

Kapitel 7:

Intergruppenbeziehungen

Eine vollständige Beschreibung der Gruppenprozesse kann sich nicht mit der Erfassung beobachtbarer sozialer Verhaltensweisen zufriedengeben. Sie muß die internalen Prozesse der am Gruppengeschehen beteiligten Personen ebenso erfassen wie die Transaktionen zwischen den Gruppenmitgliedern. Die bisherige Gruppenforschung hat sich vornehmlich mit dem einzelnen Individuum und seinen Verhaltensreaktionen in einer streng kontrollierten Situation befaßt. Das Handlungsumfeld wurde künstlich geschaffen und experimentell manipuliert, die Versuchspersonen erhielten Informationen von tatsächlich vorhandenen oder nur vorgestellten Personen, und ihre Reaktionen wurden registriert und ausgewertet. Die Versuchsperson hat in einem solchen experimentellen Umfeld überhaupt keine Möglichkeit, andere Personen zu beeinflussen, Interaktionsbeziehungen selbst herzustellen oder sich an irgendwelchen Handlungen kollektiver Art zu beteiligen.

Dieses Vorgehen führte in der sozialpsychologischen Forschung zu einer sukzessiven Analyse einzelner, zum Teil sehr elementarisierter Teilaspekte relativ geschlossener sozialer Systeme. Die erheblichen Vorteile dieser Prozedur bestehen in der Möglichkeit zur sorgfältigen Kontrolle der zwischen Reiz und Reaktion im Individuum stattfindenden internalen Vorgänge. Allerdings ist damit selbst über einen längeren Forschungszeitraum hinweg ein Gesamtsystem, wie es z. B. eine Arbeitsgruppe darstellt, nicht zu erfassen. Auf der individuellen Ebene lassen sich auch in einem solchen System zwar Verhaltensweisen beobachten und registrieren, ihre Analyse und Bewertung erfordert aber die Berücksichtigung der Eigenschaften und Qualitäten des Gesamtsystems. Früher oder später bedürfen Forschungen dieser Art einer Erweiterung hin zur Dyade und zu gruppenbezogenen Interaktionen.

Individuum und Intergruppenbezug

In den letzten Jahrzehnten ist die Kritik an einer, wie bereits Sears (1951) es nannte, „monadischen“ Sozialpsychologie nicht mehr verstummt. Sears argumentiert, daß für die Psychologen das Universum im Individuum repräsentiert sei. Individuen reagieren auf externe Ereignisse und beeinflussen durch ihr Verhalten die Umwelt. Die Psychologen reduzieren alle Gesetzmäßigkeiten auf das Individuum als abgeschlossene (monadische) Einheit, die es in Wirklichkeit nicht gibt. Selbst in einem streng kontrollierten Experiment

stehen Versuchsleiter und Versuchsperson in einer interaktiven Beziehung zueinander, in der eine Fülle meist nicht explizit gemachter sozialpsychologischer Prozesse ablaufen, wie z. B. Sympathie, Vertrauensbildung, Eindrucksbildung, Macht, Reaktanz, sozialer Anschluß. Die mit der Betrachtung des psychologischen Experimentes als interaktives System verbundenen Probleme sind unter dem Stichwort „Krise der Sozialpsychologie“ (Bungard, 1980; Graumann, 1979; Mertens & Fuchs, 1978) ausführlich diskutiert worden. Allerdings hat diese sicher nützliche Kritik einer einseitig am naturwissenschaftlichen Forschungsparadigma ausgerichteten, experimentellen Sozialpsychologie keine radikale Wende in der Forschungspraxis bewirkt. Immerhin gibt es aber inzwischen anerkannte Versuche und respektable methodische und theoretische Forschungskonzepte, die bemüht sind, das Individuum, und seine sozialen Handlungen im Kontext von Gruppenbeziehungen und den sozialen Prozessen zwischen Gruppen zu erfassen. Die Forschungsfrage lautet hierbei nicht mehr, wie reagiert ein Individuum auf spezifische soziale Reize und wie verändert es seine soziale Umwelt, sondern wie verhält sich ein *Gruppenmitglied*, d. h. ein Individuum, das sich seiner Gruppenmitgliedschaft bewußt ist und aus dieser sozialen Einbindung heraus mit anderen Personen innerhalb (Eigengruppen-Mitglieder) oder außerhalb (Fremdgruppen-Mitglieder) der Gruppe interagiert.

Die Diskussion über den Wert einer individuum-zentrierten oder gruppenzentrierten Analyse sozialpsychologischer Prozesse ist relativ alt. Ein extremer Standpunkt behauptet, daß Gruppen ein höherer Realitätsgehalt zukommt als dem Individuum und daß die angemessene Untersuchungseinheit nur die Gruppe sein kann. Ein prominenter Vertreter dieser Ansicht ist der französische Soziologe Emil Durkheim (1938): „Falls wir mit dem Individuum begännen, verstünden wir nichts von dem, was sich in Gruppen abspielt. Folglich können wir sicher sein, daß immer dann, wenn ein soziales Phänomen direkt durch ein psychologisches Phänomen erklärt wird, diese Erklärung falsch ist“ (S. 104). Allport (1924) als Vertreter eines extrem individualistischen Standpunktes erklärt: „Alle Theorien, die auf dem Gruppenirrtum beruhen, haben die betrübliche Konsequenz, die Aufmerksamkeit vom wahren Verursachungs- und Wirkungskern, nämlich den individuellen Verhaltensmechanismen, abzulenken“ (S. 9). Asch (1952) beschreibt das Verhältnis von Individuum und Gruppe folgendermaßen: „Gruppenphänomene haben ihre Wurzeln in Individuen; Gruppenbewußtsein, Gruppenziele und Gruppenwerte existieren in Individuen und nur in ihnen. Aber sie geben ihre Existenzberechtigung als ‚rein‘ individuelle Tatsachen auf, Kraft ihres Bezuges zu anderen. Daraus folgt, daß ein Gruppenprozeß weder die Summe der individuellen Aktivitäten darstellt, noch ein den Einzelaktivitäten einfach nur hinzugefügtes Phänomen ist“ (S. 252).

Während also noch Allport (1924), gestützt auf seine sozialpsychologischen Experimente zur sozialen Aktivierung (social facilitation), ein rein individuumzentriertes Forschungskonzept verfolgt, in dem die Gruppe nie mehr sein kann

als die Summe ihrer Mitglieder, sind für Asch (1952) die Gruppe und die sie bestimmenden Prozesse deutlich vom Individuum und seinen Handlungen zu trennen. Ihr kommt eine andere Qualität zu, als lediglich Summe oder Produkt der Einzelaktivitäten zu sein. Auch nach Kurt Lewin (1951) denken, fühlen und sehen Individuen die für sie wichtigen Dinge nicht nur aus der personalen Perspektive, sondern auch vom Standpunkt der Gruppe aus, zu der sie sich zugehörig fühlen. Nach Sherif (1951) teilen Gruppenmitglieder untereinander ihre Einstellungen, Gefühle, Wünsche, Ziele, Werte und Normen, welche zusammen das Gruppenleben ausmachen. In seiner Theorie des symbolischen Interaktionismus argumentiert G. H. Mead (1934), daß Wahrnehmen, Urteilen und Denken einzelner Personen in Übereinstimmung mit Bezugssystemen der Gruppe, der sie angehören (Mitgliedsgruppe), stehen. Gruppenmitglieder tauschen ihre Normen, Werte und Ziele miteinander aus, und dies gestattet ihnen, die Welt nicht nur aus einer rein individuellen Perspektive wahrzunehmen, sondern aus einer, die sie mit anderen teilen.

Die individuelle mit der gruppenspezifischen Analyse-Ebene zu verbinden, versuchte man zunächst einmal dadurch zu erreichen, daß Parallelen zwischen dem Individuum und Gruppen postuliert wurden. Es wurde angenommen, daß Gruppen ähnliche Strukturen aufweisen und sich in ihnen ähnliche Prozesse abspielen wie in Individuen. Das Parallelismuskonzept führte allerdings zu theoretisch unbefriedigenden Erklärungsversuchen, da sich immer wieder zeigte, wie bereits Campbell (1958) feststellte, daß soziale Gebilde in ihrer Ganzheitlichkeit und Wesensart je nach situativen Kontextbedingungen variieren können. So sind unter bestimmten Umständen Gruppen sehr real existierende Einheiten und bedürfen dann auch einer Analyse auf Gruppenebene, z. B. untereinander konkurrierende Arbeitsgruppen, die ihre Mitglieder zwingen, an diesem Konkurrenzkampf teilzunehmen. Unter anderen Umständen können Gruppen nur mehr als fiktive Konstrukte existieren, wobei in diesem Falle das individuelle Verhalten die adäquate Analyse-Ebene darstellt. So stellen Mullen & Goethals (1987) am Ende ihres historischen Überblicks dieser Diskussion fest: „Es scheint, daß die vielen kritischen Abhandlungen über das Individualismuskonzept in der gegenwärtigen amerikanischen Sozialpsychologie uns für die Bedeutung sozialer Kontexte und eine Analyse auf Gruppenebene sensibilisiert haben. Dies sollte jedoch nicht dazu führen, daß das Individuum von der Gruppe als der nun vorrangigen Analyseinheit verdrängt wird oder verdrängt werden soll. Vielmehr wird das Individuum viel besser verstanden im Kontext der Gruppe. Umgekehrt wird ein tieferes Verständnis für die in Gruppen zu beobachtenden Verhaltensweisen erst möglich durch die adäquate Würdigung der Gruppeneinflüsse auf das Individuum“ (S. 5).

In einer Beschreibung und Analyse des Entstehens, der Veränderung und der Wirkungen von Gruppenmeinungen (group beliefs) stellt Bar-Tal (1990) fest: „Individuen, die in Gruppen leben, besitzen ein System gemeinsamer Überzeugungen, das ihre Realität definiert, und zwar nicht nur als Person, sondern auch

als Gruppenmitglieder. Diese Tatsache wird besonders dann bedeutsam, wenn Gruppenmitgliedern bewußt wird, daß sie ihre Ansichten mit anderen teilen und davon überzeugt sind, daß diese gemeinsam geteilten Ansichten sie als Gruppe charakterisieren. In diesem Fall werden mit anderen geteilte Meinungen zu Gruppenmeinungen“ (S. 1).

Aus den bisher vorliegenden Forschungen über das Verhalten von Individuen und Gruppen läßt sich die gut begründete Erkenntnis ableiten, daß jedes Individuum zu jedem Zeitpunkt in seinem Denken, Empfinden und Handeln beeinflußt ist durch seine bisherigen sozialen Erfahrungen, seine aktuellen sozialen Beziehungssysteme und seine Erwartungen an die zukünftige Gestaltung der sozialen Beziehungen. Immer ist sein Handeln sozial determiniert, allein schon durch Rücksichtnahmen auf Gruppenerwartungen und durch Gruppenzwänge, denen es unterliegt. Zugleich denkt, empfindet und handelt jede Person aber auch als Individuum, sie betrachtet sich als Subjekt oder Objekt im Handlungskontinuum, besitzt ein Ich-Bewußtsein, versucht, ihren Selbstwert zu erhöhen und zu festigen, entwickelt und verändert ihr individuelles Selbstkonzept usw. Unter bestimmten inneren und äußeren Bedingungen kann im Denken, Empfinden und Handeln stärker die Ich-Komponente oder die Gruppen (Wir-) -Komponente aktiviert oder thematisiert werden. Die Gruppennormen, -meinungen, -einstellungen, -werte, -Überzeugungen und die in einer Gruppe üblichen Handlungsgewohnheiten sind überindividuelle Qualitäten und repräsentieren die Gruppenkomponenten. Individuelles Verhalten ist in vielfältiger Weise davon beeinflußt und wirkt zugleich wieder gestaltend auf sie ein.

Da Individuen sich in der Art ihrer Zugehörigkeit zu Gruppen unterscheiden, da jedes Individuum mehreren Gruppen zugleich angehört und diese Gruppen in vielfältigen Beziehungen zueinander stehen, z. B. in Konkurrenzbeziehung oder kooperativer Beziehung, wirken sich diese Intergruppenbeziehungen auch auf das individuelle Verhalten, das Selbstkonzept, die soziale Identität, die interpersonale Wahrnehmung und Beurteilung und nicht zuletzt das interpersonale Handeln aus.

Aufbauend auf der Gruppendefinition von Sherif (1967), in der Gruppe beschrieben wird als eine Anzahl von Individuen, die Rollen- und Statusbeziehungen zueinander unterhalten, die Werte und Normen zur Regulation ihrer Einstellungen und Verhaltensweisen entwickelt haben und die sich über gemeinsame Einstellungen, Gefühle, Wünsche und Ziele miteinander verbunden fühlen, kommen Tajfel & Turner (1979) zu folgender Definition von Intergruppenverhalten: „Wir können Gruppen in diesem Sinne betrachten als eine Ansammlung von Individuen, die sich als Mitglieder derselben sozialen Kategorie wahrnehmen, die eine gewisse emotionale Beteiligung an dieser gemeinsamen Definition ihrer Selbst verbindet und die einen gewissen Grad an sozialer Übereinstimmung bezüglich der Bewertung ihrer Gruppen und ihrer Mitgliedschaft zu ihr erreichen. Die daraus entwickelte Definition von Intergruppenverhalten ist grundsätzlich mit der von Sherif identisch und

besagt, daß jede Verhaltensweise, die von einem oder mehreren Individuen gegenüber einem oder mehreren anderen Individuen ausgeübt wird, darauf beruht, daß der Handelnde sich selbst und die anderen als zu verschiedenen sozialen Kategorien zugehörig betrachtet“ (zitiert nach Turner & Giles, 1985, S. 7). Weiterhin nehmen Tajfel & Turner (1979) an, daß alles Sozialverhalten auf einem bipolaren Kontinuum lokalisiert werden kann, das durch folgende Pole gekennzeichnet ist: „Das eine Extrem . . . besteht aus der Interaktion zwischen zwei und mehr Individuen, die vollständig determiniert ist durch ihre interpersonalen Beziehungen und individuellen Merkmale und in keiner Weise beeinflußt wird von den verschiedenen Gruppen und Kategorien, zu denen sie gehören. Das andere Extrem besteht aus Interaktionen zwischen zwei und mehr Personen (oder Gruppen von Personen), die vollständig bestimmt sind durch ihre besondere Zugehörigkeit zu verschiedenen sozialen Gruppen oder Kategorien, und die überhaupt nicht beeinflußt werden von inter-individuellen Beziehungen zwischen den beteiligten Personen“ (zitiert nach Turner & Giles, 1985, S. 37).

Wenn diese beiden Extrempole im alltäglichen Interaktionsverhalten auch selten erreicht werden, so gibt es doch beobachtbare Verhaltensweisen, die ihnen recht nahe kommen. So wird das intime Gespräch zwischen zwei Verliebten sicher nicht vorrangig von ihrer Zugehörigkeit zu verschiedenen Gruppen bestimmt, sondern von ihren persönlichen, sehr individuellen Interessen, Wünschen und Erwartungen. Auf der anderen Seite wird das Verhalten zwischen Polizist und Verkehrsteilnehmer oder Verkäufer und Kunde in einem Supermarkt weniger von individuellen Wünschen und Erwartungen als vielmehr von ihrer Zugehörigkeit zu bestimmten sozialen Kategorien und den daraus abzuleitenden Status-, Rollen- und Verhaltensnormen bzw. -erwartungen determiniert.

Nach Tajfel zeichnen sich Verhaltensweisen, die mehr dem Intergruppenpol des Verhaltenskontinuums zugeordnet werden können, durch drei charakteristische Merkmale aus: (1) Es muß eine eindeutige dichotome soziale Kategorie vorhanden sein, die es den Mitgliedern erlaubt, sich selbst und andere in klar voneinander abgegrenzte soziale Kategorien einzuordnen, z. B. in männlich und weiblich, jung und alt, Vorgesetzter und Untergebener, Einheimischer und Ausländer usw. (2) Das Intergruppenverhalten zeigt eine relativ geringe intersubjektive Variabilität, d. h. die Gruppenmitglieder tendieren dazu, sich relativ homogen und uniform zu verhalten, was z. B. in einheitlichen Bekleidungsmerkmalen, gruppeneigenen Gesängen, Ritualen, Losungen und Symbolen deutlich wird. (3) Typisches Intergruppenverhalten zeichnet sich durch einen geringen Grad an intra-subjektiver Variabilität in der Wahrnehmung und Beurteilung verschiedener Fremdgruppenmitglieder aus, was sich z. B. darin zeigt, daß eine Person selbst dann, wenn sie viele verschiedene Fremdgruppenmitglieder kennengelernt hat, diese dennoch relativ einheitlich wahrnimmt und beurteilt.

Die Forschungen über Intergruppenbeziehungen und Intergruppenverhalten haben sich bislang mit folgenden Zusammenhängen befaßt: Soziale Identität und Intergruppenverhalten, soziale Kategorisierung und Intergruppendiskriminierung, Stereotypisierung und Vorurteilsbildung zwischen Gruppen, Intergruppenkategorisierung in bezug auf Ethnien, soziale Klassen und Geschlechter, kooperative und wettbewerbsorientierte Gruppenbeziehungen, Intergruppenkonflikte und deren Lösung sowie die Veränderung von Kognitionen und Verhaltensweisen im Kontext von Intergruppenbeziehungen.

Soziale Identität und Intergruppenbezug

Man kann davon ausgehen, daß jeder Mensch unter normalen Entwicklungsbedingungen ein Ich-Bewußtsein ausbildet. Er besitzt eine Vorstellung von sich selbst in Abgrenzung zu anderen Personen und sieht sich als eine dynamische Einheit, die aktiv auf ihre Umwelt einwirkt oder von Umweltkräften, Personen und Gruppen beeinflußt wird. Jeder Mensch entwickelt so eine persönliche Identität (Ich-Identität), die als Gesamtheit der Attribute aufgefaßt werden kann, die eine Person sich selbst zuschreibt, und die den zentralen Anteil am Selbst-Konzept ausmachen. Als soziales Wesen bildet der Mensch darüber hinaus eine soziale Identität aus, die aus der Gesamtheit der Attribute (Fähigkeiten, Bedürfnisse, Einstellungen, soziale Bewertungen wie z. B. Status, Rolle, Prestige) besteht, die ihm von seiner sozialen Umwelt zugeordnet werden, die ihm bekannt sind und mit denen er sich identifiziert. Die soziale Identität ist somit das Produkt der Wechselwirkungen zwischen Individuen, zwischen Individuum und Gruppe und den Gruppenbeziehungen. Sie umfaßt das Wissen einer Person über ihre Zugehörigkeit zu einer sozialen Gruppe, verbunden mit dem Wert und der emotionalen Bedeutung, die sie der Gruppenmitgliedschaft beimißt. Eine feste Verankerung in einer als bedeutsam angesehenen Gruppe hat für den einzelnen eine ordnungsstiftende Funktion, befriedigt sein Bedürfnis nach sozialer Zugehörigkeit und ermöglicht realistische, soziale Vergleiche. Bereits die Selbstbeobachtung und Fremdbeobachtung alltäglichen sozialen Verhaltens liefert uns Hinweise darauf, daß Menschen bereits in einfach strukturierten Begegnungssituationen dazu neigen, andere Personen aufgrund wahrgenommener Merkmale in Eigen- und Fremdgruppe zu kategorisieren. Personen, die uns auf Antrieb sympathisch sind, die aufgrund äußerer Merkmale oder ihrer Einstellungen und Wertvorstellungen einen hohen Grad an Ähnlichkeit aufweisen, und Personen, die positiv bewertete Eigenschaften besitzen, werden eher der Eigengruppe als der Fremdgruppe zugeordnet.

Die von Tajfel (1978) entwickelte Theorie der sozialen Identität setzt im Unterschied zu den meisten sozialpsychologischen Theorien nicht allein beim Individuum an, sondern versucht, die von den Strukturen und der Dynamik des sozialen Umfeldes auf eine Person ausgeübten Einflüsse zu erfassen.

Soziale Identität ist nach Tajfels Auffassung kein unveränderbares Phänomen im menschlichen Leben. Sie entwickelt sich vielmehr aus den sozialen Kontextbedingungen, bestehend aus einer Vielfalt unterschiedlicher sozialer Gruppen und der zwischen ihnen bestehenden Beziehungen und verändert sich mit diesen sozialen Realitäten. Zudem umfaßt die soziale Identität die individuellen Vorstellungen über Struktur und Dynamik der sozialen Umwelt, denn nur dadurch werden sie für das Individuum bedeutungsvoll und funktional wirksam. Die Gruppe bietet ihren Mitgliedern dadurch eine gute Möglichkeit zur Entwicklung und Festigung ihrer sozialen Identität, daß sie sich mit anderen Gruppen vergleichen und von ihnen distanzieren können, und zwar auf der Grundlage besonders hervorstechender Beurteilungsdimensionen, die eine klare Wertedifferenzierung erlauben. Die soziale Identität kann als ein zwischen sozialen Kontextbedingungen und individuellem Verhalten intervenierender Kausalmechanismus verstanden werden. Zu dieser Wechselwirkung zwischen sozialer Situation und der im individuellen Verhalten zum Ausdruck kommenden Gruppenidentität macht Tajfel (1978) folgende Annahmen:

1. Je ausgeprägter die kognitiven, emotionalen und evaluativen (bewertenden) Komponenten der Gruppenidentität sind, desto größer ist die Anzahl und Vielfalt der sozialen Situationen, in denen die Gruppenidentität das interaktive Verhalten determiniert. So werden z. B. Angehörige religiöser Orden, die als überzeugte Missionare Heiden zu bekehren versuchen, soziale Situationen und Interaktionsprozesse vornehmlich auf der Grundlage ihrer individuellen Identifikation mit ihrer Religions- und Ordensgemeinschaft interpretieren und steuern.
2. Es gibt andererseits soziale Situationen, die das Individuum selbst dann zu Handlungen unter Berücksichtigung seiner Gruppenidentität zwingen, wenn diese Gruppenzugehörigkeit für das Individuum zunächst nur schwach ausgeprägt und relativ unwichtig ist. So wird z. B. einem deutschen Studenten erst während eines Studiums in den USA bewußt, daß er Deutscher ist, weil die Amerikaner ihn auf diese Zugehörigkeit ansprechen und von ihm erwarten, daß er deutsche Volkslieder singt, die deutsche Geschichte kennt und über deutsche Schriftsteller und Politiker Auskunft geben kann.
3. Soziale Situationen, die ein Individuum zwingen, als Gruppenmitglied zu handeln, werden bei ihm bisher nicht besonders bedeutsame Gruppenidentifikationen verstärken oder bisher nur latent und potentiell vorhandene aktivieren. So wird die Teilnahme an einem Tarifstreik beim Arbeiter das Bewußtsein seiner Zugehörigkeit zu einer bestimmten Arbeitsgruppe aktivieren und die Gruppenidentifikation nachhaltig stärken.

Unter welchen Bedingungen nehmen aber nun Intergruppenbeziehungen Einfluß auf das individuelle Verhalten? Die bereits erwähnten Ferienlagerexperimente von Sherif (1951) u. a. geben darauf eine Antwort. Sherif meint, daß

immer dann, wenn ein Interessenkonflikt zwischen Gruppen vorliegt, im Individuum eine Gruppenidentifikation aktiviert wird, die eine Kategorisierung in Eigen- und Fremdgruppe bewirkt und zur Entstehung von Vorurteilen, diskriminierendem Verhalten und zu Feindseligkeiten gegenüber Fremdgruppenmitgliedern führt. Objektive und realistische oder nur vermutete Interessenkonflikte oder unvereinbare Gruppenziele führen zu feindseligen Einstellungen zwischen den Gruppen und ihren Mitgliedern, wohingegen gemeinsame oder nur gemeinsam erreichbare Ziele zu harmonischen und freundschaftlichen Beziehungen führen.

Es finden sich tatsächlich eine Reihe experimenteller Bestätigungen für die auf der Grundlage dieser Ergebnisse abgeleiteten sog. „Realistische Gruppen-Konflikt-Theorie“ (Turner, 1981). Danach lassen sich bei Gruppen, die bezüglich ihrer Zielerreichung von anderen Gruppen abhängig sind, zwei Arten von Abhängigkeiten unterscheiden: Wenn Gruppen nur gemeinsam ihr angestrebtes Ziel erreichen können, also eine positive Abhängigkeit vorliegt, dann führt dies zu kooperativen Interaktionsformen. Wenn sie aber ihr eigenes Ziel nur auf Kosten anderer Gruppenmitglieder erreichen können, also bei negativer Abhängigkeit, kommt es zu konkurrierenden Interaktionsformen und zu feindseligen Einstellungen zwischen den Gruppen. Zugleich führen Gegensätze zwischen den Gruppen bei ihren Mitgliedern zur Verstärkung von Eigengruppenaktivität mit der Folge, daß die Eigengruppe bei der Bewertung von bedeutsamen Gruppeneigenschaften und bei Gruppenleistungen gegenüber anderen Gruppen bevorzugt wird. Daraus ergibt sich folgerichtig, daß die individuellen Verhaltensweisen und interpersonalen Beziehungen der Personen, die als Gruppenmitglieder handeln, vorwiegend durch die Funktion bestimmt werden, die eine zwischen den Gruppen bestehende Beziehung für das Erreichen des eigenen Gruppenziels hat. Die Mitglieder zweier Sportmannschaften, die sich beide für die Teilnahme an einem wichtigen Länderwettkampf zu qualifizieren versuchen, werden ihre Bereitschaft, sich miteinander über sportliche Leistungen zu unterhalten, nicht von persönlichen Vorlieben oder Abneigungen abhängig machen, sondern genau überlegen, wieviel und was sie über den eigenen Leistungsstand und den ihrer Mannschaft berichten. Je nachdem, ob es dem Ziel einer besseren Qualifizierungschance der eigenen Mannschaft dient, werden sie die Leistungspotentiale übertreiben oder zweckpessimistisch herunterspielen. Die Mitglieder beider Mannschaften handeln in dieser Wettbewerbssituation primär als Gruppenmitglieder im Sinne des Gruppenziels und unter Einfluß der bestehenden bzw. angestrebten Intergruppenbeziehungen. Hier wird die Abhängigkeit individuellen Verhaltens von Intergruppenbeziehungen nochmals deutlich sichtbar.

Aus der Kritik an Sherifs Annahmen, daß nur ein realistischer Interessenkonflikt zur Feindschaft und Aggression gegenüber Fremdgruppen führt, entstanden ein Reihe von Forschungen zur Erkundung der minimalen Bedingungen, die zu einer Bevorzugung und starken positiven Bewertung der eigenen Gruppe (Eigengruppenfavorisierung) und einer Abwertung und Ablehnung

gegenüber fremden Gruppen (Fremdgruppendifferenzierung) führen. Es wurde vermutet, daß vielleicht schon eine einfache Kategorisierung des sozialen Umfeldes in Eigen- und Fremdgruppe ausreicht, um eine Fremdgruppendifferenzierung hervorzurufen, ohne daß überhaupt ein realistischer Gruppenkonflikt vorliegt (minimal-group-paradigm). In den Experimenten schloß man deshalb alle Einflüsse aus, von denen bisher angenommen wurde, daß sie zur Eigengruppenfavorisierung bzw. Fremdgruppendifferenzierung führen: (1) Zwischen den Versuchspersonen gab es keine direkten Interaktionen. (2) Die Gruppenmitglieder blieben anonym. (3) Es gab keinen Anlaß, einen Interessenkonflikt zu entwickeln. (4) Zwischen den Gruppen bestanden keine Feindschaften, und die Experimente boten keinen Anlaß, solche zu entwickeln. (5) Die in den Versuchen zu treffenden Entscheidungen brachten den Versuchspersonen keinen persönlichen Nutzen. (6) Die von den Versuchspersonen geforderten Antworten stellten realistische Entscheidungen über Gewinne und Verluste von Geldbeträgen für andere Versuchspersonen dar. Auf diese Weise wurde erreicht, daß die Versuchspersonen ihre Antworten für wichtig hielten.

Eines der von Tajfel, Billig, Bundy & Flament (1971) durchgeführten Experimente hatte folgenden Verlauf: Den Versuchspersonen wurden zunächst Bilder zweier verschiedener Maler gezeigt, die sie zu beurteilen hatten. Anschließend wurde ihnen mitgeteilt, daß sie aufgrund ihrer Vorlieben für den einen oder anderen Maler in zwei Gruppen aufgeteilt wurden. In Wirklichkeit erfolgt die Einteilung rein nach Zufall. Nachdem die Gruppeneinteilung erfolgt war, sollten die Versuchspersonen entscheiden, welche Geldbeträge jeweils zwei anderen Versuchspersonen nach dem Experiment für die Teilnahme ausbezahlt werden sollten. Die Versuchspersonen, denen die Geldbeträge zugeteilt werden sollten, blieben anonym, es wurde lediglich eine individuelle Codenummer und die betreffende Gruppenzugehörigkeit mitgeteilt. Die Paare, denen die Geldbeträge zuerkannt werden sollten, konnten aus zwei Personen der eigenen Gruppe, aus zwei Personen der anderen Gruppe oder aus einer Person der eigenen Gruppe und einer Person der Fremdgruppe bestehen. Den Versuchspersonen wurden drei Antwortstrategien zur Verfügung gestellt: (1) Maximaler Profit für alle Beteiligten, d. h. alle Teilnehmer können den höchstmöglichen Geldbetrag erhalten. (2) Maximaler Profit für die Mitglieder der Eigengruppe. (3) Maximale Differenz zwischen den Geldbeträgen zugunsten der Eigengruppe. In mehreren Experimenten dieser Art zeigte sich, daß die meisten Versuchspersonen sich so entschieden, daß die anonymen Mitglieder der Eigengruppe auf Kosten der anonymen Mitglieder der Fremdgruppe bevorzugt wurden. Von den verfügbaren Auszahlungsstrategien wurde die erste so gut wie überhaupt nicht gewählt, die zweite Strategie schon etwas häufiger, aber signifikant am häufigsten wurde die dritte Strategie gewählt, d. h. es wurde eine maximale Differenz zwischen den auszuzahlenden Geldbeträgen zugunsten der Eigengruppe hergestellt.

Die Untersuchungen zeigen also, daß schon eine einfache Kategorisierung in zwei Gruppen, die im Falle des geschilderten Experiments jeder realen Grundlage entbehrte, da die Gruppeneinteilung tatsächlich nach Zufall erfolgte, für sich alleine ausreicht, um eine Eigengruppenfavorisierung und eine Fremdgruppendifferenzierung zu bewirken. Tajfel erklärte diese Ergebnisse zunächst damit, daß durch Sozialisation und Erziehung eine Tendenz gefördert wird, sich gegenüber Eigengruppe und Fremdgruppe unterschiedlich zu verhalten, selbst dann, wenn ein solches Verhalten dem Individuum und seiner Gruppe keinen Nutzen verspricht und wenn die Kategorisierung in Gruppen für den einzelnen von nur geringer Bedeutung ist. Im Rahmen seiner Theorie der sozialen Identität favorisiert Tajfel eine motivationale Erklärung, indem er von einem Bedürfnis nach Differenzierung und nach Herstellung psychologisch eindeutiger Unterscheidbarkeit zwischen Gruppen ausgeht.

Die Theorie der sozialen Identität im Zusammenhang mit Intergruppenbeziehungen verbindet in ihrem Kern vier verschiedene psychologische Konzepte miteinander, nämlich das Konzept der sozialen Kategorisierung, der sozialen Identität, des sozialen Vergleichs und der sozialen Distinktheit (Unterscheidbarkeit), auf die im folgenden näher eingegangen wird.

Konzept der sozialen Kategorisierung

Nach Erkenntnissen der kognitionspsychologischen Forschung, auf die sich Tajfel bezieht, werden Informationen über Personen, Objekte und Ereignisse in Wissensstrukturen organisiert und als Konfigurationen (Schemata) kognitiv repräsentiert. Für die Bildung solcher kognitiv repräsentierten Konfigurationen ist der Prozeß der Kategorisierung von entscheidender Bedeutung, in dem die Umwelt nach Kategorien, z. B. Personen nach gut-böse, sympathisch-unsympathisch oder vertraut-fremd, Objekte nach groß-klein, blau-grün usw. und Ereignisse nach kurzzeitig-andauernd, vorhersehbar-unvorhersehbar, bedrohlich-erfreulich usw., geordnet werden. Diese Kategorien stehen in einem relevanten Beziehungsverhältnis zu den Handlungen, Absichten und Einstellungen des Individuums. Sie erlauben ihm, die Fülle der Informationen aus dem Ereigniskontinuum, in dem es lebt, zu ordnen, mit Bedeutungsgehalt zu versehen und damit für sich verständlich und begreifbar zu machen. Von sozialer Kategorisierung wird dann gesprochen, wenn die soziale Umwelt, also Personen, Interaktionsformen, Gruppen und soziale Ereignisse, kategorisiert werden. Mit Hilfe der sozialen Kategorisierung läßt sich die Fülle der sozialen Ereignisse systematisieren, strukturieren und so ordnen, daß eine gewisse Vereinfachung erreicht wird, die eine Handlungsorientierung bietet und zielgerichtetes soziales Handeln erst möglich macht.

Wie Forschungen zur sozialen Wahrnehmung gezeigt haben, werden Ähnlichkeiten innerhalb einer Kategorie und Unterschiede zwischen Kategorien unter bestimmten Bedingungen deutlicher wahrgenommen als sie es tatsächlich sind.

Innerhalb einer Kategorie kommt es zu einem Assimilationseffekt, wohingegen zwischen verschiedenen Kategorien Kontrasteffekte entstehen. Dieser Kategorisierungsvorgang hat eine induktive und eine deduktive Form der Vereinfachung zur Folge. Die induktive Vereinfachung besteht darin, daß ein Element aufgrund einiger weniger Merkmale einer bestimmten Kategorie zugeordnet wird, selbst dann, wenn weitere Merkmale mit dieser Kategorie nicht vereinbar sind. Bei der deduktiven Vereinfachung folgt aus der Zuordnung eines Elements zu einer Kategorie, daß diesem Element auch ohne genaue Prüfung Eigenschaften zugeschrieben werden, die für die Kategorie insgesamt gelten.

Diese Vereinfachungsprinzipien sind besonders bei der sozialen Kategorisierung wirksam, denn sie sind eng verbunden mit Attributions- und Bewertungsprozessen. Da das einmal aufgebaute Wertesystem eine wichtige Orientierungsfunktion im sozialen Leben eines jeden Menschen erfüllt, wird es eher zu stabilisieren versucht, als daß Veränderungen vorgenommen oder zugelassen werden. Es werden also eher Informationen wahrgenommen, die dem bestehenden Wertesystem entsprechen. Unterschiede zwischen Mitgliedern einer Kategorie werden eher unterschätzt und zwischen Mitgliedern verschiedener Kategorien eher betont. Auf diese Weise kommt ein Kategoriensystem zustande, daß aus in sich einheitlichen und zugleich klar voneinander abgegrenzten Kategorien besteht.

In einer experimentellen Studie über den Einfluß der Durchlässigkeit von Gruppengrenzen und der Stabilität des individuellen Gruppenstatus auf die Anwendung der Strategien zur individuellen Mobilität und zum sozialen Wandel fanden Ellmers, van Knippenberg & Wilke (1990), aufbauend auf der Theorie der sozialen Identität von Tajfel, Bestätigungen für folgende Hypothesen: (1) Individuen mit einem hohen Gruppenstatus identifizieren sich mehr mit ihrer Gruppe als solche mit einem niedrigen Gruppenstatus. (2) Gruppenmitglieder mit geringer Leistungsfähigkeit identifizieren sich dann mehr mit ihrer Gruppe als Mitglieder mit hoher Leistungsfähigkeit, wenn sie einen geringen Gruppenstatus besitzen oder wenn ihr Gruppenstatus relativ stabil ist. (3) Gruppenmitglieder in Gruppen mit undurchlässigen Gruppengrenzen zeigen ein höheres Maß an Eigengruppenidentifikation als Mitglieder von Gruppen mit durchlässigen Gruppengrenzen. Letztere zeigen zudem einen höheren Grad antizipierter Identifikation mit statushöheren Gruppen. (4) Gruppenmitglieder mit unsicherer Statusposition identifizieren sich mehr mit der Eigengruppe als Personen mit gesicherter Statusposition. Sie sind zudem eher bereit, einen Beitrag zur Erhöhung des Eigengruppenstatus zu leisten als statusgesicherte Gruppenmitglieder. Soviel scheint festzustehen, daß strukturelle Merkmale der sozialen Situation, z. B. die Höhe der Rangposition in der Gruppe und der Grad subjektiver Sicherheit, sich auf Dauer behaupten zu können, in der Eigengruppe entweder die Verfolgung einer Strategie zur individuellen Mobilität oder zum sozialen Wandel anregen und nahelegen. Der Gruppenzusammenhalt scheint eine wichtige Bedeutung für die relative Stärke

der Ausprägung individueller und kollektiver Strategien zur Steigerung der Gruppenidentität zu besitzen.

Soziale Identität

Tajfel geht davon aus, daß jede Person nach einem zufriedenstellenden Selbstkonzept und Selbstbild strebt. Dabei wird ein Teil des Selbstbildes durch die Mitgliedschaft in verschiedenen Gruppen bestimmt. Dieser Teil des Selbstkonzeptes eines Individuums, „... der sich aus dessen Wissen über seine Mitgliedschaft zu einer oder mehreren sozialen Gruppen und aus dem Wert und der emotionalen Bedeutung, die dieser Gruppenmitgliedschaft beigemessen wird, ableitet . . .“ (Tajfel, 1978, S. 3), wird von ihm als soziale Identität definiert. Soziale Identität als Bestandteil des Selbstbildes umfaßt also nur den spezifischen Aspekt des sozialen Verhaltens, der aktiviert wird, wenn sich das Individuum auf dem Kontinuum zwischen inter-individuellem Verhalten und Intergruppen-Verhalten dem Intergruppen-Extrem nähert. Die soziale Identität eines Individuums entsteht über den Prozeß des sozialen Kategorisierens, der es erlaubt, die soziale Umwelt in eigene und fremde Gruppen einzuteilen. Erst der Vergleich der eigenen Gruppe und der eigenen Gruppenmerkmale mit denen anderer Gruppen ermöglichen die Wahrnehmung von sozialen Unterschieden und deren Bewertung.

Sozialer Vergleich und soziale Distinktheit

Tajfel geht davon aus, daß jedes Individuum nach einer positiven sozialen Identität strebt. Diese ergibt sich aus Vergleichen mit anderen Gruppen immer dann, wenn diese Vergleiche auf relevanten und hoch bewerteten Vergleichsdimensionen eine positive Ausprägung (Distinktheit) aufweisen. Dabei ist allerdings nicht jeder Vergleich mit einer anderen Gruppe für die soziale Identität relevant. Welche Gruppen zu Vergleichen herangezogen werden, und welche Vergleiche einen entscheidenden Beitrag zur sozialen Identität leisten, hängt ab von der Wichtigkeit der Vergleichsdimension und der Relevanz der Vergleichsgruppe (Turner, 1978). Je wichtiger die Vergleichsdimension für die soziale Identität der Gruppe ist, d.h. je zentraler sie für den Komplex an Merkmalen, Einstellungen und Werten ist, die zum Selbstbild der Gruppe beitragen, desto bedeutsamer ist der Gruppenvergleich für die Entwicklung einer positiven sozialen Identität. Je stärker die andere Gruppe als relevante Vergleichsgruppe wahrgenommen wird, desto bedeutsamer ist das Vergleichsergebnis. Während nach der Theorie der sozialen Vergleichsprozesse von Festinger (1954) die Vergleichbarkeit durch die subjektiv wahrgenommene Merkmalsähnlichkeit zwischen den Vergleichsobjekten bestimmt wird, schränkt Tajfel (1978) die allgemeine Forderung nach Ähnlichkeit als alleinige Voraussetzung für soziale Vergleichsprozesse ein, indem er noch die Merk-

malsstabilität vs. -instabilität und die Legitimität vs. Illegitimität von Statusunterschieden berücksichtigt. Bei stabilen und legitimen Statusunterschieden zwischen Gruppen, z. B. der Gruppe leitender Angestellter und der Facharbeiter, wird die Annahme, daß ein Vergleich aufgrund von Merkmalsähnlichkeit stattfindet, als unzutreffend angesehen und dementsprechend angenommen, daß wegen der Verschiedenheit keine Vergleichsprozesse stattfinden. Wenn allerdings die Statusunterschiede als illegitim bzw. instabil wahrgenommen werden, wenn z. B. eine Arbeitsgruppe vom Chef grundlos bevorzugt wird, können selbst Gruppen mit ungleichem Status zu Vergleichen genutzt werden. Auch nach den Untersuchungen von Mummendey (1985) kann davon ausgegangen werden, daß wahrgenommene Instabilität oder Illegitimität eine allgemeine Voraussetzung für den Gruppenvergleich und das Differenzierungsbestreben zwischen den Gruppen ist.

Die Bedeutung der Intergruppendifferenzierung für die positive soziale Identität ist also im wesentlichen abhängig von: (1) der Art der Identifikation mit der relevanten Eigengruppe, (2) der Wichtigkeit der Vergleichsdimension, z. B. Leistung, moralische Integrität, Verdienste und Engagement für eine gute Sache, und (3) der Relevanz der Vergleichsgruppe. Dabei bestimmen sich die Bedeutsamkeit der Vergleichsdimension und die Relevanz der Vergleichsgruppe nach der räumlich-zeitlichen Nähe der Gruppen, der Prägnanz der Interaktionssituation sowie der Illegitimität und Instabilität der Statusrelation. Je bedeutsamer der Gruppenvergleich, desto stärker werden sich die Individuen darum bemühen, positive Vergleichsergebnisse für die eigene Gruppe zu erreichen, desto wichtiger ist für sie die positive Distinktheit im Zuge der Intergruppendifferenzierung, es kommt eher zu sozialem Wettbewerbsverhalten sowie zur Eigengruppenfavorisierung und Fremdgruppendiskriminierung.

Aufbau und Erhalt positiver sozialer Identität

Soziale Identität wird nicht als statische Größe aufgefaßt, sondern als abhängig von den Veränderungen sozialer Beziehungen zwischen Gruppen. Tajfel (1978) unterscheidet zwischen sicherer und unsicherer sozialer Identität. Sichere soziale Identität liegt dann vor, wenn zwischen zwei oder mehr Gruppen gefestigte Statusunterschiede bestehen und diese von den übergeordneten sowie untergeordneten Gruppen als legitim angesehen werden. Da in einer dynamischen Gesellschaft und in offenen sozialen Systemen eine solche Situation sicher die Ausnahme darstellen wird, muß in der Regel mit unsicheren sozialen Identitäten gerechnet werden. Daraus erwächst die Frage nach möglichen Strategien zur Erreichung positiver sozialer Identität. Dies betrifft vorrangig Mitglieder in untergeordneten Gruppen, die das Bedürfnis nach positiver sozialer Identität nicht in ausreichendem Maße befriedigen können, sowie Mitglieder übergeordneter Gruppen, die eine Stabilisierung positiver sozialer Identität anstreben, aber eine Gefährdung ihres erreichten Zustandes befürchten. Tajfel & Turner (1979) unterscheiden mögliche Strate-

gien zur Erreichung positiver sozialer Identität bei untergeordneten und übergeordneten Gruppen.

So sind status- und positionsmäßig untergeordnete Gruppen in einem sozialen Gefüge, z. B. einer betrieblichen Organisation, nicht in der Lage, ihren Mitgliedern eine positive soziale Identität zu gewährleisten. Der Vergleich mit anderen Gruppen führt für die Eigengruppe zu negativen Resultaten. In diesem Fall kann das Individuum versuchen, durch individuelle Mobilität oder sozialen Wandel eine Verbesserung der Situation herbeizuführen. Die individuelle Mobilität besteht in einem Abbau der bisherigen Identifizierung mit der ursprünglichen Eigengruppe und dem Versuch, durch Überwechseln in eine statushöhere Gruppe eine neue, positivere soziale Identität zu erreichen. Damit ist aber zugleich eine Schwächung der Eigengruppenkohäsion verbunden. Gerade die Übergangsphase zwischen Ablösung von der Eigengruppe und noch nicht abgeschlossener Akzeptanz und gesicherter Identität in der neuen Gruppe ist geprägt von einem Höchstmaß an Unsicherheit und starken psycho-sozialen Spannungen. Die individuelle Mobilität ist keine Lösung auf Gruppenebene, sondern eine rein individuelle Lösung des Identitätsproblems, da die Beziehungen zwischen den Gruppen unverändert bestehen bleiben und lediglich die Gruppenmitgliedschaft wechselt.

Wenn allerdings innerhalb eines sozialen Systems kaum Möglichkeiten zu individuellen Veränderungen bestehen, kann eine Verbesserung der positiven sozialen Identität durch sozialen Wandel, also durch eine Veränderung der Beziehungen zwischen den Gruppen erreicht werden. Dies ist vor allem dann möglich, wenn die bestehenden Statusunterschiede als instabil oder illegitim wahrgenommen und interpretiert werden. In diesem Fall muß die Position der Eigengruppe im Vergleich zu einer oder mehreren Außengruppen auf einer gemeinsamen Bewertungsdimension von allen Beteiligten möglichst hoch eingestuft werden. Erreichen läßt sich dies auf dem Wege der sozialen Kreativität oder des sozialen Wettbewerbs. Im Falle der sozialen Kreativität wird eine neue, im bisherigen Intergruppenvergleich noch nicht genutzte Vergleichsdimension so in den Vordergrund gestellt, daß die Eigengruppe auf ihr besser abschneidet als die Fremdgruppe. So könnte z. B. eine leistungsschwache Arbeitsgruppe versuchen, ihre Statusposition dadurch aufzuwerten, daß sie sich auf einer neuen Bewertungsdimension einordnet, die für alle konkurrierenden Gruppen von Wert ist, indem sie behauptet, in ihrer Gruppe herrsche aber ein besonders gutes Klima (Gruppenklima, Betriebsklima) und man gehe sehr rücksichtsvoll miteinander um. Wenn die Leistung zweier Arbeitsgruppen bisher lediglich aufgrund der Anzahl der produzierten Güter, also nach einer quantitativen Bewertungsdimension beurteilt wurde, so könnte die unterlegene Gruppe versuchen, die Qualität der hergestellten Produkte mit in die Bewertung einzubeziehen, also einen qualitativen Bewertungsmaßstab einzuführen, auf dem sie versucht, besser abzuschneiden als die andere Gruppe. Weiterhin besteht die Möglichkeit, die ursprüngliche Vergleichsdimension so umzuinterpretieren, daß zuvor negativ wahrgenommene Ver-

gleichsergebnisse nunmehr positiv erscheinen. So ist beispielsweise die „black is beautiful“-Bewegung in den USA ein Versuch der schwarzen Amerikaner, die zuvor negativ bewerteten äußeren Erscheinungsmerkmale wie Hautfarbe, Haare, Gesichtsschnitt, Körperproportionen so umzuinterpretieren, daß sie als Schönheitsmerkmale ihrer eigenen Rasse in der amerikanischen Gesellschaft akzeptiert werden. Falls es nicht gelingt, die neue Bewertungsdimension oder die uminterpretierte Vergleichsdimension auch bei der Fremdgruppe durchzusetzen, dann bleibt als letzte Möglichkeit, den Vergleich mit statushöheren Fremdgruppen zu meiden und sich andere Vergleichsgruppen zu suchen, z. B. statusniedrigere Gruppen oder statusgleiche Gruppen, die zu statusniedrigeren Gruppen uminterpretiert werden, um eine positive soziale Identität zu erreichen. Aus diesem Grunde ist der soziale Wettbewerb zwischen statusniedrigeren Gruppen oft sehr viel stärker ausgeprägt als zwischen unter- und überlegenen Gruppen.

Wenn über den Weg der sozialen Kreativität kein sozialer Wandel in den Intergruppenbeziehungen möglich ist, bleibt noch der soziale Wettbewerb mit der Fremdgruppe, um eine positive Distinktheit zu erreichen. In diesem Falle werden vermehrt Verhaltensweisen produziert, die geeignet sind, die positiven Merkmale der Eigengruppe zu betonen, bis hin zur Übertreibung, und die der Fremdgruppe zu diskriminieren. Brown (1990, S. 426) faßt die möglichen individualistischen und kollektiven Strategien zur Überwindung der als unbefriedigend erlebten sozialen Identität in folgender Tabelle zusammen (Abb. 19).

Experimentelle Studien mit Gruppen und historische Vergleiche über Entstehung und Verlauf sozialer Unruhen haben Belege dafür erbracht, daß eine wichtige Ursache zur Entstehung sozialer Unruhe in untergeordneten Gruppen in einem Gefühl der „relativen Deprivation“ besteht. Darunter wird die wahrgenommene Diskrepanz zwischen dem gegenwärtigen Ist-Zustand und einem als berechtigt angesehenen Soll-Zustand verstanden. Diese Diskrepanz resultiert aus dem Vergleich des gegenwärtigen Zustandes mit einem in der Vergangenheit liegenden Zustand der eigenen Gruppe oder mit dem gegenwärtigen Zustand in anderen Gruppen. Überschreitet die Kluft zwischen dem erreichten Ist-Zustand und dem erhofften Soll-Zustand einen bestimmten, noch tolerierbaren Diskrepanzgrad, werden zudem die bestehenden Diskrepanzen als illegitim angesehen und werden darüber hinaus Möglichkeiten der Veränderung erkannt, so steigt die Motivation zum sozialen Wandel (siehe auch Kap. 9). Zweifellos kommen den Massenmedien in einer modernen Gesellschaft für die Wahrnehmung von Instabilität und Ungerechtigkeit in den Intergruppenbeziehungen und der eigenen sozialen Position sowie der Entwicklung der „relativen Deprivation“ und dem Erkennen von Handlungsmöglichkeiten für den sozialen Wandel eine entscheidende Bedeutung zu. Über die Wirkung der Massenmedien auf diese Prozesse ist allerdings mangels einschlägiger Forschungen noch wenig bekannt.

	Individualistische Strategie	Kollektive Strategien		
Ziel	Veränderung des persönlichen Standortes in der Gesellschaft	Veränderung des Standortes der Gruppe in der Gesellschaft		
Methode	Verlassen der Gruppe (Schwarze versuchen für Weiße gehalten zu werden)	- 1 - Beschränkung von Vergleichen auf andere untergeordnete Gruppen, z. B. Arbeiter-Arbeiter-Lohnvergleiche, keine Arbeiter-Unternehmer-Lohnvergleiche.	- 2 - Veränderung der Vergleichsdimensionen, z. B. Einführung neuer kultureller und musikalischer Formen durch die Punks.	- 3 - Direkter Angriff der dominanten Gruppe, z. B. Forderung nach sozialem Wandel durch Feministinnen in den Industrienationen.
Mögliche Ergebnisse	Einige Individuen können profitieren, viele andere nicht. Die Position der Gruppe bleibt unverändert.	Einige Veränderungen bei untergeordneten Gruppen möglich. Statusunterschiede zwischen den Gruppen bleiben unverändert.	Das Klima kann sich zugunsten sozialen Wandels verändern, wenn neue Dimensionen soziale Anerkennung erhalten.	Dies kann zu Wandel führen, wenn die Gesellschaft instabil ist und die Position der dominanten Gruppe auch von anderer Seite angefochten wird.

Abbildung 19: Reaktionen auf eine negative soziale Identität (nach Brown, 1990, S. 426)

Während sich die bisherigen Ausführungen auf statusniedrige Gruppen bezogen, wird im folgenden noch auf die bei übergeordneten Gruppen zu beobachtenden Prozesse näher eingegangen. Für statushöhere Gruppen entsteht eine unsichere soziale Identität dann, wenn ihr Status durch eine andere Gruppe tatsächlich bedroht oder als bedroht wahrgenommen wird, oder wenn der übergeordnete Status der Gruppe mit einem Wertkonflikt verbunden ist, also auf Ungerechtigkeit, Machtmißbrauch, Ausbeutung, Normverletzungen usw. beruht. Wie im Falle der untergeordneten Gruppen können auch Individuen übergeordneter Gruppen mit individueller Mobilität auf den bedrohten oder als bedroht erlebten Status der Gruppe reagieren. Sie können die Gruppe verlassen und sich einer anderen Gruppe mit gesichertem Status anschließen. Da die individuelle Mobilität allerdings, wie bereits erwähnt, mit erheblichen Risiken verbunden ist, ist für übergeordnete

Gruppen eher die Strategie des sozialen Wandels erfolgreich. So kommt es zur Intensivierung von Aktionen und Vorsichtsmaßnahmen, die dem Erhalt der übergeordneten Position dienen. Die bestehenden Unterschiede gegenüber den Fremdgruppen werden betont bzw. übertrieben, und neue Bedingungen werden geschaffen oder genutzt, um die eigene Distinktheit zu erhalten oder zu vergrößern. Möglichkeiten der verstärkten Diskriminierung von Fremdgruppen werden entwickelt und extensiv genutzt, soziale und psychologische Barrieren zwischen den Gruppen aufgebaut bzw. vorhandene vertieft und markante Symbole, z. B. Namen, Wappen, Fahnen, einheitliche Kleidung, aber auch medienwirksame Auftritte, Spenden, markige Sprüche zur Kennzeichnung der Gruppenmerkmale geschaffen. Zu beobachten sind solche Prozesse verstärkt bei der Bildung und Stabilisierung von Banden ebenso wie elitärer Vereinigungen, z. B. Clubs, Sekten, Eliteschulen.

Diskriminierung von Fremdgruppen

In der bisherigen Behandlung der Intergruppenbeziehungen hat sich immer wieder gezeigt, daß die Diskriminierung von Fremdgruppen ein wichtiger Schritt ist auf dem Wege zur Erreichung positiver sozialer Distinktheit und einer individuell erlebten positiven sozialen Identität. Das Phänomen der sozialen Diskriminierung beschäftigt allerdings die sozialpsychologische Forschung schon sehr viel länger als die Analyse der Intergruppenbeziehungen.

Entwicklung von Diskriminierungen

Nach Allport (1954) entsteht soziale Diskriminierung immer dann, wenn man Individuen oder Gruppen die für erforderlich gehaltene Gleichbehandlung verweigert. Für ihn umfaßt Diskriminierung jegliches Verhalten, das auf einer Unterscheidung nach natürlichen und sozialen Kategorien beruht, die weder mit der individuellen Leistungsfähigkeit oder den Verdiensten, noch mit dem konkreten Verhalten einer Person in Beziehung stehen. Wie bereits erwähnt, entwickelte Sherif (1967) im Zuge seiner klassischen Ferienlager-Experimente die funktionale Theorie des realistischen Gruppenkonflikts, wonach das Verhalten der Personen gegenüber Mitgliedern der Eigengruppe bzw. Fremdgruppe durch die auf dem jeweiligen Gruppeninteresse aufbauenden funktionalen Beziehungen der Gruppen zueinander determiniert ist. Nach Sherif (1967) ist ein realistischer Intergruppenkonflikt die Voraussetzung dafür, daß Fremdgruppen und Fremdgruppenmitglieder gegenüber der Eigengruppe diskriminiert werden. Wie bereits berichtet, konnte in nachfolgenden Studien aber gezeigt werden, daß Intergruppendifferenzierungen auch dann entstehen, wenn keine Interessenkonflikte zwischen den Gruppen vorliegen. Unter dem Paradigma der minimalen Gruppensituation (Tajfel, Billig, Bundy & Flament, 1971) reicht schon allein die soziale Kategorisierung, um die

Eigengruppe gegenüber der Fremdgruppe zu bevorzugen. Dieses Ergebnis ließ sich so häufig replizieren, daß es inzwischen als gesichert angesehen werden kann. Eine genauere Analyse der Vorgehensweise in den Experimenten zeigt, besonders im Vergleich zu diskriminierendem Verhalten im Alltag, daß in den sozialpsychologischen Studien die soziale Diskriminierung von Fremdgruppen lediglich in Form einer weniger positiven Bewertung spezifischer Merkmale der Fremdgruppe gegenüber der Eigengruppe erfaßt wurde. Dies hängt wohl damit zusammen, daß Experimentatoren sich aus ethischen Gründen und aus Rücksicht auf die Motivation ihrer Vpn scheuen, sie stark negativen Bewertungen, Beleidigungen oder nachhaltigen und tiefgreifenden Diskriminierungen auszusetzen. Zudem sind experimentelle Situationen für die Vpn immer in einem höheren Maße unverbindlicher und folgenloser als vergleichbare Situationen des Alltagslebens. Die alltäglichen Erfahrungen jedenfalls liefern eindrucksvollere Beispiele für diskriminierendes Verhalten gegenüber Fremdgruppen wie z. B. die Verweigerung gleicher Rechte, adäquater beruflicher Positionen, gleicher Entlohnung für gleiche Arbeitsleistungen usw. Bisher wurde versäumt zu prüfen, ob es gerechtfertigt ist, die experimentellen Befunde im Umgang mit weniger positiven Bewertungen auf den Umgang mit stark negativ bewerteten Formen der Diskrimination zu generalisieren.

In einem entsprechenden Experiment unterschieden Mummendey & Simon (1990) ob sich eine solche Diskriminierung auf positive oder negative Folgen bezieht. Werden der Eigengruppe beispielsweise mehr oder stärkere positive Handlungsfolgen zugeteilt als der Fremdgruppe, so handelt es sich um eine unausgewogene Aufteilung positiver Merkmale. In diesem Fall findet eine soziale Diskriminierung im positiven Bereich statt, z. B. dadurch, daß den Fremdgruppenmitgliedern weniger Pluspunkte oder Geldbeträge zuerkannt werden. Werden demgegenüber der Eigengruppe weniger oder stärkere negative Handlungsfolgen zugeteilt als der Fremdgruppe, so handelt es sich um eine unausgewogene Aufteilung negativer Merkmale. Es findet diesmal eine soziale Diskriminierung im negativen Bereich statt, z. B. wenn Leistungsschwächen oder aggressives Verhalten der Eigengruppenmitglieder heruntergespielt und beschönigt werden, wohingegen sie bei der Fremdgruppe besonders betont werden. Weiterhin läßt sich zwischen einer direkten und indirekten sozialen Diskriminierung unterscheiden. Eine direkte soziale Diskriminierung im positiven Bereich wird dann vorgenommen, wenn der Eigengruppe im Vergleich zur Fremdgruppe unterschiedlich viele bzw. unterschiedlich stark ausgeprägte positive Merkmale zugeschrieben werden. Eine indirekte soziale Diskriminierung im positiven Bereich liegt vor, wenn der Eigengruppe weniger bzw. schwächere positive Merkmale weggenommen werden als der Fremdgruppe. Eine entsprechende Unterscheidung zwischen direkter und indirekter sozialer Diskriminierung läßt sich ebenso für den negativen Bereich vornehmen. Mummendey & Simon (1990, S. 7) leiten aus ihren Untersuchungen und diesen Unterscheidungen die in der Abb. 20 dargestellte Taxonomie sozialer Diskriminierung ab.

	BEREICH POSITIVER STIMULI	BEREICH NEGATIVER STIMULI
ZUFÜGEN	Der Eigengruppe wird mehr zugefügt als der Fremdgruppe - direkte soziale Diskriminierung im positiven Bereich	Der Eigengruppe wird weniger zugefügt als der Fremdgruppe - direkte soziale Diskriminierung im negativen Bereich
WEGNEHMEN	Der Eigengruppe wird weniger weggenommen als der Fremdgruppe - indirekte soziale Diskriminierung im positiven Bereich	Der Eigengruppe wird mehr weggenommen als der Fremdgruppe - indirekte soziale Diskriminierung im negativen Bereich

Abbildung 20: Taxonomie sozialer Diskriminierung
(nach Mummendey & Simon, 1990, S. 7)

Den Forschungsstand fassen Mummendey & Simon (1990) folgendermaßen zusammen:

- „ - Das Phänomen der sozialen Diskriminierung stellt eine Form des Verhaltens zwischen sozialen Gruppen dar.
- Es umschreibt im Alltag in der Regel negatives Verhalten gegenüber Fremdgruppen, allgemeiner formuliert, die (ungerechtfertigte, allein durch ihre Gruppenzugehörigkeit bedingte) Besser- oder Schlechterstellung von Personen.
- Empirische Evidenz zur Frage nach Bedingungen für die Auftretensvariabilität von sozialer Diskriminierung in Intergruppenbeziehungen beschränkt sich fast ausschließlich auf positive Bereiche von Bewertungen und Behandlungen.
- Die Generalisierung der Ergebnisse auf den negativen Bereich von Bewertungen und Verhalten wird stillschweigend vorgenommen, sie ist jedoch nicht begründet, aller Wahrscheinlichkeit nach auch nicht gerechtfertigt.
- Zur Erhellung der Frage nach Bedingungen für negative Formen des Verhaltens im Kontext von Beziehungen zwischen Gruppen ist die Untersuchung von explizit negativem Verhalten per se erforderlich“ (S. 4-5).

Die von Tajfel, Billig, Bundy & Flambert (1971) von Turner (1978) und anderen Forschern durchgeführten Experimente zum minimalen Gruppenparadigma gehören entsprechend dieser Taxonomie überwiegend zur Form der

direkten sozialen Diskriminierung im positiven Bereich, da die Aufgabe der Versuchsteilnehmer darin bestand, positive Stimuli (z. B. Geld) der Eigen- und Fremdgruppe zuzufügen. In einer Replikation der klassischen Studie von Tajfel, Billig, Bundy & Flambert (1971) veranlaßten Mummendey & Simon (1990) ihre Versuchspersonen zu entscheiden, ob den Mitgliedern der Eigen- und Fremdgruppe ein kürzeres oder längeres Ertragen eines äußerst unangenehmen Tones (negative Folgen) zugemutet werden sollte. Bei den Aufteilungsentscheidungen bevorzugten die Vpn nicht ihre Eigengruppe, sondern verfolgten eine Fairneßstrategie, die darin bestand, für alle Personen, ungeachtet ihrer Gruppenmitgliedschaft, eine möglichst geringe Belastung durch den unangenehmen Ton herbeizuführen. In einer weiteren Studie wurden Statusunterschiede sowie Häufigkeitsunterschiede (z. B. die Eigengruppe bildet eine Majorität und die Fremdgruppe eine Minorität oder umgekehrt) als spezifische Charakteristika der Intergruppenbeziehungen eingeführt. Auch in diesem Fall zeigten die Versuchspersonen eine faire Behandlung der Eigen- und Fremdgruppe. Lediglich bei statusniedrigen Minoritäten waren Tendenzen zur Favorisierung der Eigengruppe auf Kosten der Fremdgruppe zu beobachten.

Aus diesen Studien läßt sich folgern, daß soziale Kategorisierung alleine nicht ausreicht, um im negativen Bereich soziale Diskriminierungen hervorzurufen. Im negativen Bereich bedarf es einer Spezifizierung der Relation zwischen den Gruppen, ehe eine soziale Diskriminierung zustandekommt. Diese Ergebnisse zeigen, daß eine Asymmetrie hinsichtlich der Eigengruppenfavorisierung und der Fremdgruppendifferenzierung zwischen dem positiven und negativen Bereich besteht, und daß eine Verallgemeinerung der Befunde mit Diskriminierungstendenzen im positiven Bereich unzulässig sind. Zu erklären ist dieses Ergebnis möglicherweise dadurch, daß ein durch nichts legitimes Zufügen von Schaden den Handelnden zu einem normabweichenden und damit negativ bewerteten Verhalten veranlassen würde. Demgegenüber ist das Entscheiden nach der Fairneßstrategie für die Erreichung einer positiven sozialen Identität bedeutsamer als ein relativ günstiges Abschneiden der Eigengruppe. Erst die mit der eingeführten Statusreduzierung und der Minoritätenposition verbundene Bedrohung der sozialen Identität legitimiert die Diskriminierung der Fremdgruppe und kann zur Entwicklung einer positiven sozialen Identität genutzt werden. Zur Klärung dieser Beziehungen sind allerdings noch weitere Forschungen erforderlich.

Abbau von Diskriminierungen

Im zwischenmenschlichen Zusammenleben und in der Beziehung zwischen Gruppen ist die Diskriminierung von Fremdgruppen und ihren Angehörigen offensichtlich ein beliebtes Mittel, den Selbstwert zu erhöhen und zu einer positiven sozialen Identität zu gelangen. Zugleich aber erschweren solche Diskriminierungsprozesse die interpersonale und Intergruppen-Kooperation. Es ist deshalb nicht verwunderlich, daß die sozialpsychologische Forschung

sich ebenso lange mit der Analyse von Möglichkeiten zur Diskriminierungsreduzierung befaßt wie mit der Analyse der Bedingungen interpersonaler- und Intergruppen-Diskriminierung.

Ein erster und zunächst erfolgversprechender Versuch, Möglichkeiten der Reduzierung von Diskriminierung aufzuzeigen, bestand in der Formulierung einer Ähnlichkeits-Attraktivitäts-Hypothese. Sie besagt, daß der Kontakt zwischen Gruppen Gelegenheiten schafft und fördert, Ähnlichkeiten an Merkmalen und Dimensionen der eigenen und der fremden Gruppe wahrzunehmen, über die erhöhte Ähnlichkeit gegenseitige Sympathie aufzubauen und damit bereits vorhandene Feindseligkeiten und Diskriminierungen abzubauen bzw. zu verhindern, daß solche entstehen. Nach der Theorie der sozialen Identität stellt allerdings gerade erlebte Ähnlichkeit zwischen Gruppen die entscheidende Bedingung für den sozialen Wettbewerb dar, da durch zu starke Ähnlichkeit die positive Bewertung der Eigengruppe bedroht wird. Forschungsergebnisse, aber auch Alltagsbeobachtungen belegen, daß ein verstärkter Kontakt zwischen Gruppen und ein erhöhtes Maß wahrgenommener Ähnlichkeit keineswegs zu einem Abbau, sondern durchaus zu einem Anstieg diskriminierenden Verhaltens und der Ausbildung von Vorurteilen führen kann (Stephan, 1985).

Sherif (1967) vertrat aufgrund seiner Untersuchungen die Auffassung, daß durch Kooperation zwischen Gruppen zum Erreichen gemeinsamer Ziele Konflikte und Feindschaften zwischen den Gruppen reduziert werden können. Verschiedene experimentelle Studien haben jedoch gezeigt, daß Kooperation nicht automatisch zum Abbau von Diskriminierungen und Feindseligkeiten führt, da noch andere Einflußgrößen wirksam werden können, wie z. B. Erfolg oder Mißerfolg der Kooperation, Anzahl gemeinsamer Aktivitäten, Eigenschaften der Gruppe. Nach der Interpretation von Tajfel & Turner (1979) können zudem die Ergebnisse der durch Kooperation erreichten Reduzierung von Feindseligkeiten in den Ferienlageruntersuchungen von Sherif nicht als Reduzierung von Konflikten zwischen Gruppen interpretiert werden, da mit der experimentellen Einführung eines übergeordneten gemeinsamen Zieles die Aufteilung in Gruppen weitgehend aufgehoben wurde und alle beteiligten Personen sich nunmehr als Mitglieder einer Gruppe verstanden.

Entsprechend der Theorie der sozialen Identität, in der soziale Vergleiche zwischen Gruppen eine instrumentelle Funktion für die positive Distinktheit der Eigengruppe besitzen, ist eine Reduzierung der Intergruppendifferenzierung nur möglich durch:

1. Verringerung der Bedeutsamkeit von Eigengruppe-Fremdgruppe-Kategorisierung.
2. Individualisierung der Fremdgruppenmitglieder.
3. Erweiterung des Angebots an Möglichkeiten zur positiven sozialen Distinktheit.

Eine Verringerung der Bedeutsamkeit von Eigengruppe-Fremdgruppe-Kategorisierung ist möglich durch überlappende Kategorisierungen oder durch Individualisierung der Fremdgruppe. In Experimenten, u. a. von Brown & Turner (1979), wurde eine überlappende Kategorisierung dadurch ermöglicht, daß den Versuchspersonen zur Kategorisierung zwei Kriterien zur Verfügung standen, z. B. Religionszugehörigkeit und ästhetische Präferenzen, Geschlecht und Studienfächer. Die sich nach der Entscheidung für eines der beiden Kriterien ausbildenden Gruppen waren hinsichtlich des restlichen Kriteriums gemischt zusammengesetzt. Wenn z. B. die Einteilung so vorgenommen wird, daß die Eigengruppe aus Studenten und die Fremdgruppe aus Studentinnen besteht, aber in beiden Gruppen Personen mit identischen Studienfächern zu finden sind (überlappende Kategorisierung), dann sollte die Fremdgruppendifferenzierung nicht mehr so leicht möglich sein, da sich in der Fremdgruppe Personen befinden, denen man sich über das gemeinsame Studienfach verbunden fühlt. Unter dieser Bedingung sollte die Eigengruppenfavorisierung auf Kosten der Fremdgruppe zur Erreichung einer positiven sozialen Identität an Bedeutung verlieren. Die Untersuchungsergebnisse bestätigen diese Vermutung. Unter der Bedingung überlappender Kategorisierung nimmt die Fremdgruppendifferenzierung im Vergleich zur eindeutigen Kategorisierung deutlich ab.

In einer Studie von Wilder (1978) zeigte sich, daß eine Individualisierung der Fremdgruppenmitglieder zu einer Verringerung der Diskriminierungstendenz führt. Die Versuchspersonen wurden zunächst aufgrund ihrer angeblichen Vorliebe für zwei verschiedene Maler in Gruppen eingeteilt. Alle Mitglieder der einen Gruppe (Fremdgruppe) sollten -jeder für sich - eine Entscheidung in einem Strafverfahren treffen, das ihnen in einer schriftlichen Vorlage geschildert wurde. Die Mitglieder der anderen Gruppe (Eigengruppe) hatten die Einzelentscheidungen der Fremdgruppenmitglieder zu bewerten. Dazu wurden ihnen aber nicht die tatsächlichen Fremdgruppenurteile vorgelegt, sondern folgende drei Varianten: (1) Alle Einzelurteile in der Gruppe waren gleich, (2) ein Gruppenmitglied wich von den Urteilen aller anderen Gruppenmitglieder ab, und (3) es wurde nur das Urteil eines Gruppenmitgliedes mitgeteilt. Bei der anschließend von den Mitgliedern der Eigengruppe individuell vorzunehmenden Aufteilung der Geldbeträge für die Teilnahme am Experiment zeigte sich eine eindeutige Eigengruppenfavorisierung und Fremdgruppendifferenzierung unter der ersten Bedingung, nämlich der Einstimmigkeit der Urteile, nicht jedoch unter der zweiten Bedingung, wenn ein Gruppenmitglied in der Fremdgruppe eine abweichende Meinung vertrat. Die experimentelle Induzierung von Meinungs- und Einstellungsunterschieden innerhalb der Fremdgruppe führt womöglich zu einer Individualisierung der Fremdgruppenmitglieder und erschwert damit ihre pauschale Diskriminierung.

Eine Reduzierung der Fremdgruppendifferenzierung ist weiterhin dadurch zu erreichen, daß im sozialen Wettbewerb eine positive Eigengruppenbewertung möglich ist, ohne zugleich die Fremdgruppe abzuwerten. Der soziale Vergleich

zwischen den Gruppen muß in diesem Fall auf unterschiedlichen, aber gleich bedeutsamen Dimensionen stattfinden können. In einem entsprechenden Experiment von Deschamps & Brown (1983) sollten zwei Versuchspersonengruppen gemeinsam eine Aufgabe bewältigen, die darin bestand, einen Zeitungsartikel umzuschreiben. In der ersten Versuchsbedingung waren die Funktionen der beiden Gruppen sehr unterschiedlich und daher die einzelnen gruppenspezifischen Beiträge zur gemeinsamen Aufgabe gut zu identifizieren. In diesem Fall war die eine Gruppe für die Neugestaltung des Textes zuständig, und die andere für eine übersichtlichere Gestaltung der im Text enthaltenen Statistiken. In einer zweiten Versuchsbedingung waren die Leistungen beider Gruppen sehr ähnlich und daher die einzelnen gruppenspezifischen Beiträge zur Aufgabe schlecht zu identifizieren. In diesem Fall sollte jede Gruppe eine Seite des Zeitungsartikels sowohl hinsichtlich des Textes wie der beigefügten Statistiken überarbeiten. Es zeigte sich, daß unter der zweiten Bedingung die Eigengruppenfavorisierung und Fremdgruppendifferenzierung zunahm, während unter der ersten Versuchsbedingung, nämlich der deutlich unterscheidbaren gruppenspezifischen Beiträge, die Fremdgruppendifferenzierung abnahm.

Einschlägige Experimente zeigten allerdings auch, daß selbst dann, wenn beide Gruppen sich auf verschiedenen Dimensionen gegenseitig positiv bewerten, diesen Dimensionen durchaus unterschiedliche Bedeutung zugemessen werden kann. Die für eine positive Bewertung der Eigengruppe relevante Vergleichsdimension wird von den Eigengruppenmitgliedern oft für wichtiger angesehen, als die aus ihrer Sicht nur zweitrangige Dimension, auf der sie die Fremdgruppenmitglieder positiv bewerten. Eine Eigengruppenfavorisierung gegenüber einer Fremdgruppendifferenzierung findet also auch unter dieser Bedingung statt, wenn auch eher indirekt und weniger offensichtlich.

Intergruppenkonflikte

Die Analyse von Intergruppenkonflikten hat die sozialpsychologische Forschung, wie bereits erwähnt, schon früh beschäftigt (Fischer, 1990). Forschungen zur sozialen Wahrnehmung haben gezeigt, daß individuelle Erfahrungen, Erwartungen, Kognitionen und Werte die Wahrnehmung und das Verhalten gegenüber anderen Personen (z. B. Konfliktpartnern), die situativen Kontextbedingungen (Konfliktbedingungen) und die Art der Interaktionsbeziehung (Konfliktart) determinieren. Die sozialpsychologische Forschung über interpersonale Beziehungen hat gezeigt, daß die Art, wie sich die Konfliktparteien begegnen, wie sie eine Kommunikation initiieren, aufrechterhalten und beenden, wie sie den interaktiven Prozeß gestalten, z. B. wie hoch der Grad an Offenheit, Zuverlässigkeit und Komplexität der Kommunikation ist, und wie stark das Bedürfnis nach Konkurrenz oder Kooperation ausgeprägt ist, Einfluß nehmen auf Konfliktverlauf und Konfliktausgang. Diese Forschungen wurden auf verschiedenen Ebenen durchgeführt wie der individuellen, inter-

personalen, gruppenspezifischen und Intergruppen-Ebene, der Ebene von Organisationen und schließlich der kommunalen, sozialen und internationalen Ebene, wobei die sozialpsychologischen Forschungen hauptsächlich den drei erstgenannten Ebenen zuzuordnen sind.

Die bisherige Darstellung der Analyse von Intergruppenbeziehungen in diesem Kapitel hat schon an mehreren Stellen Hinweise auf Konflikt determinanten gegeben, wie z. B. die Eigengruppenfavorisierung und Fremdgruppendifferenzierung, die Eigengruppendifferenzierung und die Fremdgruppenhomogenisierung. Im weiteren Verlauf sollen nun einige theoretische Konzepte zur Analyse von Intergruppenkonflikten dargestellt und die Möglichkeiten der Reduzierung von Konfliktpotential in Intergruppenbeziehungen besprochen werden.

Konfliktentstehung

Zugang zur Intergruppenkonfliktthematik läßt sich über folgende, gut belegbare Wirkungen der Kategorisierung von Individuen in Gruppen gewinnen:

(1) Menschen neigen dazu, innerhalb ihrer Gruppe die Ähnlichkeit der Individuen und zwischen den Gruppen die bestehenden Unterschiede zu betonen. Die Anwesenheit von Fremdgruppen erhöht den Grad erlebter Ähnlichkeit innerhalb der eigenen Gruppe. Den Eigengruppenmitgliedern fühlt man sich verbunden, nimmt eher Einstellungs-, Interessen- und Verhaltensähnlichkeiten wahr. Informationen werden entsprechend diesen erwarteten Ähnlichkeiten selektiert und interpretiert. Die Eigengruppenmitglieder werden als homogener wahrgenommen als die Fremdgruppenmitglieder, von denen man sich in vielen Merkmalsdimensionen deutlich zu unterscheiden wünscht. Andererseits sollte die interpersonale Vertrautheit und damit die Kenntnis über individuelle Besonderheiten der einzelnen Mitglieder aus der Eigengruppe größer sein als gegenüber den Mitgliedern der Fremdgruppe, was eine Eigengruppendifferenzierung und eine Fremdgruppenhomogenisierung zur Folge haben müßte.

Die Untersuchungsbefunde deuten daraufhin, daß Fremdgruppenmitglieder hinsichtlich ihrer Ausprägung auf Merkmalsdimensionen wie Leistung, Verlässlichkeit, Fleiß, Dominanz homogener beurteilt werden als Eigengruppenmitglieder, und daß sie zugleich im Vergleich zu den eigenen Gruppenmitgliedern auf einem breiteren Spektrum unterschiedlicher Merkmalsdimensionen beschrieben werden (Stephan, 1985; Wilder, 1986). So fallen beispielsweise einem konservativen Bundesbürger viele Merkmalsdimensionen ein, in denen sich Gastarbeiter und Asylanten deutlich von Einheimischen unterscheiden (Intergruppendifferenzierung), wohingegen innerhalb einer Dimension wie Ehrlichkeit, repräsentiert durch die Pole unehrlich - absolut ehrlich, keine individuelle Differenzierung vorgenommen wird, sondern die Gastarbeiter und Asylanten insgesamt als eher unehrlich kategorisiert werden (Fremdgruppenhomogenisierung). Dem Bedürfnis nach Unterscheidbarkeit zwischen

Eigen- und Fremdgruppe kommt die Tendenz der Fremdgruppendifferenzierung hinsichtlich wichtiger Dimensionen und der Homogenisierung der Gruppenmitglieder hinsichtlich der Merkmalsausprägung sehr entgegen. Als Gruppenmitglied kann man sich so auf vielen Dimensionen positiv von anderen Gruppen abheben und zugleich auf die differenzierende Betrachtung des Merkmalspektrums verzichten. Gastarbeiter sind eben faul, wenig intelligent, ungebildet, unzuverlässig usw., und das trifft nicht nur auf einige Personen der Kategorie Gastarbeiter zu, sondern im Prinzip auf alle.

(2) Mit Hilfe des Prozesses der Stereotypisierung kommt es zum Aufbau konsistenter Ansichten über die Eigenschaften von Personen und Gruppen. Stereotype als Resultat dieses Prozesses kennzeichnen die Erwartung, daß mit der Mitgliedschaft in einer bestimmten Gruppe zugleich eine bestimmte Eigenschafts- und Merkmalsausprägung verbunden ist. Die Aufmerksamkeit, Informationsaufnahme, Informationsverarbeitung und die Abrufwahrscheinlichkeit gespeicherter Informationen erfolgt in der Weise, daß die stereotypen Erwartungen bestätigt werden. Wer die Gruppenzugehörigkeit einer Person kennt, ein entsprechendes Gruppenstereotyp entwickelt hat und es aktiviert, wird diesem Stereotyp entsprechende Informationen suchen, nur die dazu passenden Informationen aufnehmen oder die aufgenommenen Informationen dem Stereotyp adäquat interpretieren. So werden die mit dem Stereotyp übereinstimmenden Informationen besser erinnert als widersprechende oder irrelevante. Die Stereotypisierung erleichtert die Wahrnehmung und die Interpretation sozialer Ereignisse, ermöglicht eine schnelle Orientierung in einer komplexen sozialen Situation, erleichtert die Abrufbarkeit relevanter Wissensbestände und ermöglicht so ein schnelles Reagieren. Diese Vorteile werden allerdings erkaufte durch Vereinfachungen und damit zusammenhängende Ungenauigkeiten in der Beurteilung einzelner Personen und Gruppen.

(3) Unter Kausalattribution versteht man einen kognitiven Vorgang, durch den mit der Erfassung eines Objekts oder Ereignisses sofort eine Ursachenerklärung verbunden ist. Wenn Personen als Mitglieder einer Gruppe wahrgenommen werden, besteht die Tendenz, ihre Verhaltensweisen eher als gruppentypisch wahrzunehmen und zu interpretieren, und nicht als Resultat individueller Eigenart. Bedeutsam ist hierbei im sozialen Kontext ein Attributionsfehler, der darin besteht, daß die Ursache für an Eigen- und Fremdgruppenmitgliedern beobachtetes identisches Verhalten unterschiedlichen Verursachungsprozessen zugeschrieben wird. An Fremdgruppen beobachtetes sozial unerwünschtes Verhalten wird demnach verstärkt internal attribuiert und damit als individuelle Schwäche und Unzulänglichkeit der Fremdgruppenmitglieder angesehen und behandelt. Demgegenüber wird sozial unerwünschtes Verhalten von Eigengruppenmitgliedern als durch äußere Einflüsse hervorgerufen interpretiert und damit die Eigengruppe entlastet. Die hohe positive Bewertung der Eigengruppe kann trotz beobachteter Schwäche beibehalten werden. Wird an der Fremdgruppe positiv zu bewertendes Verhalten beobachtet, dann kann das nur als durch äußere Einflußfaktoren bewirkt interpretiert

werden, da Fremdgruppenmitglieder aus sich heraus zu solchem Verhalten nicht in der Lage wären. Externale Attribution erfolgt also dann, wenn Eigengruppenmitglieder sozial unerwünschtes Verhalten und Fremdgruppenmitglieder sozial erwünschtes Verhalten zeigen. Wenn die eigene Sportmannschaft durch viele Fouls unangenehm auffällt, wird dieses Verhalten den ungünstigen Umgebungsbedingungen, z. B. emotionale Belastung durch feindlich eingestellte Zuschauermassen, erklärt, und das faire Spiel der gegnerischen Mannschaft ist dann das Resultat des sogenannten Heimvorteils. Dies entspricht der Annahme, daß man in der Regel nur Positives von den eigenen und Negatives von den fremden Gruppenmitgliedern erwartet.

Auf der Intergruppenebene sind es nicht einzelne Typen von Attribuierungen und Formen von Attributionsfehlern (Herkner, 1980), durch die das Verhalten von Fremd- und Eigengruppenmitgliedern erklärbar wird, sondern die unterschiedlichen Attribuierungsmuster (Hewstone, 1988). So könnten z. B. Leistungen der Eigengruppenmitglieder auf ihre Fertigkeiten zurückgeführt werden, die sie ohne jede Anstrengung erbringen können, wohingegen bei Leistungen von Fremdgruppen Fertigkeiten nur in Verbindung mit Anstrengungen attribuiert werden können. Der Eigengruppe wird damit gegenüber der Fremdgruppe ein höheres Leistungspotential zugeschrieben.

(4) Das Eigengruppenvorurteil zeigt sich, wie bereits dargestellt, in einer Bevorzugung der Eigengruppe gegenüber Fremdgruppen, selbst unter minimalen Gruppenbedingungen. Wie Untersuchungen gezeigt haben, werden die Unterschiede zwischen Eigen- und Fremdgruppe zwar deutlich betont, aber zugleich nur so weit gesteigert, daß noch ein Rest an Fairneß verbleibt. Zumindest in den meist aus Studenten bestehenden Laborgruppen führte dieses Bedürfnis nach Fairneß dazu, keine allzu sehr ins Extrem gehende Behandlung der Fremdgruppenmitglieder vorzunehmen, da dies gegen bestehende gesellschaftliche Normen verstoßen wurde. Rassistisch bedingte und interethnische Gewalttaten sowie Gewalttätigkeiten zwischen konkurrierenden kriminellen Banden zeigen sehr deutlich, daß die relativ faire Behandlung von Fremdgruppenmitgliedern unter Wahrung des Eigengruppenvorteils wohl nur dann zu erwarten ist, wenn neben der bereits erwähnten Gültigkeit der Fairneßnorm keine existentielle Bedrohung aus der Intergruppenbeziehung erwächst und über die augenblickliche Konfliktsituation hinaus eine zukünftige Zusammenarbeit zu erwarten ist bzw. nützlich erscheint.

Kognitive Intergruppentheorien und Intergruppenkonflikte

Es gibt inzwischen eine Reihe kognitiver Theorien in der Sozialpsychologie, die zur Erklärung der Intergruppenbeziehungen bzw. Intergruppenkategorisierung und ihrer Wirkungen herangezogen werden können. Auf die Erklärungsmöglichkeiten, die sich aus den Kategorisierungstheorien, der Selbstkategorisierungstheorie, der Balance-Theorie und der Schematheorie im Kontext von Intergruppenkonflikten ableiten lassen, wird nun näher eingegangen.

Kategorisierungstheorien

Unter der klassischen Theorie der Merkmalsklassifikation von Objekten hat das Modell der Merkmalszuordnung von Tversky (1977) den größten Einfluß in der Sozialpsychologie gehabt. Das Modell besagt, ein Objekt A ist dann einem Objekt B ähnlicher als einem dritten Objekt C, wenn A und B gemeinsame Merkmale aufweisen und sich weniger unterscheiden als A und C. Das Modell prognostiziert eine Asymmetrie bei Ähnlichkeitsurteilen, da es an Objekten Merkmale geringerer und stärkerer Auffälligkeit resp. Bedeutsamkeit gibt und die weniger bedeutsamen Merkmale den bedeutsameren ähnlicher sind als umgekehrt. Demnach gibt es Objekte, die ein für eine Kategorisierung prototypisches Erscheinungsbild aufweisen, da sie viele und bedeutende Merkmale mit anderen Objekten der Kategorie gemeinsam haben und sich nur in wenigen und unbedeutenden unterscheiden. Aus dieser sog. Fokussierungshypothese folgt, daß Objekte einer Kategorie ähnlich dem Prototyp wahrgenommen werden. So können die Merkmale eines sportlich durchtrainierten Körpers als Prototyp für die Beurteilung der Mitmenschen nach ihrer Gesundheit, Lebenskraft oder Leistungsfähigkeit wirken. Der Prototyp bildet eine Art Bezugsmaßstab, nach dem sich die Objektwahrnehmung und Beurteilung richtet. Die Bedeutung bestimmter Merkmale für die Klassifizierung von Objekten in Kategorien kann variieren. Merkmale, die in einem eng begrenzten Urteilskontext völlig unbedeutend sind, können in einem erweiterten Urteilskontext so große Bedeutung erlangen, daß sie zur Klassifizierung eines Objekts in verschiedene Kategorien beitragen können. Wenn sich die Beurteilung eines Mitarbeiters darin erschöpft, seine körperliche Leistungsfähigkeit zu bewerten, sind Merkmale wie Zuverlässigkeit,.. Teamfähigkeit, Verantwortungsbereitschaft usw. unbedeutend. Bei der Übernahme anspruchsvollerer Arbeitsaufgaben wird dagegen die Mitarbeiterbeurteilung allein nach der Kategorie „Körperkraft“ nicht mehr ausreichen, und es müssen andere Beurteilungskategorien hinzugezogen werden. Weiterhin läßt sich aus der Kategorisierungstheorie ableiten, daß Objekte, die längere Zeit in ein und derselben Kategorie verharren, mit der Zeit immerähnlicher beurteilt werden, da sie immer mehr gemeinsame Merkmale aufweisen bzw. solche gemeinsamen Merkmale an ihnen wahrgenommen werden.

Nach dieser Kategorisierungstheorie können Stereotype als Prototypen aufgefaßt werden, die ein typisches Gruppenmitglied repräsentieren. Eigengruppenmitglieder werden im Vergleich zu Fremdgruppenmitgliedern dem Prototyp, z. B. engagiertes Gruppenmitglied, ähnlicher beurteilt als sie es tatsächlich sind, und es kommt so zur Eigengruppenhomogenisierung. Taucht eine Fremdgruppe auf, dann erweitert sich der Beurteilungskontext. Der wahrgenommene Ähnlichkeitsgrad innerhalb der beiden Gruppen steigt, das erweiterte Kategorienspektrum wird zur Verstärkung der Intergruppenunterschiede genutzt, und der Übergang von der Intragruppenwahrnehmung zur Intergruppenwahrnehmung verstärkt die Tendenz, bei der Personbeurteilung Merkmale der Gruppenzugehörigkeit gegenüber individuellen Merkmalen zu bevorzugen.

Selbstkategorisierungstheorie

Im Unterschied zu Theorien der Objektklassifikation geht die Selbstkategorisierungstheorie (Turner, Hogg, Oakes, Reicher & Wetherell, 1987) von der berechtigten Annahme aus, daß Individuen als eigenständige Handlungszentren Vorstellungen über ihr eigenes Selbst entwickeln, diese Vorstellungen in ein Selbstkonzept integrieren und dabei Selbstkategorisierungen vornehmen, die in spezifischen Situationen aktiviert werden können. Neben sehr persönlichen, das eigene „Ich“ betreffenden Kategorien gibt es soziale Kategorien für die Zugehörigkeit der Person zu bestimmten bedeutsamen Gruppen. Nach dieser Theorie ist das Selbstkategorisierungssystem hierarchisch auf der interpersonalen- und der Intergruppen-Ebene gegliedert.

Wenn ein Individuum als Eigengruppenmitglied handelt, ist seine Individualität zwar nicht aufgehoben, aber ausgedrückt wird sie in diesem Fall in einer bestimmten Selbstkategorie aus dem Bereich der sozialen Kategorien. Wenn eine Person sich mit anderen Personen vergleicht, dann kann sie an sich selbst wahrgenommene Verhaltensmerkmale nur dann mit Verhaltensmerkmalen, die sie an anderen Personen beobachtet hat, einer bestimmten sozialen Kategorie zuordnen, wenn diese Verhaltensmerkmale den Verhaltensstandards entsprechen, die die Mitglieder dieser sozialen Kategorie erwarten. Wer sich z. B. für tüchtig hält, wird sich mit anderen Personen dann in die Kategorie der Tüchtigen einordnen können, wenn folgende Bedingung gegeben ist. Die von ihm an anderen beobachteten Verhaltensmerkmale müssen den für eine solche Gruppe von Tüchtigen allgemein geltenden Verhaltensstandards entsprechen, also mit dem Prototyp für Tüchtigkeit identisch sein.

Die individuelle Selbstwerteinschätzung wird erhöht und gestützt dadurch, daß man sich mit sozialen Kategorien identifiziert, die positive Wirkungen für das eigene Selbst haben. Soziale Kategorien werden somit bedeutsam für den Prozeß der Selbstunterstützung, wie dies schon in der sozialen Identitätstheorie (Tajfel, 1978) mit dem positiven Effekt der Eigengruppenidentifikation und Fremdgruppendifferenzierung formuliert wurde.

Turners Selbstkategorisierungstheorie geht weiterhin davon aus, daß soziale Kategorien relativ unbedeutend bleiben, solange eine personale Kategorie für ein Individuum von zentraler Bedeutung ist. Die Person mißt sich selbst am Standard ihres idealen Selbst, der als Prototyp der Selbstkategorisierung angesehen werden kann. Wird nun eine personale Selbstkategorie aktiviert, dann ist zunächst der Vergleich mit dem idealen Selbst bedeutsam, wobei aber auch Unterschiede zu den Eigengruppenmitgliedern erfaßt werden. Wird allerdings eine soziale Selbstkategorie aktiviert, dann werden Vergleiche des eigenen Selbst als Gruppenmitglied mit dem Prototyp der Eigengruppe angestellt. So bietet die Selbstkategorisierungstheorie eine Erklärung für die Beziehung zwischen Selbstkonzept und Gruppenidentität und zeigt zugleich, daß die Gruppe mehr ist als die Summe ihrer Einzelelemente.

Balance-Theorie

Die auf Heider (1958) zurückgehende Balance-Theorie ist bislang noch nicht auf soziale Phänomene auf Gruppenebene angewandt worden. Die Balance-Theorie (siehe Thomas, 1991, Kap. II u. IX) macht Aussagen über die Einheitsbildung und die Ausballancierung von Zuständen in sozialen Gebilden. Die Wahrnehmung, daß zwei oder mehr Personen zusammengehören, beruht auf Ähnlichkeitsmerkmalen, Nähe und gemeinsam erlebtem Schicksal. Nach der Balance-Theorie müßten Eigengruppenmitglieder die gruppeninternen Differenzen minimieren und die Intergruppendifferenzen maximieren, damit das soziale Wahrnehmungsfeld klare und eindeutig identifizierbare Merkmale aufweist. Ausgeglichene interaktive Beziehungen zwischen Personen erhöhen die gemeinsame Attraktivität und fördern die Wahrnehmung einheitsstiftender Merkmale. Nach der Balance-Theorie werden zudem der Gruppenzusammenhalt und die Eigengruppenbevorzugung immer dann hoch sein, wenn die Gruppenmitgliedschaft bedeutsam ist und die Gruppe sich von anderen klar abgrenzt.

Die bekannte Schwäche der Theorie besteht darin, daß sie die Umgebungsbedingungen nicht mit berücksichtigt, in der Personen handeln. So weisen Wyer & Gordon (1984) darauf hin, daß im Falle einer Wettbewerbssituation eine Person A eine Person B, die das gleiche verlangt wie sie, eher ablehnen wird, obwohl die Balancetheorie aufgrund der tatsächlich vorhandenen Ähnlichkeitsmerkmale eine positive interpersonale Beziehung voraussagen wurde. Ähnliches gilt auch für den realistischen Gruppenkonflikt. Die Balancetheorie kann zwar das Entstehen von Gruppenhomogenität vorhersagen und feststellen, wann zwischen Eigen- und Fremdgruppe keine Einheitsbeziehung besteht. Sie kann aber nicht erklären, warum die Intergruppenbeziehungen negativ bewertet werden.

Schematheorie und soziale Kategorisierung

Die Schematheorie (Neisser, 1976) versteht unter Schemata kognitive Strukturen, die das Wissen über Personen, Objekte, Konzepte, Handlungen und Ereignisse in abstrakter Form repräsentieren und Informationsverarbeitung, Erwartungsbildung und Handlungsabläufe steuern. Es sind auf einem hohen Abstraktionsniveau hierarchisch gegliederte Wissensstrukturen. Elementare Schemata sind kontext-spezifisch und entstehen aufgrund einmaliger Erfahrung, wohingegen wiederholte Erfahrung mit einer Situation oder Person zur Ausbildung stärker generalisierter Schemata führt, die im weiteren Verlauf der Erfahrungsbildung einer zunehmenden Differenzierung und engeren Vernetzung unterliegen. Nach Rumelhart (1984) sind Schemata unbewußte, ineinander verschachtelte, aktive geistige Prozesse, die auf allen Ebenen der Abstraktion Wissen repräsentieren. So gibt es z. B. einfache Schemata für bestimmte Ereignisse (Ereignisschemata oder Skripts), wie z. B. ein Schema für den

Restaurantbesuch, in dem die dafür typischen allgemeinen Ereignis- und Handlungselemente wie Tischreservierung, Mantelablage, Mahlzeit aussuchen, Mahlzeit bestellen usw. enthalten sind. Neben diesen Ereignisschemata werden noch unterschieden Selbstschemata, in denen aus vergangenen Erfahrungen abgeleitetes Wissen über die eigene Person in generalisierter Form gespeichert ist, Personenschemata, in denen prototypische Merkmale von Gruppen so gespeichert sind, daß aufgrund wahrgenommener Ähnlichkeit zwischen Merkmalen einer Person und dem Prototyp der Gruppe eine Gruppenzuordnung erfolgen kann, und schließlich Person-in-Situation-Schemata, die eine Integration von Personenschemata und Skripten darstellen. Ein Schema lenkt die Aufmerksamkeit, ermöglicht Schlußfolgerungen und beeinflusst dadurch Wahrnehmungs-, Gedächtnis- und Urteilsprozesse. Neue Informationen im Wahrnehmungsbereich einer Person aktivieren ein mit ihnen in Verbindung stehendes Schema, durch das wiederum benachbarte Schemata sowie Ursachenzuschreibungsschemata mit aktiviert werden. Auf dem Hintergrund vergangener Erfahrungen werden so die neuen Informationen verständlich und mit Sinn gefüllt, sie werden in bestehende Schemata eingeordnet und so bearbeitet, daß sie passen.

Stephan (1985) geht von der Existenz kognitiv repräsentierter Kategorisierungsschemata für soziale Gruppen aus, die sich aus einem Satz gruppentypischer Merkmale zusammensetzen, und in einem bestimmten Beziehungsverhältnis zueinander stehen wie Ähnlichkeit, Nähe, Zusammengehörigkeit, Balanciertheit u. a. Hierarchisch geordnet enthalten niedrige Schemata Merkmale höherer Schemata. So kann ein Gruppenstereotyp als Schema aufgefaßt werden, ist aber zugleich Teil eines allgemeinen Gruppenschemas, in dem typische Gruppeninteraktionen und Kausalschemata zur Interpretation des Verhaltens bestimmter Gruppenmitglieder, z. B. Führer oder Mitläufer, enthalten sind. Auf der untersten Abstraktionsebene finden sich Merkmale wie individuelle Stereotypisierungen, kognitive Heuristiken, also Hypothesen und Finderegeln zum Erfassen von Zusammenhängen, und Attribuierungsgeohnheiten.

Bisher ist es noch nicht gelungen, die Schwächen der Kategorisierungstheorie, die den Prozeß der Informationsaufnahme, Encodierung und Wiedererinnerung vernachlässigen, durch Integration in die Schematheorie zu beheben. Das Problem liegt in der Komplexität, mit der die Klassifizierung von Personen als Mitglieder verschiedener, sich überschneidender und nicht eindeutig hierarchisch strukturierbarer sozialer Kategorien verbunden ist.

Es gibt einige interessante Hinweise auf die Verwendung der Schematheorie zur Erklärung von Intergruppenkonflikten. So konnte gezeigt werden, daß Schemata eine Verallgemeinerungsfunktion besitzen, die darin besteht, daß sie vorhandene Informationslücken durch Hinzufügung schematypischer Merkmale zu füllen erlauben. Dieser Beeinträchtigungsfehler (intrusion error) bewirkt, daß Personen, die soziale Gruppen mit Hilfe kognitiver Schemata wiedererinnern, dazu tendieren, schematypische Merkmale vorrangig zu

aktivieren und danach auch die Gruppenmitglieder beurteilen, obwohl solche Merkmale überhaupt nicht beobachtet wurden. Einem bestimmten Stereotyp entsprechende Merkmale werden zudem in ihrer Auftretenshäufigkeit überschätzt.

Die Selbstkategorisierungstheorie geht nun davon aus, daß Individuen ihr eigenes Selbst als ein System miteinander verbundener Kategorien auffassen, die auf drei Ebenen anzusiedeln sind: Selbst als Individuum, Selbst als Gruppenmitglied und Selbst als Mitglied der Gattung Mensch. Jedes Individuum strebt zudem nach einem positiven Selbstkonzept. Die Aktivierung des Selbstschemas auf der Gruppenebene führt dazu, daß die anderen Gruppenmitglieder als ähnlich wahrgenommen werden. Dadurch werden einheitsstiftende Beziehungen gefördert. Das soziale Selbst wird bedeutsam, und über die sich so entwickelnde Beziehung zwischen Selbstschema und Gruppenschema werden die Gruppenidentität und der Gruppenzusammenhalt gestärkt. Eine Schematheorie der Intergruppenbeziehungen muß zudem die Struktur der Fremdgruppenschemata spezifizieren. Die besondere Beziehung zwischen den Gruppen, ob z. B. durch Konkurrenz oder durch Kooperation gekennzeichnet, sowie die Entwicklungsgeschichte dieser Intergruppenbeziehung sind bedeutsame Determinanten der Fremdgruppenschemata. Schematheorien zur Erklärung von Intergruppenbeziehungen müssen deshalb die sozialen Kontextbedingungen mehr als bisher berücksichtigen.

Integrationsversuch

Grant (1990) vergleicht den Erklärungsgehalt der verschiedenen Theorien und versucht daraus eine integrative Sicht zu gewinnen. „Wenn Gruppenmitglieder sich selbst in Begriffen des sozialen Selbst beschreiben, dann wird aus einer Bedrohung der Gruppe eine Bedrohung des personalen Selbstkonzepts. Daraus kann eine starke Motivation zur Entwicklung eines Intergruppenkonflikts entstehen. Für die Forschung ergibt sich daraus die Aufforderung, die Erscheinungsweisen solcher Motivationen innerhalb und zwischen Gruppen zu studieren und dies auf dem Hintergrund sozio-struktureller Variablen wie Status und Macht. Sowohl die soziale Identitätstheorie (Tajfel, 1978; Tajfel & Turner, 1979) als auch die Selbstkategorisierungstheorie (Turner, 1985; Turner u.a., 1987) gehen in diese Richtung. Ich bin überzeugt, daß weitere Forschungsarbeiten erforderlich sind, damit diese theoretischen Ansätze so mit der realistischen Konflikttheorie (Campbell, 1965 & Sherif, 1967) in Beziehung gesetzt werden können, daß ein besseres Verständnis für den Ethnozentrismus, besonders im Zusammenhang mit Intergruppenkonflikten, gewonnen werden kann. Eine Schematheorie der Intergruppenbeziehungen wurde bisher nicht entwickelt. Trotzdem beziehen sich viele Autoren auf kognitive Schemata, wenn sie die Verzerrungen diskutieren, die dann auftreten, wenn eine Person als Eigen- oder Fremdgruppenmitglied kategorisiert wird. Da die Kategorisierungstheorie nicht erklären kann, wie Informationen über Eigen- und

Fremdgruppe strukturiert sind und verarbeitet werden, sind weitere Arbeiten an dieser Theorie erforderlich. Zudem bin ich der Überzeugung, daß die Erforschung der Strukturierung und Verarbeitung von Informationen über Eigen- und Fremdgruppenmitglieder die vielfältigen situativen Bedingungen berücksichtigen muß, besonders solche, unter denen Gruppen stehen, wenn sie in Konflikte oder sonstwie unter Streß geraten (Holmes & Grant, 1979). Die Ziele einer Gruppe in einer ganz bestimmten Intergruppenbeziehung beeinflussen natürlich die Verarbeitung von Eigen- und Fremdgruppeninformationen. Schon deshalb müssen diese Zusammenhänge ein zentrales Thema jeder Theorie und Forschung über die Art von Eigen- und Fremdgruppenschemata sein“ (Grant, 1990, S. 53-54).

Konfliktlösungen

Wenn aus der vorherigen Darstellung auch deutlich geworden ist, daß es noch spezifischer Forschungen über Eigen- und Fremdgruppenkategorisierung unter konfliktträchtigen Kontextbedingungen bedarf, um konfliktlösende Handlungen und Interaktionen erkennen und entwickeln zu können, so geben die bereits vorliegenden Forschungen schon erste wichtige Hinweise und zeigen die Richtung konfliktlösender Maßnahmen auf.

Die kognitiven Theorien prognostizieren eine Eigengruppenhomogenität und Intergruppenheterogenität sowie eine Eigengruppenbevorzugung hinsichtlich bedeutsamer Merkmale und führen dies auf die Entwicklung von Fremdgruppenstereotypisierung und verzerrte Kausalattribution (fundamentale Attributionsfehler) zurück. Die Kategorisierungstheorien und die Balance-Theorie legen nahe, daß durch Abbau der Intergruppengrenzen, durch Verstärkung der gemeinsamen Interessen und durch Einführung eines breiten Spektrums an Kategorien zur Klassifizierung von Merkmalen die Eigengruppenähnlichkeit, Eigengruppenbevorzugung und Intergruppendifferenzierung reduziert werden können. Insbesondere übergeordnete Ziele (Wilder, 1986), überlappende Kategorisierungen (Mummendey, 1985), wechselseitige Gruppenzugehörigkeit und die Erfahrung erfolgreicher Gruppenzusammenarbeit reduzieren das Potential an Intergruppenkonflikten. Nach der Balance-Theorie erhöhen diese Maßnahmen die Chance zur Herstellung einer Einheitsbeziehung zu den Fremdgruppenmitgliedern. Dadurch werden die sozialen Beziehungsverhältnisse neu organisiert, und zwar so, daß die Mitglieder untergeordneter Gruppen in die neuen sozialen Einheiten einbezogen werden. Die Selbstkategorisierungshypothese legt nahe, daß Intergruppenkategorisierungen abgebaut und interpersonale Kategorisierungen sowie personale Selbstkategorien verstärkt werden.

Die von Theoretikern wie Praktikern seit Jahren geführte Diskussion zur Wirksamkeit konfliktreduzierender Maßnahmen in Intergruppenbeziehungen konzentriert sich vornehmlich auf die Wirkungen der sog. Kontakthypothese.

Sie besagt, daß Einstellungen und Verhaltensweisen der Mitglieder zweier Gruppen sich einander annähern, und daß Urteilsverzerrungen und Diskriminierungen in dem Maße abgebaut werden: (1) indem Interaktionen zwischen den Gruppen verstärkt und intensiviert werden, (2) indem Kooperationen zur Erreichung eines gemeinsamen Ziels unter gleichen Statusbedingungen und bei Einhaltung strenger Gleichheitsregeln zustandekommen und (3) indem die Intergruppeninteraktionen institutionell gefördert werden bzw. das soziale und gesellschaftliche Umfeld einer solchen Intergruppenkooperation zustimmt (Amir, 1969; Stephan, 1985). Besonders die Forschungen zum kooperativen Lernen mit Kindern und Erwachsenen unterschiedlicher Rassen, ethnischer Gruppen und gesellschaftlicher Statusgruppen haben zwar viele Belege für die Gültigkeit der Kontakthypothese geliefert, doch hat sich auch gezeigt, daß sie nicht generalisierbar ist. Selbst wenn Schüler unterschiedlicher ethnischer und sozialer Gruppen sich gegenseitig zu akzeptieren und respektieren gelernt haben und untereinander gut zusammenarbeiten können, ist keineswegs garantiert, daß sie sich auch als repräsentative Mitglieder der jeweiligen ethnischen oder sozialen Gruppe ansehen. Vielmehr nehmen sich die Schüler eher als untypische Vertreter der jeweiligen ethnischen und sozialen Gruppen wahr. Auf diese Weise kann das Gruppenstereotyp resp. Gruppenschema unbeschadet beibehalten werden und bei passender Gelegenheit, z. B. in Konkurrenzsituationen wie Kampf um bessere Bildungschancen, wieder aktiviert werden. Die wenigen Personen, mit denen man gute Erfahrungen gemacht hat, werden als „Ausnahmen, die die Regel (Schema) bestätigen“, betrachtet (Wilder, 1986).

Wer sich als repräsentatives Mitglied einer ethnischen Minderheit fühlt und sich in einer gemischt-ethnischen Lerngruppe auch so verhält, läuft Gefahr, daß durch die damit verbundene Betonung der Gruppengrenzen die Intergruppenstereotypisierung noch verstärkt wird. Jede Intensivierung des Intergruppenkontakts mit dem Ziel eines Einstellungswandels und Vorurteilsabbaus zwischen den Gruppenmitgliedern bietet zwar die Chance zum gegenseitigen besseren Kennenlernen, erhöht aber zugleich die Tendenz zur Eigengruppenbevorzugung. Unter diesem Gesichtspunkt wäre zu prüfen, ob anstelle der Kontakthypothese nicht eher von einer Separierungshypothese auszugehen sei. Danach wären unterschiedliche ethnische und soziale Gruppen voneinander zu trennen, aber gleichzeitig müßten sie die Chance haben, im gesellschaftlichen Kontext den gleichen sozialen Status erreichen und bewahren zu können, um so aus einer gleichwertigen Status- und Machtposition heraus miteinander zu interagieren. Bisher liegen dazu aber noch zu wenige Forschungsarbeiten vor (Hewstone & Brown, 1986). Aufgrund der theoretischen Erklärungsversuche und der vielfältigen praktischen Erfahrungen im Umgang mit gemischt-ethnischen Gruppen scheint jedenfalls so viel festzustehen, daß nur solche Interventionsstrategien konfliktreduzierend wirken können, die das Kunststück vollbringen, daß jede der beiden Gruppen nicht nur ihre eigenen Fähigkeiten, Kräfte und Besonderheiten erkennt und anerkennt, sondern auch die der anderen Gruppe, und daß sie die beobachteten Unterschiede in den

Ausdrucksformen und Erscheinungsweisen der gruppeninternen Strukturen und Prozesse als Spielarten menschlichen Zusammenlebens erleben und würdigen. Aus dieser Erkenntnis könnte dann das Bedürfnis entstehen, die Fähigkeiten und Kräfte beider Gruppen so miteinander zu kombinieren, daß synergetische Effekte entstehen (Moran & Harris, 1982) und gemeinsam hoch bewertete Ziele auf bisher noch unbekanntem neuen Wegen erreicht werden.

Je mehr die verschiedenen Gruppen in einer Gesellschaft und die Weltgesellschaft als Ganzes auf ein friedliches, relativ konfliktarmes Zusammenleben ihrer Mitglieder existentiell angewiesen sind, je vielfältiger und intensiver die in einer offenen und pluralen Gesellschaft praktizierten Intergruppenbeziehungen werden und je höher die Anforderungen an die Effektivität von Gruppenprozessen unter kooperativen Interaktionsbedingungen werden, z. B. Abrüstung, Umweltschutz, Technologiekontrolle, um so mehr werden die Forschungen über Intergruppenbeziehungen, deren Gestaltungsmöglichkeiten und Wirkungen sowie der Intergruppenkonfliktkontrolle an Bedeutung gewinnen (siehe auch Kap. 9). Fisher (1990) schließt seine Abhandlung über die Soziologie der Intergruppen- und internationalen Konflikte und ihrer Lösungen damit, daß er auf die Bedeutung der sozialwissenschaftlichen Forschungen und die Zusammenarbeit zwischen Wissenschaftlern und Praktikern zur Konfliktlösung verweist: „Die politischen und praktischen Folgen der sozialwissenschaftlichen Theorien und Forschungen über Konflikte sind im Hinblick auf ihren potentiellen Nutzen für die Gesellschaften weiterzuentwickeln und zu überprüfen. Die der bisherigen Praxis zugrundeliegenden Prinzipien können im Hinblick auf ihre Übereinstimmung mit sozialwissenschaftlichen Vorstellungen über Konflikte und ihre Lösung verglichen werden. Die potentielle Nützlichkeit sozialpsychologischer Ansätze zur Handhabung von Intergruppen- und internationalen Konflikten kann überprüft werden, woraus sich wiederum Hinweise für ein weiteres Feld praktischer Möglichkeiten entwickeln lassen. Insbesondere können Trainingsprogramme, die auf sozialwissenschaftlichen Erkenntnissen basieren, für Politiker und Praktiker in verschiedenen Handlungsfeldern angeboten werden (...). Der Schwerpunkt dieser Aktivitäten wird in einer effektiveren Integration von Theorie, Forschung und Praxis bezüglich der Reduzierung und Lösung von Intergruppen- und internationalen Konflikten bestehen“ (S. 246-247).

Zusammenfassung

Die Forschungen über Intergruppenbeziehungen haben erneut deutlich gemacht, daß eine Sozialpsychologie, die sich allein mit psycho-sozialen Prozessen des Individuums als abgeschlossene Einheit befaßt und allenfalls noch interpersonale und Individuum-Gruppen-Beziehungen analysiert, die Tatsache vernachlässigt, daß Menschen die Welt nicht nur aus ihrer eigenen, rein individuellen Sicht heraus wahrnehmen, sondern auch aus der, die sie mit

anderen, insbesondere ihren Gruppenmitgliedern, aber auch den Angehörigen ihrer Kultur teilen. Dies hat Konsequenzen für den Umgang zwischen Menschen verschiedener Gruppenzugehörigkeit, die sich unter bestimmten Umständen ausschließlich oder vornehmlich als Repräsentanten der jeweiligen Gruppe wahrnehmen, bewerten und behandeln und eben nicht als mehr oder weniger sympathische Interaktionspartner. Individuen definieren sich und ihre Welt nicht allein aus sich selbst und aus ihrem individuellen Blickwinkel heraus, sondern auch als Gruppenmitglieder. So läßt sich nach Tajfel & Turner (1979) alles soziale Verhalten auf einem bipolaren Kontinuum zwischen den Polen ‚vollständig individuell‘ und ‚vollständig gruppenbezogen‘ determiniert einordnen. Aus der Erkenntnis, daß individuelles Verhalten in starkem Maße durch Intergruppenbeziehungen beeinflusst ist, haben sich eine Fülle von Forschungen über den Zusammenhang zwischen sozialer Identität und Intergruppenverhalten, sozialer Kategorisierung und Intergruppendiskriminierung, Stereotypisierung und Vorurteilsbildung zwischen Gruppen, Intergruppenkategorisierung in bezug auf Ethnien, soziale Klassen und Geschlechter, kooperative und wettbewerbsorientierte Gruppenbeziehungen, Intergruppenkonflikte und deren Lösungen sowie die Veränderung von Kognitionen und Verhaltensweisen im Kontext von Intergruppenbeziehungen entwickelt.

Neben der personalen Identität bildet der Mensch eine soziale Identität aus, die als das Produkt der Wechselwirkungen zwischen Individuen, zwischen Individuum und Gruppe und den Beziehungen zwischen Gruppen aufzufassen ist. Die soziale Identität entwickelt sich aus den für das Verhalten des einzelnen bedeutsamen sozialen Kontextbedingungen, die selbst aus einer Vielzahl unterschiedlicher sozialer Gruppen und der zwischen ihnen vorhandenen Beziehungen besteht. Deshalb kann die soziale Identität als ein zwischen sozialen Kontextbedingungen und individuellem Verhalten intervenierender Kausalmechanismus verstanden werden, der eine effektive Bewältigung der sozialen Anforderungen ermöglicht. Aus den Ferienlageruntersuchungen von Sherif (1951) wurde die realistische Gruppenkonflikttheorie entwickelt, die besagt, daß immer dann, wenn eine Gruppe nur auf Kosten anderer Gruppenmitglieder ihr Ziel erreichen kann, also ein Gruppenkonflikt entsteht, feindselige Einstellungen zwischen den Gruppen auftreten. Inzwischen konnte aber gezeigt werden, daß bereits bei einer Einteilung in Fremd- und Eigengruppe nach völlig belanglosen Merkmalen (minimal-group-paradigm) Fremdgruppendiskriminierungen und Eigengruppenfavorisierungen auftreten. Tajfel entwickelte aufgrund dieser Untersuchungsbefunde die Theorie der sozialen Identität, in der er vier verschiedene psychologische Konzepte miteinander verband: (1) Konzept der sozialen Kategorisierung, (2) Konzept der sozialen Identität, (3) Konzept des sozialen Vergleichs und (4) Konzept der sozialen Distinktheit. In entsprechenden Untersuchungen zur Theorie der sozialen Identität konnte bestätigt werden, daß die Bedeutung der Intergruppendifferenzierung für die Entwicklung und den Erhalt positiver sozialer Identität im wesentlichen abhängig ist von: (1) der Art der Identifikation mit der relevanten Eigengruppe, (2) der Wichtigkeit der Vergleichsdimension, die

der Gruppendifferenzierung zugrundeliegt, und (3) der Relevanz, die die Vergleichsgruppe für das Individuum besitzt.

So wichtig einerseits eine gesicherte soziale Identität für das Individuum ist, um so häufiger wird sie andererseits durch andere Individuen und Gruppen gefährdet. Es bedarf also zusätzlicher Anstrengungen nach dem Aufbau einer positiven sozialen Identität auch ihren Erhalt zu sichern. Untersuchungen haben gezeigt, daß für Personen in status- und positionsmäßig untergeordneten Gruppen die Möglichkeit besteht, durch individuelle Mobilität oder sozialen Wandel eine Verbesserung der Situation herbeizuführen. Übergeordnete Gruppen wählen bei Gefährdung der positiven sozialen Identität eher die Strategie des sozialen Wandels, indem sie dafür sorgen, daß die positive soziale Distinktheit zu anderen Gruppen erhalten bleibt, soziale und psychologische Barrieren zwischen den Gruppen aufgebaut und vertieft werden sowie eine verstärkte Diskriminierung der gefährlichen Fremdgruppen wirksam wird.

Auf die psychischen Grundlagen der Diskriminierung von Fremdgruppen wird ausführlich eingegangen. Dabei zeigt sich, daß unterschieden werden muß, ob sich die soziale Diskriminierung auf Handlungsfolgen bezieht, die im positiven Bereich (z. B. materieller Gewinn, der aber der Fremdgruppe vorenthalten wird) oder im negativen Bereich (z. B. Leistungsmängel, die für die Eigengruppe entschuldigt, bei der Fremdgruppe aber als für sie charakteristische Schwächen identifiziert werden) liegen. Im zwischenmenschlichen Zusammenleben ist die Diskriminierung von Fremdgruppen ein beliebtes Mittel zur Selbstwerterhöhung und zur Stabilisierung der positiven sozialen Identität. Im Zusammenhang mit der Ähnlichkeits-Attraktivitätshypothese wird angenommen, daß der Kontakt zwischen Gruppen Gelegenheiten schafft und fördert, Ähnlichkeiten bei Merkmalen und Dimensionen zwischen Eigen- und Fremdgruppe festzustellen, und daß dadurch gegenseitige Sympathien aufgebaut bzw. vorhandene Feindseligkeiten reduziert werden könnten. Auch Sherif kam aufgrund seiner Untersuchungsergebnisse zu der Auffassung, daß durch Kooperation zwischen Gruppen zur Erreichung gemeinsamer Ziele Konflikte und Feindschaften abgebaut werden könnten. Nach den Untersuchungen zur Theorie der sozialen Identität hat sich aber gezeigt, daß eine Reduzierung der Intergruppendiskriminierung nur unter folgenden Bedingungen möglich ist: (1) wenn eine Verringerung der Bedeutsamkeit von Eigen- und Fremdgruppenkategorisierung erreicht wird, z. B. durch die Einführung einer überlappenden Kategorisierung; (2) wenn eine Individualisierung der Fremdgruppenmitglieder eintritt, die darin besteht, das Verhalten der Fremdgruppenmitglieder nicht so sehr als gruppentypisch, sondern als durch das einzelne Individuum bedingt wahrzunehmen und zu bewerten; (3) wenn eine Erweiterung des Angebots an Möglichkeiten zur positiven sozialen Distinktheit praktiziert wird, z. B. indem in den sozialen Wettbewerb unterschiedliche, aber gleich bedeutsame Beurteilungskategorien eingeführt werden, die es ermöglichen, eine positive Eigengruppenbewertung ohne gleichzeitige Fremdgruppendifferenzierung vorzunehmen.

Als Ursachen für die Entstehung von Intergruppenkonflikten lassen sich empirisch relativ gut folgende Prozesse identifizieren: (1) Menschen neigen dazu, innerhalb ihrer eigenen Gruppe die Ähnlichkeit der Individuen und zwischen den Gruppen die bestehenden Unterschiede zu betonen. (2) Über den Prozeß der Stereotypisierung entstehen konsistente Ansichten über Eigenschaften von Personen und Gruppen und damit die Erwartung, daß die Mitglieder einer bestimmten Gruppe ausnahmslos bestimmte Eigenschafts- und Merkmalsausprägungen aufweisen. (3) Bei der Wahrnehmung von Individuen als Mitglieder einer Gruppe besteht die Tendenz, ihre Verhaltensweisen eher als gruppentypisch und nicht als Resultat individueller Eigenarten zu interpretieren. (4) Beim Prozeß der Eigengruppenfavorisierung und Fremdgruppendifferenzierung werden bestehende gesellschaftliche Normen, z. B. Normen der Fairneß, der Gleichbehandlung und der Hilfe für Schwache, berücksichtigt. Dies erhöht die Chance zur sozialen Akzeptanz der vorgenommenen Fremdgruppendifferenzierung, außer natürlich von den betroffenen Gruppenmitgliedern, und verringert die sozialen Widerstände.

Zur Erklärung des Zustandekommens und des Verlaufes von Intergruppenkonflikten bieten sich verschiedene kognitive Gruppentheorien an wie die Kategorisierungstheorie, die Selbstkategorisierungstheorie, die Balancetheorie und die Schematheorie, deren verschiedene Grundannahmen und Sichtweisen behandelt werden. Eine Integrationsmöglichkeit dieser verschiedenen Theorien wird mit Grant (1990) darin gesehen, daß eine Schematheorie der Intergruppenbeziehungen entwickelt wird, in der den vielfältigen situativen Bedingungen, in die Eigen- und Fremdgruppenmitglieder eingebunden sind und unter deren Zwängen sie sich gegenseitig wahrnehmen, beurteilen und behandeln, eine ausreichend große Bedeutung zugemessen wird.

Bei der Suche nach Konfliktlösungsmöglichkeiten in den Intergruppenbeziehungen wird nochmals ausführlich auf die Schwächen der Kontakthypothese eingegangen und darauf hingewiesen, daß Personen, die als repräsentative Mitglieder ihrer jeweiligen Gruppen interagieren, zwar prinzipiell den Partner besser kennenlernen und Sympathien aufbauen können, zugleich aber dem Zwang zur positiven Distinktheit und Eigengruppenfavorisierung unterliegen. Anstelle der Kontakthypothese wird eher eine Separierungshypothese favorisiert, die davon ausgeht, daß unterschiedliche Gruppen voneinander getrennt bleiben sollen, zugleich aber im gesellschaftlichen Kontext den gleichen Status erreichen bzw. bewahren sollten, damit sie so aus einer gleichwertigen Status- und Machtposition heraus zum gegenseitigen Vorteil interagieren können. Auf die Bedeutung dieser Überlegungen für ein friedlicheres und an massiven Konflikten ärmeres Zusammenleben sehr unterschiedlicher Gruppen in einer zukünftigen eng miteinander verbundenen Weltgesellschaft wird hingewiesen.

Fragen

1. Warum kommt der Gruppe eine andere Qualität zu, als nur die Summe oder das Produkt der Einzelaktivitäten ihrer Mitglieder zu sein?
2. Wieso kann man Sozialverhalten auf einem bipolaren Kontinuum lokalisieren und welche Konsequenzen ergeben sich daraus für die Intergruppenbeziehungen?
3. Welche Wechselwirkungen bestehen zwischen sozialer Situation und Gruppenidentität?
4. Wieso kommt es selbst unter minimalen Gruppenbedingungen zur Eigengruppenfavorisierung und Fremdgruppendifferenzierung?
5. Wie lassen sich Assimilations- und Kontrasteffekte bei der sozialen Kategorisierung erklären?
6. Wodurch kann in untergeordneten und übergeordneten Gruppen die soziale Identität gefährdet werden und wie läßt sie sich wieder stabilisieren?
7. Worauf beruht die Fremdgruppendifferenzierung und welche Funktion hat sie?
8. Welche psychischen Prozesse sind an der Entstehung von Intergruppenkonflikten beteiligt?
9. Welche Beiträge leisten die Kategorisierungstheorie, die Selbstkategorisierungstheorie, die Balance-Theorie und die Schematheorie zum Verständnis von Intergruppenkonflikten?
10. Wie lassen sich Intergruppenkonflikte vermeiden oder reduzieren?

Weiterführende Literatur

- Fisher, R. J. (1990). The social psychology of intergroup and international conflict resolution. New York: Springer.
- Stephan, W. G. (1985). Intergroup relations. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), The handbook of social psychology (Vol. II) (pp. 559-658). New York: Random House.
- Stroebe, W., Kruglanski, A. W., Bar-Tal, D. & Hewstone, M. (Eds.). (1988). The social psychology of intergroup conflict. Berlin: Springer.