

Psychologisches Grundwissen für die Polizei

Ein Lehrbuch

Bearbeitet von
Günter Krauthan

Neuausgabe, 5., überarbeitete Aufl. 2013. Taschenbuch. 235 S. Paperback

ISBN 978 3 621 28086 0

Format (B x L): 19,4 x 25 cm

Gewicht: 531 g

[Weitere Fachgebiete > Psychologie > Sozialpsychologie > Angewandte Psychologie:
Allgemeines](#)

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei



Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.



Leseprobe aus: Krauthan, Psychologisches Grundwissen für die Polizei, ISBN 978-3-621-28086-0
© 2013 Beltz Verlag, Weinheim Basel
<http://www.beltz.de/de/nc/verlagsgruppe-beltz/gesamtprogramm.html?isbn=978-3-621-28086-0>

7 Soziale Urteile oder Einstellungen

- Der Beruf des Polizeibeamten ist nur etwas für Männer.
- Frauen sind eine Bereicherung für die Polizei.
- Bestimmte gesetzliche Bestimmungen behindern die Arbeit der Polizei unnötig.
- Frauen sind verständnisvoller als Männer.
- Alle Ausländer sind kriminell.
- Frau Schäfer erscheint völlig aufgelöst auf einer PI.
Sie ist auf einen Trickbetrüger herein gefallen. Fas-

sungslos sagt sie dem Beamten: »Aber er hat doch so einen guten ersten Eindruck gemacht und sah so seriös aus! Dem hätte ich das nie zugetraut!«

- PM Meier sagt zu PM Hamann: »Der Verdächtige war bestimmt der Täter. Von seinem ganzen Auftreten und Erscheinungsbild her ist er der typische Verbrecher.«

Obige Aussagen sind Beispiele für soziale Urteile. Dieses Kapitel beschäftigt sich mit sozialen Urteilen oder Einstellungen und ihren verschiedenen Erscheinungsformen und hierbei sollen Fragen geklärt werden wie:

- Was versteht man in der Psychologie unter sozialen Urteilen?
- Wie entstehen soziale Urteile?
- Welche Vor- und Nachteile haben soziale Urteile?
- Wie werden soziale Urteile gefestigt?
- Wie werden soziale Urteile verändert?
- Welche Auswirkungen können soziale Urteile haben?

Das Wissen um die Entstehung und die Wirkweisen von sozialen Urteilen ist für Polizeibeamte nützlich, weil sie täglich mit vielen Menschen Kontakt haben und das zwischenmenschliche Miteinander von sozialen Urteilen, Einstellungen, Meinungen, Annahmen, → Stereotypen usw. geprägt wird.

7.1 Was versteht die Psychologie unter sozialen Urteilen?

Wenn Menschen Objekte, Situationen, andere Menschen und deren Verhalten oder auch sich selber wahrnehmen, werden diese Informationen im Regelfall nicht nur von den Sinnesorganen registriert, sondern anschließend u. a. zu sozialen Urteilen oder Einstellungen weiterverarbeitet. Soziale Urteile stellen also die Konsequenzen unserer momentanen und früheren Wahrnehmungen dar, wobei zu ihrer Entwicklung auch Lernprozesse wie das klassische Konditionieren, das operante Konditionieren, das Modelllernen oder das einsichtige Problemlösen beitragen (s. Kap. 3). Soziale Urteile oder Einstellungen können ihrerseits wiederum künftige Wahrnehmungen beeinflussen (s. Abb. 7.1). Das wird später noch näher dargestellt.

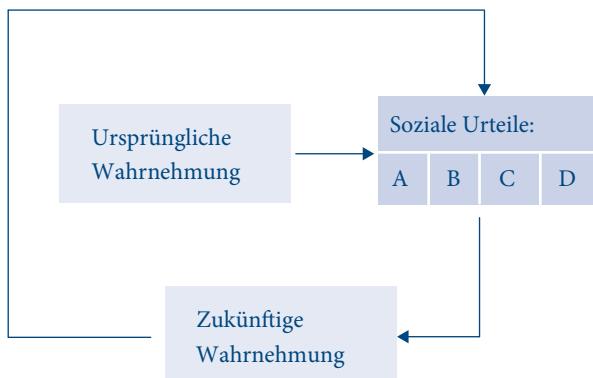


Abbildung 7.1 Die Wahrnehmung und die sozialen Urteile beeinflussen sich in einer Situation wechselseitig. Die Wahrnehmungen führen dazu, dass die sozialen Urteile verstärkt oder verändert werden. Die sozialen Urteile führen im Anschluss zu einer veränderten zukünftigen Wahrnehmung

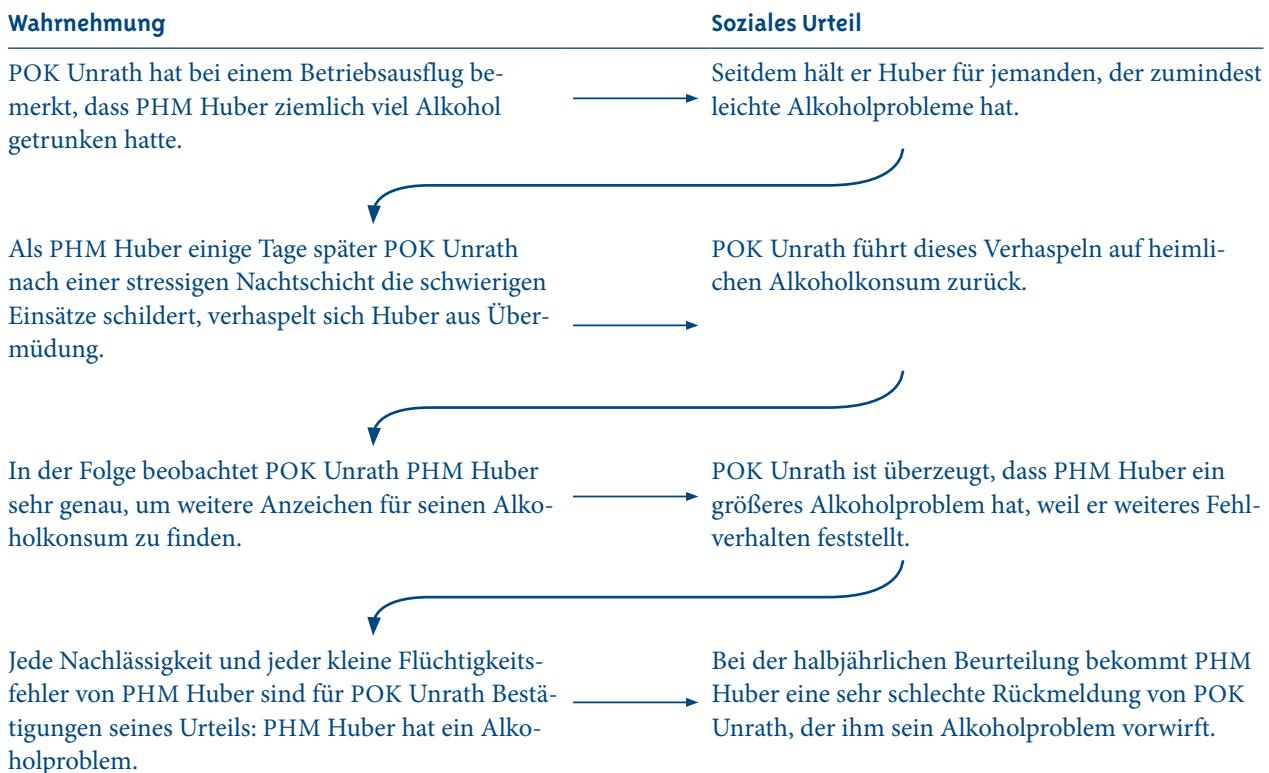
Bevor auf die einzelnen Ausprägungen sozialer Urteile bzw. Einstellungen eingegangen wird, sollen sie definiert werden.

Definition

Unter **sozialen Urteilen** bzw. **Einstellungen** versteht man Annahmen, Vorstellungen oder Meinungen zu Personen, Dingen, Sachverhalten oder Situationen.

Einstellungen können als persönliche, subjektive Annahmen, Vorstellungen oder Meinungen verstanden werden, die durch frühere Erfahrungen der Person, ihre Erziehung, ihre Umwelt, ihre Lebenssituation und vielem mehr geprägt wurden. Daher können Einstellungen objektiv richtige oder falsche Informationen zum Einstellungsobjekt beinhalten und enthalten eine positive oder negative Bewertung. Soziale Urteile bewirken bei der betroffenen Person zusätzlich passende Gefühle und beeinflussen das Handeln der Person. POM Walther hat beispielsweise die Einstellung, dass der Beruf des Polizeibeamten nur etwas für Männer sei. Folgende Informationen und Bewertungen von POM Walther liegen dieser Einstellung zugrunde: Frauen fehlen öfters wegen Schwangerschaft und Kindererziehung. Wenn Frauen bei der Polizei arbeiten, gibt es Liebschaften zwischen männlichen und weiblichen Kollegen, was zu Streitigkeiten führt.

Tabelle 7.1 POK Unrath hat die Einstellung, dass jeder, der sich auf einer Party stark betrinkt, ein Alkoholproblem hat, weil diese Situation nur die Spitze des Eisberges darstellen würde. Im Folgenden wird dargestellt, wie dieses soziale Urteil seine Wahrnehmung beeinflusst



Männliche Kriminelle lassen sich wegen ihrer körperlichen Überlegenheit von Polizeibeamtinnen nicht beeindrucken. Für POM Walther ist es egal, ob diese Annahmen objektiv betrachtet zutreffen oder nicht. Er lehnt es ab, dass Frauen bei der Schutzpolizei angestellt werden. POM Walther fühlt sich aufgrund seiner negativen Einstellung zu Polizeibeamtinnen unwohl, wenn er daran denkt, mit einer Kollegin zum Dienst eingeteilt zu werden. Er hat Angst, wenn er sich vorstellt, eine Kollegin sollte ihn vor Angriffen betrunkener Neonazis beschützen. Deshalb wird er bei entsprechenden Einsätzen darauf achten, männliche Kollegen bei sich zu haben und behandelt Polizeibeamtinnen generell von oben herab. Soziale Urteile können sich auch auf die Wahrnehmung als ein Teil unseres Handelns auswirken. Dieser Einfluss soll an einem Beispiel dargestellt werden (Tab. 7.1).

7.2 Sonderformen sozialer Urteile

Um das Konzept der sozialen Urteile zu verdeutlichen, werden nun einige spezielle Ausprägungen dargestellt. Zu den Sonderformen der Einstellungen zählen u. a.

- Stereotype,
- der erste Eindruck und
- die implizite Persönlichkeitstheorie.

7.2.1 Stereotype

Jeder Mensch entwickelt im Laufe seines Lebens Stereotype und lebt mit ihnen. Was genau ist jedoch mit Stereotypen gemeint?

Definition

Bei einem **Stereotyp** werden einer Person bestimmte Eigenschaften zugeschrieben, weil sie einer bestimmten sozialen Kategorie angehört und diese Eigenschaf-

ten angeblich für die Mitglieder dieser sozialen Kategorie typisch sind.

Es ist durchaus möglich, dass das Stereotyp für den durchschnittlichen Vertreter einer sozialen Kategorie zutrifft. Vielleicht haben Psychologen, wie das Stereotyp bei den Beispielen weiter unten aussagt, tatsächlich häufiger psychische Probleme als Angehörige anderer Berufsgruppen, aber dies gilt sicher nicht für jeden Psychologen. Daher kann man sehr leicht einen bestimmten Psychologen aufgrund des Stereotyps falsch behandeln.

Durch die meisten Stereotype wird das Gegenüber falsch charakterisiert, da sie Eigenschaften überspitzt herausstellen und häufig auf keinerlei objektiven Grundlagen beruhen. Dazu gehört beispielsweise die Meinung, Frauen seien mehr gefühlsgelitet als Männer.

Beispiel

Stereotype

- Männer sind vorwiegend vernunftgeleitet. Frauen hingegen sind vor allem gefühlsgeleitet.
- Deutsche sind fleißig.

- Vermummte Demonstranten haben immer Böses im Sinn und werden auf jeden Fall randalieren.
- Psychologen haben selbst eine Macke.

7.2.2 Der erste Eindruck

Wenn wir das erste Mal mit einem fremden Menschen zusammenkommen, machen wir uns sehr schnell ein Bild von ihm, seinen Verhaltensweisen und Eigenarten, das häufig über unsere tatsächlichen Beobachtungen weit hinausgeht (→ Erster Eindruck).

Definition

Der **erste Eindruck** ist das undifferenzierte Bild über eine Person, das man – auch unbewusst – nach dem ersten Kontakt bildet.

Dieser erste Eindruck ist meist erstaunlich widerspruchsfrei, aber vielfach auch falsch (Hofstätter, 1972). Dafür sind verschiedene Faktoren verantwortlich, von denen hier nur einzelne angeprochen werden sollen.

Haloeffekt. Der sog. Halo- oder Hofeffekt bewirkt, dass eine Eigenschaft die ganze Person »überstrahlt« und die Person insgesamt in Richtung dieser hervorstechenden Eigenschaft beurteilt wird. Ist einem jemand sofort sympathisch, empfindet man ihn auch als intelligent, hilfsbereit und ehrlich. Bei einem unsympathischen Menschen gilt das Gegenteil.

Zusammengehörige Eigenschaften. Bestimmte Eigenschaften gehören für uns »logischerweise« zusammen, obwohl es dafür keine objektive Grundlage gibt. Erinnert sei nur an das Sprichwort: »Wer lügt, der stiehlt.«

Verallgemeinerung von Verhalten oder Personen. Wir neigen dazu, unzulässig von einer beobachteten Verhaltensweise auf das Verhalten dieser Person in anderen Situationen oder von einer Person auf eine andere zu verallgemeinern. Im ersten Fall glaubt man von einem Kollegen, der sich einmal nicht getraute, seinen Vorgesetzten zu kritisieren, er sei prinzipiell ängstlich. Im zweiten Fall lernen wir jemanden kennen, der uns aus irgendeinem Grund, z. B. wegen seines Aussehens, an einen Bekannten erinnert und nehmen an, der Fremde habe die gleichen Eigenschaften wie unser Bekannter.

Funktion körperlicher Merkmale oder Analogien. Oft werden aufgrund der angenommenen Funktion körperlicher Merkmale oder in Analogie zu äußerlichen Eigenschaften Rückschlüsse auf Charakterzüge gezogen. Daher gehen wir unter Umständen davon aus, dass jemand mit einer hohen Stirn intelligent sei, da ja sein Gehirn viel Platz brauche, oder ein körperlich zerbrechlich wirkender Mensch auch psychisch nicht belastbar sei.

Beobachter. Eigenschaften des Beobachters oder die momentane Situation können das Urteil über andere beeinflussen. Ist man z. B. gut gelaunt, beurteilt man sein Gegenüber eher positiver. Manche Menschen projizieren auch eigene Eigenschaften in andere hinein (s. Abschn. 2.2.3).

Allgemein gilt, dass uns diese Mechanismen in der Regel nicht bewusst sind und uns unsere Fehlurteile daher oft nicht auffallen. Andererseits sind soziale Urteile wie der erste Eindruck nicht immer und nicht unbedingt falsch. Die Qualität hängt von mehreren Faktoren ab.

- ▶ Begabung des Beurteilens. So können Menschen mit Lebenserfahrung und mit Einsicht in ihr eigenes Wesen in der Regel bessere Urteile fällen.
- ▶ Beurteilte Eigenschaft. Bestimmte Eigenschaften sind leichter zu beobachten und einzuschätzen als andere.

- Beurteilte Person. Manche Menschen sind sehr offen und erzählen von intimsten Regungen, während andere verschlossen und zurückhaltend sind.
- Diese Aspekte stehen zudem in mannigfacher Wechselbeziehung. So kann man Eigenschaften, die man selbst hat, auch bei anderen treffender beurteilen als einem selbst fremde.

7.2.3 Implizite Persönlichkeitstheorien

Im Laufe der Zeit entwickelt man seine eigenen Persönlichkeitstheorien, die auf den Erfahrungen, Vorstellungen, Meinungen, Stereotypen, Einstellungen, gesellschaftlichen Konventionen etc. beruhen, die sich im Laufe des Lebens gebildet haben (→ Implizite Persönlichkeitstheorien).

Definition

Unter **impliziten Persönlichkeitstheorien** versteht man individuelle Vorstellungen darüber, welche verschiedenen Menschentypen es gibt und wie Menschen mit be-

stimmten Eigenschaften in bestimmten Situationen reagieren werden.

Diese Theorien heißen implizit, da sie zum Teil nicht bewusst sind und auf keiner wissenschaftlichen Basis beruhen. Sie stellen ein Sammelsurium aus eigenen Erlebnissen, groben Verallgemeinerungen, Vorurteilen und Aussagen von anderen dar. Sie sind teils richtig und teils falsch.

7.3 Vor- und Nachteile von sozialen Urteilen

Vorteile. Soziale Urteile sind zunächst sinnvoll, da sie das Leben erleichtern. So entsteht ganz allgemein eine Ordnung in der Fülle der Informationen, der wir ausgesetzt sind. Umfassende und komplizierte Sachverhalte werden für uns vereinfacht. Dies ermöglicht uns, in bestimmten Situationen schneller zu handeln (auch wenn noch nicht genügend Informationen vorliegen) und neue Informationen besser zu verstehen. Einstellungen können Erklärungen und Handlungsanweisungen liefern. Vertritt man die Einstellung, die Arbeit der Polizei wird durch rechtliche Bestimmungen behindert, hat man eine Erklärung, warum bestimmte Kriminalfälle nicht geklärt werden. Man wird außerdem weitere Restriktionen des Gesetzgebers ablehnen. Der Polizeibeamte mit der stereotypen Vorstellung, Demonstranten seien gewalttätig, wird verstärkt Demonstrationszüge beobachten. Weiterhin fördern bestimmte Einstellungen die soziale Integration. Habe ich ähnliche Einstellungen wie mein engerer Bezugskreis, werde ich eher akzeptiert und werde für die anderen berechenbarer, da sie aufgrund meiner Einstellungen besser einschätzen können, wie ich in bestimmten Situationen handeln werde. Zudem sind Einstellungen ein ganz wesentlicher Teil unserer Persönlichkeit und Identität und liefern eine Rechtfertigung für unser Handeln. Auch für Polizeibeamte sind soziale Urteile wichtig, weil sie z. B. dadurch mit einem Minimum an Informationen einschätzen können, ob das polizeiliche Gegenüber glaubwürdig ist, ob verstärkt auf Eigensicherung geachtet werden muss oder welche Tatmotive ein Krimineller hatte.

Nachteile. Leider können sich Einstellungen auch nachteilig auswirken. Bestimmte soziale Urteile wie die Stereotype führen zur Schwarz-Weiß-Malerei; man urteilt und handelt nach Schema F. Dies kann Fehlurteile und eine falsche Behandlung des Gegenübers mit sich bringen. Bestimmte Sachverhalte, die nicht zum eigenen Urteil passen, werden kaum oder so verzerrt wahrgenommen, dass sie wieder stimmig sind. Wer z. B. einen Mitarbeiter für inkompotent hält, betraut ihn

mit weniger schwierigen Aufgaben. Dadurch hat der Mitarbeiter auch keine Chance zu beweisen, was er wirklich kann. Verbesserungsvorschläge des Mitarbeiters verschwinden sofort im Papierkorb, da sie »sowieso nichts taugen«. Und bringt der Mitarbeiter einmal eine besondere Leistung, sucht der Vorgesetzte verstärkt nach Schwachstellen oder qualifiziert sie nach dem Motto »ein blindes Huhn findet auch einmal ein Korn« ab. Außerdem stören manche soziale Urteile auch die Integration, weil entweder das Gegenüber von vornherein abgelehnt wird oder man sich selbst aufgrund seiner eigenen Einstellung an eine neue Gruppe nicht anpassen kann. Vor diesen Problemen stehen vor allem Ausländer oder Randgruppen.

Man kann nicht pauschal sagen, ob Einstellungen gut oder schlecht sind, sondern es muss von Fall zu Fall entschieden werden, ob ein soziales Urteil sich für uns und den Umgang mit dem Gegenüber positiv oder negativ auswirkt.



Soziale Urteile helfen dem Menschen, die Fülle an Informationen, die ständig auf ihn einwirken, schnell einzuzuordnen und stellen gleichzeitig Handlungsanweisun-

gen zur Verfügung. Sie vereinfachen die Welt jedoch manchmal zu stark und führen dadurch zu falschen Eindrücken.

7.4 Stabilisierung von sozialen Urteilen

Weil wir Einstellungen bilden und uns dementsprechend verhalten, vereinfachen wir uns das Leben. Diesen Vorteil haben Einstellungen aber nur, wenn sie relativ fest gefügt sind und nicht bei der geringsten widersprüchlichen Information neu überprüft und gegebenenfalls verändert werden müssen. Sie müssen also stabilisiert werden. Solche Stabilisierungsmechanismen zeigt die → Dissonanztheorie von Festinger (1957) auf.

Dissonanztheorie. Einzelne Wahrnehmungen, Informationen, Bedürfnisse, Vermutungen, Meinungen usw. nennt Festinger kognitive Elemente. Das sind sozusagen die Grundbausteine, aus denen sich unser Gedächtnisinhalt zusammensetzt. Wenn zwei kognitive Elemente zueinander im Widerspruch stehen, sodass das eine in gewisser Hinsicht das Gegenteil des anderen ausdrückt, entsteht Dissonanz. Ein konsonanter Zustand besteht hingegen, wenn keine Gegensätze vorliegen.

Beispiel

Kognitive Dissonanz

- Herr Kiefer ist der Meinung, er sei ein guter Autofahrer, obwohl er weiß, dass er schon mehrere Verkehrsunfälle verschuldet hat.
- Am liebsten würde PM' in Konrad ihrem streitsüchtigen Nachbarn die Luft aus den Reifen lassen. Dieser Wunsch passt jedoch nicht zu ihrem Ideal, eine gesetzentreue Bürgerin zu sein.

- Herr Lochbichler ist davon überzeugt, dass Polizeibeamte schießwütig sind. Da beobachtet er einen Polizeibeamten, der seine Schusswaffe nicht gebraucht, obwohl er einem flüchtenden Drogendealer angedroht hatte, er werde schießen, wenn dieser nicht stehen bleibe, weil dadurch unschuldige Passanten gefährdet würden.

Nicht immer sind Logik und Vernunft dafür ausschlaggebend, was jemand als dissonant erlebt; es spielen auch subjektive und irrationale Urteile eine Rolle. So gibt es Leute wie Herrn Kiefer aus

dem Beispiel, die viele Unfälle verursachen und sich trotzdem für gute Autofahrer halten. Wenn jedoch kognitive Dissonanz auftritt, wie gehen Menschen mit ihr um? Der Zustand der kognitiven Dissonanz versetzt uns in eine unangenehme Spannung, sodass wir ihn vermeiden oder zumindest abzubauen versuchen. Dies ist nach Festinger (1957) auf verschiedene Art möglich, von denen einige Möglichkeiten vorgestellt werden sollen.

Veränderung eines kognitiven Elements. Um einen konsonanten Zustand zu erreichen, können wir ein kognitives Element verändern, sodass der Widerspruch zwischen den dissonanten Elementen wegfällt. Ein Bürger, der bisher glaubte, alle Polizisten seien ehrliche Leute, aber einen Zeitungsbericht liest, dass Polizeibeamte im Rotlichtmilieu bestochen wurden, baut die Dissonanz dadurch ab, dass er die Zeitungsmeldung als falsch oder polemisch ansieht.

Suche nach konsonanten Elementen. Eine weitere Möglichkeit zum Erreichen von Konsonanz besteht in der Suche nach zusätzlichen Argumenten bzw. kognitiven Elementen, die unsere Meinung unterstützen. Ebenso können vorhandene, konsonante kognitive Elemente stärker gewichtet werden. Ein Bürger, der einen Diebstahl durch einen Polizeibeamten erlebt, aber bisher glaubte, Polizisten seien ehrlich, führt für die Ehrlichkeit der Polizei an, dass es bei Prüfungen in Polizeischulen nie Unterschleif gäbe, Polizisten unbestechlich seien und bei der Aushebung von Lagern mit Diebesgut durch die Polizei nie etwas verschwinde. Außerdem sei ihm die Unbestechlichkeit der Polizei wichtiger als ein kleiner Diebstahl. Dadurch fällt das widersprüchliche Element nicht mehr so stark ins Gewicht und die Dissonanz verringert sich.

Leugnung der Zusammengehörigkeit von Elementen. Schließlich können wir annehmen, die widersprüchlichen kognitiven Elemente haben nichts miteinander zu tun, oder die dissonanten kognitiven Elemente in ihrer Bedeutung herunterspielen. Dabei gibt es verschiedene Möglichkeiten, die Beziehung zwischen dissonanten Elementen aufzuheben, wie z. B. das (absichtliche) Vergessen des Widerspruchs, den Glauben an eine Fehlwahrnehmung oder der Versuch, Erklärungen für den Widerspruch zu finden. Der Beobachter des Diebstahls durch einen Polizisten glaubt, der Polizeibeamte hat im Auftrag der Geschäftsleitung durch einen Scheindiebstahl die Aufmerksamkeit des Verkaufspersonals getestet. Möglich wäre auch, dass er sich nach einiger Zeit nur noch daran erinnern kann, dass der Täter eine grüne Jacke und eine braune Hose trug; dass es sich um eine Polizeiuniform handelte, hat er aber völlig verdrängt. In beiden Fällen hat die Meinung des Bürgers über Polizeibeamte nichts mehr mit seiner Beobachtung zu tun. Außerdem wäre es möglich, dass er sich sagt, es gäbe auch bei der Polizei schwarze Schafe, aber bedeutend weniger als in anderen Bevölkerungsgruppen.

Wahl der Mechanismen. Welcher dieser Mechanismen zur Bewältigung der Dissonanz eingesetzt wird, ist nicht eindeutig vorhersehbar. In der Regel ist es derjenige, der einem am leichtesten fällt oder der mit dem geringsten Aufwand verbunden ist. Auch hier gilt, dass diese Vorgänge nicht logischen Regeln folgen müssen. Das Ganze muss nur subjektiv stimmig erscheinen. So glaubt vielleicht jemand, Polizeibeamte seien ehrlicher als Durchschnittsmenschen, weil sie bessere Rechtskenntnisse haben, obwohl dieser Zusammenhang nicht zwingend ist. Die Verarbeitung der Dissonanz läuft meist unbewusst ab. Es werden nicht systematisch die Pro- und Kontraargumente abgewogen, bis man zu einem Urteil gelangt, sondern viele dieser Prozesse laufen unbemerkt und nebenbei ab. Beim Abbau der Dissonanz spielen ebenfalls Einflüsse auf die Wahrnehmung eine Rolle, die wir bereits in Kapitel 2 kennen gelernt haben. So richten wir unsere Aufmerksamkeit beispielsweise vor allem auf Informationen, die Dissonanz mindern, oder Sachverhalte werden so verzerrt wahrgenommen, dass sie in unser Konzept passen. Dadurch kommen Gestaltbildungstendenzen, Motivationsprozesse, die selektive Wahrnehmung, Gedäch-

nisprozesse und Abwehrmechanismen zum Tragen und können entweder zur Veränderung dissonanter kognitiver Elemente führen, zusätzliche konsonante kognitive Elemente liefern oder aber die Beziehung dissonanter kognitiver Elemente zueinander aufheben.



Menschen suchen verstärkt nach Informationen, die zu ihren sozialen Urteilen, Einstellungen, Meinungen etc. passen bzw. konsonant sind. Nicht passende, dissonante

Informationen werden nicht wahrgenommen, verändert, geleugnet oder vergessen.

7.5 Veränderung von sozialen Urteilen

Obwohl Einstellungen wegen der beschriebenen Mechanismen eine gewisse Stabilität und Festigkeit aufweisen, sind Einstellungen veränderbar oder können durch neue ersetzt werden. Nachfolgend werden Möglichkeiten aufgeführt, die zu einer Umgestaltung führen können.

Unmittelbare Erfahrung. Eine Veränderung kann durch die unmittelbare Erfahrung entstehen, indem man einen direkten Kontakt zu oder Erlebnisse mit Personen, Objekten oder Sachverhalten hat und Erfahrungen macht, die im Widerspruch zu den bisherigen Ansichten stehen. So entsteht eine Dissonanz zwischen der alten Einstellung und den neuen Erfahrungen, die durch eine Einstellungsänderung beseitigt werden kann.

Beispiel

Einstellungsänderung durch direkte Erfahrung

Herr Häusler hielt Polizeibeamte bisher für unintelligente, obrigkeitshörige Machos. Als er umzugsbedingt seinen Fußballverein wechselte, lernte er dort Polizeibeamte als Mitspieler näher kennen und erlebte, dass diese seinen bisherigen Vorstellungen überhaupt nicht entsprechen. Seither hat er eine positivere Einstellung zu Polizisten.

Zwang zu einstellungskonträrem Verhalten

POM Richter ist gegen eine Autobahn, die durch ein Naturschutzgebiet gebaut werden soll, und sympathisiert mit den Gegnern. Als das Bauvorhaben aber verwirklicht wird, muss POM Richter die Baustelle gegen militante Gegner schützen. Diesem polizeilichen Auftrag kann POM Richter nicht entrinnen. Er entwickelt allmählich eine positivere Haltung zu dem Autobahnbau, weil er ansonsten bei den Einsätzen ständig gegen seine Haltung handeln müsste.

Mittelbare Erfahrung. Sehr viel häufiger als die unmittelbare ist aber die mittelbare Erfahrung für eine Einstellungsänderung verantwortlich. Hierbei erhalten wir Informationen von dritter Seite, also von unseren Mitmenschen oder Medien, die nicht zu unseren bisherigen Urteilen passen. Ein Sonderfall dabei sind Einflüsse durch Experten. Manchmal sind die entsprechenden Personen gar keine Fachleute, sondern wir halten sie nur dafür. So referiert z. B. ein Professor der Astrophysik über gesunde Ernährung und gilt für viele als Experte, weil er eben Professor ist.

Zwang zu einstellungskonträrem Verhalten. Eine Einstellungsänderung kann bewirkt werden, weil man zu einem Verhalten gezwungen wird, das im Widerspruch zur bisherigen Einstellung steht. Dadurch entsteht Dissonanz zwischen dem Verhalten und der Einstellung. Diese Dissonanz kann nicht durch eine Verhaltensänderung beseitigt werden, da wir zu diesem Handeln

gezwungen werden oder anderes Verhalten uns massive Nachteile bringen würde. Daher kann Konsanz nur durch eine veränderte Einstellung hergestellt werden. Einstellungsänderungen sind allerdings nicht zwangsläufig Konsequenzen der beschriebenen Situationen und erfolgen nicht in jedem Fall. Besonders leicht kommt es aber zu Umbewertungen, wenn die vorhandene Einstellung für uns keinen besonders hohen Stellenwert hat und die Veränderung zudem Vorteile mit sich bringt. Auch hier können die selektive Wahrnehmung, Wahrnehmungsverzerrungen, Gedächtnisprozesse usw. eine wesentliche Rolle spielen.

7.6 Auswirkungen von Einstellungen

Einige Wirkungen von Einstellungen haben wir bei der Betrachtung ihrer Vor- und Nachteile bereits kennen gelernt. Die Effekte beruhen darauf, dass sich die Wahrnehmung bevorzugt auf Sachverhalte richtet, die unsere Urteile bestätigen, und uns widersprüchliche Informationen eher entgehen und nicht registriert werden. Zusätzlich werden verschiedene Inhalte so verzerrt und verfälscht wahrgenommen, dass sie zwar zu unseren sozialen Urteilen passen, aber nicht mit den objektiven Gegebenheiten übereinstimmen. Zwei besonders gravierende Auswirkungen der Einstellungen sollen im Folgenden ausführlich dargestellt werden, die → sich selbsterfüllende Prophezeiung und Etikettierungsprozesse.

7.6.1 Die sich selbsterfüllende Prophezeiung

Wenn man eine Annahme über einen bestimmten Sachverhalt hat, so kann er eintreten, weil die Annahme korrekt war. Es ist aber auch möglich, dass die Annahme falsch war, man sich aber entsprechend der Annahme verhalten hat, und dadurch der Sachverhalt in der Folge eingetreten ist.

Beispiel

Sich selbst erfüllende Prophezeiung

Dem neuen PI-Leiter Friedrich geht der Ruf voraus, dass er viel Sport treibt. Nach einem Vierteljahr können die Mitarbeiter bestätigen, dass dieses Urteil stimmt, weil sie regelmäßig mit PI-Leiter Friedrich joggen, Rad-

touren machen etc. Völlig überrascht erfahren sie bei einer zufälligen Bekanntschaft mit einem früheren Mitarbeiter des neuen PI-Leiters, dass sich dieser früher sportlich nicht sonderlich hervorgetan hat.

Wie konnte sich der falsche Ruf des PI-Leiters, sportlich zu sein, bestätigen, obwohl er falsch war? Für solche Mechanismen ist die sich selbst erfüllende Prophezeiung verantwortlich. Vor der Beantwortung dieser Frage soll die sich selbst erfüllende Prophezeiung kurz definiert werden.

Definition

Unter einer **sich selbsterfüllenden Prophezeiung** versteht man das Phänomen, dass eine Erwartung eintritt, weil man diese Erwartung hat (Rosenthal, 1966).

Eine vorhandene Erwartungshaltung, die hier Prophezeiung genannt wird, führt dazu, dass man sich mehr oder weniger unbewusst so verhält, dass bestimmte Ergebnisse wahrscheinlicher werden als andere. Außerdem fallen einem Sachverhalte, die zur Erwartungshaltung passen, eher auf, und entsprechende Wahrnehmungsverzerrungen sind möglich. Diese Mechanismen führ-

ten auch zur Verwirklichung einer Erwartung gegenüber PI-Leiter Friedrich: Eine Beamtin bemerkte, dass der neue Vorgesetzte einen kleinen Fußball als Schlüsselanhänger hatte. Ein Kollege sah die Fußballschuhe »des PI-Leiters« in dessen Auto liegen, wobei er nicht erkannte, dass diese für einen Erwachsenen zu klein sind. Alles deutete demnach darauf hin, dass der Vorgesetzte sportbegeistert sei. Darauf erzählten die Mitarbeiter ihrem Vorgesetzten in seinen ersten Tagen in der PI besonders viel über ihre sportlichen Aktivitäten und luden ihn immer wieder dazu ein. Sie glaubten, dadurch einen guten Eindruck zu machen und gleichzeitig eine gute Gelegenheit zu haben, ihren Vorgesetzten persönlich näher kennenzulernen. PI-Leiter Friedrich wollte seinerseits seinen Mitarbeitern einen Gefallen tun und trieb mit ihnen Sport, weil diese anscheinend sehr daran interessiert waren, obwohl ihm persönlich Sport nicht viel bedeutete. Allmählich fand er tatsächlich Spaß an körperlicher Betätigung und beteiligte sich auch aus eigenem Interesse. So hatte sich die Erwartung, die die Mitarbeiter an ihren Vorgesetzten hatten, erfüllt. Solche sich selbsterfüllenden Prophezeiungen können auch die eigene Person betreffen. Demjenigen, der z. B. glaubt, einen schlimmen Tag vor sich zu haben, weil ihm morgens eine schwarze Katze über den Weg gelaufen ist, wird es wahrscheinlich wirklich nicht besonders gut ergehen.

7.6.2 Etikettierungsprozesse

Der sog. Labeling-Ansatz (Scheff, 1973; Becker, 1973) erklärt, wie durch soziale Urteile und dadurch bedingte Etikettierungsprozesse (engl.: labeling) abweichendes Verhalten wie Kriminalität und Geisteskrankheiten, aber auch weniger gravierende Störungen wie schlechte Schulleistungen oder Verschrobenheit entstehen können. Für das Problemverhalten eines Menschen sind nach dieser Theorie nicht psychische, sondern soziale Prozesse maßgeblich verantwortlich. Diese sozialen Prozesse beziehen sich auf die Art und Weise, wie das soziale Umfeld eine Person behandelt und auf sie reagiert. Voraussetzung ist zunächst, dass ein bestimmtes Verhalten als anormal oder abweichend definiert wird. Anormalität ist nicht eine natürliche Eigenschaft bestimmter Verhaltensweisen, sondern ein Verhalten ist anormal, weil es von der Umwelt oder der Gesellschaft als abweichend bezeichnet oder etikettiert wird. Ein- und dasselbe Verhalten kann als abweichend oder normal gelten, je nachdem, wer etwas tut und wann und wo das Verhalten auftritt.

Personen oder Gruppierungen, die eine entsprechende Machtposition haben, setzen ihre Vorstellungen oder Definitionen von abweichend und normal durch. Sie etikettieren vor allem ein Verhalten als anormal, wenn sie selbst von seinen Auswirkungen negativ betroffen sind. Solche Mächtigen sind in der autoritären Familie meist der Vater und im Staat der Gesetzgeber bzw. die Lobby, die auf ihn Einfluss hat. Diese Definitionen von anormalen Verhaltensweisen sind eine wesentliche Voraussetzung dafür, dass eine Person eine abweichende Laufbahn einschlägt. Die negative Entwicklung dieser Person kann dabei folgendermaßen ablaufen: Eine Person tut etwas, was als von der Norm abweichend gilt. Sie stiehlt z. B. an ihrer Arbeitsstelle Büromaterial. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Person weiß, dass sie damit gegen bestimmte Normen verstößt oder nicht, ob sie dies freiwillig tut oder unter äußerem Zwang oder auch nur das Gerücht in die Welt gesetzt wurde, die Person habe entsprechend gehandelt. Wenn die Person erwischt und ihr Verhalten bekannt wird, wird in Zukunft sie als erstes verdächtigt werden, wenn Unregelmäßigkeiten auftreten und sie wird kein Vertrauen mehr bekommen. Viele Menschen haben das Glück, dass ihr abweichendes Verhalten nicht bekannt wird, einige aber haben das Pech, dass ihr Normverstoß in die Öffentlichkeit dringt. Das Verhalten wird so von einem mehr oder weniger großen Personenkreis registriert, d. h. beispielsweise von der eigenen Familie oder Freunden bis hin zu staatlichen Organen oder der Presse. Von dieser Öffentlichkeit wird die Person entsprechend ihrem Verhalten etikettiert.

Beispiel

Bewertung von Verhalten

► In autoritären Familien gelten Kinder als frech und ungehorsam, wenn sie ihren Eltern widersprechen. Eltern, die ihre Kinder partnerschaftlich erziehen,

machen sich dagegen vielleicht Sorgen, wenn die Kinder ständig mit ihnen einer Meinung sind.

► In einer Gesellschaft, die kein persönliches Eigentum kennt, gibt es keinen Diebstahl bzw. ist derjenige ein Dieb, der etwas für sich alleine besitzen will.

Beispiel

Längerfristige Etikettierung aufgrund eines Verhaltens

► Wer einmal gestohlen hat und erwischt wurde, gilt auch in der Zukunft als Dieb.

► Wer in der Jugend Rauschgift genommen hat, gilt auch später noch als Drogenabhängiger.
► Wer in der Schule unzureichende Leistung brachte, wird oftmals nicht nur als schlechter Schüler sondern auch als nicht intelligent bezeichnet.

Folgen der Etikettierung

Die Beurteilung oder Etikettierung bringt mit sich, dass der Person meist auch andere Eigenschaften zugeschrieben werden, die angeblich zu diesem Etikett gehören, egal, ob die Person diese Eigenschaften hat oder nicht. Zudem werden häufig die Merkmale der Person, die nicht zu dem Bild passen, geleugnet, vergessen oder übersehen. Bei einem Dieb nimmt man an, dass er auch lügt, selbst Freunde betrügt und arbeitsscheu ist. Seine Hilfsbereitschaft und die erfolglosen Versuche, Arbeit zu bekommen, werden übersehen. Zugleich kommen sich selbsterfüllende Prophezeiungen in Gang, sodass sich die Erwartungen dieser Person gegenüber erfüllen, weil man diese Erwartungen hat (s. Abschn. 7.5.1). Oft wird die Person zusätzlich von Gruppen, zu denen sie bisher gehörte, oder von Aktivitäten ausgeschlossen, an denen sie bisher teilnahm. Das kann im konkreten Fall bedeuten, dass der Betroffene seinen Arbeitsplatz verliert, Freunde sich zurückziehen und die Nachbarn ihn scheel anschauen. Dadurch wird die Person (noch stärker) in eine Außenseiterrolle gedrängt. Es wird für die Person noch schwieriger und manchmal unmöglich, zu zeigen, dass sie anders ist, als von ihr behauptet wird. Wer z.B. keine Arbeit bekommt, kann auch nicht zeigen, dass er fleißig und nicht häufiger krank ist als andere. Manche schließen sich zu diesem Zeitpunkt Gruppen von anderen Außenseitern an. Diese liefern Rechtfertigungsgründe für abweichendes Verhalten, sodass es dem (fälschlich) Etikettierten erleichtert wird, sein Etikett allmählich zu akzeptieren. Kriminelle haben in Untersuchungen ihr Handeln damit gerechtfertigt, dass andere schuld an ihrem Verhalten seien, niemand ernstlich geschädigt wurde oder dass der Charakter des Opfers das Vorgehen gerechtfertigt hätte (Schur, 1974).

Wesentlich ist aber, dass der Etikettierte schließlich das Etikett akzeptiert, d. h. die Identität übernimmt, die ihm ursprünglich von außen zugeschrieben wurde. Die Person fühlt sich aufgrund der sozialen Etikettierungsprozesse als Dieb, Drogenabhängiger bzw. schlechter Schüler. Dadurch verhält sie sich tatsächlich so, wie es den Erwartungen der Mitmenschen entspricht. Die Übernahme des Etiketts bringt jedoch auch Vorteile mit sich. Durch die Akzeptanz verschwindet die unangenehme Dissonanz zwischen Fremd- und Selbstbild. Der schlechte Schüler muss sich in der Schule nicht mehr anstrengen. Der Drogenabhängige, der »endlich« zugibt, wie schlecht es ihm geht, wird von anderen bemitleidet und unterstützt. Mit der Übernahme des Etiketts kann

die Entwicklung oder Laufbahn einer Person abgeschlossen sein. Sie stiehlt wie ein Rabe, strengt sich in der Schule nicht mehr an bzw. konsumiert exzessiv Drogen und steht mit ihrer ganzen Persönlichkeit hinter diesem Verhalten.

1. Verhalten

Jörg, 16 Jahre, will zur Gang gehören: Taschendiebstahl

Bewertung und Etikettierung des Verhaltens und der Person durch verschiedene Gruppen

Gang

- ▶ Lob
- ▶ Aufnahme in die Gang
- ▶ Coole Sache!
- ▶ Gutes Mitglied

Öffentlichkeit

- ▶ Wertung als Straftat
- ▶ Strafverfolgung
- ▶ Zeichen von Kriminalität
- ▶ Straffälliger Jugendlicher

2. Verhalten

Jörg, 18 Jahre, will aus der Gang raus: Bewerbung um Lehrstelle

Bewertung und Etikettierung des Verhaltens und der Person durch verschiedene Gruppen

Gang

- ▶ Verräter: Dem kann man nicht trauen
- ▶ Ausstoß aus der Gang

Lehrbetrieb

- ▶ Straffälliger Jugendlicher: Dem kann man nicht trauen!
- ▶ Absage

Abbildung 7.2 Labelingansatz: Das gleiche Verhalten einer Person wird von verschiedenen Gruppen anders bewertet und etikettiert und hat unterschiedliche Folgen. **1. Verhalten:** Die Gang findet den Taschendiebstahl cool und er stellt die Aufnahmeprüfung in die Gang dar. Die Öffentlichkeit sieht den Diebstahl als Straftat an und reagiert mit Strafverfolgung. **2. Verhalten:** Als sich Jörg um eine Lehrstelle bewirbt, wertet es die Gang als Grund, ihn auszuschließen. Der Lehrbetrieb hingegen stellt ihn nicht ein, weil er bereits straffällig geworden ist. Das Etikett des straffälligen Jugendlichen verliert Jörg nicht so leicht wieder

Zusammenfassung

Soziale Urteile. Soziale Urteile oder Einstellungen sind Haltungen zu bestimmten Sachverhalten, die auf richtigen oder falschen Informationen beruhen und ein Werturteil über das Einstellungsobjekt beinhalten. Soziale Urteile sind ein Produkt unserer Wahrnehmung und beeinflussen ihrerseits wiederum die Wahrnehmung, die Gefühle und die Handlungen des Einstellungsträgers. Spezielle Formen der sozialen Urteile:

- ▶ Stereotype sind Annahmen über eine Person und ihrer Eigenschaften aufgrund ihrer Zugehörigkeit zu einer sozialen Gruppierung.
- ▶ Der erste Eindruck ist die Vorstellung über einen Menschen, die sich bei den ersten Kontakten mit dieser Person bildet.
- ▶ Die implizite Persönlichkeitstheorie beinhaltet individuelle, weitgehend unbewusste und unwissenschaftliche Theorien über Persönlichkeitstypen.

Mechanismen des ersten Eindrucks. Bei der Entstehung des ersten Eindrucks können verschiedene Mechanismen eine Rolle spielen: Halo- oder Hofeffekt (eine Eigenschaft überstrahlt die gesamte Person), Annahmen über die »logische« Zusammengehörigkeit bestimmter Eigenschaften, Verallgemeinerungen beobachteter Verhaltensweisen einer Person oder die Zuschreibung psychischer Eigenschaften aufgrund der angenommenen Funktion körperlicher Merkmale bzw. wegen der Analogie zu äußerlichen Eigenschaften und Merkmalen des Beobachters.

Vor- und Nachteile. Bestimmte Einstellungen haben Vorteile für uns, andere sind eher nachteilig. Vorteilhaft ist, dass die komplizierte Welt für uns vereinfacht wird, wir Erklärungen für Sachverhalte erhalten, Handlungsanweisungen bekommen und die soziale Integration erleichtert wird. Nachteilig ist, dass wir zum Schwarz-Weiß-Denken neigen, nach Schema F handeln, unsere Wahrnehmung verzerrt wird oder unsere Integration bzw. die des Gegenübers gestört wird.

Stabilisierung sozialer Urteile. Die Stabilisierung von Einstellungen erklärt u.a. die Dissonanztheorie von Festinger. So können Widersprüche zu vorhandenen Einstellungen so verändert werden, dass sie wegfallen, es können weitere Argumente gesucht werden, die die bisherige Meinung stützen, die Bedeutung konsonanter Elemente kann stärker gewichtet werden oder die widersprüchlichen Elemente können als inhaltlich nicht zusammengehörig erachtet werden bzw. die Wichtigkeit dissonanter Elemente heruntergespielt werden. Bei diesen Mechanismen können selektive Wahrnehmung, Fehlwahrnehmungen, Abwehrmechanismen, Gedächtnisprozesse und andere psychische Vorgänge eine Rolle spielen.

Veränderung sozialer Urteile. Zu einer Einstellungsänderung können die unmittelbare Erfahrung (persönliche Erlebnisse, die im Widerspruch zu bisherigen Ansichten stehen), die mittelbare Erfahrung (Informationen von dritter Seite, besonders von tatsächlichen oder angeblichen Experten) oder der Zwang zu Verhalten, das mit der Einstellung unvereinbar ist, führen. Die Veränderung geschieht besonders leicht, wenn uns die alte Einstellung nicht sehr wichtig war.

Auswirkungen sozialer Urteile. Auswirkungen unserer Einstellungen sind die selektive Wahrnehmung, Wahrnehmungsverzerrungen, die sich selbst erfüllende Prophezeiung und Etikettierungsprozesse.

- Bei der sich selbst erfüllenden Prophezeiung verwirklichen sich Erwartungen, weil man diese Erwartungen hat. Verantwortlich sind selektive Wahrnehmungen, Wahrnehmungsverzerrungen und Handlungen entsprechend der Erwartungshaltung.
- Mittels Etikettierungsprozessen lässt sich die Entwicklung eines Menschen auf soziale Prozesse zurückführen. Ein bestimmtes Verhalten wird als abnormal festgelegt oder definiert. Eine Person, die sich tatsächlich oder angeblich abnormal verhält, wird entsprechend bezeichnet oder etikettiert. Dadurch werden diesem Menschen weitere Eigenschaften zugeschrieben, die zu diesem Etikett passen, und nicht stimmige Merkmale werden aberkannt. Sich selbst erfüllende Prophezeiungen treten ein und die Person wird aus Gruppierungen, zu denen sie bisher gehörte, ausgeschlossen. Der Mensch akzeptiert das Etikett, was durch die Vorteile, die ihm dadurch erwachsen, noch gefördert wird.

Weiterführende Literatur

- Auhagen, A. E. & Bierhoff, H.-W. (Hrsg.). (2003). Angewandte Sozialpsychologie. Weinheim: Beltz.
- Gollwitzer, M. & Schmitt, M. (2009). Sozialpsychologie kompakt. Weinheim: Beltz.
- Marmet, O. (2012). Ich und du und so weiter (12. Aufl.). Weinheim: Beltz.
- Jonas, K., Stroebe, W. & Hewstone, M. R. C. (Hrsg.). (2007). Sozialpsychologie. Eine Einführung (5. Aufl.). Berlin: Springer.
- Zimbardo, P. G. & Gerrig, R. J. (2008). Psychologie (Pearson-Studium Psychologie), 18. Auflage, Addison-Wesley Verlag.