



Handbuch Friedenspsychologie

Christopher Cohrs, Nadine Knab & Gert Sommer (Hrsg.)

Winter & Sassenberg: Soziale Kategorisierung, Stereotype, Vorurteile

Christopher Cohrs • Nadine Knab • Gert Sommer (Hrsg.)

Handbuch Friedenspsychologie

ISBN 978-3-8185-0565-3

DOI: <https://doi.org/10.17192/es2022.0052>

Lektorat und Formatierung: Michaela Bölinger und Katherina Hildebrand

Titelbild und Kapitelgestaltung: Nadine Knab

Umschlagbild: Hoffnung (Esperanza). Frieden, Dankbarkeit, Kreativität und Widerstandfähigkeit sind die Symbole und Elemente, die in diesem Kunstwerk in Einklang gebracht werden. Es ist als Großformat in der Gemeinde 13 in Medellín, Kolumbien, Teil der Graffiti-Tour. Das Kunstwerk vermittelt eine wichtige Botschaft der Hoffnung sowohl an die lokale Gemeinde als auch an ausländische Besucher/innen.

@medapolo.trece @fateone96 @radycalshoes @pemberproducciones

<https://handbuch-friedenspsychologie.de>

Website-Gestaltung: Tamino Konur

Forum Friedenspsychologie

<https://www.friedenspsychologie.de>



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

Für illegale, fehlerhafte oder unvollständige Inhalte und insbesondere für Schäden, die aus der Nutzung oder Nichtnutzung von weiterführenden Links entstehen, übernehmen die Herausgeber*innen keine Haftung.

Soziale Kategorisierung, Stereotype, Vorurteile

Kevin Winter & Kai Sassenberg

Zusammenfassung

Wenn Menschen nicht mehr als Individuen betrachtet werden, sondern als Mitglieder einer bestimmten Gruppe, kann dies zur Entstehung von Konflikten zwischen Gruppen beitragen. Dafür verantwortlich sind psychologische Mechanismen wie die soziale Kategorisierung, Stereotypisierung und die Anwendung von Vorurteilen über andere soziale Gruppen. Dieses Kapitel beschäftigt sich mit den Funktionen, der Entstehung und den möglichen negativen Konsequenzen dieser Mechanismen. Zwar stellen soziale Kategorisierung, Stereotypisierung und Vorurteile über andere Gruppen nützliche Hilfsmittel für Menschen dar. Soziale Kategorisierung und Stereotypisierung erfüllen beispielsweise basale kognitive Funktionen wie die Reduzierung von Komplexität im Umgang mit der sozialen Welt. Vorurteile können wiederum die Aufrechterhaltung eines positiven Bildes von sich selbst und der eigenen Gruppe fördern und erfüllen somit eine motivationale Funktion. Aber diese Mechanismen haben auch ihre Schattenseiten. Werden Stereotype durch soziale Kategorisierung aktiviert, dann können sie das Verhalten gegenüber der betreffenden Gruppe negativ beeinflussen. Auch wenn die Aktivierung von Stereotypen automatisch abläuft und schwer zu kontrollieren ist, bestehen doch Möglichkeiten, deren Auswirkungen und sogar die Aktivierung selbst zu unterbinden – beispielsweise durch eine hohe interne Motivation zu vorurteilsfreiem Verhalten. Ebenso kann die Aufwertung der eigenen Gruppe in soziale Diskriminierung und eine Abwertung von Fremdgruppen münden, wenn dies durch situative Faktoren wie Bedrohungserleben oder Persönlichkeitsvariablen wie Autoritarismus begünstigt wird. Neben den Funktionen und Folgen werden in diesem Kapitel auch die Faktoren beleuchtet, die zur Entstehung und Aufrechterhaltung von Stereotypen beitragen. Dazu zählen die subjektive Wahrnehmung tatsächlicher Zusammenhänge zwischen Gruppenmitgliedschaften und Eigenschaften oder Verhaltensweisen, die Verwendung bestimmter sprachlicher Muster und die in einer Gesellschaft vorherrschenden Rollenbilder. Weiterhin gibt es globale Eigenschaftsdimensionen, anhand derer Menschen andere als Teil einer Gruppe beurteilen.

Schlüsselwörter: Soziale Kategorisierung, Stereotype, Vorurteile, Diskriminierung, Intergruppenbeziehungen

Abstract

When humans are no longer seen as individuals but as members of a certain group, this can contribute to the development of conflicts between groups. Psychological mechanisms such as social categorization, stereotyping, and the application of prejudice towards other social groups are responsible for this. This chapter deals with the functions, the development, and the possible negative consequences of these mechanisms. Social categorization,

stereotyping, and prejudice towards other groups constitute useful tools for humans. Social categorization and stereotyping, for instance, fulfill basic cognitive functions such as reducing complexity in dealing with the social world. Prejudice can foster the maintenance of a positive image of oneself and one's own group, thereby fulfilling a motivational function. However, these mechanisms have their downsides. Once activated through social categorization, stereotypes can negatively influence the behavior towards the respective group. Although stereotype activation runs automatically and is hard to control, there are possibilities to prevent its consequences and even activation itself – for instance, through high internal motivation to behave unprejudiced. Likewise, ingroup enhancement can lead to social discrimination and outgroup derogation, if promoted by situational factors like threat perceptions or personality variables like authoritarianism. Besides the functions and consequences, in this chapter we will illuminate the factors that contribute to the development and maintenance of stereotypes. These are, among others, the subjective perception of factual relations between group memberships and characteristics or behaviors, the usage of certain linguistic patterns, and the role models that are prevalent in society. Furthermore, people use global dimensions of characteristics to evaluate others as part of a group.

Keywords: social categorization, stereotypes, prejudice, discrimination, intergroup relations

Soziale Kategorisierung, Stereotype, Vorurteile

Unabhängig davon, ob beispielsweise Israelis und Palästinenser*innen oder zwei Religionsgruppen aufeinandertreffen, werten Beobachtende genau wie Beteiligte die Konfliktparteien oft als *die* Israelis und *die* Palästinenser*innen. Es werden nicht einzelne Individuen, sondern Gruppen als Akteur*innen in einem solchen Konflikt wahrgenommen. Dieses Kapitel beschäftigt sich deshalb mit dieser sozialen Kategorisierung und weiteren sozialpsychologischen Grundlagen, die zur Entstehung und zum Verlauf von Konflikten beitragen. Dabei stellen wir die grundlegenden kognitiven und motivationalen Mechanismen in den Vordergrund: soziale Kategorisierung, Stereotypisierung sowie die Entstehung und Anwendung von Vorurteilen über andere soziale Gruppen. Neben der Funktionalität für das sie anwendende Individuum werden hier vor allem die negativen Folgen behandelt, die sich aus diesen Mechanismen in Intergruppenkontexten im Allgemeinen und im Kontext von Konflikten im Besonderen ergeben können. Vorab werden wir die zentralen Konzepte definieren und deren Zusammenhänge beschreiben.

Begriffsbestimmungen

Kategorisierung im Allgemeinen bezieht sich auf die Tendenz von Menschen, die Umwelt zu klassifizieren und Objekte in voneinander unterscheidbare Gruppen einzuteilen (Rosch, 1975). Anhand der äußeren Merkmale eines Objekts – beispielsweise Blätter und Äste – sind Menschen in der Lage, dieses automatisch und schnell einer Kategorie – hier zum Bei-

spiel der Kategorie „Baum“ — zuzuordnen. Dieser Mechanismus greift auch bei der Wahrnehmung von Menschen. Wenn man also andere Menschen aufgrund ihrer äußeren Merkmale — wie Alter, Geschlecht, Hautfarbe oder vermeintlicher Herkunft — einer bestimmten Gruppe zuordnet, spricht man von *sozialer Kategorisierung* (Macrae & Bodenhausen, 2000). Mit einer sozialen Kategorie sind in der Regel bestimmte prototypische Eigenschaften und Verhaltensweisen verknüpft, welche diese Gruppe beschreiben und von anderen Gruppen abgrenzen. Diese mentale Repräsentation — also das „Bild“, welches einem in den Sinn kommt, wenn man an eine bestimmte Gruppe denkt — bezeichnet man als *Stereotyp* über eine Gruppe (Hilton & Hippel, 1996; Kite & Whitley, 2016). Stereotype enthalten die Zuschreibungen von typischen Merkmalen einer Gruppe. Die soziale Kategorisierung und die Aktivierung von Stereotypen geschehen häufig spontan und unwillentlich. Sie ermöglichen eine Reduzierung der Komplexität der zahlreichen Reize, mit denen Menschen konfrontiert sind.

Während Stereotype inhaltlich beschreibenden Charakter haben, sind *Vorurteile* globale Bewertungen einer Gruppe und deren Mitglieder, welche sowohl negativ als auch positiv sein können (Brewer, 2007; Kite & Whitley, 2016). Im Kontext der Entstehung von Intergruppenkonflikten werden unter dem Begriff Vorurteile meistens negative Bewertungen einer Gruppe und deren Mitglieder betrachtet. Stereotype bilden häufig die kognitive Grundlage für Vorurteile. Eine Person, die beispielsweise Geflüchtete für faul und gefährlich hält (Stereotyp), wird Mitgliedern dieser Gruppe eher ablehnend gegenüberstehen, das heißt sie negativ bewerten (Vorurteil). Weiterhin zeigen sich Vorurteile in negativen affektiven Reaktionen auf Mitglieder einer Gruppe („Diese Leute machen mich wütend“). Außerdem wird das eigene vergangene Verhalten in die Bewertung der Gruppe einbezogen („Ich bin diesen Leuten bisher immer aus dem Weg gegangen, also mag ich sie vermutlich nicht“). Im Gegensatz zu Stereotypen beziehen Vorurteile die Unterscheidung in Eigen- und Fremdgruppen mit ein.

Wie tragen Stereotype und Vorurteile zu Konflikten bei? Konflikte entstehen vor allem dadurch, dass eine Gruppe von ihren Mitgliedern anders wahrgenommen wird als von Mitgliedern einer fremden Gruppe — man spricht von *Perspektivendivergenz*. Dies liegt darin begründet, dass sich die Vorurteile (und zum Teil auch die Stereotype) über eine Gruppe zwischen den Mitgliedern der Gruppe und den Mitgliedern anderer Gruppen unterscheiden, weil Personen ihre eigene Gruppe positiver bewerten als fremde Gruppen (Tajfel & Turner, 1979, siehe Abschnitt zum Ansatz der sozialen Identität unten). Die unterschiedlichen Bewertungen (Vorurteile) können einen Anlass zum Konflikt bieten, weil sie mit einer unterschiedlichen Wahrnehmung des Anspruchs auf Ressourcen einhergehen. Im Rahmen der Zuordnung von Ressourcen können dann aus symbolischen Konflikten über die legitime oder illegitime Statureinschätzung einer Gruppe (d.h. die Angemessenheit oder Unangemessenheit ihrer Bewertung) realistische Konflikte um Ressourcen werden.

Im Folgenden werden wir uns genauer mit den Prozessen und den Funktionen von sozialer Kategorisierung und Stereotypen beschäftigen sowie auf die Entstehung von Stereotypen und deren mögliche negative Konsequenzen im Intergruppenkontext eingehen. Daran anschließend und darauf aufbauend werden wir die Entstehung und Anwendung von Vorurteilen in den Blick nehmen.

Nutzen von sozialer Kategorisierung und Stereotypen

Wie für jede Art der Kategorisierung gilt auch im Falle der sozialen Kategorisierung, dass diese einem das Leben in der sozialen Welt deutlich erleichtert, indem sie Komplexität reduziert (Macrae & Bodenhausen, 2000). Wenn man Objekte oder Menschen einer bestimmten Kategorie zuordnet, kann man auf die mentale Repräsentation der Kategorie zurückgreifen, anstatt ein Exemplar dieser Kategorie genau kennenlernen und beurteilen zu müssen (Fiske & Neuberg, 1990), was sehr zeit- und ressourcenintensiv wäre. Deshalb greifen Menschen, so lange sie nicht durch Rahmenbedingungen oder eine Inkonsistenz zwischen der Wahrnehmung einer Person und der Repräsentation ihrer Gruppe motiviert sind, genauer zu verarbeiten, auf Stereotype zurück.

Stereotype heben Gemeinsamkeiten innerhalb von Gruppen („Deutsche sind ordnungsliebend“) und Unterschiede zwischen Gruppen („Südeuropäer*innen sind temperamentvoller als Deutsche“) hervor und organisieren so unseren Umgang mit Informationen über die soziale Welt (Allport, 1954). Wenn man beispielsweise einer Frau mit Kopftuch begegnet, würde man sie aufgrund dieses Merkmals vielleicht als Muslimin kategorisieren. Durch diese soziale Kategorisierung werden diejenigen Eigenschaften mental aktiviert, die man als Gemeinsamkeiten der Menschen muslimischen Glaubens annimmt, möglicherweise, dass diese religiös und konservativ sind. Gleichzeitig würden auch die Unterschiede aktiviert, die man gegenüber anderen Gruppen wahrnimmt — beispielsweise, dass Muslim*innen ein rückständigeres Geschlechterrollenbild haben als „aufgeschlossene Westeuropäer*innen“. Wenn man nicht motiviert ist, die Frau mit dem Kopftuch näher kennenzulernen, wird man das Stereotyp — also das Bild, das man von der ganzen Gruppe hat, der man sie zuordnet — auf sie übertragen und sie ebenfalls als religiös und konservativ einschätzen. Die aus der sozialen Kategorisierung und dem damit verbundenen Stereotyp resultierenden Faustregeln können spontan eingesetzt werden, ohne viel darüber nachzudenken. Menschen sind also in der Lage, allein auf Basis der Information über die Gruppenzugehörigkeit einer Person, zum Teil weitreichende Schlussfolgerungen über sie zu ziehen, weil sie auf ihr stereotypes Wissen über die Kategorie zugreifen können. Soziale Kategorisierung und Stereotype ermöglichen es einem so, effizient mit den begrenzten mentalen (und zeitlichen) Ressourcen umzugehen, die einem zu Verfügung stehen (Macrae, Milne & Bodenhausen, 1994). Gleichwohl soll betont werden, dass das bloße Wissen über ein kulturell geteiltes Stereotyp nicht unbedingt mit den persönlichen Überzeugungen eines Individuums in der Gesellschaft einhergeht (Devine, 1989). Nur weil man sich dessen bewusst ist, dass Muslim*innen von vielen Deutschen als konservativ betrachtet werden, muss man diese Einschätzung selbst nicht teilen. Welche

Faktoren dazu beitragen, ob ein (kulturell geteiltes) Stereotyp bei einer bestimmten Person aktiviert wird oder sich in Einstellungen und Verhalten einer anderen Gruppe gegenüber widerspiegeln, wird später in diesem Kapitel behandelt.

Ein weiterer Nutzen von sozialer Kategorisierung und Stereotypen besteht darin, dass sie Menschen helfen, sich auf unbekannte Situationen einzustellen. Wenn beispielsweise eine Person einen Auslandsaufenthalt in den USA verbringt, dann wird sie bei ihren ersten Begegnungen mit der dort lebenden Bevölkerung vermutlich all das zurate ziehen, was sie mit US-Amerikaner*innen in Verbindung bringt (z.B. Englisch sprechend, interessiert an Baseball) und deren Verhalten entsprechend bewerten. So wäre die Person nicht überrascht, wenn neue Bekannte sie zu einem Baseball-Spiel einladen würden. Die soziale Kategorisierung ermöglicht es Menschen also, gegenüber ihnen fremden Personen aufgrund deren Merkmale (z.B. lebt in den USA) bestimmte Erwartungen zu generieren, die ihre Wahrnehmung und ihr Verhalten leiten. Somit verfügen Menschen, ohne jedes Mitglied einer Gruppe einzeln kennengelernt zu haben, über bestimmte Vorstellungen, wie sich ein Mitglied dieser Gruppe ihnen gegenüber verhalten wird, und zudem auch ein Repertoire an eigenen Verhaltensweisen, welche durch die Begegnung mit einer bestimmten sozialen Kategorie ausgelöst werden.

Stereotype sind aber nicht nur kognitiv nützliche Werkzeuge, sondern sie erfüllen auch eine soziale Funktion. So kann das Ausdrücken und Kommunizieren stereotyp-inkonsistenter Informationen dazu dienen, eine Art soziale Verbundenheit auszudrücken und herzustellen. Informationen, die im Einklang mit einem gesellschaftlich geteilten Stereotyp stehen, werden von den Empfänger*innen solcher Informationen eher als geeignet beurteilt, um eine persönliche Bindung zu einer/einem Gesprächspartner*in herzustellen, als solche Informationen, die im Widerspruch zum Stereotyp stehen (Clark & Kashima, 2007). Auf die Übermittlung von Stereotypen durch Kommunikation werden wir später noch näher eingehen.

Die Eigenschaften und Erwartungen, die man mit einer sozialen Kategorie in Verbindung bringt, lassen sich in der Regel nicht auf all ihre Mitglieder anwenden — nicht alle US-Amerikaner*innen sind begeisterte Baseball-Fans. Gleichzeitig soll erwähnt werden, dass durchaus hohe Übereinstimmungen zwischen der mittleren Ausprägung einer Eigenschaft in einer Gruppe und dem über sie verbreiteten Stereotyp bestehen können (Jussim, Crawford & Rubinstein, 2015). Stereotype sind also nicht zwingend ungenau, wenn es um die Beschreibung ganzer Gruppen geht. Dies unterscheidet sich aber zwischen verschiedenen Gruppen. So stimmen gesellschaftlich geteilte Stereotype über anhand demographischer Kriterien (z.B. Geschlecht oder ethnische Zugehörigkeit) eingeteilte Gruppen deutlich mehr mit der tatsächlichen (mittleren) Ausprägung von Eigenschaften überein als Stereotype über die Persönlichkeitsmerkmale bestimmter Nationalitäten (Jussim et al., 2015). Unabhängig von deren Akkuratheit lässt sich festhalten, dass soziale Kategorisierung und Stereotype zwar in vielen Situationen das Leben erleichtern können, aber auch zu einer Vereinfachung der Realität führen, welche anfällig für Fehlschlüsse ist, insbesondere wenn es um die Beurteilung einzelner Gruppenmitglieder geht. Des Weiteren bildet die Einteilung in verschiedene soziale Katego-

rien oder Gruppen auch die Grundlage für unerwünschte Einstellungen und Verhaltensweisen, welche im schlimmsten Falle zu sozialer Diskriminierung und Gewalt führen können. Bevor wir auf die negativen Konsequenzen von Stereotypen eingehen, möchten wir uns aber zunächst mit deren Entstehung und Inhalt beschäftigen.

Entstehung von Stereotypen

Illusorische Korrelationen. Stereotype werden zwar in der Regel innerhalb von Gesellschaften geteilt, d.h. die meisten Mitglieder einer Gesellschaft sind sich über die Inhalte des dominanten Stereotyps über eine Gruppe bewusst. Stereotype Überzeugungen sind aber auch Ausdruck der individuellen Lerngeschichte, also den eigenen direkten oder indirekten Erfahrungen mit Mitgliedern einer bestimmten Gruppe. Je häufiger man ein bestimmtes Verhalten oder eine bestimmte Eigenschaft bei einem Mitglied einer bestimmten Gruppe beobachtet, desto eher wird man diese als Teil des Stereotyps über diese Gruppe aufnehmen. Wenn also in den Medien häufiger über Straftaten durch Asylsuchende berichtet wird als über Straftaten durch Einheimische, kann dies dazu führen, dass man Asylsuchende eher als kriminell wahrnimmt. Solche Verknüpfungen zwischen Gruppenmitgliedschaften und Eigenschaften bzw. Verhaltensweisen können sowohl die Entstehung neuer Stereotype bedingen als auch bestehende Stereotype verstärken (Meiser & Hewstone, 2010). Diese Zusammenhänge spiegeln jedoch nicht zwingend die Realität wider, sondern hängen davon ab, welche Informationen man präsentiert bekommt – im Beispiel wird ein Verhalten vermehrt im Zusammenhang mit Asylsuchenden genannt, sodass eine Assoziation zwischen Gruppen und Verhalten ausgebildet wird, die nicht der Verteilung des Verhaltens auf die Gruppen in der Realität entspricht. Aber selbst wenn dargestellte Zusammenhänge die Realität adäquat abbilden, können diese von Menschen verzerrt wahrgenommen und interpretiert werden.

Treten solche Verzerrungen in der Verknüpfung von Gruppenmitgliedschaft und zugeschriebenen Eigenschaften auf, spricht man von *illusorischen Korrelationen* (Hamilton & Gifford, 1976). Illusorische Korrelationen bezeichnen also einen wahrgenommenen Zusammenhang zwischen zwei Variablen – beispielsweise einer Gruppenzugehörigkeit und einer Eigenschaft – obwohl dieser gar nicht existiert. Nachgewiesen wurde dieses Phänomen im Zusammenhang mit der Entstehung neuer Stereotype über vorher unbekannte Gruppen. Hamilton und Gifford (1976) zeigten, dass Versuchsteilnehmende einen Zusammenhang zwischen unerwünschten Verhaltensweisen und einer Gruppenmitgliedschaft (Gruppe B) wahrnahmen, obwohl der Anteil des gezeigten Verhaltens zwischen den Gruppen identisch war. In Gruppe A zeigten acht von 26 Gruppenmitgliedern das unerwünschte Verhalten, in Gruppe B vier von 13 Mitgliedern (also jeweils ca. 30% der Mitglieder). Bei der Zuschreibung von Eigenschaften zu den beiden Gruppen wurde hier aber nicht auf den Anteil unerwünschten Verhaltens zurückgegriffen, welcher für das Vorhandensein eines Zusammenhangs eigentlich entscheidend wäre, sondern auf die absolute Gruppengröße. Gruppe B wurden mehr negative Eigenschaften zugeschrieben, weil das unerwünschte Verhalten für die kleinere Gruppe als charakteristischer wahrgenommen wurde als für die größere Gruppe A. Die verzerrte

Wahrnehmung von Zusammenhängen zwischen einer Gruppenmitgliedschaft und einer Eigenschaft oder einem Verhalten kann also erklären, wie es zu einer Neubildung von Stereotypen kommen kann.

Einem verwandten theoretischen Ansatz zufolge ist die Auftretenswahrscheinlichkeit von Ereignissen ausschlaggebend dafür, dass bestimmte Gruppen mit bestimmten Eigenschaften verbunden werden. Eine Gruppe, die häufiger in einer Gesellschaft vorkommt (z.B. Einheimische), wird eher mit häufig in einer Gesellschaft vorkommenden Eigenschaften (z.B. gesetzestreu) in Verbindung gebracht, wohingegen selten vorkommende Gruppen (z.B. Migrant*innen) mit selten auftretenden Eigenschaften (z.B. kriminell) verknüpft werden. Diese sogenannten *Pseudokontingenzen* können erklären, wie Stereotype entstehen und warum beispielsweise negative Eigenschaften mit gesellschaftlichen Minderheiten in Verbindung gebracht werden (Kutzner & Fiedler, 2017).

Sprache. Sprache kann einen vielfältigen Einfluss auf die Entstehung, Weitergabe oder Veränderung von Stereotypen haben. Ein wichtiger Schritt in der Entstehung von Stereotypen durch Sprache besteht darin, dass Menschen Schlussfolgerungen ziehen, die nicht auf derselben Ebene wie ein eigentlich beobachtetes Verhalten angesiedelt sind und sich dies in ihren Äußerungen über die Gruppe widerspiegelt (Beukeboom & Burgers, 2019). So kann eine sehr konkrete Beobachtung (z.B. „Ein Asylbewerber hat gefälschte Dokumente vorgelegt“) durch eine Aussage beschrieben werden, welche der ganzen Gruppe eine Eigenschaft zuschreibt (z.B. „Asylsuchende sind kriminell“) — es wird also von einer Person auf eine Gruppe und vom Verhalten auf eine Eigenschaft geschlossen. Solche abstrakten Verhaltensbeschreibungen sind informativer in Bezug auf die Eigenschaften der ausführenden Person bzw. der Gruppe, zu der sie zugeordnet wird. Ebenso wird die abstrakte Beschreibung einer Eigenschaft statt eines konkreten Verhaltens als zeitlich stabiler eingeschätzt und führt zu der Erwartung, dass die Person oder ein Mitglied einer Gruppe dieses Verhalten wieder ausführen wird (Semin & Fiedler, 1988). Wenn also dasselbe zugrundeliegende Verhalten eher mit abstrakten (z.B. Adjektiven) anstelle von konkreten Formulierungen (z.B. Handlungsverben) beschrieben wird, kann das mehr Informationen liefern als das Ereignis an sich erlaubt. Somit tragen abstrakte Formulierungen stärker zur Entstehung eines Stereotyps über eine Gruppe bei als konkrete Formulierungen.

Weitere Forschung zeigt, dass die Verwendung bestimmter sprachlicher Formulierungen zur Aufrechterhaltung von Stereotypen beitragen kann. So führt die Verwendung von Substantiven zur Beschreibung einer Person (z.B. „Die Frau ist Muslimin“) im Vergleich zu Adjektiven („Die Frau ist muslimisch“) oder Verben („Die Frau trägt ein Kopftuch“) dazu, dass man von der Person eher Verhaltensweisen erwartet, die im Einklang mit dem Stereotyp über die Gruppe stehen (Carnaghi et al., 2008). Darüber hinaus wird Verhalten, welches vom Stereotyp abweicht (z.B. ein weinender Mann), eher konkret beschrieben („Er hat Tränen in den Augen“), während für Verhalten im Einklang mit dem Stereotyp (z.B. eine weinende Frau) eher abstrakte Formulierungen verwendet werden („Sie ist emotional“). Dieses Phänomen wird als *linguistic expectancy bias* (LEB; Wigboldus, Semin, & Spears, 2000) bezeichnet.

Außerdem wird positives Verhalten eines Mitglieds der eigenen Gruppe eher abstrakt beschrieben wird, dasselbe Verhalten von Mitgliedern einer anderen Gruppe aber eher konkret — der sogenannte *linguistic intergroup bias* (LIB; Maass, Salvi, Arcuri & Semin, 1989). Umgekehrt werden negative Verhaltensweisen eher abstrakt beschrieben, wenn sie von Fremdgruppenmitgliedern ausgeführt werden, jedoch eher konkret, wenn Eigengruppenmitglieder dieses Verhalten zeigen. Die Abstraktheit in der Beschreibung stereotypkonsistenten Verhaltens verstärkt also das Stereotyp oder Vorurteil über die Gruppe, welches ohnehin schon geteilt wird — häufig zugunsten der eigenen Gruppe und auf Kosten anderer Gruppen. Somit dienen bestimmte sprachliche Formulierungen der Aufrechterhaltung bestehender Stereotype und Vorurteile — auch wenn diese nicht unbedingt bewusst eingesetzt werden.

Stereotype im gesellschaftlichen Kontext. Stereotype können auch das Resultat einer bestimmten Rollenverteilung innerhalb einer Gesellschaft darstellen, welche wiederum durch mediale Berichterstattung und Unterhaltungsformate verstärkt werden können. Die Zuschreibung von bestimmten Eigenschaften zu einer Gruppe kann sich aus den Rollen ergeben, die eine Gruppe in einer Gesellschaft üblicherweise einnimmt. Dies wurde häufig im Zusammenhang mit Geschlechtsstereotypen untersucht. Wenn also beispielsweise Frauen in einer Gesellschaft häufiger die Rolle der Kindererziehung und Haushaltspflege zukommt als Männern, kann das dazu führen, dass bestimmte Eigenschaften (z.B. „fürsorglich“) eher mit Frauen als mit Männern in Verbindung gebracht werden (Eagly & Steffen, 1984). Insofern stellen (Geschlechts-)Stereotype eine nachträgliche Rechtfertigung oder Rationalisierung sozialer Rollen und Statusunterschiede dar (Hoffman & Hurst, 1990). Solche gesellschaftlichen Rollenbilder werden auch durch gängige Medienformate wie Film und Fernsehen verstärkt, indem Frauen und Männer dort geschlechtsstereotype Rollen übernehmen (Lauzen, Dozier & Horan, 2008). Ebenso wirkt sich die Art und Weise, wie über Geflüchtete in den Medien berichtet wird (z.B. als Bedrohung), darauf aus, wie die Rezipient*innen solcher Inhalte über die betreffende Gruppe denken und ob sie Geflüchteten beispielsweise mehr oder weniger menschliche Eigenschaften zuschreiben (Esses, Medianu & Lawson, 2013).

Einen ähnlichen Mechanismus zur Entstehung von Stereotypen stellt die Aufrechterhaltung von Hierarchieunterschieden zwischen Gruppen in einer Gesellschaft dar. Bestimmte Eigenschaften werden Gruppen zugeschrieben, um ihren Platz in der Gesellschaft zu festigen (Jost & Banaji, 1994). Beispielsweise werden also Mitgliedern mächtiger Gruppen Eigenschaften zugeschrieben, die ihre mächtige Stellung rechtfertigen (z.B. „kompetent“). Gleichermaßen werden Stereotype über gesellschaftlich weniger einflussreiche Gruppen gebildet, die mit deren niedrigen sozialen Stellung einhergehen (z.B. „unzuverlässig“). Stereotype werden also benutzt, um Unterschiede in gesellschaftlichem und ökonomischem Status zwischen Gruppen zu begründen (Jost, Banaji & Nosek, 2004). Dieser Ansatz der Rechtfertigung des bestehenden Systems kann auch erklären, warum Menschen zum Teil (negative) Stereotype über ihre eigene Gruppe besitzen. Die Wahrnehmung der eigenen Gruppe beispielsweise als inkompetent und faul kann nämlich dazu benutzt werden, um die eigene niedrigere soziale Stellung zu legitimieren.

Inhalte von Stereotypen

Stereotype bilden sich, wie im vorigen Abschnitt beschrieben, aufgrund gesellschaftlicher Entwicklungen heraus. Daher liegt es nahe, dass auch der Inhalt von Stereotypen gesellschaftlichen Veränderungen Rechnung trägt. Eine berühmte Studienreihe in den USA (die sogenannte Princeton-Trilogie; Gilbert, 1951; Karlins, Coffman & Walters, 1969; Katz & Braly, 1933) untersuchte die Stabilität von Stereotypen gegenüber bestimmten ethnischen Gruppen und Nationalitäten über Jahrzehnte hinweg. Diese Studien deuten darauf hin, dass sowohl der Inhalt von Stereotypen als auch der Konsens über diese Stereotype sich über die Zeit hinweg verändern. Neuere Studien bestätigen diese Dynamik und zeigen unter anderem, dass der Konsens — also das Maß an Übereinstimmung unter den Befragten, dass eine bestimmte Eigenschaft eine bestimmte Gruppe beschreibt — über die Zeit hinweg zugenommen hat (Madon et al., 2001). Beinhaltete beispielsweise das Stereotyp über Afroamerikaner*innen bei einer Mehrheit der Befragten in den 1930er Jahren noch Eigenschaften wie „abergläubig“, oder „faul“, so spielten diese Zuschreibungen in den 2000er Jahren keine Rolle mehr. Obwohl diese Studien interessante Einblicke in Bezug auf die zeitliche Entwicklung von Stereotypen ermöglichen, erlauben es die abgefragten Eigenschaften nicht, auf eine Systematik oder Prinzipien hinter dem konkreten Inhalt der Stereotype zu schließen (Fiske, Cuddy, Glick & Xu, 2002).

Dies ermöglichen jedoch gängige Modelle der Sozialpsychologie, denen zufolge es zwei grundlegende Dimensionen gibt, anhand derer Menschen Gruppen und ihre Mitglieder beschreiben (Abele, Ellemers, Fiske, Koch & Yzerbyt, 2020). Die sogenannte vertikale Dimension beinhaltet die wahrgenommene Fähigkeit und das Durchsetzungsvermögen einer Person bzw. Gruppe. Die horizontale Dimension ist aus wahrgenommener Freundlichkeit und Moralität zusammengesetzt. Während die vertikale Dimension also hauptsächlich das Vorankommen einer Gruppe in Bezug auf Statushierarchien beschreibt, umfasst die horizontale Dimension die Bereitschaft, sich auf interdependente soziale Beziehungen einzulassen. Da die beiden Dimensionen als weitgehend voneinander unabhängig angesehen werden, ergeben sich verschiedene Kombinationsmöglichkeiten, was die Wahrnehmung von Fähigkeit/Durchsetzungsvermögen und Freundlichkeit/Moralität bei einer bestimmten Gruppe betrifft. Eine Gruppe kann also als kompetent und freundlich, inkompetent und freundlich, kompetent und unfreundlich oder inkompetent und unfreundlich wahrgenommen werden — auch Abstufungen dazwischen sind möglich, da die Ausprägung der Eigenschaften als Kontinuum verstanden wird.

Die Zuordnung einer anderen Gruppe auf den zwei Dimensionen hängt davon ab, in welcher Beziehung diese Gruppe zur eigenen Gruppe steht (Fiske et al., 2002). Entscheidend sind hier vor allem Statusunterschiede und Wettbewerb zwischen den Gruppen. So hängt die Wahrnehmung von Fähigkeit/Durchsetzungsvermögen davon ab, ob der anderen Gruppe ein höherer oder niedrigerer (gesellschaftlicher) Status zugeschrieben wird als der eigenen Gruppe. Ein vergleichsweise höherer Status geht mit der Wahrnehmung höherer Fähigkeit

einher. Diese Stereotype können, wie oben bereits beschrieben, einer Stabilisierung von Statusunterschieden in der Gesellschaft dienen. Ebenso werden Gruppen, mit denen sich die eigene Gruppe im Wettbewerb befindet, für weniger freundlich und moralisch gehalten, weil man bei diesen negative Absichten gegenüber der eigenen Gruppe vermutet. Wenn also Gruppen beispielsweise im Konflikt über vorhandene Ressourcen stehen, ist es wahrscheinlich, dass sie sich gegenseitig als wenig freundlich und moralisch wahrnehmen.

Die sogenannte „Image Theory“ der Beziehungen zwischen Gruppen (Alexander, Brewer & Livingston, 2005) führt diesen Gedanken noch weiter und benennt fünf Kategorien („Images“), in die Gruppen basierend auf dem Beziehungsmuster zwischen der eigenen und der anderen Gruppe zugeordnet werden und die mit spezifischen Stereotypen und Vorurteilen einhergehen. Diese Beziehungsmuster zeichnen sich durch ein unterschiedliches Ausmaß übereinstimmender bzw. entgegengesetzter Ziele der Gruppen sowie Unterschiede in Status und Macht der Gruppen aus. Der Theorie zufolge beziehen sich Statusunterschiede darauf, welche Gruppe ein höheres Maß an Achtung und Wertschätzung erfährt, Machtunterschiede sind hingegen strukturell verankert (z.B. politische, wirtschaftliche oder militärische Ressourcen). So werden Gruppen, die mit der eigenen Gruppe übereinstimmende Ziele verfolgen sowie gleichen Status und gleiche Macht besitzen, als Verbündete betrachtet. Gruppen, die entgegengesetzte Ziele verfolgen, aber einen höheren Status sowie höhere Macht besitzen, werden als imperialistisch bezeichnet. Diese Theorie stellt eine Grundlage dar, um die Entstehung internationaler Konflikte zu erklären.

Unabhängig von den spezifischen Beziehungen zwischen Gruppen, scheinen einige Stereotype kulturübergreifende Gültigkeit zu haben: so werden reiche Menschen in der Regel als kompetent, aber unfreundlich wahrgenommen (Fiske, Cuddy & Glick, 2007). Eine Untersuchung in 49 Ländern weltweit zeigte, dass es zwischen den Nationen eine hohe Übereinstimmung darin zu geben scheint, US-Amerikaner*innen als durchsetzungsfähig, weltoffen, aber zugleich feindselig wahrzunehmen (Terracciano & McCrae, 2007). Andere Stereotype hingegen sind kulturspezifisch. Besonders die Zuschreibung von Kompetenz und Freundlichkeit zur eigenen Gruppe bzw. der prototypischen Gruppe in einer Gesellschaft scheint ein Phänomen zu sein, das vor allem in individualistischen Kulturen auftritt — weniger jedoch in kollektivistischen Kulturen (Cuddy et al., 2009).

Weiterhin hängt das Auftreten gesellschaftlicher Konflikte damit zusammen, ob Gruppen eindeutig positiv bzw. negativ wahrgenommen werden oder ob ein erhöhtes Ausmaß an Ambivalenz (d.h. positive Zuschreibung auf einer Dimension und negative Zuschreibung auf einer anderen Dimension) auftritt. In Gesellschaften, in denen Frieden und weitgehende Gleichberechtigung herrschen (z.B. Dänemark), sowie in Gesellschaften, die von starken Konflikten geprägt sind (z.B. Pakistan), ist eine eindeutige Zuschreibung von positiven bzw. negativen Stereotypinhalten häufiger (Durante et al., 2017). In Gesellschaften mit einem mittleren Konfliktlevel (gemessen anhand des „Global Peace Index“) wie den USA treten jedoch häufiger ambivalente Stereotype auf. Die Autor*innen erklären diesen Unterschied damit, dass Gesellschaften mit einem mittleren Konfliktlevel ambivalente Zuschreibungen benötigen, um die komplexeren Strukturen und Beziehungen zwischen Gruppen zu begründen.

Wenn es kaum Feindbilder gibt (geringes Konfliktlevel) oder klare Feindbilder existieren (hohes Konfliktlevel), dann bedarf es keiner Ambivalenz zur Einordnung verschiedener gesellschaftlicher Gruppen (Durante et al., 2017).

Die Zuschreibung bestimmter Eigenschaften zieht dann wiederum bestimmte emotionale Reaktionen und Verhaltensweisen nach sich (Abele et al., 2020). So lösen Gruppen, die man als kompetent und freundlich wahrnimmt (vor allem die eigene Gruppe) positive Emotionen wie Bewunderung oder Stolz aus, was zu Zuwendung und Hilfeverhalten führt. Auf der anderen Seite wird Gruppen, die als inkompetent und unfreundlich stereotypisiert werden (z.B. Obdachlose), eher mit Geringschätzung und Vermeidungsverhalten begegnet, weil man ihnen gegenüber negative Emotionen wie Ekel empfindet.

Diese Reaktionen beschreiben individuelle Verhaltenstendenzen. Der „Image Theory“ zufolge gibt es aber auch kollektive Verhaltensweisen, die sich aus dem Beziehungsmuster zwischen den Gruppen und der daraus hervorgehenden Klassifizierung ergeben (Alexander et al., 2005). Gruppen, die als Verbündete klassifiziert werden, erfahren Kooperation, wohingegen als imperialistisch eingestufte Gruppen Widerstand auslösen. Aus der Wahrnehmung bestimmter Eigenschaften bzw. der Zuschreibung von Stereotypen können sich also bestimmte Verhaltensreaktionen ergeben. Im Folgenden gehen wir noch etwas detaillierter auf die möglichen negativen Folgen ein, die sich direkt aus der Aktivierung von Stereotypen ergeben können.

Negative Folgen von Stereotypen

Wie bereits erwähnt, können Stereotype negative bis hin zu diskriminierenden Verhaltensweisen nach sich ziehen, welche allein als Reaktion auf bestimmte mit einer Gruppe verknüpfte Eigenschaften zurückgehen und nicht zwingend auf einer negativen Bewertung im Sinne eines Vorurteils beruhen (Brewer, 2007). Diese Verhaltensweisen gehen weit über die bloße fehlerhafte Beurteilung einzelner Personen hinaus, welche sich bei Verallgemeinerungen über ganze Gruppen automatisch ergeben.

Die Anwendung von Stereotypen kann auch äußerst gefährliche Konsequenzen haben, wie sich an zwei Beispielen veranschaulichen lässt. Dies zeigt beispielsweise Forschung zu Stereotypen, die in den USA vorherrschen. Einem dort weit verbreiteten Stereotyp zufolge werden junge schwarze Männer als gefährlich wahrgenommen (Wittenbrink et al., 1997). Das hat zur Folge, dass Versuchsteilnehmende in einem Experiment schneller auf einen bewaffneten Schwarzen schießen als auf einen bewaffneten Weißen (Correll, Park, Judd & Wittenbrink, 2002). Im Gegensatz dazu entscheiden sich die Versuchsteilnehmenden schneller, eine unbewaffnete Person nicht zu erschießen, wenn diese weiß ist. Diese Ergebnisse konnten auch in einer Studie mit deutschen Teilnehmenden bestätigt werden (Essien et al., 2017). Hier „schossen“ die Teilnehmenden schneller auf bewaffnete arabische Muslime als auf bewaffnete Weiße. Die reine Aktivierung einer sozialen Kategorie und der damit einhergehenden Stereotype kann also weitreichende Folgen haben, auch wenn diese hier lediglich

in Computersimulationen — wenn auch unter anderem mit Polizist*innen — untersucht wurden (Correll, Hudson, Guillermo & Ma, 2014).

Ein ähnliches Phänomen lässt sich bei der Identifikation von Gegenständen beobachten. Studien in den USA zeigten, dass Teilnehmende schneller in der Lage waren, eine Waffe als solche zu identifizieren, wenn sie zuvor das Gesicht einer schwarzen (im Vergleich zu einer weißen) Person gesehen hatten (Payne, 2001). Diese Ergebnisse legen nahe, dass Schwarze stärker mit Waffen in Verbindung gebracht werden als Weiße. Das eigentlich besorgniserregende Ergebnis dieser Studienreihe war aber, dass die Teilnehmenden häufiger Werkzeuge fälschlicherweise als Waffen identifizierten, wenn sie zuvor ein schwarzes (im Vergleich zu einem weißen) Gesicht gesehen hatten. Nachfolgende Untersuchungen konnten zeigen, dass für dieses Reaktionsverhalten nicht die negative Bewertung (Vorurteil) der Gruppe ausschlaggebend war, sondern die automatische Aktivierung des mit Schwarzen verbundenen Stereotyps (Judd, Blair & Chapleau, 2004). Die soziale Kategorisierung aufgrund der Hautfarbe und die damit verbundenen Stereotype können also dazu führen, dass harmlose Gegenstände für Waffen gehalten werden. In Situationen, in denen schnelles Handeln gefragt ist — beispielsweise bei Polizeieinsätzen — kann solch ein Verwechslungsfehler bisweilen tödliche Konsequenzen haben.

Diese Untersuchungsreihen zeigen, dass die Aktivierung von Stereotypen unbewusste oder automatische Prozesse auslösen kann, welche das Verhalten auf negative Weise beeinflussen. Dies wirft die Frage auf, ob Menschen lediglich hilflose Opfer ihrer automatisch ablaufenden Kognitionen sind oder ob sie nicht doch einen Einfluss darauf haben, dass Stereotype (nicht) aktiviert werden und ihr Verhalten leiten.

Unterdrückung (der Konsequenzen) von Stereotypen

Die sozialpsychologische Forschung legt nahe, dass es schwierig ist, Kontrolle über die Aktivierung von Stereotypen zu erlangen, da letztere unbewusst und automatisch geschieht (Bargh, 1999). Doch auch eine bewusste Kontrolle über deren Konsequenzen bzw. die Stereotypenwendung scheint nicht immer zu gelingen. Einige Studien, die dieser Frage nachgingen, legen nahe, dass eine gezielte Ausübung von Kontrolle zwar möglich ist, diese jedoch in einer nachfolgenden Situation sogar zu einer verstärkten Anwendung von Stereotypen führen kann (Macrae, Bodenhausen, Milne & Jetten, 1994). Wenn Versuchsteilnehmende instruiert wurden, beim Schreiben eines Texts über einen Skinhead auf stereotype Aussagen zu verzichten, gelang ihnen dies zwar in dieser Aufgabe. In einem nachfolgenden Text, für den diese Aufgabenstellung nicht mehr galt, wurden dann jedoch sogar mehr stereotype Aussagen getätigt als dies der Fall war, wenn die Versuchsteilnehmenden zu Beginn nicht aufgefordert wurden, ihre stereotypen Gedanken zu unterdrücken. Durch die bewusste Unterdrückung von Stereotypen (oder ungewollten Gedanken im Allgemeinen) kann es also zu einem sogenannten „Rebound-Effekt“ kommen. Spätere Untersuchungen zeigen jedoch, dass dieser Effekt nicht bei allen Stereotypen auftritt. So zeigte sich beispielsweise kein „Rebound-Effekt“ beim Schreiben eines Texts über homosexuelle Männer (Monteith, Spicer

& Tooman, 1998). Die Autor*innen begründen diesen Unterschied damit, dass unterschiedliche gesellschaftliche Normen zur Akzeptanz des jeweiligen Stereotyps vorherrschen. Während es in den untersuchten Stichproben (meistens Studierende) akzeptiert war, Stereotype gegenüber Skinheads auszudrücken, galt dies nicht für Stereotype gegenüber homosexuellen Männern. Es könnte also sein, dass der „Rebound-Effekt“ nur dann auftritt, wenn es gesellschaftlich toleriert wird, ein Stereotyp gegenüber einer bestimmten Gruppe zu äußern.

Es gibt Faktoren, die die Anwendung von Stereotypen erfolgreich verringern können wie beispielsweise die Motivation, sich vorurteilsfrei zu verhalten (Devine, 1989). Solch eine Motivation kann unterschiedliche Hintergründe haben. Beispielsweise ist es möglich, dass Menschen sich vorurteilsfrei Verhalten wollen, weil sie von anderen nicht negativ bewertet werden möchten oder weil sie sich politisch korrekt verhalten möchten (*externale* Motivation; Plant & Devine, 1998). Hingegen beruht die *internale* Motivation zu vorurteilsfreiem Verhalten darauf, dass dies im Einklang mit den eigenen Werten und Überzeugungen steht. Plant und Devine (1998) zeigten, dass Teilnehmende mit einer hohen externalen Motivation Schwarzen weniger stereotypkonsistente Eigenschaften zuschrieben, wenn sie diese Angabe mündlich vor der Versuchsleitung machen sollten im Vergleich zu einer anonymen Einschätzung. Teilnehmende mit einer hohen internalen Motivation schrieben Schwarzen konsistent weniger stereotypkonsistente Eigenschaften zu. Bei der externalen Motivation handelt es also lediglich um das Ziel, nicht vorurteilsbehaftet zu wirken, während die interne Motivation tatsächlich zu einer geringeren Anwendung von Stereotypen führt. Neuere Studien konnten diesen Unterschied bestätigen. Während internal motivierte Weiße angaben sich zu bemühen, in einer sozialen Interaktion ihrem schwarzen Gegenüber Respekt entgegenzubringen, waren external motivierte Weiße hauptsächlich damit beschäftigt, welches Bild ihr Gegenüber von ihnen erhalten würde (LaCosse & Plant, 2020). Die internale Motivation zum vorurteilsfreien Verhalten unterbindet sogar die verstärkte Anwendung von Stereotypen nach einem Unterdrückungsversuch — also den oben beschriebenen „Rebound-Effekt“ (Gordijn, Hindriks, Koomen, Dijksterhuis & Van Knippenberg, 2004). Somit kann die Motivation, aus derer heraus man sich vorurteilsfrei verhalten möchte, entscheidend dafür sein, ob aktivierte Stereotype sich im Urteilen und Verhalten von Menschen niederschlagen. Für Menschen, die internal motiviert sind, sich vorurteilsfrei zu verhalten, kann aber auch das Erleben einer Diskrepanz mit den eigenen Zielen einen positiven Einfluss auf zukünftige Situationen haben. Wenn man bemerkt, dass man eine Person irrtümlicherweise im Einklang mit dem Stereotyp behandelt hat (z.B. beim Einkaufen eine schwarze Person fälschlicherweise als Mitarbeiterin statt als Kundin identifiziert), löst dies einen Reflexionsprozess aus, der mit negativen Gefühlen und der Unterdrückung automatischer Verhaltenstendenzen einhergeht (Monteith, Ashburn-Nardo, Voils & Czopp, 2002). Das führt dazu, dass man in der nächsten Situation, in der ähnliche Hinweisreize vorhanden sind (z.B. in einem Einkaufsladen), weniger vorurteilsbehaftet reagiert und somit Kontrolle über das aktivierte Stereotyp ausübt.

Darüber hinaus scheint die Zielsetzung im Moment der Kategorisierung entscheidend dafür zu sein, ob ein Stereotyp überhaupt erst aktiviert wird (Moskowitz, 2010). Wenn also das Ziel, andere generell fair und unvoreingenommen beurteilen zu wollen, im Moment der

Kategorisierung dominanter ist als beispielsweise das Ziel, Menschen in Kategorien einzuteilen oder den eigenen Selbstwert wiederherzustellen, dann sollte es zu einer geringeren Stereotypaktivierung kommen. So konnte in mehreren Studien gezeigt werden, dass Personen, die chronisch egalitäre Ziele haben, weniger zu einer automatischen Aktivierung von Stereotypen neigen, weil für diese das Ziel der unvoreingenommenen Beurteilung dauerhaft das dominante ist (Moskowitz, Gollwitzer, Wasel & Schaal, 1999). Stereotype können also bereits vor ihrer Aktivierung unterdrückt werden, beispielsweise durch die Ziele, die man verfolgt. Auch das konkrete Ziel, sich in einer Situation nicht von Stereotypen leiten zu lassen, kann das Auftreten von normalerweise aus der Stereotypaktivierung folgenden Verhaltensweisen reduzieren. In einer Studie wurden US-amerikanische Studierende dazu aufgefordert, an das Wort „sicher“ zu denken, wenn ihnen ein schwarzes Gesicht präsentiert wird. Diese sogenannten Implementations-Intentionen („Wenn X passiert, werde ich Y tun“) führten dazu, dass die Studierenden weniger häufig die bereits beschriebene Tendenz zeigten, eine Waffe schneller als solche zu identifizieren, wenn sie zuvor ein schwarzes (vs. weißes) Gesicht sahen (Stewart & Payne, 2008).

Eine weitere Fragestellung, die in Bezug auf die Unterdrückung von Stereotypen untersucht wurde, ist, ob dies durch das Verneinen bestehender Stereotype (z.B. „Schwarze sind nicht bedrohlich“) geschehen kann oder durch das Bestätigen des Gegenteils eines Stereotyps (z.B. „Schwarze sind freundlich“). Sogenannte Verneinungs-Trainings, bei denen Versuchsteilnehmende mit „nein“ reagieren sollten, wenn ihnen ein Wort präsentiert wird, das normalerweise mit der vorgegebenen Gruppe assoziiert wird, und mit „ja“, wenn das präsentierte Wort normalerweise nicht mit der vorgegebenen Gruppe in Verbindung steht, können die automatische Stereotypaktivierung in einer nachfolgenden Aufgabe verringern (Kawakami, Dovidio, Moll, Hermsen & Russin, 2000). Allerdings legen nachfolgende Untersuchungen nahe, dass die verringerte Stereotypaktivierung in diesem Falle eher auf das Bestätigen des Gegenteils des Stereotyps zurückgeht als auf das Verneinen des bestehenden Stereotyps (Gawronski, Deutsch, Mbirkou, Seibt & Strack, 2008). Neuere Studien zeigen jedoch auch, dass das Lesen von positiven verneinten Aussagen über andere Gruppen (z.B. „Geflüchtete sind nicht kriminell“) die Bewertung der genannten Gruppe verbessert und zwar vor allem bei Personen mit einer negativen Voreinstellung (Winter, Scholl & Sassenberg, 2021). Die Wirksamkeit von Verneinungen lässt sich dabei darauf zurückführen, dass diese Aussagen im Vergleich zu positiven bejahten Formulierungen (z.B. „Geflüchtete sind gesetzestreu“) zu einem Nachdenken über verschiedene Alternativen anregen und somit ein Urteil im Einklang mit der spontanen Reaktion auf die Zielgruppe verringern.

Zusammengefasst legen diese Befunde nahe, dass Stereotype und ihre Auswirkungen insgesamt zwar schwierig zu kontrollieren sind und Versuche der Kontrolle auch ins Gegenteil umschlagen können, eine Unterdrückung aber durchaus möglich ist, wenn Menschen chronisch und internal motiviert sind. Im Folgenden beschäftigen wir uns mit der Frage, was passiert, wenn das (soziale) Selbst in die Wahrnehmung und Bewertung von Gruppen einbezogen wird. Genauer gesagt legen wir dar, wie die eigene soziale Identität zur Entstehung und Anwendung von Vorurteilen über andere soziale Gruppen beitragen kann.

Der soziale Identitätsansatz und die Bevorzugung der Eigengruppe

Nach dem sozialen Identitätsansatz (Tajfel & Turner, 1979; Turner et al., 1987; siehe auch Reicher et al., 2010) besteht das Selbstkonzept eines Menschen nicht nur aus einer persönlichen Identität — also der Vorstellung davon, wer man selbst in Abgrenzung zu anderen Personen ist („ich“ vs. „du“/ „ihr“) — sondern auch aus einer sozialen Identität. Die soziale Identität ergibt sich aus der Mitgliedschaft in sozialen Gruppen, die für das Selbstverständnis (*Selbstkonzept*) bedeutungsvoll sind. Ebenso wie bei den bereits beschriebenen Mechanismen der sozialen Kategorisierung kann es sowohl auf Basis äußerer Merkmale (z.B. Alter, Hautfarbe) als auch aufgrund subjektiver Merkmale (z.B. politische Überzeugungen, sexuelle Präferenzen) zur Selbstkategorisierung kommen. Mit der Mitgliedschaft in einer Gruppe geht also die Selbstkategorisierung als Mitglied dieser Gruppe einher. Die so entstehende *Eigengruppe* kann aber nur in Abgrenzung zu „den anderen“ — also den *Fremdgruppen* — verstanden werden. Selbstkategorisierung führt also automatisch zur Entstehung von Fremdgruppen, zu denen man sich selbst nicht zugehörig fühlt.

Der soziale Identitätsansatz formuliert Annahmen darüber, welche Folgen die soziale Kategorisierung in Eigen- und Fremdgruppe und die dadurch entstehende soziale Identität auf unser Urteilen und Verhalten haben. Ein grundlegendes Prinzip ist das Bedürfnis nach sogenannter positiver Distinktheit. Menschen streben grundsätzlich nach einem positiven Selbstbild. Das bedeutet, dass Menschen auf soziale Vergleiche aus sind, die positiv für sie und ihre Eigengruppe (als Teil des Selbstkonzepts) ausfallen. Menschen möchten also ihre Gruppe positiv von denjenigen Gruppen abheben, die sie als Fremdgruppen kategorisieren, weil es ihr Selbstwertgefühl steigert. Auch die positive Wahrnehmung der eigenen Person führt dazu, dass die eigenen Gruppen positiver wahrgenommen werden als fremde Gruppen (Otten & Wentura, 2001).

In der Folge neigen Menschen dazu, ihre Eigengruppe über Fremdgruppen zu bevorzugen und als positiver einzuschätzen — vor allem auf Beurteilungsdimensionen, die ihnen wichtig erscheinen. Dass die Einteilung in Eigen- und Fremdgruppe ausreichend ist, um eine Bevorzugung der Eigengruppe hervorzurufen, wurde in zahlreichen Untersuchungen bestätigt. Mithilfe des sogenannten Paradigmas der minimalen Gruppen (Tajfel et al., 1971) konnten Tajfel und Kolleg*innen zeigen, dass Menschen auch dann zu diesen Tendenzen neigen, wenn sie völlig bedeutungslosen Gruppen zugeteilt werden (z.B. die „rote“ und die „blaue“ Gruppe). Die Bevorzugung der Eigengruppe ist also ein robust auftretendes Phänomen, welches sogar unter scheinbar trivialen Bedingungen vorkommt. Es gibt aber auch Faktoren, die die Unterschiede in der Bewertung von Eigen- und Fremdgruppe verstärken. Beispielsweise tritt eine größere Bevorzugung der Eigengruppe bei Personen auf, die sich stärker mit ihrer Eigengruppe identifizieren, die also ihrer Gruppenmitgliedschaft mehr Bedeutung zuschreiben (Aberson, Healy & Romero, 2000).

Es ist wichtig zu betonen, dass die Bevorzugung der Eigengruppe im Umkehrschluss eine Diskriminierung von Fremdgruppen bedeuten kann, ohne dass dabei Vorurteile gegenüber einer Fremdgruppe im Spiel wären. Wenn beispielsweise ein weißer Personalchef eine

offene Stelle mit einer weißen Person besetzt, obwohl es auch geeignete schwarze Kandidat*innen gegeben hätte, kann das an einer Bevorzugung der Eigengruppe liegen. In diesem Falle stellt die Entscheidung ein diskriminierendes Verhalten gegenüber Schwarzen dar – weil die schwarzen Kandidat*innen aufgrund ihrer Hautfarbe benachteiligt wurden. Allerdings heißt das nicht zwingend, dass die Entscheidung aufgrund einer ablehnenden Haltung gegenüber der Fremdgruppe getroffen wurde. Positive Einstellungen gegenüber der Eigengruppe ziehen nicht zwingend negative Einstellungen gegenüber Fremdgruppen nach sich. Es besteht also ein konzeptueller Unterschied zwischen Eigengruppenbevorzugung und Fremdgruppenabwertung (Brewer, 1979, 1999). Unter welchen Bedingungen führt aber soziale Identität zu Vorurteilen und der Abwertung von Fremdgruppen?

Vorurteile als Folge sozialer Identität

Während die soziale Identifikation hauptsächlich beeinflusst, wie man die Eigengruppe und ihre Mitglieder beurteilt, gibt es andere Faktoren, die stärker mit dem Auftreten von Vorurteilen gegenüber Fremdgruppen verknüpft sind. Bereits in den frühesten sozialpsychologischen Arbeiten finden sich Überlegungen zu einer vorurteilsbehafteten Persönlichkeit (Adorno, Frenkel-Brunswick, Levinson & Sanford, 1950; Allport, 1954). Auch wenn die sozialpsychologische Forschung mittlerweile weniger von Persönlichkeits-, sondern vielmehr von Einstellungsunterschieden ausgeht, so gibt es dennoch interindividuelle Unterschiede in Bezug auf Vorurteile. So weisen beispielsweise gesellschaftspolitische Ansichten wie die Überzeugung, dass eine Gesellschaft starke Führungspersönlichkeiten braucht (Autoritarismus) oder dass manche Gruppen mehr wert sind als andere (soziale Dominanzorientierung), starke Zusammenhänge mit Vorurteilen gegenüber verschiedenen Fremdgruppen (häufig gesellschaftliche Minderheiten) auf (Duckitt, 2001). Kurz gesagt neigen manche Menschen eher dazu, Vorurteile gegenüber Fremdgruppen zu zeigen, als andere und das hängt von ihrer grundsätzlichen Weltanschauung ab. Neuere Forschung zeigt jedoch auch, dass sowohl die soziale Identifikation mit der Eigengruppe als auch soziale Dominanzorientierung das gleichzeitige Auftreten von Eigengruppenbevorzugung und Fremdgruppenabwertung vorhersagen können – und zwar abhängig vom Status der Eigengruppe (Hamley, Houkamau, Osborne, Barlow & Sibley, 2020). Während die soziale Identifikation bei Minderheiten (hier Maori in Neuseeland) zu einer Fremdgruppenabwertung führen kann, ist bei Mehrheiten (europäischstämmige Neuseeländer*innen) die soziale Dominanzorientierung entscheidend. Der Zusammenhang zwischen Personenmerkmalen und der Abwertung von Fremdgruppen scheint also durch weitere Einflussfaktoren bestimmt zu sein.

Neben Unterschieden zwischen Personen gibt es auch bestimmte Situationen, in denen Vorurteile verstärkt auftreten. Die Theorie des realistischen Intergruppenkonflikts (Sherif, 1966) nimmt beispielsweise an, dass Vorurteile und Diskriminierung gegenüber Fremdgruppen vor allem dann auftreten, wenn sie im Wettbewerb mit der Eigengruppe stehen. Sobald also die Ziele der Eigengruppe nur dann erreicht werden können, wenn die Fremd-

gruppe ihr Ziel nicht erreicht (sog. negative Interdependenz), sollte ein besonders hohes Konfliktpotential zwischen den Gruppen bestehen. Dies ist der Fall, wenn zwei Gruppen (beispielsweise Nationen) um begrenzte Ressourcen (wie Land oder Bodenschätze) streiten und ein Gewinn für die eine Gruppe gleichzeitig einen Verlust für die andere Gruppe bedeutet.

Ein weiterer situationsbedingter Faktor, der Vorurteile und Diskriminierung befeuern kann, ist die wahrgenommene Bedrohung der Eigengruppe durch die Fremdgruppe (Stephan et al., 2002). So können beispielsweise Gruppen, bei denen man unterschiedliche Werte und Weltanschauungen feststellt (beispielsweise religiöse Fremdgruppen), als symbolische Bedrohung für die Eigengruppe wahrgenommen werden. Wenn Fremdgruppen eine Gefahr für die Macht, materielle Güter oder sogar die Existenz der Eigengruppe darstellen, spricht man von einer realistischen Bedrohung. Die symbolische oder realistische Bedrohungswahrnehmung kann vor allem in Konflikten zwischen ethnischen Gruppen einen großen Beitrag zur Entstehung von Vorurteilen leisten. Aber nicht nur die wahrgenommene Bedrohung der Eigengruppe, sondern auch die Bedrohung des eigenen Selbstbilds kann zu einer Abwertung von Fremdgruppen führen. So konnte gezeigt werden, dass negatives Feedback auf einen scheinbaren Intelligenztest dazu führte, dass die anschließende Bewertung eines Fremdgruppenmitglieds negativer ausfiel und dieser Ausdruck von Vorurteilen wiederum zu einem gesteigerten Selbstwertgefühl bei den Teilnehmenden führte (Fein & Spencer, 1997).

Weitere Studien zeigen, dass es für die Abwertung einer Fremdgruppe entscheidend ist, auf welche Weise sich die Eigengruppe von der Fremdgruppe unterscheidet. So konnte gezeigt werden, dass selbst rivalisierende Gruppen wie Fußballfans oder Unterstützer*innen politischer Parteien nur dann dazu tendieren, die Fremdgruppe abzuwerten, wenn sich die Gruppen hinsichtlich moralischer Werte und Prinzipien unterscheiden (Weisel & Böhm, 2015). Auch die aktuelle Situation der Eigengruppe hat einen Einfluss auf die Behandlung der Fremdgruppe. So werden Fremdgruppen abgewertet, wenn sich die Eigengruppe in einer benachteiligten Position befindet, und zwar unabhängig davon, ob die Fremdgruppe für diese Benachteiligung verantwortlich war oder sie auf Zufall basierte (Halevy, Chou, Cohen & Bornstein, 2010).

Insgesamt sind also verschiedene situative Faktoren und Personenmerkmale dafür verantwortlich, dass die Unterscheidung in Eigen- und Fremdgruppe nicht nur zu einer Aufwertung der Eigengruppe, sondern auch zu einer Abwertung der Fremdgruppe führen kann. Das Auftreten solcher Vorurteile gegenüber Fremdgruppen bildet eine entscheidende Grundlage für die Entstehung von Intergruppenkonflikten.

Fazit

Die Einteilung von Menschen in soziale Gruppen (soziale Kategorisierung) und die Aktivierung damit verbundener Eigenschaften (Stereotype) spielen eine zentrale Rolle in unserem Alltag. Diese beiden Prozesse laufen häufig automatisch ab und erleichtern uns den Umgang mit anderen Menschen, da sie mentale Ressourcen schonen. Gleichzeitig können Stereotype

aber auch die Grundlage für vorurteilsbehaftetes und diskriminierendes Verhalten gegenüber anderen Menschen bilden, vor allem gegenüber Mitgliedern von Gruppen, denen man selbst nicht angehört. Somit können diese basalen Prozesse zur Entstehung und Aufrechterhaltung von Konflikten beitragen und einer friedlichen Entwicklung von Beziehungen zwischen Gruppen im Wege stehen. In diesem Kapitel haben wir neben Faktoren, die zur Entstehung von Stereotypen und Vorurteilen beitragen, einige Möglichkeiten aufgezeigt, wie sowohl die automatische Stereotypaktivierung unterbunden werden kann als auch deren potentiell negativer Einfluss auf das Verhalten, welches man gegenüber anderen Menschen zeigt. Für reale Konfliktsituationen bedeutet dies, dass ein wichtiger Schritt in der Vermittlung zwischen Gruppen darin besteht, die vorhandenen Stereotype (oder Bilder), die von der jeweils anderen Gruppe existieren, zu erkennen und zu verstehen sowie im Idealfall zu verhindern, dass diese das Urteilen und Verhalten der Konfliktparteien bestimmen. Weiterhin kann eine Bevorzugung der eigenen Gruppe psychologisch sinnvoll sein, dies aber in bestimmten Situationen auch mit einer Abwertung anderer Gruppen einhergehen. Besonders in diesen Situationen besteht die Gefahr für einen Intergruppenkonflikt und es ist deshalb wichtig herauszufinden und zu verstehen, wie sie sich vermeiden lassen.

Literaturverzeichnis

- Abele, A. E., Ellemers, N., Fiske, S. T., Koch, A., & Yzerbyt, V. (2020). Navigating the social world: Toward an integrated framework for evaluating self, individuals, and groups. *Psychological Review*, 128(2), 290-314. <https://doi.org/10.1037/rev0000262>
- Aberson, C. L., Healy, M. & Romero, V. (2000). Ingroup bias and self-esteem: A meta-analysis. *Personality and Social Psychology Review*, 4(2), 157-173. https://doi.org/10.1207/S15327957PSPR0402_04
- Adorno, T., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D. & Sanford, R. (1950). *The authoritarian personality*. New York, NY: Harper.
- Alexander, M. G., Brewer, M. B. & Livingston, R. W. (2005). Putting stereotype content in context: Image theory and interethnic stereotypes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(6), 781-794. <https://doi.org/10.1177/0146167204271550>
- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Boston, MA: Addison-Wesley.
- Bargh, J. A. (1999). The cognitive monster: The case against the controllability of automatic stereotype effects. In S. Chaiken & Y. Trope (Hrsg.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 361–382). New York, NY: Guilford Press.
- Beukeboom, C. J. & Burgers, C. (2019). How stereotypes are shared through language: A review and introduction of the social categories and stereotypes communication (SCSC) framework. *Review of Communication Research*, 7, 1-37. <https://doi.org/10.12840/issn.2255-4165.017>
- Brewer, M. B. (1979). In-group bias in the minimal intergroup situation: A cognitive-motivational analysis. *Psychological Bulletin*, 86(2), 307-324. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.86.2.307>

- Brewer, M. B. (1999). The psychology of prejudice: Ingroup love or outgroup hate? *Journal of Social Issues*, 55(3), 429-444. <https://doi.org/10.1111/0022-4537.00126>
- Brewer, M. B. (2007). The social psychology of intergroup relations: Social categorization, ingroup bias, and outgroup prejudice. In A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 695-715). New York, NY: Guilford Press.
- Carnaghi, A., Maass, A., Gresta, S., Bianchi, M., Cadinu, M. & Arcuri, L. (2008). Nomina sunt omina: On the inductive potential of nouns and adjectives in person perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(5), 839-859. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.94.5.839>
- Clark, A. E. & Kashima, Y. (2007). Stereotypes help people connect with others in the community: A situated functional analysis of the stereotype consistency bias in communication. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(6), 1028-1039. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.93.6.1028>
- Correll, J., Hudson, S. M., Guillermo, S. & Ma, D. S. (2014). The police officer's dilemma: A decade of research on racial bias in the decision to shoot. *Social and Personality Psychology Compass*, 8(5), 201-213. <https://doi.org/10.1111/spc3.12099>
- Correll, J., Park, B., Judd, C. M. & Wittenbrink, B. (2002). The police officer's dilemma: Using ethnicity to disambiguate potentially threatening individuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(6), 1314-1329. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.6.1314>
- Cuddy, A. J. C., Fiske, S. T., Kwan, V. S. Y., Glick, P., Demoulin, S., Leyens, J. P. ... Ziegler, R. (2009). Stereotype content model across cultures: Towards universal similarities and some differences. *British Journal of Social Psychology*, 48(1), 1-33. <https://doi.org/10.1348/014466608X314935>
- Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(1), 5-18. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.56.1.5>
- Duckitt, J. (2001). A dual-process cognitive-motivational theory of ideology and prejudice. *Advances in Experimental Social Psychology*, 33, 41-113. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(01\)80004-6](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(01)80004-6)
- Durante, F., Fiske, S. T., Gelfand, M. J., Crippa, F., Suttora, C., Stillwell, A. ... Teymoori, A. (2017). Ambivalent stereotypes link to peace, conflict, and inequality across 38 nations. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 114(4), 669-674. <https://doi.org/10.1073/pnas.1611874114>
- Eagly, A. H. & Steffen, V. J. (1984). Gender stereotypes stem from the distribution of women and men into social roles. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(4), 735-754. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.46.4.735>
- Esses, V. M., Medianu, S. & Lawson, A. S. (2013). Uncertainty, threat, and the role of the media in promoting the dehumanization of immigrants and refugees. *Journal of Social Issues*, 69(3), 518-536. <https://doi.org/10.1111/josi.12027>
- Essien, I., Stelter, M., Kalbe, F., Koehler, A., Mangels, J. & Meli, S. (2017). The shooter bias: Replicating the classic effect and introducing a novel paradigm. *Journal of*

- Experimental Social Psychology*, 70, 41-47.
<https://doi.org/10.1016/j.jesp.2016.12.009>
- Fein, S. & Spencer, S. J. (1997). Prejudice as self-image maintenance: Affirming the self through derogating others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(1), 31-44.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.73.1.31>
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C. & Glick, P. (2007). Universal dimensions of social cognition: Warmth and competence. *Trends in Cognitive Sciences*, 11(2), 77-83.
<https://doi.org/10.1016/j.tics.2006.11.005>
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P. & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(6), 878-902.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.82.6.878>
- Fiske, S. T., & Neuberg, S. L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. *Advances in Experimental Social Psychology*, 23, 1-74.
[https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60317-2](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60317-2)
- Gawronski, B., Deutsch, R., Mbirkou, S., Seibt, B. & Strack, F. (2008). When “just say no” is not enough: Affirmation versus negation training and the reduction of automatic stereotype activation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44(2), 370-377.
<https://doi.org/10.1016/j.jesp.2006.12.004>
- Gilbert, G. M. (1951). Stereotype persistence and change among college students. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46(2), 245-254. <https://doi.org/10.1037/h0053696>
- Gordijn, E. H., Hindriks, I., Koomen, W., Dijksterhuis, A. & Van Knippenberg, A. (2004). Consequences of stereotype suppression and internal suppression motivation: A self-regulation approach. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(2), 212-224.
<https://doi.org/10.1177/0146167203259935>
- Halevy, N., Chou, E. Y., Cohen, T. R. & Bornstein, G. (2010). Relative deprivation and intergroup competition. *Group Processes and Intergroup Relations*, 13(6), 685-700.
<https://doi.org/10.1177/1368430210371639>
- Hamilton, D. L. & Gifford, R. K. (1976). Illusory correlation in interpersonal perception: A cognitive basis of stereotypic judgments. *Journal of Experimental Social Psychology*, 12(4), 392-407. [https://doi.org/10.1016/S0022-1031\(76\)80006-6](https://doi.org/10.1016/S0022-1031(76)80006-6)
- Hamley, L., Houkamau, C. A., Osborne, D., Barlow, F. K. & Sibley, C. G. (2020). Ingroup love or outgroup hate (or both)? Mapping distinct bias profiles in the population. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 46(2), 171-188.
<https://doi.org/10.1177/0146167219845919>
- Hilton, J. L. & Hippel, W. von (1996). Stereotypes. *Annual Review of Psychology*, 47, 237-271.
<https://doi.org/10.1146/annurev.psych.47.1.237>
- Hoffman, C. & Hurst, N. (1990). Gender stereotypes: Perception or rationalization? *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(2), 197-208. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.58.2.197>

- Jost, J. T. & Banaji, M. R. (1994). The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology*, 33(1), 1-27. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1994.tb01008.x>
- Jost, J. T., Banaji, M. R. & Nosek, B. A. (2004). A decade of system justification theory: Accumulated evidence of conscious and unconscious bolstering of the status quo. *Political Psychology*, 25(6), 881-919. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9221.2004.00402.x>
- Judd, C. M., Blair, I. V. & Chapleau, K. M. (2004). Automatic stereotypes vs. automatic prejudice: Sorting out the possibilities in the Payne (2001) weapon paradigm. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40(1), 75-81. [https://doi.org/10.1016/S0022-1031\(03\)00063-5](https://doi.org/10.1016/S0022-1031(03)00063-5)
- Jussim, L., Crawford, J. T. & Rubinstein, R. S. (2015). Stereotype (in)accuracy in perceptions of groups and individuals. *Current Directions in Psychological Science*, 24(6), 490-497. <https://doi.org/10.1177/0963721415605257>
- Karlins, M., Coffman, T. L. & Walters, G. (1969). On the fading of social stereotypes: Studies in three generations of college students. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13(1), 1-16. <https://doi.org/10.1037/h0027994>
- Katz, D. & Braly, K. W. (1933). Racial stereotypes of one-hundred college students. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 28(3), 280-290. <https://doi.org/10.1037/h0074049>
- Kawakami, K., Dovidio, J. F., Moll, J., Hermsen, S. & Russin, A. (2000). Just say no (to stereotyping): Effects of training in the negation of stereotypic associations on stereotype activation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(5), 871-888. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.78.5.871>
- Kite, M. E., & Whitley, B. E. (2016). *Psychology of prejudice and discrimination*. New York, NY: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315623849>
- Kutzner, F. & Fiedler, K. (2017). Stereotypes as pseudocontingencies. *European Review of Social Psychology*, 28(1), 1-49. <https://doi.org/10.1080/10463283.2016.1260238>
- LaCosse, J. & Plant, E. A. (2020). Internal motivation to respond without prejudice fosters respectful responses in interracial interactions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 119(5), 1037-1056. <https://doi.org/10.1037/pspi0000219>
- Lauzen, M. M., Dozier, D. M. & Horan, N. (2008). Constructing gender stereotypes through social roles in prime-time television. *Journal of Broadcasting and Electronic Media*, 52(2), 200-214. <https://doi.org/10.1080/08838150801991971>
- Maass, A., Salvi, D., Arcuri, L. & Semin, G. (1989). Language use in intergroup contexts: The linguistic intergroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(6), 981-993. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.57.6.981>
- Macrae, C. N. & Bodenhausen, G. V. (2000). Social cognition: Thinking categorically about others. *Annual Review of Psychology*, 51(1), 93-120. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.51.1.93>
- Macrae, C. N., Bodenhausen, G. V., Milne, A. B. & Jetten, J. (1994). Out of mind but back in sight: Stereotypes on the rebound. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(5), 808-817. <https://doi.org/10.1080/00224545.2017.1284738>

- Macrae, C. N., Milne, A. B. & Bodenhausen, G. V. (1994). Stereotypes as energy-saving devices: A peek inside the cognitive toolbox. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66(1), 37-47. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.66.1.37>
- Madon, S., Guyll, M., Aboufadel, K., Montiel, E., Smith, A., Palumbo, P. & Jussim, L. (2001). Ethnic and national stereotypes: The Princeton trilogy revisited and revised. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(8), 996-1010. <https://doi.org/10.1177/0146167201278007>
- Meiser, T. & Hewstone, M. (2010). Contingency learning and stereotype formation: Illusory and spurious correlations revisited. *European Review of Social Psychology*, 21(1), 285-331. <https://doi.org/10.1080/10463283.2010.543308>
- Monteith, M. J., Ashburn-Nardo, L., Voils, C. I. & Czopp, A. M. (2002). Putting the brakes on prejudice: On the development and operation of cues for control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(5), 1029-1050. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.5.1029>
- Monteith, M. J., Spicer, C. V. & Tooman, G. D. (1998). Consequences of stereotype suppression: Stereotypes on and not on the rebound. *Journal of Experimental Social Psychology*, 34(4), 355-377. <https://doi.org/10.1006/jesp.1998.1355>
- Moskowitz, G. B. (2010). On the control over stereotype activation and stereotype inhibition. *Social and Personality Psychology Compass*, 4(2), 140-158. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2009.00251.x>
- Moskowitz, G. B., Gollwitzer, P. M., Wasel, W. & Schaal, B. (1999). Preconscious control of stereotype activation through chronic egalitarian goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(1), 167-184. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.77.1.167>
- Otten, S. & Wentura, D. (2001). Self-anchoring and in-group favoritism: An individual profiles analysis. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37(6), 525-532. <https://doi.org/10.1006/jesp.2001.1479>
- Payne, B. K. (2001). Prejudice and perception: The role of automatic and controlled processes in misperceiving a weapon. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(2), 181-192. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.2.181>
- Plant, E. A. & Devine, P. G. (1998). Internal and external motivation to respond without prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(3), 811-832. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.75.3.811>
- Reicher, S. D., Spears, R., & Haslam, S. A. (2010). The social identity approach in social psychology. In M. Wetherell & C. T. Mohanty (Eds.), *The sage handbook of identities* (pp. 45-62). London, UK: Sage
- Rosch, E. (1975). Cognitive representations of semantic categories. *Journal of Experimental Psychology: General*, 104(3), 192-233. <https://doi.org/10.1037/0096-3445.104.3.192>
- Semin, G. R. & Fiedler, K. (1988). The cognitive functions of linguistic categories in describing persons: Social cognition and language. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(4), 558-568. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.54.4.558>
- Sherif, M. (1966). *Group conflict and cooperation*. London: Routledge Kegan Paul.

- Stephan, W. G., Boniecki, K. A., Ybarra, O., Bettencourt, A., Ervin, K. S., Jackson, L. A. ... Renfro, C. L. (2002). The role of threats in the racial attitudes of Blacks and Whites. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(9), 1242-1254. <https://doi.org/10.1177/01461672022812009>
- Stewart, B. D. & Payne, B. K. (2008). Bringing automatic stereotyping under control: Implementation intentions as efficient means of thought control. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(10), 1332-1345. <https://doi.org/10.1177/0146167208321269>
- Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1(2), 149-178. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420010202>
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 33–48). Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Terracciano, A. & McCrae, R. R. (2007). Perceptions of Americans and the Iraq invasion: Implications for understanding national character stereotypes. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 38(6), 695-710. <https://doi.org/10.1177/0022022107308586>
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D., & Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford, UK: Basil Blackwell.
- Weisel, O. & Böhm, R. (2015). "Ingroup love" and "outgroup hate" in intergroup conflict between natural groups. *Journal of Experimental Social Psychology*, 60, 110-120. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2015.04.008>
- Wigboldus, D. H., Semin, G. R. & Spears, R. (2000). How do we communicate stereotypes? Linguistic bases and inferential consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(1), 5-18. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.78.1.5>
- Winter, K., Scholl, A. & Sassenberg, K. (2021). A matter of flexibility: Changing outgroup attitudes through messages with negations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 120(4), 956-976. <https://doi.org/10.1037/pspi0000305>
- Wittenbrink, B., Judd, C. M., & Park, B. (1997). Evidence for racial prejudice at the implicit level and its relationship with questionnaire measures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(2), 262-274.



Kevin Winter studierte Psychologie an der Eberhard-Karls Universität Tübingen (2011-2016). Dort schloss er 2019 auch seine Promotion mit einer Dissertation zum Thema “Open mind for a different view: A cognitive approach to improve intergroup relations” ab. Seither arbeitet er als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Leibniz-Institut für Wissensmedien in Tübingen (Arbeitsgruppe Soziale Prozesse). In seiner Forschung beschäftigt sich Kevin Winter mit der Veränderung von Einstellungen im Intergruppenkontext und darüber hinaus sowie den zugrundeliegenden kognitiven Prozessen.



Kai Sassenberg hat an der Universität Mannheim studiert und an der Universität Göttingen promoviert. Er lehrte und forschte an der Universität Jena, der Universität Groningen, der Lehigh University und der University of Queensland. Seit 2008 ist er Arbeitsgruppenleiter am Leibniz-Institut für Wissensmedien und Professor an der Universität Tübingen. In seiner Forschung beschäftigt sich Kai Sassenberg mit Prozessen innerhalb und zwischen Gruppen vor dem Hintergrund von Theorien zur Selbst- und Emotionsregulation.