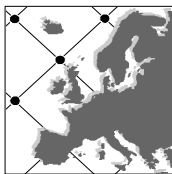


MANNHEIMER
ZENTRUM FÜR
EUROPÄISCHE
SOZIALFORSCHUNG



Determinanten ethnischer Grenzziehung

**Mikroanalytische Grundlagen und
Erklärungsansätze**

Stephan Ganter

Arbeitsbereich III / Nr. 21
Mannheim 1997

ISSN 0948-0099

Arbeitspapiere

Working papers

Stephan Ganter

Determinanten ethnischer Grenzziehung

Mikroanalytische Grundlagen und Erklärungsansätze

Stephan Ganter:
Determinanten ethnischer Grenzziehung : Mikroanalytische
Grundlagen und Erklärungsansätze.
Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung (MZES).
Mannheim, 1997 (überarbeitete Version).
(Arbeitspapiere Arbeitsbereich III / 21)
ISSN 0948-0099

Deckblattlayout: Uwe Freund

Nicht im Buchhandel erhältlich

Schutzgebühr: DM 5,--

Bezug:

Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung (MZES), Postfach, 68131 Mannheim

Redaktionelle Notiz:

Stephan Ganter ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung (MZES). Im Rahmen des Forschungsschwerpunktes „Migration, Integration, ethnische Konflikte“ des Arbeitsbereichs III des MZES bearbeitet er ein Projekt zum Thema „Determinanten und Prozesse ethnischer Grenzziehung“.

Inhalt

1 EINLEITUNG	1
2 PERSÖNLICHKEITSTHEORETISCHE UND PSYCHODYNAMISCHE ANSÄTZE	7
2.1 FRUSTRATIONS-AGGRESSIONS-HYPOTHESE UND „SÜNDEBOCK-THEORIE“	7
2.2 DIE THEORIE DER AUTORITÄREN PERSÖNLICHKEIT	12
2.3 KRITIK PERSÖNLICHKEITSTHEORETISCHER UND PSYCHODYNAMISCHER ANSÄTZE	16
3 KOGNITIONSTHEORETISCHE ANSÄTZE.....	18
3.1 KATEGORISIERUNG UND AKZENTUIERUNG: STEREOTYPE ALS VEREINFACHUNGSSTRATEGIEN	19
3.2 KOGNITIVE REPRÄSENTATIONEN UND KONZEPTGESTEUERTE INFORMATIONSVARBEITUNG	22
3.3 KOGNITIVE KONSEQUENZEN DER KATEGORISIERUNG UND STEREOTYPISIERUNG	25
3.4 BEDINGUNGEN DER AKTIVIERUNG VON STEREOTYPEN UND VORURTEILEN.....	30
3.5 KRITISCHE EINSCHÄTZUNG KOGNITIONSTHEORETISCHER ANSÄTZE	34
4 DIE THEORIE „REALER“ GRUPPENKONFLIKTE.....	40
5 DIE THEORIE DER SOZIALEN IDENTITÄT.....	46
5.1 DIE MINIMALEN BEDINGUNGEN DER INTERGRUPPENDISKRIMINIERUNG	46
5.2 DER THEORIEKERN DER THEORIE DER SOZIALEN IDENTITÄT.....	48
5.3 STEREOTYPE UND VORURTEILE IN DER PERSPEKTIVE DER THEORIE DER SOZIALEN IDENTITÄT.....	51
5.4 KRITISCHE EINSCHÄTZUNG DER THEORIE DER SOZIALEN IDENTITÄT.....	55
6 SOZIALES LERNEN, NORMATIVE VERFESTIGUNG UND KONFORMITÄT	59
6.1 SOZIALISATION UND SOZIALES LERNEN	60
6.2 NORMATIVE VERFESTIGUNG UND KONFORMITÄT.....	64
6.3 KRITISCHE EINSCHÄTZUNG SOZIO-KULTURELLER UND NORMATIVER ANSÄTZE.....	71
7 ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUß.....	76
8 LITERATURVERZEICHNIS	83

Zusammenfassung

Der Arbeitsbericht verfolgt das Ziel, in einer Bestandsaufnahme der Stereotypen- und Vorurteilsforschung grundlegende Erklärungsansätze und empirische Befunde über Stereotypisierungen, Vorurteile und andere Formen der sozialen Distanzierung und Grenzziehung zwischen ethnisch differenzierten Gruppen zu überprüfen und Anschlußmöglichkeiten für eine empirisch-analytische und theoretisch orientierte soziologische Untersuchung dieser Phänomene zu klären. Im Hinblick auf die mangelnde Mikrofundierung der meisten soziologischen Untersuchungen und der sich daraus ergebenden Erklärungsdefizite konzentriert der Bericht sich vorrangig auf Beiträge, die es sich zum Ziel gesetzt haben, Determinanten sozialer Distanzierungs- und Grenzziehungsprozesse auf der (Mikro-)Ebene der Akteure zu bestimmen. Persönlichkeitstheoretische und kognitionstheoretische Ansätze, die Theorie "realer" Gruppenkonflikte, die Theorie der sozialen Identität sowie normative bzw. soziokulturelle Erklärungsansätze werden jeweils einer kritischen Analyse unterzogen, in der die ihnen zugrunde liegenden Annahmen und Hypothesen unter Berücksichtigung vorliegender empirischer Evidenzen überprüft werden. Ausgehend von den daraus zu gewinnenden Erkenntnissen über Vorzüge und Defizite dieser Ansätze werden abschließend Möglichkeiten einer Integration bewährter Erkenntnisse und Hypothesen - sowohl der soziologischen als auch der sozialpsychologischen Forschung - im Rahmen einer soziologisch fundierten Theorie des situationsorientiert-problemlösenden Handelns skizziert.

1 Einleitung¹

Stereotype, Vorurteile und andere Formen sozialer Distanzierungen gegenüber Angehörigen ethnisch differenzierter Gruppen gehören zweifellos zum Spektrum jener Themen, die schon seit mehreren Jahrzehnten im Zentrum des sozialwissenschaftlichen Interesses stehen. Dies hat vor allem einen wesentlichen Grund: Es wird angenommen, daß diese Formen sozialer Distanzierung zentrale Bestimmungsgründe auch des Verhaltens gegenüber den betreffenden Personen sind. Das heißt, anders formuliert, es wird vermutet, daß Stereotype und Vorurteile unter bestimmten Umständen einen derart starken Einfluß auf die „subjektive Definition der Situation“ ausüben, daß sie zugleich die Erwartungen, Bewertungen und Präferenzen der Akteure strukturieren, von denen dann das Handeln bestimmt wird - und zwar auch unabhängig davon, ob die Interpretation der Situation „objektiv“ richtig ist oder nicht. Ausgehend von dieser Annahme ist es dann nur noch ein kleiner Schritt hin zur Vermutung, daß zahlreiche Probleme interethnischer Beziehungen - von eher subtilen Formen sozialer Distanzierung über gezielte Diskriminierung bis hin zur offenen Gewalt - maßgeblich durch fremdenfeindliche bzw. ethnozentrische Stereotype und Vorurteile *verursacht* werden und daß demzufolge Lösungen dieser Probleme erst auf der Grundlage entsprechender Ursachenforschungen zu erwarten sind.

Solche Annahmen liegen implizit oder explizit unzähligen Beiträgen zur Migrations- und Minderheitenforschung zugrunde, in denen vor dem Hintergrund der Beobachtung zunehmender Xenophobie und fremdenfeindlicher Angriffe seitens der einheimischen Mehrheitsbevölkerung und verstärkter Segregations- und Ghettoisierungstendenzen seitens der zugewanderten „fremden“ Bevölkerungsgruppen die durch Stereotype und Vorurteile vermittelten wechselseitigen Wahrnehmungen, Erwartungen, Interpretationen und Bewertungen zu zentralen Forschungsgegenständen geworden sind. Häufig richtet sich der Blick in diesem Zusammenhang auf sozial geteilte Deutungsmuster, die von stereotypen Meinungen bis hin zu „aurationalisierten Semantiken des Fremden“ etwa in der Gestalt rassenbiologischer oder Volkstumsideologien reichen können, weil man aus ihrer Analyse Aufschlüsse über die grundlegenden Konstitutionsbedingungen von Gesellschaften erwartet und weil darüber hinaus die damit verknüpften Identitätsbildungen und Grenzziehungen als zentrale Voraussetzung von Strukturbildung auch in modernen Gesellschaften aufgefaßt werden (Imhof 1993). Von solchen Leitideen ausgehend orientiert sich das Interesse dann nicht selten in erster Linie auf die detaillierte Analyse der sozialen Konstruktion von Fremd- und Eigentypisierungen oder der „Soziogenese ethnischer Minderheiten“ als Resultate diskursiver und administrativer Praktiken, deren Hintergründe in ideengeschichtlicher oder historisch-soziologischer Perspektive aus den „Tradierungszusammenhängen“ bzw. den „kulturellen Codes“ der jeweiligen Gesellschaften (vgl. Hoffmann 1993; Imhof 1993) und/oder in ideologiekritischer Perspektive aus den „systemfunktionalen“ Erfordernissen moderner kapitalistischer Gesellschaften und den darin eingelagerten

¹ Dieses Arbeitspapier entstand im Zuge der Vorbereitung eines Forschungsprojekts zum Thema „Determinanten und Prozesse ethnischer Grenzziehung“, das im Rahmen des Forschungsschwerpunktes „Migration, Integration, ethnische Konflikte“ (MIC) unter der Leitung von Prof. Dr. Hartmut Esser am Arbeitsbereich III des MZES bearbeitet wird. Ein zweites Arbeitspapier, das sich mit der Konzeptualisierung, Operationalisierung und Messung von (ethnischen) Stereotypen und Vorurteilen befaßt, ist ebenfalls in dieser Reihe erschienen (MZES Working Paper AB III/No. 22). Für hilfreiche Anregungen, Hinweise und Anmerkungen danke ich vor allem Claudia Diehl, Hartmut Esser, Sonja Haug und Waldemar Lilli.

Macht- und Herrschaftsverhältnissen abgeleitet werden (vgl. Autrata et al. [Hrsg.] 1989; Balibar/Wallerstein 1992; Miles 1991).

Während in solchen Beiträgen das Abstraktionsniveau der Argumentation oft kaum noch von empirischen Überprüfungsversuchen eingeholt werden kann, wird in anderen der Akzent vor allem auf die je spezifischen Zusammenhänge zwischen ethnischen Differenzierungen und Schichtungen einerseits und sozialen Distanzierungen andererseits gelegt. Stereotype und Vorurteile sind in dieser Perspektive als „distanzierende Meinungen und Einstellungen“ Teilelemente sozialer Distanzierungsprozesse, die über distanzierende Handlungen bzw. Diskriminierungen - intendiert oder nicht intendiert - zur alltäglichen Durchsetzung ethnischer Differenzierungen und Schichtungen beitragen können (Esser 1993a: 47-51; vgl. Eriksen 1993: 18-35). Diese Sichtweise beruht im Kern auf einem vor allem durch die Beiträge von Max Weber (1980 [1922]: 234-244) und Frederik Barth (1969) angeregten Akteurs-zentrierten, interaktionistischen Erklärungsansatz, der sich sowohl in der Migrationssoziologie als auch in anderen Feldern der Forschung über ethnische Differenzierung, ethnische Gruppenbildung oder ethnische Konflikte als fruchtbar erwiesen hat. Im Mittelpunkt steht hierbei zum einen die Analyse der Bedingungen, unter denen sich ethnische Differenzierungen in Prozessen des sozialen Handelns als Vergemeinschaftungen auf der Grundlage ethnischer Kriterien - und das heißt vor allem: auf der Grundlage eines „ethnischen Gemeinsamkeitsglaubens“ (Weber 1980 [1922]: 235) - herausbilden, die, zumeist in Verbindung mit einem „spezifischen ‘Ehr-‘ und ‘Würde’-Gefühl ihrer Träger“ zum Anlaß für „Abstoßung und Verachtung der Andersgearteten und, als positive Kehrseite, zum Gemeinsamkeitsbewußtsein der Gleichgearteten“ werden können (ebda: 236). Zum anderen geht es darum, festzustellen, wann und warum Akteure solche ethnischen Differenzierungen zur Richtschnur ihrer Situationsdeutungen und ihres Handelns machen und wie sich wiederum diese Differenzierungen oder Grenzziehungen in den alltäglichen Interaktionen reproduzieren, verfestigen oder aber allmählich auflösen. Grundlegend ist hierbei der ebenfalls von Max Weber ausformulierte Grundsatz, daß solche Analysen stets anzusetzen haben an der Rekonstruktion des „subjektiven Sinns“ des Handelns, also an den Motiven, dem Wissen, den Gründen, die die Menschen mit ihrem Handeln verbinden, wenngleich das Ziel letztlich in der Erklärung kollektiver Wirkungen und Strukturen - wie etwa der Herausbildung und Stabilisierung ethnischer Schichtungen oder der Entstehung latenter oder manifester ethnischer Konflikte - besteht (vgl. Weber 1980 [1922]: 1-11; Esser 1993b: 3-8).

Die sich aus diesen Akteurs-zentrierten Ansätzen ergebende Notwendigkeit einer adäquaten Mikrofundierung soziologischer Erklärungen wird in den eher makroperspektivisch orientierten Beiträgen über die Verankerung von Fremd- und Eigentypisierungen und Exklusionspraktiken in tradierten „kulturellen Codes“, historisch gewachsenen Nationalstaatstraditionen oder spezifischen „diskursiven Ordnungen“ sowie über die Funktionen rassistischer, nationalistischer, fremdenfeindlicher und ähnlicher Ideologien für die Reproduktion und Absicherung von Herrschafts- und Machtverhältnissen weitestgehend vernachlässigt. Dies erweist sich in methodologischer Hinsicht als problematisch, weil damit die Erklärungen der interessierenden sozialen Phänomene zwangsläufig unvollständig bleiben müssen (vgl. Esser 1993b: 100-102). Dieses Defizit erweist sich aber ebenso in empirischer Hinsicht als problematisch, weil damit zahlreiche interessante Fragestellungen unbeantwortet bleiben. So fällt es zum Beispiel schwer, allein auf der Grundlage begriffsgeschichtlicher Reflexionen und ideologiekritischer Analysen der Verknüpfung von Rassismus mit bestehenden politisch-ökonomischen Verhältnissen (vgl. Miles 1991) die Varianz in der

Verbreitung rassistischer Einstellungen und Handlungen unter unterschiedlichen Gruppen innerhalb einer Gesellschaft und zwischen Gesellschaften mit vergleichbaren politisch-ökonomischen Verhältnissen zu erklären. Wenn etwa die Entstehung, die Verbreitung und die sozialen Folgen von Fremdenfeindlichkeit oder Rassismus gleichermaßen als Resultate sozio-ökonomisch determinierter Herrschaftsverhältnisse oder spezifischer diskursiver Ordnungen aufgefaßt werden, dann stellt sich zwangsläufig die Frage, ob auch die empirisch ja relativ leicht feststellbaren Unterschiede in den Ausprägungen und der Anfälligkeit für solche Ideen oder Ideologien des „Fremden“ und der „Rasse“ ebenfalls auf diese Wirkungsmechanismen zurückgeführt werden können. Doch genau an solchen Fragestellungen sind bislang noch alle Versuche gescheitert, diese Phänomene im Rückgriff auf implizite oder (seltener) explizite Kausalhypothesen zu erklären, welche wiederum aus allgemeinen Annahmen etwa über die funktionalen Erfordernisse moderner, kapitalistischer Gesellschaften oder über die Eigenlogiken diskursiver Ordnungen abgeleitet werden. Die üblichen Vorgehensweisen bestehen dann entweder darin, „störende“ empirische Evidenzen schlicht zu ignorieren, den Rückzug auf die bloße Beschreibung der Phänomene anzutreten, oder aber - und dies ist wohl der häufigste Fall - zusätzliche Ad-hoc-Annahmen in die Argumentation einfließen zu lassen.

Alle drei Vorgehensweisen - die Formulierung bedarfsgerechter Ad-hoc-Annahmen, der Rückzug auf die bloße Beschreibung der Phänomene und erst recht die Ausblendung „störender“ sozialer Sachverhalte, die sich nicht dem bevorzugten Ansatz fügen - sind offensichtlich unbefriedigend. Daraus kann nun freilich nicht der Schluß gezogen werden, daß Annahmen und Erkenntnisse über die Bestimmungsgründe von Stereotypen, Vorurteilen und anderen Formen sozialer Distanzierungen auf der (Makro-)Ebene sozialstruktureller Konstellationen, diskursiver Ordnungen oder Ideologien irrelevant wären. Sie müssen jedoch integriert werden in eine „allgemeine Erklärung der ‘Wirkung’ spezieller sozialer Bedingungen auf das Handeln von Personen“ (Esser 1991: 44), wobei unter „Handeln“ im Sinne Max Webers (1980 [1922]: 1) „äußerliches oder innerliches Tun“ zu verstehen ist, „welches seinem von dem oder den Handelnden gemeinten Sinn nach auf das Verhalten *anderer* bezogen wird und daran in seinem Ablauf orientiert ist“. Ein auch methodologisch adäquates und empirisch überprüfbares Erklärungsmodell setzt dabei voraus, daß die vermuteten Zusammenhänge zwischen dem Handeln der Individuen und den jeweiligen sozialen Umständen über explizite - gesondert zu begründende und empirisch zu überprüfende - „Brückenhypothesen“ angegeben werden (Lindenberg 1996; Esser 1993b: 91-102). Es erfordert ferner, im Hinblick auf eine auch logisch angemessene Erklärung, die Angabe eines allgemeinen nomologischen Kerns, in dem möglichst allgemein geltende funktionale Beziehungen zwischen Ursachen und Folgen enthalten sind, sowie die Spezifikation von Transformationsregeln, also Angaben darüber, wie aus individuellen Handlungen kollektive Ereignisse werden. Eine vielversprechende Weiterentwicklung der Weberschen Konzeption einer verstehend-erklärenden Sozialwissenschaft ist in diesem Zusammenhang die Theorie der rationalen Wahl, die seit längerem auch jenseits der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung mit großer Erklärungskraft auf unterschiedliche Bereiche des sozialen Handelns angewendet wird. Zumindest in der eher soziologischen Fassung dieses Ansatzes beinhaltet jede Erklärung sozialer Phänomene auf der Grundlage der Theorie der rationalen Wahl im wesentlichen drei miteinander zu verbindende Analyseschritte: (a) die Rekonstruktion des subjektiven Sinns des Handelns in einer typischen Situation und unter spezifischen „Randbedingungen“; (b) die ursächliche Erklärung des Handelns auf der Grundlage einer allgemeinen Handlungstheorie, die angibt, wie Individuen unter beliebigen gegebenen situationalen Bedingungen handeln bzw. für welche Handlungsalternativen sie sich entscheiden; (c) die

Erklärung kollektiver sozialer Phänomene als das - intendierte oder nicht-intendierte - Resultat des sozialen - also am Verhalten anderer orientierten - Handelns von Akteuren.

Die Einzelheiten der Theorie der rationalen Wahl und die sich daraus ergebenden Konsequenzen für die Untersuchung konkreter Fragestellungen sollen hier nicht ausführlich wiedergegeben werden. Festzuhalten ist lediglich, daß mit dieser Theorie ein Erklärungsmodell zur Verfügung steht, das dem eigenen Anspruch nach auf prinzipiell jedes beliebige soziale Phänomen angewendet werden kann und das darüber hinaus im Vergleich zu anderen Erklärungsansätzen einige deutliche Vorzüge aufzuweisen verspricht: Es beruht (wiederum: zumindest in der soziologisch informierten Fassung) auf einem durch anthropologische Erkenntnisse relativ gut abgestützten expliziten „Menschenbild“, demzufolge davon auszugehen ist daß Menschen aktiv, findig und intelligent nach Möglichkeiten der Realisierung ihrer jeweiligen Ziele suchen; daß sie dabei mit Knappheiten und Restriktionen zu rechnen haben, die ihre Wahlmöglichkeiten beschränken; daß sie in der Lage sind, vergangene, gegenwärtige oder zukünftige Zustände und Geschehnisse zu bewerten; daß sie zukünftige Zustände oder Ereignisse mit bestimmten Wahrscheinlichkeiten erwarten; und daß sie versuchen, auf der Grundlage ihrer Fähigkeiten, Bewertungen und Erwartungen unter den gegebenen, nicht nach Belieben veränderlichen Bedingungen und Restriktionen das Beste zu machen (vgl. Lindenberg 1985; Esser 1993b: 231-250). Die Theorie beansprucht, soziale Phänomene wie die Entstehung ethnischer Konflikte oder Segmentations- und Segregationsprozesse, die für gewöhnlich auf der Makro-Ebene verortet werden, durch die theoriegeleitete explizite Berücksichtigung des „Mikro“-Bereichs der Akteure und der Determinanten ihres Handelns in Makro-Mikro-Makro-Modellen in einer „Tiefenerklärung“ fundieren zu können und damit eine Lösung für das Problem der Unvollständigkeit rein makrotheoretischer Erklärungen zu offerieren (vgl. Coleman 1990: Kap. 1). Sie ist in methodologischer Hinsicht in aller Regel den Grundsätzen der analytischen Wissenschaftstheorie verpflichtet und sieht sich demgemäß dem Anspruch ausgesetzt, empirisch überprüfbar, also auch falsifizierbare Hypothesen und Aussagen in logisch adäquater und nachvollziehbarer Weise zu generieren. Und nicht zuletzt soll die Theorie der rationalen Wahl in besonderer Weise auf sehr verschiedenen Ebenen „anschlußfähig“ sein und empirisch bewährte Einzeltheorien und Aussagesysteme von geringerem Allgemeingrad integrieren können.

In Anbetracht dieser durchaus selbstbewußt postulierten allgemeinen Vorzüge der Rational Choice-Theorie und der gleichzeitig feststellbaren Defizite konkurrierender Erklärungsansätze ist es naheliegend, die Erklärungskraft dieses Ansatzes auch an Phänomenen der sozialen Distanzierung, der Stereotypisierung, der Vorurteile oder der Diskriminierung im Kontext interethnischer Beziehungen zu überprüfen. Es zeigt sich jedoch, daß das Erklärungsmodell gerade in diesem Forschungsbereich bislang noch kaum Anwendung gefunden hat. Kritiker der Rational Choice-Theorie dürfte dieser Befund in dem Glauben bestärken, daß diese eben spätestens dann zum Scheitern verurteilt sei, wenn die Berücksichtigung der interpretativen und kognitiven Dimensionen des sozialen Handelns - die Meinungen, Überzeugungen, Einstellungen, Bewertungen, Interpretationen oder „Definitionen der Situation“ - nicht nur abstrakt proklamiert werden könne, sondern theoretisch, analytisch und empirisch tatsächlich eingelöst werden müsse. Aber auch prominente Vertreter der Rational Choice-Theorie wie Raymond Boudon beklagen, das Modell sei „of little use as far as the explanation of beliefs is concerned“ (Boudon 1996: 123). Die Skepsis mag sich in Hinsicht auf die angesprochenen sozialen Phänomene noch verstärken. Es scheint zumindest auf den ersten Blick in

der Tat paradox, etwa offensichtlich fragwürdige Stereotype, negative, pauschalisierte Vor-Urteile gegenüber ganzen Personengruppen oder ethnozentrische Überhöhungen einer imaginierten Gemeinschaft auf der Basis einer Theorie der *rationalen Wahl* analysieren und erklären zu wollen. In der Welt des „(neo-) klassischen“ Homo Oeconomicus der Wirtschaftswissenschaften, der, ausgestattet mit vollkommenen Informationen und stabilen, klar geordneten Präferenzen, seinen individuellen Nutzen im Rahmen gebener Restriktionen maximiert, ist für solche interpretativen oder kognitiven Eigenheiten kein Platz. Das gilt jedoch nicht grundsätzlich auch für die soziologisch informierten Fassungen der Rational Choice-Theorie. Hier gibt es neuerdings einige Vorschläge, wie Meinungen, Einstellungen oder die „Definition der Situation“ in das Modell integriert werden können (Esser 1996a). Damit sind Anschlußmöglichkeiten geschaffen worden, die für die Analyse und Erklärung von Stereotypisierungen, Vorurteilen, Ethnozentrismen und daran orientierten Diskriminierungen nutzbar gemacht werden können.

Bei dem Versuch, sich diese Anschlußmöglichkeiten zunutze zu machen, ist es freilich nicht damit getan, die vorgeschlagenen Ergänzungen der Rational Choice-Theorie über plausible Hypothesen einfach auf die angesprochenen sozialen Phänomene zu übertragen. Ein solches Projekt beginnt schließlich nicht in terra incognita. Die jahrzehntelange Forschung über Stereotype, Vorurteile und andere Formen der sozialen Distanzierung und Grenzziehung zwischen ethnisch differenzierten und anderen Gruppen hat zu zahlreichen empirisch erhärteten Befunden sowie zu darauf bezogenen Erklärungsversuchen und Theorien geführt, die keineswegs ignoriert werden sollen. Vielmehr ist zu prüfen, welche empirisch bewährten Hypothesen, Gesetze und (Spezial-)Theorien ausfindig gemacht und in ein Erklärungsmodell auf der Grundlage der Rational Choice-Theorie einbezogen werden können. Dies ist nicht zuletzt auch deshalb unumgänglich, wenn gewährleistet werden soll, daß dem bereits jetzt schon kaum noch überschaubaren Angebot an weitestgehend disparat nebeneinander stehenden Einzeltheorien nicht einfach nur eine weitere Spezialtheorie hinzugefügt wird, sondern ein Modell, in dem diese unter Umständen in eine allgemeine, auch in anderen Untersuchungsfeldern bewährte Theorie integriert werden können. Außerdem können damit wichtige Hinweise gewonnen werden für die Entwicklung „theoriereicher Brückenannahmen“ (Lindenberg 1996), über die die theoretischen Terme der allgemeinen Handlungs- und Entscheidungstheorie mit den speziellen sozialen Bedingungen des Handelns verbunden werden.

Aus diesen Gründen verfolgt der vorliegende Beitrag die Absicht, in einer kritischen Bestandsaufnahme der Stereotypen- und Vorurteilsforschung Anknüpfungsmöglichkeiten im Hinblick auf das Ziel einer Theorieintegration im Rahmen der Theorie der rationalen Wahl herauszuarbeiten. Inhaltlich geht es dabei in erster Linie um die Analyse und Erklärung der Determinanten und Prozesse ethnischer Grenzziehungen. „Ethnische Grenzziehung“ bezeichnet einen Spezialfall sozialer Distanzierung, der im wesentlichen durch folgende Merkmale charakterisiert werden kann: Die soziale Distanzierung beruht auf Selbst- und/oder Fremdzuschreibungen kollektiver Identitäten auf der Grundlage des subjektiven Glaubens an eine Abstammungsgemeinschaft, die mit der Hervorhebung von Unterschieden zu anderen Gemeinschaften oder Gruppen und eventuell mit einer besonderen Betonung der Einmaligkeit und Eigenwertigkeit der jeweiligen „Wir“-Gruppe einher gehen; als Kriterien der Abgrenzung bzw. Identifikation können prinzipiell beliebige Merkmale wie zum Beispiel Sprache, Religion, Hautfarbe oder auch Kleidungs- und Eßgewohnheiten dienen; entscheidend ist, daß es sich hierbei um Indikatoren einer „Ethnizität“ handelt, die in der subjektiven Vorstellung der Akteure als *askriptive* Merkmale nicht nach Belieben erworben oder abgelegt

werden können (Barth 1969: 9-17; Weber 1980 [1922]: 235-240; Esser 1996b: 66f; Ganter 1995: 57-61). Hinsichtlich der Manifestationen solcher Grenzziehungen kann grundsätzlich unterschieden werden zwischen „distanzierenden Einstellungen“ und „distanzierenden Handlungen“ gegenüber Angehörigen anderer Gruppen einerseits und zwischen „vorteilhaften Einstellungen“ und „vorteilhaften Handlungen“ gegenüber Angehörigen der Eigengruppe andererseits. Der Begriff der „Einstellungen“ wird hier sehr allgemein verstanden und umfaßt Stereotype und Vorurteile sowohl in bezug auf die Fremdgruppe als auch in bezug auf die Eigengruppe, also auch ethnozentrische Einstellungen etwa im Sinne der klassischen Definition von William G. Sumner (vgl. LeVine/Campbell 1972: 7-21). Mit „distanzierenden“ bzw. „vorteilhaften Handlungen“ sind Diskriminierungen negativer bzw. positiver Art auf der Grundlage ethnischer Kriterien gemeint, die im Fall der negativen Diskriminierung von mildereren Formen der Antipathie und der bloßen Kontaktvermeidung über „ethnisch“ begründete Ungleichbehandlungen bis hin zu manifesten Übergriffen reichen können (vgl. Allport 1954: 14f).

Im Hintergrund der nachfolgenden Übersichtsdarstellung stehen gemäß diesen konzeptionellen und theoretischen Überlegungen folgende allgemeine Leitfragen und Problemstellungen: Warum und unter welchen Bedingungen lassen sich Menschen in ihren Situationsdeutungen, Interpretationen und Bewertungen von Stereotypen und Vorurteilen leiten? Warum halten sie an solchen vereinfachten Deutungsmustern unter Umständen auch trotz „besseren“ Wissens fest? Wie werden die Interpretationsschemata perpetuiert und verfestigt und wann werden sie eventuell in Frage gestellt? Welche Konsequenzen ergeben sich typischerweise für die subjektive Wahrnehmung einer Person oder einer Interaktionssituation, wenn diese von Stereotypisierungen und Vorurteilen gesteuert werden? Gibt es spezifische Akteursgruppen, die in besonders ausgeprägter Weise von Stereotypisierungen und Vorurteilen Gebrauch machen und diese eventuell zur bewußten Abgrenzung von der betreffenden Gruppe heranziehen? Wie lassen sich Unterschiede zwischen solchen Akteursgruppen und anderen Gruppen erklären, für die solche Deutungsmuster eine geringere Rolle spielen? Gibt es tatsächlich empirisch feststellbare Zusammenhänge zwischen den theoretischen Konstrukten „Stereotyp“, „Vorurteil“ und „Diskriminierung“ und wie können sie erklärt werden?

Auf der Suche nach Antworten auf diese Fragen und nach Anknüpfungsmöglichkeiten für die angestrebte Theorieintegration wird sich die Darstellung der maßgeblichen Erklärungsansätze vor allem auf Beiträge aus dem Umfeld der sozialpsychologischen Forschung konzentrieren. Diese Fokussierung erklärt sich vor allem daraus, daß in diesem Forschungszweig - im Unterschied zu den eher makroperspektivisch orientierten Beiträgen aus der Soziologie oder der Geschichtswissenschaft - die angeführten Fragestellungen bereits seit langem zentrale Gegenstände der Forschung sind. Insbesondere für die notwendige Mikrofundierung jeder Analyse und Erklärung ethnischer Grenzziehungen ist die Berücksichtigung dieser Ansätze unumgänglich.

2 Persönlichkeitstheoretische und psychodynamische Ansätze

Die Gruppe der persönlichkeits-theoretischen und psychodynamischen Ansätze der Analyse und Erklärung von Stereotypen und Vorurteilen umfaßt ein relativ heterogenes Theoriespektrum. Dessen Heterogenität beruht vor allem auf den teilweise sehr unterschiedlich ausgedeuteten und in verschiedene Richtungen weiterentwickelten Interpretationsangeboten der tiefenpsychologischen Theorien von Sigmund Freud, Erich Fromm, Wilhelm Reich und anderen „Klassikern“ der Psychoanalyse (vgl. Billig 1976, Kap. 2-5). Von Interesse sind an dieser Stelle jedoch nicht so sehr die Unterschiede in den Detailaussagen und deren Ableitung aus tiefenpsychologischen Theoremen, sondern deren grundlegenden Gemeinsamkeiten in bezug auf die Analyse von Stereotypen und Vorurteilen, die sich in erster Linie in der geteilten Grundannahme zeigen, daß diese Formen sozialer Distanzierung primär durch spezifische Persönlichkeitsmerkmale und intrapersonale psychodynamische Prozesse begründet sind. Die für die sozialwissenschaftliche Forschung einflußreichsten Varianten dieser Ansätze sind die auf die sogenannte Frustrations-Aggressions-Hypothese gestützten „Sündenbock“-Theorien sowie die Theorie der „Autoritären Persönlichkeit“ und die daran anschließende Dogmatismus-Theorie.

Diese Erklärungsansätze dominierten in den 50er und 60er Jahren weite Teile sowohl der sozialpsychologischen als auch der soziologischen Forschung. Danach verloren sie aufgrund zahlreicher empirischer, methodischer und theoretischer Einwände stark an Bedeutung. Allerdings wird nach wie vor häufig auf einzelne Hypothesen und Erklärungselemente dieser Theorien zurückgegriffen (vgl. z.B. Altemayer 1988; Lederer/Schmidt [Hrsg.] 1995; Oesterreich 1993; Stone/Lederer/Christie [Hrsg.] 1993). Allein schon deshalb ist eine knappe Zusammenfassung dieser Theorien und deren kritische Einschätzung unumgänglich. Außerdem lohnt sich eine Auseinandersetzung mit ihnen auch deshalb, weil vergleichbare Argumentationen (im Rückgriff auf implizite oder explizite psychodynamische Theoreme) auch in anderen Erklärungsansätzen auftauchen. Es soll im folgenden also nicht ausschließlich um diese speziellen Theorien gehen, vielmehr soll auch gefragt werden, welche Erklärungskraft solchen Ansätzen überhaupt zugemessen werden kann.

2.1 Frustrations-Aggressions-Hypothese und „Sündenbock-Theorie“

Die Sündenbock-Theorie gehört zu den den einfachsten und vielleicht gerade deshalb auch bekanntesten Varianten der psychodynamischen Erklärung von Vorurteilen und negativen Verhaltenstendenzen gegenüber Angehörigen von „Fremdgruppen“. Dieser Theorie zufolge sind Stereotypisierungen und Vorurteile, aber auch Ethnozentrismus oder fremdenfeindliche Gewalt, im wesentlichen Ausfluß oder Begleiterscheinung durch Frustration erzeugter Aggressionen, die unter bestimmten Umständen auf „Sündenböcke“, zumeist auf schwächere Minoritätsgruppen, „verschoben“ werden. Kernstück der Theorie ist eine Hypothese über psychodynamische Zusammenhänge zwischen Frustrationen und Aggressionen, die in erster Linie auf eine Studie von John Dollard, Leonard Doob, Neal Miller, O.H. Mowrer und Robert Sears

(1939) zurückgeführt werden kann². In ihrer allgemeinsten Fassung lautet diese Hypothese: „Aggression is always a consequence of frustration“ bzw. „the existence of frustration always leads to some form of aggression“ (Dollard et al. 1939: 1).

Frustration wird dabei grundsätzlich als Resultat einer angestrebten, aber durch irgendwelche Umstände blockierten Verwirklichung erwünschter und antizipierter Ziele bzw. Bedürfnisbefriedigungen aufgefaßt³. Infolge der Störung der zielgerichteten Aktivität wird, so die weitere Annahme von Dollard et al., die bereits mobilisierte psychische und physische Energie gewissermaßen „aufgestaut“ und gefährdet so das psychische Gleichgewicht (Dollard et al. 1939: 7f). Damit das psychische Gleichgewicht wieder hergestellt werden kann, muß sich die durch die Frustration aufgestaute „Triebenergie“ in einer Art „Katharsis“ mehr oder weniger zwangsläufig und automatisch in aggressivem Verhalten entladen. Diese Aggression richtet sich grundsätzlich gegen den oder die Verursacher der Frustration (Dollard et al. 1939: 39). Wenn allerdings die tatsächliche Quelle der Frustration nicht identifizierbar ist, oder wenn diese als zu mächtig und bedrohlich erscheint, kann sich der aggressive Trieb - gemäß dem bekannten Freudschen Abwehrmechanismus der Verschiebung - auch gegen andere, weniger mächtige Opfer richten (vgl. Dollard et al. 1939: 41-44 und 53f).

Die von Dollard und seinen Mitarbeitern als eine bestimmte Möglichkeit der Reaktion auf Frustrationserfahrungen dargestellte „Verschiebung“ (displacement) der Aggression rückt in den Sündenbock-Theorien in den Mittelpunkt der Erklärung. Ihre Grundlage ist, genau genommen, also nicht die generelle Frustrations-Aggressions-Hypothese in ihrer allgemeinen Fassung, sondern eine spezifische Variante dieser Hypothese, die sich auf die Sequenz „frustration-aggression-displacement“ bezieht (Allport 1954: 343). Diese Feststellung ist insofern von Bedeutung, als die im Rahmen dieser Theorie vorgeschlagene Erklärung von Stereotypisierungen, Vorurteilen und Diskriminierungstendenzen in erster Linie an das dritte Element dieser Sequenz anknüpft. Die Verbindung erfolgt im wesentlichen über die Annahme, daß sich die „verschobene“ Aggression in der Regel auf Angehörige von Minderheiten richtet, an denen sie folgenlos abreagiert werden kann, weil von ihnen keine Vergeltungen und Sanktionen zu erwarten sind. Stereotypisierungen und Vorurteile sind in dieser Sichtweise dann letztlich nicht mehr als eine Art Epiphänomen: sie dienen lediglich dazu, die aggressiven Tendenzen gegen die jeweiligen „Sündenböcke“ durch die Zuschreibung negativer Eigenschaften und Verhaltensabsichten zu rationalisieren und zu legitimieren (vgl. Stroebe/Insko 1989: 17f; Simpson/Yinger 1985: 73; LeVine/Campbell 1972: 121f); dabei ist im Grunde gleichgültig, ob es sich um bereits „althergebrachte“ und sozial geteilte Stereotype und Vorurteile handelt, oder um ad hoc erfundene oder umgedeutete Vorurteile und Gerüchte, die diese Gruppen als die „wahren Schuldigen“ für die individuellen und/oder kollektiv geteilten Frustrationserfahrungen erscheinen lassen.

² Dollard und seine Mitarbeiter entwickelten diesen Erklärungsansatz im Rahmen einer Studie über den Antisemitismus in Deutschland, den sie, ihrer Kernhypothese entsprechend, auf „Frustrationen“ vor allem infolge der Niederlage im 1. Weltkrieg, des Versailler Friedensvertrags, des Verlusts an weltpolitischem Gewicht und ökonomischer Krisensituationen zurückführten.

³ Die Bedeutung des antizipatorischen Zustands hat vor allem Leonard Berkowitz mehrfach herausgestellt. Die Blockierung einer Handlung, über die ein bestimmtes Ziel erreicht werden soll, wird, so Berkowitz, nur dann als „frustrierend“ erfahren, wenn der Erfolg der Handlung tatsächlich erwartet wurde und wenn zudem die Blockierung als willkürlich erscheint (Berkowitz 1989: v.a. 60f).

Die „Verschiebung“ der durch die Frustrationserfahrung hervorgerufenen aggressiven Tendenzen auf „Sündenböcke“ läßt die tatsächliche Ursache der Frustration unverändert und kann gerade deshalb in eine Art „Teufelskreis“ einmünden. Sofern die Verwirklichung erwünschter und antizipierter Ziele bzw. Bedürfnisbefriedigungen fortwährend blockiert wird, wird dieser Theorie zufolge auch die Suche nach Sündenböcken (mit aggressiven Begleiterscheinungen) auf Dauer gestellt; nicht zuletzt die damit eventuell einhergehenden Zweifel und Schuldgefühle in bezug auf die Angemessenheit des eigenen Verhaltens erfordern dann ständig neue Rationalisierungs- und Legitimierungsleistungen in Form von negativen Stereotypisierungen und Vorurteilen und können ihrerseits zusätzliche Ängste und Feindseligkeiten hervorrufen. Und genau auf solchen sich selbst verstärkenden Prozessen beruht nach Auffassung einiger Autoren letztlich die scheinbar unerschütterliche Aufrechterhaltung von Vorurteilen: „Such a vicious circle helps to explain the tenacity with which prejudice, once started, survives attempts to reduce it by appeal to reason“ (Simpson/Yinger 1985: 74).

Auf ähnliche psychologische Grundüberlegungen gehen letztlich auch einige Erklärungsansätze zurück, in denen an Stelle des Konzepts der Frustration auf das der Deprivation Bezug genommen wird. So haben zum Beispiel Bettelheim und Janowitz (1949) die Hypothese vertreten, daß Feindseligkeiten („hostility“) gegenüber Fremdgruppen eine Funktion subjektiv erlebter Deprivationen seien, die in der Vergangenheit erlitten wurden oder auch aus der Antizipation künftigen Versagens resultieren können. Die Schuld für die damit einhergehenden Kontrollverluste und Identitätsgefährdungen werde den Angehörigen anderer Gruppen zugeschrieben, auf die zudem genau jene nicht erwünschten Merkmale projiziert werden, die die deprivierte Person an sich selbst wahrzunehmen scheut. Stereotype und Vorurteile über die Angehörigen von Fremdgruppen sind also in dieser Perspektive gewissermaßen das Spiegelbild der subjektiv negativ bewerteten Merkmale der eigenen Persönlichkeit (vgl. auch Simpson/Yinger 1985: 74-76).

Während diese frühe, teilweise aber immer noch virulente Variante der Deprivationstheorie - insbesondere in der Projektions-Annahme - sehr deutliche Einflüsse der psychoanalytischen Theorie erkennen läßt, treten solche Theoreme in einigen Erklärungsansätzen, die in erster Linie den Einfluß „relativer Deprivation“ thematisieren, stärker in den Hintergrund. Im Zentrum steht hier die Hypothese, daß eine subjektiv wahrgenommene Diskrepanz zwischen erwarteten und tatsächlich erreichten Zielzuständen Unzufriedenheit („grievance“) hervorrufen kann, die ihrerseits zu feindseligen Einstellungen und Handlungen gegenüber „Fremden“ führen kann. Gemeinhin werden in diesem Zusammenhang nach einem Vorschlag von Runciman zwei Formen der relativen Deprivation (RD) unterschieden: (a) die sogenannte „egoistische“ RD, die sich auf rein individuelle Vergleiche zwischen erstrebten und realisierten Zielzuständen zu einem gegebenen Zeitpunkt oder im intertemporalen Vergleich (etwa durch eine Veränderung des Anspruchsniveaus) oder zwischen der eigenen Zielerreichung und derjenigen anderer Personen bezieht; und (b) die „fraternalistische“ RD, die auf sozialen Vergleichsprozessen in Intergruppenbeziehungen beruht. Während die „egoistische“ RD Deprivationen bzw. Unzufriedenheiten im Hinblick auf die eigene, individuelle Situation bezeichnet, impliziert die „fraternalistische“ RD eine subjektiv bedeutsame Identifikation mit einer Gruppe, deren wahrgenommener Status im Vergleich zu anderen Gruppen als Ursache von individuellen, aber eventuell von mehreren Personen kollektiv empfundenen Unzufriedenheiten angenommen wird (Runciman/Bagley 1969; Bagley/Verma 1979: 83-127; vgl. Brown 1995: 192-203).

Die auf solche relativen Deprivationen bezogenen Ansätze zur Erklärung von sozialen Distanzierungen ähneln den angeführten Sündenbock-Theorien allein schon deshalb, weil sich das zentrale theoretische Konstrukt der „Deprivation“ auf vergleichbare - und häufig definitiv nicht klar abgegrenzte - psychologische Eigenschaften bezieht wie das Konzept der Frustration. Außerdem erscheinen auch in diesen Erklärungsansätzen Stereotype und Vorurteile primär als Resultate oder Korrelate der Bemühungen um eine Rationalisierung und Legitimierung der durch Deprivationserfahrungen erzeugten feindseligen Haltungen gegenüber Fremdgruppen. Das zentrale Unterscheidungsmerkmal der Theorien der relativen Deprivation liegt darin, daß im Mittelpunkt der Hypothesenbildung nicht Aussagen über Deprivationen oder Frustrationen in einem absoluten Sinn stehen, sondern Aussagen über subjektiv wahrgenommene Deprivationen in Relation zu Vergleichspersonen oder -gruppen, die letztlich eher mit soziologischen Überlegungen in Einklang zu bringen sind, als die stärker psychoanalytisch orientierten Varianten der Sündenbocktheorie (vgl. Smith/Gaskell 1990; Tajfel 1978b: 67-76).

Direkte empirische Überprüfungen der Frustrations-Aggressions-Hypothese und der darauf gestützten Sündenbock-Theorien sind relativ selten. Die wenigen bekannten Experimente, in denen die Frustrationsbedingung einigermaßen angemessen manipuliert und kontrolliert wurde, erbrachten keine eindeutigen Ergebnisse. In einigen Studien konnte ein Zusammenhang zwischen experimentell induzierten Frustrationserfahrungen und - im Vergleich zu einer Kontrollgruppe - relativ stark negativen Eigenschaftszuschreibungen für ethnische outgroups festgestellt werden; in anderen, vergleichbaren Untersuchungen zeigte sich dieser Effekt entweder überhaupt nicht oder nur in sehr schwach ausgeprägter Form (vgl. Billig 1976: 132-149; Duckitt 1992: 72f; Ehrlich 1979: 170-172; Schäfer/Six 1978: 124 und 180f; Secord/Backman 1978: 215-218).

Ähnlich uneinheitlich sind die Befunde jener Studien, in denen Beziehungen zwischen Indikatoren vorurteilvollen Verhaltens - zum Beispiel negative Einstellungen und Diskriminierungen gegenüber Fremdgruppen - und „realen“ allgemeinen sozialen Frustrationsbedingungen analysiert wurden. In diesem Zusammenhang wurden unter anderem Situationen wirtschaftlicher Rezession, allgemeine sozialer „Unruhe“, Unzufriedenheit mit der eigenen Lebenssituation, Unsicherheiten in bezug auf die eigene Zukunft oder auch wahrgenommene Bedrohungen durch hohe Kriminalität als Indikatoren der Frustration interpretiert, von denen eine hohe Korrelation mit Maßen auf Vorurteilsskalen oder auch mit Vorurteils-Verhaltens-Maßen erwartet wurde. Tatsächlich konnten die erwarteten Korrelationen in einigen empirischen Untersuchungen aufgezeigt werden; im allgemeinen erwiesen sich die statistischen Zusammenhänge jedoch als schwach, häufig auch als insignifikant (Duckitt 1992: 165-168). Außerdem wurde in diesen Studien die unabhängige Variable „Frustration“ zumeist nur sehr vage umschrieben und mit keineswegs eindeutigen Indikatoren in Beziehung gesetzt, so daß allein schon deshalb aus den empirischen Befunden keine klaren Rückschlüsse auf die Gültigkeit der Frustrations-Aggressions-Hypothese und die Sündenbock-Theorie gewonnen werden können.

Diese Einschätzung der empirischen Gültigkeit der Frustrations-Aggressionshypothese kann weitgehend analog auf diejenigen Erklärungsansätze übertragen werden, die an Stelle des Frustrationskonzepts das Konzept der Deprivation in den Mittelpunkt der theoretischen Überlegungen stellen. Sowohl experimentelle Untersuchungen zum Zusammenhang zwischen (relativer) Deprivation und Vorurteilen als auch Studien in

„realen“ settings erbrachten keine eindeutigen, teilweise gar widersprüchliche Resultate (vgl. Duckitt 1992: 166f; Schäfer 1988: 22). Vergleichsweise robust erscheint lediglich der empirisch mehrfach untermauerte Befund, daß „fraternalistische“ RD einen weitaus stärkeren Einfluß auf soziale Distanzierungen zu haben scheint als rein individuelle bzw. „egoistische“ Deprivationen (vgl. Bagley/Verma 1979: 91-103; Hogg/Abrams 1988: 42f; Brown 1995: 191-201; Smith/ Gaskell 1990: 181f). Doch auch diese Einschätzung steht nach wie vor unter dem Verdacht methodologischer Schwächen, der sich unter anderem auf die Frage bezieht, ob die in solchen Studien häufig vorgenommene Operationalisierung der „relativen Deprivation“ durch Sozialindikatoren wie relativ geringes Einkommen, geringe Schulbildung, Statusinkonsistenz usw. das theoretische Konstrukt überhaupt angemessen repräsentieren.

Die insgesamt als unzureichend einzuschätzende Erklärungs- und Prognosefähigkeit der frustrations- und deprivationstheoretische Ansätze hat mehrere Gründe. Dazu zählen erstens die mehrfach festgestellten Unzulänglichkeiten in der Spezifikation der hypostasierten Zusammenhänge zwischen „Frustration“ bzw. „Deprivation“ einerseits und „Aggression“ sowie den daraus abgeleiteten sozialen Distanzierungen andererseits. Ohne solche Spezifikationen bleibt der Informationsgehalt dieser Erklärungsansätze zwangsläufig unbefriedigend, da letztlich fast jede Tatsachenbeobachtung als Beweis für die Gültigkeit der jeweiligen Theorie ausgegeben werden kann: „By allowing for long enough delays, very subtle forms of aggression, and displacement onto almost any target, it becomes possible to argue that almost any later act constitutes a form of aggression caused by any particular frustration“ (Blalock 1982: 14). Damit eng verknüpft ist zweitens die ebenfalls nicht geklärte Frage, unter welchen Bedingungen die aggressiven Tendenzen überhaupt „verschoben“ werden. Ebensowenig wie Frustration stets Aggression hervorruft, resultiert Aggression zwangsläufig in einer „Verschiebung“. Sie kann sich, wie mehrfach festgestellt wurde, durchaus auch direkt gegen die Ursache der blockierten Zielerreichung richten (Allport 1954: 350f; Pettigrew 1982: 19; Ehrlich 1979: 171; Westie 1964: 604). Drittens haben die diversen Sündenbocktheorien große Schwierigkeiten zu erklären, welche Personengruppen im Falle einer „Verschiebung“ als „Sündenböcke“ bestimmt werden. Zwar gibt eine Reihe von Ansätzen zu einer näheren Bestimmung der Wahl des Aggressionsobjekts, in denen allgemeine Merkmale dieser Gruppen (Sichtbarkeit, Verfügbarkeit, räumliche Nähe usw.) oder bestimmte prozessuale Charakteristika wie „selektive Reizgeneralisierungen“, „unspezifische Schwellensenkung“ oder „generalisierte Abneigung“ bestimmt werden (vgl. Berkowitz 1989: 61f; Harding et al. 1969: 1043f; LeVine/Campbell 1972: 118-135; Schäfer/Six 1978: 130, 179f; Westie 1964: 604-608). Doch auch diese Präziserungsversuche bleiben vage und erweisen sich teilweise als widersprüchlich (Blalock 1982: 14). Und zudem läßt - viertens - die mit der Verschiebungshypothese verknüpfte Erklärung sozialer Distanzierungsprozesse zu viele Fragen ungeklärt. So kann zum Beispiel auf der Grundlage der Frustration-Aggression-Verschiebungshypothese nicht hinreichend erklärt werden, wie sich aggressive Impulse in relativ dauerhafte und kollektiv geteilte negative Einstellung und Verhaltensweisen gegenüber bestimmten Personengruppen transformieren, oder auch welche spezifischen inhaltlichen Ausrichtungen Vorurteile oder Stereotype aufweisen (Simpson/Yinger 1985: 76; Mummendey 1985: 186f).

Hinter all diesen Erklärungsproblemen frustrations- oder deprivationstheoretischer Ansätze stehen letztlich einige grundsätzliche metatheoretische und methodologische Mängel psychodynamischer Erklärungsversuche. Ehe diese näher ausgeführt werden, soll jedoch zunächst eine zweite, ebenfalls sehr

einflußreiche Theorie mit psychodynamischer Ausrichtung - die Theorie der „Autoritären Persönlichkeit“ - in den Blick genommen werden.

2.2 Die Theorie der Autoritären Persönlichkeit

Die Theorie der Autoritären Persönlichkeit (TAP) von Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson und Sanford (Adorno et al. 1950) gehört zweifellos zu den einflußreichsten Ansätzen im Bereich der Vorurteils- und Ethnozentrismusforschung. Entstanden im Rahmen des 1944 vom American Jewish Committee initiierten Forschungsprogramms „Studies in Prejudice“, hat diese Theorie die Forschung bis weit in die 70er Jahre geprägt und hinterläßt nach wie vor tiefe Spuren in der sozialwissenschaftlichen Literatur, einschließlich der primär empirisch ausgerichteten Untersuchungen (vgl. z.B. Altemeyer 1988; Stone/Lederer/Christie [Hrsg] 1993; Lederer/Schmidt [Hrsg.] 1995; Oesterreich 1993). Ebenso wie die frustrations- und deprivationstheoretischen Ansätze beruht auch diese Theorie in wesentlichen Teilen auf Theoremen der freudianischen und neofreudianischen Psychoanalyse, deren Einfluß insbesondere in der Betonung der Bedeutung tief in der Persönlichkeit verwurzelter unterdrückter Impulse und unbewußter Prozesse erkennbar wird.

Ausgangspunkt der Untersuchung zur „autoritären Persönlichkeit“, in deren Mittelpunkt das anti-demokratische, „potentiell faschistische Individuum“ stehen sollte, ist die „major hypothesis: that the political, economic, and social convictions of an individual often form a broad and coherent pattern, as if bound together by a ‘mentality’ or ‘spirit’ and that this pattern is an expression of deep-lying trends in his personality“ (Adorno et al. 1950: 1). In dieser zunächst noch sehr generellen Hypothese sind offensichtlich zwei für die Analyse von Vorurteilen zentrale Grundannahmen enthalten: erstens die Annahme, daß Einstellungen und Überzeugungen in bezug auf allgemeine soziale Zusammenhänge und somit auch in bezug auf bestimmte Personengruppen kohärente „individuelle Ideologien“ im Sinne einer relativ strukturierten „organization of opinions, attitudes, and values - a way of thinking about man and society“ repräsentieren (Adorno et al. 1950: 2); und zweitens die Annahme, daß die spezifische Ausformung solcher „Syndrome“ der Einstellungen und Überzeugungen und die Anfälligkeit einzelner Individuen für bestimmte Ideologien im wesentlichen durch Persönlichkeitsdispositionen und zumeist „verborgene“ psychologische Bedürfnisse bestimmt sind⁴. Diese Persönlichkeitsdispositionen werden - entsprechend der psychoanalytischen Tradition - schließlich ihrerseits maßgeblich als Ergebnis bestimmter Konstellationen von Es, Ich und Über-Ich aufgefaßt, deren Entstehen in erster Linie auf elterliche Erziehungspraktiken in der frühen Kindheit zurückgeführt wird.

Entsprechend diesen Grundannahmen ergeben sich für die Analyse der „autoritären Persönlichkeit“ zumindest zwei grundlegende, theoretisch und empirisch zu bearbeitende Aufgabenfelder. Zum einen muß die postulierte Kohärenz der Einstellungen und Überzeugungen für das „Syndrom“ der autoritären Persönlichkeit und zum anderen deren Verankerung in bestimmten Konstellationen von Es, Ich und Über-

⁴ „Persönlichkeit“ wird dabei verstanden als eine „readiness for response“, die primär durch psychologische Bedürfnisse gesteuert wird, und zwar durch „needs (drives, wishes, emotional impulses) which vary from one individual to another in their quality, their intensity, their mode of gratification, and the objects of their attachment, and which interact with other needs in harmonious or conflicting patterns“ (Adorno et al. 1950: 5).

Ich aufgezeigt und erklärt werden. Zur Bearbeitung des erstgenannten Aufgabenfelds entwickelten Adorno und seine Mitarbeiter eine Reihe von (scheinbar) unterschiedlichen Likert-Skalen, mit deren Hilfe die vermutete Kohärenz der interessierenden Überzeugungen und Einstellungen beschrieben werden soll. Bei diesen Skalen handelt es sich (a) um eine Antisemitismus-Skala (A-S) mit fünf inhaltlich definierten Subskalen, mit denen Statements zu Juden erhoben werden sollten (vgl. Adorno et al. 1950: 58-71); (b) eine Ethnozentrismus-Skala (E) zur Erfassung der Bewertungen von ethnischen Minoritäten und patriotischer Einstellungen (vgl. Adorno et al. 1950: 104-109); (c) eine Skala zur Messung des „Political-Economic Conservatism“ (PEC) (vgl. Adorno et al. 1950: 153-178); und (d) um eine Faschismus-Skala (F) zur Ermittlung antidemokratisch-autoritärer Persönlichkeitsstrukturen (vgl. Adorno et al. 1950: 224-252).

Die Auswertung der auf der Grundlage dieser Skalen in den USA erhobenen Daten ergab im großen und ganzen Ergebnisse, die mit den Hypothesen von Adorno und seinen Mitarbeitern übereinzustimmen schienen. So konnte zunächst die Hypothese bestätigt werden, daß zumindest in den USA ein enger Zusammenhang zwischen antisemitischen Einstellungen, Vorurteilen gegen andere ethnische Minderheiten und Patriotismus besteht; die Korrelation zwischen der A-S- und der E-Skala (.80) erschien der Forschungsgruppe sogar derart hoch, daß sie beschlossen, beide Skalen zu einer einheitlichen Ethnozentrismus-Skala zusammenzufassen (vgl. Adorno et al. 1950: 122-130). Auch der vermutete Zusammenhang zwischen Ethnozentrismus und konservativen politisch-ökonomischen Ideologien schien sich tendenziell zu bestätigen; allerdings wiesen die Korrelationskoeffizienten lediglich Werte in der Größenordnung von .50 auf, so daß daraus der etwas vorsichtigere Schluß gezogen werden mußte, „Ethnozentrismus“ und „Konservatismus“ seien „significantly but imperfectly related“ (Adorno et al. 1950: 180). Und schließlich deuteten auch die statistisch ausgewiesenen Zusammenhänge zwischen den Werten der Befragten auf der „Faschismus“-Skala und deren Werten auf den Ethnozentrismus- und Konservatismus-Skalen⁵ auf die Plausibilität der Annahme hin, daß Ethnozentrismus bzw. Antisemitismus und politisch-ökonomischer Konservatismus tatsächlich mit autoritären, anti-demokratischen Persönlichkeitsstrukturen einhergehen und ein relativ kohärentes „Syndrom“ der Überzeugungen und Einstellungen bilden (vgl. Adorno et al. 1950: 262-279).

In einer Reihe von klinischen Interviews, „Thematic Apperception Tests“ und projektiven Fragen bei - gemäß den Meßwerten auf der Ethnozentrismus-Skala bestimmten - Extremgruppen sollten diese Forschungsergebnisse untermauert und spezifiziert werden. Darüber hinaus dienten diese Studien jedoch vor allem zur Bearbeitung des zweiten zentralen Aufgabenfelds, der Analyse der psychologischen bzw. psychodynamischen Hintergründe der autoritären Persönlichkeitsstruktur. Wie diese Studien zeigten, erwiesen sich Personen mit hoher Vorurteilsbereitschaft typischerweise als Individuen, die dazu tendierten, persönliche, insbesondere sexuelle Konflikte zu „verdrängen“, unbewußte emotionale Impulse nach außen zu projizieren, in starren, vorgegebenen Kategorien zu denken, sich unterwürfig gegenüber Autoritäten zu zeigen

⁵ Der Korrelationskoeffizient für den Zusammenhang zwischen der Faschismus-Skala und der Ethnozentrismus-Skala lag bei .73, für den Zusammenhang zwischen der Faschismus-Skala und der PEC-Skala bei .52 (vgl. Adorno et al. 1950: 263; Tab. 10/VII).

usw. (vgl. Adorno et al. 1950: 468-486)⁶. Zugleich berichteten diese Personen häufig von einer durch Repression und harsche Disziplin gekennzeichneten Kindheit, in der die Unterordnung unter die Autorität des Familienvaters, der Zwang zur Konformität gegenüber moralischen Vorschriften, die Unterdrückung sexueller Bedürfnisse und vor allem auch die Sublimierung „natürlicher“ Aggressionen gegen die Eltern zu den grundlegenden Erfahrungen zählten (vgl. Adorno et al. 1950: 384-390).

Insgesamt verdichteten sich diese Befunde zum idealtypischen Bild einer „autoritären Persönlichkeit“ mit einem schwach entwickelten Ego, die eine sehr strenge, rigide, auf Disziplin und Normkonformität bedachte Erziehung hinter sich gebracht hat und nun alle damit verbundenen Frustrationen und aggressiven Gefühle verdrängt oder auf Fremdgruppen projiziert. Kurz: „The general picture of the authoritarian painted by Adorno et al. is of a weakling, who copes with his own inadequacies by excessive reverence to the powers that be and by venting his aggressiveness upon his social inferiors and upon ‘inferior’ outgroups“ (Billig 1976: 109). Stereotypisierungen, Vorurteile oder auch diskriminierende Verhaltensdispositionen gegenüber Fremdgruppen sind folglich nach dieser Interpretation - ähnlich wie in den frustrations- oder deprivationstheoretischen Ansätzen - im wesentlichen die Folge „verschobener“ Aggressionen und werden typischerweise durch einen besonderen „perceptual and cognitive style“ aufrechterhalten, der sich unter anderem in einem unerschütterlichen Festhalten an rigiden ingroup-outgroup-Kategorisierungen und Abscheu gegen jede Zumutung kognitiver Ambiguitäten äußert.

Für zahlreiche Autoren bildete dieser Beitrag zur Untersuchung und Erklärung von Vorurteilen, Ethnozentrismus und anderen Formen sozialer Distanzierung den Ausgangspunkt für weiterführende konzeptionelle und theoretische Überlegungen, die auf Präzisierungen, Modifikationen oder Generalisierungen der Hypothesen zur „vorurteilsvollen Persönlichkeit“ abzielten. Das prominenteste Beispiel dafür ist sicherlich die Dogmatismus-Theorie von Rokeach (1960), die beansprucht, die kognitive Struktur von „offenen“ oder „geschlossenen“ belief- und disbelief-systems auf dem gesamten Spektrum politischer Überzeugungen, Einstellungen und Erwartungen erfassen zu können und somit Aussagen über alle

⁶ Als typische Charakteristika des „autoritären“ Persönlichkeitssyndroms gelten im allgemeinen die folgenden neun, in der „F Scale: Form 60“ zusammengefaßten Merkmale: (a) „Conventionalism: Rigid adherence to conventional middle-class values“, (b) „Authoritarian Submission: Submissive, uncritical attitude toward idealized moral authorities of the ingroup“, (c) „Authoritarian Aggression: Tendency to be on the lookout for, and to condemn, reject, and punish people who violate conventional values“, (d) „Anti-intraception: Opposition to the subjective, the imaginative, the tender-minded“, (e) „Superstition and Stereotypy: The belief in mystical determinants of the individual's fate; the disposition to think in rigid categories“, (f) „Power and ‘Toughness’: Preoccupation with the dominance-submission, strong-weak, leader-follower dimension; identification with power figures; overemphasis upon the conventionalized attributes of the ego; exaggerated assertion of strength and toughness“, (g) „Destructiveness and Cynicism Generalized hostility, vilification of the human“, (h) „Projectivity: the disposition to believe that wild and dangerous things go on in the world; the projection outward of unconscious emotional impulses“, (i) „Sex: Exaggerated concern with sexual ‘goings-on’“ (Adorno et al. 1950: 248-250). Diese Konstrukte sind induktiv, im Prozeß der Skalenkonstruktion gewonnene Abstraktionen und keine theoretisch abgeleitete Eigenschaften der hypostasierten Persönlichkeitsstruktur.

möglichen Formen des Dogmatismus - nicht nur über „rechten“ Autoritarismus - zu ermöglichen⁷. Weiterhin zählen dazu G.D. Wilsons „dynamische Theorie des Konservatismus“ oder auch Eysencks Studien zum Phänomen der „tough-mindedness“ (vgl. Brown 1995: 29f; Duckitt 1992: 178-181; Schäfer/Six 1978: 185-187).

In zahlreichen Beiträgen wurde die Untersuchung von Adorno und seinen Mitarbeitern unter primär methodologischen Aspekten einer eingehenden Kritik unterzogen. Die Liste der dabei entdeckten Mängel der Studie ist außerordentlich lang (vgl. Blalock 1982: 12f; Brown 1995: 24f; Duckitt 1992: 196-200; Estel 1983: 70-85; Schäfer/Six 1978: 173f; Simpson/Yinger 1985: 78-83; Westie 1964: 611-613). Unter anderem wurde festgestellt, daß die Auswahl der befragten Personen sehr selektiv erfolgte und zu einer Überrepräsentation von Angehörigen der Mittel- und Unterschichten führte; die vorgegebenen Antwortskalen nötigten die Befragten zu „stereotypen“ und „ethnozentristischen“ Reaktionen; die sukzessive Veränderung der F-Skala in Kenntnis der Reaktionen der Befragten in bezug auf die E-Skala bedingte eine starke inhaltliche Überlappung zwischen den beiden Skalen und ging somit zu Lasten trennscharfer Indikatoren; da die Items der A-S-, E- und F-Skala alle gleichsinnig - in „positiver“ Richtung - formuliert worden waren, kann nicht ausgeschlossen werden, daß die Ergebnisse der Studie durch die Tendenz mancher befragter Personen, beliebigen Statements - ungeachtet ihres Inhalts - zuzustimmen (Akquieszenz), stark verzerrt wurden⁸; in den klinischen Interviews könnten zudem weitere Verzerrungen aufgrund der Tatsache entstanden sein, daß den Interviewern die Meßwerte auf der E-Skala für die einzelnen Befragten bekannt waren; mögliche Interkorrelationen mit Variablen wie Bildungsniveau oder Schichtzugehörigkeit wurden, obwohl deren Bedeutung in der Studie durchaus erwähnt wurde, nicht systematisch berücksichtigt.

Die kaum noch zählbaren empirischen Untersuchungen zu einzelnen Hypothesen aus der TAP - in denen in der Regel versucht wurde, den erwähnten methodischen Einwände Rechnung zu tragen - ergeben insgesamt ein sehr widersprüchliches Bild. Einige Studien erbrachten bestätigende Ergebnisse, in anderen wurden zentrale Hypothesen der TAP relativ eindeutig falsifiziert. Dies gilt sowohl für die postulierten Zusammenhänge zwischen Autoritarismus und „Rigidität“ bzw. „Dogmatismus“, zwischen Autoritarismus und Vorurteilen bzw. Ethnozentrismus, zwischen Autoritarismus und generell negativen Einstellungen gegenüber stigmatisierten oder „devianten“ Gruppen oder auch zwischen Vorurteilen bzw. Ethnozentrismus und elterlichen Erziehungspraktiken (vgl. Brown 1995: 22-24; Duckitt 1992: 200-203; Oesterreich 1993:

⁷ Der Theorie von Rokeach zufolge ist die Ausrichtung und Stärke von Stereotypen, Vorurteilen und ethnozentristischen Einstellungen in erste Linie eine Funktion subjektiv wahrgenommener Unterschiede oder Diskrepanzen zwischen den eigenen „privaten“ Meinungen, Einstellungen und Bewertungen und denjenigen anderer Personen bzw. out-group-Angehörigen, wobei die Hypothese vertreten wird, „that insofar as psychological processes are involved, belief is more important than ethnic or racial membership as a determinant of social discrimination“ (Rokeach et al. 1960: 135; vgl. LeVine/Campbell 1972: 176-197); sozio-kulturelle oder sozial-strukturelle Einflußfaktoren werden explizit ausgeklammert. Der Ansatz hat sich jedoch sowohl in konzeptionell-theoretischer, methodologischer als auch in empirischer Hinsicht als weitgehend unhaltbar erwiesen und soll deshalb hier nicht ausführlich behandelt werden (vgl. Stroebe/Insko 1989: 21-23; Brown 1995: 74-78; Duckitt 1992: 77-81; Billig 1976: 112-118; Schäfer/Six 1978: 194-206).

⁸ In den meisten Replikationsuntersuchungen wird das „acquiescent response set“ durch die üblichen technischen Tricks gegensinniger Frageformulierung zu umgehen versucht. Christie (1991) gibt eine Übersicht über die diversen Vorschläge zur Weiterentwicklung und Verbesserung der Skalen, die neben knappen Beschreibungen der verwendeten Skalen auch eine Zusammenfassung der verfügbaren Validitäts- und Reliabilitätsmaße enthält. Vgl. außerdem die ausführliche Darstellung der sogenannten „Lederer-Skalen“ in dem Beitrag von Seipel/Rippl/Lederer (1995) und den Vorschlag zur Entwicklung einer Kurzskaala zur Messung von Autoritarismus von Schmidt/Stephan/Herrmann (1995).

11-18; Rippl/Sepel/Lederer 1995; Schäfer/Six 1978: 138f, 175-178; Williams 1964: 88-114). Außerdem erwiesen sich in den Untersuchungen mit für die TAP „positiven“ Resultaten die statistisch ausgewiesenen Zusammenhänge - etwa zwischen Autoritarismus und Ethnozentrismus - häufig als relativ schwach und beruhten nahezu durchgängig auf ex post facto-Analysen. Versuche, den Zusammenhang zwischen repressiver Erziehung und Vorurteilen bzw. Ethnozentrismus, mit Hilfe von Proxivariablen für die Sozialisation der Befragten zu bestimmen, haben zwar immer wieder zu Ergebnissen geführt, die sich zumindest tendenziell als Belege für die Gültigkeit der TAP interpretieren ließen; vor allem die immer wieder festgestellten (positiven) Korrelationen zwischen Vorurteilswerten und dem Alter (als möglichem Indikator für die Zugehörigkeit zu einer Altersgruppe mit stärker autoritär und ethnozentrisch geprägten Sozialisationserfahrungen) oder „rechten“ politischen Orientierungen (als möglichem Indikator für konservative und/oder autoritäre politische Einstellungen) scheinen Anhaltspunkte dafür zu geben (für Deutschland vgl. z.B. Esser 1986: 39-44; Hill 1993: 52f; Kühnel/Terwey 1994: 74-78; Silbermann/Hüßers 1995: 46-49 und 53-56; für einen internationalen Vergleich: Küchler 1996). Doch über solche Indikatoren lassen sich allenfalls sehr vage Verbindungen zur TAP herstellen, die für eine auch nur einigermaßen stichhaltige Überprüfung dieses Ansatzes ungeeignet sind.

2.3 Kritik persönlichkeits-theoretischer und psychodynamischer Ansätze

Die „Theorie der autoritären Persönlichkeit“ teilt mit den frustrations- oder deprivationstheoretischen Ansätzen und anderen psychodynamischen Erklärungsversuchen einige grundlegende Gemeinsamkeiten: Stereotype, Vorurteile, ethnozentrische Attitüden oder feindselige Verhaltensdispositionen gegenüber outgroup-Angehörigen sind, so die übereinstimmende Kernhypothese dieser Erklärungsansätze, zuallererst die Folge intrapsychischer Prozesse und „maladjustments“, insbesondere interner Konflikte als einer mehr oder weniger zwangsläufigen Konsequenz blockierter Bedürfnisbefriedigungen und aufgestauter Frustrationserfahrungen. Sie erfüllen im Sinne von D. Katz eine „Ich-Verteidigungs-Funktion“ (ego-defensive function), indem die negativen Typisierungen anderer Akteure Personen mit bestimmten Persönlichkeitsdispositionen Möglichkeiten einer Verdrängung, Externalisierung oder Entladung individueller psychischer Spannungen eröffnen, die das Ich vor schädlichen Überforderungen schützen (vgl. Allport 1954: 395-409; Pettigrew 1982: 18f; Secord/Backman 1978: 219-221). Hinter diesen Hypothesen steht offensichtlich die generelle, maßgeblich auf freudsche und nach-freudianische Theoreme zurückzuführende Grundannahme einer primär intrapsychischen, relativ situationsunabhängigen Festlegung menschlichen Denkens und Handelns: „Human beings are viewed as closed energy systems propelled by unconscious sexual and aggressive drives. The impulses associated with these drives push for expression and inevitably conflict with the demands of reality or the constraints of the superego“ (Ashmore/DelBoca 1981: 26f).

Sowohl die aus der psychoanalytischen Theorie übernommenen Grundannahmen als auch die darauf aufbauenden Hypothesen zur Erklärung sozialer Distanzierungen sind bereits mehrfach eingehend kritisiert worden. Zu den zentralen Kritikpunkten, die sich generell gegen alle persönlichkeits-theoretischen oder psychodynamischen Erklärungsversuche richten, zählt erstens die Unzulänglichkeit dieser Ansätze bei der Erklärung der Uniformität und des spezifischen Gehalts negativer Meinungen, Einstellungen und Verhaltensweisen gegenüber bestimmten Personengruppen innerhalb einer Gruppe oder sogar innerhalb

bestimmter Gesellschaften; sie können allenfalls deutlich machen, weshalb manche Personen stärker als andere zu Vorurteilen oder auch zu feindseligen Verhaltensweisen tendieren; doch sie können nicht erklären, wie und weshalb sich bestimmte Meinungen und Einstellungen über größere Populationen verbreiten (Brown 1995: 33f; Stroebe/Insko 1989: 20f; Hogg/Abrams 1988: 61f; Simpson/Yinger 1985: 76). Ebenso wenig können sie - zweitens - die mehrfach nachgewiesenen Schwankungen, das Auftauchen oder Verschwinden von Vorurteilen erklären (Brown 1995: 34-36). In einem engen Zusammenhang damit steht drittens die unzureichende Berücksichtigung normativer Einflußfaktoren; insbesondere die Interpretation von Vorurteilen als Manifestation spezifischer, fast schon pathologischer Persönlichkeitsdispositionen verstellt offensichtlich den Blick dafür, daß Vorurteile häufig gerade „keine ‘Abweichung’ sind, sondern - in aller Regel - in einer Interaktionsgemeinschaft zur normativen Selbstverständlichkeit gehören, also: geradezu Teile von Konformität sind, ‘erwartet’ werden und zum internalisierten Repertoire gelernter ‘Bedürfnisse’ gehören“ (Esser 1980: 140; vgl. Westie 1964: 610; Bagley et al. 1979: 62-84; Brown 1995: 32f; Simpson/Yinger 1985: 73f; Dovidio/Gaertner 1991: 130 und Abschnitt 6).

Viertens bleiben in den persönlichkeits-theoretischen oder psychodynamischen Ansätzen sozialstrukturelle und situationale Bedingungsfaktoren der Entstehung und Aktivierung sozialer Typisierungs- und Distanzierungsprozesse chronisch unterbelichtet. Zwar wird etwa in der Studie von Adorno und seinen Mitarbeitern an mehreren Stellen deutlich gemacht, daß die Analyse von Vorurteilen oder Ethnozentrismus stets auch die Einbeziehung sozialstruktureller Determinanten - oder allgemeiner: der „social environments“ - erfordere (Adorno et al. 1950: 6 et pass.; vgl. Billig 1976: 109f; Estel 1983: 85-102); doch die entsprechenden Hinweise bleiben zu allgemein und werden nicht systematisch in die Theoriebildung integriert. Während diese Determinanten jedoch zumindest vage benannt werden, bleibt die Bedeutung unmittelbarer situationaler Bestimmungsgründe der Herausbildung und Manifestation von Vorurteilen oder feindseligen Verhaltensweisen gänzlich unberücksichtigt. Erwartungen über die Konsequenzen bestimmter Einstellungen und Verhaltensweisen, darauf bezogene Einflüsse relevanter Alteri bzw. Bezugsgruppeneinflüsse, die Charakteristika der Intergruppenbeziehungen, damit eventuell verknüpfte Interessen und ähnliche Faktoren spielen in diesen Theorien offensichtlich keine Rolle (Brown 1995: 31f). Wie bedeutsam indes gerade diese Faktoren sind, zeigt sich sehr deutlich in jenen empirischen Untersuchungen, in denen festgestellt wurde, daß der statistisch nachweisbare Beitrag persönlichkeitsbezogener Merkmale (im Sinne der Frustrations-, Deprivations- oder Autoritarismus-Theorien) zur Erklärung von Vorurteilen spätestens dann relativ klein wird, wenn kontextuelle Einflußfaktoren kontrolliert werden (vgl. Esser 1986: 43-49; Duckitt 1992: 214f).

Den genannten Kritikpunkten ließen sich zahlreiche weitere hinzufügen. Bereits die angeführten Unzulänglichkeiten der persönlichkeits-theoretischen und psychodynamischen Erklärungsansätze machen jedoch hinreichend klar, daß diese Theorien bestenfalls einen Beitrag zur Erklärung individueller Unterschiede in der Responsivität für bestimmte Stereotypisierungen und Vorurteile leisten können. Für sich allein genommen sind sie unzureichend (vgl. auch Simpson/Yinger 1985: 76). Die in solchen Fällen vielfach bevorzugte Strategie besteht darin, die Theorien durch zusätzliche ad hoc-Hypothesen zu ergänzen, um damit die Erklärungsdefizite der Ausgangstheorie zu verringern. Methodologisch und theoriestrategisch sinnvoller wäre indes die Integration dieser Ansätze in eine allgemeinere Theorie. Insbesondere eine allgemeine Handlungstheorie kann dabei als integrativer Rahmen dienen (vgl. Esser 1980: 140f).

3 Kognitionstheoretische Ansätze

Bildeten die diversen Varianten der Persönlichkeitstheoretischen Ansätze bis weit in die 50er und 60er Jahre den dominanten Bezugsrahmen der Stereotypen- und Vorurteilsforschung, nehmen spätestens seit den 70er und 80er Jahren vor allem in der sozialpsychologischen Forschung nunmehr kognitionstheoretische Ansätze diese Position ein. Ihre Prävalenz zeigt sich in der ständig wachsenden Flut entsprechender Beiträge in einschlägigen Fachzeitschriften ebenso wie in der (Über-) Gewichtung dieser Ansätze in zusammenfassenden Darstellungen (vgl. Brown 1995; Leyens/Yzerbyt/ Schadron 1994) und Reviewartikeln zum Stand der Forschung über Stereotype, Vorurteile und Intergruppenbeziehungen (vgl. Hilton/von Hippel 1996; Messick/Mackie 1989) oder auch in der Verschiebung der inhaltlichen und theoretischen Ausrichtung relevanter Artikel in einschlägigen Handbüchern hin zu kognitiven Ansätzen (vgl. Dovidio/Gaertner 1986: 12-14; Stroebe/Insko 1989: 3f). An der Gesamtzahl der sozialwissenschaftlichen Publikationen im Bereich der Stereotypen- und Vorurteilsforschung haben sie inzwischen zweifelsohne den - quantitativ - größten Anteil.

Gemeinsame Grundlage dieser Beiträge ist das sogenannte „social cognition“-Paradigma, das im wesentlichen auf drei Grundüberzeugungen beruht (Strack 1988; vgl. Fiske/Taylor 1991: 14-18)⁹: Erstens sind sie gekennzeichnet durch die „Überzeugung, Verhalten, soziales Verhalten, Interaktion könne um so zufriedenstellender erklärt und vorhergesagt werden, je besser die Repräsentation und die kognitive Verarbeitung der sozialen Realität im Individuum verstanden wird“ (Strack 1988: 77). Analysen, die sich in behavioristischer Tradition lediglich auf Stimulus-Response-Reaktionen konzentrieren, werden somit als unzulänglich angesehen, weil sie die eigentlich maßgeblichen „organismusinternen“, mentalen Vorgänge innerhalb der „black box“ ausklammern. Damit verbunden ist zum einen die Annahme, „daß die Verhaltensebene nicht die adäquate Analyseebene darstellt und daß soziales Verhalten nur dann befriedigend erklärt werden kann, wenn die verhaltenssteuernden mentalen Prozesse hinreichend verstanden sind“ (Strack 1988: 73). Zum anderen ergibt sich daraus eine Abkehr von der behavioristischen „response“- oder „outcome“-Orientierung und eine Hinwendung zu prozessualen Aspekten (Fiske/Taylor 1991: 15f). Die verhaltenssteuernden mentalen Prozesse werden, zweitens, im wesentlichen als Prozesse der Informationsverarbeitung verstanden, deren typischer Verlauf eine Standardsequenz erkennen läßt, die sich vereinfacht wie folgt zusammenfassen läßt: „Informationen werden abgespeichert und dabei in einen internen Code übersetzt. Auf den abgespeicherten Informationen werden kognitive Operationen durchgeführt, welche die Art der internen Repräsentation verändern. Schließlich werden Informationen aus dem Gedächtnis abgerufen“ (Strack 1988: 73; vgl. Graumann 1988: 86). Und drittens wird in methodologischer Hinsicht davon ausgegangen, daß die als grundlegend eingeschätzten mentalen Prozesse und die darin enthaltenen Stadien der Informationsverarbeitung mit den Mitteln objektiver empirischer Wissenschaft, insbesondere mit Hilfe experimenteller Verfahren, valide und reliabel erfaßt werden können (Strack 1988: 37; Fiske/Taylor 1991: 16); diese Grundüberzeugung beruht vor allem auf dem Glauben, daß

⁹ Die Übersetzung von „social cognition“ mit „soziale Kognition“ ist, wie Strack (1988: 72, Anm. 2) deutlich macht, mißverständlich, „da der deutsche Begriff durch seine Verwendung in anderen psychologischen Zusammenhängen eine Bedeutung gewonnen hat, in der ‘Kognition’ eher einen Gedanken*inhalt* bezeichnet, als den Denk*verlauf*“. Da jedoch in der „social cognition“-Forschung prozessuale Aspekte im Mittelpunkt des Interesses stehen, wird „social cognition“ im deutschen Sprachraum üblicherweise mit dem eher umständlichen Ausdruck „Informationsverarbeitung“ übersetzt. Die folgende Darstellung orientiert sich an dieser Konvention.

die altbekannten Probleme der experimentellen Methodologie der Sozialpsychologie - seien es die unerwünschten Versuchsleitereinflüsse, die Probleme der „ökologischen“ Validität der Befunde oder die „ethischen Grenzen des Experimentierens - „als im wesentlichen eliminierbar“ angesehen werden können (Strack 1988: 74).

Inhaltlich wird das Forschungsfeld der „social cognition“ zumeist sehr weit gefaßt: „The study of social cognition concerns how people make sense of other people and themselves. It focuses on people’s everyday understanding both as the phenomenon of interest and as a basis for theory about people’s everyday understanding. Thus, it concerns both how people think about the social world and how they think they think about the social world“ (Fiske/Taylor 1991: 19). Typische Forschungsgebiete sind dementsprechend Regelmäßigkeiten der Eindrucks- und Urteilsbildung, damit verknüpfte Prozesse der schemagesteuerten Enkodierung, Speicherung und Aktivierung von Informationen über Personen, die Entstehung solcher Schemata und anderer übergeordneter Wissensstrukturen, die Zusammenhänge zwischen Gedächtnis und Erinnerung oder auch die Verhaltensrelevanz von Einstellungen. Das Forschungsprogramm der „Social Cognition“ umfaßt damit zentrale Bereiche der Sozialpsychologie wie etwa die Attributions-, die „Selbstkonzept“- , die Einstellungs- und die Persuasionsforschung und weist zudem zahlreiche Berührungspunkte zur experimentellen Denkpsychologie sowie zur Gedächtnisforschung auf. Zu all diesen diversen Bereichen wurden in den vergangenen Jahrzehnten unzählige Studien aus der Perspektive der „social cognition“ veröffentlicht (vgl. Fiske/Taylor 1991; Strack 1988). Eine ausformulierte, die verschiedenen Spezialthemen übergreifende Theorie ist allerdings nach wie vor nicht zu erkennen (vgl. Fiske/Taylor 1991: 14). Vielmehr werden in der Regel allgemeine Regelmäßigkeiten bzw. „typische Effekte“ herausgearbeitet und spezielle Teilbereichstheorien entwickelt.

Diese Orientierung an „typischen Effekten“ bei einem gleichzeitigen Mangel an theorieintegrativen Bemühungen kennzeichnet auch die zahlreichen Beiträge zur Entstehung und zu den Konsequenzen von Stereotype und Vorurteilen. Daraus ergeben sich zwangsläufig Schwierigkeiten im Hinblick auf eine kurze zusammenfassende Darstellung und Einschätzung der relevanten Untersuchungen. Eine konsistente Herleitung der zentralen Grundannahmen, Hypothesen und Theoreme *der* „social cognition“-Theorie ist nicht möglich, da es *die* Theorie schlicht nicht gibt. Die folgende Übersicht wird sich also darauf beschränken, wichtige, auch für die soziologische Forschung aufschlußreiche empirische Befunde aus der Perspektive der „social cognition“ zu resümieren und die darauf bezogenen Erklärungsansätze darzustellen.

3.1 Kategorisierung und Akzentuierung: Stereotype als Vereinfachungsstrategien

Einen zentralen Ausgangspunkt kognitiv orientierter Beiträge zur Analyse von Stereotypen und Vorurteilen bildet die Einsicht in die im Vergleich zur Umweltkomplexität nur sehr beschränkte Informationsverarbeitungskapazität menschlicher Organismen, die die Entwicklung von Strategien und Heuristiken zur Reduzierung von Verarbeitungsaufgaben erforderlich macht. Diese Einsicht ist nicht neu. Ebenso ist die vor diesem Hintergrund naheliegende Vermutung eines engen Zusammenhangs zwischen der Notwendigkeit der kognitiven Komplexitätsreduktion einerseits und Stereotypisierungen oder Vorurteilen andererseits schon länger bekannt. So stellte bereits Lippmann (1922: 16) fest: „For the real environment is altogether too big, too complex, and too fleeting for direct acquaintance. We are not equipped to deal with

so much subtlety, so much variety, so many permutations and combinations. And although we have to act in that environment, we have to reconstruct it on a simpler model before we can manage with it. To traverse the world men must have maps of the world“. Die Notwendigkeit der vereinfachenden Rekonstruktion der Umwelt und der Entwicklung mentaler „Landkarten“ zur Orientierung in dieser Umwelt bezieht sich generell auf alle darin bedeutsamen Objekte, Dinge oder abstrakte soziale Sachverhalte ebenso wie Personen oder auch komplexe Handlungsabläufe. Stereotype als eine spezielle Form der „pictures in our heads“ (Lippmann 1922: 4) spielen dabei eine zentrale Rolle (vgl. Lippmann 1922: 79-94).

Ausgehend von ähnlichen Grundüberlegungen hatte in den 50er Jahren Allport, einer der Begründer der modernen Vorurteilsforschung, Kategorisierungen bzw. Generalisierungen als grundlegende Prozesse und Voraussetzungen von Vorurteilen (im weitesten Sinn) bestimmt: „The human mind must think with the aid of categories [...]. Once formed, categories are the basis for normal prejudgment. We cannot possibly avoid this process. Orderly living depends on it“ (Allport 1954: 20). Kategorisierungen sind nach Allport (1954: 20-22) generell dadurch charakterisiert, daß sie eine Art „Schubladensystem“ zur Umweltorientierung, zur Strukturierung von Alltagserfahrungen und zur Anpassung an wechselnde Umweltgegebenheiten bereitstellen; sie erlauben die relativ grobe, aber gleichwohl zielgerechte und unaufwendige Assimilation umfangreicher Informationen in verfügbare Kategorien oder „cluster“; sie ermöglichen - in der Regel auf der Grundlage bestimmter Attribute oder „cues“ - die rasche Identifikation von Objekten oder Personen als Elemente einer bestimmten Klasse von Phänomenen; die mit bestimmten Objekten verknüpften Bedeutungen und emotionalen Besetzungen werden im Prozeß der Kategorisierung tendenziell für alle kategorial zugeordneten Objekte generalisiert; die empirische Gültigkeit solcher Kategorisierungen bleibt dabei grundsätzlich kontingent: sie können mehr oder weniger „wirklichkeitsangemessen“ sein¹⁰, ohne daß dies wesentliche Auswirkungen auf den Prozeß der Kategorisierung als solchen hat.

Lippmann, Allport und einige andere Autoren haben mit solchen Überlegungen bereits vor einigen Jahrzehnten Erkenntnisse und Fragestellungen vorweggenommen, die in der neueren „social cognition“-Forschung teilweise erst allmählich „wiederentdeckt“ wurden (vgl. Ashmore/DelBoca 1981: 3; Hamilton/Sherman 1994: 4; Haslam et al. 1996: 184-186; Leyens/Yzerbyt/Schadron 1994: 10f; Schäfer 1988: 13). Allerdings beschränkten sich insbesondere die Darstellungen von Lippmann und Allport noch stark auf eher anekdotische Evidenzen und relativ unsystematische Argumentationen. Erst die neuere kognitionstheoretische Forschung hat diese kognitiven Grundlagenprozesse der Stereotypisierungen und Vorurteile eingehend empirisch und systematisch analysiert. Als bahnbrechend erwies sich vor allem ein Beitrag von Henri Tajfel (1969) zu den „cognitive aspects of prejudice“, in dem mit experimentalpsychologischen Mitteln die generelle Wirkungsweise von Kategorisierungen und deren Implikationen für Stereotype und Vorurteile demonstriert wurde.

Ausgangspunkt der Studie von Tajfel waren drei empirisch bereits gut abgesicherte Feststellungen: (1) Persönlichkeitsattribute wie „ehrlich“, „intelligent“ oder „faul“ können ebenso wie Größe oder Gewicht als kontinuierliche Dimensionen angesehen werden, die in der Regel nur relativ, unter Bezug auf irgendwelche

¹⁰ Allport schreibt: „Categories may be more or less rational“ (1954: 22). Aus dem Zusammenhang wird jedoch deutlich, daß „rational“ an dieser Stelle eher im Sinne von „adäquat“, „akkurat“ oder „wirklichkeitsangemessen“ verstanden wird.

Vergleichsobjekte eingeschätzt werden können. (2) Auf der Grundlage persönlicher Erfahrungen und/oder kulturellen Wissens werden Bewertungsdimensionen wie „ehrlich“ oder „faul“ subjektiv mit bestimmten Klassifikationen von Personengruppen verbunden; die Tendenz zur klassifikatorischen Zuschreibung bestimmter Attribute zu einzelnen Personen ist dabei um so stärker, je geringer das verfügbare Wissen über diese Person und/oder je größer die Ambiguität der zu interpretierenden Situation ist. (3) Beide Aspekte zusammengenommen - die kontinuierliche Dimension der Persönlichkeitsattribute und deren Verbindung mit der Klassifikation von Personengruppen - ergeben zwei miteinander verknüpfte Konsequenzen, die als Akzentuierungseffekt bezeichnet werden können: „when a classification is correlated with a continuous dimension, there will be a tendency to exaggerate the differences on that dimension between items which fall into distinct classes, and to minimize these differences within each of the classes“ (Tajfel 1969: 83). In einer Reihe von Untersuchungen zum Phänomen der perzeptuellen Überschätzung, die vor allem auf Anregungen von Jerome Bruner im Kontext des „new look in perception“ zurückgehen, konnte Tajfel zeigen, daß dieser Akzentuierungseffekt immer dann auftritt, wenn Zusammenhänge zwischen einer oder mehreren Eigenschaftsdimensionen und einer diskreten Kategorisierung einzuschätzen sind. Unabhängig davon, ob die Versuchspersonen zum Beispiel die Länge verschiedener Linien oder die Größe verschiedener Münzen angeben sollten, konnte festgestellt werden, daß Unterschiede innerhalb einer Kategorie minimiert und Unterschiede zwischen Kategorien akzentuiert werden, sobald Reize aufgrund separater Etikettierungen („labels“) verschiedenen Klassen zugeordnet werden können (vgl. Tajfel 1969: 83f).

Diese Befunde erwiesen sich für die Analyse von Stereotypen und Vorurteilen insofern als aufschlußreich, als damit verdeutlicht werden konnte, wie typische Prozesse und Konsequenzen von Stereotypisierungen auf allgemeine kognitive Prozesse der Kategorisierung zurückgeführt werden können: Da auch Stereotype durch angenommene Korrelationen zwischen einer oder mehreren kontinuierlichen Eigenschaftsdimensionen (z.B. „geldgierig“, „fleißig“, „diszipliniert“) und diskreten Kategorisierungen (z.B. Schwarze, Franzosen, Türken) charakterisiert sind (Tajfel 1963: 82), handelt es sich bei den in diesem Zusammenhang mehrfach festgestellten Akzentuierungseffekten offenbar um Phänomene, wie sie auch bei der perzeptuellen Überschätzung physikalischer Stimuli beobachtet werden können; die Annahme liegt somit nahe, daß sie durch den gleichen kognitiven Wirkungsmechanismus hervorgerufen werden. Dieser Mechanismus beruht letztlich darauf, daß zur Beurteilung eines bestimmten Stimulus in der „Fokaldimension“ (z.B. die Intelligenz einer Person) andere verfügbare Informationen aus „peripheren Dimensionen“ (z.B. die Nationalität oder das Geschlecht der Person) herangezogen werden, die als Orientierungshilfe zur Lösung des Beurteilungsproblems und damit zur kognitiven Strukturierung der sozialen Umwelt beitragen können. Er resultiert mehr oder weniger zwangsläufig aus allgemeinen Prinzipien kategorisierender Informationsverarbeitung und kann nicht einfach auf rein motivationale Gründe oder psychodynamische Triebkräfte reduziert werden (Tajfel 1969: 81; vgl. 1982b: 48).

Tajfels Studie zu den kognitiven Grundlagen kategorialer Informationsverarbeitung bildete den Auftakt für die sogenannte „kognitive Wende“ in der Stereotypen- und Vorurteilsforschung. Inzwischen ist dieser kognitionstheoretische Forschungszweig stark angewachsen und umfaßt zahlreiche Untersuchungen zu diversen Aspekten, Prozessen und Voraussetzungen von Stereotypisierungen und Vorurteilen. Inhaltlich lassen sich drei zentrale, für die Analyse von Stereotypen, Vorurteilen und Ethnozentrismus besonders aufschlußreiche Forschungsbereiche erkennen; diese umfassen (1) die unterschiedlichen Varianten der

kognitiven Repräsentation sozialer Kategorien, (2) typische Konsequenzen der Kategorisierungen und Stereotypisierungen für die Wahrnehmung und Interpretation von Personen und Personengruppen und (3) die Bedingungen der Aktivierung von Stereotypen und Vorurteilen. Die wichtigsten Konzepte und Befunde aus diesen Forschungsfeldern und die darauf bezogenen Erklärungsansätze sollen im folgenden kurz dargestellt werden. Eine kritische Einschätzung der kognitiven Ansätze folgt am Ende der Übersicht.

3.2 Kognitive Repräsentationen und konzeptgesteuerte Informationsverarbeitung

In der kognitionstheoretischen Forschung werden Stereotype üblicherweise als kognitive Repräsentationen von Personen oder Personengruppen aufgefaßt, die als „multiple-element structures“ generell zumindest ein „Kategorienetikett“ (category label), bestimmte Attribute und/oder spezifische „Prototypen“ bzw. „Exemplare“ beinhalten (Messick/Mackie 1989: 46; Stangor/Lange 1994: 362). Ferner wird davon ausgegangen, daß die zur Klassifikation verwendeten Kategorien zu umfassenden Kategoriensystemen verkettet sind, die sich nicht nur in ihrer Anwendung auf gleiche oder unterschiedliche Sachverhalte, sondern auch in ihrer internen Strukturierung voneinander unterscheiden. Informationen über die soziale Umwelt können innerhalb dieser Kategoriensysteme nach verschiedenen Kriterien bzw. auf verschiedenen Dimensionen repräsentiert sein, so daß sich je nach Anzahl der verfügbaren und verwendeten Dimensionen unterschiedliche Grade der Differenziertheit der nach Maßgabe der Kategoriensysteme verarbeiteten Informationen ergeben; Kategoriensysteme weisen mehr oder weniger klare horizontale Verbindungen zu verwandten Konzepten derselben Abstraktionsebene (z.B. Franzosen, Deutsche, Amerikaner) und/oder vertikale Verbindungen zu Konzepten unterschiedlicher Inklusionsniveaus (z.B. Deutscher - Sachse - Dresdener) auf; und sie unterscheiden sich im Hinblick auf die Verbundenheit der einzelnen Dimensionen und Kategorien im Ausmaß der Integration (Schäfer/Six 1978: 34f).

In mehreren Beiträgen zur Stereotypen- und Vorurteilsforschung aus kognitionstheoretischer Perspektive wurde der Versuch unternommen, den Inhalt sowie die Organisation und Struktur von „belief systems“ über Personen und Personengruppen mit den Methoden multidimensionaler Skalierung und hierarchischer Clusteranalysen zu untersuchen, um auf diese Weise die Differenziertheit, die horizontalen oder vertikalen Verbindungen oder den Integrationsgrad der ihnen zugrundeliegenden Kategoriensysteme aufzudecken. Diese Untersuchungen stellten insofern einen Fortschritt in der Analyse der kognitiven Repräsentation dar, als sie im Unterschied zum traditionellen Verständnis von Stereotypen als mit einem Gruppenkonzept verknüpften Merkmalskombinationen deren strukturelle Komplexität zu erfassen suchten¹¹. In neueren Beiträgen wird diese Weiterentwicklung allerdings als noch unzureichend eingeschätzt, weil damit ungeklärt bleibt, wie das Wissen bzw. die Meinungen und Einstellungen über Personen und Personengruppen mental organisiert ist und welchen Einfluß unterschiedliche Varianten der kognitiven Repräsentation auf Prozesse der Informationsverarbeitung ausüben (vgl. Hamilton/Sherman 1994: 15;

¹¹ Das „traditionelle“ Verständnis von Stereotypen geht in erster Linie auf die Arbeiten von Katz und Braly (1933, 1935) und das von ihnen entwickelte „Eigenschaftslistenverfahren“ zur Messung von Stereotypen zurück. Dieses prominente und teilweise immer noch angewendete Verfahren impliziert eine einseitige methodisch-technische Operationalisierung von Stereotypen als Addition individueller Zuschreibungen von Eigenschaften zu sozialen Gruppen und beruht auf der Annahme, die verschiedenen, mittels Befragung festgestellten Eigenschaftszuschreibungen seien in irgendeiner, nicht näher geklärten Weise assoziativ mit der betreffenden Kategorie verknüpft (vgl. Hamilton/Trolier 1986: 137f). Eine ausführliche Darstellung und Einschätzung dieser Meßverfahren findet sich in dem bereits erwähnten Arbeitspapier zur Konzeptualisierung, Operationalisierung und Messung von Stereotypen und Vorurteilen.

Hamilton/Trolier 1986: 137f; Stangor/Lange 1994: 359-363). Dies gilt als ein Manko, da angenommen wird, daß „different representational models lead to different predictions concerning the ways stereotypes are formed, maintained, applied, and changed“ (Hilton/von Hippel 1996: 241).

Das Interesse richtet sich in diesem Zusammenhang vor allem auf zwei elementare Modelltypen kognitiver Repräsentationen: zum einen auf die „Abstraction-Based Representations“ und zum anderen auf die „Exemplar-Based Representations“ (Hamilton/Sherman 1994). Der erste Modelltypus verweist auf die wohl gängigste Sichtweise von Stereotypen als abstrakte, generalisierte Meinungen über Personengruppen, in denen „individualisierenden“ Informationen über einzelne Angehörige dieser Kategorie nur eine untergeordnete oder gar überhaupt keine Bedeutung zugemessen wird. Maßgebend sind im Gedächtnis abgespeicherte abstrakte Repräsentationen der typischen Merkmale einer sozialen Kategorie oder Gruppe, aufgrund derer Individuen in einem Vergleich der Ähnlichkeiten und Unterschiede in bezug auf einen „Prototyp“ oder ein „Schema“ eingeschätzt und beurteilt werden können. Der Bezug auf einen „Prototyp“ bezeichnet dabei einen Spezialfall der „abstraction-based representations“, der durch das Fehlen eindeutiger Zuordnungskriterien charakterisiert ist; es handelt sich um „fuzzy sets‘ whose members vary in the degree to which they fit within the category. [...]. This ‘fit’ is determined by a comparison of the individual instance to a category prototype that summarizes the features of category members. If the features of the individual are sufficiently similar to the features of the group stereotype, then the person will be categorized as a member of that group“ (Hamilton/Sherman 1994: 16f; vgl. Fiske/Taylor 1991: 104-112).

Im Unterschied zum Prototyp als einer „‘averaged’ representation of the category across many attributes“ (Hilton/von Hippel 1996: 241), werden als „Schemata“ zumeist relativ klar strukturierte „allgemeine Wissensstrukturen betrachtet, die die wichtigsten Merkmale des Gegenstandsbereiches wiedergeben, auf den sie sich beziehen und zugleich angeben, welche Beziehungen zwischen diesen Merkmalen bestehen“ (Schwarz 1985: 273; vgl. Hilton/von Hippel 1996: 243; Fiske/Taylor 1991: 14f, 98, 117). Solche Schemata sind in der Regel hierarchisch organisiert und umfassen neben Schemata höherer Ordnung (z.B. für Türken) diverse Subschemata (z.B. für die Nachbarin türkischer Herkunft, den türkischen Geschäftsmann, den Vorbeter in der Moschee), die jeweils neben bestimmten „Variablen“ und „Standardwerten“ auch Repräsentationen einzelner „Instantiierungen“ - etwa als Erinnerung an konkrete eigene Erfahrungen - enthalten können (Schwarz 1985: 274).

Die grundlegende Gemeinsamkeit prototypen- oder schematagestützter Repräsentationen liegt darin, daß sie stets mit „konzeptgesteuerten“ Informationsverarbeitungsprozessen („top-down-processing“; „theory-driven processes“) einher gehen, die durch generalisierte Erwartungen bzw. subjektive „Theorien“ - auf der Grundlage bereits verfügbaren Wissens - strukturiert werden. Der typische Verlauf solcher Informationsverarbeitungsprozesse beginnt zunächst mit der Identifikation eines Prototyps bzw. eines Schemas, das zur Verarbeitung der als relevant erachteten Wahrnehmungsdaten (z.B. beobachtete Merkmale einer Person) geeignet erscheint. Grundlage der Schemaidentifikation ist ein „Prozeß der Mustererkennung (‘pattern recognition’), in dem Merkmale in der zu verarbeitenden Information mit Merkmalen verfügbarer Schemata verglichen werden“ (Schwarz 1985: 278; vgl. Fiske/Taylor 1991: 105f). Bereits grobe Indikatoren wie die Hautfarbe einer Person können dabei eine hinreichende Grundlage des „similarity matchings“ bilden und in einem einfachen Kategorisierungsprozeß ein bestimmtes Schema aktivieren (Hamilton/Sherman

1994: 17). Wird für die betreffende Information ein „passendes“ Schema bzw. Stereotyp gefunden, kann der weitere Verarbeitungsprozess relativ schnell, effizient und bei geringer Aufmerksamkeit ablaufen; die gegebene Information erscheint als subjektiv „sinnvoll“ oder „verständlich“, weil sie in vorhandene, im Gedächtnis gespeicherte Wissensbestände eingeordnet werden kann; selbst eher spärliche und lückenhafte Informationen können im Rückgriff auf diese Wissensbestände ergänzt werden.

Schwierigkeiten treten allerdings dann auf, wenn im Prozeß der Mustererkennung kein geeignetes Schema identifiziert werden kann, das eine „angemessene“ Übereinstimmung zwischen den Wahrnehmungsdaten einerseits und den verfügbaren Wissensbeständen andererseits gewährleistet. In diesem Fall wird die konzeptgesteuerte Informationsverarbeitung zwangsläufig erschwert; es entstehen Ungewißheiten und die Information bleibt unter Umständen gänzlich unverständlich. Den „abstraction-based models“ der kognitiven Repräsentation zufolge wäre zu erwarten, daß sich unter solchen Bedingungen die Wahrscheinlichkeit der Aktivierung von Stereotypen verringert: „Because reactions to individual group members are based on a comparison between the prototype and the individual, *any features*, even nondiagnostic ones, that reduce the similarity between the individual and the prototype should decrease reliance on the stereotype“ (Hilton/von Hippel 1996: 242). Empirisch konnte ein solcher Effekt jedoch nicht in dem zu erwartenden Ausmaß festgestellt werden. Außerdem zeigte sich in einigen Untersuchungen, daß sich Individuen offenbar nicht nur von abstrakten Personenschemata oder -prototypen leiten lassen, sondern in ihren kognitiven Repräsentation von Personen und Personengruppen häufig auch Kenntnisse über die Variabilität innerhalb der kategorial bestimmten Personengruppen oder über einzelne Angehörige dieser Gruppen speichern (vgl. Hamilton/ Sherman 1994: 17-20; Messick/Mackie 1989: 46f).

Diese Befunde bildeten den Hintergrund für die Ausarbeitung des Modells der „Exemplar-Based Representations“, das gewissermaßen als Gegenentwurf zu dem der „Abstraction-Based Representations“ entwickelt wurde. Diesem Modell zufolge beruht der Kategorisierungsprozeß nicht auf einem „similarity matching“ zwischen Wahrnehmungsdaten und einem spezifischen, inhaltlich mehr oder weniger klar definierten Prototyp oder Schema, sondern auf einem Vergleich der Wahrnehmungsdaten mit im Gedächtnis gespeicherten partikularen, konkreten beispielhaften Personen bzw. „Exemplaren“, die die Kategorie repräsentieren: „One has several exemplars for a category and, in this view, people categorize a thing by seeing whether it resembles a lot of remembered exemplars from a single category“ (Fiske/Taylor 1991: 112). Welches der im Gedächtnis gespeicherten „Exemplare“ jeweils aktiviert wird, hängt dem Modell zufolge generell davon ab, worauf sich die Aufmerksamkeit des Beobachters richtet und welche Zielsetzungen und Kontextbedingungen aktuell bedeutsam sind. „Exemplar-Based Representations“ gelten als vergleichsweise flexible Wissensstrukturen, die unter anderem dadurch gekennzeichnet sind, daß die mit ihnen verknüpften Stereotypen keineswegs immer aktiviert werden und durch widersprüchliche Erfahrungen leichter in Frage gestellt werden können (vgl. Hilton/von Hippel 1996: 242; Fiske 1993: 167; Fiske/Taylor 1991: 112-115; Hamilton/Sherman 1994: 20). Ob sich dieses Modell empirisch besser bewährt als das Modell der „Abstraction-Based Representations“ ist weiterhin umstritten. In einigen Untersuchungen wurden empirische Evidenzen sowohl für das eine wie für das andere Modell ermittelt. Auch andere Modelle wurden ausgearbeitet und empirisch überprüft (vgl. Hamilton/Sherman 1994: 23-33). Klare Ergebnisse sind jedoch noch nicht zu erkennen. „Indeed, most of the representational models have yet to be spelled out in sufficient

detail to allow testable competing predictions, and, ironically, when such refinement occurs, it often renders the models less rather than more distinguishable“ (Hilton/von Hippel 1996: 244).

Trotz dieses eher unbefriedigenden Forschungsstands hat die genauere Untersuchung der unterschiedlichen Varianten der kognitiven Repräsentation von Personen und Personengruppen der kognitionstheoretischen Stereotypen- und Vorurteilsforschung einige wichtige Impulse gegeben. So wurde in diesem Zusammenhang die Funktionsweise von Kategorisierungen und deren Bedeutung für den Ablauf von Informationsverarbeitungsprozessen detailliert analysiert und die Rolle von Schemata oder Prototypen in diesen Prozessen herausgearbeitet. Gerade die Kontroverse um die relative Bedeutung von „Abstraction-Based“ oder „Exemplar-Based Representations“ und anderen Modellen gab einige Anstöße für die Klärung der Frage, unter welchen Umständen - und mit welchen Folgen - sich Akteure in ihren Informationsverarbeitungsprozessen eher von abstrakten Wissensstrukturen wie Stereotypen oder eher von konkreten, sorgfältig analysierten Hinweisen über eine Person leiten lassen (vgl. Fiske 1993: 166-168). Außerdem resultierten aus diesem Forschungsfeld aufschlußreiche Untersuchungsergebnisse über verschiedene Varianten der kognitiven Verarbeitung diskrepanter, stereotypisierten Repräsentationen widersprechender Informationen. In methodologischer Hinsicht bildete die zunehmende Kenntnis der Komplexität kognitiver Repräsentationen zudem die Grundlage für eine kritische Auseinandersetzung mit den traditionellen Verfahren der Operationalisierung und Messung von Stereotypen und Vorurteilen, die ihrerseits die Entwicklung neuer Erhebungstechniken anregte, mit denen zum Beispiel subkategoriale Differenzierungen innerhalb von Stereotypen oder die Stärke der assoziativen Verknüpfung zwischen bestimmten Kategorien und Attributen erfaßt werden können. Auf die methodischen Implikationen dieser Erhebungstechniken soll an dieser Stelle jedoch nicht näher eingegangen werden (vgl. dazu Arbeitspapier B). Die wichtigsten empirischen Befunde werden indes in den folgenden Abschnitten zusammengefaßt.

3.3 Kognitive Konsequenzen der Kategorisierung und Stereotypisierung

Spätestens seit Tajfels experimentellen Studien zu den „kognitiven Aspekten des Vorurteils“ ist die Zahl der kognitionstheoretischen Beiträge zu den grundlegenden Prozessen der Kategorisierung und Stereotypisierung ebenso wie zu deren Einflüssen auf die Verarbeitung von Informationen über Personen und Personengruppen stark angewachsen. Insbesondere der von Tajfel aufgezeigte Akzentuierungseffekt bildet nach wie vor einen zentralen Bezugspunkt vieler Untersuchungen, weil damit eine der vermutlich folgenreichsten Konsequenzen sozialer Kategorisierungsprozesse verbunden ist. Die allgemeine Tendenz zur Überschätzung der Ähnlichkeiten zwischen Angehörigen bzw. Objekten derselben Kategorie („intra-kategoriale Assimilation“; „intra-class effect“) und zur Überschätzung der Unterschiede zwischen Angehörigen bzw. Objekten verschiedener Kategorien („inter-kategoriale Dichotomisierung“; „inter-class effect“) ist inzwischen in mehreren Folgestudien sowohl für physikalische als auch für soziale Stimuli - ergänzt um einige Präzisierungen - bestätigt worden (vgl. Brown 1995: 42-44; Hogg/Abrams 1988: 68-73; Lilli/Rehm 1988: 30-33; Stroebe/Insko 1989: 23-25; Tajfel 1982: 20-22)¹². Dabei zeigte sich unter anderem, daß dieses Ergebnis unter Experimentalbedingungen selbst dann noch festgestellt werden kann, wenn die

¹² Die Rede von einer „Akzentuierung“ oder „Überschätzung“ ist zumindest in den experimentalpsychologischen Studien stets relativ auf eine Kontrollbedingung bezogen, in der die Beurteilung der dargebotenen Stimuli ohne eine zusätzliche „periphere Dimension“, also ohne Angabe einer Kategorisierungsmöglichkeit, erfaßt wird.

Zuordnung von Personen zu einer Kategorie offenkundig arbiträr und/oder ohne nachvollziehbare inhaltliche Bedeutung erfolgt (vgl. Hamilton/ Trolier 1986: 129f). Bereits triviale Kategorisierungsmöglichkeiten können demnach ausreichen, um die Urteilsverzerrungen hervorzurufen, so daß die Vermutung nahe liegt, die ermittelten Effekte seien auf eine grundlegende kognitive Funktion von Kategorisierungen zurückzuführen: „Categorization brings the world into sharper focus and creates a perceptual environment in which things are more black and white, less fuzzy and ambiguous. It imposes structure on the world and our experiences therein“ (Hogg/Abrams 1988: 72).

Die erwähnten Befunde zum Akzentuierungseffekt beziehen sich zunächst nur auf kognitive Konsequenzen des Kategorisierungsprozesses in jenen Situationen, in denen andere Personen oder Objekte als Angehörige einer Kategorie wahrgenommen und beurteilt werden. Für die sozialwissenschaftliche Analyse von Intergruppenbeziehungen sind indes die Untersuchungen über die kognitiven Aspekte von expliziten Ingroup-Outgroup-Differenzierungen von größerer Bedeutung. Das bekannte Äquivalent zum allgemeinen Akzentuierungseffekt ist in diesem Fall die Überschätzung der Ähnlichkeit bzw. Homogenität - und damit die Vernachlässigung individueller Eigenheiten und Differenzen - sowohl innerhalb der Eigengruppe als auch innerhalb der Fremdgruppe („homogeneity effect“) sowie die Überschätzung der Unterschiede zwischen Ingroup- und Outgroup-Angehörigen (vgl. Brown 1995: 54; Hogg/Abrams 1988: 65; Hamilton/Trolier 1986: 131). Auch diese Effekte lassen sich unter Experimentalbedingungen selbst dann beobachten, wenn die Kriterien der Zuordnung einzelner Personen zu den jeweiligen Gruppen - zum Beispiel auf der Basis einer Auslösung - offenkundig trivial sind; sie sind aber generell deutlicher ausgeprägt, wenn es sich nicht um experimentelle sondern um „natürliche“ Gruppen handelt (vgl. Leyens/Yzerbyt/Schadron 1994: 104). Der Homogenitätseffekt scheint allerdings in den meisten Fällen nicht symmetrisch zu sein: „Although the ingroup members assume some similarity with other ingroup members, the outgroup is perceived as being even more homogeneous. In effect, the social perceiver subscribes to the belief that ‘they are all alike, whereas we are quite diverse“ (Hamilton/Trolier 1986: 131; vgl. Linville/Salovey/Fischer 1986; Messick/ Mackie 1989: 55-59; Pettigrew 1982: 6). Insbesondere Majoritätsangehörige tendieren offenbar dazu, die Homogenität von Minoritätsgruppen stark zu überschätzen, während Minoritätsangehörige die Eigengruppe als homogener ansehen als majoritäre oder andere minoritäre Outgroups (vgl. Brown 1995: 57-59).

Neben diesen Regelmäßigkeiten der perzeptuellen Überschätzung von Ähnlichkeiten innerhalb und von Unterschieden zwischen Gruppen hat die kognitionstheoretische Forschung eine Vielzahl weiterer Konsequenzen bzw. „Effekte“ sozialer Kategorisierungen und Stereotypisierungen herausgearbeitet und analysiert. Einen besonderen Forschungsschwerpunkt bildet in diesem Zusammenhang die Analyse der Auswirkungen von Kategorisierungsprozessen auf die Aufnahme und Verarbeitung von Informationen über Personen und Personengruppen. Insbesondere die Wirkungsweise von Stereotypen als „implizite Persönlichkeitstheorien“ bzw. als Erwartungen oder „Hypothesen“ in bezug auf Eigenschaften und Attribute von Gruppen und Gruppenangehörige steht dabei im Mittelpunkt (Hilton/von Hippel 1996: 240; vgl. Lilli/Frey 1993). Die für diese Untersuchungen zentrale, empirisch relativ gut abgesicherte Grundannahme lautet allgemein: „Like all expectancies, stereotypes guide information processing and often are perpetuated by confirmatory biases that they themselves generate. Indeed, the activation of a stereotype can affect all

aspects of social information processing, including attention, interpretation, inference, and retrieval“ (Hamilton/Sherman 1994: 33).

Hinsichtlich des Einflusses von Stereotypen auf die Interpretation oder Erklärung beobachteter Verhaltensweisen konnte zum Beispiel festgestellt werden, daß diese, je nachdem welches Stereotyp aktiviert wurde, sehr unterschiedlich ausfallen. So konnten Sagar und Schofield (1980) in einem vielbeachteten Experiment zeigen, daß Stereotype nicht nur einen Einfluß darauf haben können, was wahrgenommen wird, sondern auch darauf, *wie* etwas wahrgenommen wird; keineswegs eindeutig als aggressiv bestimmbare Interaktionen zwischen unterschiedlichen Paaren von schwarzen und weißen „Tätern“ und „Opfern“ wurden ihrer Studie zufolge weitaus eher als „bedrohlich“ eingeschätzt, wenn es sich bei dem „Täter“ um einen Schwarzen handelte als wenn das genau gleiche Verhalten bei einem Weißen beobachtet wurde (vgl. Hamilton/Trolier 1986: 143f). Außerdem konnten in zahlreichen Studien typische Interpretationsverzerrungen in Attributionsurteilen aufgrund von Stereotypisierungen nachgewiesen werden. Die wichtigsten „Effekte“, die in diesem Zusammenhang mehrfach sowohl unter Experimentalbedingungen als auch in realen Settings beobachtet wurden, sind: (a) die Tendenz, stereotypen-konsistente Beobachtungen stabilen oder dispositionalen Charakteristika der betreffenden Personen zuzuschreiben, während inkonsistente Informationen eher auf situationale und damit veränderliche Faktoren zurückgeführt werden; (b) die damit zumeist eng verknüpfte Tendenz, positiv bewertete Verhaltensweisen von ingroup-Angehörigen internen, persönlichkeitspezifischen Eigenschaften der Akteure zuzuschreiben, vergleichbare Verhaltensweisen von outgroup-Angehörigen hingegen situationsspezifischen Determinanten, oder umgekehrt: die Neigung, negativ bewertete Verhaltensweisen von ingroup-Angehörigen als Resultat „unglücklicher Umstände“ zu interpretieren, ähnliche Handlungen von outgroup-Angehörigen aber unter bezug auf stabile Verhaltensdispositionen zu erklären; diese Tendenz wird in Anlehnung an den sogenannten „fundamental attribution error“ als „the ultimate attribution error“ bezeichnet (Pettigrew 1982: 11f; vgl. Brown 1995: 100-102; Hamilton/Trolier 1986: 132f; Hamilton/Sherman 1994: 34; Hewstone 1989)¹³. Sie erinnert an den bereits von Allport beobachteten „refencing“-Mechanismus der Stabilisierung von Stereotypen und Vorurteilen: „When a fact cannot fit into a mental field, the exception is acknowledged, but the field is hastily fenced in again and not allowed to remain dangerously open“ (Allport 1954: 23).

In eine ähnliche Richtung weisen einige Studien zur Erinnerung und Speicherung stereotypen-konsistenter bzw. -inkonsistenter Informationen. Ausgangspunkt dieser Untersuchungen war zunächst die Annahme, daß Stereotype als Erwartungshypothesen die Aufmerksamkeit auf stereotypenkonforme Informationen lenken und gleichzeitig stereotypen-inkonsistente Informationen herausfiltern; die dadurch erhöhte Aufmerksamkeit führt dazu, daß erwartungsgemäße Wahrnehmungsdaten bei der Wahrnehmung und Urteilsbildung besonders stark berücksichtigt werden; beide Selektionsprozesse bedingen schließlich eine erhöhte Wahrscheinlichkeit der Erinnerung an stereotypenkonsistente Informationen und tragen somit zur Aufrechterhaltung von Stereotypen bei (vgl. Rothbart 1993: 96f; Hamilton/Trolier 1986: 145f). In einigen neueren Studien wird allerdings nunmehr verstärkt die entgegengesetzte Hypothese formuliert, derzufolge gerade nicht die konsistente Information, sondern vielmehr die stereotypeninkongruenten

¹³ Der „fundamental attribution error“ bezeichnet die in der Attributionsforschung häufig festgestellte Neigung von Beobachtern zur „Überbewertung von Persönlichkeitsfaktoren bei gleichzeitiger Unterschätzung von situationsbedingten Faktoren“ (Hewstone/Fincham 1996: 180; vgl. Ross/Nisbett 1991: 125-139)

Wahrnehmungsdaten besser erinnert werden können. Dieser „Erinnerungsvorteil“ (recall advantage) inkongruenter Information ist diesen Beiträgen zufolge in erster Linie die Folge der erhöhten Aufmerksamkeit, die die stereotypeninkonsistente und deshalb unerwartete Information in der Encodierungsphase auf sich zieht, sowie der damit verbundenen, eventuell recht aufwendigen Suche nach einer passenden Erklärung für die nicht unmittelbar verständliche Beobachtung, die als „bemerkenswert“ erscheint (vgl. Hamilton/Sherman 1994: 34f).

Inzwischen gilt indes auch dieser Gegenentwurf wieder als überholt, da sich gezeigt hat, daß inkonsistente Beobachtungen im allgemeinen nur dann besser erinnert werden, wenn das Informationsverarbeitungsproblem relativ einfach war und genügend Zeit für aufwendigere Verarbeitungsprozesse zur Verfügung stand; hingegen werden stereotypenkonsistente Beobachtungen eher im Gedächtnis abgespeichert, wenn es sich um komplexere Stimulusinformationen handelte, wenn das Verhalten ganzer Gruppen interpretiert werden mußte und/oder wenn nur wenig Zeit für die Informationsverarbeitung verfügbar war (vgl. Brown 1995: 117; Leyens/Yzerbyt/Schadron 1994: 87; Hilton/von Hippel 1996: 252f; Hamilton/Sherman 1994: 35-37). Außerdem gibt es deutliche Hinweise darauf, daß diese Erinnerungsprozesse wesentlich von der Stärke der relevanten Erwartungshypothesen der Beobachter abhängig sind: „When the perceiver holds a strong stereotype or expectancy, congruent information is actually more likely to be remembered than incongruent information. This finding suggests that people who are highly prejudiced, and thereby likely to hold strong stereotypes, have memories that primarily support their stereotypes“ (Hilton/von Hippel 1996: 253f; vgl. Fiske 1993: 159-161).

Insgesamt stützen diese Befunde, die teils auf Laborexperimenten, teils auf Untersuchungen mit „realen“ Gruppen beruhen, die generelle Annahme, daß die Aktivierung von Stereotypen - ebenso wie jede andere Aktivierung eines Schemas - maßgeblich bestimmt, was überhaupt wahrgenommen wird, wie die wahrgenommene Information interpretiert und entziffert bzw. encodiert wird, welche Informationen jeweils im Gedächtnis gespeichert werden und damit auch welche Erinnerungsdaten über die jeweiligen Personen und Personengruppen fürderhin abrufbar sind. Ferner spricht offenbar vieles für die vielfach geäußerte Vermutung, daß diese Beeinflussung insofern dem Muster einer „hypothesis-confirming strategy“ folgt, als die beobachteten Effekte zumeist genau solche Verzerrungen der Informationsverarbeitungsprozesse beinhalten, die eine Stabilisierung oder gar Verstärkung der ihnen zugrunde liegenden Stereotype und Vorurteile begünstigen (vgl. Hilton/von Hippel 1996: 248-254). Stereotype erscheinen somit gleichsam als „hypotheses in search of confirmatory information“ (Brown 1995: 117; vgl. Hamilton/Trolier 1986: 148) oder als „Anker“ sozialer Wahrnehmungsprozesse (Pettigrew 1982: 10). Die kognitionstheoretische Diagnose beschränkt sich indes nicht ausschließlich auf diese kognitiven oder mentalen Phänomene. Zumindest einige Vertreter dieser Forschungsrichtung postulieren darüber hinaus auch einen engen Zusammenhang zwischen den festgestellten Verzerrungen konzeptgesteuerter Informationsverarbeitungsprozesse und overten Verhaltensweisen.

Entsprechende kognitionstheoretische Untersuchungen zum Zusammenhang zwischen Stereotypen als kognitiven Repräsentationen von Personen und Personengruppen und faktischem Verhalten diesen Personen gegenüber schließen zumeist direkt an die Befunde zu den hypothesengesteuerten Wahrnehmungs- und Beurteilungsprozessen an. Dies zeigt sich vor allem in den Studien zum Effekt der „self-fulfilling

prophecy“. Ausgangspunkt dieser Untersuchungen ist die Annahme, daß stereotypisierte Erwartungen und Einschätzungen in bezug auf die Eigenschaften von kategorial bestimmten Personengruppen das Verhalten ihnen gegenüber - unter Umständen auch unbewußt - prägt und daß dieses erwartungsgemäße Verhalten schließlich genau jene Reaktionen hervorruft, die dem aktivierten Stereotyp entsprechen, oder anders formuliert: „one’s behavior toward a member of the stereotyped group constrains the target’s behavioral repertoire in such a way as to direct the person to behave in a stereotypic manner“ (Hamilton/Trolier 1986: 149). Experimente in simulierten Bewerbungsverfahren mit schwarzen und weißen Jobinteressenten in den USA, aber auch die Studien zum sogenannten „Pygmalion Effect“ in Schulklassen und einige andere Untersuchungen, in denen die vermuteten Wirkungsmechanismen detailliert analysiert wurden, scheinen diese Hypothese zu unterstützen (vgl. Brown 1995: 106-111; Hamilton/Trolier 1986: 149-151); allerdings gibt es ebenso klare Hinweise darauf, daß der „self-fulfilling prophecy“-Effekt keineswegs immer auftritt (vgl. Hilton/von Hippel 1996: 244).

Alles in allem erweist sich die Forschungslage zum Zusammenhang von Stereotypen und overt Diskriminierungen als äußerst dünn; die in den wenigen verfügbaren Studien ausgewiesenen Korrelationen sind „inconsistent and, at best, moderate in strength“ (Dovidio et al. 1996: 303). Dieser Befund ist freilich wenig überraschend, da auch aus anderen Untersuchungen bereits hinlänglich bekannt ist, daß soziales Handeln - also auch Diskriminierungen - eben nicht nur durch Erwartungen und Meinungen - oder in diesem Fall: durch Stereotype - bestimmt wird, sondern auch durch eine Vielzahl anderer Determinanten, die gerade im Kontext der Analyse rein kognitiver Wirkungsmechanismen oft nicht hinreichend berücksichtigt werden. Die damit angedeutete Skepsis gegenüber dem Ertrag „rein“ kognitionstheoretischer Forschung für die Erklärung overt Verhaltens kann im wesentlichen analog auf jene Beiträge übertragen werden, in denen der Versuch gemacht wurde, mit experimentalpsychologischen Mitteln die Minimalbedingungen diskriminierendes Verhalten herauszuarbeiten. Hierzu zählen vor allem die von Rabbie, Horwitz und Tajfel angeregten Untersuchungen im Rahmen des Minimalgruppendesigns, in denen die beobachtet werden konnte, daß soziale Kategorisierungen per se - die schiere Wahrnehmung der rein arbiträr bestimmten, inhaltlich bedeutungslosen Zugehörigkeit zu einer Gruppe - diskriminierende Verhaltensweisen zugunsten einer ingroup hervorrufen können (vgl. Abschnitt 5). Die daraus hervorgegangenen Studien zu den kognitiven Grundlagen von Vorurteilen, Ethnozentrismus und Diskriminierungen haben zwar interessante Erkenntnisse über deren Verankerung in allgemeinen Wahrnehmungs- und Beurteilungstendenzen vermittelt; doch stößt auch in diesen Fällen die kognitionstheoretische Erklärung des beobachteten Verhaltens der Akteure an ihre Grenzen. Diese Grenzen werden in der kritischen Gesamteinschätzung der kognitiven Ansätze im übernächsten Abschnitt noch näher beleuchtet. Zuvor ist es jedoch sinnvoll, noch einen letzten Forschungsschwerpunkt aus dem Spektrum dieser Ansätze aufzugreifen, der gerade auch für die Einschätzung der Möglichkeiten und Grenzen ihrer Anwendung von Interesse ist: die Untersuchungen zu den Bedingungen der Aktivierung von Stereotypen bzw. Vorurteilen und die damit verbundene Debatte um die eher automatisch ablaufenden oder stärker kontrollierten Aspekte von Kategorisierungen bzw. Stereotypisierungen.

3.4 Bedingungen der Aktivierung von Stereotypen und Vorurteilen

Im Mittelpunkt der bislang dargestellten Untersuchungsbereiche der kognitionstheoretischen Forschung stehen die Auswirkungen von Kategorisierungen bzw. Stereotypisierungen auf die Wahrnehmung, Interpretation und Beurteilung von Personen und Personengruppen unter der Voraussetzung, daß die entsprechenden kognitiven Modelle oder Schemata bereits aktiviert sind. Diese Voraussetzung ist jedoch offensichtlich selbst erklärungsbedürftig. Es stellt sich die Frage, unter welchen Bedingungen diese Modelle oder Schemata überhaupt als Orientierungshilfen für Wahrnehmungs- und Beurteilungsprozesse abgerufen werden. Welche Hinweisreize sind dabei bedeutsam? Erfolgt die Aktivierung rein automatisch, sobald die „richtigen“ Hinweisreize vorhanden sind? Kann die Aktivierung unter Umständen ausbleiben oder bewußt verhindert werden? Welche Bedingungen müssen dafür erfüllt sein?

Die meisten kognitionstheoretischen Beiträge, die sich mit diesem Fragekomplex befassen, gehen von der bereits angeführten Auffassung aus, daß Stereotype kognitive Repräsentationen darstellen, in denen spezifische „Kategorienetikette“, Eigenschaftsmerkmale, Attribute und/oder „Prototypen“ bzw. „Exemplare“ miteinander verknüpft sind. Da aber einerseits Personen, Situationen und Ereignisse sehr unterschiedliche Eigenschaften aufweisen und andererseits stets eine Vielzahl verschiedener kognitiver Repräsentationen verfügbar ist, bleibt zunächst offen, welche Eigenschaften überhaupt für einen konzeptgesteuerten Informationsverarbeitungsprozeß bedeutsam werden und welches Schema bzw. welches „Exemplar“ in der gegebenen Situation anwendbar erscheint. Vor allem in der Schemaforschung sind indes inzwischen einige allgemeine Prinzipien der Aktivierung kognitiver Modelle bekannt:

- Akteure bevorzugen im allgemeinen „role schemas“ gegenüber konkreten Informationen über spezifische Eigenschaften von Personen, weil sie im Vergleich zu diesen sowohl informativer, umfassender, strukturierter als auch distinktiver sind (vgl. Fiske/Taylor 1991: 143);
- sie orientieren sich weitaus häufiger an Subschemata oder „subtypes“ als an übergeordneten allgemeineren Wissensstrukturen, wobei generell die Hypothese vertritt wird, daß „[p]eople are likely to operate at the most convenient, highest level of categorization that works well enough for their present purposes“ (Fiske/Taylor 1991: 144; vgl. Brown 1995: 59-61; Fiske 1993: 166f);
- sie sind besonders anfällig für Kategorisierungen, die (subjektiv) mit sichtbaren, physikalischen Merkmalen (z.B. Alter, Hautfarbe, Geschlecht oder auch äußerliche Attraktivität) verbunden sind (Fiske/Taylor 1991: 144f; Fiske 1993: 166);
- sie lassen sich zumeist stark von der zuerst aufgenommenen Information bzw. vom ersten Eindruck leiten und strukturieren die nachfolgenden Informationen nach Maßgabe dieser „primes“ (Fiske/Taylor 1991: 145; vgl. Hilton/von Hippel 1996: 248-250);
- sie richten ihre Aufmerksamkeit vorzugsweise auf saliente Aspekte des Stimulusfelds, d.h. auf jene kategorial bestimmbare Merkmale, die in einer bestimmten Situation besonders auffällig sind (z.B. das Merkmal „Rasse“ eines Weißen in einem fast ausschließlich von Schwarzen bewohnten Wohngebiet), und lassen sich davon auch in der Selektion eines spezifischen Schemas zur weiteren Informationsverarbeitung beeinflussen (Hamilton/Sherman 1994: 9-11; Brown 1995: 64-66; Fiske/Taylor 1991: 145; Taylor 1981: 87-98);
- und sie haben offenbar eine starke Neigung, solche Kategorien oder Schemata zu bevorzugen, die

entweder häufig und/oder erst in jüngster Vergangenheit aktiviert wurden (Stangor/Lange 1994: 382f; Brown 1995: 66f; Fiske/Taylor 1991: 145f).

Diese allgemeinen Prinzipien der Aktivierung kognitiver Modelle sind in zahlreichen Untersuchungen vor allem unter Experimentalbedingungen, teilweise aber auch in „natürlichen“ settings, herausgearbeitet, mehrfach überprüft und weitgehend bestätigt worden. Die Einschätzung ihrer Allgemeinheit beruht im wesentlichen darauf, daß sie sowohl für unterschiedliche Varianten von Schemata bzw. Stereotype - wie zum Beispiel für Geschlechterstereotypen, Stereotype von Alters-, Berufs- oder ethnischen Gruppen - als auch unter verschiedenen Randbedingungen beobachtet werden konnten. Sofern in diesem Zusammenhang überhaupt die Frage nach genuin kognitiven Ursachen dieser Prinzipien gefragt wird, beschränken sich die weitergehenden Erklärungsversuche weitgehend darauf, festzustellen, daß sie offensichtlich besonders geeignet seien, einen möglichst sparsamen und unaufwendigen Informationsverarbeitungsprozeß zu gewährleisten und somit funktional auf die Notwendigkeit einer vereinfachenden kognitiven Strukturierung der überkomplexen Umwelt zurückgeführt werden könnten.

Einige der beobachteten Regelmäßigkeiten und „typischen Effekte“ hinsichtlich der Abrufung mentaler Modelle sind von grundlegender Bedeutung für jene Untersuchungen, die sich mit den spezifischen Bedingungen der automatischen oder kontrollierten Aktivierung und Anwendung von Stereotypisierungen und Vorurteilen befassen. Zentraler Bezugspunkt dieser Studien ist zumeist die schon von Allport formulierte Annahme, die Aktivierung von Stereotypen und Vorurteilen sei ein weitestgehend automatisch und eventuell unbewußt ablaufender Prozeß, der bereits durch die schiere Wahrnehmung kategorisierter Personen und Objekte in Gang gesetzt werden kann: „Every event has certain marks that serve as a cue to bring the category of prejudgment into action. [...]. A person with dark brown skin will activate whatever concept of Negro is dominant in our mind. If the dominant category is one composed of negative attitudes and beliefs we will automatically avoid him, or adopt whichever habit of rejection is most available to us“ (Allport 1954: 21). Zwar wird die von Allport postulierte direkte Verhaltensrelevanz automatischer Kategorisierungen inzwischen in der social cognition-Forschung klar in Frage gestellt; doch die Hypothese der „automaticity of stereotyping“ ist nach wie vor Leitthema zahlreicher Experimente.

So konnte zum Beispiel Devine in einer vielbeachteten Studie zeigen, daß bereits die subliminale, für die Versuchspersonen nicht bewußt wahrnehmbare Präsentation eines Kategorienetiketts wie „Schwarze“ und „Weiße“ oder bestimmter stereotypisierter Attribute einer Gruppe die nachfolgende Wahrnehmung und Beurteilung ethnisch nicht näher spezifizierter Personen in Richtung auf stereotypenkonforme Einschätzungen beeinflusst (Devine 1989b: 8-12). Dieser Befund ging insofern über die Ergebnisse diverser älterer Studien mit ähnlicher Ausrichtung hinaus, als demonstriert wurde, daß Stereotype - in einem Experiment ohne expliziten Bezug auf Stereotype oder Vorurteile - bereits durch ein „attentionless priming“ aktiviert werden können; außerdem stellte Devine fest, daß die beobachteten Wahrnehmungs- und Urteilsverzerrungen sowohl bei Versuchspersonen mit starken als auch mit schwachen Vorurteilswerten (nach Maßgabe der „Modern Racism Scale“) auftraten. Dies deutet nach Devines Interpretation darauf hin, daß alle Akteure - unabhängig von der Stärke ihrer Vorurteile gegenüber Schwarzen - über spezifische, durch Sozialisations- und Lernprozesse vermittelte Wissensstrukturen bzw. Erwartungen hinsichtlich der „typischen“ Eigenschaften dieser Gruppe verfügen, die bereits durch minimale Hinweisreize im Gedächtnis

abgerufen werden können (vgl. Devine 1989a: 182-184). Die Kenntnis eines bestimmten Stereotyps sei jedoch nicht zwangsläufig mit der Akzeptanz eines Stereotyps ineins zu setzen, denn „although one may have *knowledge of a stereotype*, his or her *personal beliefs* may or may not be congruent with the stereotype. Moreover, there is not good evidence that knowledge of a stereotype of a group implies prejudice toward that group“ (Devine 1989b: 5). Stereotype sind in dieser Sichtweise lediglich erlernte und im Gedächtnis gespeicherte Bestandteile eines stark generalisierten Wissens über eine bestimmte Personengruppe, die zu unterscheiden sind von persönlichen Überzeugungen über die Merkmale einer Gruppe im Sinne von „propositions that are endorsed and accepted as being true“ (Devine 1989b: 5).

Für die Frage nach den Bedingungen der automatischen oder kontrollierten Aktivierung von Stereotypen ist diese Unterscheidung nach Devines Einschätzung zentral, da sie davon ausgeht, daß Stereotype als allgemeine Wissensstrukturen aufgrund ihrer starken kognitiven Verankerung unter bestimmten Bedingungen fast zwangsläufig und automatisch in den Informationsverarbeitungsprozeß eingeschaltet werden, selbst wenn ihr Wahrheitsgehalt bei sorgfältiger Reflexion subjektiv als fragwürdig oder gar als unangemessen erscheint; hingegen gelten persönliche Überzeugungen über Personengruppen nicht nur als stark verankerte und automatisch aktivierbare kognitive Repräsentationen, sondern darüber hinaus auch als für-wahr-genommenes und weitgehend unhinterfragbares Wissen. Stereotype kennzeichnen demnach im Unterschied zu den „personal beliefs“ ein eher prekäres Wissen, das unter spezifischen Voraussetzungen bewußt ignoriert oder ausgeblendet wird.

Vor allem zwei Voraussetzungen einer reflektierten und kontrollierten Ausblendung der erlernten Deutungsmuster sind offenbar von grundlegender Bedeutung: Erstens muß das Stereotyp subjektiv als eine unzureichende Basis für Bildung von Bewertungen und/oder Verhaltensintentionen eingeschätzt werden und es müssen neue kognitive Strukturen ausgebildet worden sein, die modifizierte Meinungen und Erwartungen repräsentieren; dies ist allerdings lediglich eine notwendige, aber noch keine hinreichende Bedingung: „Because the stereotype has a longer history of activation (and thus greater frequency of activation) than the newly acquired personal beliefs, overt nonprejudiced responses require intentional inhibition of the automatically activated stereotype and activation of the newer personal belief structure“ (Devine 1989b: 6). Diese intentionale und kontrollierte Ausblendung des Stereotyps zugunsten der neueren Meinungen setzt - zweitens - entsprechende Opportunitäten voraus: „there has to be enough time and cognitive capacity available for the conscious expectancy to develop and inhibit the automatic processes“ (Devine 1989b: 6). Tatsächlich konnte Devine in ihren Experimenten demonstrieren, daß sich Akteure mit niedrigen Vorurteilswerten nur dann von generalisierten Stereotypen leiten lassen, wenn sie ihre Einschätzungen und Urteile über Personengruppen unter Zeitdruck oder unter starker kognitiver Belastung etwa durch zusätzliche Informationsverarbeitungsaufgaben zu bilden hatten; wird hingegen das Stereotyp vorab salient gemacht und ausreichend Zeit für die Bewältigung der Informationsverarbeitungsaufgaben gewährt, verliert für diese Gruppe von Akteuren - auch bei Anonymitätszusicherung - das Stereotyp als Orientierungshilfe an Bedeutung und andere Beurteilungskriterien werden relevant. Für Akteure mit hohen Vorurteilswerten läßt sich diese Regelmäßigkeit hingegen nicht feststellen; da für sie kulturelles Stereotyp und persönliche Überzeugung weitgehend deckungsgleich sind, besteht nach Devines Interpretation auch bei ausreichender Gelegenheit zur reflektierten Informationsverarbeitung kein triftiger Grund zur Revision der Einschätzungen und Beurteilungen (Devine 1989a: 186-195; 1989b: 12-16).

Zu einem Großteil decken sich die Befunde Devines mit den Ergebnissen zahlreicher anderer kognitionstheoretischer Untersuchungen. Die Annahme, daß bereits minimale und selbst subliminal präsentierte Hinweisreize zur Aktivierung leicht zugänglicher kognitiver Repräsentationen ausreichen, wird durch eine Vielzahl von Studien im Rahmen des Priming-Paradigmas sowohl für Rassenkonzepte und andere Varianten ethnischer Differenzierung als auch für Altersgruppen, Geschlechterdifferenzierungen und andere ingroup-outgroup-Unterscheidungen gestützt (vgl. Dovidio/Evans/Tyler 1986; Fazio et al. 1995; Gaertner/McLaughlin 1983; Greenwald/Banaji 1995; Hilton/von Hippel 1996: 254f; Perdue et al. 1990). Weitestgehend unbestritten ist ebenso die Hypothese, daß die Wahrscheinlichkeit einer automatischen Aktivierung kognitiver Modelle umso größer wird, je größer der Zeitdruck und/oder je höher die Komplexität einer zu bewältigenden Informationsverarbeitungsaufgabe ist (vgl. Hamilton/Sherman 1994: 39-42; Gilbert/Hixon 1991; Bodenhausen 1993). Dasselbe gilt für die Motivationshypothese, derzufolge mit der Verhinderung einer automatischen Aktivierung leicht verfügbarer kognitiver Modelle nur dann zu rechnen ist, wenn eine hinreichend starke Motivation zu einer kognitiv aufwendigeren Informationsverarbeitung gegeben ist (Fazio et al. 1995: 1023-1026). In neueren kognitionstheoretischen Studien wird zudem verstärkt der Einfluß aktueller affektiver bzw. emotionaler Stimmungslagen auf die Aktivierung von Stereotypen und Vorurteilen hervorgehoben (vgl. Hamilton/Sherman 1994: 42-47; Brewer 1994: 320-322; Bodenhausen 1993; Mackie/Hamilton 1993; Hilton/von Hippel 1996: 239f; Brown 1995: 104f).

Umstritten ist indes die von Devine aufgestellte Hypothese, die automatisch aus dem Gedächtnis abgerufenen Wissensstrukturen repräsentierten in erster Linie kulturell geteilte Stereotype, die nicht zwangsläufig den tatsächlich als gültig und angemessen erscheinenden „personal beliefs“ entsprechen. Vor allem Fazio und seine Mitarbeiter kamen in ihren Experimenten im Gegensatz zu Devine zu dem Ergebnis, daß diese automatisch aktivierten kognitiven Modelle sehr wohl zuverlässige Indikatoren der persönlichen Meinungen und Einstellungen sind, die in inhaltlich plausibler Weise mit anderen Vorurteilsmaßen korrelieren (Fazio et al. 1995: 1014-1019); Brown (1995: 216f) referiert weitere Studien mit ähnlichen Resultaten.

Insgesamt haben die unzähligen kognitionstheoretischen Untersuchungen über die Bedingungen der Aktivierung von Stereotypen und Vorurteilen klare, empirisch relativ gut abgesicherte Hinweise darauf ergeben, welche Determinanten automatisch ablaufenden, stereotypengestützten bzw. kontrollierten und reflektierten Informationsverarbeitungsprozessen zugrundeliegen. Außerdem ermöglichten gerade die in diesem Zusammenhang vertieften Erkenntnisse über die minimalen Voraussetzungen der Aktivierung kognitiver Modelle die Entwicklung neuer Meßverfahren zur Erfassung von Stereotypen und Vorurteilen, die weniger anfällig sind für „response errors“ etwa durch Abgabe sozial erwünschter Antworten. Insbesondere Fazio und seine Mitarbeiter konnten auf dieser Grundlage zeigen, daß eine Kombination von (subliminalen) Priming-Verfahren und Reaktionszeitenmessung eine reliable und valide „Bona Fide Pipeline“ für die Untersuchung ethnischer Vorurteile darstellt, die weitaus bessere Prognosen über beobachtbare Verhaltensweisen erlaubt als andere Meßverfahren (Fazio et al. 1995; vgl. Arbeitspapier B). Gleichwohl verweist insbesondere die mehrfach angesprochene Bedeutung motivationaler Faktoren in den

Prozessen der Informationsverarbeitung erneut sehr deutlich auf die Grenzen rein kognitionstheoretisch orientierter Analysen und Erklärungsversuche.

3.5 Kritische Einschätzung kognitionstheoretischer Ansätze

Der Beitrag kognitionstheoretischer Ansätze zur Stereotypen- und Vorurteilsforschung läßt sich nach Hamilton und Trolier im wesentlichen in drei zentralen „messages“ resümieren: Die erste Botschaft besagt, „that the fundamental nature and functioning of all stereotypes is the same. As cognitive categories, all stereotypes are assumed to have the same basic structural properties and to influence information processing in the same ways“ (Hamilton/Trolier 1986: 152). Stereotype über Türken, Schwarze, Frauen, Männer, Alte oder Junge können demnach unterschiedslos in demselben analytischen Bezugsrahmen untersucht werden. Sie beruhen letztlich alle auf den gleichen kognitiven Mechanismen; das Verständnis dieser Mechanismen ist für diesen Forschungszweig grundlegend; der spezifische Inhalt der jeweiligen Stereotype ist sekundär. Die zweite Botschaft ist „that biases inherent in our information-processing systems can, in and of themselves, have profound implications for understanding stereotypes and stereotyping“ (Hamilton/Trolier 1986: 152; vgl. Rothbart 1993: 96). Insbesondere die Resultate der Untersuchungen über die kognitiven Ursachen sozialer Kategorisierungen und deren Konsequenzen für Informationsverarbeitungsprozesse dienen dabei als Beleg dafür, daß eine Vielzahl der bekannten Begleiterscheinungen und Effekte von Stereotypen und Vorurteilen auf elementare kognitive Strukturen und Prozesse bzw. allgemeine Prinzipien der Informationsverarbeitung zurückgeführt werden können. Hinter diesen Untersuchungen steht im Grunde stets die Absicht „to push the cognitive analysis as far as it could go - exploring the extent to which cognitive factors alone could produce judgmental and behavioral outcomes that parallel real-world manifestations of stereotyping and discrimination“ (Hamilton/Trolier 1986: 153). Die dritte Botschaft schließlich besagt, daß selbst für das Verständnis des Einflusses nichtkognitiver Variablen auf Stereotypisierungen und Vorurteile die Berücksichtigung kognitiver Prozesse unumgänglich ist; dies ergebe sich zum einen aus der Tatsache, daß Analyseeinheiten wie Stereotype und Vorurteile „ihrem Wesen nach“ inherent kognitiv seien und zum anderen aus der Erkenntnis, daß nichtkognitive Faktoren Stereotypisierungen über ihre Effekte auf kognitive Prozesse beeinflussen, die die Wahrnehmungen und Beurteilungen vermitteln, denn: „cognitive processes function as crucial mediators between these noncognitive influences and their ultimate manifestations in stereotyping“ (Hamilton/Trolier 1986: 154).

Diese Selbsteinschätzung wesentlicher Erträge kognitionstheoretischer Analysen aus der Perspektive zweier Vertreter des Forschungsprogramms verweist sowohl auf die daraus zu erzielenden Erkenntnisgewinne als auch auf offensichtliche Grenzen dieser Ansätze. Im Rahmen der detaillierten Analyse der Bedeutung kognitiver Strukturen und Prozesse für die Wahrnehmung, Interpretation und Beurteilung von Personen und Personengruppen ist es der kognitionspsychologischen Forschung vor allem gelungen, zunächst auf der deskriptiven Ebene eine Reihe typischer Regelmäßigkeiten zu identifizieren, bei denen es sich offensichtlich um allgemeine „Effekte“ oder Konsequenzen von Stereotypisierungen und Vorurteilen handelt. Es konnte gezeigt werden, daß - und in welcher Weise - sich diese Regelmäßigkeiten letztlich auf einige wenige grundlegende Prinzipien menschlicher Informationsverarbeitungsprozesse reduzieren lassen. Stereotypisierungen und Vorurteile kennzeichnen demnach lediglich ein Spezialfall von Kategorisierungs- und Generalisierungsprozessen; und dementsprechend werden Stereotype dann auch definiert als

„generalizations about people based on category membership“ (Hogg/Abrams 1988: 65) oder als „abstract knowledge structures linking a social group to a set of traits or behavioral characteristics“ (Hamilton/Sherman 1994: 3).

Hinter allen kognitionstheoretischen Beiträgen steht implizit oder explizit stets die Einsicht in die Begrenztheit menschlicher Informationsverarbeitungskapazität, die zwangsläufig zu einer kognitiven Reduktion der Umweltkomplexität zwingt. Kategorisierungen, Schemata oder auch ganze „Drehbücher“ über den gewohnten Ablauf von Ereignissen in vertrauten Alltagssituationen, die im Gedächtnis gespeichert und bei Bedarf abrufbar sind, können in dieser Perspektive als durchaus rationale und effiziente Lösungen für den Umgang mit grundsätzlichen Problemen der Alltagsbewältigung angesehen werden. Dasselbe gilt im Grunde für die Verarbeitung von Informationen über einzelne Personen und Personengruppen, die durch Kategorienbildung sowie durch Zusammenfassung von Personen zu relativ grobmaschigen Äquivalenzklassen drastisch vereinfacht werden kann. Stereotype sind in dieser Sichtweise primär Urteilsheuristiken (judgmental heuristics); sie repräsentieren ein „vereinfachtes Urteilsverfahren [...], das sich an Faustregeln orientiert, die zwar effizient, aber nicht immer zutreffend sind“ (Strack 1988: 76). Effizient sind solche Urteilsheuristiken vor allem deshalb, weil sie als „energy-saving devices“ (Macrae/Milne/Bodenhausen 1994) - gerade bei hoher Komplexität der zu bewältigenden Informationsverarbeitungsaufgaben und/oder bei geringer Motivation zur Bewältigung aufwendiger Verarbeitungsprozesse - mentale „Abkürzungen“ bereitstellen und eine rasche Orientierung in sozialen Interaktionen ermöglichen, indem auf bereits verfügbare, assoziativ verknüpfte Wissensstrukturen zurückgegriffen werden kann (Hilton/von Hippel 1996: 238). Die Kehrseite der effizienten Vereinfachung von Informationsverarbeitungsaufgaben durch Stereotypisierungen ist die mitunter drastische Vernachlässigung individueller Eigenschaften und Besonderheiten von Personen, die im äußersten Fall als bloße Repräsentanten einer spezifischen sozialen Kategorie oder Gruppen wahrgenommen und beurteilt werden; insofern sind Stereotype tatsächlich zumeist „simple, overgeneralized assertions about what ‘they’ are like, ‘they’ being the members of social categories who are robbed of their individuality by having applied to them a set of beliefs that ascribe to them, one and all, a set of shared attributes of character and propensities of behavior“ (Synder/Miene 1994: 34).

Während diese Kehrseite der vereinfachten Informationsverarbeitung durch Kategorisierungen bzw. Stereotypisierungen vor allem in den älteren sozialpsychologischen Beiträgen ebenso wie in weiten Teilen der soziologischen Forschung nicht nur begriffsbildend sondern auch forschungsleitend war, erscheint sie nunmehr in kognitionstheoretischer Sichtweise als mehr oder weniger unumgängliche Begleiterscheinung ganz normaler kognitiver Prozesse. Die Annahme, Stereotype und Vorurteile seien Phänomene mit besonderer psychologischer Qualität, die unter anderem - mit deutlich wertender Intention - als „bizarr“, „pathologisch“ und „fehlerhaft“ charakterisiert wurde (vgl. Ashmore/Del Boca 1981; Schäfer 1988: 51), wird damit weitestgehend aufgegeben. An ihre Stelle tritt die vergleichsweise nüchterne und explizit wertneutrale Analyse typischer Regelmäßigkeiten von Stereotypisierungen und Vorurteilen und deren Funktion für Wahrnehmungs-, Beurteilungs- und Erinnerungsprozesse. Gestützt wird diese veränderte Interpretation von Stereotypen und Vorurteilen nicht zuletzt durch diejenigen Befunde, die deutlich gemacht haben, daß Stereotypisierungen ebenso wie andere Varianten konzeptgesteuerter Informationsverarbeitung als „Ergebnis der Begrenztheit menschlicher Informationsverarbeitungskapazität“ (Stroebe 1985: 35) zu

verstehen ist, die offensichtlich „Weltorientierung“ ermöglichen, und zwar weitgehend unabhängig davon, ob ihre Wissensbasis „objektiv“ - von welchem Standpunkt auch immer - richtig oder falsch, zutreffend oder ungenau ist. Gerade in jüngster Zeit wurde zudem in mehreren Untersuchungen gezeigt, daß Stereotypisierungen - im Gegensatz zur verbreiteten Annahme, es handle sich um unflexible, rigid angewendete Generalisierungen - durchaus unter Berücksichtigung der jeweiligen Kontextbedingungen und Bezugsrahmen vorgenommen werden und mit einer Veränderung dieser Kontextbedingungen variieren können (vgl. Oakes/Haslam/Turner 1994: 127-159; Leyens/Yzerbyt/Schadron 1994).

Den Hintergrund der Forschungsbemühungen, die zu diesen Befunden geführt haben, bildet letztlich die allzu häufig vernachlässigte Einsicht in die Tatsache, daß Informationsverarbeitungs- und Wahrnehmungsprozesse keineswegs sensualistisch-voraussetzungslos erfolgen, sondern vielmehr selektiv und strukturiert von Individuen vorgenommen werden, die sich dabei an deren sozialen Eingebundenheit und den sich daraus ergebenden Zielsetzungen und Interessen orientieren (Esser 1980: 137). Indem die kognitionstheoretische Forschung diese Erkenntnisse „wiederentdeckte“ und mehr oder weniger zur metatheoretischen Grundlage ihrer Analysen machte, hat sie zweifellos auch für die soziologische Forschung wichtige Einsichten in die Mikrofundierung von Stereotypen und Vorurteilen erbracht. Allerdings stößt sie spätestens dann an die Grenzen ihres Forschungsprogramms, wenn die Zusammenhänge zwischen den kognitiven Strukturen und Prozessen einerseits und den Zielsetzungen, Intentionen und sozialen Handlungsbedingungen der kognizierenden Akteure andererseits nicht nur abstrakt postuliert, sondern auch - unter „natürlichen“ Bedingungen - im Rahmen einer allgemeinen Theorie systematisch analysiert und erklärt werden sollen.

Die eingeschränkte Reichweite kognitionstheoretischer Analyse- und Erklärungsansätze offenbart sich vor allem in vier zentralen Bereichen: Erstens sind diese Ansätze nicht in der Lage, im Rahmen ihres Forschungsprogramms die Entstehung, den Inhalt und die Ausrichtung von spezifischen Stereotypen und Vorurteilen zu erklären. Zwar hat zum Beispiel Hamilton in seiner „Theorie der illusorischen Korrelation“ zu zeigen versucht, daß Stereotype in kognitiver Perspektive als Ergebnis einer Zusammenhangstäuschung angesehen werden können, die sich darin manifestiert, daß Zusammenhänge zwischen besonders salienten - seltenen, erwartungsinconformen und/oder normverletzenden - Verhaltensweisen und Persönlichkeitsmerkmalen (z.B. ein Angehöriger einer ethnischen Minderheit, der einen Diebstahl begeht) überschätzt und zu einem Stereotyp der Gruppe als Ganzes („Alle X sind Diebe“) generalisiert werden (vgl. Hamilton/Sherman 1994: 11-14; Rothbart 1993: 96f); andere wiederum versuchten, die Entstehung von Stereotypen auf „self-fulfilling prophecies“ oder auf die (unbewußte) „Entdeckung“ und Generalisierung von Kovariationen zwischen Gruppenzugehörigkeiten und Persönlichkeitsmerkmalen zurückzuführen (vgl. Hilton/von Hippel 1996: 244-248). Diese Ansätze sind jedoch offensichtlich wenig geeignet, zu erklären, weshalb Autostereotype der Eigengruppe zumeist positiv, Heterostereotype der Fremdgruppe aber meistens negativ konnotiert sind, oder weshalb Menschen schwarzer Hautfarbe häufig als „faul“, „athletisch“ usw. gelten. Zudem kann zum Beispiel der Effekt der illusorischen Korrelation allenfalls dann unter bezug auf kognitive Mechanismen der Verarbeitung gemeinsam auftretender salienter Ereignisse plausibel gemacht werden, wenn die Individuen nicht bereits über vorgängige Erwartungen oder Stereotype verfügen. Dies dürfte jedoch selten der Fall sein (vgl. Stroebe/Insko 1989: 26f; Brown 1995: 86-90; Leyens/Yzerbyt/Schadron 1994: 110-117; Simpson/Yinger 1985: 91). Es bleibt ferner offen, wie Stereotype zu *sozialen*

Stereotypen werden können, die von einer großen Zahl von Personen innerhalb sozialer Gruppen oder Entitäten geteilt werden. Auch Vertreter des kognitiven Ansatzes räumen deshalb ein, daß die Analyse kognitiver Strukturen und Prozesse zur Klärung dieser Aspekte nicht ausreicht und um die Untersuchung motivationaler und soziokultureller Faktoren ergänzt werden muß (vgl. Hamilton/ Trolie 1986: 127f, 134, 137, 151-158; Rothbart 1993).

Zweitens sind die kognitionstheoretischen Beiträge zur Stereotypen- und Vorurteilsforschung durch einen offensichtlichen Stereotypen-Bias gekennzeichnet. Die meisten Untersuchungen und zusammenfassenden Darstellungen konzentrieren sich auf den Teilbereich der Stereotypenforschung; die Frage nach dem Zusammenhang zwischen Stereotypen und anderen Aspekten sozialer Distanzierung bzw. ethnischer Grenzziehung wird vernachlässigt. Diese einseitige Ausrichtung beruht im wesentlichen auf der wohl von den meisten Autoren geteilten Konzeptualisierung von Stereotypen als der kognitiven Komponenten von Vorurteilen, die die allgemeinen Wissensstrukturen bzw. die subjektiven Wahrscheinlichkeitsurteile über das Bestehen einer bestimmten Objekt-Attribut-Verknüpfung repräsentieren, während unter Vorurteilen - in Anlehnung an die allgemeine Definition von Einstellungen - eher generelle Bewertungsschemata, emotional-affektive und eventuell auch konative Reaktionsmuster verstanden werden (vgl. Brown 1995: 8; Hilton/von Hippel 1996: 258; Schäfer 1988: 15; Stroebe/Insko 1989: 8). Ausgehend von diesen konzeptionellen Unterscheidungen kann der Stereotypen-Bias durchaus verständlich erscheinen, da dieses Konstrukt genau auf jener Analyseebene zu verorten ist, die im Blickpunkt dieser Forschungsrichtung liegt. Diese Selbstbeschränkung behinderte allerdings zugleich eine ähnlich umfassende Analyse der empirischen Zusammenhänge zwischen den beiden Konstrukten wie sie für alle möglichen Detailaspekte von Stereotypen vorgelegt wurde.

So beschränkt sich der Kenntnisstand weitgehend auf sehr allgemeine Befunde, die darauf hinweisen, daß ein enger, aber keineswegs perfekter Zusammenhang zwischen der Bewertungsqualität von Vorurteilen und den allgemeinen evaluativen Konnotationen von Stereotypen besteht (vgl. Dovidio et al. 1996: 292-302; Hilton/von Hippel 1996: 256f; Stroebe/Insko 1989: 10f). Erst allmählich setzt sich neuerdings - angeregt vor allem durch die erwähnte Studie von Devine - die Auffassung durch, Vorurteile seien nicht nur durch negative Bewertungen definiert, sondern auch durch die „tendency to engage in stereotypical processing of group members“ (Hilton/von Hippel 1996: 258). Der in dieser eher prozeduralen Perspektive implizit oder explizit angenommene Zusammenhang zwischen den beiden Konstrukten wird in jüngster Zeit von einigen Autoren nunmehr auch empirisch analysiert (vgl. Fazio et al. 1995; Hilton/von Hippel 1995: 258). Solche Untersuchungen sind allerdings eher die Ausnahme. Der angesprochene Mangel an Studien über den Zusammenhang zwischen Stereotypen und tatsächlichen Diskriminierungstendenzen fügt sich nahtlos in das Bild. Auch die jüngst von Dovidio und seinen Kollegen (1996) vorgelegte Bestandsaufnahme der Forschungsergebnisse zum Zusammenhang zwischen Stereotypen, Vorurteilen und Diskriminierung zeigt, daß hier weiterhin erstaunlich hohe Erkenntnisdefizite bestehen.

Drittens lassen sich im Rahmen kognitionstheoretischer Ansätze individuelle und gruppenspezifische Unterschiede in der Tendenz zu Stereotypisierungen, Vorurteilen und erst recht zu overt Diskriminierungen nicht hinreichend erklären (vgl. Duckitt 1992: 61). Sie vermitteln wichtige Erkenntnisse über die allgemeinen Grundlagenprozesse, Regelmäßigkeiten und Konsequenzen von Stereotypisierungen und

Vorurteile und deren Verwurzelung in der generellen Notwendigkeit kognitiver Komplexitätsreduktion. Doch sie ermöglichen nur sehr beschränkt die Deduktion überprüfbarer Hypothesen hinsichtlich der Verteilung entsprechender Meinungen und Einstellungen über bestimmte Personengruppen in einer Population oder hinsichtlich der unterschiedlich starken Verankerung oder Zugänglichkeit bestimmter Meinungen und Einstellungen. Warum werden bei manchen Akteuren bestimmte Stereotype und Vorurteile sehr rasch und weitgehend automatisch aktiviert - und bei anderen nicht? Warum halten manche Individuen an bestimmten generalisierten Meinungen und Einstellungen auch gegen alle faktische Evidenz und Widerlegungsversuche fest - und andere nicht? Unter welchen Umständen ist eine Revision eingeschliffener Stereotype und Vorurteile zu erwarten? In welcher Weise und unter welchen Bedingungen beeinflussen die kognitiven Modelle tatsächlich soziales Handeln in „normalen“, mit eventuell langfristigen Konsequenzen verbundenen Interaktionsbeziehungen (außerhalb des Experimentallabors)? In kognitionstheoretischen Beiträgen wird mit guten Gründen häufig auf die zentrale Bedeutung der Faktoren „Motivation“ und „Opportunität“ hingewiesen, die offensichtlich einen starken Einfluß sowohl auf die Art und Weise als auch auf die Ausrichtung der Informationsverarbeitung ausüben. Ähnliche Hinweise gibt es seit längerem aus dem Umfeld der allgemeinen Einstellungsforschung (vgl. z.B. Fazio 1990). Der Verweis auf diese Faktoren bleibt in der kognitionstheoretischen Stereotypen- und Vorurteilsforschung jedoch in den meisten Fällen inhaltlich abstrakt, empirisch vage und theoretisch unspezifiziert. Nicht zuletzt hierin liegt offenbar auch die Unzulänglichkeit kognitiver Ansätze für die Prognose unterschiedlicher Ausprägungen von Stereotypisierungen und Vorurteilen begründet.

Damit eng verbunden ist - viertens - die ungenügende Berücksichtigung der Zusammenhänge zwischen den intraindividuellen Prozessen und Strukturen der Informationsverarbeitung und dem zielgerichteten, an je vorgegebenen strukturellen Randbedingungen orientierten sozialen Handeln der Akteure. Die Mehrzahl der Vertreter des kognitiven Ansatzes im Bereich der Stereotypen- und Vorurteilsforschung reklamiert zwar für sich das Etikett „*social cognition research*“. Doch der mit dem Adjektiv „sozial“ verbundene Anspruch wird in der Regel nur hinsichtlich der Objekte der analysierten Informationsverarbeitungsprozesse eingelöst, da die Wahrnehmung und Beurteilung von Personen und Personengruppen im Vordergrund steht. Die Entstehungsbedingungen sozial geteilter „belief systems“ bleiben indessen ebenso unterbelichtet wie die Verankerung kognitiver Prozesse in alltäglichen Interaktionsbeziehungen. Graumann hat dieser Forschungsrichtung insofern durchaus zu Recht den Vorwurf gemacht, sie habe in ihrer „Präokkupation mit letztlich intraindividuellen Prozessen und Strukturen [...] die Sozialität menschlicher Existenz vernachlässigt“ und orientiere sich an einem fragwürdigen „Primat der Repräsentation über das Repräsentierte: die soziale Realität“ (Graumann 1988: 87 und 88). Der neuere Trend in der kognitionstheoretischen Forschung zu einem verstärkten Interesse an experimentalpsychologischen Untersuchungen des Einflusses von Stimmungslagen, Gefühlen oder Affekten auf die Aktivierung von Stereotypen und Vorurteilen dürfte diese Tendenz eher noch verschärfen (vgl. Mackie/Hamilton 1993).

Auch Tajfel, der mit seinen experimentellen Studien zum Akzentuierungseffekt einen wichtigen Anstoß für die kognitionstheoretische Forschung gegeben hat, stellte gerade in seinen späteren Arbeiten immer wieder klar, daß eine Untersuchung der „kognitiven ‘Mechanik’ von Stereotypen“ für die adäquate Analyse der Entstehung, Verbreitung und Funktionsweise von Stereotypen zwar notwendig, aber bei weitem nicht ausreichend sei (Tajfel 1982b: 41). Die kognitiven Ansätze leisten, so Tajfel, einen unerläßlichen Beitrag

für das Verständnis der „kognitiven Funktionen“ von Stereotypen und damit für das Verständnis ihrer Bedeutung für die Zwecke der kognitiven und verhaltensbezogenen Adaption durch die Vereinfachung und Systematisierung des Überflusses und der Komplexität von Informationen, die der menschliche Organismus aus seiner Umwelt erhält. Doch sie vernachlässigen in ihrer „individualistischen“ Fixierung auf intraindividuelle Strukturen und Prozesse der Informationsverarbeitung die Bedeutung von Stereotypen als Instrumente für die Aufrechterhaltung des Wertsystems eines Individuums, deren Rolle bei der Schaffung und Erhaltung von Gruppenideologien, die soziales Handeln erklären und rechtfertigen, und bei der Herausbildung und Verteidigung von Differenzierungen oder Distinktionen zwischen Gruppen (Tajfel 1982b: 43). Diese kritische Einschätzung der Unzulänglichkeiten rein kognitiver Analysen bildet den Hintergrund für die von Tajfel und einigen anderen Autoren entwickelte „Theorie der sozialen Identität“, die inzwischen in der sozialpsychologischen Forschung als der vermutlich wichtigste Versuch gilt, die Analyse- und Erklärungsdefizite kognitionstheoretischer Ansätze zu verringern; diese Theorie wird im folgenden noch ausführlich dargestellt.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß die kognitionstheoretische Forschung wichtige zusätzliche Erkenntnisse über die bereits von Lippmann oder Allport angeführten kognitiven Grundlagen von Stereotypisierungen und Vorurteilen erbracht haben. Die in der älteren sozialpsychologischen Forschung und auch in soziologischen Analysen oft nur anekdotisch ausgewiesenen Evidenzen in bezug auf die Entstehungszusammenhänge und Funktionen von Stereotypisierungen als Sonderfälle von Kategorisierungs- und Generalisierungsprozessen, sind im Verlauf der „kognitiven Wende“ in unzähligen Untersuchungen detailliert untersucht und empirisch unterfüttert worden. Ein Ergebnis dieser Bemühungen ist nicht zuletzt die Kenntnis einer Reihe von Regelmäßigkeiten bzw. „Effekten“, die im Zusammenhang mit Stereotypisierungen und Vorurteilen unter sehr unterschiedlichen Bedingungen beobachtet werden können. Die detaillierte Analyse dieser „Effekte“ - etwa des „Akzentuierungseffekts“, des „outgroup homogeneity effect“ oder des Scheinkorrelationseffekts - steht nach wie vor im Zentrum vieler Studien, die vorzugsweise unter Experimentalbedingungen durchgeführt werden. Die wohl den meisten dieser Arbeiten zugrunde liegende Intention: „to push the cognitive analysis as far as it could go“ (Hamilton/Trolier 1986: 152), um so die genuin kognitiven Grundlagen und Konsequenzen von Stereotypen, Vorurteilen oder gar Diskriminierungen herauszuarbeiten, kann vor allem mit Blick auf die Vorzüge akademischer Spezialisierungsprozesse durchaus positiv betrachtet werden. Die Mängel der „rein“ kognitiven Ansätze in bezug auf die Erklärung von Stereotypisierungen, Vorurteilen oder Diskriminierungen unter „normalen“ Interaktionsbedingungen sind indes offensichtlich. Eine Vielzahl interessanter Phänomene kann auf der Grundlage dieser Ansätze nicht erklärt werden. Die Ursachen für dieses Erklärungsdefizit liegen letztlich zum einen, allgemein gesprochen, in der unzulänglichen Berücksichtigung motivationaler und sozialer Bedingungen von - durch konkrete Akteure mit spezifischen Zielsetzungen unter spezifischen Handlungsbedingungen vollzogenen - Informationsverarbeitungsprozessen, und zum anderen im eher spärlichen Bemühen um Theoriebildung und Theorieintegration. Vor allem die mangelnde Theoriebildung verhindert die systematische Integration als offensichtlich relevant erkannter „zusätzlicher“ Faktoren in ein kohärentes und ausbaufähiges Erklärungsmodell. Der zweifellos wichtige Hinweis etwa auf die Bedeutung von Motivationen und Opportunitäten oder auch die gelegentlichen Verweise auf die „pragmatics of social cognition“ bleiben somit weitgehend beliebig und theoretisch ungeklärt.

Eine angemessene Theorie von Stereotypisierungen und Vorurteilen muß in der Lage sein, die subjektiven, intraindividuellen Prozesse der Informationsverarbeitung in ihrem Zusammenhang mit den für die Akteure relevanten objektiven, sozial definierten Vorgaben im Rahmen eines übersituativ gültigen Modells zu erklären. Allein schon daraus ergibt sich zwangsläufig die Notwendigkeit, die soziale Positionierung „kognizierender“ Individuen, deren Einbettung in soziale Beziehungen und die daraus entstehenden Zielsetzungen und Interessenlagen als zentrale Elemente der Analyse aufzufassen. Diese Erkenntnis ist nicht neu. Sie war grundlegend für einige andere Erklärungsansätze aus dem Bereich der sozialpsychologischen Forschung und erst recht für die meisten soziologischen Beiträge zur Analyse und Erklärung von Stereotypen und Vorurteilen. Eine kurze Übersicht über diese Ansätze soll zeigen, welche Hypothesen und empirischen Einsichten aus diesen Beiträgen gewonnen werden können.

4 Die Theorie „realer“ Gruppenkonflikte

Einen deutlichen Kontrast zu den psychodynamischen bzw. persönlichkeits-theoretischen oder kognitiven Ansätze der Analyse und Erklärung sozialer Distanzierungen bilden insbesondere die diversen Varianten der Gruppenkonflikttheorie. Die zentrale Differenz zwischen diesen Theoriegruppen zeigt sich bereits auf der Ebene des analytischen Primats: Während dort intraindividuelle Faktoren und intrapersonale Prozesse im Zentrum der Analyse- und Erklärungsversuche stehen, richtet sich hier das Augenmerk in erster Linie auf Intergruppenbeziehungen und die damit verknüpften Interessen der Akteure innerhalb der jeweiligen Gruppen. Ganz offensichtlich wird der Unterschied schließlich hinsichtlich der zentralen Grundannahmen. Beziehen sich diese in persönlichkeits-theoretischer oder kognitiver Perspektive vorrangig entweder auf Mechanismen der „Verschiebung“ und „Projektion“ psychodynamischer Triebkräfte oder auf die Funktionsweise von Informationsverarbeitungsprozessen, kulminieren sie in konflikttheoretischer Perspektive in der Ausgangshypothese „that group conflicts are rational in the sense that groups do have incompatible goals and are in competition for scarce resources“ (Campbell 1965: 287; LeVine/Campbell 1972: 29). Dieses grundlegende Postulat war Ausgangspunkt der meisten sozialwissenschaftlichen Beiträge zur allgemeinen Konfliktforschung, bildete aber auch den Fixpunkt für eine Reihe sozialpsychologisch orientierter Untersuchungen über den Zusammenhang zwischen Intergruppendifferenzierungen, Konflikten und der Herausbildung spezifischer „belief systems“ und Einstellungsmustern gegenüber den Angehörigen der eigenen Gruppe einerseits, den Mitgliedern von Fremdgruppen andererseits.

Die insbesondere für die sozialpsychologische Stereotypen- und Vorurteilsforschung einflußreichsten Studien aus dem Umfeld dieser Gruppenkonflikttheorien sind zweifellos die Arbeiten von Muzafer Sherif und seinen Mitarbeitern, die gemeinhin unter dem Etikett der „Realistic Group Conflict Theory“ (RGCT) bekannt sind. Den empirischen Hintergrund dieses Theorieentwurfs bilden vor allem Sherifs Feldexperimente aus der Zeit zwischen 1949 und 1953, in denen in drei jeweils dreiwöchigen Sommerlagern Gruppenbildungsprozesse und Konfliktgenese unter sorgfältig ausgewählten „typischen“ amerikanischen weißen Jugendlichen der Mittelschicht (ohne erkennbare „Verhaltensauffälligkeiten“) in mehreren Längsschnittuntersuchungen analysiert wurden (vgl. Sherif 1966: 71-93). Ausgehend von der sehr allgemeinen Prämisse, daß funktionale Beziehungen bzw. wechselseitige Abhängigkeiten zwischen Gruppen in bezug auf ihre jeweiligen Zielerreichungsmöglichkeiten einen direkten Einfluß auf das wechselseitige Verhältnis der jeweiligen Gruppenmitglieder zueinander haben, dienten die Feldexperimente dem Ziel der

systematischen Erforschung von Verhaltensänderungen als Ergebnis kontrolliert variierender Bedingungen der Intergruppenbeziehungen.

Auf der Grundlage der möglichst unauffällig organisierten Datensammlung konnte Sherif zunächst - in der Phase der Gruppenbildung - feststellen, daß die relativ willkürlich auf zwei Gruppen aufgeteilten Jugendlichen sehr schnell eine weitgehend stabile Innergruppenstruktur mit klaren Status-Positionen, Rollen, Normen und Ritualen entwickelten, die das Verhalten untereinander regelte (Sherif 1966: 74-81). Traten diese Gruppen - in der „Konfliktphase“- in reinen Konkurrenz- und Wettbewerbsspielen vom Typ der Null-Summen-Spiele miteinander in Kontakt, ergaben sich deutliche Verhaltensmuster: Sowohl verbale als auch handfeste Feindseligkeiten und Diskriminierungen gegenüber den Angehörigen der jeweiligen Outgroup nahmen drastisch zu; es zeigten sich erhebliche Verzerrungen in der Beurteilung der Fähigkeiten und Leistungen der jeweiligen Gruppen, wobei die Angehörigen der eigenen Gruppe nahezu ausschließlich positiv, die der Fremdgruppe überwiegend negativ eingeschätzt wurde; dem korrespondierte die generelle Tendenz, die Mitglieder der eigenen Gruppe auf verschiedenen Einstellungsskalen positiv und die der anderen negativ zu beurteilen; ferner konnte eine erhöhte Kohäsion und Solidarität innerhalb der Gruppe und eine Verstärkung der normativen Regulierung individueller Kontakte mit Angehörigen der anderen Gruppe beobachtet werden (Sherif 1966: 81-85). Erst die Vorgabe übergeordneter gemeinsamer Ziele in Situationen, in denen Kooperation für die Verwirklichung der jeweiligen Gruppenziele unumgänglich war, ermöglichte eine Verringerung der wechselseitigen Antipathien und eine Milderung der drastischen Beurteilungsunterschiede hinsichtlich der Eigen- und Fremdgruppe (Sherif 1966: 85-93).

Insgesamt legen die Befunde von Sherifs Feldexperimenten die Vermutung nahe, daß anhaltende Konflikte zwischen Gruppen um gemeinsam angestrebte Ziele - unter Bedingungen sich wechselseitig ausschließender Zielerreichung - eine hinreichende Bedingung für soziale Distanzierungen und feindselige, eventuell auch manifest aggressive Handlungen gegenüber den jeweiligen Fremdgruppen darstellt, die mit abwertenden Meinungen (Stereotypen) und Einstellungen (Vorurteilen) einhergehen. Sie erscheinen zudem als eine hinreichende Bedingung auch für die Entstehung oder Verstärkung von Kohäsion und Solidarität innerhalb der Eigengruppe. Gestützt wird diese Einschätzung durch die sorgfältige Auswahl der Jugendlichen unter dem Gesichtspunkt der möglichst vollständigen Vermeidung besonderer psychischer oder physischer Unterschiede, das Fehlen bereits vorab bestehender Bekanntschaften oder Freundschaften und die weitgehend zufällige Gruppeneinteilung; Einflüsse durch gemeinsame Konflikt- oder Kooperationserfahrungen in der Vergangenheit, durch auffällige kulturelle, sprachliche oder physische Differenzen oder auch durch spezifische persönlichkeitsbezogene Dispositionen sollten somit als Determinanten der Entwicklung feindseliger Einstellungen und Verhaltensweisen ausgeschlossen sein. Für Sherif war damit klar: „neither cultural, physical, nor economic differences are *necessary* for the rise of intergroup conflict, hostile attitudes, and stereotyped images of out-groups. Nor are maladjustment, neurotic, or unstable tendencies necessary conditions for the appearance of intergroup prejudice and stereotypes“ (Sherif 1966: 85).

Die besondere Bedeutung der Experimente Sherifs liegt darin, daß die gesamte Anlage der Untersuchung unter möglichst „natürlichen“ Bedingungen eine systematische Überprüfung der zentralen Hypothesen der „Realistic Group Conflict Theory“ - bei gleichzeitiger Kontrolle der in anderen Erklärungsansätzen

hervorgehobenen Determinanten - ermöglichte, die diese im Kern bestätigte. Donald T. Campbell hat diese Befunde, gestützt auf zahlreiche weitere Beiträge mit ähnlichen Resultaten, zum Ausgangspunkt einer zusammenfassenden Darstellung der grundlegenden Hypothesen dieser Theorierichtung gemacht. Es handelt sich dabei um folgende elf Hypothesen: (1) „real conflict of group interest causes intergroup conflict“ (Campbell 1965: 287); und: je stärker die Interessenkonflikte und je höher die zu erwartenden Gewinne oder Verluste, desto höher ist die Intensität des Gruppenkonflikts. (2) Reale Interessenkonflikte, aktuelle oder vergangene Intergruppenkonflikte, aber auch die schiere Präsenz feindseliger und/oder konkurrierender Fremdgruppenangehörigen erscheinen kollektiv als „reale Bedrohung“ („real threat“) und bedingen auf der individuellen Ebene korrespondierende Bedrohungswahrnehmungen („perception of threat“) (Campbell 1965: 288). (3) Die wahrgenommene Bedrohung führt zu Feindseligkeit gegenüber der Ursache der Bedrohung, wobei gilt: „the more important the goal competed for, the more hostility; the greater the value which is being threatened and the greater the perceived interference with goal attainment, the greater the hostility“ (Campbell 1965: 288).

Die wahrgenommene Bedrohung - und damit auch: der Interessenkonflikt zwischen den Angehörigen der jeweiligen Gruppen - erhöht (4) die Solidarität innerhalb der ingroup, (5) das Bewußtsein der Identität der eigenen Gruppe und die Wertschätzung der damit verbundenen gruppenspezifischen Besonderheiten sowie (6) die Tendenz zu sozialer Schließung (Campbell 1965: 288-290). Damit einher geht (7) die Verringerung individueller Bestrebungen zur Defektion von der Gruppe, verbunden mit (8) verstärkter Sanktionierung und Ablehnung von Abtrünnigen oder (9) stark reduzierter Toleranz gegenüber Abweichlern, die gegen die zentralen Gruppennormen verstoßen (Campbell 1965: 290f). (10) Insgesamt ergibt sich somit aus der wahrgenommenen Bedrohung eine Verstärkung von Ethnozentrismus; diese Hypothese ist genau genommen lediglich eine Zusammenfassung der vorangegangenen Hypothesen, sofern unter Ethnozentrismus ein Zustand erhöhter ingroup-Solidarität bei gleichzeitiger Abwertung der Fremdgruppen und verschärfter sozialer Distanzierung bzw. Schließung verstanden wird. (11) Ob die diesen Prozessen zugrunde liegenden Interessenkonflikte und Bedrohungen in einem objektiv feststellbaren Sinn „real“ sind, ist letztlich zweitrangig; selbst - zumindest für Außenstehende - offensichtliche absurde Selbsteinschätzungen einer Bedrohung durch Fremdgruppen führen zu erhöhter Solidarität innerhalb der Eigengruppe und Feindseligkeit gegenüber den Fremdgruppen (Campbell 1965: 291).

Diese Hypothesen sind gewissermaßen die Essenz zentraler Aussagen zahlreicher Analysen von Intergruppenkonflikten, zu denen neben den konflikttheoretischen Beiträgen etwa von Simmel, Bernard oder Boulding vor allem Sumners Studien zum Ethnozentrismus-Syndrom, Cosers Entwurf einer funktionalistischen Konflikttheorie oder eben auch die Arbeiten von Sherif zählen (vgl. LeVine/ Campbell 1972: 29-42). Bei allen zweifellos festzustellenden Differenzen, stimmen diese Beiträge zumindest darin überein, daß Intergruppeneinstellungen und -verhalten in der Regel die jeweiligen Interaktions- bzw. Austauschbeziehungen und Interessen dieser Gruppen widerspiegeln. Sind diese Interessen miteinander unvereinbar, weil sich die eine Gruppe nur zu Lasten der anderen besser stellen kann, wäre diesem Ansatz zufolge zu erwarten, daß sowohl die Einstellungen als auch das Verhalten gegenüber der jeweils anderen Gruppen vorwiegend negativ und feindselig sind. Sind die Gruppeninteressen hingegen kompatibel oder gar komplementär, so daß jede Gruppe zur Verwirklichung ihrer Ziele auf die Unterstützung der anderen angewiesen ist, wären eher positive Einstellungen und Verhaltensweisen gegenüber den outgroup-

Angehörigen zu erwarten (Brown 1995: 163; vgl. Mummendey 1985: 189; Secord/Backman 1978: 204-209). Die Unterschiede gerade zu den Persönlichkeitstheoretischen oder psychodynamischen Ansätzen sind mehr als deutlich: „Hostile intergroup attitudes and behaviour are seen to arise as a function of an intergroup relationship, not interpersonal peculiarities. Conflict is generated by competition for real resources and not by an emotion of deprivation“ (Hogg/Abrams 1988: 47). Eine angemessene Analyse der Entstehung und Funktionsweise von Vorurteilen und anderen Formen sozialer Distanzierung kann sich demzufolge nicht auf intrapersonale Prozesse und interpersonale Beziehungen beschränken; sie erfordert stets auch eine Untersuchung von Intergruppenbeziehungen und deren Konsequenzen für die einzelnen Akteure, die sich mit einer Gruppe identifizieren und/oder von anderen einer bestimmten Gruppe zugeordnet werden¹⁴.

Die realistische Gruppenkonflikttheorie weist überdies deutliche Ähnlichkeiten mit zwei prominenten Theorien ethnischer Konflikte - der „Split Labor Market Theory“ und der „Competition Theory of Ethnic Relations“ - auf. Die „Theorie des gespaltenen Arbeitsmarkts“ stellt einen Versuch dar, „ethnische Antagonismen“ - von Vorurteilen bis hin zu manifesten Gewalttaten - zwischen „Einheimischen“ und Immigranten primär als Folgen eines Interessenkonflikts um die Verteilung knapper Ressourcen (v.a. Arbeitsplätze und Einkommen) zwischen privilegierten (weißen) Arbeitnehmern, zugewanderten „Lohndrückern“ und den auf Profitmaximierung ausgerichteten Unternehmern zu erklären (Bonacich 1972; 1979). Auch in der „Theorie des ethnischen Wettbewerbs“ steht die Konkurrenz um begehrte Güter im Zentrum des Erklärungsmodells, das sich allerdings nicht ausschließlich auf genuin ökonomische Ressourcen bezieht, sondern auch andere Güter wie Herrschaftspositionen oder auch Heiratspartner mit einbezieht, und eine Reihe von Hypothesen über die strukturellen bzw. sozialökologischen Bedingungen überter Wettbewerbsbeziehungen umfaßt (Olzak/Nagel 1986; Olzak 1992; Nagel 1995). Parallelen zum Erklärungsansatz der „Realistic Group Conflict Theory“ finden sich außerdem in marxistischen und neomarxistischen Interpretationen von Vorurteilen und Diskriminierungen, wie sie unter anderem von Oliver Cox in den 40er Jahren oder von John Solomos in den 80er Jahren entwickelt wurden (vgl. Duckitt 1992: 100-102; Simpson/Yinger 1985: 63-70).

In empirischer Hinsicht stützt sich die Theorie realer Gruppenkonflikte auf die Befunde zahlreicher Studien, in denen die postulierten Zusammenhänge zwischen Interessenkonflikten und wahrgenommener Bedrohung einerseits und negativen Stereotypisierungen, Vorurteilen, Ethnozentrismus und/oder feindseligem Verhalten gegenüber Fremdgruppenangehörigen andererseits untersucht und bestätigt wurden. Dazu zählen unter anderem zeitgeschichtliche Untersuchungen über die Veränderung von Stereotypen und Vorurteilen in Abhängigkeit von Intergruppenkonflikten, die vor, während und nach kriegerischen Auseinandersetzungen zwischen Nationalstaaten oder zwischen verschiedenen ethnischen Gruppen durchgeführt wurden (vgl. Brown 1995: 166-168; Haslam et al. 1992). Außerdem kann auf eine Reihe von Studien über interethnische

¹⁴ In kritischer Auseinandersetzung mit der (nicht nur) damals vorherrschenden Fixierung vor allem sozialpsychologischer Untersuchungen auf intra- und interpersonale Faktoren hat Sherif nachdrücklich die Notwendigkeit einer stärkeren Berücksichtigung von Intergruppenbeziehungen in der Analyse von Einstellungen und Handlungen gegenüber Ingroup- und Outgroup-Angehörigen betont: „We cannot do justice to events by extrapolating uncritically from man's feelings, attitudes, and behavior when he is in a state of isolation to his behavior when acting as a member of a group. Being a member of a group and behaving as a member of a group have psychological consequences. There are consequences even when the other members are not immediately present. The orthodox custom of taking these consequences for granted amounts to ignoring them“ (Sherif 1966: 8f; vgl. Tajfel/Turner 1986; Mummendey 1985: 185-188).

Beziehungen in Einwanderungsgesellschaften hingewiesen werden, in denen versucht wurde, die Entstehung bzw. Verstärkung abwertender Stereotypisierungen, negativer Vorurteile und/oder feindseliger Handlungstendenzen von Einheimischen gegenüber Zugewanderten auf intensivierte Konkurrenzbeziehungen und Interessenkonflikte zurückzuführen. Im Zentrum dieser Untersuchungen stehen zumeist die (vermuteten) direkten Auswirkungen der Zuwanderung auf die Verknappung vor allem von Arbeitsplätzen, Wohnraum oder auch von Heiratspartnern, von denen wiederum unmittelbare Konsequenzen für die Meinungen, Einstellungen und Verhaltensweisen der von den daraus entstehenden Interessenkonflikten negativ betroffenen Bevölkerungsgruppen erwartet werden. Auf diese Weise wurde zum Beispiel versucht, die negativen bis hin zu manifest konfliktiven Aufladungen interethnischer Beziehungen in den USA (vgl. Olzak 1992; Bonacich 1972, 1979) und in Südafrika (vgl. Duckitt 1992: 99-102) zu erklären. Vergleichbare Untersuchungen liegen auch für die Beziehungen zwischen Einheimischen und Immigranten in Deutschland (vgl. von Freyberg 1994; Schäfer/Six 1978: 133f) und in anderen europäischen Ländern (vgl. Quillian 1995) vor.

Grundlage vor allem der historisch orientierten Studien sind zumeist aus Zeitungsberichten und anderen Dokumenten erschlossene Angaben über die Intensität interethnischer Auseinandersetzungen, die mit aggregierten Daten über die (vermuteten) Konkurrenzverhältnisse zwischen den jeweiligen Gruppen - zum Beispiel: Indikatoren des wirtschaftlichen Wachstums, der Zuwanderung, der beruflichen Segregation oder der Verknappung von Wohnraum - in Beziehung gesetzt werden. Die gegenwartsbezogenen Beiträgen stützen sich hingegen vorrangig auf Meinungs- und Einstellungsdaten, mit denen sowohl die abhängige Variable (Vorurteile, Diskriminierungsbereitschaft usw.) als auch die unabhängigen Variablen (Interessenkonflikte und Konkurrenzwahrnehmung) erfaßt werden sollen. Das Aggregationsniveau dieser Daten ist allerdings in den allermeisten Fällen relativ hoch und ermöglicht nur in sehr eingeschränktem Maß einen robusten, mögliche „Störfaktoren“ kontrollierenden Test der zentralen Hypothesen hinsichtlich des Zusammenhangs zwischen Interessenkonflikten und Stereotypen, Vorurteilen und/oder Diskriminierungstendenzen (vgl. Stroebe 1985: 20); verschärft wird dieses Problem häufig noch dadurch, daß die Indikatoren der interessierenden Konstrukte vielfach nur indirekt aus verfügbaren Dokumenten und Datensätzen gewonnen werden können. Nicht zuletzt aus diesen Gründen werden insbesondere in der sozialpsychologischen Forschung immer wieder Anstrengungen unternommen, einzelne Hypothesen aus dem Umfeld der „realistic group conflict theory“ unter verschiedenen Experimentalbedingungen zu überprüfen. So liegen etwa zum Zusammenhang zwischen Interessenkonflikten und Intergruppendifferenzierung, zu den Auswirkungen von Konflikterfahrungen auf die Kohäsion und Solidarität innerhalb der Eigengruppe oder auch zur Reduktion negativer bzw. feindseliger Intergruppenbeziehungen durch kooperative Bemühungen mehrere Studien vor, die zentrale Hypothesen der Gruppenkonflikttheorie - teilweise mit leichten Modifikationen und Ergänzungen - unterstützen (vgl. Duckitt 1992: 96-100; Brown 1995: 166-169).

Insgesamt gibt es also zahlreiche Hinweise, die die Erklärungskraft der Theorie des „realistischen“ Intergruppenkonflikts zu belegen scheinen. Gleichwohl mangelt es nicht an kritischen Einwänden, die zu einer Relativierung dieser Einschätzung zwingen. Ein Großteil dieser Einwände ergibt sich aus widersprüchlichen empirischen Evidenzen. Dazu zählt zum Beispiel die wiederholt festgestellte Tatsache, daß zwischen feindseligen Einstellungen und Verhaltensweisen einerseits und faktischer oder auch nur

befürchteter Arbeitslosigkeit andererseits keineswegs ein eindeutiger Zusammenhang festzustellen ist, obwohl dies dem Erklärungsmodell zufolge als Ergebnis eines Interessenkonflikts am Arbeitsmarkt zu erwarten wäre (Wimmer 1996: 176-178; Hill 1993: 59-66; Silbermann/Hüser 1995: 63-76). Auch wurde mehrfach registriert, daß sich solche Feindseligkeiten häufig nicht direkt gegen die tatsächlichen oder vermeintlichen Konkurrenten richten, sondern gegen irgendwelche andere Outgroups (Wimmer 1996: 176f). Ferner gibt es eine Reihe von Indizien, die die Annahme in Frage stellen, explizite Interessenkonflikte seien eine notwendige Voraussetzung verschärfter Intergruppendiskriminierung und erhöhter Ingroup-Solidarität (Tajfel/Turner 1986); entsprechende Anhaltspunkte fanden sich notabene auch in Sherifs „summer camp studies“, in denen beobachtet wurde, daß bereits die Kenntnis von der Existenz einer Fremdgruppe - noch vor irgendwelchen tatsächlichen Interaktionsbeziehungen mit expliziten Interessenkonflikten - deutliche evaluative Differenzierungen zwischen der „Wir-Gruppe“ und der „Sie-Gruppe“ und Rivalitätsbereitschaft hervorrufen konnte (Sherif 1966: 80). Und nicht zuletzt lassen sowohl historische Analysen als auch gegenwartsbezogene Beiträge erkennen, daß die postulierten Zusammenhänge nicht unabhängig von eventuell bestehenden Asymmetrien hinsichtlich der typischen Verteilung von Ressourcen und Positionen innerhalb einer gegebenen Sozialstruktur und innerhalb eines bestimmten Statussystems sowie den darauf bezogenen Legitimationsmustern betrachtet werden können (vgl. Tajfel/Turner 1986: 11f).

Die Unzulänglichkeiten der Theorie des Intergruppenkonflikts werden vor dem Hintergrund dieser Einwände leicht ersichtlich. Sie betreffen erstens die Gegenstände der für den Erklärungsansatz zentralen Interessenkonflikte. Im Zentrum der Untersuchungen stehen zumeist gleichermaßen begehrte knappe Güter und Positionen wie Arbeitsplätze, Wohnraum, Land etc., während eher diffuse Güter wie Prestige, Status oder Selbstwertschätzung unberücksichtigt bleiben. Diese Einschränkung könnte die Erklärungskraft der Theorie ebenso unnötig beeinträchtigen wie die damit eng verbundene Beschränkung auf genuin individuelle Güter, die dazu führt, daß die Bedeutung von Interessenkonflikten um kollektive Güter als Determinanten feindseliger Einstellungen und Verhaltensweisen systematisch vernachlässigt wird (vgl. Wimmer 1996: 177; Brown 1995: 168f)¹⁵. Zweitens betreffen sie die zwar häufig angedeutete, letztlich aber unzureichend geklärte Problematik des Verhältnisses zwischen objektiv feststellbaren Interessenkonflikten und subjektiv wahrgenommenen Bedrohungen der Erreichbarkeit angestrebter Ziele. Immerhin gibt es zum Beispiel gerade hinsichtlich der Reaktionen von Einheimischen gegenüber Immigranten zahlreiche Hinweise auf eine weitgehende Entkoppelung subjektiver Bedrohungswahrnehmungen von empirisch feststellbaren Fakten etwa zur Arbeits- oder Wohnungsmarktsituation (vgl. Hogg/Abrams 1988: 48; LeVine/Campbell 1972: 41f). Es stellt sich somit die Frage: „If perceptions of competing goals can underlie prejudice, and if such perceptions are not always correlated with the groups' actual relations, where do they come from?“ (Brown 1995: 169). Unmittelbar auf die Kernhypothesen des Erklärungsmodell zielen drittens die vor allem von Tajfel und Rabbie aufgeworfenen Fragen nach den Minimalbedingungen von Intergruppendiskriminierungen, die auf grundlegenden Zweifeln an der Gültigkeit der Annahme beruhen, „reale“ Konflikte zwischen Gruppen um gemeinsam angestrebte Ziele seien eine hinreichende Bedingung für feindselige Einstellungen und Verhaltensweisen gegenüber Fremdgruppen. Ein weiterer Vorbehalt betrifft schließlich

¹⁵ Sherif umschreibt die Gegenstände von Interessenkonflikten sehr vage: „They may relate to values or goals shared by group members, a real or imagined threat to the safety of the group, an economic interest, a political advantage, a military consideration, prestige, or a number of others“ (Sherif 1966: 15).

viertens die unzulängliche Berücksichtigung der soziokulturellen Bedingungen von Intergruppenbeziehungen im Erklärungsmodell der Theorie des Intergruppenkonflikts.

Ein Erklärungsansatz, der die Behebung genau dieser Unzulänglichkeiten zu leisten beansprucht, ist die Theorie der sozialen Identität. Dieser Ansatz, dem das Ziel zugrunde liegt, Befunde der kognitionstheoretischen Beiträge mit einer Analyse von Intergruppenbeziehungen zu verbinden, soll im folgenden nicht nur deshalb relativ ausführlich dargestellt werden, weil er inzwischen zu einem der wichtigsten Referenzpunkte vor allem der sozialpsychologischen Stereotypen- und Vorurteilsforschung geworden ist, sondern auch deshalb, weil es dabei um einen der seltenen Versuche handelt, eine Brücke zwischen sozialpsychologischer und soziologischer Forschung zu schlagen.

5 Die Theorie der sozialen Identität

Die vor allem von Henri Tajfel und seinen Mitarbeitern entwickelte Theorie der sozialen Identität gilt nicht nur im Spektrum der sozialpsychologischen Stereotypen- und Vorurteilsforschung als der wohl interessanteste Versuch, Erklärungsansätze der „Social Cognition“-Forschung mit Erkenntnissen aus der Theorie der Intergruppenkonflikte in einem theoretischen Bezugsrahmen zu integrieren. Ausgangspunkt dieses Theorieentwurfs ist zum einen eine kritische Einschätzung der Tragweite der gerade von Tajfel selbst maßgeblich angeregten kognitiven Erklärungsansätze. Im Mittelpunkt steht dabei die Feststellung der bereits angeführten Unzulänglichkeiten dieser Ansätze in bezug auf die Analyse und Erklärung der Zusammenhänge zwischen den intraindividuellen Prozessen und Strukturen der Informationsverarbeitung und den sozialen Kontextbedingungen, innerhalb derer sich Stereotypisierungen und Vorurteile entwickeln. Es wird zwar daran festgehalten, daß das Verständnis der „kognitiven Mechanik“ von Stereotypisierungen und Vorurteilen für eine adäquate Analyse unumgänglich sei (Tajfel 1978b: 62); doch zugleich wird deutlich gemacht, daß eine solche Analyse - und erst recht darauf bezogene Erklärungsversuche - ohne Einbeziehung der Motive und Interessen der kognizierenden Akteure und deren Einbindung in bestimmte soziale Kontexte völlig unzureichend sei. Zum anderen bezieht sich der Theorieentwurf explizit auf die „Realistic Group Conflict Theory“, die als notwendige Ergänzung zu den rein kognitiven Ansätzen verstanden wird. Allerdings wird auch diese Theorie im Hinblick auf einige Inkonsistenzen der empirischen Evidenz als unzulänglich beurteilt, deren Ursachen letztlich vor allem darin gesehen werden, daß die Bedingungen der Herausbildung und Aufrechterhaltung von Prozessen der Gruppenidentifikation und deren Auswirkungen auf das Intra- und Intergruppenverhalten in dem Erklärungsmodell nicht angemessen berücksichtigt seien (Tajfel/Turner 1986: 8).

5.1 Die minimalen Bedingungen der Intergruppendiskriminierung

Die Kritik der „realistischen“ Gruppenkonflikttheorie beruht zu einem Großteil auf einer prominenten Serie von Experimenten im Rahmen des sogenannten „minimal group paradigm“, in denen Tajfel und seine Mitarbeiter die minimal hinreichenden Bedingungen für Ingroup-Favorisierungen bzw. Outgroup-Diskriminierungen zu ermitteln suchten. Den Anstoß für diese Studien gaben nicht zuletzt die bereits von Sherif angedeutete, in einigen weiteren Untersuchungen erhärtete Beobachtung, daß in einer Intergruppensituation offenbar Prozesse ablaufen können, „which, despite their leading to strong intergroup

differentiation through the behaviour of the subjects, could not be attributed either to previous hostility, or to an 'objective' current conflict of interests between the groups, or to a simple version of the subjects' self-interest" (Tajfel 1978c: 77; vgl. Tajfel 1982a: 23).

Die Zielsetzung der Minimalgruppenuntersuchungen bestand nun zunächst darin, in den Experimentalsituationen möglichst alle Variablen zu eliminieren, von denen gemeinhin erwartet wurde, sie würden zu Ingroup-Outgroup-Differenzierungen führen; es sollte also „eine extrem reduzierte soziale Ausgangslage geschaffen werden, von der man sukzessive aufbauend schließlich den für Zwischengruppen-Diskriminierung kritischen Faktor isolieren wollte“ (Mummendey 1985: 190). Demgemäß ist das „minimal group paradigm“ darauf ausgerichtet, jedwede Beeinflussung des Verhaltens der Versuchspersonen durch face-to-face-Interaktionen, Interessenkonflikte, bereits bestehende Feindseligkeiten und instrumentelle Verbindungen zwischen deren Reaktionen und deren Selbstinteresse auszuschließen (Tajfel 1978c: 77; Tajfel/Turner 1986: 13f). Eine „minimale“ Gruppeneinteilung wird allein auf der Grundlage offensichtlich willkürlicher Kriterien (z.B. Präferenz für Gemälde von Kandinsky oder Klee, geschätzte Anzahl von Punkten in einer nur kurz projizierten Punktwolke) vorgenommen; lediglich die eigene Gruppenzugehörigkeit und die Gruppenmitgliedschaft der anderen (durch Kodenummern bezeichneten) Teilnehmer des Experiments ist den in einzelnen Zellen voneinander getrennten Versuchspersonen bekannt. Deren Aufgabe besteht dann darin, Geld oder andere Belohnungen zwischen den anonymisierten Angehörigen der derart gebildeten Minimalgruppen aufzuteilen, wobei verschiedene (in Matrizenform repräsentierte) Strategien gewählt werden können: (a) die Strategie des maximalen gemeinsamen Gewinns („maximum joint profit“; MJP), (b) die Strategie des maximalen Gewinns für die Mitglieder der eigenen Gruppe („maximum ingroup profit“; MIP), (c) die Strategie der Maximierung der Differenz zwischen den Auszahlungen für die Eigen- und Fremdgruppe („maximum difference“; MD), auch auf Kosten eines insgesamt geringeren Profits für die Mitglieder der eigenen Gruppe, und (d) die Strategie einer „fairen“ Auszahlung für beide Gruppen („fairness“; F) (Tajfel 1978c: 77-79; vgl. Bourhis/Sachdev/Gagnon 1994).

Die Auswertung mehrerer von Tajfel und seinen Mitarbeitern durchgeführten Experimente im Rahmen dieses „minimal group paradigm“ ergab - anscheinend auch zu deren Erstaunen (Mummendey 1985: 190) - zwei zentrale Resultate: Erstens konnte festgestellt werden, daß die Versuchspersonen bereits unter diesen Minimalbedingungen in aller Regel Mitglieder der eigenen Gruppe bei der Zuordnung der Belohnung bevorzugten; und zweitens zeigte sich, daß sie im allgemeinen die MD-Strategie gegenüber den MIP- und erst recht gegenüber den MJP-Optionen präferierten, während der Fairness-Strategie lediglich eine abschwächende Wirkung auf die Begünstigung der Eigengruppe zugesprochen wurde (Tajfel 1978c: 79), oder anders formuliert: „when relative differentiation in favour of the ingroup conflicted with the absolute amounts of awards that could be distributed either to members of the ingroup (the MIP strategy) or to all subjects (the MJP strategy), it was the achievement of this relative differentiation which tended to guide the choices“ (Tajfel 1978c: 80). Außerdem wurde beobachtet, daß in einer Entscheidungssituation, in der Belohnungen zwischen zwei anderen Mitgliedern der eigenen Gruppe oder zwischen zwei Mitgliedern der Fremdgruppe aufgeteilt werden mußten, die Zuteilung für die (anonymen) Ingroup-Mitglieder eher nach der für sie günstigsten MJP-Strategie vorgenommen wurden, während für die Auszahlungen für die Outgroup-Mitglieder eine Strategie gewählt wurde, die eine relativ geringe Belohnungssumme ergab, selbst wenn deren Erhöhung nicht zu Lasten der Eigengruppe gegangen wäre (Tajfel 1978c: 80; Tajfel/Turner 1986:

14). Diese Resultate konnten auch dann festgestellt werden, wenn die Zuteilung der Versuchspersonen auf die Minimalgruppen explizit nach trivialen Zufallskriterien erfolgte, so daß Verzerrungen etwa durch Präferenzähnlichkeiten und andere „Störfaktoren“ ausgeschlossen werden konnten (Tajfel 1978a: 37; 1978c: 80-82)¹⁶.

Gerade für die „Realistic Group Conflict Theory“ und ähnliche Erklärungsansätze stellen diese - in zahlreichen Folgeuntersuchungen unterstützten - Befunde in der Tat eine Paradoxie dar: es gab in den Experimenten keinen extern definierten Konflikt oder Wettbewerb, keine unmittelbaren Interaktionen zwischen den Gruppenmitgliedern, keinen expliziten sozialen Druck in Richtung auf eine Bevorzugung der Eigengruppe und es war noch nicht einmal im eigenen Interesse der Akteure, die Auszahlungsdifferenz zwischen den Gruppen zu maximieren, da sie bei einer Entscheidung für eine MJP-Strategie, die Auszahlung für *alle* hätten erhöhen können. Für Tajfel und seine Mitarbeiter war somit klar: „the mere perception of belonging to two distinct groups - that is, social categorization per se - is sufficient to trigger intergroup discrimination favoring the in-group“ (Tajfel/Turner 1986: 13). Damit stellt sich dann aber zwangsläufig die Frage, wie dieser Einfluß der reinen sozialen Kategorisierung erklärt werden kann. Die Theorie der sozialen Identität ist ein Versuch, diese Frage zu beantworten.

5.2 Der Theoriekern der Theorie der sozialen Identität

Im Kern beinhaltet diese Theorie im wesentlichen drei miteinander verbundene Konstrukte: (a) soziale Kategorisierung, (b) soziale Identität und (c) sozialer Vergleich. Soziale Kategorisierungen werden dabei in Übereinstimmung mit der „Social Cognition“-Forschung aufgefaßt als „cognitive tools that segment, classify, and order the social environments, and thus enable the individual to undertake many forms of social action“ (Tajfel/Turner 1986: 15f; vgl. Tajfel 1978b: 61f); dies geschieht in einem Prozeß, in dem soziale Objekte und Ereignisse, die in bezug auf die Intentionen, „belief systems“ und Handlungen der Akteure als äquivalent erscheinen, zu Kategorien oder Gruppen zusammengefaßt werden. Der Prozeß der Kategorisierung ermöglicht jedoch, so Tajfel, nicht nur die kognitive Ordnung der das Individuum umgebenden sozialen Umwelt, sondern erfaßt darüber hinaus auch das Individuum selbst, indem ein „system of orientation for *self-reference*“ (Tajfel/Turner 1986: 16) bereitgestellt wird, das seinen Platz in dieser sozialen Umwelt schafft und definiert. Soziale Kategorisierungen gehen somit zumeist mit einem Prozeß der sozialen Identifikation einher, in dem sich das Individuum in sozialen Begriffen bzw. Kategorien - etwa als „Mann“, „Französin“, „Moslem“ etc. - selbst begreift (Tajfel 1978: 63). Sie sind die Grundlage einer

¹⁶ Den durchaus naheliegenden Verdacht, die Befunde könnten darauf zurückzuführen sein, daß den Teilnehmern der Experimente durch den experimentellen Versuchsplan Entscheidungskriterien aufgezwungen oder zumindest implizit nahegelegt wurden („forced choice“), entkräftet Tajfel (1978: 34f) mit dem Hinweis, die verwendeten Auszahlungsmatrizen hätten ja sehr wohl auch andere Entscheidungsstrategien wie Fairness oder maximaler gemeinsamer Gewinn (MJP) ermöglicht, die tatsächlich auch von einigen - allerdings wenigen - Personen gelegentlich gewählt wurden. Ebenso wird die Vermutung zurückgewiesen, die Ergebnisse seien durch Versuchsleitereffekte oder „demand characteristics“ der Experimentalsituation erzeugte Artefakte. Dieser Einwand setze voraus, daß bereits der geringste Hinweis auf eine Relevanz von „Gruppen“ und die offensichtlich arbiträre Einteilung in Minimalgruppen ausreiche, um durchgängig eine bestimmte Form des Intergruppenverhaltens hervorzurufen. Daraus ergebe sich dann aber letztlich nur eine Reformulierung des Ausgangsproblems: „The problem then must be restated once again in terms of the need to specify why a certain kind of intergroup behaviour can be elicited so much more easily than other kinds; and this specification is certainly not made if we rest content with the explanation that the behaviour occurred because it was very easy for the experimenter to make it occur“ (Tajfel 1978a: 36; Tajfel/Turner 1986: 15; vgl. auch Leyens/Yzerbyt/Schadron 1994: 54-56; Bourhis/Schadev/ Gagnon 1994).

„sozialen Identität“, die sich nach Tajfels Definition auf jene Aspekte des Selbstkonzepts eines Individuums bezieht, welche sich aus dem subjektiven Wissen um die Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Kategorie oder Gruppe und den damit verbundenen evaluativen und emotionalen Besetzungen ergeben (Tajfel 1978b: 63; vgl. Tajfel 1982: 24; Tajfel/Turner 1986: 16).

Die mit den sozialen Identifikationen und Gruppenzugehörigkeiten verknüpften Bewertungen beruhen dabei im wesentlichen auf relationalen Beurteilungen auf der Grundlage sozialer Vergleiche mit anderen sozialen Kategorien bzw. Gruppen; erst in solchen sozialen Vergleichsprozessen kann sich eine Eigengruppe als „ähnlich“ oder „unähnlich“, als „besser“ oder „schlechter“ erweisen. Das heißt: „Consequently, the social identity of an individual conceived as his knowledge that he belongs to certain social groups together with some emotional and value significance to him of his membership can only be defined through the effects of social categorizations segmenting an individual’s social environment into his own group and others“ (Tajfel 1978: 67). Die Theorie der sozialen Identität schließt damit direkt an die Theorie sozialer Vergleichsprozesse von Festinger an, insbesondere an deren zwei Kernhypothesen, von denen die erste besagt, es gebe im menschlichen Organismus einen Antrieb („a drive“), die eigenen Meinungen und Fähigkeiten zu bewerten, während die zweite spezifiziert: „To the extent that objective, non-social means are not available, people evaluate their opinions and abilities by comparison respectively with the opinions and abilities of others“ (Festinger 1954: 118). Tajfel überträgt diese Argumentation, die sich hauptsächlich auf die Wirkungen von Vergleichsprozessen innerhalb von Gruppen bezieht, auf Vergleichsprozesse zwischen Gruppen und spitzt sie insofern zu, als er davon ausgeht, daß letztlich in den weitaus häufigsten Fällen diese Selbstvergewisserungen an genuin soziale Vergleiche gebunden und damit in den jeweiligen sozialen Kontext eingespannt bleiben, in dem sie ihre spezifische Bedeutung - und eventuell auch ihre konsensuelle Bestätigung - erhalten (Tajfel 1978: 64-66; vgl. Hogg/Abrams 1988: 22; Leyens/Yzerbyt/Schadron 1994: 61)

Ausgehend von diesen Grundüberlegungen postuliert die Theorie der sozialen Identität drei zentrale Hypothesen (Tajfel/Turner 1986: 16): (1) Alle Individuen streben nach einem positiven Selbstkonzept bzw. nach Selbstachtung („self-esteem“). Sofern soziale Identitäten Teil dieses Selbstkonzepts sind, ergibt sich daraus als Implikation die abgeleitete Hypothese: Alle Individuen sind bestrebt, eine positive soziale Identität zu erreichen oder zu erhalten. (2) Positive soziale Identität beruht auf vorteilhaften Vergleichen zwischen der Eigengruppe und relevanten Fremdgruppen; sie setzt voraus, daß die Eigengruppe auf einer verfügbaren Vergleichsdimension als positiv unterscheidbar oder distinkt wahrgenommen werden kann. (3) Wenn der in solchen Vergleichsprozessen bestimmte Wert einer sozialen Identität als unbefriedigend wahrgenommen wird, dann werden die jeweiligen Individuen versuchen, entweder (a) die Gruppe zu verlassen und in eine andere, positiv distinkte Gruppe überzuwechseln oder (b) die Bewertungen ihrer Gruppe zu verändern. Oder anders formuliert: „It can be assumed that an individual will tend to remain a member of a group and seek membership of new groups if these groups have some contribution to make to the positive aspects of his social identity; i.e. to those aspects of it from which he derives some satisfaction“ (Tajfel 1978b: 64).

Für diese sozialen Vergleichsprozesse sind allerdings nicht alle möglichen Zugehörigkeiten zu sozialen Kategorien oder Gruppen gleichermaßen relevant. Daß eine solche Zugehörigkeit für die Akteure tatsächlich relevant wird, setzt zumindest voraus, daß sie auch individuell als ein bedeutsamer Aspekt des

Selbstkonzepts wahrgenommen wird, das heißt, es muß eine subjektive Identifikation mit der relevanten Kategorie oder Gruppe vorliegen. Drei Komponenten der Gruppenzugehörigkeit werden dabei unterschieden: (a) eine sozial-kognitive Komponente - das Wissen um die eigene Zugehörigkeit zu der betreffenden sozialen Kategorie oder Gruppe, das zumindest ein gewisses Maß an Konsens - auch seitens der relevanten sozialen Umwelt - über die Kriterien der Gruppenzugehörigkeit voraussetzt; (b) eine evaluative Komponente - die positiven oder negativen Wertkonnotationen, die sich mit dieser Zugehörigkeit verbinden können; und (c) eine emotionale Komponente - die Verknüpfung der kognitiven und evaluativen Aspekte der Gruppenzugehörigkeit mit spezifischen Emotionen (wie Zuneigung, Haß usw.), die sich sowohl auf die eigene Gruppe als auch auf andere Gruppen richten können, mit denen sie in Beziehung stehen (Tajfel 1982a: 2; Tajfel/Turner 1986: 15). Die kognitive Komponente bezeichnet lediglich die allgemeinste Voraussetzung von Interaktionen unter Bezug auf irgendwelche Gruppenidentifikationen; ob solche Identifikationen aber auch tatsächlich einen Einfluß auf Interaktionsprozesse ausüben, wird zu einem Großteil durch die evaluativen und emotionalen Aufladungen der Gruppenzugehörigkeit bestimmt: „interactions in terms of ‘group identifications’ are the more likely the stronger are the evaluative and the emotional components of one’s notion of the ingroup and of one’s membership in it“ (Tajfel 1978a: 29).

Die Ausprägungen dieser Komponenten, insbesondere das Ausmaß der Internalisierung von kategorialen oder Gruppenzugehörigkeiten und die damit verknüpften Vorstellungen von einem Wertunterschied zwischen der eigenen Gruppe und anderen Gruppen sind, so Tajfel, zu einem Großteil das Resultat allgemeiner Sozialisations- oder Lernprozesse (Tajfel 1978b: 62; Tajfel/Turner 1986: 16). Sie werden aber darüber hinaus auch bestimmt durch Spezifika der jeweiligen sozialen Situation, in der sich die Akteure befinden, und zwar - allgemein gesprochen - insbesondere durch jene Spezifika der sozialen Situation, die die Handlungsorientierungen der Akteure auf einem theoretischen Kontinuum von interpersonellem zu intergruppalen Verhalten auf den Pol des Intergruppenverhaltens verschieben¹⁷. Als die wichtigsten Determinanten gelten hierbei (a) die bereits im Kontext der „Realistic Group Conflict Theory“ behandelten objektiven Interessenkonflikte: „the more intense is an intergroup conflict, the more likely it is that the individuals who are members of the opposite groups will behave toward each other as a function of their respective group memberships, rather than in terms of their individual characteristics of interindividual relationships“ (Tajfel/Turner 1986: 8; vgl. Tajfel 1978a: 43 und 57); (b) die Durchlässigkeit oder Permeabilität der Grenzziehungen zwischen den sozialen Kategorien oder Gruppen und die darauf bezogenen Meinungen und Überzeugungen der Akteure in Bezug auf ihre Möglichkeiten, als einzelne Individuen von einer Kategorie oder Gruppe in eine andere überzuwechseln oder eine unerwünschte Zuordnung zu einer bestimmten Kategorie oder Gruppe zu vermeiden: je geringer die Permeabilität der Grenzziehungen und die Möglichkeiten eines individuellen „Exits“ aus der jeweiligen sozialen Kategorie

¹⁷ Der eine Extrempunkt des Kontinuums, „rein interpersonales Verhalten“ bezeichnet nach Tajfels Definition jene Interaktionen zwischen zwei oder mehr Personen, die ausschließlich durch die persönlichen Beziehungen zwischen den Individuen und den jeweiligen individuellen Charakteristika determiniert sind. Das andere Extrem des „reinen Intergruppenverhaltens“ bezeichnet hingegen jene Interaktionsbeziehungen, in denen jegliches Verhalten zwischen zwei oder mehr Personen ausschließlich durch die jeweiligen Zugehörigkeiten zu bestimmten sozialen Kategorien oder Gruppen determiniert ist (Tajfel 1978a: 41). Beide Extreme sind, wie Tajfel betont, in der Realität selten; sie markieren lediglich die Pole eines theoretischen Kontinuums sozialer Interaktionssituationen: „All of the ‘natural’ (and also experimental) social situations fall between these two extremes, and the behaviour towards people who are categorized as members of the ingroup or the outgroup will be crucially affected by the individual’s perception (or rather interpretation) of the situation as being nearer to one or the other extreme“ (ebda: 43; vgl. Mummendey 1985: 193).

oder Gruppe eingeschätzt werden, desto stärker tendiert die individuelle Handlungsorientierung zum Pol des Intergruppenverhaltens (Tajfel/Turner 1986: 9f; vgl. Tajfel 1978a: 50-53); (c) die Variabilität bzw. Uniformität der Meinungen, Einstellungen und Verhaltensintentionen unter den Angehörigen einer bestimmten sozialen Kategorie oder Gruppe in Hinsicht auf die „outgroups“ und die Variabilität bzw. Uniformität der Meinungen und Überzeugungen über die individuellen Exit-Möglichkeiten, die ihrerseits sowohl durch interne als auch durch externe Sanktionen beeinflusst werden können (vgl. Tajfel/Turner 1986: 10f; Tajfel 1978a: 57).

All diese Faktoren führen in der Perspektive der Theorie der sozialen Identität dazu, daß einige Zugehörigkeiten und die damit verbundenen sozialen Identitäten bedeutsamer werden als andere, aber auch dazu, daß deren Bedeutsamkeit im Zeitablauf und in Abhängigkeit von den jeweiligen sozialen Situationen variieren kann (Tajfel 1978b: 63). Und genau diejenigen Zugehörigkeiten und sozialen Identitäten, die dadurch für das Selbstkonzept bzw. das Selbstwertgefühl relevant werden, spielen in den sozialen Vergleichsprozessen eine zentrale Rolle. Die bereits für die Minimalgruppen konstatierten Verhaltenstendenzen erhalten so eine besondere motivationale Grundlage, die sich manifestiert in „the need to preserve or achieve a ‘positive group distinctiveness’ which in turn serves to protect, enhance, preserve, or achieve a positive social identity for members of the group“ (Tajfel 1982: 24). Die Folge davon ist eine Art „sozialer Wettbewerb“ („social competition“), in dem es letztlich um die Bewertung einer subjektiv bedeutsam gewordenen Gruppe - und damit um den Wert der mit ihr verbundenen sozialen Identität - geht. Das knappe Gut, um das in diesem Wettbewerb konkurriert wird, ist also keines der Güter, die im Mittelpunkt der „Realistic Group Conflict Theory“ und ähnlicher Erklärungsansätze stehen, sondern eine besondere Variante des Prestiges oder Status, die die relative Position der Eigengruppe auf einer relevanten evaluativen Vergleichsdimension reflektiert (vgl. Tajfel/Turner 1986: 16-19); eine weitere Besonderheit dieser Güter liegt zudem darin, daß sie in der Regel außerhalb des Kontexts des jeweiligen sozialen Vergleichs ohne Wert sind (Tajfel/Turner 1986: 23f). Der dadurch entstehende Konflikt kann zwar mit einem gleichzeitigen Konflikt etwa um pekuniäre Güter oder Macht verbunden sein. Doch eine solche Verbindung ist aus der Perspektive der Social Identity Theory nicht zwingend. Vielmehr wird - in Übereinstimmung mit den Befunden im Rahmen des Minimalgruppendesigns - davon ausgegangen, daß bereits wechselseitige Intergruppenvergleiche eine hinreichende Bedingung für „spontane“ Konkurrenzbeziehungen, verbunden mit einer Tendenz zur Bevorzugung der Ingroup, darstellen, und zwar selbst dann, wenn diese Verhaltenstendenzen mit „realen“ Interessen konfliktieren (Tajfel/Turner 1986: 17).

5.3 Stereotype und Vorurteile in der Perspektive der Theorie der sozialen Identität

Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen werden nun auch die Hypothesen der „Social Identity Theory“ zur Erklärung von Ethnozentrismus, Vorurteilen und Stereotypen verständlich. Ähnlich wie in den meisten Beiträgen im Rahmen der kognitiven Ansätze werden Stereotype auch im Kontext dieses Ansatzes aufgefaßt als vereinfachte und generalisierte „mental images“ einer kategorial bestimmten Menge von Personen, wobei das Interesse insbesondere *sozialen* Stereotypen gilt, die von einer größeren Anzahl von Personen innerhalb sozialer Entitäten in der Weise „geteilt“ werden, daß ein genereller Konsens über die wesentlichen Charakteristika der betreffenden Kategorie oder Gruppe besteht (Tajfel 1982a: 3). Und ebenso wie in den kognitiven Ansätzen werden auch hier die kognitiven Funktionen von Kategorisierungen bzw.

Stereotypisierungen hervorgehoben, die vor allem gesehen werden in der „kognitiven und verhaltensmäßigen Adaption, in der Vereinfachung und Systematisierung des Überflusses und der Komplexität von Informationen, die der menschliche Organismus aus seiner Umwelt empfängt“ (Tajfel 1982b: 41f). Mit diesen allgemeinen Erkenntnissen und der Erforschung der damit verbundenen „Effekte“ von Kategorisierungs- bzw. Stereotypisierungsprozessen kann sich jedoch, wie Tajfel deutlich macht, auch die sozialpsychologische Forschung nicht begnügen. Vor allem sei es erforderlich, die Interaktion zwischen (kognitiven oder motivationalen) Individualprozessen und den jeweiligen sozialen Kontexten stärker zu berücksichtigen, da davon auszugehen sei, daß der Gebrauch und die Wirkungsweise sozialer Stereotype maßgeblich durch Beziehungen innerhalb und zwischen sozialen Gruppen beeinflusst wird (Tajfel 1982b: 43).

Außerdem betont Tajfel nachdrücklich die in früheren Beiträgen zur Kognitionsforschung zentrale, in neueren Arbeiten jedoch zumeist vernachlässigte besondere „Wertbeziehung“ von sozialen Kategorisierungen. Diese Wertbeziehung resultiert daraus, daß die Differenzierung zwischen sozialen Kategorien oder Gruppen - im Unterschied zur Wahrnehmung neutraler physikalischer Stimuli - auf der Anwendung evaluativ konnotierter Attribute („socially derived value differentials“) beruht, die wiederum zu einem großen Teil im Zusammenhang mit allgemeinen Sozialisationsprozessen erlernt werden (Tajfel 1978b: 62). Aus mehreren experimentellen Untersuchungen ist bekannt, daß bei sozialen Kategorisierungen, die mit Wertungen verbunden sind, die Akzentuierung von Unterschieden zwischen Klassen und von Ähnlichkeiten innerhalb von Klassen im Vergleich zu neutralen Kategorisierungen deutlich verstärkt wird (vgl. Tajfel 1982b: 28-38). Dieser Effekt kann aus der Perspektive der Theorie der sozialen Identität nicht allein auf die Notwendigkeit einer kognitiven Vereinfachung von Informationsverarbeitungsaufgaben zurückgeführt werden. Er reflektiert zugleich ein Bemühen, die den sozialen Kategorisierungen zugrundeliegenden Bewertungen aufrecht zu erhalten und zu stabilisieren. Die damit verbundene „value function“ (Tajfel 1982a: 21) sozialer Kategorisierungen äußert sich in der Auswahl, Akzentuierung und Interpretation von Informationen im Einklang mit erlernten „socially derived value differentials“ und tendiert dazu, das den Kategorisierungen unterlegte Wertsystem zu schützen. Zu erwarten wäre, daß diese Tendenz umso stärker ist, desto stärker die mit der Kategorisierung verbundene Wertung ausfällt; daraus könnte zum Beispiel die Prognose abgeleitet werden, daß Personen mit starken Vorurteilen gegenüber bestimmten Personengruppen die Unterschiede zwischen dieser Kategorie und anderen Kategorien in bezug auf bestimmte Dimensionen größer einschätzen als Personen ohne vergleichbar starke Bewertungen (vgl. Tajfel 1982b: 51f).

Die kognitiven und wertbezogenen (individuellen) Funktionen sozialer Kategorisierungen sind, so Tajfel, die Grundlage für das Verständnis der Struktur und Ausrichtung der festgestellten Regelmäßigkeiten und Verzerrungen von Stereotypen und Intergruppeneinstellungen. Sie seien allerdings unzureichend für die Erklärung der inhaltlichen Konkretisierungen der mentalen Modelle. Eine angemessene Erklärung dieser Inhalte müsse darüber hinaus vor allem drei genuin soziale Funktionen dieser Modelle miteinbeziehen, die deren Bedeutung zum einen für die Herstellung und Bewahrung von Gruppenideologien und zum anderen für die Herstellung und Bewahrung von positiven ingroup-outgroup-Differenzierungen betreffen. Dabei wird erstens verwiesen auf den Stellenwert von (sozialen) Stereotypen in sozial geteilten Interpretationen und Erklärungen für kollektiv unerwünschte und bedrohliche Ereignisse, insbesondere für „large-scale distressing events (such as inflation, unemployment, a lost war, etc.) whose complexity needs to be reduced

to simpler proportions“ (Tajfel 1982a: 22; vgl. 1982b: 55). Eng damit verbunden ist zweitens die Rolle von Stereotypen bei der Rechtfertigung geplanter oder bereits vollzogener Handlungen gegenüber Fremdgruppen, etwa bei der Legitimation von Ausschlußpraktiken gegenüber Minderheiten, die gemäß sozial geteilter Interpretationen und Erklärungen als Ursache unerwünschter Ereignisse gelten (Tajfel 1982a: 22; 1982b: 55).

Während diese beiden „gruppenideologischen“ Funktionen eher induktiv aus unterschiedlichen wissenschaftlichen Arbeiten und Alltagswissen abgeleitet werden, ergibt sich die dritte, die „Gruppendifferenzierungsfunktion“ direkt aus den Kernhypothesen der Theorie der sozialen Identität. Entscheidend ist hier die Annahme, daß Individuen danach streben, die mit einer bestimmten Gruppenzugehörigkeit verknüpfte soziale Identität aufzuwerten, indem spezifische Charakteristika dieser Kategorie oder Gruppe in Abgrenzung zu anderen Gruppen hervorgehoben und mit einem besonderen Wert ausgezeichnet werden; auch Stereotype und Vorurteile stehen somit stets unter dem allgemeinen Imperativ: „to maintain or achieve superiority over an out-group on some dimensions“ (Tajfel/Turner 1986: 17). Von besonderer Bedeutung für die Bewertung der sozialen Identität sind dabei, der Theorie der sozialen Identität zufolge, diejenigen relationalen Attribute, die in einer gegebenen sozialen Situation eine hohe evaluative Relevanz aufweisen, und ferner diejenigen Fremdgruppen, die als relevante Vergleichsgruppen wahrgenommen werden: „Je größer die Relevanz des Gruppenvergleichs, desto größere Anstrengungen werden Individuen unternemen, für die eigene Gruppe positive Vergleichsergebnisse zu erhalten, mit anderen Worten, desto wichtiger wird die positive Distinktheit der eigenen Gruppe und desto mehr wird die Vergleichsgruppe auf dieser Dimension negativ diskriminiert“ (Mummendey 1985: 201; vgl. Tajfel 1978c: 86f; Leyens/Yzerbyt/Schadron 1994: 62). Da davon ausgegangen wird, daß Vergleichbarkeit eine Funktion der Ähnlichkeit („similarity“), Nähe („proximity“) und situationalen Salienz ist, wäre demgemäß - im Gegensatz etwa zu Rokeachs Theorie der „belief incongruence“ - zu erwarten, daß auch die Einstellungen und Bewertungen einer Outgroup umso stärker negativ konnotiert sind, desto ähnlicher, näher und salienter diese Gruppe erscheint (Tajfel 1982a: 25f).

Grundsätzlich kann aus der Theorie der sozialen Identität die Hypothese abgeleitet werden, daß Intergruppendifferenzierungen auf der Ebene von Stereotypen, Vorurteilen oder auch manifesten Diskriminierungen immer dann virulent werden, wenn der relative Status oder das Prestige einer Gruppe und damit auch der daraus resultierende Wert der sozialen Identität als negativ, ungewiß oder gefährdet wahrgenommen wird. Dies setzt jedoch voraus, daß die jeweiligen Statusbeziehungen als instabil, illegitim und veränderbar erscheinen. In einer stabilen, durch Legitimationsvorstellungen gestützten und (vermeintlich) unveränderlichen Statushierarchie mit klaren Prestige-Unterschieden zwischen den aufeinander bezogenen sozialen Kategorien und Gruppen sollten dieser Argumentation zufolge Strategien der Intergruppendifferenzierung und damit verbundene Stereotype, Vorurteile oder Diskriminierungen ohne besondere soziale Brisanz sein. Für den anderen Fall werden vor allem zwei Strategievarianten unterschieden, mit denen die Erhaltung bzw. Verbesserung der relativen Position der Ingroup auf gemeinsamen Bewertungsdimensionen erzielt werden kann: erstens der direkte soziale Wettbewerb auf salienten Bewertungsdimensionen, der sich zum Beispiel darin äußern kann, daß vermehrt Verhaltensweisen gezeigt werden, die die positive Distinktheit betonen oder übertreiben und gleichzeitig die Outgroup abwerten; und zweitens die Neudefinition von Vergleichsmaßstäben durch „Kreation“ neuer

Vergleichsdimensionen, Uminterpretation alter Vergleichsdimensionen (z.B. in der „Black Is Beautiful“-Bewegung) oder Selektion neuer Vergleichsgruppen (z.B. im „Poor White Racism“), die eine positive Bewertung der eigenen sozialen Identität gewährleisten soll (vgl. Tajfel/ Turner 1986: 19-23; Mummendey 1985: 202-204).

Diese Überlegungen machen erneut deutlich, daß Stereotype, Vorurteile und diskriminierende Verhaltensweisen in der Perspektive der Theorie der sozialen Identität stets nur im Kontext der sozialen Beziehungen, in die sie eingelagert sind, sinnvoll analysiert und erklärt werden können. Der Erklärungsansatz folgt insofern einer meta-theoretischen Grundidee, die Tajfel bereits 1969 in seinem Entwurf einer „cognitive etiology of prejudice“ formulierte: „the best way to predict whether a man will harbor hostile attitudes towards a particular group and what will be the content of these attitudes is to find out how he understands the intergroup situation“ (Tajfel 1969: 81). Eine solche Erklärung und Prognose erfordert aber zwangsläufig eine Analyse der kognitiven ebenso wie der motivationalen Determinanten, die diesen Zusammenhang zwischen der Interpretation der Situation einerseits und den Einstellungen bzw. Vorurteilen und Verhaltensweisen andererseits - unter je spezifischen sozialen Kontextbedingungen - vermitteln. Die Theorie der sozialen Identität versucht diesen Anspruch einzulösen, indem sie die Prozesse (a) der sozialen Kategorisierung, (b) der Selbstbewertung in der Verbindung mit dem Konzept der sozialen Identität und (c) des sozialen Vergleichs bzw. des sozialen Wettbewerbs in einem kohärenten und empirisch überprüfbareren Erklärungsansatz integriert (Tajfel/Turner 1986: 23).

Ebenso wie in den Beiträgen der „Social Cognition“-Forschung wird auch in diesem Ansatz davon ausgegangen, daß Stereotype und Vorurteile zu einem großen Teil die gewissermaßen „natürliche“ und keineswegs pathologische Folge allgemeiner Informationsverarbeitungsprozesse sind, die für Zwecke der kognitiven und verhaltensmäßigen Adaption in einer potentiell überkomplexen Umwelt notwendig sind. Gleichzeitig wird jedoch zu Recht betont, daß soziale Kategorisierungen nicht einfach nur neutrale kognitive Hilfsmittel sind, sondern fast immer einen engen Bezug zu Wettbewerbs- und Machtbeziehungen und daraus resultierenden Bedürfnissen oder Interessen aufweisen (Tajfel 1982b: 56; vgl. Hogg/Abrams 1988: 14f). Allein schon die Tatsache, daß soziale Kategorisierungen stets auch ein „system of orientation for self-reference“ (Tajfel/Turner 1986: 16) konstituieren, verleiht ihnen eine besondere Wertbeziehung, deren Referenzpunkt letztlich immer das Selbst - entweder unmittelbar oder vermittelt über die soziale Identität als Teil des Selbstkonzepts - ist. Ähnlich wie in der „Realistic Group Conflict Theory“ werden Stereotype und Vorurteile so zu „Waffen im Kampf um eine knappe soziale Ressource“ (Stroebe 1985: 24; Stroebe/Insko 1989: 15), insbesondere um das Prestige und den Status einer subjektiv bedeutsamen Ingroup und damit um eine positive soziale Identität und Selbstwertschätzung; sie werden betrachtet als „symptoms of certain social psychological structures of intergroup relations rather than being considered as causes of intergroup behaviour“ (Tajfel 1978a: 59). Die zentralen Hypothesen zum Einfluß sozialer Identität auf Intergruppendifferenzierungen markieren dabei den grundlegenden Unterschied zur „Realistic Group Conflict Theory“ und ähnlichen Ansätzen. Diese Differenz wird jedoch explizit verstanden als Ergebnis einer Modifikation oder Ergänzung dieser Theorie, die es ermöglichen soll, deren Inkonsistenzen aufzulösen; Ziel ist also „not to replace RCT, but to supplement it in some respects“ (Tajfel/Turner 1986: 8). Dies ändert gleichwohl nichts daran, daß dem Wettbewerb um soziale Identität - dem Eigennamen der Theorie entsprechend - bei der Erklärung der Entstehung, Ausrichtung und Aktivierung von Stereotypen

und Vorurteilen prinzipiell dasselbe Gewicht zugemessen wird, wie dem Wettbewerb um knappe materielle Güter (vgl. Tajfel/Turner 1986: 23f).

5.4 Kritische Einschätzung der Theorie der sozialen Identität

Der von Tajfel und seinen Mitarbeitern entwickelte Erklärungsansatz ist nicht nur in der sozialpsychologischen Forschung auf große Resonanz gestoßen. Er wird inzwischen auch in anderen sozialwissenschaftlichen Disziplinen zur Interpretation und Erklärung von Intergruppenbeziehungen im allgemeinen und von interethnischen Beziehungen und Konflikte im besonderen aufgegriffen. So stützt sich zum Beispiel die breit angelegte, international vergleichende Studie über ethnische Konflikte von Donald L. Horowitz (1985) explizit auf die Theorie der sozialen Identität, aus der unter anderem die Hypothese übernommen wird, daß das Bedürfnis nach positiver sozialer Identität und das daraus entstehende Interesse an einem günstigen komparativen Status der jeweiligen Wir-Gruppe eine der wichtigsten Determinanten interethnischer Beziehungen und Auseinandersetzungen seien: „the sources of ethnic conflict reside, above all, in the struggle for relative group worth“ (Horowitz 1985: 143; vgl. Ganter 1995: 91-100). Ähnliche Argumentationsmuster finden sich ferner in einer Reihe von Beiträgen, in denen die Akzentuierung ethnischer Grenzziehungen in erster Linie als Resultat eines „Sinnfindungs- und Selbstvergewisserungsversuchs der nationalen Grossgruppe“ in Reaktion auf „anomische Spannungen“ und „gesamtgesellschaftliche Krisen“ interpretiert wird (Wimmer 1996: 184). Kernstück der Argumentation ist auch hier im Grunde die Vorstellung von einem besonderen Motiv der Identitätsbewahrung, das in Momenten der kollektiven „Identitätskrise“ die Suche nach komplexitäts- und krisenreduzierender Sinnstiftung in Form einer positiven sozialen Identität anleitet (vgl. z.B. Imhof 1993). Solche Überlegungen dienen jedoch zumeist nur als allgemeiner Orientierungsrahmen für die Deutung der interessierenden Ereignisse und bleiben ohne eingehende empirische Prüfung.

Detaillierte Überprüfungen einzelner Hypothesen der Theorie der sozialen Identität stammen nach wie vor in erster Linie aus der Sozialpsychologie. Aus diesem Forschungsfeld liegen unter anderem zahlreiche Untersuchungen vor, in denen die Befunde zu den minimalen Voraussetzungen der Intergruppendifferenzierung sowohl im Rahmen von Minimalgruppenexperimenten als auch unter „realen“ Bedingungen in unterschiedlichen Ländern, von unterschiedlichen Experimentern mit identischen oder leicht modifizierten Operationalisierungen repliziert werden konnten. Die dabei beobachteten Auswirkungen „reiner“ Kategorisierungen auf Intergruppendifferenzierungen gelten inzwischen als „sehr robust und reliabel“ (Brown 1995: 47; Leyens/Yzerbyt/Schadron 1994: 56; Bourhis/Schadev/Gagnon 1994: 209; Tajfel 1982: 23f); es gibt also fast keinen Zweifel mehr daran, daß „the trivial or random classification of a group of people into two subgroups is sufficient to induce people in one of the subgroups to favor others in that group relative to those in the other group“ (Messick/Mackie 1989: 59). „Reale“ Interessenkonflikte und Wettbewerbsbeziehungen scheinen demgegenüber eher indirekt wirksam zu werden, indem sie Kategorisierungen deutlicher oder salienter machen und dadurch das Ausmaß der Intergruppendifferenzierung verstärken (Mummendey 1985: 191; Hogg/Abrams 1988: 48).

Dem korrespondieren die Ergebnisse einiger Untersuchungen, in denen gezeigt wurde, daß das Ausmaß der Gruppenidentifikation positiv mit vorteilhaften Einstellungen gegenüber der Eigengruppe und mit

negativen Einstellungen gegenüber der Fremdgruppe korreliert (Brown 1995: 172f). Empirische Evidenzen finden sich auch für die Hypothese, daß gerade Bedrohungen sozialer Identitäten verstärkte Bemühungen um eine positive Differenzierung der Eigengruppe von Fremdgruppen durch Hervorhebung und Überbewertung gruppenspezifischer Eigenheiten und/oder durch verschärfte negative Beurteilungen und Vorurteile hinsichtlich der Fremdgruppe(n) hervorruft (Brown 1995: 173-176). So konnten zum Beispiel Howard Giles und seine Mitarbeiter sowohl im Experimentallabor als auch „im Feld“ feststellen, daß Personen, deren sprachlichen Eigenheiten bzw. „ethnolinguistischen Identitäten“ gefährdet erschienen, diese Eigenheiten erst recht betonten und dadurch ihre Distinktion akzentuierten (Giles 1978; Cargile/Giles/Clément 1995).

Es liegen jedoch nur wenige Studien vor, in denen versucht wurde, die zentrale Hypothese der SIT, derzufolge ein direkter Zusammenhang zwischen Intergruppendifferenzierung und dem Bedürfnis nach einem positiven Selbstkonzept besteht, sorgfältig zu überprüfen. Diejenigen Studien, in denen der Versuch unternommen wurde, ergeben ein sehr uneinheitliches Bild. Während in einigen wenigen Untersuchungen die prognostizierten Zusammenhänge tatsächlich festgestellt wurden, verwiesen zahlreiche andere auf mehrere Ungereimtheiten (vgl. Bagley et al. 1979: 99-125; Brown 1995: 176-185; Duckitt 1992: 85-89; Hunter et al. 1996; Messick/Mackie 1989: 60), die letztlich den Schluß nahelegen: „the social identity hypothesis that self-esteem is an important variable determining or being determined by ingroup-favouring biases cannot be unambiguously sustained“ (Brown 1995: 187). Auf verstärkte Zweifel stößt inzwischen auch die Annahme eines direkten Zusammenhangs zwischen der Stärke der Gruppenidentifikation und dem Ausmaß evaluativer Intergruppendifferenzierung, da sich gezeigt hat, daß die Korrelationen insgesamt eher schwache und in einigen Untersuchungen sogar negative Werte auswiesen (Brown 1995: 187; Messick/Mackie 1989: 60).

Weitaus gravierender als diese unbefriedigenden empirischen Evidenzen sind indes einige offensichtliche theoretische Mängel des Erklärungsansatzes. Bereits am Theoriekern offenbaren sich deutliche konzeptionelle und theoretische Unschärfen. Das Schlüsselkonzept der „sozialen Identität“ bleibt allein schon deshalb vage, weil der ihm zugrunde liegende Begriff der „Identität“ unklar ist. Zwar deuten sich in den gelegentlichen knappen Ausführungen durchaus Parallelen zu den Identitätskonzeptionen etwa von Mead, Goffman oder der Selbstkonzeptforschung an (vgl. Hill/Schnell 1990), doch Annahmen über die grundlegenden Mechanismen der Persönlichkeits- bzw. Identitätsentwicklung werden nicht klar spezifiziert. Eng damit verbunden ist die theoretische Unterbelichtung der Determinanten der Gruppenidentifikation. Hier wird zwar in Anlehnung an Sherif darauf hingewiesen, daß Interaktionen unter Bezug auf Gruppenidentifikationen um so wahrscheinlicher werden, je stärker die evaluativen und emotionalen Komponenten der subjektiven Vorstellungen von der Eigengruppe und der Zugehörigkeit zu ihr sind (Tajfel 1978a: 29), die ihrerseits zum einen aus allgemeinen Sozialisierungsprozessen und zum anderen aus situationalen Faktoren resultieren. Doch handelt es sich dabei um kaum mehr als Orientierungshypothesen, in denen letztlich das Zusammenspiel etwa von erlernten Identifikationsmustern und situationalen Faktoren nicht präzisiert wird. Die unter anderem von Williams (1964: 19f) angesprochenen Kosten der „group belongingness und group anchorage“ - etwa in Form der Anpassung an bestimmte Gruppennormen und kollektiven Verpflichtungen - oder die Determinanten der Relevanz einer bestimmten Mitgliedsgruppe bleiben weitestgehend unberücksichtigt. Die Argumentation beschränkt sich im Grunde weitgehend auf durchaus aufschlußreiche, aber in theoretischer Hinsicht unbefriedigend ausformulierte Anregungen.

Dies zeigt sich ebenso bei den Überlegungen zu den Faktoren, die dazu führen, daß größere Personengruppen *gemeinsam* soziale Situationen unter Bezug auf geteilte kategoriale Zugehörigkeiten - auf der Grundlage eines „sozial-kognitiven Konsenses“ über die Kriterien der Gruppenzugehörigkeit - interpretieren und eventuell auf der Basis dieser gemeinsamen Interpretation der Situation besondere Verhaltensmuster gegenüber den Ingroup- und Outgroupangehörigen entwickeln. Im Fokus der SIT stehen dabei, allgemein gesprochen, all jene Faktoren, die eine Verschiebung sozialer Verhaltensorientierungen hin zum Pol des Intergruppenverhaltens bewirken und somit ursächlich dafür sind, daß (a) das Verhalten der Gruppenzugehörigen in Interaktionen mit Mitgliedern der Fremdgruppe gleichförmiger wird und daß (b) die Tendenz zunimmt, die Mitglieder der Fremdgruppe als „undifferentiated items in a unified social category, i.e. independently of the individual differences between them“ zu behandeln - bis hin zur „Entpersonalisierung“ und „Enthumanisierung“ der Fremdgruppenangehörigen (Tajfel 1978a: 44f). In diesem Zusammenhang werden dann vor allem zwei Bündel von Determinanten als ausschlaggebend herausgestellt: erstens „reale“ Interessenkonflikte im Sinne der RGCT und zweitens eine „quasi-ideological dimension of attitudes, values and beliefs“, die sich primär bezieht auf die Durchlässigkeit oder Permeabilität der Grenzziehungen zwischen den sozialen Kategorien oder Gruppen sowie auf die damit verknüpften Möglichkeiten der Erreichung einer positiven sozialen Identität innerhalb einer Gruppe oder durch Wechsel in eine andere Gruppe (Tajfel/Turner 1986: 8f). Es wird zwar mehrfach betont, daß die angeführten „socially shared systems of beliefs“ „wahrscheinlich“ entweder „reale“ soziale Stratifikationsmuster und/oder faktisch bestehende Interessenkonflikte reflektieren (Tajfel/Turner 1986: 11) und eng mit dem gegenwärtigen und zukünftigen Schicksal der Gruppe und deren tatsächlichen Beziehungen zu anderen Gruppen verbunden sind (Tajfel 1978a: 29). Doch diese Überlegungen haben eher spekulativen Charakter und werden nicht systematisch in die Theorie integriert; trotz gegenteiliger Beteuerungen zeigt sich: „Conflicts of interest between groups are dealt with only peripherally, and only as a factor that influences the salience of social categorization and not as a determinant of intergroup attitudes and perceptions in their own right“ (Duckitt 1992: 61). Die Herausbildung und Stabilisierung der „socially shared belief systems“ bleibt ebenso im Dunkeln wie die Bedingungen der Herausbildung und Stabilisierung des als grundlegend erachteten sozial-kognitiven Konsenses über die Kriterien der Gruppenzugehörigkeit.

Fraglich ist ferner, wie im Rahmen der SIT erklärt werden kann, daß manche Personen sich als „extreme outgroup haters“ bekunden und fast alle sozialen Situationen, in denen sie mit Angehörigen von Fremdgruppen konfrontiert sind, aus der Perspektive besonderer kategorialer Zugehörigkeiten interpretieren, während für andere Personen solche Situationen nicht zwangsläufig „Intergruppencharakter“ aufweisen und somit auch nicht notwendig Distinktionsbestrebungen auslösen (Tajfel 1978a: 43). Tajfel selbst postuliert, daß Personen Vorurteile oder diskriminierendes Verhalten zeigen können, weil sie entweder der Ansicht sind, daß die betreffenden Fremdgruppen ihre Interessen oder ihre Lebensart bedrohen, weil sie dadurch - vermittelt über vorteilhafte soziale Intergruppendifferenzierungen - den Wert ihrer sozialen Identität erhöhen oder sichern können, oder aber „because they ‘need’ prejudice in order to deal with their individual emotional problems or aggressions“ (ebda: 55f). Überprüfbare Hypothesen darüber, wie solche Unterschiede in den motivationalen Grundlagen von Vorurteilen und Diskriminierungen oder auch in bezug auf die Intensität von Vorurteilen und Diskriminierungstendenzen für typische Akteursgruppen im Kontext des Modells erklärt werden können, sucht man jedoch vergebens.

Ein weiterer gravierender Mangel der SIT ist schließlich in der sehr ungenauen Spezifikation der interessierenden Explananda und der darauf bezogenen Hypothesen auszumachen. Die explizite Zielsetzung dieser Theorie ist „a coherent and testable framework for contributing to the explanation of various forms of intergroup behavior, social conflicts, and social change“ (Tajfel/Turner 1986: 23). Stereotype, Vorurteile, Ethnozentrismus und Diskriminierung sind in dieser Perspektive nur spezielle Teilaspekte umfassenderer Erklärungsziele. Problematisch ist allerdings, daß diese Teilaspekte schon konzeptionell nicht klar differenziert werden. Rupert Brown (1995: 188f) hat zum Beispiel zu Recht darauf hingewiesen, daß die Bevorzugung der Eigengruppe („ingroup bias“) - ein Dreh- und Angelpunkt der SIT - nicht einfach mit Vorurteilen ineins gesetzt werden kann, da „ingroup bias“ üblicherweise konzeptualisiert wird als „a more favourable evaluation or treatment of the ingroup than the outgroup“, die sehr wohl mit einer positiven Bewertung sowohl der Ingroup als auch der Outgroup einhergehen kann, während Vorurteile vor allem als negative Bewertungen der Charakteristika einer Fremdgruppe definiert sind. Beide Konstrukte mögen miteinander verwandt sein, aber sie sind nicht identisch; und demzufolge können aus Aussagen über die Entstehung eines „ingroup bias“ nicht einfach Aussagen über die Vorurteile abgeleitet werden. Noch schwerwiegender ist freilich die Tatsache, daß Zusammenhänge zwischen Meinungen (Stereotype), Einstellungen (Vorurteile) und Verhalten (Diskriminierungen) in dem Erklärungsansatz nicht expliziert werden. Die SIT beansprucht offensichtlich, all diese Phänomene mit demselben Satz von Hypothesen erklären zu können und enthält keine Spezifikationen zu den Bedingungen, unter denen das Bedürfnis nach positiver sozialer Identität bestimmte Meinungen, Einstellungen und vor allem: bestimmte Verhaltensweisen gegenüber irgendwelchen Outgroups hervorruft. Allein die eher pauschalen Hinweise auf die Determinanten der Gruppenidentifikation und der Bedingungen eines „Intergruppenverhaltens“ sind dafür erkennbar unzureichend.

Trotz der angeführten Kritikpunkte sind freilich gerade im Hinblick auf die sozialpsychologische Stereotypen- und Vorurteilsforschung einige Vorzüge der SIT unübersehbar. Dazu zählt insbesondere die empirisch gestützte Betonung der motivationalen Grundlagen von Stereotypen und Vorurteilen. Die Vertreter dieses Ansatzes weisen mit guten Gründen darauf hin, daß deren Entstehung, Aktivierung und Stabilisierung keineswegs nur aus allgemeinen „funktionalen“ Notwendigkeiten der kognitiven Komplexitätsreduktion heraus verstanden und erklärt werden können. Es wird vielmehr deutlich gemacht, daß soziale Kategorisierungen immer auch ein „system of orientation for self-reference“ (Tajfel/Turner 1986: 16; vgl. Hogg/Abrams 1988: 22) konstituieren, das den Rahmen für die subjektive Selbstverortung innerhalb einer bestimmten sozialen Umwelt bildet. Soziale Kategorisierungen sind in dieser Perspektive nahezu unauflöslich verknüpft mit Selbstkategorisierungen, mit denen sich Individuen in bezug auf Gemeinsamkeiten oder Ähnlichkeiten mit Angehörigen einer bestimmten sozialen (Ingroup-) Kategorie *im Unterschied zu* Angehörigen einer anderen (Outgroup-) Kategorie definieren¹⁸. Die Wahrnehmung und Beurteilung einer „Fremdgruppe“ verweist insofern stets auf eine zumindest minimal subjektiv bedeutsame

¹⁸ Der Aspekt der Selbstkategorisierung wird vor allem in der „Self-Categorization Theory“ von John C. Turner und seinen Kollegen ins Zentrum eines Theorieentwurfs gestellt, der als eine Weiterentwicklung der „Social Identity Theory“ aufgefaßt wird. Im Unterschied zu jener werden in dieser Theorie wieder verstärkt die Besonderheiten von Kategorisierungsprozessen in den Mittelpunkt gerückt, insbesondere die „variation in self-categorization (in the level, content, and meaning of self-categories)“, deren Voraussetzungen und Folgen (Turner 1995: 502; vgl. Haslam et al. 1996; Oakes et al. 1994).

„Eigengruppe“, die den Referenzpunkt darstellt, vor dem sich andere Gruppen überhaupt als „fremd“ erweisen, oder, anders formuliert: „This ingroup is a cognitive *sine qua non* for the cognitive existence of the outgroup“ (Tajfel 1978a: 56; vgl. Ganter 1995: 61-64). Dies ist zweifelsohne keine neue Erkenntnis, aber gleichwohl eine, die in vielen Untersuchungen im Bereich der Stereotypen- und Vorurteilsforschung allzu leichtfertig übergangen wird. Im Umfeld der SIT wurde indes gezeigt, daß sich gerade aus diesem Zusammenhang zwischen Kategorisierung und Selbstkategorisierung und den daraus resultierenden „sozialen Identitäten“ spezifische Motive und Interessen ergeben können, die für die Analyse und Erklärung der Aktivierung und Ausrichtung von Stereotypen, Vorurteilen etc. von zentraler Bedeutung sind.

Diese Erkenntnisse müssen im Hinblick auf das Ziel einer Theorieintegration ebenso im Blick behalten werden wie auch die im Rahmen der SIT zu Recht hervorgehobenen situationalen oder kontextuellen Determinanten von Grenzziehungsprozessen. Dies gilt zum ersten für die im Grunde ebenfalls eher triviale, aber nicht minder oft vernachlässigte Erkenntnis, daß Stereotype, Vorurteile usw. als Intergruppenphänomene - im Kontext sozialstrukturell verankerter Wettbewerbs- und Machtverhältnisse - aufzufassen sind, die sich nicht einfach auf interpersonale Beziehungen und Erfahrungen reduzieren lassen. Und dies gilt zum zweiten für die daran anschließenden Befunde zu den kontextspezifischen Variationen in den Ausprägungen von Stereotypen und Vorurteilen. In der SIT und in deren Gefolge wurde, unterstützt durch zahlreiche empirische Belege, immer wieder hervorgehoben, daß - und weshalb - Stereotype und Vorurteile nicht als unveränderliche, fixierte „mental images“ verstanden werden können, die, einmal erlernt, uniform auf alle möglichen Situationen angewendet werden, sondern zu betrachten sind als durchaus variable und flexibel „handhabbare“ Werkzeuge, die situationsspezifisch für die Zwecke der Informationsverarbeitung und der darauf abgestimmten, an der Definition der Situation orientierten Handlungspläne eingesetzt werden können (vgl. Oakes et al. 1994; Haslam et al. 1992; Kleinpenning/Hagendoorn 1991).

6 Soziales Lernen, normative Verfestigung und Konformität

Sowohl die Darstellung der kognitiven Erklärungsansätze als auch die Übersicht über die konflikttheoretisch orientierten Beiträge der Realistic Group Conflict Theory und der Social Identity Theory haben gezeigt, daß jeder dieser Ansätze allein nicht ausreicht, um die Entstehung, Übertragung, Verbreitung oder auch die intertemporäre Konstanz sozial geteilter Stereotype und Vorurteile angemessen erklären zu können. Eine zentrale Ursache dieses Mangels ist nicht zuletzt die unzureichende Berücksichtigung der Tatsache, daß Stereotype und Vorurteile in der Regel in Prozessen des sozialen Lernens übernommen werden und in kulturell bzw. subkulturelle vermittelte Distanzierungsvorschriften eingebettet sind. Obwohl auch die Vertreter dieser Ansätze gelegentlich diese Aspekte anführen (vgl. Hamilton/Trolier 1986: 151-158; Rothbart 1993; Tajfel 1982: 9-12) und teilweise sogar auf darauf bezogene eigene Forschungen verweisen können (z.B. Tajfel 1969: 86-90), werden sie in den diversen Theorieentwürfen nicht systematisch miteinbezogen. Diese Feststellung muß umso erstaunlicher erscheinen angesichts der umfangreichen Forschungsergebnisse, die insbesondere zur sozialen Transmission solcher „belief systems“ in den „normalen“ Sozialisationsprozessen und in etwas geringerem Umfang zu deren normativ-kulturellen Sanktionierung vorliegen.

6.1 Sozialisation und soziales Lernen

Die Annahme, daß ethnische Stereotype und Vorurteile „Teil des sozialen Lernens und der ‘normalen’ Sozialisation“ (Heckmann 1992: 129) sind und keineswegs nur als Resultat systematisch verarbeiteter Erfahrungen, als Ausdruck genetisch geprägter Xenophobie oder als Ergebnis vereinfachter oder „verzerrter“ Wahrnehmungs- und Informationsverarbeitungsprozesse verstanden werden können, bildet bereits seit mehreren Jahrzehnten den Ausgangspunkt intensiver Forschungsbemühungen. Abgesehen von einigen Versuchen, die Hypothesen der Theorie der autoritären Persönlichkeit über die Sozialisationsbedingungen dieses spezifischen Persönlichkeitstyps zu überprüfen oder zu „beweisen“, handelt es sich hierbei vor allem um Beiträge, die sich in erster Linie mit den typischen Verlaufsprozessen des Erlernens von Stereotypen und Vorurteilen, den darin involvierten Sozialisationsagenten und der intertemporären Konstanz der bereits in der frühen Kindheit übermittelten Wahrnehmungs- und Deutungsmuster befassen.

Den empirischen Ergebnissen zufolge kann der Prozeß des „Ersterwerbs“ von Stereotypen und Vorurteilen grob in drei Phasen unterschieden werden (vgl. Allport 1954: 297-311; Brown 1995: 121-149; Duckitt 1992: 132f; Ehrlich 1979: 131-138; Schäfer/Six 1978: 90-121; Secord/Backman 1978: 226f; Westie 1964: 591-603). Bereits relativ früh, etwa im Alter von drei bis vier Jahren, entwickelt sich - in der ersten Phase - eine Art „ethnisches Bewußtsein“, das sich darin äußert, daß Kinder dieser Altersgruppe bereits in der Lage sind, sich selbst nach ethnischen Merkmalen zu klassifizieren und entsprechende Unterschiede anderer Personen wahrzunehmen. Ähnliches gilt für Geschlechter- und andere soziale Kategorien. Auch das Erlernen von Sprach-Labels, die mit solchen Klassifikationen verknüpft sind, setzt offenbar sehr früh ein. Spezifische Bewertungen, Identifikationen und Präferenzneigungen zur „eigenen“ Gruppe verbinden sich mit diesen Klassifikationen in einer zweiten Phase, die ungefähr den Zeitraum zwischen dem vierten und siebten Lebensjahr umfaßt¹⁹. In dieser Phase wurden zudem bereits erste Ansätze einer Art nationalen Identifikation und bestimmte Bewertungsmuster beobachtet, die im wesentlichen den gängigen nationalen Stereotypen und Vorurteilen entsprachen. In der dritten Phase, die etwa im Alter von fünf bis sieben Jahren beginnt, werden schließlich die zuvor noch relativ vagen Orientierungs- und Bewertungsschemata differenziert, erweitert und allmählich zu elaborierteren „ethnischen Einstellungen“ konsolidiert, die nunmehr - etwa ab dem neunten Lebensjahr - zur Grundlage eines mehr oder weniger konsistenten und verbalisierbaren „ingroup bias“ in bezug auf die Bewertungen und Verhaltensweisen gegenüber Angehörigen der Eigengruppe und der Fremdgruppe werden. Der Zeitraum zwischen dem fünften und achten Lebensjahr scheint überdies die Phase zu sein, in der die Präferenz für die Eigengruppe und die Ablehnung der Fremdgruppe(n) besonders

¹⁹ Vor allem aus älteren Untersuchungen in den USA ist bekannt, daß deutliche Unterschiede zwischen den Bewertungen und Präferenzen der Kinder, die der (schwarzen) Minderheit zugehören und jenen, die zur (weißen) Mehrheit zählen, zu beobachten sind. Während in diesen Studien nahezu alle weißen Kinder eine sehr starke und bestimmte Präferenz für ihre Eigengruppe zeigten, ließen schwarze Kinder eine deutlich höhere Ambiguität erkennen, die sich zum Beispiel darin äußerte, daß sie relativ häufig eine Identifikation mit oder Präferenz für (bildliche, figurative oder reale) Repräsentanten der Fremdgruppe angaben. Vergleichbare Ergebnisse erbrachten Untersuchungen in Neuseeland, Großbritannien, Kanada und in einigen anderen Ländern mit relativ klaren ethnischen Mehrheits-Minderheitsverhältnissen und Unterschieden im relativen Gruppenprestige. Einen deutlichen Hinweis darauf, daß diese Asymmetrie zu einem Großteil den relativen Status der Eigengruppe reflektiert, geben nicht zuletzt neuere Untersuchungen in den USA, die gezeigt haben, daß sich im Kontext des Civil Rights Movement und der damit einhergehenden Veränderungen der Rassenbeziehungen auch die Identifikations- und Präferenzmuster weißer und schwarzer Kinder einander deutlich ähnlicher geworden sind (vgl. Brown 1995: 126-136; Esser 1980: 139f).

ausgeprägt ist, ehe sie sich im folgenden wieder etwas „normalisiert“. Dieser kurvilineare Verlauf der Entwicklung von Vorurteilen, der in einer Vielzahl von Untersuchungen beobachtet wurde, ist freilich nicht gleichbedeutend mit einem Bedeutungsverlust der erlernten Vorurteile. Vielmehr führt offenbar der Zuwachs an kognitiven Fähigkeiten dazu, daß sich mit zunehmender kognitiver Differenziertheit der Orientierungs- und Bewertungsschemata und der latenten Präferenzstrukturen die Vorurteile und ethnozentristischen Tendenzen relativieren und allmählich jene mehr oder weniger differenzierte Form annehmen, die auch bei Erwachsenen festgestellt werden kann.

Insgesamt machen diese Befunde deutlich, daß der Beginn einer zunächst noch rudimentären Vorurteilsentwicklung bereits in der frühen Kindheit lokalisiert werden kann. Den Hintergrund dieser Entwicklung bilden sowohl direkte als auch indirekte Sozialisationsmechanismen (vgl. Brown 1995: 149f; Devine 1989a: 181-184; Duckitt 1992: 130-132; Ehrlich 1979: 138-163; Simpson/Yinger 1985: 107f; Westie 1964: 583). Zu den direkten Sozialisationsmechanismen gehören insbesondere die bewußten, intentionalen Übertragungen bestimmter Meinungen, Einstellungen und Verhaltensvorschriften in bezug auf die Angehörigen von Eigen- und Fremdgruppen etwa durch Eltern, Verwandte oder Lehrer, zum Beispiel in Form von Ge- oder Verboten, mit denen die Kontakte zwischen Kindern reguliert werden, oder durch bestimmte Interpretations- und Deutungsangebote, deren Übernahme durch gezielte (positive und negative) Sanktionen unterstützt werden kann. Nicht minder bedeutsam sind offenbar eher indirekte Transmissionsmechanismen, die weitgehend unabhängig von bewußten, intentionalen Vermittlungsleistungen seitens der Sozialisationsagenten wirksam werden können. Dazu zählen insbesondere die Prozesse der Übernahme bestimmter Meinungen, Aussagen, Interaktionspräferenzen und Verhaltensweisen über die Beobachtung und Nachahmung signifikanter Anderer, die Wahrnehmung bestimmter „ethnic labels“, verbreiteter Stereotypen und sogenannter „Ethnophaulismen“ (z.B. „Nigger“, „Kümmeltürke“, „Spaghettifresser“ usw.) im sozialen Umfeld, die in das eigene Sprachrepertoire übernommen werden, oder auch das Erlernen bestimmter Meinungen, Normen und Werte in bezug auf Fremde, auf die eigenen Gebräuche etc., die zwar nicht unmittelbar Stereotype und Vorurteile beinhalten, die aber unter Umständen relativ leicht derart generalisiert werden können, daß sie deren Erwerb erleichtern oder verstärken. Auch der Beobachtung „realer“, sozialstrukturell bestimmter Unterschiede in den typischen Verhaltensweisen zwischen sozialen Gruppen oder - rollentheoretisch - in gruppenspezifischen sozialen Rollen wird von einigen Autoren große Bedeutung zugemessen²⁰. Generell scheint jedoch zu gelten: „je vorurteilshafter die Umwelt der Kinder und Jugendlichen, desto stärker ist ihre Vorurteilhaftigkeit“ (Heckmann 1992: 130).

In dieser sozialen Umwelt spielen sicherlich die Eltern bzw. die Familie eine wichtige Rolle, die auch in anderen Fällen als „primary agents of socialization“ gelten (Harding et al. 1954: 1038; vgl. Ehrlich 1979: 138-146; Westie 1964: 603). Deren Gewicht wird gleichwohl häufig überschätzt. Eine Reihe von Untersuchungen über den Zusammenhang zwischen Intergruppeneinstellungen und -meinungen von

²⁰ Diese Argumentation setzt nicht voraus, daß Kinder, Jugendliche oder auch Erwachsene sich mit in einem objektiven Sinn „realen“ Eigenschaften auseinandersetzen: „Rather they are exposed to certain displays of attributes, and these displays are limited by the social contexts in terms of which the perceiver interacts with the target group. If perceivers often observe a particular group of people engaging in a particular activity, they are likely to believe that the abilities and personality attributes required to carry out that activity are typical for that group of people“ (Stroebe/Insko 1989: 15f; vgl. Stroebe 1985: 15f).

Kindern und deren Eltern deuten darauf hin, daß hier zwar in der Regel positive Korrelationen bestehen, deren Stärke jedoch - in Abhängigkeit vom jeweiligen Alter - eher moderat bis gering ausfällt (Brown 1995: 150-152; Duckitt 1992: 134; Schäfer/Six 1978: 155-157). Je älter die Kinder werden, desto größer wird im allgemeinen der Einfluß anderer Sozialisationsagenturen wie zum Beispiel der Altersgruppe, der Spielgruppe, der Lehrer oder auch der Massenmedien; auch Kinder- und Jugendbücher oder Schul- und Lehrbücher können in einem weiteren Sinn als „Sozialisationsagenturen“ aufgefaßt werden (vgl. Bagley et al. 1979: 126-141; Ehrlich 1979: 44-46; Heckmann 1992: 140). Welche Bedeutung diesen diversen Sozialisationsagenturen im einzelnen zuzumessen ist, ist - nicht zuletzt auch aus methodischen Gründen - nach wie vor umstritten; ein genereller Konsens besteht lediglich darüber, daß sie für die Transmission von Stereotypen und Vorurteilen bedeutsam sind und daß sie im Vergleich zum Einfluß der Eltern mit zunehmenden Alter an Gewicht gewinnen (Brown 1995: 152-159; Duckitt 1992: 134-136; Stroebe/Insko 1989: 16f). Inwiefern sich letztlich einigermaßen verfestigte Meinungen, Einstellungen, „Alltagstheorien“ und Interaktionspräferenzen in bezug auf die Eigen- und Fremdgruppe herausbilden, hängt dann offenbar vor allem von der Konsistenz dieser zentralen Sozialisationsinstanzen ab (vgl. Westie 1964: 603; Esser 1980: 139).

Alles in allem unterscheidet sich der Erwerb bzw. die Übernahme von Stereotypen und Vorurteilen nicht wesentlich vom Erwerb anderer kultureller Wissens- und Wertstrukturen. Über die direkten und indirekten Transmissionsprozesse, gestützt auf die klassischen Mechanismen des Lernens am Modell, der Internalisierung, der (positiven und negativen) Sanktionierung etc., werden sie bereits relativ früh Teil des Alltagswissens. Die darin eingeschlossenen Wahrnehmungs-, Interpretations- und Reaktionsschemata beziehen sich freilich nicht nur auf Andere; sie erfassen auch die einzelnen Individuen selbst, insofern die Entwicklung eines Bewußtseins der Differenz zwischen „eigenen“ und „fremden“ Interpretations- und Reaktionsmustern und die wiederholte Beobachtung eigener, mit bestimmten Erfahrungen und Erwartungen verknüpfter Reaktionsmuster die Ausbildung von Hypothesen über das „Selbst“ anleiten, die eine „Identität“ konstituieren (Hill/Schnell 1990: 37). Sowohl die generalisierenden Typisierungen, „Alltagstheorien“ und Handlungsdispositionen in Hinsicht auf das „Selbst“ bzw. die „Eigengruppe“ als auch in Hinsicht auf die „Anderen“ bzw. die „Fremdgruppe“, die in der „primären Sozialisation“ vermittelt werden, sind zentrale Elemente jenes Prozesses, den Berger und Luckmann als die „Internalisierung der Wirklichkeit“ bezeichnet haben (Berger/Luckmann 1980 [1966]: 139-148).

Mit besonderem Nachdruck wird die Relevanz dieser sozialisationsspezifischen Hintergründe der Entstehung und Verbreitung von Stereotypen und Vorurteilen vor allem in den diversen Varianten der sogenannten „soziokulturellen“ oder „normativen Theorien“ hervorgehoben. Ein prominentes Beispiel dafür ist die „normative theory of prejudice“ von Frank R. Westie, deren Kernargumentation sich knapp resümieren läßt: „Individuals are prejudiced because they are raised in societies which have prejudice as a facet of the normative system of their culture. Prejudice is built into the culture in the form of normative precepts - that is, notions of ‘ought to be’ - which define the ways in which members of the group ought to behave in relation to the members of selected outgroups“ (Westie 1964: 583f). Vorurteile (und Stereotype) sind in dieser Sichtweise also Teil der normativen Ordnung einer Gesellschaft und deren Kultur, durch die festgelegt wird, wie die Angehörigen dieser Gesellschaft bestimmten Gruppen innerhalb und außerhalb ihrer

Grenzen bewerten und sich ihnen gegenüber verhalten sollen²¹; es sind Spezialfälle von „Einstellungen, die von den Mitgliedern der Eigengruppe geteilt werden: die Mitglieder erwarten voneinander, solche Einstellungen zu haben“ (Secord/Backman 1976: 209); sie werden wie jeder andere Aspekt der Kultur von einer Generation zur anderen weitergegeben und können als Bestandteil eines „socially standardized ‘style of life’“ nicht einfach nach Belieben gewählt, umgeformt oder abgelegt werden (Westie 1964: 582f; vgl. Ashmore/Del Boca 1981: 23-25). Die mit spezifischen Vorurteilen verbundenen normativen Prinzipien sind, wie Westie deutlich macht, nicht unabhängig von faktischen sozialstrukturellen Gegebenheiten und Verhaltensmustern; vielmehr sind sie zu einem Großteil geprägt durch die gegebenen politischen und ökonomischen Realitäten (z.B. durch institutionalisierte Diskriminierungspraktiken im Rechtssystem) und werden - wie nicht nur das Beispiel der Racial Relations in den USA zeigt - unter Umständen auch dann noch eine Zeitlang aufrecht erhalten, wenn sich die ihnen ursprünglich zugrunde liegenden sozialen, politischen und ökonomischen Verhältnisse bereits grundlegend verändert haben (Westie 1964: 583f; vgl. Bagley et al. 1979: 143-174; Simpson/Yinger 1985: 91-94).

In empirischer Hinsicht stützen sich solche sozio-kulturellen oder normativen Erklärungsansätze neben den bereits angeführten Untersuchungen über den „Ersterwerb“ von Stereotypen und Vorurteilen im Prozeß der Sozialisation vor allem auf Studien mit „social distance rankings“ à la Bogardus sowie auf interkulturell vergleichende Untersuchungen. In bezug auf die Studien auf der Grundlage der Bogardus-Skalen wird insbesondere die (größtenteils in den USA) empirisch ermittelte translokale und intertemporäre Konsistenz bestimmter sozialer Distanzierungs- und Präferenzmuster bei unterschiedlichen Bevölkerungsgruppen innerhalb einer Gesellschaft als Beleg für die normativ-kulturelle Einbettung von Vorurteilen interpretiert (Westie 1964: 586f; Simpson/Yinger 1985: 94-97). Ergebnisse interkulturell vergleichender Untersuchungen scheinen diese Interpretation zu untermauern, da sowohl zwischen unterschiedlichen Ländern als auch zwischen kulturell differenzierten Regionen innerhalb eines Landes (etwa zwischen dem Süden und der Ostküste der USA) deutliche Divergenzen im Ausmaß der Vorurteile und der Ausrichtung der Distanzierungsmuster - für sonst vergleichbare Personengruppen - festgestellt werden konnten, die auf den Einfluß spezifischer sozialer oder kultureller Normen zurückgeführt werden können (Schäfer/Six 1978: 138-143; Westie 1964: 587f). Außerdem wurden in diesem Zusammenhang teilweise sehr hohe Korrelationen zwischen Vorurteilsindikatoren und einem Maß zur Erfassung der Konformität mit gesellschaftlichen Normen ermittelt, die darauf hindeuten, daß allgemeine normativ-kulturell verankerte Bewertungs- und Distanzierungsmuster vor allem vermittelt solcher Konformitätstendenzen die Ausprägung und Ausrichtung von Vorurteilen und sozialen Distanzierungen beeinflussen (Pettigrew 1958; Westie 1964: 587f; Secord/Backman 1978: 209-212).

Die genaue Analyse der Bedingungen einer normativ-kulturellen Verfestigung von Stereotypen, Vorurteilen und sozialen Distanzierungsvorschriften und der Konformitätstendenz als eines zentralen Mechanismus' dieser Verfestigung ist gerade im Hinblick auf einen lerntheoretisch orientierten Erklärungsansatz letztlich unumgänglich. Allein die Untersuchung der Sozialisationsprozesse im Kindheits- und Jugendalter ist

²¹ Simpson und Yinger (1985: 97) stellen darüber hinaus fest, daß solche normativen Richtlinien nicht nur angeben, *welche* Reaktionsmuster zu bevorzugen sind, sondern auch *warum* genau sie „angemessen“ sind: „Built into cultures of many societies are guidelines that tell their members not only whom to like and to dislike, whom to feel close to and distant from, but also why these attitudes are appropriate“.

offensichtlich schon deshalb unzureichend, weil damit allenfalls die biographischen Ausgangsbedingungen erfaßt werden können. Sozialisation und soziales Lernen sind bekanntlich lebenslange Prozesse, in denen mit der Veränderung des Lebensalters und der Lebenslagen, sozialer und geographischer Mobilität, dem Wechsel von Gruppenzugehörigkeiten und sozialen Milieus und den damit verbundenen Erfahrungen die im Prozeß der Primärsozialisation erworbene Anfangsausstattung an Fähigkeiten, Erwartungen, Alltagstheorien, Wissens-elementen, Verhaltensmustern etc. mehr oder weniger starken Veränderungen unterworfen ist, deren Ausmaß und Ausrichtung als erklärungsbedürftig angesehen wird (vgl. Heckmann 1992: 130; Duckitt 1992: 136-138; Ehrlich 1979: 127). Darüber hinaus ist sehr fraglich, ob im Hinblick auf einen normativ-kulturell orientierten Erklärungsansatz von einem einheitlichen, in sich konsistenten und allgemein gültigen Satz an relevanten sozialen Normen ausgegangen werden kann. Auch Westie macht deutlich, daß eine solche Annahme unsinnig ist: „both pro-prejudice norms and anti-prejudice norms frequently prevail simultaneously within the same society and within the same individual personality“ (Westie 1964: 585). Damit stellt sich zwangsläufig das Problem, unter welchen Bedingungen welche „pro-prejudice norms“ oder „anti-prejudice norms“ salient werden und wann solche Normen überhaupt befolgt werden.

6.2 Normative Verfestigung und Konformität

Die Befunde über die sozialisationsspezifischen Hintergründe von Stereotypen, Vorurteilen und sozialen Distanzierungen und deren normativ-kulturelle Einbettung erhellen zweifellos grundlegende Voraussetzungen der Übernahme, Verbreitung und Stabilisierung der damit verknüpften Wahrnehmungs-, Deutungs- und Bewertungsmuster. Sowohl die Bedeutung der Übertragung solcher Muster in den Prozessen der Sozialisation und des sozialen Lernens als auch der darüber vermittelte Einfluß normativer, in das kulturelle System eingebauter Vorstellungen darüber, welche Verhaltensweisen gegenüber den Mitgliedern bestimmter Outgroups „angemessen“ oder „geboten“ sind, sind weitestgehend unbestritten. Erklärungsansätze, die sich primär an diesen sehr allgemeinen Feststellungen orientieren, laufen jedoch leicht Gefahr, einer „oversocialized conception of man“ zum Opfer zu fallen. Die Problematik offenbart sich am deutlichsten an einer Sichtweise, derzufolge die in den Sozialisationsprozessen vermittelten und internalisierten Normen, Werte oder Weltdeutungsmuster (als Elemente des „kulturellen Systems“ einer Gesellschaft) bereits alle zentralen Vorgaben beinhalten, von denen die Wahrnehmungen, Interpretationen, Bewertungen und Verhaltensweisen ausgehen. Derartige, vor allem aus der klassischen Soziologie oder Anthropologie bekannten Erklärungsansätze unterschätzen allzu leicht die Ambiguität solcher kultureller Vorgaben, die Findigkeit und Kreativität menschlichen Handelns oder auch die Interessenbezogenheit und Konflikthaftigkeit kultureller Sinngebungsprozesse.

Die Ambiguität normativ-kultureller Vorgaben zeigt sich schon an der bereits erwähnten Tatsache, daß sowohl auf gesellschaftlicher als auch auf individueller Ebene gleichzeitig spezifische „pro-prejudice norms“ und „anti-prejudice norms“ relevant sein können, die sich - zumindest in ihrer Reinform - logischerweise widersprechen. Ebenso wie es kulturell verankerte Interpretations- und Deutungsmuster geben mag, die negativ geprägte Wahrnehmungen, Bewertungen und Verhaltensweisen gegenüber bestimmten Gruppen als „angemessen“ oder „gerechtfertigt“ erscheinen lassen, gibt es in der Regel auch gegenläufige soziale Normen und Wertvorstellungen, die diese Angemessenheit in Frage stellen. Das daraus resultierende

Spannungsverhältnis zwischen divergierenden normativen Orientierungen ist vor allem in den USA spätestens seit der überaus populären Untersuchung von Gunnar Myrdal zum „American Dilemma“ immer wieder thematisiert worden.

In der neueren amerikanischen Rassismusforschung werden entsprechende Überlegungen insbesondere im Kontext der Debatte um neue Formen der Vorurteile und des Rassismus sowohl in theoretischer als auch in methodischer Hinsicht aufgegriffen und weiterentwickelt²². Konkreter Anlaß dieser Debatte sind in erster Linie empirisch mehrfach erhärtete Befunde, wonach die Meinungen und Einstellungen weißer Amerikaner gegenüber Schwarzen einerseits in den vergangenen Jahrzehnten weitaus weniger negativ bzw. vorurteilsbeladen und stärker „egalitär“ geworden seien, andererseits aber nach wie vor deutliche Indizien einer Persistenz negativer Gefühle und eingeschränkter Interaktionsbereitschaft festzustellen seien (vgl. z.B. Dovidio/Gaertner 1991). Irwin Katz und seine Mitarbeiter (1986) sprechen deshalb von einer durch die Koexistenz positiver und negativer Einstellungen hervorgerufenen „Racial Ambivalence“, die ihrerseits eine Dualität gesellschaftlicher Normen und Werte (vereinfacht: „Humanitarianism“ vs. „Protestant Ethic“) reflektiert und sehr uneinheitliche Verhaltensmuster hervorruft: „ambivalence can cause behavior toward minority persons to be unstable and extreme - in either a positive or a negative direction, depending on the situation“ (Katz/Wackenhut/ Hass 1986: 56).

Während in dieser Konzeption die positiv konnotierten Einstellungen verstanden werden als „a genuinely sympathetic disposition toward blacks, grounded in emphatic identification with the minority underdog and internalized democratic values“ (ebda), gehen andere Autoren wie John McConahay (1986) davon aus, daß der „Modern Racism“ einerseits gekennzeichnet sei durch eine Zurückweisung der traditionellen, biologisch konnotierten Stereotype, Vorurteile und Diskriminierungspraktiken und andererseits durch die Verschiebung fortbestehender unterschwelliger Vorurteile auf eher abstrakte Meinungen und Einstellungen sowie die verstärkte Akzentuierung „kultureller“ Unterschiede, die zur Rechtfertigung von Benachteiligungen und Diskriminierungen herangezogen werden. Dovidio und Gaertner (Gaertner/Dovidio 1986; Dovidio/Gaertner 1991) legen indes in ihren Beiträgen zu einer neuen „Aversive Form of Racism“ den Akzent vor allem auf die Diskrepanz zwischen allgemeinen Überzeugungen hinsichtlich der Bedeutung von generellen Werten wie „Fairness“, „Gerechtigkeit“ und „Gleichheit“ und den im Sozialisationsverlauf erworbenen, relativ veränderungsresistenten negativen Einstellungen gegenüber ethnischen Minderheiten, die sich zum Beispiel in eher diffusem Unbehagen, Abscheu oder Ängstlichkeit in Hinsicht auf die Angehörigen dieser Gruppen äußern, welche wiederum - bewußt oder unbewußt - trotz durchaus positiver Einstellungen zu Kontaktvermeidung und sozialer Distanzierung führen können.

Abgesehen von einigen Unterschieden in den Detailaussagen und Akzentuierungen, stimmen diese und einige andere, ähnlich ausgerichtete Analysen darin überein, daß - nicht nur im Hinblick auf die Situation in den USA - keineswegs von einem einheitlichen und konsistenten Normen- und/oder Wertgefüge in bezug auf soziale Stereotype, Vorurteile und Distanzierungen die Rede sein kann (für Europa vgl. z.B. Pettigrew/Meertens 1995; Wagner/Zick 1995; Brown 1995: 207-234). Vielmehr ist offenbar eine

²² Die methodischen Aspekte dieser Debatte, insbesondere die daraus abgeleitete Notwendigkeit der Modifikation der traditionellen Einstellungsskalen und Ratingverfahren, werden in dem zweiten Arbeitspapier (Kap. 2.2.2.1) ausführlich behandelt.

Konstellation festzustellen, die sowohl auf der gesellschaftlichen als auch auf der individuellen Ebene durch widersprüchliche Vorgaben gekennzeichnet ist: Der nicht zuletzt durch sozialstrukturelle und politisch-institutionelle Wandlungsprozesse verstärkten Ambivalenz der kulturellen, normativ gestützten Deutungsmuster und Verhaltensvorschriften korrespondieren auf der individuellen Ebene nicht minder ambivalente Meinungen, Einstellungen und Verhaltensweisen, die sich zum Beispiel in eher subtilen Formen des Vorurteils manifestieren. Selbst Personen, denen bestimmte Stereotype und Vorurteile weitgehend unhinterfragt „gelten“ und „angemessen“ erscheinen, werden angesichts dieser normativen Konstellation unter Umständen mit entsprechenden Äußerungen und Verhaltensweisen zurückhaltend sein, wenn über die Reaktionen des sozialen Umfelds Unsicherheit besteht.

Wenn aber davon auszugehen ist, daß zwar einerseits nach wie vor spezifische Stereotype, Vorurteile und Verhaltensregeln in den Prozessen der Sozialisation und des sozialen Lernens übernommen und internalisiert werden, andererseits sich aber deren normativ-kulturelle Verankerung und Legitimation auf der gesellschaftlichen Ebene als zumindest widersprüchlich erweist, stellt sich umso nachdrücklicher die Frage nach der Erklärungskraft allgemeiner normativ-kultureller Vorgaben. Eine generalisierte und stabile Festlegung der auf bestimmte Fremdgruppen bezogenen Wahrnehmungen, Bewertungen, Interpretationen und Verhaltensweisen durch die entsprechenden Normen kann offensichtlich nicht angenommen werden. Aber wann und unter welchen Bedingungen werden die „norms of prejudice“ dann überhaupt relevant? Erste Hinweise für die Beantwortung dieser Frage finden sich bereits im Entwurf der „Normative Theory of Prejudice“ von Frank R. Westie, der konstatiert „that a large percentage of people in modern mass society make their decisions on how to behave on the basis of definitions provided for them in the immediate situations of particular groups to which they belong“ (Westie 1964: 584). Auch wenn bestimmte sozial geteilte und kulturell eingebettete Wahrnehmungs-, Bewertungs- und Verhaltensmuster im Sozialisationsprozeß internalisiert werden, bestimmen sie die Einschätzung und Bewertung von Personen und Situationen und das daran orientierte Handeln nicht automatisch oder wahllos, sondern beeinflussen diese stets nur situationsgebunden unter Berücksichtigung eines vorsituational normierten Wissens über das angemessene Verhalten in einer Situation, wobei neben den als relevant erachteten sozialen Normen vor allem bestimmte Interessen und (Bezugs-) Gruppenzugehörigkeiten eine zentrale Rolle spielen (Esser 1980: 140).

Die damit bereits grob angedeutete Bedeutung des sozialen Einflusses von Bezugsgruppen ist gerade im Kontext soziokulturell bzw. normativ orientierter Erklärungsansätze in einigen Beiträgen zu Recht immer wieder unterstrichen worden. Im Mittelpunkt steht dabei vor allem die sogenannte „normative Funktion“ der Bezugsgruppen - das „Setzen und Durchsetzen von Maßstäben für Verhalten und Überzeugung“ (Secord/Backman 1978: 177) -, die primär auf der subjektiven Orientierung an den Meinungen und Einstellungen der Gruppenangehörigen und den daraus abgeleiteten Leitlinien für die eigenen Ansichten und Verhaltensweisen beruht²³. Diese Ausrichtung auf die normativen Funktionen von Bezugsgruppen geht

²³ Nach dem konzeptionellen Vorschlag von Harold H. Kelley beinhaltet die „normative Funktion“ von Bezugsgruppen primär „norm-setting and norm-enforcement“: „A group function as a normative reference group for a person to the extent that its evaluations of him are based upon the degree of his conformity to certain standards of behavior or attitudes and to the extent that the delivery of rewards or punishment is conditional upon these evaluations (Kelley 1968 [1952]: 80f). Davon zu unterscheiden ist die sogenannte Vergleichsfunktion von Bezugsgruppen - „serving as or being a standard or comparison point against which the person can evaluate himself and others“ (ebda: 81).

zumeist einher mit einer Konkretisierung der normativ-kulturellen Bedingungsfaktoren auf der Ebene faktischer Interaktionserfahrungen und -antizipationen, die bei der Debatte um die allgemeinen normativen Hintergründe negativer Einstellungen und Verhaltensweisen auf der relativ abstrakten Ebene „der Kultur“ oder „des kulturellen Systems der Gesellschaft“ allzu leicht aus dem Blick geraten. Dreh- und Angelpunkt dieser Konkretisierung ist sowohl in empirischer als auch in theoretischer Hinsicht das Konzept der Konformität und die damit verknüpfte Hypothese „that individuals are prejudiced and engage in discrimination because they are conforming to group norms“ (Blalock 1982: 23). Während sonst häufig von allgemeinen gesellschaftlichen Normen oder auch Wertvorstellungen die Rede ist, geht es hier in erster Linie um spezielle Gruppennormen, die zwar mit allgemeinen gesellschaftlichen Normen in Beziehung stehen können, diese jedoch allenfalls in modifizierter, gruppenspezifisch oder subkulturell ausgeprägter Form repräsentieren. Bezugsgruppen sind typischerweise auch Mitgliedsgruppen, doch tatsächliche Gruppenzugehörigkeit ist keine Voraussetzung dafür, daß eine Gruppe (normative) Bezugsgruppenfunktionen erfüllt: „Ein Mensch muß nicht einmal Mitglied einer Gruppe sein, damit sie ihn beeinflusst, wenn er nur anstrebt Mitglied zu werden, können die Einstellungen der Gruppe als Leitlinien für seine Ansichten und sein Verhalten dienen“ (Secord/ Backman 1978: 177f; vgl. Merton/Rossi 1968 [1950]: 288 et pass.; Hyman/Singer 1968: 8-12).

Der soziale Einfluß, der von solchen Bezugsgruppen ausgeht, kann zunächst sehr allgemein auf eine Art Selektions- und Unterstützungsleistung zurückgeführt werden: „Bezugsgruppen etablieren verschiedene Glaubwürdigkeitsniveaus für Kommunikatoren, stützen das Individuum, wenn es sich selektiv verschiedenen Kommunikationen aussetzt und gewähren soziale Unterstützung für die Einstellungen einer Person“ (Secord/Backman 1978: 182f). Ähnlich wie Primärgruppen können sie die Verfügbarkeit und Zugänglichkeit von Informationen bzw. Kommunikationen und die Art und Weise, in der diese gefiltert werden, beeinflussen und somit dazu beitragen, daß dissonante, im Widerspruch zu den in der Gruppe vorherrschenden Meinungen und Einstellungen stehende Kommunikationen ausgesondert werden; es kann ein sogenannter Informationseinfluß („informational social influence“) einsetzen, der sich darin äußert, daß bestimmte Äußerungen aus dem Umfeld der Bezugsgruppe - vor allem, wenn sie von als glaubwürdig erachteten Repräsentanten und/oder wichtigen „opinion leaders“ vorgetragen werden - ungeprüft als „evidence about reality“ (Deutsch/Gerard 1955: 629) akzeptiert werden; und es können besondere „Gruppenunterstützungen für Einstellungen“ in Kraft treten, indem durch wechselseitige Bestätigung geteilter Überzeugungen und Alltagstheorien innerhalb der Gruppe eine konsensuale, stabile Sicht der Umwelt etabliert wird, die sich auch gegen widersprüchliche Evidenzen, Informationen und Überzeugungsversuche als resistent erweisen kann (Secord/Backman 1978: 163-169).

Wichtiger als diese eher „weichen“ Bezugsgruppeneffekte dürften jedoch in den meisten Fällen Mechanismen des normativen Konformitätsdrucks sein, die insbesondere in dreierlei Weise einen kontrollierenden und stabilisierenden Einfluß auf die Meinungen, Einstellungen und Verhaltensweisen ausüben können: Sozialer Druck kann zunächst durch die Erwartung negativer Sanktionen - von Mißbilligung, Ablehnung oder Benachteiligung bis hin zum Ausschluß aus einer Mitgliedsgruppe - direkt Konformität mit den jeweiligen Gruppennormen erzeugen. Wiederholte Orientierung an Konformitätserwartungen führt dann im weiteren Verlauf eventuell dazu, daß die entsprechenden Normen allmählich verinnerlicht werden und unter Umständen selbst in Abwesenheit unmittelbar zu befürchtender Kontrolle und Sanktionen befolgt

werden, so daß sich schließlich ein „general social support system of normative contingencies“ (Duckitt 1992: 139) herauszubilden vermag, das die Verstärkung, Stabilisierung und Aufrechterhaltung gruppenspezifisch vorgegebener Meinungen, Einstellungen und Verhaltensregeln in bezug auf die Angehörigen einer Fremdgruppe gewährleistet.

Der diesem Ablauf zugrunde liegende Prozeß kann relativ einfach auf der Grundlage variierender Kosten-Nutzen-Nettoergebnisse interpretiert werden: "Wenn Vorurteil und Diskriminierung gegen eine andere Gruppe die Norm sind, dann wird die offene Äußerung des Vorurteils und die Ausführung diskriminierender Handlungen wahrscheinlich Zustimmung bei den anderen Mitgliedern hervorrufen. Umgekehrt wird durch das Zeigen einer fremdenfeindlichen Einstellung gegenüber Mitgliedern der Fremdgruppe oder dadurch, daß man diese nicht diskriminiert, die Norm des Vorurteils verletzt. Dies kommt möglicherweise insofern teuer zu stehen, als dadurch Mißbilligung und andere Sanktionen von Gruppenmitgliedern hervorgerufen werden“ (Secord/Backman 1978: 211; vgl. Blalock 1982: 23). Ob die Äußerung eines Vorurteils oder die Ausführung einer diskriminierenden Handlung irgendwelchen privaten Überzeugungen entspricht oder nicht, ist dann im Grunde zweitrangig. Wenn die Kosten einer Abweichung von den Gruppennormen sehr hoch sind, weil zum Beispiel Mißbilligung oder gar der Ausschluß aus dem Kreis einer subjektiv bedeutsamen Gruppe, von der irgendwelche wichtige Bedürfnisse befriedigt werden, droht, dann wäre dieser Logik zufolge auch unabhängig von besonderen Persönlichkeitscharakteristika oder psychodynamischen Dispositionen generell eine starke Tendenz zu Konformität zu erwarten. „Thus the highly prejudiced person may be made to conform to nondiscriminatory regulations, just as the individual with very low prejudice may elect to discriminate in order to gain status in the group“ (Blalock 1982: 23; vgl. Esser 1980: 141f).

Die Plausibilität dieser Hypothesen wird durch eine lange Reihe empirischer Untersuchungen untermauert. Zur generellen Bedeutung und Wirkungsweise von normativem Konformitätsdruck kann zum einen auf einige inzwischen schon klassische Experimentaluntersuchungen hingewiesen werden, aus denen insbesondere die Arbeiten von Solomon Asch (1955) und die Studien von Stanley Milgram zum sozialen Einfluß von Autoritäten hervorzuheben sind, die in den vergangenen Jahrzehnten mehrfach repliziert und erweitert wurden (vgl. von Avermaet 1996). Zum anderen liegen mehrere Untersuchungen zu den Auswirkungen von Bezugsgruppeneinflüssen und Konformitätstendenzen auf Meinungen und Einstellungen in „natürlichen“ sozialen Settings vor, zu denen unter anderem Newcombs bekannte „Bennington College Study“ (Newcomb 1962) und ähnliche Untersuchungen (vgl. Singer 1981: 69-72) oder auch die Studien zur sozialen Beeinflussung der Wahlabsicht und des Wahlverhaltens nach dem Vorbild der sogenannten Columbia Studies in Erie County, Decatur und Elmira zu zählen sind (vgl. Koßmann 1996: 25-30). Im Vergleich zu diesen Forschungsbereichen nimmt sich die Anzahl entsprechender Untersuchungen im Bereich der Stereotypen- und Vorurteilsforschung eher bescheiden aus.

Neben einigen Beiträgen, in denen die Konsequenzen von Bezugsgruppeneinflüssen und Konformitätstendenzen indirekt aus der festgestellten Diskrepanz zwischen privaten Meinungen und Einstellungen einerseits und faktischer Diskriminierungsbereitschaft andererseits oder aus regional bzw. subkulturell spezifischen Einstellungs- und Verhaltensmustern abgeleitet wurde, lassen sich insbesondere drei Varianten einer direkteren empirischen Überprüfung unterscheiden: (a) Studien, in denen mit Hilfe der von Pettigrew (1958) entwickelten Konformitätsskala der Zusammenhang zwischen Vorurteilsmaßen und der generellen

Tendenz zur Normkonformität überprüft wurde; (b) Untersuchungen, die die Beziehungen zwischen individuellen Vorurteilsmaßen und den normativen Einstellungen bzw. den antizipierten Erwartungen signifikanter Anderer (Familienangehörige, Freunde, Gleichaltrige, Nachbarn usw.) beleuchteten; und (c) Beiträge, in denen nach dem Vorbild der Bennington College Study die Prozesse des Einstellungswandels im Kontext eines Wechsels der Bezugsgruppe analysiert wurden (vgl. die knappen Übersichtsdarstellungen in Duckitt 1992: 141f; Schäfer/Six 1978: 162-164). Einen Großteil dieser diversen Studien erbrachte in der Tat deutliche Hinweise auf die angenommenen Einflüsse von Konformitätstendenzen und Bezugsgruppen in bezug auf die Äußerung von Vorurteilen und die Bereitschaft zu diskriminierendem Verhalten. Allerdings: „Although the evidence that normative conformity is an important determinant of prejudice seems convincing and has been widely accepted, it does not stand up well to close examinations“ (Duckitt 1992: 142).

Die Kritik der bisher vorliegenden empirischen Studien bezieht sich erstens auf die lange Zeit übliche Verwendung von Konformitätsskalen, deren Validität als Meßinstrument für Bezugsgruppeneinflüsse und Konformitätseffekte äußerst fragwürdig ist. Zweitens wird die Aussagekraft jener Untersuchungen angezweifelt, in denen mit Hilfe von Korrelationsanalysen die Zusammenhänge zwischen den erfaßten Vorurteilen der befragten Personen und den Meinungen und Einstellungen signifikanter Anderer sowie der von ihnen ausgehende soziale Einfluß kontrolliert wurden, weil diese die postulierte Kausalbeziehung nicht hinreichend zu beweisen vermögen. Dieser Mangel hat teilweise methodische Gründe, da nur selten tatsächlich die Einstellungen der für die Befragten subjektiv bedeutsamen Referenzgruppen und -personen erhoben wurden; häufig beschränken sich die Erhebungen auf jene Bezugsgruppen und -personen, von denen angenommen wird, sie übten sozialen Einfluß aus. Schwerwiegender ist indes ein grundsätzliches Problem der Kausalzurechnung, mit dem sich die Bezugsgruppen- und Konformitätsforschung schon immer schwer getan hat, nämlich das Problem der empirischen Trennung zwischen den Bestimmungsgründen der Selektion einer spezifischen Bezugsgruppe und den Determinanten der Orientierung an bestimmten normativen Vorgaben einer Gruppe. Starke korrelative Beziehungen zwischen den Meinungen und Einstellungen der Angehörigen einer Gruppe müssen nicht zwangsläufig das Resultat von Konformitätsdruck sein; sie können ebenso auch darauf zurückzuführen sein, daß die Angehörigen einer Gruppe sich dieser genau deshalb angeschlossen haben, weil sie davon überzeugt waren, daß die eigenen Meinungen und Einstellungen von den anderen Personen ebenfalls geteilt und gepflegt werden. Das Problem ist also klar: „We often do not know whether persons are conforming in spite of their own preferences or have instead selected themselves into groups that share these preferences“ (Blalock 1982: 24). Auf ähnlichen Überlegungen beruht schließlich - drittens - die Kritik an den üblichen Versuchen, den Zusammenhang von Einstellungsänderungen und Bezugsgruppenwechsel zu bestimmen, weil hier ebenfalls Unklarheit über den maßgeblichen Wirkungsmechanismus besteht, solange nicht klar zwischen Konformitätseffekten und anderen Determinanten wie zum Beispiel veränderten Interessenkonstellationen aufgrund der neuen Gruppenzugehörigkeit unterschieden werden kann.

Trotz dieser Einwände gegen die bisher verfügbaren empirischen Studien besteht allerdings nach wie vor ein relativ breiter Konsens darüber, daß normative Konformität und Bezugsgruppeneinflüsse von zentraler Bedeutung für die Herausbildung, Stabilisierung und Aktivierung von Vorurteilen und Diskriminierungstendenzen sind. Dieser Konsens stützt sich zu einem Großteil auch auf Erkenntnisse über den

generellen Stellenwert von Bezugsgruppen, „kulturellen Milieus“ und den von ihnen ausgehenden sozialen Einflüssen, die in sehr unterschiedlichen Forschungsgebieten - von der Religions- bis zur Wahlsoziologie - mit unterschiedlichen Methoden immer wieder gewonnen und bestätigt wurden. Daß die Analyse normativer Konformitätstendenzen fast immer mit der Untersuchung von Bezugsgruppeneinflüssen verknüpft wird, kann deshalb kaum überraschen. Dennoch ist festzuhalten, daß die tatsächliche Anwesenheit von Bezugspersonen oder Angehörigen einer Bezugsgruppe in einer konkreten Handlungssituation keine notwendige Bedingung für die Orientierung an normativen bzw. sozio-kulturellen Vorgaben ist. Auch in eher anonymen Situationen, ohne auf Dauer gestellte persönliche Interaktionsbeziehungen kann vor-situational normiertes Wissen über das „angemessene“ Verhalten einen wichtigen Einfluß auf die Äußerung von Vorurteilen und/oder die Ausübung diskriminierender Handlungen - selbst entgegen den privaten Präferenzen - ausüben. Entsprechende Effekte sind nicht zuletzt im Hinblick auf das Verhalten von Befragten im Kontext direkter Erhebungen von besonderem Interesse. Vor allem aus der experimentellen Stereotypen- und Vorurteilsforschung ist inzwischen hinlänglich bekannt, daß es bei dem üblichen Verfahren der direkten Befragung zu starken Antwortverzerrungen durch die Abgabe sozial erwünschter Antworten kommen kann (Dovidio/Fazio 1992), zum Beispiel weil sich die befragten Personen unter Umständen darum bemühen, möglichst vorurteilsfrei zu erscheinen. Ob ein solches Verhalten primär dadurch zustande kommt, daß die Befragten bewußt versuchen, ihre tatsächlichen Meinungen, Einstellungen und Verhaltensabsichten zu verschleiern, oder dadurch, daß sie danach streben, einem bestimmten eigenen Ideal - zum Beispiel: ein „toleranter“, „weltoffener“ Mensch zu sein - zu entsprechen, ist für die Validität der Messung zunächst eher zweitrangig. Unabhängig vom vorherrschenden Motiv ist in jedem Fall von einer Beeinträchtigung der Meßgenauigkeit auszugehen, die dazu führen kann, daß die Verteilung von Vorurteilen und Diskriminierungsbereitschaften innerhalb einer Population bei Anwendung direkter Meßverfahren systematisch unterschätzt wird.

Die bereits erwähnte Diskussion um die Herausbildung neuer, subtilerer Formen von Stereotypisierungen und Vorurteilen („Aversive Racism“, „Modern Racism“, „Subtle Prejudice“ etc.) beruht im wesentlichen genau auf solchen Überlegungen. Deutlich wird dies vor allem an der Auffassung, daß ein Großteil der in Umfrageforschungen empirisch aufgezeigten Abnahme negativ konnotierter Einstellungen und Diskriminierungstendenzen gegenüber ethnischen Outgroups nicht auf einen tiefgreifenden Einstellungswandel zurückzuführen sei, sondern auf veränderte Erwartungen über die als sozial erwünscht bzw. „angemessen“ erachteten Antwortmöglichkeiten, das heißt: „what may have changed is what people regard as a socially desirable position rather than their racial attitudes per se“ (Dovidio/Gaertner 1986: 9). Was sich im Zusammenhang der Meinungs- und Einstellungsforschung primär als „Antwortverzerrung“ erweist, kann sich freilich auch in anderen Kontexten, vor allem in Situationen, in denen über die Meinungen und Einstellungen der anwesenden Personen Unklarheit besteht, als vorsichtige Zurückhaltung bei der Äußerung privater Ansichten und Verhaltensabsichten manifestieren. Derartige Orientierungen an (subjektiven) Erwartungen über die situationale Geltung und Relevanz bestimmter Regeln über „angemessene“ Meinungsäußerungen und Verhaltensabsichten in bezug auf die Angehörigen von Fremdgruppen sind offensichtlich generell von zentraler Bedeutung für den immer wieder kontrovers diskutierte Zusammenhang von Meinungen und Einstellungen einerseits und Verhaltensabsichten bzw. sozialem Handeln andererseits.

Das bereits von LaPiere und anderen festgestellte Auseinanderfallen von Meinungen bzw. Einstellungen und Verhalten ist nicht mehr „erstaunlich“ oder gar „unerklärlich“, wenn solche Erwartungen über die situationale Geltung und Relevanz über das „gebotene“ Verhalten in bestimmten Interaktionsbeziehungen berücksichtigt wird²⁴. Überhaupt kann die mehrfach festgestellte Unhaltbarkeit des Postulats einer unmittelbaren Verhaltensrelevanz von Einstellungen „nur den erstaunen, der [...] von einer Quasi-Implikation der Handlung in der Einstellung ausgeht und z.B. nicht schon durch relativ einfache handlungstheoretische Konzepte darüber informiert ist, daß Handlungen erst aus der Kombination von motivationaler Zielausrichtung, subjektivem Wissen über die Angemessenheit einer möglichen Handlung, Perzeption der Handlungssituation und (nicht zuletzt) der Berücksichtigung möglicher negativ bewerteter Folgen der Handlung [...] vorhersagbar werden“ (Esser 1980: 142). Die Tatsache, daß Äußerungen und Handlungen in offenem Widerspruch zu privaten Überzeugungen und Präferenzen stehen können, läßt sich demzufolge letztlich nur dann sinnvoll verstehen und erklären, wenn sämtliche situationsbezogenen Präferenzen, Kognitionen und Konsequenzerwartungen - und damit zwangsläufig auch: Erwartungen über die Geltung von Verhaltensnormen in der Situation - berücksichtigt werden.

6.3 Kritische Einschätzung sozio-kultureller und normativer Ansätze

Soziokulturelle und normative Erklärungsansätze von Stereotypisierungen, Vorurteilen und anderen Formen sozialer Distanzierung bzw. ethnischer Grenzziehung thematisieren in ihrer Ausrichtung auf Prozesse der Sozialisation, des sozialen Lernens und der normativen Verankerung grundlegende Determinanten der Entstehung, Verfestigung und Aktivierung solcher Wahrnehmungs- und Verhaltensmuster. Sie setzen genau an jenen Bedingungen der Entstehung und Äußerung sozial bzw. kulturell geteilter Meinungen, Einstellungen und Interaktionspräferenzen in bezug auf die Angehörigen irgendwelcher Fremdgruppen an, die in anderen Erklärungsansätzen zumeist - ohne ersichtlichen Grund - stark vernachlässigt werden. Die Ergebnisse der Untersuchungen über den „Ersterwerb“ von Stereotypen, Vorurteilen und Interaktionspräferenzen bei Kindern und Jugendlichen zeigen, daß es sich hierbei um einen bereits relativ früh im Kindesalter einsetzenden Entwicklungsprozeß handelt, in dem entsprechende Deutungs- und Verhaltensmuster vermittelt und bewußt gemacht werden. Sowohl hinsichtlich der typischen Stadien des entwicklungspsychologischen Verlaufs dieser Vermittlung als hinsichtlich der daran typischerweise beteiligten Sozialisationsagenten unterscheidet sich dieser Übertragungsprozeß in seinem Ablauf nicht wesentlich von anderen „normalen“ Prozessen der Internalisierung sozial präfigurierter Sinnstrukturen, „Alltagstheorien“, Handlungsdispositionen etc., durch die der Mensch in seiner Kindheit und Jugend zum Mitglied einer sozialen Gruppe bzw. Gesellschaft wird. Daß es sich dabei in aller Regel nicht einfach nur um durch positive und negative Sanktionen ausgelöste, passive Anpassungen an äußere Einflüsse handelt, bestätigt wohl nur einmal mehr die vor allem in der sozial-kognitiven Lerntheorie immer wieder hervorgehobene Bedeutung von Selbstregulierungs- und Selbststeuerungsprozessen, in denen die

²⁴ Aufschlußreiche Zusammenfassungen und Einschätzungen der empirischen Ergebnisse der älteren Forschung über die Einstellungs-Verhaltens-Beziehung in unterschiedlichen Forschungsbereichen finden sich in den Arbeiten von Wicker (1969), Benninghaus (1976) und Meinefeld (1977). Einen Überblick über den neueren Forschungsstand im Bereich der Stereotypen- und Vorurteilsforschung geben Dovidio, Brigham, Johnson & Gaertner (1996); den Stand der Diskussion über das allgemeine Verhältnis von Kognition und Verhalten aus der Perspektive der kognitionspsychologischen Forschung resümieren Fiske & Taylor (1991: Kap. 12).

aufgenommenen Reize bzw. Informationen organisiert und umgeformt werden (vgl. Bandura 1979; Brown 1995: 149-159).

Die in diesem Rahmen erarbeiteten Untersuchungen über das Erlernen und die intertemporäre Konstanz erlernter Stereotype, Vorurteile und Interaktionspräferenzen machen freilich ebenso deutlich, daß es sich hierbei keineswegs um stabile, von vornherein gegen Modifikationen immune Alltagstheorien und Handlungsdispositionen handelt. Was im Verlauf der „primären Sozialisation“ erlernt wird, stellt vielmehr eine Art Anfangsausstattung dar, die im weiteren Lebenslauf starken Veränderungen unterworfen sein kann. Wer zum Beispiel als Kind oder Jugendlicher von signifikanten Anderen immer wieder mit der Behauptung konfrontiert wird, Menschen mit schwarzer Hautfarbe seien „gefährlich“ oder schlicht „böse“, und dieses Stereotyp subjektiv mit einem generellen Vorurteil verbindet und dementsprechend den Kontakt zu Schwarzen vermeidet, wird deshalb als Erwachsener ebenso wenig zwangsläufig fremdenfeindlich wie umgekehrt eine Erziehung zu Toleranz notwendig eine stabile xenophile Disposition begründet. Eine Antwort auf die Frage nach den Entstehungsbedingungen stark verankerter negativer (oder umgekehrt: positiver) Meinungen und Einstellungen über die Angehörigen bestimmter sozialer Gruppen läßt sich demgemäß allein aufgrund der Analyse der sozialisationsspezifischen Ausgangskonstellationen nicht gewinnen. Soziokulturelle und normative Ansätze betonen deshalb zu Recht neben Prozessen der (Primär-)Sozialisation nachdrücklich auch die Relevanz von Mechanismen der normativen Konformität und des damit verknüpften sozialen Einflusses von Bezugsgruppen.

Der soziale Einfluß von Bezugsgruppen kennzeichnet indes nur einen Aspekt normativer Konformitätstendenzen. Gemeint ist damit in erster Linie die Konformität mit einer gruppenspezifischen Vorurteilsnorm, die sich auf bestimmte Einstellungen und Verhaltensweisen gegenüber Fremdgruppen beziehen, die von den Mitgliedern der Eigengruppe geteilt und wechselseitig voneinander erwartet werden. Die Bedeutung der Konformität gegenüber solchen Gruppennormen für die Entstehung und Verfestigung gemeinsamer Interpretationsmuster und Interaktionspräferenzen steht nach den vorliegenden Erkenntnissen außer Frage; die ihnen zugrunde liegenden Mechanismen sind relativ leicht zu erklären. Darüber hinaus können jedoch normative Konformitätstendenzen auch ohne unmittelbaren Bezug zu einer konkreten Bezugsgruppe bedeutsam werden, indem vor-situational normiertes Wissen über das angemessene Verhalten in einer bestimmten Situation in die Entscheidung über die Äußerung eines Vorurteils oder den Vollzug einer diskriminierenden Handlung miteinbezogen wird. Dieser Aspekt gewinnt insbesondere im Hinblick auf eher anonyme Interaktionssituationen (z.B. in einem Experiment oder in einer Befragungssituation) an Bedeutung, in denen die normativen Vorgaben im Vergleich zum sozialen Handeln innerhalb einer Bezugsgruppe eher diffus und vermutlich ohne anhaltende Konsequenzen für die eigenen Überzeugungen sind. In diesen Fällen handelt es sich in der Regel um eine an der spezifischen Definition der Situation orientierte Ausrichtung an Erwartungen über die Angemessenheit bestimmter Äußerungen und Verhaltensweisen, die sich zum Beispiel in der Abgabe sozial erwünschter Antworten bei direkten Befragungen oder im Verzicht auf eine Diskriminierungsabsicht - auch entgegen anderslautender privater Präferenzen - niederschlagen kann.

Die grundlegende Gemeinsamkeit sozio-kultureller, lerntheoretischer oder normativer Ansätze liegt letztlich im Versuch, sozial geteilte Meinungen, Einstellungen und Handlungsdispositionen auf kulturell bzw.

subkulturell vorgegebene und im sozialen Austausch vermittelte Bedeutungsstrukturen und Verhaltensregeln zurückzuführen und deren Zusammenhang durch Mechanismen des sozialen Lernens, der Normkonformität etc. zu erklären. Im Unterschied zu den Beiträgen aus dem Umfeld der Social Cognition-Forschung berücksichtigen sie die Tatsache, daß Stereotype und Vorurteile gesellschaftliche Konstruktionen sind, deren Inhalt und Ausrichtung ohne die angesprochenen sozialen Vermittlungsprozesse nicht zu verstehen ist. Stereotype und Vorurteile sind eben nicht einfach nur irgendwie verfügbare notwendige kognitive Hilfsmittel, sondern sie repräsentieren gemeinsame Alltagstheorien und soziale Vorstellungen im Sinne von „kognitive[n] und evaluative[n] Regeln, die von den Mitgliedern einer Gesellschaft als verbindliche Standards und Bezugspunkte des Denkens und Handelns akzeptiert werden, die ihre Erfahrungen und Entscheidungen strukturieren und die ihre Kommunikationen und Interaktionen als Modi wechselseitiger Beeinflussungen regulieren“ (Schlöder 1988: 82). Anders als die unterschiedlichen Varianten psychodynamischer Erklärungsansätze machen sie deutlich, daß und weshalb Stereotypisierungen, Vorurteile und Diskriminierungsbereitschaft häufig gerade „keine ‘Abweichung’ sind, sondern - in aller Regel - in einer Interaktionsgemeinschaft zur normativen Selbstverständlichkeit gehören, also: geradezu Teil von Konformität sind, ‘erwartet’ werden und zum internalisierten Repertoire gelernter ‘Bedürfnisse’ gehören“ (Esser 1980: 140). Im Unterschied zu den eher konflikttheoretisch orientierten Beiträgen beschränken sie sich nicht auf aktuelle Interessenkonflikte und konkrete Interaktionserfahrungen mit Fremdgruppen, sondern stellen einen analytischen Bezugsrahmen bereit, in dem auch die Übertragung althergebrachter Meinungen, Einstellungen und Distanzierungsvorschriften - selbst gegenüber bloß imaginierten Fremdgruppen, mit denen überhaupt keine Kontakte bestehen - erklärt werden können.

Trotz dieser Vorzüge soziokultureller und normativer Ansätze sind die Grenzen ihrer Erklärungskraft offensichtlich. Ihre Stärke liegt zweifellos in der Analyse und Erklärung der Mechanismen der Übertragung und Stabilisierung von Meinungen, Einstellungen und Interaktionspräferenzen. Doch deren Entstehung und inhaltliche Konkretisierung kann allein durch Prozesse der Sozialisation, des sozialen Lernens oder der normativen Konformität nicht erklärt werden. Hierzu bedarf es offensichtlich des Einbezugs von Argumenten über deren Zusammenhang mit bestimmten Ausgangskonstellationen der Intergruppenbeziehungen auf der makrostrukturellen Ebene, wie sie vor allem in Erklärungsansätzen vom Zuschnitt der Realistic Group Conflict Theory ausformuliert werden. Dabei spielen zum einen die aktuellen Beziehungen und Interessenkonflikte zwischen sozialen Gruppen, die sich in entsprechenden Deutungsmustern und Verhaltensvorschriften niederschlagen, eine zentrale Rolle. Zum anderen finden darin aber auch in der Vergangenheit ausgebildete und ins (sub-)kulturelle Repertoire übernommene soziale Vorstellungen und Gruppennormen ihren Ausdruck; die immer wieder aufgedeckten Spuren der historischen Entwicklung der Rassenbeziehungen in aktuellen Einstellungen und Gruppennormen in den USA oder in Südafrika sind hinlänglich bekannte Beispiele dafür (vgl. Simpson/Yinger 1985: 90-93; Duckitt 1992: 120-123 und 218-228).

Ein weiteres Problem soziokultureller und normativer Ansätze betrifft die mehrfach festgestellte Ambiguität sozial geteilter Alltagstheorien und normativer Vorgaben. Schon aufgrund der Koexistenz widersprüchlicher Normvorstellungen - grob: „proprejudice norms“ und „antiprejudice norms“ - auf gesellschaftlicher wie auf individueller Ebene wird leicht ersichtlich, daß nicht von einer einheitlichen und stabilen normativen Festlegung ausgegangen werden kann. *Die* soziokulturellen und normativen Grundlagen von

Stereotypisierungen, Vorurteilen und sozialen Distanzierungen gibt es nicht. Dies verweist zwangsläufig auf die Notwendigkeit, die für spezifische Akteursgruppen typischerweise geltenden Konkretisierungen dieser allgemeinen Vorgaben zu präzisieren. Der Versuch einer solchen Präzisierung mit Hilfe des Konzepts der Bezugsgruppen ist dabei besonders vielversprechend, sofern damit die Absicht verbunden ist, normativ-kulturellen Bedingungsfaktoren auf der Ebene faktischer Interaktionserfahrungen und -antizipationen zu bestimmen und sie aus allgemeinen Regelmäßigkeiten des sozialen Handelns heraus zu erklären. Allerdings sind diese Versuche mit einigen Schwierigkeiten behaftet, die aus der allgemeinen Bezugsgruppenforschung und -theorie bereits hinlänglich bekannt sind.

Zu diesen Schwierigkeiten zählt zunächst die genaue Bestimmung der jeweils relevanten Bezugsgruppe. Individuen können sich prinzipiell an einer Vielzahl unterschiedlicher Gruppen oder Kategorien orientieren, die als normativer Bezugsrahmen ihrer Meinungen, Einstellungen und Verhaltenspläne dienen: „In forming their total constellation of attitudes, several reference groups may be employed, each accorded a limited jurisdiction over some specialized attitude sphere“ (Hyman/Singer 1968: 11; vgl. Merton/Rossi 1968 [1950]: 295-304). Mitgliedsgruppen wie zum Beispiel Familie, Verwandte, Freundeskreise oder Gruppen von Arbeitskollegen können dabei ebenso eine Rolle spielen wie Nicht-Mitgliedsgruppen, in denen eine Zugehörigkeit angestrebt und eventuell durch Bemühungen um eine „antizipatorische Sozialisation“ zu erlangen versucht wird (vgl. Merton/Rossi 1968 [1950]: 288 und 319-322; Merton 1968 [1956]: 336 et pass.). Die entscheidende Frage ist dann, welche dieser potentiell in Frage kommenden Bezugsgruppen für die Herausbildung und Verankerung von Stereotypen, Vorurteilen und Verhaltensdispositionen gegenüber ethnisch differenzierten Fremdgruppen entscheidend ist bzw. sind. Dabei kann es freilich - zumindest aus soziologischer Perspektive - nicht darum gehen, besondere „personal frames of reference“ zu identifizieren; vielmehr bestünde die eigentliche zentrale Aufgabe in der Bestimmung der „frames of reference held in common by a proportion of individuals within a social category sufficiently large to give rise to definitions of the situation characteristic of that category“ (Merton/Rossi 1968 [1950]: 298) sowie in der Analyse der spezifischen institutionellen und strukturellen Bedingungen, von denen die Selektion der jeweils relevanten Bezugsgruppen ausgeht (Merton 1968 [1956]: 385; vgl. Hyman/Singer 1968: 13-17; Singer 1981: 72-76).

In der Stereotypen- und Vorurteilsforschung sind diese Selektionsprozesse und ihre sozialstrukturellen Hintergründe bislang weitestgehend vernachlässigt worden. Ein Großteil der (insgesamt eher spärlichen) bisherigen Forschung beschränkt sich darauf, Bezugsgruppen nach Gutdünken bzw. nach rein operationalen Kriterien auszuwählen, und beinhaltet oft nur post-hoc Erklärungen für die empirisch ermittelten Befunde. Nur in einigen wenigen Untersuchungen wurden zumindest die Meinungen und Einstellungen von Familienangehörigen, Freunden oder Nachbarn oder die Antizipation der Reaktionen innerhalb eines bestimmten sozialen Milieus auf eine eventuelle freundschaftliche Beziehung mit einem Angehörigen der Fremdgruppe erhoben (vgl. z.B. Esser 1986; Noel 1972; Williams 1964: 28-36). Die relativ seltenen Versuche, den Einfluß der Zugehörigkeit zu sozialen Schichten bzw. Klassen oder zu religiösen Gruppen auf den Ausprägungsgrad von Vorurteilen und Diskriminierungen zu bestimmen, erweisen sich in bezugsgruppentheoretischer Perspektive als mangelhaft, da sie sich größtenteils auf relativ einfache korrelative Analysen beschränken (vgl. Schäfer/Six 1978: 143-155). Eine methodisch und theoretisch angemessene Analyse und Erklärung der den Bezugsgruppeneinflüssen zugrunde liegenden Selektionsprozesse steht nach wie vor aus. Dies ist umso erstaunlicher, als aus der allgemeinen

Bezugsgruppenforschung und -theorie durchaus einige allgemeine Prinzipien der Bezugsgruppenselektion bekannt sind, die zweifelsohne auch in diesem Forschungsfeld als Richtschnur hätten dienen können (vgl. z.B. Merton 1968 [1956]: 358-389; Hyman/Singer 1968: 14f).

Ein weiterer grundlegender Mangel soziokultureller und normativer Ansätze ist die nur unzulänglich behandelte Frage nach den Bedingungen, unter denen sich Individuen überhaupt an bestimmte Gruppennormen in bezug auf das „angemessene“ Denken und Verhalten gegenüber Fremdgruppen halten. Es gibt zwar zahlreiche Hinweise auf die allgemeinen Mechanismen der Konformität und die darin eingeschlossenen Determinanten individuellen Entscheidens und Handelns; doch diese sind bislang noch nicht hinreichend präzisiert und in ein allgemeines theoretisches Modell integriert worden. Die Befolgung bestimmter vorurteilsbezogener Gruppennormen ist ebenso wie jede andere Orientierung an normativen Vorgaben nicht selbstverständlich, vor allem dann nicht, wenn die Erwartungen der Bezugsgruppe und die eigenen Präferenzen und Interessen voneinander abweichen. Der sehr allgemeine Verweis darauf, daß letztlich die subjektive Abschätzung der sozialen Kosten einer Abweichung (z.B. Mißtrauen, Verachtung, Ausschluß etc.) und des dem eventuell entgegenstehenden Gewinns durch nonkonformes Verhalten entscheidend sei, markiert lediglich den Ausgangspunkt, an dem eine weiterführende Analyse ansetzen kann, deren Ziel es sein sollte, sowohl die Bedingungen der Befolgung bestimmter Gruppennormen als auch die Bedingungen einer Abweichung hiervon zu bestimmen. Vor allem die Theorie der Gruppenidentifikation, wie sie zum Beispiel von Russell Hardin (1995) skizziert wurde, und die Überlegungen zu einer Theorie der Gruppensolidarität etwa von Michael Hechter (1987) und James Coleman (1990: 241-300 et pass.) eröffnen in diesem Zusammenhang vielversprechende Anknüpfungspunkte, deren Potential in der Forschung über ethnische Grenzziehungsprozesse bislang nicht genutzt wurde.

7 Zusammenfassung und Schluß

Am Ausgangspunkt dieser Darstellung stand das Ziel, in einer Bestandsaufnahme der Stereotypen- und Vorurteilsforschung grundlegende Erklärungsansätze und empirische Befunde über Stereotypisierungen, Vorurteile und andere Formen der sozialen Distanzierung und Grenzziehung zwischen ethnisch differenzierten Gruppen zu überprüfen und Anschlußmöglichkeiten für eine empirisch-analytische und theoretisch orientierte soziologische Untersuchung dieser Phänomene herauszuarbeiten. Im Hinblick auf die mangelnde Mikrofundierung der meisten soziologischen Untersuchungen und der sich daraus ergebenden Erklärungsdefizite konzentrierte sie sich vorrangig auf jene Gruppe von Beiträgen, die es sich zum Ziel gesetzt haben, den Determinanten sozialer Distanzierungs- und Grenzziehungsprozesse auf der Mikro-Ebene der Akteure nachzugehen. Die Tatsache, daß es sich dabei in erster Linie um Beiträge aus dem Umfeld der sozialpsychologischen Forschung handelt, ist die mehr oder weniger zwangsläufige Folge dieser Zielsetzung und der Vernachlässigung dieser Aspekte in der primär makrostrukturell orientierten soziologischen Forschung.

Wie die Darstellung der diversen Ansätze gezeigt hat, weist dieser Forschungszeitung ein hohes Maß an Heterogenität in bezug auf die zentralen Explananda, Grundannahmen, Hypothesen und Erklärungsstrategien auf, das - zumindest auf den ersten Blick - selbst für die sozialwissenschaftliche Forschung ungewöhnlich ist. Während zum Beispiel psychodynamische und kognitive Erklärungsansätze die Determinanten von Stereotypen, Vorurteilen und sozialen Distanzierungen hauptsächlich in organismusinternen Erfordernissen und weitgehend unbewußt ablaufenden intraindividuellen Prozessen der Reduktion kognitiver bzw. kognitiv-emotionaler Überforderungen verorten, betonen Erklärungsansätze wie die „Realistic Group Conflict Theory“ (RGCT) oder die „Social Identity Theory“ (SIT) in erster Linie Bedingungsfaktoren auf der Ebene realer Intergruppenbeziehungen und der damit verknüpften Interessen und Motivlagen. Was in persönlichkeits-theoretischer Perspektive als durchaus „pathologisch“ erscheinen kann, wird in anderer Perspektive „rational“ verständlich und erklärbar als „normales“ Resultat beschränkter Informationsverarbeitungskapazitäten, konfligierender Interessen oder selbstkonzeptbezogener Abgrenzungsbedürfnisse. Problemlos ließe sich die Liste solcher Beispiele von Differenzen und Inkonsistenzen zwischen den diversen Ansätzen erweitern.

In zahlreichen Beiträgen wird zwar immer wieder betont, daß die diversen Erklärungsansätze - trotz der offensichtlichen Unterschiede in den Grundannahmen und Hypothesen - nicht notwendig im Widerspruch zueinander stehen, sondern sich zumindest teilweise wechselseitig ergänzen können. Doch solche Beteuerungen erweisen sich in aller Regel rasch als strategische Äußerungen zur Absicherung des eigenen Forschungsprogramms oder als rein programmatische Bekundungen ohne weiterreichende Konsequenzen. Vergleichende Theorietests sind Mangelware und beschränken sich, sofern sie einmal in Angriff genommen werden, vorzugsweise auf die vergleichende Überprüfung konkurrierender Detailaussagen mit beschränkter Reichweite, die sich aus den verschiedenen Theorieentwürfen ableiten lassen. Inwiefern sich ein Großteil dieser Aussagensysteme überhaupt in einem strengeren Sinn als „Theorien“ klassifizieren lassen, ist zudem oft mehr als zweifelhaft; bereits der Nachweis eines unter bestimmten Randbedingungen regelmäßig auftretenden „Effekts“ (der „Akzentuierungseffekt“, die diversen „Attributionseffekte“ usw.) und dessen plausible Interpretation wird vielfach als hinreichendes Qualitätskriterium einer „Theorie“ akzeptiert, so

daß deren erstaunlich hohe Zahl - insbesondere im Bereich der Social Cognition- Forschung - kaum noch zu verwundern vermag. Umso verständlicher ist indes die ständig wiederkehrende Klage über den Entwicklungsstand der Stereotypen- und Vorurteilsforschung, in der trotz immenser Forschungsanstrengungen immer wieder „very little progress“ (Ashmore/Del Boca 1981: 31) konstatiert und Forderungen nach einer Integration der diversen Ansätze formuliert werden: „we are still badly in need of an integration of this vast area of work. What we have at present is a long list of empirical statements varying considerably in their degree of generality, practical applicability, or theoretical significance“ (Tajfel 1982: 31; vgl. Brewer 1994; Brown 1995; Stroebe 1985: 40-43; Stroebe/Insko 1989: 28-30).

Anstatt auf der Grundlage der vorliegenden empirischen Erkenntnisse und der darauf bezogenen Erklärungsansätze die Suche nach Möglichkeiten einer auf Theoriebildung orientierten Verknüpfung weiterzutreiben, beschränken sich insbesondere die Beiträge aus dem Umfeld der Sozialpsychologie nach wie vor in erster Linie auf die sorgfältige (zumeist experimentelle) Analyse einzelner „Effekte“ bzw. Regelmäßigkeiten oder auf die Bestimmung weiterer Einflußfaktoren; die neuerdings wieder verstärkt in den Vordergrund gerückte Beschäftigung mit affektiv-emotionalen Ursachen und Konsequenzen von Stereotypisierungen und Vorurteilen ist ein gutes Beispiel dafür, an dem sich auch einmal mehr die Prävalenz kognitiver Ansätze erweist, die als konzeptionell-theoretischer Bezugsrahmen der Analyse affektiv-emotionaler Aspekte dienen (vgl. Mackie/Hamilton [Hrsg.] 1993). Die aus solchen Untersuchungen hervorgehenden Befunde verbessern zweifelsohne die Kenntnisse über die Einzelheiten der mit Stereotypisierungen und Vorurteilen verbundenen organismusinternen Vorgänge. Dieser Erkenntniszuwachs wird jedoch in aller Regel erkauft mit einer fast vollständigen Ausblendung sozial-struktureller Hintergründe und Randbedingungen; Beiträge vom Zuschnitt der Realistic Group Conflict Theory oder der Theorie der sozialen Identität, in denen sozial-strukturelle Aspekte explizit berücksichtigt werden, sind vor allem in der Stereotypenforschung eher die Ausnahme.

Der größte Teil der sozialpsychologischen und mikroanalytischen Stereotypen- und Vorurteilsforschung stellt in seiner Fixierung auf organismusinterne Abläufe im Grunde das genaue Gegenstück zu den primär auf der Makro-Ebene argumentierenden soziologischen Analysen dar, in denen die Entstehung, Verfestigung und Aktivierung spezifischer Deutungsmuster und Verhaltensvorschriften auf der Ebene einzelner Akteure bzw. Akteursgruppen nahezu vollständig vernachlässigt wird. Daß eine angemessene Analyse und Erklärung der Determinanten und Prozesse ethnischer Grenzziehung indes in der Lage sein sollte, beide analytisch getrennte Ebenen zu verbinden, wird - zumindest in dieser Allgemeinheit - wohl von niemandem ernsthaft bestritten. Ebenso wenig dürfte ein Dissens darüber bestehen, daß eine solche Mikro-Makro-Verbindung im Rahmen einer möglichst allgemeinen, gut bewährten Theorie der Formulierung stets neuer Spezialtheorien und Ad hoc-Hypothesen vorzuziehen wäre. Uneinigkeit besteht in erster Linie in bezug auf die Frage, welche allgemeine Theorie dazu geeignet sein könnte und wie diese - vor dem Hintergrund des bisherigen Forschungsstands - so präzisiert werden kann, daß aus ihr empirisch überprüfbare Hypothesen abgeleitet werden können.

Die Anforderungen an einen auch methodologisch angemessenen, integrativen Erklärungsansatz sind im Prinzip klar. Sie entsprechen den allgemeinen Kriterien soziologischer „Tiefenerklärungen“, wie sie unter anderem von Siegwart Lindenberg und Reinhard Wippler formuliert wurden (Wippler/Lindenberg 1987:

141f; Esser 1991: 50f). Demnach sollten diese erstens möglichst wenig Information über einzelne Individuen erfordern, um die eigentlich interessierenden Vorgänge auf der Makro-Ebene erklären zu können; Ziel sollte es sein, möglichst einfache Modelle mit möglichst wenigen Parametern für typische Situationen, typische Erwartungen und Motive und typische Muster von Handlungsalternativen auszuarbeiten, die nach Bedarf - gemäß der Methode der abnehmenden Abstraktion - ergänzt und modifiziert werden können. Sie sollten zweitens in der Lage sein, prinzipiell beliebige strukturelle Randbedingungen über möglichst allgemeine und explizite (Brücken-)Hypothesen auf das innere und äußere Tun der Akteure zu beziehen. Sie sollte drittens eine möglichst gut bewährte, allgemeine Kerntheorie beinhalten, in der spezifiziert wird, wann und warum unter bestimmten Bedingungen typischerweise bestimmte soziale Handlungsmuster auftreten (und unter anderen Bedingungen nicht). Es muß viertens möglich sein, relevante Erkenntnisgewinne aus unterschiedlichen Forschungsbereichen (Anthropologie, Psychologie, Sozialpsychologie, Politologie, Geschichtswissenschaft usw.) in das Erklärungsmodell zu integrieren. Für eine umfassende Erklärung kollektiver Ereignisse ergibt sich schließlich fünftens die Notwendigkeit, Hypothesen über den Aggregationsmechanismus anschließen zu können, durch den sich aus den Entscheidungen und Handlungen einzelner Akteure und Akteursgruppen bestimmte kollektive Phänomene ergeben.

Nicht nur im Bereich der (sozialpsychologischen) Stereotypen- und Vorurteilsforschung, auch in weiten Teilen der „Ethnic Relations Studies“ ist ein Theorieentwurf, der diesen Kriterien auch nur einigermaßen gerecht werden könnte, bislang noch nicht in Sicht. Indessen hat sich in anderen sozialwissenschaftlichen Forschungsbereichen gezeigt, daß mit der Theorie der rationalen Wahl inzwischen ein Erklärungsmodell zur Verfügung steht, das diesen Anforderungen am ehesten gerecht zu werden vermag und das bereits mit einigem Erfolg an unterschiedlichen Explananda getestet wurde. Dieses Modell könnte sich gerade auch im Hinblick auf die Analyse und Erklärung der Determinanten und Prozesse ethnischer Grenzziehung als tragfähige Grundlage eines Erklärungsansatzes erweisen, in dem die diversen mikro- und makroanalytischen theoretischen Ansätze integriert werden können. Ausgangspunkt eines entsprechenden Erklärungsmodells ist die zunächst recht einfache Grundidee, daß Stereotypisierungen, Vorurteile und soziale Distanzierungen als ein „äußerliches und innerliches Tun“ (Weber 1980 [1922]: 1) begriffen werden können, das allgemeinen, für jedes Tun bzw. Handeln anzunehmenden Regelmäßigkeiten folgt. Diese Regelmäßigkeiten betreffen insbesondere den Prozeß der Wahl einer Handlung oder eines mentalen Modells, der grob in drei Schritte zerlegt werden kann (Esser 1991: 54): (a) die Kognition der Situation, bei der auf der Grundlage der sichtbaren Merkmale der Situation, der verfügbaren Information und Wahrnehmung, abrufbarer „Alltagstheorien“ usw. (subjektive) Erwartungen über relevante Situationsumstände gebildet werden; (b) die Bewertung der situational relevanten Alternativen vor dem Hintergrund der eigenen Präferenzen und der (subjektiven) Erwartungen über die Folgen und die Angemessenheit einer Handlung oder einer bestimmten Einstellung; und (c) die Selektion einer bestimmten Alternative aus dem Set der in Frage kommenden Einstellungen und Handlungen, wobei sich vor allem die Wert-Erwartungs-Theorie als allgemeiner nomologischer Kern des Erklärungsmodells anbietet.

Während die Idee, die Theorie der rationalen Wahl für die Analyse und Erklärung diskriminierender Handlungen fruchtbar zu machen, durchaus nahe liegend erscheinen mag - und bereits zu entsprechenden empirischen und theoretischen Beiträgen geführt hat (z.B. Banton 1983; Blalock 1982) -, stößt die Idee einer Übertragung des Erklärungsmodells auf die eher kognitiven Aspekte sozialer Distanzierungen wie

Stereotypisierungen und Vorurteile vermutlich auf größere Skepsis. Es läßt sich in der Tat auch kaum bestreiten, daß die Theorie der rationalen Wahl zur Erklärung von Meinungen bzw. Erwartungen (mit dem Spezialfall „Stereotype“) und subjektiven Einstellungen bzw. Bewertungen (mit dem Spezialfall „Vorurteile“) bislang nur wenig beizutragen hatte (Boudon 1996). Neuere Überlegungen zum „Framing“ und zur „Definition der Situation“ haben jedoch gezeigt, daß das „innerliche Tun“ der kognitiven und emotionalen Rahmung einer Situation und die darin enthaltene Aktivierung eines bestimmten gedanklichen Modells bzw. einer Einstellung ebenfalls auf der Grundlage der Variablen und der Selektionsregel der Theorie des rationalen Handelns beschrieben und erklärt werden können (vgl. Esser 1996a; Lindenberg 1990). Die Grundidee dieser Überlegungen besteht darin, den Vorgang der subjektiven Rahmung und Interpretation der Situation sowie den damit verbundenen Modus der Informationsverarbeitung als Resultate eines Entscheidungsprozesses zu modellieren, der durch die Gewichtungsfunktion und die Selektionsregel der SEU-Theorie so präzisiert werden kann, daß die formalen Bedingungen eines erklärenden und empirisch überprüfaren Modells erfüllt sind.

Diese Überlegungen weisen teilweise deutliche Parallelen zu Argumenten aus dem Umfeld der neueren Einstellungsforschung auf, etwa zur „Theory of Reasoned Action“ von Fishbein und Ajzen (1980), deren Weiterentwicklung zur „Theory of Planned Behavior“ durch Ajzen (1985) oder zum sogenannten MODE-Modell von Fazio (1990). Auch im Bereich der kognitiven Stereotypen- und Vorurteilsforschung deuten sich gelegentlich vergleichbare Überlegungen an. So spricht etwa Myron Rothbart, einer der führenden Vertreter der Social Cognition-Forschung, neuerdings von einer „Wahl“ sozialer Kategorien und verweist auf die Notwendigkeit eines „conceptual link between the social setting and the ‘choice’ of social categories that affect our perception of an individual“ (Rothbart 1993: 103). Patricia Devine postuliert zum Beispiel, daß die Infragestellung sozial geteilter Stereotype und Vorurteile ebenfalls einen Entscheidungsprozeß beinhaltet: „the low prejudice person has decided that prejudice and stereotypes are inappropriate bases for action and evaluation, has modified his or her beliefs, and has decided to initiate a new set of responses“ (Devine 1989: 188). Ähnliche Äußerungen finden sich auch in anderen Beiträgen, in denen deutlich gemacht wird, daß Stereotypisierungen und Vorurteile nicht einfach nur fraglos auferlegte und unbewußt aktivierte Wahrnehmungs- und Bewertungsschemata darstellen, denen die Akteure hilflos ausgeliefert sind, sondern zu begreifen sind als Bestandteile kognitiver Vereinfachungsstrategien, die selektiv eingesetzt werden, um die Interaktion mit einer komplexen sozialen Umwelt zu erleichtern oder überhaupt erst zu ermöglichen. Dem entspricht der neuerdings in der kognitionstheoretischen Forschung ausgemachte Trend zu „pragmatischen“ Interpretations- und Erklärungsansätzen in der Tradition von James, Bruner, Heider oder Asch, deren Leitfigur der „Motivated Tactician“ ist: „the perceiver is no longer a cognitive miser mainly concerned with conserving scarce mental resources but instead a motivated tactician choosing among a number of possible strategies, depending on the current goals“ (Fiske 1993: 172).

Auch wenn sich in solchen kognitionstheoretischen Beiträgen einige Anschlußmöglichkeiten und Parallelen zu den Überlegungen zum „Framing“ und zur „Definition der Situation“ im Rahmen der Theorie der rationalen Wahl andeuten, sind deren Defizite unübersehbar. Vor allem zeigt sich, daß diese Beiträge in erster Linie programmatischen Charakter haben; Bemühungen um Theoriebildung oder -integration und daraus abzuleitende Hypothesen sind nur vereinzelt erkennbar; die ausformulierten Hypothesen haben oft nur einen sehr eingeschränkten Geltungsbereich; insbesondere die immer wieder eingeforderte empirische

und theoretische Verbindung zwischen den subjektiven, intraindividuellen Prozessen der Informationsverarbeitung und den für die Akteure relevanten objektiven, sozial definierten Vorgaben bleibt offen; es wird zwar eine Vielzahl wichtiger Faktoren wie „Motivation“ und „Opportunitäten“ benannt, doch deren theoretischer Status ist weitgehend ungeklärt und ohne klaren Bezug auf ein kohärentes und ausbaufähiges Erklärungsmodell; auch wenn von der „Wahl“ einer bestimmten Kategorisierung oder Einstellung die Rede ist, werden die Prinzipien und Mechanismen der Selektion nur unzureichend spezifiziert.

Die Beiträge zur „Rahmung“ oder „Definition“ der Situation auf der Grundlage der Theorie der rationalen Wahl haben demgegenüber den wichtigen Vorzug, daß sie die Formulierung eines Erklärungsmodells ermöglichen, in dem sowohl die zentralen Variablen als auch die Prinzipien und Mechanismen der Selektion auf der Basis einer allgemeinen Theorie präzise angegeben werden können. Entsprechend dem dabei bevorzugten Grundmodell der (soziologischen) Erklärung erfordert dieser Erklärungsansatz stets die Formulierung überprüfbarer Hypothesen über typische Erwartungen und Motive typischer Akteure und Akteursgruppen in typischen Situationen mit typischen Handlungsalternativen und -restriktionen. Hypothesen und Erkenntnisse der dargestellten Erklärungsansätze aus dem Spektrum der (sozialpsychologischen) Stereotypen- und Vorurteilsforschung können dabei ebenso integriert werden wie die Argumente und Befunde der eher makrosoziologisch orientierten Beiträge. In Übereinstimmung mit den Erkenntnissen der kognitionspsychologischen Forschung wird auch in diesem Zusammenhang zunächst davon auszugehen sein, daß Stereotypisierungen und Vorurteile vereinfachte, an Faustregeln orientierte Verfahren der Informationsverarbeitung und Urteilsbildung repräsentieren, die mentale „Abkürzungen“ bereitstellen und eine rasche Orientierung in sozialen Interaktionen ermöglichen, indem auf bereits verfügbare, assoziativ verknüpfte Wissensstrukturen zurückgegriffen werden kann. Daß in diesen Verfahren der kognitiven Vereinfachung der Wahrnehmungs- und Beurteilungsprozesse in bezug auf Personen und Personengruppen (durch Generalisierungen, Akzentuierungen usw.) zwangsläufig nur sehr ungenaue und grobe Erwartungen und Bewertungen gebildet werden, stellt zwar im Hinblick auf die Fiktion des vollständig informierten Akteurs eine Paradoxie dar, läßt sich aber vor dem Hintergrund der Diskussion um das Problem der „Bounded Rationality“ relativ leicht im Rahmen der Theorie der rationalen Wahl erklären. Die mehrfach festgestellte Tatsache, daß solche Typisierungen und generalisierte Einstellungen gegenüber kategorial bestimmten Personengruppen vor allem bei hoher Komplexität der zu bewältigenden Informationsverarbeitungsaufgaben und/oder bei geringer Motivation zur Bewältigung aufwendiger Verarbeitungsprozesse relevant werden, deutet bereits darauf hin, daß hier genau jene Mechanismen und Variablen im Spiel sind, die auch in den Erklärungsmodellen zum „Framing“ und zur „Definition der Situation“ maßgeblich sind.

Die Bestimmung dieser allgemeinen Voraussetzungen von Stereotypisierungen und generalisierten Einstellungen gegenüber kategorial bestimmten Personengruppen im Rückgriff auf die Überlegungen zum rationalen Umgang mit dem Problem der „Bounded Rationality“ ist freilich nur ein erster Schritt. Darüber hinaus muß es möglich sein, die in den dargestellten Erklärungsansätzen oft nur ansatzweise geklärten Fragen nach den Bedingungen und Mechanismen der Entstehung, Verbreitung, Stabilisierung und Aktivierung - aber umgekehrt auch: der Auflösung und Destabilisierung - dieser Meinungen und Einstellungen auf der Grundlage der Theorie der rationalen Wahl zu beantworten. Während die Prozesse

der Übertragung solcher Alltagstheorien und Handlungsdispositionen in Anlehnung vor allem an die sozial-kognitive Lerntheorie relativ leicht aufgeschlüsselt werden können, erfordert die Beantwortung der anderen Fragen zweifellos größere Anstrengungen. Ausgehend von der allgemeinen, empirisch recht gut abgestützten Grundannahme, daß Wahrnehmungs- und Beurteilungsprozesse in bezug auf Personen und Personengruppen intentional-selektiv nach Maßgabe der Erfordernisse einer interessengeleiteten Bewältigung ihrer Alltagsbeziehungen vorgenommen werden, stellt sich vor allem die Aufgabe, zu klären, welche typischen Interessen und Zielsetzungen unter welchen Bedingungen bestimmten (negativen oder auch positiven) Meinungen und Einstellungen gegenüber kategorial bestimmten Personengruppen zugrunde liegen. Sowohl die psychodynamischen Ansätze vom Zuschnitt der Theorie der autoritären Persönlichkeit als auch die stärker auf Intergruppenbeziehungen bezogenen Ansätze wie die Theorie der sozialen Identität enthalten dazu Hypothesen und Argumente, die bei der Präzisierung dieser Determinanten berücksichtigt und in ein Erklärungsmodell auf der Basis der allgemeinen Theorie der rationalen Wahl integriert werden können.

Aus soziologischer Perspektive interessieren dabei nicht irgendwelche temporär in Erscheinung tretende, etwa durch vorübergehende „Frustrationen“ und „Erregungszustände“ erzeugte negative Äußerungen über Fremdgruppenangehörige. Vielmehr muß das Ziel darin bestehen, im Rahmen eines allgemeinen Erklärungsmodells die typischen „objektiven“, sozial-strukturell bestimmten systematischen Bedingungen der Übernahme und Verbreitung generalisierter Überzeugungen, Einstellungen und Verhaltensabsichten gegenüber bestimmten Personengruppen analysieren und erklären zu können. Die zum Beispiel von der Realistic Group Conflict Theory hervorgehobene Tragweite tatsächlicher oder auch nur perzipierter Interessenkonflikte um die Verteilung gemeinsam angestrebter Ressourcen, die sich aus den Interaktionsbeziehungen zwischen Angehörigen kategorial differenzierter Gruppen ergeben können, ist in dieser Hinsicht ebenso im Blick zu behalten wie der in der Theorie der sozialen Identität akzentuierte Zusammenhang zwischen den generalisierten Überzeugungen, Einstellungen und Verhaltensabsichten einerseits und dem Motiv der Bewahrung einer positiven sozialen Identität im Kontext strukturell präfigurierter Interaktionsbeziehungen andererseits. Weitere wichtige Anhaltspunkte für die Bestimmung der relevanten makrostrukturellen Bedingungen finden sich in zahlreichen soziologischen Untersuchungen, in denen die zentrale Bedeutung strukturell verfestigter Muster interethnischer Beziehungen - angefangen vom Ausmaß der residentiellen Segregation bzw. Segmentation und den damit verknüpften Interaktionsmöglichkeiten bis hin zu institutionalisierten Systemen ethnischer Stratifikation - als Determinanten (und Folgen) ethnischer Distanzierungs- und Grenzziehungsprozesse immer wieder nachdrücklich unterstrichen wird.

Insbesondere wird es erforderlich sein, der in den meisten Beiträgen nur unzureichend berücksichtigten Tatsache Rechnung zu tragen, daß die Übernahme und Verbreitung von Stereotypen, Vorurteilen und entsprechenden Verhaltensdispositionen nur dann angemessen verstanden und erklärt werden können, wenn die in ihnen enthaltenen Bezüge auf Intra- und Intergruppenbeziehungen deutlich gemacht werden. Gemeint ist damit zum einen der mehrfach festgestellte Sachverhalt, daß Stereotypisierungen und Vorurteile gegenüber ethnisch differenzierten Fremdgruppen nicht losgelöst von generalisierten Meinungen und Einstellungen über die relevante(n) Eigengruppe(n) betrachtet werden können; darauf haben bereits William G. Sumner in seinen Überlegungen zum Ethnozentrismus oder Max Weber in seinem Beitrag zum

Phänomen der „ethnischen Vergemeinschaftung“ nachdrücklich hingewiesen. Gemeint ist damit zum anderen aber auch der vor allem in den sozio-kulturellen und normativen Vorurteilstheorien zu Recht betonte Stellenwert des von Bezugsgruppen ausgehenden sozialen Einflusses, der von entscheidender Bedeutung für die Übernahme und Stabilisierung solcher Meinungen und Einstellungen sein dürfte. Vor diesem Hintergrund wird leicht ersichtlich, weshalb ein allgemeines Modell zur Erklärung von Stereotypisierungen und Vorurteilen als Elemente ethnischer Grenzziehungsprozesse letztlich auch in der Lage sein sollte, die darin eingeschlossenen Determinanten und Prozesse der Gruppenidentifikation und der Konformität gegenüber spezifischen Gruppennormen analysieren und erklären zu können. Auch hierzu gibt es bereits einige Vorarbeiten auf der Basis der Theorie der rationalen Wahl, die für diese wichtigen Problemstellungen nutzbar gemacht werden können.

Diese hier nur recht grob umrissenen Perspektiven und Möglichkeiten der Entwicklung eines Modells zur Erklärung der Determinanten und Prozesse ethnischer Grenzziehungen auf der Grundlage der Theorie der rationalen Wahl sollen andeuten, welche Vorzüge von einem solchen Entwurf zu erwarten sind. Die in Aussicht stehenden Möglichkeiten einer Integration der bislang weitestgehend voneinander isolierten theoretischen Ansätze im Rahmen einer allgemeinen Handlungstheorie ist dabei kein Selbstzweck. Der entscheidende Vorzug wird sich an der zu erwartenden größeren Erklärungskraft eines solchen Ansatzes erweisen müssen, die es möglich machen sollte, bislang noch weitgehend ungelöste Fragen nach den Determinanten und Prozessen ethnischer Grenzziehungen zu klären.

8 Literaturverzeichnis

- Adorno, Theodor W., Else Frankel-Brunswik, Daniel Levinson und R. Sanford*, 1950: *The Authoritarian Personality*. New York: Harper and Brothers.
- Allport, Gordon W.*, 1954: *The Nature of Prejudice*. Boston: Beacon Press.
- Altemeyer, Bob*, 1988: *Enemies of Freedom: Understanding Right-Wing Authoritarianism*. San Francisco/London: Jossey-Bass.
- Asch, Solomon E.*, 1955: Opinions and Social Pressure, *Scientific American* 193: 31-35.
- Ashmore, Richard D. und Frances K. Del Boca*, 1981: Conceptual Approaches to Stereotypes and Stereotyping. S.1-35 in: *David L. Hamilton* (Hg.): *Cognitive Processes in Stereotyping and Intergroup Behavior*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Austrata, Otger et al.* (Hg.) , 1989: *Theorien über Rassismus*. (Argument-Sonderband; 164). Hamburg: Argument-Verlag.
- Bagley, Christopher und Gajendra K. Verma*, 1979: *Racial Prejudice, the Individual and Society*. Farnborough: Saxon House.
- Bagley, Christopher, Gajendra K. Verma, Kanka Mallick und Loretta Young*, 1979: *Personality, Self-Esteem and Prejudice*. Farnborough: Saxon House.
- Balibar, Etienne und Immanuel Wallerstein*, 1992: *Rasse - Klasse - Nation. Ambivalente Identitäten*. 2. Aufl., Hamburg/Berlin: Argument-Verlag.
- Bandura, Albert*, 1979: *Sozial-kognitive Lerntheorie*. Stuttgart: Klett.
- Barth, Frederik*, 1969: Introduction. S.9-38 in: *ders.* (Hg.): *Ethnic Groups and Boundaries. The Social Organization of Culture Difference*. Bergen/Oslo: Universitetsforlaget.
- Benninghaus, Hans*, 1976: *Ergebnisse und Perspektiven der Einstellungs-Verhaltens-Forschung (Kölner Beiträge zur Sozialforschung und angewandten Soziologie; 20)*. Meisenheim am Glan: Hain.
- Berger, Peter L. und Thomas Luckmann*, 1980: *Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie [1966]*. Frankfurt a.M.: Fischer.
- Berkowitz, Leonard*, 1989: The Frustration-Aggression Hypothesis: An Examination and Reformulation, *Psychological Bulletin* 106: 59-73.
- Bettelheim, Bruno und Morris Janowitz*, 1949: Ethnic Tolerance: A Function of Social and Personal Control, *American Journal of Sociology* 55: 137-145.
- Billig, Michael*, 1976: *Social Psychology and Intergroup Relations*. London: Academic Press.
- Blalock, Hubert M.*, 1982: *Race and Ethnic Relations*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Bodenhausen, Galen V.*, 1993: Emotions, Arousal, and Stereotypic Judgments: A Heuristic Model of Affect and Stereotyping. S.13-37 in: *Diane M. Mackie und David L. Hamilton* (Hg.): *Affect, Cognition, and Stereotyping. Interactive Processes in Group Perception*. San Diego et al.: Academic Press.
- Bonacich, Edna*, 1972: A Theory of Ethnic Antagonism. The Split Labor Market, *American Sociological Review* 37: 547-559.
- Bonacich, Edna*, 1979: The Past, Present, and Future of Split Market Theory, *Research in Race and Ethnic Relations* 1: 17-64.
- Boudon, Raymond*, 1996: The "Cognitivist Model": A Generalized "Rational-Choice Model", *Rationality and Society* 8: 123-150.

- Bourhis, Richard Y., Itesh Sachdev und André Gagnon*, 1994: Intergroup Research With the Tajfel Matrices: Methodological Notes. *Mark P. Zanna und James M. Olson* (Hg.): *The Psychology of Prejudice (The Ontario Symposium on Personality and Social Psychology; 7)*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Brewer, Marilyn B.*, 1994: The Social Psychology of Prejudice: Getting it All Together. S.315-329 in: *Mark P. Zanna und James M. Olson* (Hg.): *The Psychology of Prejudice (Ontario Symposium on Personality and Social Psychology; 7)*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Brown, Rupert*, 1995: *Prejudice. Its Social Psychology*. Oxford: Blackwell.
- Campbell, Donald T.*, 1965: Ethnocentric and Other Altruistic Motives. S.283-311 in: *David Levine* (Hg.): *Nebraska Symposium on Motivation*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Cargile, Aaron, Howard Giles und Richard Clément*, 1995: Language, Conflict, and Ethnolinguistic Theory. S.189-208 in: *Joseph B. Gittler* (Hg.): *Research in Human Social Conflict. Vol. 1: Racial and Ethnic Conflict. Perspectives from the Social Disciplines*. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Christie, Richard*, 1991: Authoritarianism and Related Constructs. S.501-571 in: *John P. Robinson, Phillip R. Shaver und Lawrence S. Wrightsman* (Hg.): *Measures of Personality and Social Psychological Attitudes. Vol. 1: Measures of Social Psychological Attitudes*. San Diego, CA: Academic Press.
- Coleman, James S.*, 1990: *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Deutsch, Morton und Harold B. Gerard*, 1955: A Study of Normative and Informational Social Influences Upon Individual Judgment, *The Journal of Abnormal and Social Psychology* 51: 629-636.
- Devine, Patricia G.*, 1989: Automatic and Controlled Processes in Prejudice: The Role of Stereotypes and Personal Beliefs. S.181-211 in: *Anthony R. Pratkanis, Steven J. Breckler und Anthony G. Greenwald* (Hg.): *Attitude Structure and Function (The Third Ohio State University Volume on Attitudes and Persuasion)*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Devine, Patricia G.*, 1989: Stereotype and Prejudice: Their Automatic and Controlled Components, *Journal of Personality and Social Psychology* 56: 5-18.
- Dollard, John, Leonard Doob, Neal E. Miller, O. H. Mowrer und Robert R. Sears*, 1939: *Frustration and Aggression*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Dovidio, John F., John C. Brigham, Blair T. Johnson und Samuel L. Gaertner*, 1996: Stereotyping, Prejudice, and Discrimination: Another Look. S.276-319 in: *C. N. Macrae, Charles Stangor und Miles Hewstone* (Hg.): *Foundations of Stereotypes and Stereotyping*. New York/London: Guilford Press.
- Dovidio, John F., Nancy Evans und Richard B. Tyler*, 1986: Racial Stereotypes: The Contents of Their Cognitive Representations, *Journal of Experimental Social Psychology* 22: 22-37.
- Dovidio, John F. und Russell H. Fazio*, 1992: New Technologies for the Direct and Indirect Assessment of Attitudes. S.204-237 in: *Judith M. Tanur* (Hg.): *Questions About Questions: Inquiries into the Cognitive Bases of Surveys*. New York: Russell Sage Foundation.
- Dovidio, John F. und Samuel L. Gaertner*, 1986: Prejudice, Discrimination, and Racism: Historical Trends and Contemporary Approaches. S.1-34 in: *diess.*, *Prejudice, Discrimination, and Racism*. San Diego et al.: Academic Press.
- Dovidio, John F. und Samuel L. Gaertner*, 1991: Changes in the Expression and Assessment of Racial Prejudice. S.119-148 in: *Harry J. Knopke, Robert J. Norrell und Ronald W. Rogers* (Hg.): *Opening Doors: An Appraisal of Race Relations in Contemporary America*. Tuscaloosa, AL/London: University of Alabama Press.
- Duckitt, John*, 1992: *The Social Psychology of Prejudice*. New York/Westport/London: Praeger.

- Ehrlich, Howard J.*, 1979: Vorurteil. Eine sozialpsychologische Bestandsaufnahme der Lehrmeinungen amerikanischer Vorurteilsforschung. München/Basel: Reinhardt.
- Eriksen, Thomas H.*, 1993: Ethnicity and Nationalism. Anthropological Perspectives. London/ Boulder (Col.): Pluto Press.
- Esser, Hartmut*, 1980: Aspekte der Wanderungssoziologie. Darmstadt/Neuwied: Luchterhand.
- Esser, Hartmut*, 1986: Social Context and Inter-Ethnic Relations: The Case of Migrant Workers in West German Urban Areas, *European Sociological Review* 2: 30-51.
- Esser, Hartmut*, 1991: Alltagshandeln und Verstehen. Zum Verhältnis erklärender und verstehender Soziologie am Beispiel von Alfred Schütz und "Rational Choice". Tübingen: J.C.B. Mohr.
- Esser, Hartmut*, 1993a: Ethnische Konflikte und Integration. S.31-61 in: *Caroline Y. Robertson-Wensauer* (Hg.): Multikulturalität - Interkulturalität? Baden-Baden: Nomos.
- Esser, Hartmut*, 1993b: Soziologie. Allgemeine Grundlagen. Frankfurt a.M.: Campus.
- Esser, Hartmut*, 1996a: Die Definition der Situation, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 1-34.
- Esser, Hartmut*, 1996b: Ethnische Konflikte als Auseinandersetzung um den Wert des kulturellen Kapitals. S.64-99 in: *Wilhelm Heitmeyer und Rainer Dollase* (Hg.): Die bedrängte Toleranz. Ethnisch-kulturelle Konflikte, religiöse Differenzen und die Gefahren politisierter Gewalt (edition suhrkamp; 1979). Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Estel, Bernd*, 1983: Soziale Vorurteile und soziale Urteile. Kritik und wissenssoziologische Grundlegung der Vorurteilsforschung. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Fazio, Russell H.*, 1990: Multiple Processes by which Attitudes Guide Behavior: The MODE Model as an Integrative Framework. *Mark P. Zanna* (Hg.): *Advances in Experimental Social Psychology*. Vol. 23. San Diego et al.: Academic Press.
- Fazio, Russell H., Joni R. Jackson, Bridget C. Dunton und Carol J. Williams*, 1995: Variability in Automatic Activation as an Unobstrusive Measure of Racial Attitudes: A Bona Fide Pipeline?, *Journal of Personality and Social Psychology* 69: 1013-1027.
- Festinger, Leon*, 1954: A Theory of Social Comparison Processes, *Human Relations* 7: 117-140.
- Fiske, Susan T.*, 1993: Social Cognition and Social Perception, *Annual Review of Psychology* 44: 155-194.
- Fiske, Susan T. und Shelley E. Taylor*, 1991: *Social Cognition*. 2. Aufl., New York: McGraw-Hill.
- Gaertner, Samuel L. und John F. Dovidio*, 1986: The Aversive Form of Racism. S.61-89 in: *John F. Dovidio und Samuel L. Gaertner* (Hg.): *Prejudice, Discrimination, and Racism*. San Diego et al.: Academic Press.
- Gaertner, Samuel L. und John P. McLaughlin*, 1983: Changing Not Fading: Racial Stereotypes Revealed by a Non-Reactive, Reaction Time Measure, *Social Psychological Quarterly* 46: 23-30.
- Ganter, Stephan*, 1995: Ethnizität und ethnische Konflikte. Konzepte und theoretische Ansätze für eine vergleichende Analyse (Freiburger Beiträge zu Entwicklung und Politik; 17). Freiburg i. Br.: Arnold-Bergstraesser-Institut.
- Gilbert, Daniel T. und J. G. Hixon*, 1991: The Trouble of Thinking: Activation and Application of Stereotypic Beliefs, *Journal of Personality and Social Psychology* 60: 509-517.
- Giles, Howard*, 1978: Linguistic Differentiation in Ethnic Groups. S.361-393 in: *Henri Tajfel* (Hg.): *Differentiation between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations* (European Monographs in Social Psychology; 14). London/New York/San Francisco: Academic Press.
- Graumann, Carl F.*, 1988: Der Kognitivismus in der Sozialpsychologie - Die Kehrseite der "Wende", *Psychologische Rundschau* 39: 83-90.

- Greenwald, Anthony G. und Mahzarin R. Banaji*, 1995: Implicit Social Cognition: Attitudes, Self-Esteem, and Stereotypes, *Psychological Review* 102: 4-27.
- Hamilton, David L. und J. W. Sherman*, 1994: Stereotypes. S.1-68 in: *Robert S. Wyer und Thomas K. Srull* (Hg.): *Handbook of Social Cognition*. Vol. 2: Applications, 2. Aufl. Hillsdale/NJ: Erlbaum.
- Hamilton, David L. und Tina K. Troler*, 1986: Stereotypes and Stereotyping: An Overview of the Cognitive Approach. S.127-163 in: *John F. Dovidio und Samuel L. Gaertner* (Hg.): *Prejudice, Discrimination, and Racism*. San Diego et al.: Academic Press.
- Hardin, Russell*, 1995: *One for All. The Logic of Group Conflict*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Harding, John, Harold Proshansky, Bernard Kutner und Isidor Chein*, 1969: Prejudice and Ethnic Relations. S.1021-1061 in: *Gardner Lindzey und Elliot Aronson* (Hg.): *The Handbook of Social Psychology*. Vol. 5, 2. Aufl. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Haslam, S. A., Penelope J. Oakes, John C. Turner und Craig McGarty*, 1996: Social Identity, Self-Categorization and the Perceived Homogeneity of Ingroups and Outgroups: The Interaction Between Social Motivation and Cognition. S.182-222 in: *Richard M. Sorrentino und E. T. Higgins* (Hg.): *Handbook of Motivation and Cognition*. Vol.3: The Interpersonal Context. New York/London: Guilford Press.
- Haslam, S. A., John C. Turner, Penelope J. Oakes, Craig McGarty und Brett K. Hayes*, 1992: Context-Dependent Variations in Social Stereotyping 1: The Effects of Intergroup Relations as Mediated by Social Change and Frame of Reference, *European Journal of Social Psychology* 22: 3-20.
- Hechter, Michael*, 1987: *Principles of Group Solidarity*. Berkeley: University of California Press.
- Heckmann, Friedrich*, 1992: *Ethnische Minderheiten, Volk und Nation. Soziologie inter-ethnischer Beziehungen*. Stuttgart: Enke.
- Hewstone, Miles*, 1989: Intergroup Attribution: Some Implications for the Study of Ethnic Prejudice. S.25-42 in: *Jan P. Van Oudenhoven und Tineke M. Willemsen* (Hg.): *Ethnic Minorities. Social Psychological Perspectives*. Amsterdam: Swets & Zeitlinger.
- Hewstone, Miles und Frank Fincham*, 1996: Attributionstheorie und -forschung. Grundlegende Fragen und Anwendungen. S. 177-218 in: *Wolfgang Stroebe, Miles Hewstone und Geoffrey M. Stephenson* (Hg.): *Sozialpsychologie. Eine Einführung*, 3., erw. u.überarb. Aufl., Berlin et al.: Springer.
- Hill, Paul B.*, 1993: Die Entwicklung der Einstellungen zu unterschiedlichen Ausländergruppen zwischen 1980 und 1992. S.25-67 in: *Helmut Willems et al.*, *Fremdenfeindliche Gewalt. Einstellungen - Täter - Konflikteskalation*. Opladen: Leske + Budrich.
- Hill, Paul B. und Rainer Schnell*, 1990: Was ist "Identität"? S.25-42 in: *Hartmut Esser und Jürgen Friedrichs* (Hg.): *Generation und Identität*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Hilton, James L. und William von Hippel*, 1996: Stereotypes, *Annual Review of Psychology* 47: 237-271.
- Hoffmann, Lutz*, 1993: Nationalstaat, Einwanderung und "Ausländerfeindlichkeit". S.29-51 in: *Manfred Heßler* (Hg.): *Zwischen Nationalstaat und multikultureller Gesellschaft: Einwanderung und Fremdenfeindlichkeit in der Bundesrepublik Deutschland*. Berlin: Hitit.
- Hogg, Michael A. und Dominic Abrams*, 1988: *Social Identification. A Social Psychology of Intergroup Relations and Group Processes*. London/New York: Routledge.
- Horowitz, Donald L.*, 1985: *Ethnic Groups in Conflict*. Berkeley et al.: University of California Press.

- Hunter, John A., Michael J. Platow, Maureen L. Howard und Maurice Stringer*, 1996: Social Identity and Intergroup Evaluative Bias: Realistic Categories and Domain Specific Self-Esteem, *European Journal of Social Psychology* 26: 631-647.
- Hyman, Herbert H. und Eleanor Singer*, 1968: Introduction. S.3-21 in: *diess.* (Hg.): *Readings in Reference Group Theory and Research*. New York: The Free Press.
- Imhof, Kurt*, 1993: Nationalismus, Nationalstaat und Minderheiten: Zu einer Soziologie der Minderheiten, *Soziale Welt* 44: 327-357.
- Katz, Daniel und Kenneth W. Braly*, 1933: Racial Stereotypes in One Hundred College Students, *Journal of Abnormal and Social Psychology* 28: 280-290.
- Katz, Daniel und Kenneth W. Braly*, 1935: Racial Prejudice and Racial Stereotypes, *The Journal of Abnormal and Social Psychology* 30: 175-193.
- Katz, Irwin, Joyce Wackenhut und R. G. Hass*, 1986: Racial Ambivalence, Value Duality, and Behavior. S.35-59 in: *John F. Dovidio und Samuel L. Gaertner* (Hg.): *Prejudice, Discrimination, and Racism*. San Diego et al.: Academic Press.
- Kelley, Harold H.*, 1968: Two Functions of Reference Groups. S.77-83 in: *Herbert H. Hyman und Eleanor Singer* (Hg.): *Readings in Reference Group Theory and Research*. New York: The Free Press.
- Koßmann, Ingo*, 1996: Meinungsbildungsprozesse in egozentrierten Netzwerken. (Europäische Hochschulschriften; 22). Frankfurt a.M. et al.: Peter Lang.
- Küchler, Manfred*, 1996: Xenophobie im internationalen Vergleich. S.248-262 in: *Jürgen W. Falter, Hans-Gerd Jaschke und Jürgen R. Winkler* (Hg.): *Rechtsextremismus. Ergebnisse und Perspektiven der Forschung* (Politische Vierteljahresschrift; Sonderheft 27). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Kühnel, Steffen und Michael Terwey*, 1994: Gestörtes Verhältnis? Die Einstellungen der Deutschen zu Ausländern in der Bundesrepublik. S.71-105 in: *Michael Braun und Peter Ph. Mohler* (Hg.): *Blickpunkt Gesellschaft 3. Einstellungen und Verhalten der Bundesbürger*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Lederer, Gerda und Peter Schmidt* (Hg.) , 1995: *Autoritarismus und Gesellschaft. Trendanalysen und vergleichende Jugenduntersuchungen von 1945-1993*. Opladen: Leske + Budrich.
- LeVine, Robert A. und Donald T. Campbell*, 1972: *Ethnocentrism: Theories of Conflict, Ethnic Attitudes, and Group Behavior*. New York et al.: John Wiley & Sons.
- Leyens, Jacques-Philippe, Vincent Yzerbyt und Georges Schadron*, 1994: *Stereotypes and Social Cognition*. London et al.: Sage.
- Lilli, Waldemar und Dieter Frey*, 1993: Die Hypothesentheorie der sozialen Wahrnehmung. S.49-78 in: *Dieter Frey und Martin Irlé* (Hg.): *Theorien der Sozialpsychologie*. Bd. 1: Kognitive Theorien, 2., vollst. überarb. und erw. Aufl., Bern/Göttingen/Toronto/Seattle: Huber.
- Lilli, Waldemar und Jürgen Rehm*, 1988: Judgmental Processes as Bases of Intergroup Conflict. S.29-45 in: *Wolfgang Stroebe, Arie W. Kruglanski, Daniel Bar-Tal und Miles Hewstone* (Hg.): *The Social Psychology of Intergroup Conflict. Theory, Research and Applications*. Berlin et al.: Springer-Verlag.
- Lindenberg, Siegwart*, 1985: An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular, *Sociological Theory* 3: 99-114.
- Lindenberg, Siegwart*, 1996: Die Relevanz theoriereicher Brückenannahmen, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 48: 126-140.
- Linville, Patricia W., Peter Salovey und Gregory W. Fischer*, 1986: Stereotyping and Perceived Distributions of Social Characteristics: An Application to Ingroup-Outgroup-Perception. S.165-208 in: *John F. Dovidio und Samuel L. Gaertner* (Hg.): *Prejudice, Discrimination, and Racism*. San Diego: Academic Press.
- Lippmann, Walter*, 1922: *Public Opinion*. New York: Harcourt Brace.

- Mackie, Diane M. und David L. Hamilton* (Hg.) , 1993: Affect, Cognition, and Stereotyping. Interactive Processes in Group Perception. San Diego et al.: Academic Press.
- Macrae, C. N., Alan B. Milne und Galen V. Bodenhausen*, 1994: Stereotypes as Energy-Saving Devices: A Peek Inside the Cognitive Toolbox, *Journal of Personality and Social Psychology* 66: 37-47.
- McConahay, John B.*, 1986: Modern Racism, Ambivalence, and the Modern Racism Scale. S.91-125 in: *John F. Dovidio und Samuel L. Gaertner* (Hg.): Prejudice, Discrimination, and Racism. San Diego et al.: Academic Press.
- Meinefeld, Werner*, 1977: Einstellung und soziales Handeln. Reinbek: Rowohlt.
- Merton, Robert K.*, 1968: Continuities in the Theory of Reference Groups and Social Structure [1956]. S.335-440 in: *ders.*, Social Theory and Social Structure (1968 Enlarged Edition). New York: The Free Press.
- Merton, Robert K. und Alice S. Rossi*, 1968: Contributions to the Theory of Reference Group Behavior [1950]. S.279-334 in: *Robert K. Merton*, Social Theory and Social Structure (1968 Enlarged Edition). New York: The Free Press.
- Messick, David M. und Diane M. Mackie*, 1989: Intergroup Relations, *Annual Review of Psychology* 40: 45-81.
- Miles, Robert*, 1991: Rassismus: Einführung in die Geschichte und Theorie eines Begriffs. Hamburg: Argument-Verlag.
- Mummendey, Amélie*, 1985: Verhalten zwischen sozialen Gruppen: Die Theorie der sozialen Identität. S.185-216 in: *Dieter Frey und Martin Irle* (Hg.): Theorien der Sozialpsychologie. Bd. 2: Gruppen- und Lerntheorien. Bern/Göttingen/Toronto/ Seattle: Huber.
- Nagel, Joane*, 1995: Resource Competition Theories, *American Behavioral Scientist* 38: 442-458.
- Newcomb, Theodore M.*, 1962: Persistence and Regression of Changed Attitudes: Long-Range Studies, *Journal of Social Issues* 19: 3-13.
- Noel, Joseph R.*, 1972: The Norm of White Antiblack Prejudice in the United States, *International Journal of Group Tensions* 2: 51-62.
- Oakes, Penelope J., S. A. Haslam und John C. Turner*, 1994: Stereotyping and Social Reality. Oxford: Blackwell.
- Oesterreich, Detlef*, 1993: Autoritäre Persönlichkeit und Gesellschaftsordnung: Der Stellenwert psychischer Faktoren für politische Einstellungen - eine empirische Untersuchung von Jugendlichen in Ost und West. Weinheim: Juventa-Verlag.
- Olzak, Susan*, 1992: The Dynamics of Ethnic Competition and Conflict. Stanford: Stanford University Press.
- Olzak, Susan und Joane Nagel*, 1986: Competitive Ethnic Relations. An Overview. S.1-14 in: *Diess.* (Hg.): Competitive Ethnic Relations. New York: Academic Press.
- Perdue, Charles W., John F. Dovidio, Michael B. Gurtman und Richard B. Tyler*, 1990: Us and Them: Social Categorization and the Process of Intergroup Bias, *Journal of Personality and Social Psychology* 59: 475-486.
- Pettigrew, Thomas F.*, 1958: Personality and Sociocultural Factors in Intergroup Attitudes: A Cross-National Comparison, *Journal of Conflict Resolution* 2: 29-42.
- Pettigrew, Thomas F.*, 1982: Prejudice. S.1-29 in: *ders., George F. Frederickson, Dale T. Knobel, Nathan Glazer und Reed Ueda*, Prejudice (Dimensions of Ethnicity. A Series of Selections from the Harvard Encyclopedia of American Ethnic Groups). Cambridge, Mass./London: The Belknap Press of Harvard University Press.

- Quillian, Lincoln*, 1995: Prejudice as a Response to Perceived Group Threat. Population Composition and Anti-Immigrant and Racial Prejudice in Europe, *American Sociological Review* 60: 586-611.
- Rokeach, Milton*, 1960: *The Open and the Closed Mind. Investigations into the Nature of Belief Systems and Personality Systems.* New York: Basic Books.
- Ross, Lee und Richard E. Nisbett*, 1991: *The Person and the Situation: Perspectives in Social Psychology.* Philadelphia: Temple University Press.
- Rothbart, Myron*, 1993: Intergroup Perception and Social Conflict. S.93-109 in: *Stephen Worchel und Jeffry A. Simpson* (Hg.): *Conflict Between People and Groups. Causes, Processes, and Resolutions.* Chicago: Nelson-Hall.
- Runciman, Walter G. und Christopher Bagley*, 1969: Status Consistency, Relative Deprivation, and Attitudes to Immigrants, *Sociology* 3: 359-375.
- Schäfer, Bernd*, 1988: Entwicklungslinien der Stereotypen- und Vorurteilsforschung. S.11-65 in: *Bernd Schäfer und Franz Petermann* (Hg.): *Vorurteile und Einstellungen. Sozialpsychologische Beiträge zum Problem sozialer Orientierung (Festschrift für Reinhold Bergler).* Köln: Deutscher Instituts-Verlag.
- Schäfer, Bernd und Bernd Six*, 1978: *Sozialpsychologie des Vorurteils.* Stuttgart et al.: Kohlhammer.
- Schlöder, Bernd*, 1988: Soziale Vorstellungen als Bezugspunkte von Vorurteilen. S.66-98 in: *Bernd Schäfer und Franz Petermann* (Hg.): *Vorurteile und Einstellungen. Sozialpsychologische Beiträge zum Problem sozialer Orientierung (Festschrift für Reinhold Bergler).* Köln: Deutscher Instituts-Verlag.
- Schmidt, Peter, Karsten Stephan und Andrea Herrmann*, 1995: Entwicklung einer Kurzskaala zur Messung von Autoritarismus. S.221-227 in: *Gerda Lederer und Peter Schmidt* (Hg.): *Autoritarismus und Gesellschaft. Trendanalysen und vergleichende Jugenduntersuchungen 1945-1993.* Opladen: Leske + Budrich.
- Schwarz, Norbert*, 1985: Theorien konzeptgesteuerter Informationsverarbeitung. S.269-291 in: *Dieter Frey und Martin Irle* (Hg.): *Theorien der Sozialpsychologie. Bd. 3: Motivations- und Informationsverarbeitungstheorien.* Bern/Göttingen/Toronto/ Seattle: Huber.
- Secord, Paul F. und Carl W. Backman*, 1976: *Sozialpsychologie.* Frankfurt a.M.: Fachbuchhandlung für Psychologie.
- Seipel, Christian, Susanne Rippl und Gerda Lederer*, 1995: Trendanalysen und internationaler Vergleich des Autoritarismus. S.59-85 in: *Gerda Lederer und Peter Schmidt* (Hg.): *Autoritarismus und Gesellschaft. Trendanalysen und vergleichende Jugenduntersuchungen 1945-1993.* Opladen: Leske + Budrich.
- Sherif, Muzafer*, 1966: *Group Conflict and Co-Operation. Their Social Psychology.* London: Routledge & Kegan Paul.
- Silbermann, Alphons und Francis Huesers*, 1995: Der "normale" Haß auf die Fremden. Eine sozialwissenschaftliche Studie zu Ausmaß und Hintergründen von Fremdenfeindlichkeit in Deutschland. München: Quintessenz.
- Simpson, George E. und J. M. Yinger*, 1985: *Racial and Cultural Minorities: An Analysis of Prejudice and Discrimination.* 5. Aufl., New York/London: Plenum Press.
- Singer, Eleanor*, 1981: Reference Groups and Social Evaluations. S.66-93 in: *Morris Rosenberg und Ralph H. Turner* (Hg.): *Social Psychology: Sociological Perspectives.* New York: Basic Books.
- Smith, Patten und George Gaskell*, 1990: The Social Dimension in Relative Deprivation. S.179-191 in: *Colin Fraser und George Gaskell* (Hg.): *The Social Psychological Study of Widespread Beliefs.* Oxford: Clarendon Press.

- Snyder, Mark und Peter Miene, 1994: On the Functions of Stereotypes and Prejudice. S.33-54 in: *Mark P. Zanna und James M. Olson* (Hg.): *The Psychology of Prejudice* (The Ontario Symposium on Personality and Social Psychology; 7). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Stangor, Charles G. und James E. Lange, 1993: Cognitive Representations of Social Groups: Advances in Conceptualizing Stereotypes and Stereotyping. S.357-416 in: *Mark P. Zanna* (Hg.): *Advances in Experimental Social Psychology*. Vol. 26. San Diego, CA: Academic Press.
- Stone, William F., Gerda Lederer und Richard Christie (Hg.) , 1993: *Strength and Weakness. The Authoritarian Personality Today*. New York et al.: Springer-Verlag.
- Strack, Fritz, 1988: Social Cognition: Sozialpsychologie innerhalb des Paradigmas der Informationsverarbeitung, *Psychologische Rundschau* 39: 72-82.
- Stroebe, Wolfgang, 1985: *Stereotyp, Vorurteil und Diskriminierung*. Tübingen: Psychologisches Institut der Universität Tübingen.
- Stroebe, Wolfgang und Chester A. Insko, 1989: Stereotype, Prejudice, and Discrimination: Changing Conceptions in Theory and Research. S.3-34 in: *Daniel Bar-Tal, Carl F. Graumann, Arie W. Kruglanski und Wolfgang Stroebe* (Hg.): *Stereotyping and Prejudice. Changing Conceptions* (Springer Series in Social Psychology). New York et al.: Springer-Verlag.
- Tajfel, Henri, 1969: Cognitive Aspects of Prejudice, *Journal of Social Issues* 25: 79-97.
- Tajfel, Henri, 1978c: The Achievement of Group Differentiation. S.77-98 in: *ders.* (Hg.): *Differentiation between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations*. London et al.: Academic Press.
- Tajfel, Henri, 1978a: Interindividual Behaviour and Intergroup Behaviour. S.27-60 in: *ders.* (Hg.): *Differentiation between Social Groups. Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations*. London et al.: Academic Press.
- Tajfel, Henri, 1978b: Social Categorization, Social Identity and Social Comparison. S.61-76 in: *ders.* (Hg.): *Differentiation between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations*. London et al.: Academic Press.
- Tajfel, Henri, 1982a: Social Psychology of Intergroup Relations, *Annual Review of Psychology* 33: 1-39.
- Tajfel, Henri, 1982b: Soziale Stereotype und soziale Gruppen. S.39-61 in: *ders.*, *Gruppenkonflikt und Vorurteil. Entstehung und Funktion sozialer Stereotypen*. Bern/Stuttgart/ Wien: Huber.
- Tajfel, Henri und John C. Turner, 1986: The Social Identity Theory of Intergroup Behavior. S.7-24 in: *Stephen Worchel und William G. Austin* (Hg.): *Psychology of Intergroup Relations*, 2. Aufl., Chicago: Nelson Hall.
- Turner, John C., 1995: Self-Categorization Theory. S.502-504 in: *Antony S. R. Manstead und Miles Hewstone* (Hg.): *The Blackwell Encyclopedia of Social Psychology*. Oxford: Blackwell.
- von Avermaet, Eddy, 1996: Sozialer Einfluß in Kleingruppen. S.503-543 in: *Wolfgang Stroebe, Miles Hewstone und Geoffrey M. Stephenson* (Hg.): *Sozialpsychologie. Eine Einführung*, 3., erw. und überarb. Aufl., Berlin et al.: Springer.
- von Freyberg, Thomas, 1994: Ausländerfeindlichkeit am Arbeitsplatz. Zur Untersuchung ethnischer Konflikte zwischen deutschen und ausländischen Beschäftigten. S.129-166 in: *Institut für Sozialforschung* (Hg.): *Rechtsextremismus und Fremdenfeindlichkeit: Studien zur aktuellen Entwicklung*. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Wagner, Ulrich und Andreas Zick, 1995: The Relation of Formal Education to Ethnic Prejudice: Its Reliability, Validity and Explanation, *European Journal of Social Psychology* 25: 41-56.
- Weber, Max, 1980: *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie* [1922]. 5., rev. Aufl., Tübingen: J.C.B. Mohr.

- Westie, Frank R.*, 1964: Race and Ethnic Relations. S.576-618 in: *Robert E. L. Faris* (Hg.): Handbook of Modern Sociology. Chicago: Rand McNally.
- Wicker, Alan W.*, 1969: Attitudes Versus Action: The Relationship of Verbal and Overt Behavioral Responses to Attitude Objects, *Journal of Social Issues* 25: 41-78.
- Williams, Robin M. Jr.*, 1964: Strangers Next Door: Ethnic Relations in American Communities. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Wimmer, Andreas*, 1996: Der Appell an die Nation. Kritische Bemerkungen zu vier Erklärungen von Xenophobie und Rassismus. S.173-198 in: *Hans-Rudolf Wicker et al.* (Hg.): Das Fremde in der Gesellschaft: Migration, Ethnizität und Staat. Zürich: Seismo.