

# **BIELEFELDER ARBEITEN ZUR SOZIALPSYCHOLOGIE**

**Nr.185** (Februar 1998)

Rosemarie Mielke

**'Sheep-painting' als verdeckte  
Ingroup-Favorisierung:  
Schützen religiöse Überzeugungen  
vor Diskriminierung anderer?**

Psychologische Forschungsberichte, herausgegeben von  
Hans D. Mummendey, Universität Bielefeld  
Fakultät für Soziologie, Postf.100131, 33501 Bielefeld  
e-mail: [hans.mummendey@post.uni-bielefeld.de](mailto:hans.mummendey@post.uni-bielefeld.de)

**Rosemarie Mielke**

**'Sheep-painting' als verdeckte Ingroup-Favorisierung:  
Schützen religiöse Überzeugungen vor Diskriminierung anderer?**

**Abstract**

Social psychological theories about intergroup relations contribute to the explanation of discriminative behavior by stressing the importance of ingroup favoritism. Group members seek to differentiate their own group positively from a relevant outgroup because their self-esteem is partly dependent on the status of their group. The same mechanism is made responsible for the discrimination of deviant ingroup members; Marques & Yzerbyt (1988) coined the term covert ingroup favoritism for this kind of intragroup discrimination. Group members who do not behave according to the norms of the group are devaluated or "painted black" because they threaten the status position of the group and thereby the positive social identity of the group members. Especially interesting is the behavior of religious groups towards their "black sheep" because religious belief is usually thought to protect from discriminating. In a study with 105 male and female young believers and non-believers the justifications of aggressive behavior of believers and non-believers were measured. Results support the covert ingroup favoritism hypothesis for both kinds of groups. The black sheep effect can be observed even in groups to which the equality of people is a high value.

**Zusammenfassung**

Sozialpsychologische Theorien zu Beziehungen zwischen Gruppen tragen zur Erklärung von diskriminierendem Verhalten bei, indem sie die Bedeutung der Begünstigung von Gruppen hervorheben. Mitglieder einer Gruppe tendieren dazu, die eigene Gruppe von einer relevanten anderen Gruppe positiv abzuheben, da ihr eigenes Selbstwertgefühl zumindest teilweise vom Status ihrer Gruppe abhängt. Genau dieser Mechanismus ist auch für die Diskriminierung innerhalb von Gruppen verantwortlich, wenn Personen in ihrem Verhalten von der Gruppennorm abweichen. Marques & Yzerbyt (1988) haben für diese Art der Diskriminierung innerhalb von Gruppen den Begriff der verdeckten Ingroup-Favorisierung geprägt. Solche Gruppenmitglieder werden zu schwarzen Schafen gemacht, da sie den Status der Gruppe und damit auch die positive soziale Identität der Gruppenmitglieder bedrohen. Von besonderem Interesse ist das Verhalten von Mitgliedern religiöser Gruppen gegenüber ihren potentiellen "schwarzen Schafen", da religiöse Überzeugung vor Diskriminierung anderer schützen sollte. In einer Untersuchung an 105 Schülern und Schülerinnen, die als "gläubig" und "nicht-gläubig" klassifiziert werden konnten, wurde erfaßt, wie gut sie aggressives Verhalten von gläubigen und nicht-gläubigen Tätern rechtfertigen können. Die Ergebnisse unterstützen die These der verdeckten Ingroup-Favorisierung. Der Schwarze-Schaf-Effekt kann auch bei Personen beobachtet werden, die durch besondere Religiosität gekennzeichnet sind.

## Problemstellung

Der psychologische Blick auf die Beziehungen zwischen Gruppen ist immer schon ein Blick gewesen, der nicht nur dazu diente, Animositäten **zwischen** Gruppen zu erklären, sondern er war von Beginn an auch dazu geeignet, das Geschehen **innerhalb** von Gruppen plausibler zu machen. Das bekannteste Beispiel hierfür sind die Sommerlageruntersuchungen der Sherifs und ihrer Mitarbeiter in den 50er Jahren. Das, was sich innerhalb der Gruppen abspielte, erwies sich als weitgehend abhängig vom Wettbewerb zwischen den Gruppen. Der Zusammenhalt innerhalb der Gruppen und die Sympathiebeziehungen untereinander wuchsen in dem Maße, in dem sich die Rivalität zwischen den Gruppen verschärfte. Sündenböcke, Leithammel und auch schwarze Schafe sind offensichtlich nicht nur Produkte der Binnendifferenzierung von Gruppen oder des Wunsches nach Geschlossenheit. Wie sich die Mitglieder einer Gruppe zueinander verhalten und welche Ziele die gesamte Gruppe anstrebt, läßt sich offensichtlich sehr viel schlüssiger erklären, wenn man die Gruppe in einem etwas größeren Kontext - nämlich in ihrem Verhältnis zu der jeweiligen Außengruppe - betrachtet.

Dieser Blick hat verstärkt seit Ende der 70er Jahre innerhalb der Sozialpsychologie zu einer erheblichen Erweiterung der Perspektive geführt. Phänomene innerhalb von Gruppen können vielfach sehr viel plausibler erklärt werden, wenn die jeweils andere Gruppe, die Art der Beziehung zwischen den beiden Gruppen und der soziale Vergleich beider Gruppen mit einbezogen werden.

Entsprechend erklären Marques & Yzerbyt (1988) die Zurückweisung von Gruppenmitgliedern, die der eigenen Gruppe durch normabweichendes Verhalten schaden könnten, als eine verdeckte Art, die eigene Gruppe zu favorisieren. Noch Anfang der 80er Jahre auftauchende Erklärungen (Levine, 1980), die allein auf den Zusammenhang von interpersonaler Ähnlichkeit und Attraktion sowie den Wunsch zur Einheitlichkeit abhoben, haben sich dagegen als verkürzt erwiesen.

Im Rahmen der Intergruppentheorien lassen sich zwei unterschiedliche Erklärungsansätze für das „sheep-painting“ ausmachen. Man mag den einen eher als kognitiven und den anderen eher als motivationalen Ansatz auffassen. Erklärungen im Rahmen des kognitiven Ansatzes sind dadurch gekennzeichnet, daß auf allgemeine Informationsverarbeitungsprozesse zurückgegriffen wird, um zu erklären, warum es Unterschiede in der Wahrnehmung und Beurteilung von Personen der eigenen und der anderen Gruppe gibt. Zentral für diese Erklärung sind die Unterschiede in der Anzahl und Differenziertheit der Informationen und in Abhängigkeit davon die Art des Informationsverarbeitungsprozesses. Der motivationale Ansatz bezieht mit ein, daß die informationsverarbeitende Person eine andersartige Beziehung zur eigenen Gruppe hat als zu der jeweils anderen Gruppe. Die Relevanz der Gruppe für das Selbst ist nicht nur kognitiv, d.h. für die Selbsterkenntnis von Belang, sondern sie hat auch eine affektive Seite, d.h. sie hat auch Auswirkungen auf das Selbstwertgefühl und evoziert dementsprechend Reaktionen, die dem Erhalt des Selbstwerts dienen. Die Bewertung der eigenen Person geht zu einem mehr oder weniger großen Anteil (oder auch von Situation zu Situation unterschiedlich) auf die Bewertung der Gruppe zurück. Da die Selbstwertschätzung auf diese Weise mit der Gruppenzugehörigkeit verknüpft ist, sind Wahrnehmung und Beurteilung der eigenen Gruppe und damit automatisch die Beurteilung der anderen Gruppe auch immer beeinflusst von einem grundlegenden Streben nach positiver Selbstwertschätzung, d.h. von dem Streben nach Selbstwerterhalt oder -erhöhung.

Der kognitive und der motivationale Ansatz zur Erklärung des „sheep-painting“ basieren auf ihren jeweils unterschiedlichen Erklärungen für die sog. Outgroup-Homogenitätshypothese, d.h. auf den Erklärungen dafür, wie es kommt, daß über Mitglieder der Gruppe, der man jeweils nicht angehört, homogenere Urteile zustandekommen als über Mitglieder der eigenen Gruppe - ein Kernstück der Erklärung von Stereotypen.

Der von mir als „kognitiv“ klassifizierte Erklärungsansatz (Leyens, Yzerbyt & Schadron, 1994, nennen ihn social cognition - Ansatz, gekennzeichnet durch Rückgriff auf allgemeine Informationsverarbeitungs- und Gedächtnismodelle), der im wesentlichen mit den Namen Rothbart (1981) und Taylor & Crocker (1981) verknüpft ist, geht davon aus, daß das kognitive Schema für die eigene Gruppe wesentlich differenzierter ist als dasjenige für die Outgroup. Die Unterschiede in der Differenziertheit der Schemata rühren daher, daß man mit Mitgliedern der eigenen Gruppe häufiger Kontakt hat und dadurch auch ungewöhnliche und neue Informationen über sie aufnehmen und verarbeiten kann. Der Informationsverarbeitungsprozeß kann daher sehr viel gründlicher, d.h. elaborierter ablaufen. Die Vielseitigkeit der Informationen kann auch dazu führen, daß weitere Dimensionen in das Schema implementiert werden. Je mehr Merkmalsdimensionen und Kategorisierungsstufen ein Schema enthält, desto differenzierter ist es. Unterschiede zwischen Personen können folglich besser abgebildet werden, da sie auf einer Vielzahl von Dimensionen festgestellt werden können. Das führt dazu, daß über Mitglieder der eigenen Gruppe deutlich heterogenere Urteile zustandekommen können.

Mitglieder anderer Gruppen werden vergleichsweise „ein“-dimensionaler wahrgenommen. Das rührt daher, daß bei eher seltenem Kontakt mit einem bestimmten Merkmalsbereich die Wahrscheinlichkeit reduziert ist, ungewöhnliche oder neuartige Informationen über diesen Bereich zu erhalten. Bei Konfrontation mit neuartigen oder ungewöhnlichen Ereignissen oder Personen neigt der Mensch offensichtlich dazu, Informationen automatisiert zu verarbeiten. Diese Art der kognitiven Aktivität reduziert wiederum die Wahrscheinlichkeit, daß weitere verfügbare Informationen verwendet werden oder nach weiteren Informationen gesucht wird. Eine Folge davon wiederum ist, daß die Komplexität des Schemas, das mit dem Merkmalsbereich assoziiert ist, stagniert oder sogar weiter abnimmt. Das Schema bleibt eher grob und relativ undifferenziert, und die Urteile über die Mitglieder der Outgroup sind einander deutlich ähnlicher, d.h. die Outgroup-Mitglieder erscheinen insgesamt homogener als die Mitglieder der eigenen Gruppe.

Soweit die Erklärung auf der Grundlage ganz allgemeiner Informationsverarbeitungsprozesse. Es werden hierbei - wie gesagt - Gesetzmäßigkeiten postuliert, die unabhängig von der Art der Information Gültigkeit haben und lediglich die Notwendigkeit betrachten, daß mit der Anzahl unterschiedlicher Informationen die Anzahl der Dimensionen (oder Kategorien) wächst, die zur Verarbeitung verwendet werden. Über die Anzahl der verwendeten Dimensionen ist auch definiert, ob es sich um einen gründlichen (elaborierten) oder oberflächlichen (automatisierten) Verarbeitungsprozeß handelt.

Die eher **motivationale** Erklärung (bei Leyens, Yzerbyt & Schadron, 1994, als Theorie der sozialen Identität bezeichnet, bei der Kontextabhängigkeit und motivationale Faktoren berücksichtigt werden) hält dagegen, daß die homogenere Wahrnehmung von Outgroup-Mitgliedern nicht das Ergebnis der verminderten Zugänglichkeit solcher Exemplare ist, sondern das Ergebnis mangelnder Relevanz von Outgroup-Exemplaren für das eigene Selbst. Es reicht eine grobe Wahrnehmung und Einordnung der Outgroup-Mitglieder, da diese für die eigene Person lange nicht so interessant sind wie Mitglieder der eigenen Gruppe, die aufgrund ihrer Ähnlichkeit viel bessere Anhaltspunkte für die Definition der eigenen Person

bieten. Ausgangspunkt dieser Erklärung ist die Annahme, daß Individuen soziale Kategorien generieren und internalisieren, die sie zur Selbstdefinition verwenden. Dabei ist die Einteilung in Ingroup und Outgroup zunächst einmal eine Kategorisierung, die zur homogenen Wahrnehmung beider Gruppen führt - also eine Akzentuierung der Unterschiede zwischen den Gruppen bei gleichzeitiger Verringerung der Unterschiede innerhalb der Gruppen. Der Kontext, d.h. der soziale Vergleich zwischen beiden Gruppen, ist entscheidend, welche der beiden Gruppen als die homogenere wahrgenommen wird. In der Regel wird die Gruppe als homogener wahrgenommen, die kleiner ist. Oder andersherum ausgedrückt: Je größer die Gruppe, desto vielfältiger können ihre Mitglieder sein, d.h. um so heterogener ist sie. Simon (1992) nimmt an, daß ein Outgroup-Homogenitäts-Effekt deshalb eher die Regel ist, weil man sich häufiger in der Mehrheit als in der Minderheit glaubt. Falls man aber tatsächlich einer Minderheit angehören sollte, ist der Selbstwert bedroht, und man ist bemüht, ihn durch Favorisierung oder Homogenisierung der Ingroup wiederherzustellen. Simon & Brown (1987) konnten zeigen, daß die Homogenisierung in der Tat zur Verstärkung der Geschlossenheit der Gruppe beiträgt und Minderheiten - insbesondere solche, denen man selbst angehört - homogener wahrgenommen werden als Mehrheiten. Die Ingroup-Homogenität ist allerdings nicht auf Minderheiten beschränkt, sondern läßt sich bei all denjenigen Dimensionen finden, die für die Definition und Abgrenzung der eigenen Gruppe relevant sind. Man kann auch sagen, daß diese Art der Ingroup-Homogenität nichts anderes widerspiegelt als die Akzeptanz der Gruppendefinition (vgl. Leyens, Marques & Schadron, 1994).

Nach dieser Auffassung gibt es also einen Homogenitäts-Effekt immer dann, wenn man die Gruppe als in sich geschlossen wahrnimmt; dies kann sein, weil man die andere Gruppe von seiner Gruppe (die sind anders, weil sie alle graue Haare haben, und wir haben die unterschiedlichsten Haarfarben) oder weil man die eigene Gruppe von anderen Gruppen (wir sind Rapper und die anderen sind Raver, Rocker oder Ignoranten) abgrenzen will. Im ersten Fall ist die Haarfarbe, das für die andere Gruppe definierende, zur Abgrenzung gegenüber allen anderen Gruppen relevante Merkmal und im zweiten Fall ist die gemeinsame Vorliebe für einen bestimmten Musikstil das für die Gruppe relevante Merkmal. Als Rapper ist es ohne weiteres möglich, die Homogenität der Grauhaarigen anzuerkennen, sogar die Überlegenheit in bezug auf Grauhaarigkeit, auch die Geschlossenheit in bezug auf dieses Merkmal ist kein Problem; die entscheidende Vergleichsdimension ist die des Musikstils, und da sind Rapper, die in bezug auf Musik den richtigen Geschmack haben und wirklich neuartige, zukunftsweisende und coole Musik mögen. In diesem Punkt sind Rapper einander sehr ähnlich und besser als alle anderen.

### **Homogenisierung und Extremisierung von Urteilen**

Auf der Basis der allgemeinen Informationsverarbeitungsannahmen muß man davon ausgehen, daß die differenzierteren Schemata für Mitglieder der eigenen Gruppe dazu führen, daß die Urteile über diese Personen weniger extrem ausfallen. Je größer die Anzahl unabhängiger Merkmalsdimensionen, die zur Verfügung stehen, desto geringer wird die Wahrscheinlichkeit extremer Positionierungen von Personen. Entsprechend größer wird die Wahrscheinlichkeit extremer Urteile bei Mitgliedern von Gruppen, mit deren Merkmalen man nicht in demselben Maße vertraut ist. Linville (1982) hat diese Annahme mehrfach überprüft und - laut Marques (1990) - insgesamt wenig überzeugende Unterstützung dieser Auffassung gefunden.

Die Ergebnisse lassen sich dagegen im Lichte der Annahmen eines eher motivationalen Ansatzes sehr viel schlüssiger interpretieren. Die besondere Bedeutung von Merkmalen der eigenen Gruppe für die Selbstwertschätzung der eigenen Person kann sich im Gegensatz zu den allgemeinen Gesetzmäßigkeiten der Informationsverarbeitung in extremeren Urteilen über Merkmale von durchaus vertrauten Personen auswirken. Wenn man sich mit einer Gruppe identifiziert und die Selbstdefinition im Sinne der Gruppenzugehörigkeit von besonderer Bedeutung ist, werden Personen, die diese Gruppe besonders gut repräsentieren, besonders günstig bewertet - ganz im Sinne einer Ingroup-Favorisierung. Personen, die dagegen die Gruppe blamieren, sich entgegen den Gruppennormen verhalten und dadurch den Status der Gruppe gefährden, werden von den Gruppenmitgliedern zurückgewiesen oder abgewertet.

Interessanterweise enthielten die Ergebnisse von Linville (1982) einen Outgroup-bias in positiver Richtung bei Abwesenheit eines entsprechenden Bias in negativer Richtung. Die moderateren Urteile über Mitglieder der eigenen Gruppe basierten im wesentlichen auf vergleichsweise weniger positiven Urteilen über die günstigen Personen und nicht auf Unterschieden bei den Urteilen über die ungünstigen Personen (die für die Mitglieder der eigenen Gruppe eher günstiger hätten ausfallen sollen). Zwar muß die homogenere Wahrnehmung der Outgroup nicht zwingend mit einer Abwertung der Outgroup verbunden sein, das Ergebnismuster läßt sich aber schlüssiger erklären, wenn man einen „sozialen Vergleichsprozess“ und die besondere Selbstwertrelevanz der Vergleichsdimensionen und nicht einen generellen Urteilsprozess annimmt.

Die positive soziale Identität kann durch Abweichler in Gefahr geraten. Dieser Gefahr läßt sich dadurch begegnen, daß diese Gruppenmitglieder zurückgewiesen, diskriminiert oder abgewertet werden. Marques & Yzerbyt (1988) sprechen in diesem Zusammenhang auch von verdeckter Ingroup-Favorisierung. Während positive Ingroup-Mitglieder aufgewertet werden, werden negative abgewertet, so daß insgesamt eine extremere Beurteilung der Mitglieder der eigenen Gruppe zustandekommt als der Mitglieder der Outgroups (heterogene Ingroup - homogene Outgroup). Ein indirekter Nachweis für diese motivationale Erklärung gelang kürzlich Branscombe und ihren Mitarbeitern (Branscombe, Wann, Noel & Coleman, 1993). Sie konnten zeigen, daß diese Extremisierungseffekte dann für Ingroup-Mitglieder auftraten, wenn die soziale Identifikation mit der Ingroup hoch war, während sich auch Outgroup-Extremitätseffekte zeigten, wenn es sich um eine eher unbedeutende Gruppenmitgliedschaft handelte.

Insofern kann man festhalten, daß der black-sheep Effekt abhängig ist von der Relevanz der Urteilsdimension für die eigene soziale Identität und vom Kontrast des sozialen Selbst zu dem zu beurteilenden Ingroup-Mitglied und dem Kontrast zwischen der eigenen Gruppe und der Outgroup. Man kann daraus ableiten, daß sich der black-sheep-Effekt darin zeigen sollte, daß abweichendes Verhalten von Mitgliedern der eigenen Gruppe stärker abgelehnt wird als wenn Mitglieder der anderen Gruppe dieses Verhalten zeigen. Man kann weiterhin annehmen, daß dieses Beurteilungsmuster umso eher auftritt, je relevanter die Beurteilungsdimension für das eigene Selbst ist, d.h. je relevanter die soziale Identität für die Selbstdefinition ist.

Um diese Annahmen zu überprüfen, haben wir eine Untersuchung im Feld bei 11-13jährigen Schülern durchgeführt. (Die Erhebung der Daten erfolgte durch Martin Grundmann.) Als soziale Kategorie haben wir Religiosität verwendet, als normabweichendes Verhalten aggressives Verhalten, und die Diskriminierung wurde über Urteile zur Rechtfertigung des aggressiven Verhaltens erfaßt.

## **Religiosität und Diskriminierung**

Wir hatten keine theoretisch begründete Hypothese darüber, ob diese Art der Diskriminierung (von Ingroup-Mitgliedern) bei gläubigen Menschen häufiger oder seltener auftritt als bei Nicht-Gläubigen. Die Frage nach Religion als Stimulanz oder Unterdrücker von diskriminierendem Verhalten läßt sich zumindest für christlich geprägte Gesellschaften nicht eindeutig beantworten - ganz abgesehen davon, daß seit Allport (1950) überwiegend nach Zusammenhängen von Religiosität und Diskriminierung von Minderheiten gesucht wurde und nicht nach Diskriminierung innerhalb religiöser Gruppen (vgl. auch die Liste „gestörter Einstellungen“ bei Meadow & Kahoe, 1984). Die Frage, ob sich Personen mit religiöser Bindung genauso wie alle anderen Personen, die sich mit einer Gruppe identifizieren, zur Aufrechterhaltung der positiven sozialen Identität auch der Ingroup-Diskriminierung bedienen, ist, soweit wir sehen konnten, noch nicht untersucht worden. Wenn Batson & Burris (1994) schreiben, daß Religion oftmals als Trutzburg von Ingroup-Überlegenheit sowie zur Rechtfertigung von Elitedenken, Ethnozentrismus, Unterdrückung und sogar Vernichtung Andersdenkender gilt, so kann man doch auch das Gegenteil erwarten, nämlich die Förderung einer toleranten Einstellung und der Akzeptanz von Andersdenkenden durch die Zugehörigkeit zu Glaubensgemeinschaften. Wir waren also nicht sicher, was wir in dieser Untersuchung an „natürlichen“ Gruppen zu erwarten hatten, haben aber dennoch die Hypothesen zunächst auf der Grundlage des ganz normalen black-sheep-Effekts formuliert.

### **Hypothesen**

#### **(1) Nicht-Aggressivität als soziale Norm bei Gläubigen**

Aggressives Verhalten ist für religiös gebundene Personen ein Verhalten, das von ihrer sozialen Norm abweicht. Unabhängig davon, wer das Verhalten ausübt, wird man bei religiös gebundenen Personen eine geringere Akzeptanz aggressiven Verhaltens finden als bei nicht religiös gebundenen Personen und das aggressive Verhalten von gläubigen Personen weniger rechtfertigen können. Die Überprüfung dieser Hypothese kann man auch als manipulation check auffassen. Um sich als „gläubig“ zu erweisen, sollten Personen mit religiöser Bindung deutlich machen, daß sie ihre sozialen Normen beherrschen und aggressives Verhalten stärker sanktionieren als nicht-gläubige Personen. Ebenso sollte das Verhalten gläubiger Täter stärkeren Sanktionen unterliegen.

#### **(2) Diskriminierung und sheep-painting**

Den sheep-painting-Effekt kann man für beide Gruppen erwarten. Allerdings sollte er für die Gruppe mit religiöser Bindung stärker ausfallen als für die Gruppe mit nicht-religiöser Bindung, da für religiöse Personen aggressives Verhalten offensichtlich eine bedeutsamere Bewertungsdimension zur Abgrenzung gegenüber allen möglichen Gruppen darstellt als für nicht-religiöse Personen.

- Gläubige Personen sollten im Sinne einer verdeckten Ingroup-Favorisierung das normabweichende Verhalten ihrer Glaubensgenossen stärker ahnden als das aggressive Verhalten von anderen. (Sie sind weniger bereit, ihren Glaubensgenossen die aggressiven Verhaltensweisen zu verzeihen und das Verhalten zu rechtfertigen als den Nicht-Gläubigen.)

- Nicht-Gläubige sollten bei Mitgliedern ihrer eigenen Gruppe eher bereit sein, aggressives Verhalten zu rechtfertigen als bei Gläubigen. Bei Nicht-Gläubigkeit ist vergleichsweise mehr aggressives Verhalten erlaubt als bei Gläubigkeit. Um die eigene Gruppe von den „Gläubigen“ abzugrenzen und die Eigenheit der Gruppe zu betonen, der wegen der Nicht-Gläubigkeit höhere Aggressivität erlaubt ist, könnten auch sie verdeckte Ingroup-Favorisierung zeigen und ihre Abweichler zu „schwarzen Schafen“ machen, indem sie das Abweichen von „erlaubter“ höherer Aggressivität ahnden. Ein solcher Effekt müßte sich in höheren Rechtfertigungswerten für aggressives Verhalten von Mitgliedern der eigenen Gruppe zeigen.
- Das Ausmaß der Diskriminierung von Ingroup-Mitgliedern sollte bei Gläubigen höher ausfallen als bei Nicht-Gläubigen. Da aggressives Verhalten für Gläubigkeit eine wichtigere Bewertungsdimension ist als für Nicht-Gläubigkeit, sollte die verdeckte Ingroup-Favorisierung und damit das „sheep-painting“ bei Gläubigen höher sein als bei Nicht-Gläubigen.

## **Methode**

### **Entwicklung eines Fragebogens zur Religiosität**

Auf der Grundlage der Definition von Religiosität bei Boos-Nünning (1972) und Glock (1962) wurden insgesamt vierzehn Items zur Erfahrung mit Religiosität („Der Glaube an Gott gibt mir Sicherheit bei wichtigen Entscheidungen“ - fünf Items), zu religiösen Ritualen („Beten gibt mir Mut, ich weiß dann, daß ich nicht allein bin“ - zwei Items), zu Konsequenzen des Glaubens („Ohne Glaube gibt es keinen Sinn im Leben“ - fünf Items) und zum religiösen Bekenntnis („Ich fühle mich als Christ“ - vier Items) formuliert. Wie sich leicht erkennen läßt, finden sich in den Bereichen „Erfahrung mit Religiosität“ und „Konsequenzen des Glaubens“ Items wieder, die mit der intrinsischen und extrinsischen Orientierung, wie sie Allport & Ross (1967) als Hauptdimensionen von Religiosität gefunden haben. Eine neuere Fragebogenentwicklung und Adaptation dieser religiösen Orientierungen für den im deutschen Sprachraum ist jüngst von Zwingmann, Hellmeister & Ochsmann (1994) vorgestellt worden.

Eine Itemanalyse auf der Grundlage von Daten, die bei 11-13jährigen Schülern und Schülerinnen ( $n = 134$ ) dreier Hamburger weiterführende Schulen (Waldorfschule, Gymnasium, Gesamtschule) aus heterogenen Einzugsgebieten erhoben wurden, zeigte, daß zehn der Items mit  $\alpha = .89$  ( $r_{it}$  zwischen .53 und .74) hinreichend konsistent für die Erfassung von Religiosität waren. (Die Items wurden mit einer 5stufigen Antwortskala, bei der die beiden äußeren Polen mit „stimmt“ und „stimmt nicht“ verbal verankert waren, vorgegeben.) Für die Hauptuntersuchung war der Einsatz einer Kurzversion erforderlich. Eine 4-Item-Version erwies sich ebenfalls mit  $\alpha = .83$  als hinreichend reliabel für den Einsatz in einer Untersuchung. Der Wortlaut sämtlicher Items sowie die Reliabilitäten und Trennschärfen der beiden empirisch gewonnen Skalen können der Tabelle 1 entnommen werden.

**Tabelle 1: Ursprüngliche Items sowie Lang- und Kurzform des Fragebogens zur Religiosität für Jugendliche**

Fragebogen zur Religiosität	M (s)	10er-Version $\alpha = .89$	4er-Version $\alpha = .83$
Beten gibt mir Mut, ich weiß dann, daß ich nicht allein bin.	2.9 (1.6)	.73	.72
Der Glaube an Gott gibt mir Sicherheit bei wichtigen Entscheidungen.	2.9 (1.5)	.70	.68
Wenn ich in einer Kirche bin, fühle ich mich wohl.	2.9 (1.3)	.67	
Ich fühle mich als Christ.	3.1 (1.5)	.66	.65
Ich habe Respekt vor dem Kreuz Jesu.	2.5 (1.5)	.65	
Es gibt nur einen Gott, der ist für alle Menschen und Tiere da.	1.9 (1.3)	.62	
Ohne Glauben gibt es keinen Sinn im Leben	2.9 (1.6)	.58	.57
Wenn ich mal heirate, dann in der Kirche.	2.0 (1.4)	.57	
Ich glaube an ein Leben nach dem Tod.	2.6 (1.5)	.56	
Man muß an Gott, den Schöpfer des Alls, der alles weiß und alles beeinflusst, glauben.	3.4 (1.5)	.53	
Das Leben hat nur dann einen Sinn, wenn man ihm selber einen gibt.	2.0 (1.2)		
Die Aussagen der Bibel sind so veraltet, daß sie dem modernen Menschen nichts mehr sagen.	3.1 (1.5)		
Ich glaube, daß das Leben einen klaren Sinn hat und nach einem bestimmten Plan verläuft.	2.7 (1.5)		
Mein Lehrer sollte an Gott glauben.	3.1 (1.4)		

### Überprüfung der Aggressions-Szenen

Die abhängige Variable wurde mit Hilfe von Szenen aggressiven Verhaltens erfaßt. Aus dem Erfassungsbogen für aggressives Verhalten von Petermann & Petermann (1992) wurden zehn Szenen ausgewählt, die sich einerseits zur Parallelisierung eigneten und andererseits in der Hälfte der Fälle durch Retuschierung und Hinzufügen eines Begleittexts überzeugend in Szenarien mit einem gläubigen Täter zu verwandeln waren. Eine Überprüfung des „aggressiven Gehalts“ der Szenen an Studenten der Erziehungswissenschaft ( $n = 47$ ) zeigte einerseits, daß die fünf Szenen mit gläubigem ( $\alpha = .83$ ) und nicht-gläubigem Aggressor ( $\alpha = .71$ ) hinreichend konsistent und in ihrem aggressiven Gehalt nicht unterschiedlich waren ( $M = 4.0$ ,  $s = .57$  und  $M = 4.0$ ,  $s = .59$  gemessen auf einer 5-Punkte-Skala von „aggressives Verhalten läßt sich entschuldigen“ bis „aggressives Verhalten läßt sich nicht entschuldigen“).

## Durchführung der Untersuchung

Die Untersuchung wurde wiederum an 11- bis 13 Jährigen aus 6. und 7. Klassen weiterführender Schulen durchgeführt (n = 105; w = 54; m = 51). Die Schüler und Schülerinnen füllten zunächst einen Fragebogen mit dreizehn Fragen zu „Interessen und Hobbies“ aus, in dem die vier Items der Religiositäts-Skala enthalten waren. Ein Validitätshinweis ergab sich aus dem unterschiedlichen Antwortverhalten von Schülern und Schülerinnen bei den Fragen nach Computerspielen und Fußball.

Anschließend beurteilten die Schüler und Schülerinnen die zehn Szenen aggressiven Verhaltens, wobei die Reihenfolge der Szenen mit gläubigem und nicht-gläubigem Aggressor nach Zufall aufeinanderfolgten. Das Verhalten des Aggressors sollte anhand einer fünfstufigen Antwortskala von „ja“ über „ein wenig“ etc. bis „nein“ danach beurteilt werden, ob es entschuldigbar ist. Die Instruktion und das Übungsbeispiel sind in der folgenden Abbildung zu sehen.

### Aufgabe:

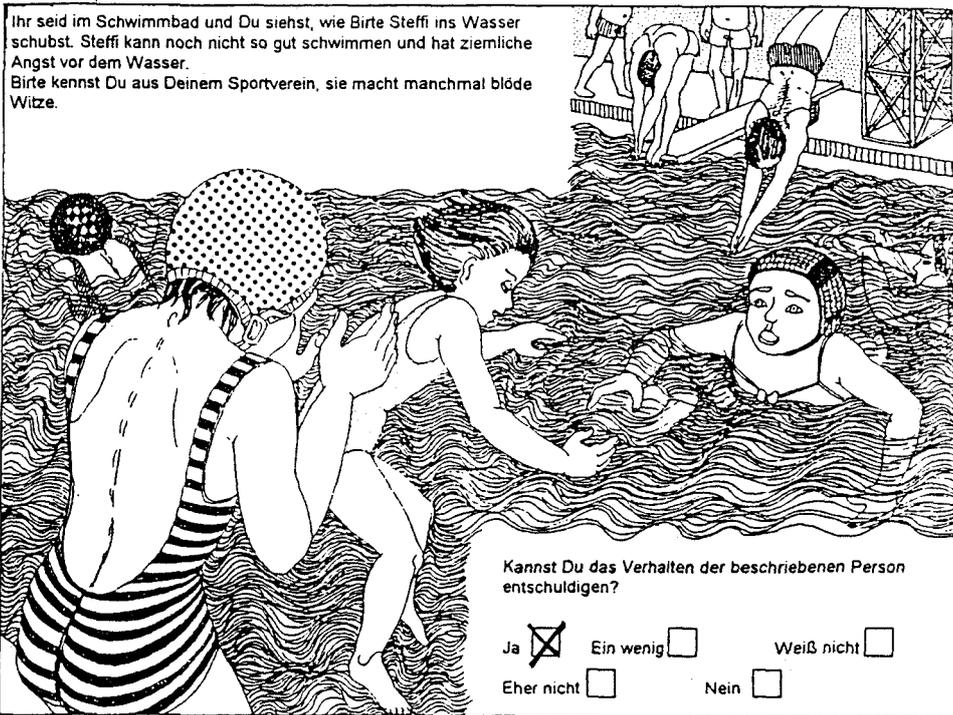
Auf den nächsten Seiten findest Du einige Geschichten, wie sie häufig zu Hause, in der Schule oder in der Freizeit auftreten. Du sollst jede Geschichte genau durchlesen und sie Dir genau vorstellen. Um Dir dabei zu helfen, wird jede Geschichte durch ein Bild beschrieben. Es endet jede Geschichte mit der Frage:

Kannst Du das Verhalten der beschriebenen Person entschuldigen?\*

Du gibst die Antwort, indem Du ein Kreuz in dem Kästchen machst.

### Ein Beispiel:

Ihr seid im Schwimmbad und Du siehst, wie Birte Steffi ins Wasser schubst. Steffi kann noch nicht so gut schwimmen und hat ziemliche Angst vor dem Wasser. Birte kennst Du aus Deinem Sportverein, sie macht manchmal blöde Witze.



Kannst Du das Verhalten der beschriebenen Person entschuldigen?

Ja  Ein wenig  Weiß nicht   
Eher nicht  Nein

Wenn Du Dich dafür entscheidest und kannst das Verhalten entschuldigen, dann machst Du das Kreuz bei „Ja“, wie es in dem Beispiel zu sehen ist. Du darfst immer nur ein Kreuz machen. Wenn Du noch Fragen hast, melde Dich, ich komme dann und helfe Dir.

Abbildung 1: Instruktion und Übungsbeispiel zur Erfassung der Rechtfertigung aggressiven Verhaltens

## Ergebnisse

Die untersuchten Schüler und Schülerinnen wurden auf der Grundlage ihrer Antworten auf die Items der Religiositäts-Skala der Gruppe der Gläubigen und der Gruppe der Nicht-Gläubigen zugeordnet. Die Aufteilung wurde so vorgenommen, daß die Gruppe der Gläubigen aus Personen bestand, die den Fragen nach Religiosität insgesamt eher zustimmten. Da die mittlere Antwortkategorie „egal“ hieß, wurden alle Personen mit Werten kleiner als 2.5 als „gläubig“ klassifiziert. Dies führte dazu, daß die Gläubigen auch in allen vier einzelnen Items im Mittel mit Werten von 1.4, 1.6, 2.3 und 1.5 unterhalb und die Nicht-Gläubigen mit Werten von 3.1, 3.7, 3.9 und 3.6 oberhalb von „3“ lagen. Alle Mittelwertsunterschiede waren signifikant. Es zeigte sich weiterhin, daß die Varianzen bei drei der vier Items bei den Nicht-Gläubigen größer waren. Die Einheitlichkeit der Antworten war also bei den gläubigen Schülern und Schülerinnen bis auf die Frage nach Religiosität und Sinn, die ähnlich heterogen wie von Nicht-Gläubigen beantwortet wurde, höher. Es gab keinerlei Geschlechtsunterschiede in Fragen der Religiosität.

Die nochmalige Überprüfung der internen Konsistenz der fünf Szenen aggressiven Verhaltens mit und ohne gläubigen Aggressor zeigte, daß für die Szenen mit gläubigem Aggressor lediglich drei der fünf Szenen hinreichend konsistent waren. Die Auswertung beschränkte sich daher auf drei Szenen aggressiven Verhaltens mit gläubigem Aggressor ( $\alpha = .54$ ) und fünf Szenen mit nicht-gläubigem Aggressor ( $\alpha = .61$ ). Die Antworten wurden jeweils zu einem Summenscore zusammenfaßt. Mit Ausnahme einer Fußball-Szene gab es weder für die beiden Szene-Typen noch die einzelnen Szenen Geschlechtsunterschiede. In der Fußball-Szene wurde einer Gruppe von Jungen ein Fußball gewaltsam entwendet, hierfür zeigten Jungen deutlich weniger Verständnis als Mädchen.

Die 2 (Gruppenzugehörigkeit) x 2 (Gläubigkeit des Aggressors) - Varianzanalyse zeigte sowohl für den unabhängigen Faktor „Gruppenzugehörigkeit“ ( $F = 6.10$ ,  $df = 1$ ,  $p < .05$ ) als auch den abhängigen Faktor „Gläubigkeit des Aggressors“ ( $F = 20.94$ ,  $df = 1$ ,  $p < .01$ ) einen signifikanten Effekt. Die Mittelwerte und Streuungen sind in der folgenden Tabelle zu finden.

Tabelle 2: Mittelwerte und Streuungen der Rechtfertigung aggressiven Verhaltens von gläubigen und nicht-gläubigen Tätern durch gläubige und nicht-gläubige Schüler und Schülerinnen

	Gläubige Schüler(innen) (n = 41)	Nicht-gläubige Schü- ler(innen) (n = 62)
Szenen mit gläubigen Tätern	4.0 (.82)	3.7 (.99)
Szenen mit nicht-gläubigen Tätern	3.7 (.78)	3.3 (.89)

## Nicht-Aggressivität als soziale Norm bei Gläubigen

Der Haupteffekt „Gruppenzugehörigkeit“ zeigt, daß - wie erwartet - gläubige Schüler und Schülerinnen ( $M = 3.86$ ) insgesamt aggressives Verhalten weniger entschuldbar finden als nicht-gläubige Schüler und Schülerinnen ( $M = 3.47$ ).

Der Haupteffekt „Gläubigkeit des Aggressors“ macht deutlich, daß diese soziale Norm der Nicht-Aggressivität von allen Schülern und Schülerinnen insgesamt für das Täterverhalten verwendet wird. Das Verhalten gläubiger Täter ( $M = 3.85$ ) kann insgesamt weniger entschuldigt werden als das Verhalten nicht-gläubiger Täter ( $M = 3.5$ ).

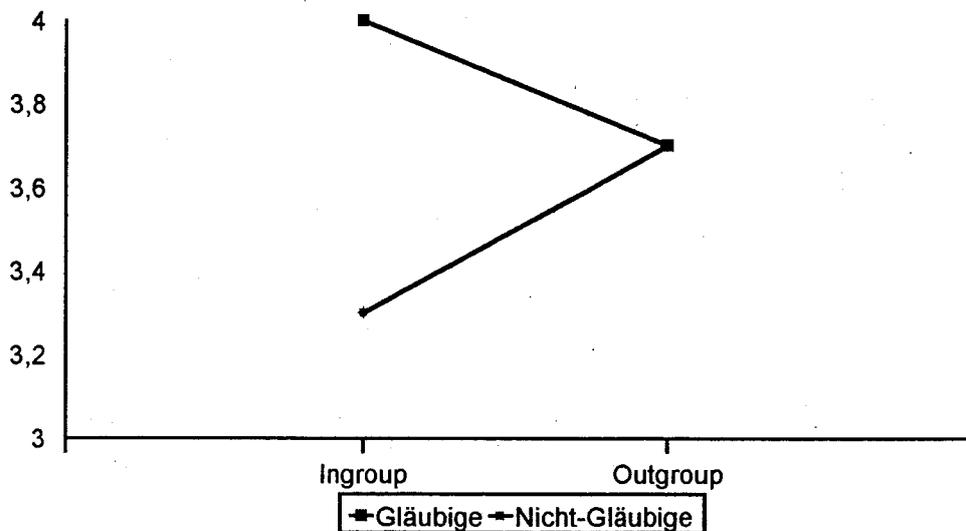


Abbildung 2: Rechtfertigung aggressiven Verhaltens bei Ingroup- und Outgroup-Mitgliedern (je höher der Wert, desto geringer ist die Rechtfertigung)

## Diskriminierung und sheep-painting

- Nachtests zeigen einen sheep-painting-Effekt in der Gruppe der Gläubigen. Gläubige Personen können aggressives Verhalten von Glaubensgenossen weniger gut rechtfertigen als aggressives Verhalten von nicht-gläubigen Personen ( $M = 4.0$ ,  $s = .82$  gegenüber  $M = 3.7$ ,  $s = .78$ ).
- Auch bei Nicht-Gläubigen zeigt der Nachtest, daß gegenüber Tätern aus den eigenen Reihen anders geurteilt wird als bei Tätern der anderen Gruppe. Die Nicht-Gläubigen haben mehr Verständnis für aggressives Verhalten von nicht-gläubigen ( $M = 3.3$ ) als von gläubigen Tätern ( $M = 3.7$ ).
- Wie auch immer geartete Unterschiede in der Behandlung von Mitgliedern der eigenen und der anderen Gruppe sollten in der Gruppe der Gläubigen größer sein als in der Gruppe der Nicht-Gläubigen, da es hier um eine für die Gruppe der Gläubigen relevante Unterscheidungsdimension geht. Diese Annahme läßt sich durch die Daten nicht unterstützen. Die Höhe der t-Werte (4.54. gegenüber 2.30) deutet eher darauf hin, daß die Nicht-Gläubigen stärkere Unterschiede machen als die Gläubigen.

## **Diskussion der Ergebnisse**

Wir finden deutliche Unterschiede der beiden Gruppen „gläubige“ und „nicht-gläubige Schüler“. Gläubige Schüler urteilen strenger - wie es ihren sozialen Normen entspricht, und gläubige Täter werden strenger beurteilt. 11-13jährige Schüler und Schülerinnen nehmen Unterschiede zwischen diesen beiden Gruppen wahr. Wenn sie selbst der einen oder anderen Gruppe angehören, urteilen sie entsprechend, und von Mitgliedern der einen oder anderen Gruppe erwarten sie unterschiedliches - nämlich den jeweiligen sozialen Normen entsprechendes - Verhalten: Gläubige Schüler haben sanfte Lämmer zu sein.

Ein Diskriminierungseffekt findet sich in beiden Gruppen: Gläubige Schüler verurteilen aggressives Verhalten von Mitgliedern der eigenen Gruppe stärker als das aggressive Verhalten der outgroup-Mitglieder. Nicht-gläubige Schüler können das aggressive Verhalten der Mitglieder ihrer eigenen Gruppe eher rechtfertigen, d.h. sie machen Unterschiede entsprechend ihrer jeweiligen (in diesem Intergruppenkontext als gegenläufig angenommenen) normativen Vorgaben in bezug auf aggressives Verhalten.

Im Sinne eines sheep-painting lassen sich die vorliegenden Daten lediglich für die Gruppe der Gläubigen interpretieren. Normverletzung - im Sinne von aggressivem Verhalten - wird bei Mitgliedern der eigenen Gruppe stärker geahndet als bei Mitgliedern der anderen Gruppe. Diesem Verhalten schließen sich die nicht-gläubigen Schüler im Prinzip an, wenn auch auf einem großzügigeren Niveau. Auch für diese Gruppe sind gläubige Täter stärker zu verurteilen als nicht-gläubige Täter.

Nicht erwartungskonform ist das Ausbleiben eines verstärkten Diskriminierungs-Effekts bei den gläubigen Teilnehmern dieser Untersuchung. Es war angenommen worden, daß gerade aggressives Verhalten als eine Unterscheidungsdimension angesehen werden kann, die insbesondere die Gruppe der Gläubigen ausweist und für sie eine relevante gruppenspezifische Dimension ist. Die Höhe der Unterschiede in der Beurteilung von gläubigen und nicht-gläubigen Tätern scheint entgegen der Erwartung eher bei den Nicht-Gläubigen größer zu sein (höhere t-Werte). Falls sich solch ein Effekt in weiteren Untersuchungen bestätigen sollte, würde das bedeuten, daß das Rechtfertigen aggressiven Verhaltens für Nicht-Gläubigkeit bedeutsamer ist als das Nicht-Rechtfertigen-Können von aggressivem Verhalten durch gläubige Personen. Für die soziale Identität könnte das bedeuten, daß die Selbstdefinition als nicht gläubiger Mensch deswegen besonders wichtig ist, weil es für das eigene Selbst bedeutsam ist, zu einer Gruppe zu gehören, die auch aggressives Verhalten unter bestimmten Umständen rechtfertigen kann und weniger streng auf „gut“ oder „böse“ achtet.

Diskriminierung und sogar sheep-painting kommt also auch dort vor, wo Diskriminierung aus Glaubensgründen eher nicht vorkommen sollte. Der Effekt ist allerdings nicht höher als ein entsprechender Effekt bei Nicht-Gläubigen. Und das, obwohl „aggressives Verhalten“ als relevante Wertedimension für Gläubige angesehen werden kann. Schützt Religiosität also doch vor diskriminierendem Verhalten?

## Literatur

- Allport, G.W. (1950). *The individual and his religion*. New York: Macmillan.
- Allport, G.W. & Ross, J.M. (1967). Personal religious orientation and prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 432-443.
- Batson, C.D. & Burris, C.T. (1994). Personal religion: Depressant or stimulant of prejudice and discrimination? In M.P. Zanna & J.M. Olson (Eds.), *The psychology of prejudice: The Ontario Symposium* (Vol. 7, pp. 149-169). Hillsdale, NJ: New Jersey.
- Boos-Nünning, U. (1972). *Dimensionen der Religiosität*. München: Kaiser.
- Branscombe, N.R., Wann, D.L., Noel, J.G. & Coleman, J. (1993). In-group or out-group extremity: Importance of the threatened social identity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 381-388.
- Glock, C.Y. (1962). On the study of religious commitment. *Religious Education Research Supplement*, 57, 98-110.
- Levine, J.M. (1980) Reactions to opinion deviance in small groups. In P.E. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Leyens, J.-P., Yzerbyt, V. & Schadron, G. (1994). *Stereotypes and social cognition*. London: Sage.
- Linville, P.W. (1982). The complexity-extremity effect and age-based stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 193-211.
- Marques, J.M. (1990). The black-sheep effect: Outgroup homogeneity in social comparison settings. In D. Abrams & M.A. Hogg (Eds.), *Social identity theory: Constructive and critical advances* (pp. 131-151). New York: Harvester Wheatsheaf.
- Marques, J.M. & Yzerbyt, V.Y. (1988). The black-sheep effect: Judgemental extremity towards ingroup members in inter- and intra-group situations. *European Journal of Social Psychology*, 18, 287-292.
- Meadow, M.J. & Kahoe, R.D. (1984). *Psychology of religion. Religion in individuals*. New York: Harper & Row.
- Petermann, F. & Petermann, U. (1996). *Erfassungsbogen für aggressives Verhalten in konkreten Situationen* (3. Aufl.). Göttingen: Hogrefe.
- Rothbart, M. (1981). Memory and social beliefs. In D.L. Hamilton (Ed.), *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior* (pp. 145-181). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Simon, B. (1992). The perception of ingroup and outgroup homogeneity: Reintroducing the intergroup context. *European Review of Social Psychology*, 3, 1-30.
- Simon, B. & Brown, R. (1987). Perceived intragroup homogeneity in minority-majority contexts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 703-711.
- Taylor, S.E. & Crocker, J. (1981). Schematic basis of social information processing. In E.T. Higgins, C.P. Herman & M.P. Zanna (Eds.), *Social cognition: The Ontario Symposium* (Vol. 1, pp. 89-134). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Zwingmann, C., Hellmeister, G. & Ochsmann, R. (1994). Intrinsische und extrinsische Orientierung: Fragebogenskalen zum Einsatz in der empirisch-religionspsychologischen Forschung. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 15, 131-139.

## **Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie**

Psychologische Forschungsberichte, herausgegeben von Hans D. Mummendey,  
Universität Bielefeld, Postfach 100131, 33501 Bielefeld  
(pro Heft DM 2,50)

- Nr.163 H.D.Mummendey: Eine Skala zum deutschen Nationalstolz (8/92)
- Nr.164 R.Mielke: Wertvortstellungen männlicher und weiblicher jugendlicher Sportler (11/92)
- Nr.165 R.Mielke, S.Eifler: Stereotype über Ost- und Westdeutsche in Ost und West: Wer hat die höhere Mauer im Kopf? (2/93)
- Nr.166 H.D.Mummendey, S.Eifler: Adressatenspezifische Selbstdarstellung: anonym, öffentlich, in der Gruppe (5/93)
- Nr.167 H.D.Mummendey, S.Eifler: Eine neue Skala zur Messung Sozialer Erwünschtheit (8/93)
- Nr.168 R.Mielke: A Study of Values Emerging in Soccer and Tennis Playing (11/93)
- Nr.169 R.Niketta, E.Volke: Lebensstile von Rockmusikern (2/94)
- Nr.170 H.D.Mummendey, S.Eifler: Ein Fragebogen zur Erfassung "positiver" Selbstdarstellung (Impression-Management-Skala) (5/94)
- Nr.171 J.Doll, R.Mielke & M.Mentz: Formen und Veränderungen wechselseitiger ost-west-deutscher Stereotypisierungen zwischen 1990 und 1992 (8/94)
- Nr.172 H.D.Mummendey: Differentielle Psychologie der Selbstdarstellung (11/94)
- Nr.173 R.Mielke: Der Bildungsgrad und die Einstellung gegenüber Ausländern (2/95)
- Nr.174 S.Bahlke, R.Mielke: Struktur und Präferenzen fundamentaler Werte bei jungen Sportlern und nicht sporttreibenden Jugendlichen (5/95)
- Nr.175 R.Mielke, H.D.Mummendey: Wenn Normen zu sehr wirken - Ausländerfeindlichkeit, Bildungsgrad und soziale Erwünschtheit (8/95)
- Nr.176 B.Leuschner, P.Bensch, J.Krüger, G.Schneider & K.Ziebell: Der Einfluß von Rechtfertigung auf Ärger und Unzufriedenheit von Studenten - Eine Replikation des Experiments von Folger, Rosenfield & Robinson (1983) (11/95)
- Nr.177 U.Hentschel: Aktualgenetische Psychophysiologie im Spiegel des post-positivistischen Relevanzparadigmas (2/96) (Jubiläumsnummer zum zwanzigjährigen Bestehen der BAZS)
- Nr.178 T.Witkowski, J.Stiensmeier-Pelster: Performance Deficits Following Failure: Learned Helplessness or Self-Esteem Protection? (5/96)
- Nr.179 H.D.Mummendey: Dimensionen selbstschädigenden Verhaltens (8/96)
- Nr.180 S.Eifler: Dimensionen gesundheitsrelevanten Verhaltens (11/96)
- Nr.181 R.Mielke: Multidimensional models of acculturation attitudes (2/97)
- Nr.182 I.Grau: Ähnlichkeit oder Komplementarität in der Partnerschaft - wer mit wem? (5/97)
- Nr.183 H.D.Mummendey: Die Ausführung unterschiedlicher Arten selbstschädigenden Verhaltens zum Zwecke der Eindruckssteuerung (8/97)
- Nr.184 S.Eifler: Zur Erfassung von Selbstmordgedanken - eine Anwendung der Korrespondenzanalyse (11/97)
- Nr.185 R.Mielke: 'Sheep-painting' als verdeckte Ingroup-Favorisierung: Schützen religiöse Überzeugungen vor Diskriminierung anderer? (2/98)