

BIELEFELDER ARBEITEN ZUR SOZIALPSYCHOLOGIE

Psychologische Forschungsberichte,  
herausgegeben von Hans Dieter Mummendey,  
Universität Bielefeld

Nr.113 (Juli 1984)

Amélie Mummendey:

Verhalten zwischen sozialen  
Gruppen: Die Theorie der  
sozialen Identität von  
Henri Tajfel

(Erscheint in:

Frey,D. & Irle,M. (Hrsg.),

Sozialpsychologische Theorienperspektiven.

Bern-Stuttgart-Wien: Huber)

## Einleitung

In den verschiedensten Lehrbüchern wird die Sozialpsychologie als diejenige Disziplin beschrieben, die sich mit dem Individuum als einem sozialen Wesen (social being) beschäftigt. "Sozialpsychologen betrachten ihre wissenschaftliche Disziplin als einen Versuch zu verstehen und zu erklären, wie Denken, Fühlen und Verhalten von Individuen durch die tatsächliche, die vorgestellte oder die vermittelte Gegenwart anderer Individuen beeinflusst wird (Allport 1968, p.3).

Obwohl dies in dieser sehr allgemeinen Begriffsbestimmung nicht prinzipiell so angelegt ist, hat sich die Majorität der Sozialpsychologen bisher mit individuellen Prozessen insbesondere von Kognition und Verhalten beschäftigt und die sozialpsychologische Forschung aus einer individualistischen Perspektive heraus eingeeengt. Im Rahmen einer insbesondere in den letzten zehn Jahren immer deutlicher artikulierten Kritik an der Unzulänglichkeit dieser Sozialpsychologie des "a-sozialen" kontextlosen Individuums (Moscovici 1972; Stroebe 1979; Tajfel 1972) formuliert z.B. Graumann (1979) die Notwendigkeit, die sozialpsychologische Forschung auf drei Ebenen zu betreiben, d.h. neben der Sozialpsychologie des Individuums - auf die sich die gegenwärtige Konzeptualisierung im wesentlichen beschränkt - die Sozialpsychologie der Interaktion und die sozialer Strukturen zu verwirklichen.

Auf den beiden letztgenannten Ebenen der sozialpsychologischen Forschung bewegen sich nun Ansätze, die Charakteristika von Beziehungen zwischen sozialen Gruppen und ihren Einfluß auf das Verhalten zwischen sozialen Gruppen zum Gegenstand haben. Selbstverständlich sind es auch, wenn es sich um Verhalten zwischen Gruppen handelt, jeweils die Individuen, die Einstellungen äußern oder ein bestimmtes Verhalten zeigen. Diese Individuen verhalten sich aber in diesem Fall

nicht als einzelne (einzigartige) Individuen sondern als Angehörige oder Repräsentanten einer sozialen Gruppe. Bei den spektakulären Auseinandersetzungen etwa zwischen zwei Fanclubs unterschiedlicher Fußballvereine sind es zwar jeweils Individuen, die sich anbrüllen, aufeinander losgehen, sich Verletzungen zufügen oder gar umbringen; diese Individuen tun dies aber in der beschriebenen Situation nicht aus individueller persönlicher Feindschaft, sondern sie behandeln sich wechselseitig als Gruppenmitglieder; genauer, die Beziehungen zwischen ihren Gruppen und nicht ihre individuelle Beziehung (die möglicherweise gar nicht existent ist) beeinflußt ihre soziale Interaktion. Die Alltagsbeispiele für Verhaltensweisen, die im Kontext von Beziehungen zwischen sozialen Gruppen geschehen, sind zahllos.

In der Sozialpsychologie ist immer wieder versucht worden, breitere soziale Phänomene wie die oben beschriebenen zu individualisieren und mit Hilfe von theoretischen Konzepten zu beschreiben, die auf individuelles Verhalten zugeschnitten sind. So extrapolieren z.B. verschiedene Autoren Annahmen aus unterschiedlichen Versionen der Frustrations-Aggressions-Hypothese von der Analyse des Verhaltens einzelner, isolierter Individuen auf die Beschreibung von Verhaltenserscheinungen großer Gruppen im Verlauf von sozialen Auseinandersetzungen (vgl. Billig 1976, Kap. 5 für eine detaillierte Analyse dieser Denkmuster). Im Rahmen der Forschung über soziale Vorurteile etwa kann die so einflußreich gewordene Konzeption der "Autoritären Persönlichkeit" (Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson & Sanford 1950) als individuelles Erklärungsmuster angeführt werden. Im Prinzip vergleichbar sind Ansätze, wie sie in letzter Zeit die sozialpsychologische Forschung beherrschen, die in der Analyse allgemeiner kognitiver Prozesse beim Individuum die hinreichende Information zur Beschreibung von Stereotypisierungsprozessen in der Wahrnehmung zwischen Gruppen sehen (vgl. Hamilton 1979, 1981).

Im Unterschied zu einer solchen Vorgehensweise postulieren Autoren

von Theorien über das Verhalten zwischen Gruppen grundlegende Unterschiede zwischen Verhalten zwischen Individuen einerseits und als soziale Gruppenmitglieder andererseits. Eine einfache Übertragung der Theorien interpersonalen Verhaltens auf Verhalten zwischen Gruppen wird deshalb als unzulässig erachtet. Vielmehr ist die Entwicklung gesonderter Theorien über das Verhalten zwischen Gruppen erforderlich.

Die im wesentlichen von Henri Tajfel initiierte und entwickelte Theorie der sozialen Identität (S.I.T.) stellt einen solchen Ansatz dar. Bevor auf diese Theorie nun im einzelnen eingegangen wird, sollen ihre ganz allgemeinen sozialpsychologischen Charakteristika kurz zusammengefaßt werden, so daß sie als eine Art Perspektive für das folgende dienen können: Im Unterschied zu den meisten derzeit bekannten psychologischen Theorien sozialen Verhaltens beginnt die Formulierung von antezedenten Bedingungen nicht beim Individuum als Akteur; vielmehr beginnt die Konzeptualisierung mit Annahmen über Charakteristika von Strukturen und Dynamiken des sozialen Kontextes. Diese soziale Kontext wird aufgefaßt und beschrieben als Vielfalt von unterscheidbaren sozialen Gruppen, die miteinander in definierten Beziehungen stehen. Individuen leben in einem bestimmten sozialen Kontext als Mitglieder bestimmter sozialer Gruppen. Sie werden in ihrem Verhalten von Gegebenheiten der kontextspezifischen Beziehungen zwischen den Gruppen beeinflusst, und sie beeinflussen ihrerseits wiederum diese spezifischen Gruppenrelationen.

Die Theorie zielt nun in ihren Formulierungen und Annahmen auf die Konzeptualisierung solcher Größen oder Mechanismen, die Individuen mit ihrem sozialen Kontext bzw. dessen für das Verhalten relevanten Größen funktional verknüpfen. Dementsprechend enthält die Theorie sowohl Formulierungen über Besonderheiten des Kontextes als auch der darin lebenden Individuen. Sie umfaßt sowohl Annahmen über den jeweiligen Status quo von Gruppenbeziehungen auf das Verhalten zwi-

schen Gruppen als auch über Voraussetzungen für die Veränderung dieser Beziehungen.

### Die Theorie des realistischen Gruppenkonflikts von Muzafer Sherif

Bereits Sherif betont die Notwendigkeit, zwischen interindividuellem Verhalten und Verhalten zwischen sozialen Gruppen zu unterscheiden. Er schreibt 1966: "Wir werden den Ereignissen nicht gerecht, wenn wir unkritisch von den Gefühlen, Einstellungen und Verhaltensweisen eines Menschen, die er im Zustande der Isolation äußert, auf Verhalten extrapolieren, das er als Mitglied einer Gruppe zeigt. Ein Gruppenmitglied zu sein und sich als ein Gruppenmitglied zu verhalten hat psychologische Konsequenzen" (S.8f.).

Aus den Ergebnissen von einer Reihe von Experimenten mit Jungen in amerikanischen Ferienlagern (Sherif 1951; Sherif & Sherif 1953; Sherif, White & Harvey 1955; Sherif, Harvey, White, Hood & Sherif 1961) zog er die folgenden Schlußfolgerungen: Die Bildung von Vorurteilen, diskriminierendem Verhalten und Feindseligkeiten gegenüber Angehörigen einer Outgroup wird hauptsächlich durch einen Interessenskonflikt zwischen den Gruppen verursacht. Diese Schlußfolgerungen lassen sich gut an einem seiner Feldexperimente verdeutlichen, in denen in vier aufeinanderfolgenden Phasen die Entwicklung und Lösung von Konflikten zwischen Gruppen erfaßt wurde: Die Jungen wurden unter Mißachtung ihrer zu Beginn des Ferienlagers bestehenden Freundschaften in zwei Gruppen eingeteilt, beide bilden getrennt voneinander innerhalb der zweiten Phase jeweils eine relativ stabile Innergruppenstruktur heraus. Darauf folgt eine Phase von verschiedenen Konkurrenz- und Wettbewerbsspielen zwischen beiden Gruppen. In dieser Phase konnten Verhaltensbeobachtungen eindeutig die Zunahme von Outgroup-Diskriminierungen und Feindseligkeiten zwischen den Gruppen zeigen. Auf die Wettkampf-Phase folgte dann die Phase der übergeordneten gemeinsamen Ziele (superordinate goals): Beide Grup-

pen wurden mit einem Problem konfrontiert, das sie nur gemeinsam bewältigen konnten. Im Verlauf der kooperativen Betätigungen verringerten sich die Feindseligkeiten zwischen den Gruppen wieder.

Die Ergebnisse werden zu den folgenden Annahmen zusammengefaßt: Sind Gruppen im Hinblick auf das Erreichen eines Ziels wechselseitig voneinander abhängig, so hat dies einen direkten Einfluß auf ihr wechselseitiges Verhalten zueinander. Dabei werden zwei Arten von Abhängigkeit unterschieden: Bei positiver Abhängigkeit können die Gruppen ihr Ziel nur gemeinsam erreichen, bei negativer Abhängigkeit hingegen kann das eigene Ziel nur auf Kosten der anderen Gruppe erreicht werden. Positive Interdependenz führt zu kooperativen, negative Interdependenz führt zu konkurrierenden Formen sozialer Interaktion; kooperative Interaktion produziert freundliche, die Gruppen zusammenführende, konkurrierende Interaktion produziert antagonistische, feindselige Einstellungen zwischen den Gruppen. Gleichzeitig führen antagonistische Beziehungen zwischen Gruppen zu erhöhter Solidarität innerhalb der eigenen Gruppe und zu einer Bevorzugung der eigenen Gruppe in Vergleich zu fremden bei der Bewertung von Gruppeneigenschaften und -leistungen (ingroup favouritism).

Die sozialen Beziehungen zwischen den Individuen als Gruppenmitglieder und ihr Verhalten zueinander sind also primär durch die Funktion bestimmt, die die Beziehung zwischen den Gruppen für das Erreichen des eigenen Gruppenziels hat. Objektive oder realistische Interessenskonflikte bzw. inkompatible Ziele verursachen einen Konflikt zwischen den Gruppen, während gemeinsame gruppenübergreifende Ziele soziale Harmonie und Freundschaft bewirken. Dementsprechend wird diese Theorie als "realistische Gruppen-Konflikt Theorie" bezeichnet (Campbell 1965). Neben den Ergebnissen der oben genannten Feldexperimente bestätigen eine ganze Reihe späterer Experimente die grundlegenden Annahmen dieser Theorie (z.B. Blake & Mouton 1961, 1962; Diab 1970; vgl. Turner 1981 für einen Überblick).

## Soziale Kategorisierung und Diskriminierung zwischen Gruppen

Trotz der bestätigenden Befunde durch eine Reihe von Studien wird die Logik der Theorie, nämlich die Annahme, daß outgroup-Diskriminierung durch den Interessenskonflikt zwischen den Gruppen verursacht wird, angezweifelt. Da es in den berichteten Experimenten keine Kontrollgruppen gab, wurde mit dem Ergebnissen nicht gezeigt, daß ein Interessenskonflikt eine notwendige Bedingung für das Entstehen von outgroup-Diskriminierung ist (vgl. u.a. van Knippenberg 1978, S.9). So konnte in einigen Nachfolgeuntersuchungen gezeigt werden, daß sowohl unter kompetitiven als auch unter nicht kompetitiven Bedingungen ingroup Begünstigung gezeigt wurde (Ferguson & Kelley 1964; Rabbie & Wilkens 1971; Doise & Sinclair 1973; Doise & Weinberger 1973). Offensichtlich genügen auch schon weniger ausgeprägte Bedingungen als Konkurrenz um ein Ziel, um den Effekt der ingroup Begünstigung bzw. der outgroup Diskriminierung hervorzurufen.

Um nun die minimal hinreichenden Bedingungen für ingroup Favorisierung bzw. outgroup Diskriminierung zu ermitteln, entstand eine Serie von Experimenten, die mit denen von Tajfel, Billig, Bundy und Flament (1971) eröffnet wurde, und denen allen das "minimal group paradigm" zugrundeliegt. Dieses experimentelle Paradigma wurde mit dem Ziel geplant, den Effekt reiner Kategorisierung auf das Verhalten zwischen Gruppen zu prüfen. Deshalb sollte es die folgenden Kriterien erfüllen: a) keine face-to-face Interaktion der Versuchspersonen, sei es innerhalb oder zwischen den Gruppen; b) Anonymität der Gruppenmitgliedschaft, d.h. die Versuchspersonen hatten es mit Personen zu tun, über die sie keine Informationen hatten außer deren Gruppenmitgliedschaft; c) Fehlen jeglicher instrumentellen oder rationalen Verknüpfung zwischen der Art der Gruppeneinteilung (nach trivialen ad hoc Kriterien) und der Art des Zwischengruppenverhaltens, das von den Versuchspersonen erwartet wurde; d) die Verhaltensweisen konnten den jeweiligen Versuchspersonen keinen persönlichen

Nutzen bringen; e) die Verhaltensweisen stellten für die Versuchspersonen reale und bedeutsame Entscheidungen in Form von konkreten Geldbelohnungen oder Bestrafungen für andere Personen dar. Es sollte sozusagen erst einmal eine extrem reduzierte soziale Ausgangslage geschaffen werden, von der man sukzessive aufbauend schließlich den für Zwischengruppen-Diskriminierung kritischen Faktor isolieren wollte. Die Autoren waren deshalb selbst überrascht, daß bereits unter diesen minimalen Bedingungen so deutliche Outgroup Diskriminierungen und Ingroup Favorisierungen auftraten<sup>1</sup>.

Die Ergebnisse zeigten nämlich, daß die Bedingungen in aller Regel Mitglieder der eigenen Gruppe bevorzugten; darüber hinaus schien der relative Gewinn für die eigene Gruppe oft für die Versuchspersonen wichtiger als der absolute Profit für die Ingroup zu sein. Ähnliche Ergebnisse fanden auch Brewer & Silver 1978. Die einfache, ja triviale Kategorisierung in zwei soziale Gruppen reicht anscheinend aus, um diskriminierendes Verhalten gegenüber der Outgroup hervorzurufen. Explizite Konflikte bzw. realistischer Wettbewerb zwischen den Gruppen scheint nur indirekt zu wirken, indem er die Kategorisierung deutlicher bzw. bedeutsamer macht und damit das Ausmaß der Diskriminierung noch verstärkt (vgl. Allen & Wilder 1975; Brown 1978; Dann & Doise 1974; Rabbie, Benoist, Oosterbaan & Visser 1974; Rabbie & Wilkens, 1971; Ryan & Kahn, 1975; Vaugham, 1978; Locksley, Ortiz & Hepburn, 1980; vgl. Wagner, Lampen & Syllwasschy, 1983; Brewer, 1978 und Turner 1978a für einen Überblick)

Es entwickelten sich nun zwei verschiedene Sichtweisen zur Erklärung der Bedeutung dieser relativen Gewinne bzw. der impliziten Konkurrenz ohne irgendeine Konfliktsituation zwischen den Gruppen. Die eine beschränkt sich auf die Konzeptualisierung von sozialer Kategorisierung als notwendiger und hinreichender Bedingung für Diskriminierung zwischen Gruppen (vgl. Doise 1978).

Kategorisierung als kognitiver Prozeß "verhilft dem Individuum nicht nur zur Organisation seiner subjektiven Erfahrungen in seiner sozia-

<sup>1</sup>(Henri Tajfel. persönliche Mitteilung)

len Umgebung sondern, und das ist vielleicht noch wichtiger, stellt auch einen Prozeß her, durch den soziale Interaktion strukturiert wird, der zwischen Individuen differenziert und sie gestaltet" (Doise 1978. S.151).

Diese Sichtweise stimmt mit den ursprünglichen Schlußfolgerungen über die Wirkweise von Kategorisierungsprozessen überein (vgl. Tajfel et al. 1971; Tajfel 1975). "Soziale Kategorisierung ist (also) nicht nur ein Organisationsprinzip, das benutzt wird, wenn andere Orientierungspunkte fehlen; sie ist fähig, bewußt diskriminierendes Verhalten hervorzurufen" (Tajfel et al. 1971. S.163). In Situationen, in denen (objektive) Merkmalsunterschiede zwischen Personen als diskontinuierlich verteilt wahrgenommen werden, wenn also eindeutig abgegrenzte Kategorisierungen in Ingroup und Outgroup bestehen, dann zeigen Personen "nicht-rationales", "nicht-instrumentelles" und "nicht-utilitarisches" Verhalten. Wenn aber stattdessen eine kontinuierliche Merkmalsverteilung wahrgenommen wird, zeigen sich diese Effekte nicht.

Tajfel selbst weicht zunächst von einer rein kognitiven Sichtweise ab und postuliert eine "generische Norm des Verhaltens gegenüber Outgroups" d.h. der Diskriminierung der Outgroup (1970. S.98). Diese Annahme wurde jedoch wegen ihrer Zirkularität kritisiert (z.B. Turner 1978) und auch von Tajfel zugunsten der später entwickelten motivationalen Annahmen innerhalb der S.I.T. aufgegeben. Auf diese Annahmen soll im Verlauf dieses Kapitels ausführlich eingegangen werden.

### Gruppe und Gruppenidentifikation

Aus den oben beschriebenen Charakteristika des Verhaltens von Individuen im spezifischen Kontext von Beziehungen zwischen Gruppen läßt sich die bereits von Sherif aber auch von Tajfel (1978. 1979) (Tajfel & Turner 1979; Turner & Brown 1981) erhobene Forderung nach

einer Trennung der Konzepte von Verhalten im interpersonalen Kontext einerseits und im Intergruppen-Kontext andererseits, gut nachvollziehen. Die genannten Autoren nehmen mit Sherif (1966, S.12) Verhalten zwischen sozialen Gruppen immer dann als gegeben an, "wenn Individuen, die zu einer Gruppe gehören, kollektiv oder individuell mit einer anderen Gruppe oder deren Mitgliedern in Termini ihrer Gruppenidentifikation interagieren". Auf dem Hintergrund der Ergebnisse aus "minimal group" Situationen weicht Tajfel (1978, 1982a,b) dabei von der von Sherif zugrundegelegten engeren Definition einer sozialen Gruppe ab und verzichtet auf Aspekte wie Rollen- und Statusbeziehungen, Wert- und Normvorstellungen, gemeinsame Einstellungen und Ziele der Gruppenmitglieder als Definitionskriterien. Die S.I.T. konzipiert "soziale Gruppe" hingegen in Analogie zu Emerson's (1960) Definition einer "Nation": Eine Gruppe ist eine Ansammlung von Menschen, die fühlen oder wahrnehmen, daß sie eine Gruppe sind, die sich selbst als Angehörige einer Gruppe kategorisieren, und die konsensual in der gleichen Weise von anderen kategorisiert werden. Eine Gruppe ist demnach das Ergebnis von Wahrnehmungen, die konsensual von innen und außen zu derselben Kategorisierung führen. Tajfel fügt dieser bewußt sehr weiten Beschreibung noch drei Komponenten hinzu, hinsichtlich derer die Wahrnehmung einer Gruppe variieren kann: eine kognitive Komponente im Sinne des Wissens um die eigene Gruppenmitgliedschaft (die mindestens vorhanden sein muß), eine evaluative Komponente im Sinne einer mehr oder weniger positiven oder negativen Bewertung der Gruppenmitgliedschaft und einer emotionalen Komponente im Sinne von mehr oder weniger ausgeprägten positiven oder negativen Gefühlen, die mit dem Wissen und der Bewertung einer Gruppenmitgliedschaft einhergehen können.

Das von Sherif benutzte Konzept der Gruppenidentifikation variiert nach Tajfel sowohl mit dem Wissen als auch mit der Bewertung der eigenen Gruppenmitgliedschaft; auf diese Weise wird die Gruppe zur

psychologischen Realität. Zu Verhalten zwischen Gruppen kann es jedoch erst kommen, wenn über die Mitglieder der Gruppe hinaus auch von außen, d.h. von Mitgliedern anderer Gruppen Konsensus zumindest hinsichtlich der kognitiven Komponente besteht, Gruppe stellt also einen Aspekt der sozialen Realität dar, die konsensual konstruiert wird, die in diesem Sinne jedoch nicht statisch, sondern in dynamischer Weise Veränderungen unterworfen ist, je nachdem wie und unter welchen Einflüssen sich die sozialen Konsense verändern.

### Verhalten zwischen Personen versus Verhalten zwischen Gruppen

In Übereinstimmung mit der bereits von Sherif erhobenen Forderung nach getrennten theoretischen Konzepten für interpersonales und Intergruppen - Verhalten schlägt Tajfel (1978) vor, zwischen sozialen Situationen zu unterscheiden, in denen Individuen sich als Individuen oder Personen verhalten und solchen, in denen sie sich als Mitglieder bestimmter sozialer Gruppen, die wiederum in bestimmten Beziehungen zueinander stehen, verhalten. Diese Unterscheidung wird mithilfe von vier miteinander verbundenen theoretischen Kontinua getroffen:

1. Situationen variieren auf dem Kontinuum zwischen eindeutig interpersonellem Verhalten und eindeutig intergruppalen Verhalten. In Situationen in der Nähe des interpersonellen Extrems wird soziales Verhalten zwischen (zwei und mehr) Personen möglich, das vollkommen durch die Eigenschaften der beteiligten Personen und deren persönlicher Beziehung zueinander determiniert ist; das Verhalten bleibt hingegen unbeeinflusst von sozialen Kategorien, denen diese Personen angehören mögen, bzw. der Beziehung dieser Kategorien zueinander. In Situationen in der Nähe des intergruppalen Extrems hingegen wird soziales Verhalten zwischen (zwei und mehr) Personen möglich, das vollkommen durch deren Zugehörigkeit in verschiedenen sozialen Gruppen oder Kategorien und der Beziehung dieser Kategorien zuein-

ander bestimmt ist; es bleibt von den persönlichen Eigenschaften und den persönlichen Beziehungen der beteiligten Individuen zueinander jedoch unbeeinflusst.

Diese beiden Formen werden, wie bereits gesagt, als Extreme eines theoretischen Kontinuums sozialer Interaktionssituationen betrachtet, die in ihrer reinen Form selten auftreten mögen. Vielmehr stellen reale Formen von Interaktionen Mischformen mit unterschiedlicher Gewichtung der beiden Extreme dar. Brown und Turner (1981) etwa führen als Beispiel für das interpersonale Extrem die intimen Gespräche zwischen zwei Liebenden an, die sich wahrscheinlich weniger als Repräsentanten jeweiliger Gruppen behandeln; Auseinandersetzungen zwischen Polizisten und Streikenden (das Beispiel stammt aus Großbritannien) hingegen sind in bedeutendem Maße durch die Zugehörigkeit zu verschiedenen sozialen Kategorien bestimmt und deshalb eher in der Nähe des intergruppalen Extrems zu plazieren. Tajfel (1978, S.44) faßt die hauptsächlichlichen gemeinsamen Eigenschaften von Verhalten in Situationen, die in der Nähe des Intergruppen-Pols liegen, wie folgt zusammen: Es herrscht ein gemeinsames, sozial geteiltes Bewußtsein der Zugehörigkeit zur ingroup unter den entsprechenden Mitgliedern dieser Gruppe und außerdem eine gemeinsame, sozial geteilte Interpretation der Art der Beziehung zwischen ingroup und outgroup in einer oder einer ganzen Reihe unterschiedlicher Situationen. Das Verhalten in solchen Situationen, in denen die Beziehungen zwischen den sozialen Gruppen sozusagen salient sind, wird aufgefaßt als eine gemeinsame Funktion dieser Zugehörigkeitsgefühle und Beziehungsinterpretationen der beteiligten Gruppenmitglieder, seien es z.B. Polizisten und Streikende, HSV-Fans und Fans von Werder Bremen, Schüler und Lehrer, oder Deutsche und Ausländer.

2. Situationen variieren auf einem Kontinuum zwischen individueller Variabilität von Einstellungen und Verhalten seitens der Mitglieder innerhalb einer Gruppe und gegenüber Mitgliedern anderer Gruppen

einerseits und einem Maximum an Gleichförmigkeit dieser Einstellungen und Verhaltensweisen ungeachtet der bestehenden individuellen Unterschiede andererseits. Damit ist Verhaltenshomogenität innerhalb einer Gruppe wie z.B. offizielle oder subkulturell informelle Uniform etwa von Polizisten, Bankanstellten oder Punkern, das Brüllen von Slogans von der Fußballtribüne oder noch auffälliger, das Marschieren in Formationen, gemeint.

3. Situationen variieren auf einem Kontinuum zwischen der Wahrnehmung, Beurteilung und Behandlung von Mitgliedern einer Outgroup gemäß deren individuell unterschiedlichen Merkmalen einerseits und deren Wahrnehmung, Beurteilung und Behandlung als "undifferenzierte Items" innerhalb einer vereinheitlichten sozialen Kategorie" (Tajfel 1978, S.243). Verhalten gegenüber Mitgliedern einer Outgroup ist weitgehend durch diese Mitgliedschaft, weniger durch die individuellen Eigenschaften der Beteiligten bestimmt: Die unterschiedlichen Outgroupmitglieder werden untereinander austauschbar. Phänomene wie soziale Stereotypisierung, Depersonalisierung oder Dehumanisierung von Mitgliedern einer Outgroup werden als mehr oder weniger ausgeprägte Fälle dieses allgemeinen Prinzips der abnehmenden Urteils- und Verhaltens-Variabilität in Bezug auf Outgroup-Mitglieder gesehen.

4. Schließlich variieren soziale Situationen auf einem Kontinuum zwischen "sozialer Mobilität" und "sozialer Veränderung". "Soziale Mobilität" steht für eine Überzeugung, daß innerhalb eines sozialen Systems (von Beziehungen zwischen sozialen Gruppen) Individuen leicht von einer zu einer anderen Gruppe wechseln können. "Soziale Veränderung" steht für die Überzeugung bzw. die soziale Tatsache, daß es hingegen sehr schwierig bzw. unmöglich ist, die eigene Gruppe zu verlassen. Dieses vierte Kontinuum steht nach Tajfel in kausaler Beziehung zu den übrigen dreien. Je nachdem, welche Überzeugung hinsichtlich des Verhältnisses der sozialen Gruppen zueinan-

der besteht, und welche Arten von Veränderungsmöglichkeiten der in diesem der Position der in diesem Kontext lebenden Individuen herrschen, werden sich die Einstellungen und Verhaltensweisen zwischen den Extremen der übrigen Kontinua bewegen.

### Der psychologische Prozeß der Entstehung von Verhalten zwischen Gruppen

Nachdem in den vorangegangenen Passagen Deskriptionen zur Eingrenzung der Spezifika von Verhalten zwischen Gruppen gegeben wurden, wird im folgenden der funktionale Kern der Social Identity Theory, dargestellt. Er erstreckt sich auf sozialpsychologische Prozesse der Entstehung und Variabilität dieser Art von Sozialverhalten und ermöglicht Annahmen über die Beziehung zwischen Charakteristika von sozial perzipierten Gruppenbeziehungen und Charakteristika des Verhaltens der Mitglieder dieser Gruppen zueinander.

Die Theorie, so wie sie von Tajfel (1978, 1979) bzw. Tajfel & Turner (1979) vorgestellt wurde, besteht im wesentlichen aus vier miteinander verbundenen Konzepten über psychologische Prozesse, nämlich soziale Kategorisierung, soziale Identität, sozialer Vergleich und soziale Distinktheit. Diese vier Prozesse sind in der folgenden Weise miteinander verbunden: Über den Prozeß der sozialen Kategorisierung segmentieren Individuen ihre Umwelt hinsichtlich unterschiedlicher Merkmalsdimensionen in unterscheidbare soziale Kategorien oder Gruppen. So unterscheiden sie z.B. zwischen der Kategorie, der sie selbst angehören und denjenigen, denen sie nicht angehören; sie trennen zwischen Ingroup und Outgroup etwa hinsichtlich des Merkmals Religionszugehörigkeit, Nationalität oder Einkommen. Das Individuum gewinnt mithilfe der sozialen Kategorisierung sowohl Orientierung in der (sozialen) Realität als auch Informationen über seine eigene Position innerhalb des sozialen Gefüges. Aus der Zugehörigkeit zu einer bestimmten sozialen Gruppe und aus der Beschaf-

fenheit der Beziehungen dieser zu anderen sozialen Gruppen wird die soziale Identität eines Individuums bestimmt, Informationen über die Charakteristika dieser sozialen Identität gewinnt das Individuum über Ergebnisse von sozialen Vergleichen zwischen der eigenen und anderen Gruppen auf unterschiedlichen Vergleichsdimensionen. Jedes Individuum ist bestrebt, eine positive soziale Identität zu besitzen; sie ist aber dann positiv, wenn die sozialen Vergleiche zwischen eigener und anderen Gruppen für die eigene Gruppe positiv ausfallen, wenn damit eine gewisse positive Eigenart oder Distinktheit zu anderen Gruppen hergestellt wird. Aus dem Bedürfnis nach einer positiven sozialen Identität zielt eine Gruppe bzw. die Mitglieder dieser Gruppe darauf ab, sich von anderen Gruppen zu unterscheiden, damit Überlegenheit auf einigen bestehenden und situativ relevanten Vergleichsdimensionen erreicht wird.

Diese allgemeine funktionale Verknüpfung der theoretischen Konzepte macht nun genauere Annahmen über situative und soziale Bedingungen einerseits und die Variation von Form und Ausprägung des Verhaltens zwischen Gruppen andererseits möglich. Im folgenden sollen diese Konzepte im einzelnen näher dargestellt und anschließend Ergebnisse aus empirischen Überprüfungen einiger damit verbundener Annahmen berichtet werden.

### Soziale Kategorisierung und das Verhalten zwischen Gruppen

Kategorisieren wird als der Prozeß verstanden, "in dem die Umwelt nach Kategorien, also Personen, Objekten und Ereignissen (oder deren ausgewählten Attributen) geordnet wird, die in Bezug auf ihre Relevanz für die Handlungen, Absichten oder Einstellungen eines Individuums ähnlich oder äquivalent sind" (Tajfel 1975, S.345). Kategorisierungen sind diskontinuierliche Teilungen der sozialen Welt in abgegrenzte Klassen oder Kategorien. Kategorisieren bezeichnet also einen Prozeß der Strukturierung und Systematisierung von Umweltgege-

benheiten, eine Aktivität des Individuums im Verlauf seiner Konstruktion der sozialen Realität (vgl. Stroebe 1980, S.57f; Lilli 1975). Bei der prinzipiellen Gleichförmigkeit der Prozesse nicht-sozialen und sozialen Kategorisierens (vgl. Tajfel 1957, Tajfel & Wilkes 1963; Lilli 1982) entstehen Besonderheiten der sozialen Kategorisierung durch Besonderheiten der Interaktion mit sozialen Gegebenheiten. Die wichtigste Besonderheit sozialen Kategorisierens liegt in der Rolle von Werten, die mit wertneutralen Merkmalsdimensionen assoziiert werden. So wird sehr häufig eine wertbesetzte Dimension wie nützlich-schädlich, gut-böse, auf eine soziale Kategorie angewendet, z.B. Christen sind gut, Ungläubige sind böse. Und zwei oder mehr Kategorien lassen sich in Bezug auf ihre Wertkonnotation unterscheiden wie Christen sind besser als Ungläubige (vgl. Tajfel 1975, S.353ff). Die (kognitive) Einteilung von Gegebenheiten in distinkte Kategorien hat bedeutsame Auswirkungen auf das soziale Urteilen und Verhalten den einzelnen Einheiten oder Mitgliedern dieser Kategorien gegenüber: Wahrgenommene Unterschiede zwischen den zu verschiedenen Kategorien klassifizierten Einheiten werden akzentuiert, d.h. übertrieben, Unterschiede zwischen Mitgliedern innerhalb einer Kategorie werden unterschätzt. Diese Akzentuierung von Interklassenunterschieden und Intraklassen-Ähnlichkeiten verstärken sich offensichtlich dann, wenn mit der Kategorisierung aufgrund einer neutralen Merkmalsdimension die Kategorisierung aufgrund einer Wertdimension einhergeht. Dies ist, wie oben beschrieben, der typische Fall bei sozialen Kategorien (Lilli 1975, 1982; Tajfel 1959, 1963, 1975; Doise 1978).

Tajfel unterscheidet zwei Aspekte der Kategorisierungsaktivität, nämlich den induktiven und den deduktiven: Induktion steht für das Schließen von den Merkmalen eines oder einiger Individuen auf die Merkmale oder Kennzeichen einer ganzen Kategorie: ich schließe von den Eigenschaften, die ich bei einem Norweger kennenlerne auf die Eigenschaft der Kategorie oder Gruppe "Norweger". Deduktion steht

für die Zuschreibung von Eigenschaften zu einer Person aufgrund ihrer Zugehörigkeit zu einer bestimmten Kategorie mit diesen Eigenschaften. So nehme ich von einer Person, der ich begegne, die zu erkennen gibt, daß sie norwegischer Staatsbürger ist, an, daß sie langsam, nicht sehr gesprächig, dem Alkohol zugeneigt, ein guter Skiläufer und naturverbunden ist.

Die beschriebenen Prozesse der Akzentuierung bedeuten, legt man objektive oder statistische Merkmalsrelationen zugrunde, Urteilsverzerrungen. Diese Verzerrungen nehmen mit der Wertbehaftetheit von Kategorisierungen zu; das Kategorisierungssystem wird auf diese Weise klarer und eindeutiger. Tajfel (1975) nimmt nun an: "Immer wenn ein derartiges System mit wertenden Differenzierungen verbunden ist, besteht ein Interesse an seiner Erhaltung, solange sich die Werte nicht ändern. ... (und) ... daß ein System, das wertbezogen ist oder auf Werten beruht, schwieriger zu verändern ist als ein System, das relativ wertfrei ist" (S.357). Zur Unterstützung dieser Annahme werden in anderem Zusammenhang gefundene Ergebnisse zitiert (vgl. Tajfel 1969 für eine Übersicht), die sich auf zwei unterschiedliche Arten von Verzerrungen oder "Fehlern" bei der Zuordnung von Personen zu Kategorien beziehen: Ein Element wird entweder einer Kategorie fälschlicherweise zugeordnet, zu der es nicht gehört (Überinklusivität) oder es wird einer Kategorie nicht zugeordnet, obwohl es dazugehört (Überexklusivität). Diese "Fehler" sind nach Tajfel funktional zum Schutz der Wertsystems, das sich ja in der kategorisierenden Trennung von "guten" und "schlechten" Elementen spiegelt: "Je höher die Wertdifferenz zwischen sozialen Kategorien (wahrgenommen) wird, desto wahrscheinlicher ist es, daß einer negativ bewerteten Kategorie zuviel zugeordnet wird und einer positiv bewerteten Kategorie zu wenig" (S.358).

Tajfels hier nur kurz umrissene Konzeption sozialer Kategorisierungsprozesse mündet direkt in seine Theorie sozialer Stereotype: Stereotype sind mit sozialen Kategorisierungen von Sachverhalten gleich-

gleichzusetzen; sie werden zu sozialen Stereotypen, wenn sie innerhalb eines sozialen Systems von vielen Personen geteilt werden. Die Konzeption vom sozialen Stereotypen allein als Form individueller Kognition wird damit für unzureichend erklärt (vgl. etwa Hamilton 1981). Vielmehr sind neben kognitiven Prozessen, die zur Beschreibung des Kategorisierungsprozesses verwendet werden, Eigenschaften des sozialen Kontextes, innerhalb dessen diese kognitiven Prozesse ablaufen, von Bedeutung: Soziale Stereotype leiten sich aus der Beschaffenheit des Beziehungsgefüges zwischen sozialen Gruppen ab. "Wirkungsweise und Gebrauch von sozialen Stereotypen ergeben sich aus einer engen Interaktion dieser kontextuellen Strukturierung und ihrer Rolle bei der Anpassung des Individuums an seine soziale Umgebung" (Tajfel 1982, S.43). Dementsprechend postuliert Tajfel neben individuellen ebenfalls soziale Funktionen des sozialen Stereotypisierens: Analog zu seiner Theorie des sozialen Kategorisierens ergeben sich zwei individuelle Funktionen, nämlich die der kognitiven Strukturierung und die der Erhaltung des Wertsystems. Zusätzlich werden Stereotype im Hinblick auf die diejenigen Funktionen beschrieben, die sie für soziale Gruppen haben. Hier werden drei Gruppenfunktionen unterschieden, nämlich soziale Kausalität, soziale Rechtfertigung und soziale Differenzierung. Die ersten beiden betreffen Herstellung und Bewahrung von Gruppenideologien und die dritte Herstellung und Bewahrung von für die Ingroup positiven Differenzierungen zwischen eigener und anderen sozialen Gruppen. Die Funktion von Stereotypen für die Gruppenideologie wird in solchen Situationen besonders deutlich, in denen innerhalb einer Gesellschaft negative, komplexe soziale Ereignisse auftreten. Stereotype dienen zur sozial geteilten Interpretation und Erklärung solcher Ereignisse. Arbeitslosigkeit etwa, als ein solches Ereignis wird "erklärt" mit Hilfe eines verbreiteten Stereotyps, "Ausländer (als Fremdgruppe) nähmen die Arbeitsplätze weg". Neben Interpretation und Erklärung haben Stereotype die Funktion, Verhaltensweisen gegen-

über der eigenen oder fremden Gruppe zu rechtfertigen, im genannten Beispiel etwa, Ausländer aus dem eigenen Land auszuweisen, bzw. keine hereinzulassen.

Sozialpsychologische Forschungsperspektiven für das Problem sozialen Stereotypisierens müssen innerhalb dieses Ansatzes auf eine Integration der individuellen mit den sozialen Funktionen ausgerichtet sein. Dabei werden die sozialen Funktionen anders als in herkömmlichen Perspektiven (vgl. Schäfer & Six 1978 für einen Überblick) quasi als Antezedenzien für die individuellen betrachtet: Jedes Individuum ist innerhalb eines Kontextes von spezifischen Gruppenbeziehungen lokalisiert. Es ist von dieser Position aus Träger bestimmter Gruppenideologien. Diese Gruppenideologien beeinflussen den individuellen Prozeß der Kategorisierung. Diese Konzeptualisierung schafft einen rationalen Zugang zu Phänomenen kollektiver Gleichförmigkeiten in den Inhalten von Stereotypen und damit einhergehend zuder im Vergleich zu den potentiell denkbaren offensichtlich sehr geringen Variationsbreite von Interpretations- und Erklärungsmustern.

Die dritte soziale Funktion der Stereotypisierung liegt in der Unterstützung der sozialen Differenzierung. Die Notwendigkeit von Prozessen zur Unterstützung der positiven Distinktheit für die eigene Gruppe variiert mit der Art und der Veränderung der jeweiligen Beziehungen zwischen sozialen Gruppen. Dementsprechend werden auch soziale Stereotype mehr oder weniger offensichtlich und verbreitet sein (vgl. Schönbach, Gollwitzer, Stiepel & Wagner, 1981). Diese Funktion der sozialen Differenzierung leitet unmittelbar über zu den weiteren psychologischen Prozessen des Verhaltens zwischen Gruppen, nämlich der sozialen Identität und des sozialen Vergleichs.

### Soziale Identität und sozialer Vergleich

Soziale Kategorisierungen sind Einteilungen der sozialen Welt in abgegrenzte Klassen oder Kategorien. Ein Individuum perzipiert und definiert sowohl seinen eigenen als auch den Platz anderer Personen innerhalb des Systems sozialer Kategorien. Turner (1982) bezeichnet diesen Prozeß als "soziale Identifikation" und sieht darin ein Element innerhalb der kognitiven Struktur von Selbst- bzw. Personenwahrnehmung. Die Summe dieser sozialen Identifikationen innerhalb des Selbstkonzeptes eines Individuums stellt seine soziale Identität dar. Dieses Konzept basiert auf Tajfels Definition von sozialer Identität als dem "Teil des Selbstkonzeptes eines Individuums, der aus dessen Wissen über seine Zugehörigkeit zu einer sozialen Gruppe (oder Gruppen) verbunden mit dem Wert und der emotionalen Bedeutung, die dieser Gruppenmitgliedschaft beigemessen werden, erwächst." (1978, S.63). Im Unterschied zur sozialen Identität bilden die eher idiosynkratischen Aspekte einer Person, wie persönlicher Geschmack, intellektuelle Fähigkeiten die persönliche Identität; persönliche und soziale Identität bilden gemeinsam das Selbstkonzept eines Individuums. Das Selbstkonzept als hypothetische kognitive Struktur fungiert als "System von Moderatorvariablen" zwischen sozialer Umgebung und sozialem Verhalten eines Individuums. Entsprechend der Charakterisierung von sozialen Situationen entlang der interpersonellen versus intergruppalen Kontinua (vgl. S. 10) wird das Verhalten eher durch die soziale oder die persönliche Identität des Individuums reguliert. In Situationen in der Nähe des Intergruppen-Extrems ist die soziale Identität ausschlaggebend, und intra- bzw. intergruppalen Verhalten wird gezeigt. Es wird also angenommen, daß "soziale Identität der kognitive Mechanismus ist, der Gruppenverhalten möglich macht" (Turner 1982, S.21; vgl. auch Turner, Sachdev & Hogg, 1983). Die Verknüpfung zwischen sozialer Identität und Gruppen-Verhalten wird in zwei Prinzipien gesehen, in kognitiven Prozessen der sozia-

len Kategorisierung und in motivationalen Prozessen, die mit dem allgemeinen Bedürfnis nach positiv bewerteter sozialer Identität einhergehen.

Positive oder negative Bewertungen können aber nur über relationale oder vergleichende Urteile gewonnen werden: Die Bewertung der eigenen Gruppe geschieht unter Bezug auf die Bewertung bestimmter anderer Gruppen auf dem Wege des sozialen Vergleichs. "Die Charakteristika der eigenen Gruppe (wie z.B. Status, Reichtum oder Armut, Hautfarbe, oder ihre Fähigkeit Ziele zu erreichen) erhalten den Großteil ihrer Bedeutung erst in Relation zu wahrgenommenen Unterschieden zu anderen Gruppen und zu den Wertkonnotationen dieser Unterschiede." (Tajfel 1982 b, S.106). Erst das Ergebnis solcher Vergleiche weist die eigene Gruppe als der anderen ähnlich oder unähnlich, besser oder schlechter aus. Positive soziale Identität, die jedes Individuum erreichen möchte, entsteht auf der Grundlage möglichst vieler Vergleichsergebnisse, die für die eigene Gruppe günstig ausfallen. Die eigene soziale Identität ist demnach umso positiver, je positiver die eigene Gruppe von relevanten Vergleichsgruppen abhebt.

Die Konzeptualisierung sozialer Vergleichsprozesse zwischen Gruppen im Rahmen der S.I.T. basiert auf der von Festinger (1954) vorgelegten Theorie der sozialen Vergleichsprozesse. Festinger bezog sich jedoch auf Vergleiche, die zwischen Individuen zur konsensualen Validierung ihrer individuellen Urteile über Gegebenheiten ihrer sozialen Realität vorgenommen werden. Im Rahmen der S.I.T. interessieren Vergleiche zwischen sozialen Gruppen in ihrer Funktion für die soziale Identität ihrer Mitglieder. Nun stellt sich auch in diesem Rahmen die Frage danach, welche Gruppen jeweils zu Vergleichen herangezogen werden bzw. welche der potentiell unüberschaubar zahlreichen Gruppenvergleiche diese Funktion am besten erfüllen.

Gruppenvergleiche sind für die positive soziale Identität umso

wichtiger. je bedeutender und größer der Wert der Vergleichsdimension ist. den ihm beide Gruppen beimessen. Für zwei Fußballvereine werden Vergleiche auf den Dimensionen, die mit der Fähigkeit, Fußballspiele zu gewinnen zu tun haben. wesentlich wichtiger sein als Vergleiche auf Dimensionen, die die Fähigkeit der Kultur von Spitzenweinen beschreiben. Ebenso kann man sich soziale Gruppen vorstellen, für die gerade die letztgenannte Vergleichsdimension die wichtigste ist, Wenn sich also zwei Gruppen wechselseitig auf einer gemeinsamen Bewertungsdimension vergleichen, werden beide versuchen, im Vergleich zur anderen Gruppe positiver abzuschneiden. Es besteht also ein Prozeß der wechselseitigen Differenzierung in Richtung auf denselben positiven Pol der Vergleichsdimension. Diesen Prozeß bezeichnet Turner (1975, 1979) als sozialen Wettbewerb im Unterschied zum realistischen Wettbewerb zwischen Gruppen, in dem es um das Erreichen eines realistischen, quasi materiellen Ziels geht. Dieser soziale Wettbewerb wird umso größer sein, je wichtiger die Vergleichsdimension für die soziale Identität der Gruppen ist.

Neben der Wichtigkeit der Vergleichsdimension für die soziale Identität ist von Bedeutung, in welchem Maß die andere Gruppe als relevante Vergleichsgruppe wahrgenommen wird. Dies hängt in Anlehnung an Festingers Konzept der Vergleichbarkeit davon ab, wie ähnlich die Vergleichsgruppe in Bezug auf andere Vergleichsdimensionen ist. So wird eine Fußballmannschaft aus der Bundesliga für eine andere Bundesligamannschaft eher eine relevante Vergleichsgruppe darstellen als eine Mannschaft aus der Oberliga. Außer mit der Ähnlichkeit nimmt die Vergleichbarkeit mit zunehmender räumlich/zeitlicher Nähe und situativer Salienz oder Auffälligkeit der Vergleichsgruppe zu.

Wichtigkeit der Vergleichsdimension und Vergleichbarkeit der Vergleichsgruppe beeinflussen die Relevanz des Gruppenvergleichs für die soziale Identität: Je größer die Relevanz des Gruppenvergleichs, desto größere Anstrengungen werden Individuen unternehmen, für die eigene Gruppe positive Vergleichsergebnisse zu erhalten, mit ande-

ren Worten, desto wichtiger wird die positive Distinktheit der eigenen Gruppe und desto mehr wird die Vergleichsgruppe auf dieser Dimension negativ diskriminiert werden.

Die bereits von Festinger berücksichtigten Bedingungen für Vergleichbarkeit werden im Rahmen der S.I.T. noch ergänzt um Bedingungen, die sich aus spezifischen Eigenschaften der Relationen zwischen den Gruppen ergeben: So mögen Unähnlichkeiten zwischen Gruppen im Hinblick auf eine Wertdimension als stabil oder instabil wahrgenommen werden. Statusunterschiede werden als stabil wahrgenommen, wenn keine Möglichkeit zur Veränderung denkbar scheint. Stabilität wie Instabilität von Statusunterschieden kann zudem wiederum als legitim oder illegitim wahrgenommen werden. Auf diese Weise wird das Konzept der Vergleichbarkeit im Hinblick auf den sozialen Kontext weiter präzisiert. So mag es zwischen zwei Gruppen mit großem Statusunterschied gleichwohl zu sozialem Wettbewerb kommen, wenn dieser Unterschied als instabil wahrgenommen, wenn also im Prinzip eine Veränderung der Statushierarchie für möglich gehalten wird.

Aus den bisherigen Ausführungen über Art und Funktion der Prozesse des sozialen Kategorisierens, der sozialen Identität und des sozialen Vergleichs für das Verhalten zwischen Gruppen leitet sich unmittelbar die folgende Schlußfolgerung ab: In Situationen, in denen zwischen Gruppen wechselseitige Vergleiche und Differenzierungen auf einer gemeinsamen Wertdimension möglich sind, muß es automatisch oder spontan zu sozialem Wettbewerbsverhalten zwischen den Gruppen kommen. Dies geschieht unabhängig von der Art der wechselseitigen objektiven Abhängigkeiten (etwa im Sinne von Sherif) dieser Gruppen voneinander. Da jede Gruppe per se nach einem für sie positiven Ergebnis aus dem Vergleich mit der anderen Gruppe strebt, sind beide Gruppen per definitionem sozial negativ interdependent. Diese Schlußfolgerung wird noch einmal mit den Ergebnissen der Ex-

perimente mit dem minimal group paradigm illustriert: Nach der Einteilung in zwei getrennte soziale Gruppen stellte die Möglichkeit, unterschiedlich hohe Geldbeträge zuzuweisen, die einzig verfügbare Vergleichsdimension zwischen eigener und fremder Gruppe dar. Unter diesen Umständen wurde die Strategie der maximalen Differenzierung zwischen den beiden Gruppen zugunsten der eigenen Gruppe wichtiger als der maximale Gewinn für die eigene Gruppe. Diese Aufteilungsstrategie stellt natürlich nur eine von vielen denkbaren Strategien zur Unterstützung der positiven sozialen Identität dar. Um Vorhersagen darüber zu machen, für welche Strategie sich Personen entscheiden, ist es nötig, einerseits die Variationsbreite solche Strategien, und andererseits die Charakteristika der Vergleichssituationen als Voraussetzungen für eine Strategieentscheidung zu systematisieren.

#### Strategien für die positive Distinktheit der Ingroup

Das Konzept "soziale Identität" in der S.I.T. bezeichnet also keine statische, unveränderliche Größe. Es umschreibt vielmehr einen dynamischen Veränderungsprozeß, der einerseits durch für die Ingroup günstige oder ungünstige Vergleichsergebnisse bestimmt ist. Gleichzeitig führen Veränderungen der sozialen Identität zu Versuchen, bestehende Beziehungen zwischen (Vergleichs-)Gruppen zu verändern. Diese Veränderungen der sozialen Identität, seien sie nun Konsequenzen aus Vergleichsergebnissen oder Antezedentien für die Veränderung von Intergruppenbeziehungen, werden in der S.I.T. unter dem Begriff der "ungesicherten" sozialen Identität zusammengefaßt. Nach Tajfel (1978) entstehen ungesicherte soziale Identitäten immer dann, wenn in bestimmten Gruppenbeziehungen die Veränderung des Status quo in irgendeiner Form denkbar erscheint. So werden - wie bereits erwähnt - Situationen auf einem Kontinuum zwischen sozialer Mobilität und sozialer Veränderung unterschieden: Bei sozialer Mobilität herrscht die Überzeugung, daß Individuen ihre (statusniedrigere)

Gruppe verlassen und ihre soziale Identität durch die Mitgliedschaft in einer statushöheren Gruppe verbessern können. Solche "Aufsteiger"- oder Assimilationsstrategien sind individuelle Lösungen und lassen die Beziehungen zwischen den Gruppen unverändert. Falls jedoch wenig Möglichkeiten für individuelle Veränderungen innerhalb eines sozialen Systems zu bestehen scheinen, können Verbesserungen der sozialen Identität mit Verhaltensweisen erreicht werden, die auf eine Veränderung der Gruppenbeziehungen, also der Gruppenhierarchie gerichtet sind, also mit Strategien der sozialen Veränderung. Solche Strategien mögen dann denkbar erscheinen, wenn die jeweiligen Statusbeziehungen als instabil wahrgenommen werden, oder wenn die Statusüberlegenheit der einen über die anderen Gruppe als illegitim trachtet wird. Alle Strategien der sozialen Veränderung haben die im Vergleich zur Outgroup bessere Position der Ingroup auf einer gemeinsamen Wertungsdimension zum Ziel. Dieses Ziel kann nun auf unterschiedliche Weise erreicht werden:

1. Durch direkten sozialen Wettbewerb auf bestehenden Vergleichsdimensionen: Gruppenmitglieder zeigen dann vermehrt Verhaltensweisen, die die positive Distinktheit der eigenen Gruppe betonen oder ungerechtfertigt übertreiben bzw. die Outgroup abwerten (Ingroup bias). Eine solche Strategie liegt für statushöhere Gruppen nahe, deren Überlegenheit bedroht zu sein scheint oder ist.

2. Neudefinition der Vergleichssituation oder "soziale Kreativität" (Tajfel & Turner 1979): Hier werden drei verschiedene Möglichkeiten unterschieden:

a) eine neue Vergleichsdimension wird "kreiert", auf der die Ingroup nun im Vergleich mit der Outgroup positiver abschneiden kann.

b) eine Uminterpretation der ursprünglichen Vergleichsdimension etwa über die Umkehrung der Bewertung wird vorgenommen, so daß zuvor ungünstige Vergleichsergebnisse nun als besonders positiv erscheinen.

c) nicht die Vergleichsdimension sondern die Vergleichsgruppe wird verändert: Vergleiche mit statushöheren Gruppen werden vermieden,

stattdessen werden Outgroups ausgewählt, die im Vergleich zur eigenen Gruppe schlechter abschneiden. Die Umdefinition der Vergleichssituation hat aber nur dann Auswirkungen auf die soziale Identität einer Gruppe, wenn diese neuen Bewertungen sowohl zum Konsens der Ingroup werden, als auch von der Outgroup angenommen werden. Diese Forderung leitet sich direkt aus der Theorie zugrundeliegenden Definition einer sozialen Gruppe als intern und extern vorgenommene Kategorisierung ab. Insbesondere diese Notwendigkeit der sozialen Konsensbildung zwischen den Gruppen macht die Dynamik der Konzepte "soziale Identität" und "soziale Distinktheit" deutlich. Das Grundmuster sozialen Verhaltens zwischen Gruppen ist zu jeder Zeit sozialer Wettbewerb um positive soziale Identität; sie wird nur auf Kosten der Outgroup erreicht; soziale Gruppen führen mit ihrem Verhalten untereinander einen "Kampf um Anerkennung" (Brown & Ross 1982) aus.

### Die Social Identity Theorie im Vergleich zu anderen sozialpsychologischen Theorien

In den vorangegangenen Passagen wurde die Social Identity Theorie mit ihren wesentlichen Annahmen dargestellt. Sie konfliktieren mit Annahmen, die im Rahmen anderer, in der Sozialpsychologie bedeutender Theorien über Regelmäßigkeiten sozialer Interaktionsprozesse getroffen werden. Dieser Dissenz beruht im wesentlichen darauf, daß dort die in der S.I.T. zentrale Unterscheidung zwischen interpersonalem und intergruppalen Verhalten nicht gemacht wird, daß vielmehr Modelle interpersonalen Verhaltens implizit oder auch explizit für die Beschreibung intergruppalen Verhaltens in gleicher Weise verwendet werden (vgl. die Ausführungen S. 2 ).

Mittlerweile sind jedoch eine Reihe von Ansätzen zu bemerken, die bestehenden Theorien im Sinne dieser Unterscheidung differenzieren. Einer dieser Ansätze zielt z.B. auf die Modifikation oder wie die Autoren sagen, die "Sozialisierung" der Attributionstheorie (Hewstone & Jaspars, 1982 a,b; Jaspars & Hewstone, 1982; Jaspars, Hewstone & Fincham, 1983; Deschamps, 1983).

So untersuchten Hewstone, Jaspars & Lalljee (1982) den Einfluß von Gruppenmitgliedschaft und sozialer Kategorisierung auf die Ursachenzuschreibung für Erfolg und Mißerfolg in Schulprüfungen. Sie konnten zeigen, daß die Erklärungen nicht einfachen Mustern kausaler Schemata, wie ursprünglich etwa in der Attributionstheorie von Kelley (1972) postuliert folgten; vielmehr zeigten sich Kausalattributionen von den jeweiligen Statusbeziehungen zwischen den Gruppen beeinflusst und zwar in der Weise, daß jeweils die positive Identität der eigenen Gruppe hergestellt, bewahrt oder noch verbessert wurde.

Als weiteres Beispiel können Theorien der interpersonalen Gerechtigkeit (Walter, Berscheid & Walster, 1973; Mikula, 1980) angeführt werden: Auch hier werden universelle Annahmen über Bedingungen der Perception von Ungerechtigkeit und Verhaltensalternativen zur Herstel-

lung von gerechten Güteraufteilungen getroffen, die einen einheitlichen undifferenzierten und damit zu vernachlässigenden sozialen Kontext voraussetzen (vgl. Tajfel, 1982, im Druck). Berücksichtigt man jedoch die Tatsache, daß Individuen in einem strukturierten sozialen Kontext von Gruppenbeziehungen leben, so schränkt sich der Geltungsbereich der Equity-Theorie ein auf Individuen innerhalb einer Gruppe. Untersuchungen von Commins & Lockwood (1979) zeigten, daß Personen in einem expliziten Intergruppenkontext auf Benachteiligungen nicht im Sinne von Annahmen der Equity Theorie reagierten, sondern daß vielmehr neben einer durchgehenden Bevorzugung der eigenen Gruppe auch unter gerechten Bedingungen keine Tendenz zur Kompensation gegenüber der Outgroup gezeigt wurde, wenn die eigene Gruppe ungerechtfertigte Vorteile hatte; es zeigte sich jedoch ein ausgesprochen hoher Ingroup bias, wenn die eigene Gruppe ungerechtfertigt benachteiligt wurde.

Van Knippenberg zeigte in verschiedenen Feldstudien (V. Knippenberg, 1978; V. Knippenberg & V. Oers, in press; V. Knippenberg & Wilke, 1980) daß Individuen im Interesse einer günstigen Gruppenrepräsentation nach außen Strategien verwenden, die reale Vorteile der eigenen Gruppe abschwächen, reale Nachteile hingegen unterstreichen. Die statushöhere Gruppe hat das Interesse, die Wichtigkeit oder den Wert der realen, d.h. sozial konsensual festgestellten Statusdifferenzen zu bagatellisieren, die statusniedrigere Gruppe hat hingegen das Interesse, den Wert bzw. die Bedeutung dieser Statusdifferenzen zu dramatisieren. Ähnliche Ergebnisse zeigten sich in Untersuchungen von Bourhis & Hill, (1982); Skivington, (1980); Palmonari & Zani, (1980).

Eigenschaften des Intergruppen-Kontextes haben demnach einen differenzierenden Einfluß auf die Interpretation einer Situation als equitabel oder inequitabel. Selbst wenn alle Individuen - so wie die Equity-Theorie postuliert - gemeinsamen Aufteilungsregeln folgen, wenden sie diese Regeln höchst unterschiedlich und kontextspezifisch an; generelle, kontextfreie Annahmen über Verhalten sind deshalb un-

zureichend (vgl. Tajfel, in press für weitere Ausführungen zur Unterscheidung privater versus öffentlicher Gerechtigkeit in diesem Zusammenhang).

### Die Rolle der Ähnlichkeit zwischen sozialen Gruppen

Das Konzept der Ähnlichkeit, etwa in Bezug auf Einstellungen, Werte und Überzeugungssysteme oder auf Statuspositionen ist zentral in einer Reihe von Theorien über sozialen Beziehungen. Sowohl kognitive Theorien wie z.B. die Theorie der Überzeugungskongruenz (Rokeach, 1960) als auch Verhaltenstheorien wie die Verstärkungstheorie von Byrne (1969, 1971) postulieren einen positiven Zusammenhang zwischen Ähnlichkeit und Attraktivität. Ähnliche Individuen finden einander sympathischer, gehen freundlicher miteinander um, als einander unähnliche Individuen. Diese allgemeine Annahme wird auch in diesen Theorien auf die Beziehung zwischen sozialen Gruppen ausgedehnt.

Die S.I.T. postuliert nun in Bezug auf die Beziehungen zwischen sozialen Gruppen genau gegenteilige Effekte von Ähnlichkeit: positive Beziehungen zwischen Gruppen werden beeinträchtigt, wenn die Ähnlichkeit zwischen den Gruppen groß ist und so die positive Distinktheit bedroht wird. Ähnlichkeit zwischen Gruppen erhöht also den Druck auf wechselseitige Differenzierung. Zwischen ähnlichen Gruppen nimmt also der soziale Wettbewerb zu, weil die jeweilige soziale Identität auf einer größeren Zahl von gemeinsamen Wertdimensionen definiert ist. Dementsprechend wird gerade nicht zunehmende Attraktivität und Freundlichkeit erwartet, sondern Verhalten, das auf Vergrößerung der Distanz und Differenzierung ausgerichtet ist (vgl. Turner, 1978b).

Die entgegengesetzten Annahmen werden nachvollziehbar, wenn man sich die unterschiedlichen Funktionen von sozialen Vergleichsprozessen in den beiden theoretischen Ansätzen vor Augen hält: In der ersten Gruppe von Theorien dienen soziale Vergleiche der Validierung von eigenen Einstellungen und Überzeugungen; ähnlich denkende und urteilende

Personen wirken bestätigend, dies wird als positiv oder verstärkend erlebt. Soziale Vergleiche mit ähnlichen Personen wirken in Richtung auf Konformität oder Einheitlichkeit zwischen Individuen. In der S.I.T. hingegen haben soziale Vergleiche die Funktion, Unterschiede zwischen Gruppen zu schaffen oder zu erhalten; Ähnlichkeit muß demnach aversiv wirken. Hier wird im übrigen deutlich, daß es bei der S.I.T. um die Differenzierung zwischen interpersonalen und intergruppalen Phänomenen geht; die Ähnlichkeits-Attraktivitäts-Hypothese etwa wird nicht abgelehnt, sondern ihre Reichweite wird auf interpersonale Phänomene beschränkt; für intergruppalen Phänomene werden andere theoretische Annahmen, nämlich die der S.I.T. gemacht.

Wie bereits ausgeführt (vgl. S. 22) stellt in der S.I.T. Statusähnlichkeit ein Kriterium der Vergleichbarkeit zwischen Gruppen (auf gemeinsamen Wertdimensionen) dar. Gruppen mit unähnlichem Status können jedoch ebenfalls vergleichbar werden, wenn die Statusunterschiede als instabil oder illegitim wahrgenommen werden.

Bei größerer Vergleichbarkeit zwischen den Gruppen wird es vermehrt zu Verhaltensweisen kommen, die auf die Diskriminierung der Outgroup bzw. Begünstigung der Ingroup gerichtet sind. Sowohl statushöhere als auch statusniedrigere Gruppen werden ihre Outgroup diskriminieren, die ersteren, um ihre Überlegenheit zu rechtfertigen, die letzteren, um ihre Position aufzuwerten. Mittlerweile liegen Ergebnisse aus zahlreichen Experimenten sowohl aus dem Labor als auch aus dem Feld vor, die diese Annahmen im wesentlichen stützen. Allen & Wilder (1975) zeigten, daß Individuen Outgroups mit ähnlichen Einstellungen mehr diskriminierten als Outgroups mit weniger ähnlichen Einstellungen. Übereinstimmende Ergebnisse zeigen sich in Experimenten mit Ähnlichkeit in Bezug auf ästhetische Präferenzen (Turner, Brown & Tajfel, 1979) und Statusähnlichkeit bzw. -differenzen (Turner, 1978 b). Bei experimentell induzierter Instabilität und Illegitimität von Statusunterschieden zeigen statushöhere wie statusniedrigere Gruppen verstärkten Ingroup bias bzw. Outgroup Diskriminierung (Turner & Brown,

1978; Caddick, 1980; Brown & Ross, 1982).

In einigen Darstellungen der S.I.T. ist die Annahme zu finden, daß jede Situation, in der Vergleiche zwischen Gruppen auf relevanten Vergleichdimensionen möglich sind, spontanen sozialen Wettbewerb auslöst und entsprechend Ingroup bias bzw. Outgroup Diskriminierung fördert (vgl. Tajfel & Turner, 1979). Diese allgemeine Annahme wurde zwar in einem Experiment von Turner (1978b) bestätigt: Dort zeigt sich unter stabilen Statusrelationen ein vermehrter Ingroup bias gegenüber statusähnlichen Gruppen. Auf der Grundlage weiterer experimenteller Ergebnisse muß diese generelle Annahme jedoch modifiziert werden: Statusähnlichkeit allein, also Vergleichbarkeit aufgrund von Ähnlichkeit generell ist keine hinreichende Bedingung für sozialen Wettbewerb und entsprechende Intergruppenverhalten. Vielmehr muß hinzukommen, daß kognitive Alternativen für die gerade gegebenen Statusrelationen, etwa in Form von wahrgenommener Instabilität oder Illegitimität deutlich werden.

In Untersuchungen mit stabilen und legitimen Statusbeziehungen zwischen den Gruppen (z.B. Brown, 1984; Turner & Brown, 1976) fand sich unter Ähnlichkeit keine vermehrte Differenzierung zwischen den Gruppen. Erst wenn diese Statusrelationen als instabil wahrgenommen werden, zeigt sich unter Ähnlichkeit ein höheres Ausmaß an Ingroup bias (Brown, 1978; Turner, 1978; Mummendey & Schreiber, 1984). In der Instabilität, d.h. der in konsensual vorstellbaren Alternativen zu den gerade herrschenden Statusrelationen scheint der "notwendige Katalysator" dafür zu liegen, daß Statusähnlichkeit in der von der S.I.T. postulierten Weise zu einer zunehmenden Differenzierung zwischen Gruppen führt (vgl. Brown, in press für eine äußerst detaillierte Diskussion dieser Frage).

#### Möglichkeiten des Abbaus der Diskriminierung zwischen Gruppen

Im Hinblick auf Fragen des Abbaus von sozialen Vorurteilen und Dis-

kriminierungen spielen in der Sozialpsychologie zwei Ansätze eine zentrale Rolle, die nicht unabhängig voneinander sind: Der erste Ansatz geht davon aus, daß der soziale Kontakt zwischen Gruppen soziale Vorurteile verringere; der zweite Ansatz spezifiziert die Art des Kontaktes zur Kooperation zwischen den Gruppen im Hinblick auf ein gemeinsames Ziel. Die Kontakthypothese gründet sich im wesentlichen auf die Ähnlichkeits-Attraktions-Annahme; Kontakte zwischen Gruppen schaffen die Gelegenheit für Individuen, Ähnlichkeiten zwischen eigener und fremder Gruppe wahrnehmen zu können, so daß die Voraussetzungen zur Verringerung von Feindseligkeit bzw. der Entstehung von Sympathie geschaffen wäre (vgl. Pettigrew, 1971, Rokeach, 1960). Kooperation zwischen Gruppen zum Erreichen gemeinsamer übergeordneter Ziele als Bedingung für die Verringerung von Konflikten und Feindseligkeiten zwischen Gruppen ist zentraler Bestandteil der Sherif'schen Realistischen Konflikttheorie.

Beide Annahmen müssen jedoch in ihrer allgemeinen Reichweite eingeschränkt werden: In einem Überblick über die Forschung zur Kontakthypothese kommt Amir (1976) zu dem Schluß, daß Kontakte zwischen Gruppen in den meisten der berichteten Untersuchungen keine Veränderungen oder gar eine Steigerung der Vorurteile bewirkten.

Die von Sherif und Mitarbeitern berichteten Ergebnisse zur konfliktmindernden Wirkung von Kooperation bei der Erreichung eines übergeordneten Gruppenziels wurden zwar repliziert (Blake & Mouton, 1962), allerdings kommt Worchel (1979) in einer Übersicht über weitere Untersuchungen zu dem Schluß, daß die Kooperation zwischen Gruppen nicht immer zu diesem Effekt führt. Vielmehr müssen eine Reihe von Bedingungen spezifiziert werden unter denen Kooperation zur Verringerung von Konflikten zwischen Gruppen führt, wie etwa Erfolg oder Mißerfolg der Kooperation, Anzahl der gemeinsamen Aktivitäten, Eigenschaften der Gruppen. Tajfel (1979) diskutiert die Sherifschen Ergebnisse dahingehend, daß mit der experi-

mentellen Induzierung des übergeordneten Ziels die vorangegangene Aufteilung in Gruppen aufgehoben wurde, die Individuen nun als Mitglieder einer Gruppe kooperieren, d.h. die Ergebnisse möglicherweise für die Reduktion von Konflikten zwischen Gruppen nicht zu interpretieren seien.

Die S.I.T. bietet nun eine andere Perspektive in der Frage der Verringerung von Diskriminierungen zwischen Gruppen: Der Ausgangspunkt liegt in der instrumentellen Funktion sozialer Vergleiche zwischen Gruppen für die positive Distinktheit der eigenen Gruppe, bzw. der Variation des Drucks zu sozialem Wettbewerb in Anhängigkeit von Bedingungen, die diese positive Distinktheit in Frage stellen. Daraus folgen Annahmen über Charakteristika von Situationen, die die Notwendigkeit dieses Wettbewerbs verringern und entsprechend Diskriminierungen der Outgroup weniger wahrscheinlich machen. Hier sind prinzipiell zwei Wege zu unterscheiden, nämlich einmal die Verringerung der Salienz der Kategorisierung in Ingroup und Outgroup und zum anderen die Ausweitung des Angebots an Bereichen mit positiver Distinktheit.

Effekte der verringerten Kategorisierungssalienz wurden z.B. in einigen Untersuchungen durch experimentell induzierte überlappende ("criss-cross") Kategorisierungen geprüft (z.B. Deschamps & Doise, 1978; Brown & Turner, 1979; Commins & Lockwood, 1978). Die überlappende Kategorisierung führt dazu, daß sich Individuen entweder hinsichtlich des einen oder des anderen Kriteriums kategorisieren; in beiden Fällen bilden sich Gruppen, die hinsichtlich des restlichen Kriteriums gemischt sind. Nimmt man z.B. Religionszugehörigkeit und ästhetische Präferenz als zwei Kategorisierungskriterien, so unterscheiden sich zwei Gruppen entweder nach ihrer Religion, sind aber hinsichtlich ästhetischer Präferenz gemischt oder umgekehrt. Die Ergebnisse dieser Untersuchungen zeigen Tendenzen zur Verringerung der Outgroupdifferenzierung unter Bedingungen der überlappenden im Ver-

gleich zur eindeutigen Kategorisierung. In eine ähnliche Richtung zeigen Untersuchungen von Wilder (1978); um die Verringerung der wahrgenommenen Outgroupgleichförmigkeit experimentell zu induzieren, informierte er Gruppenmitglieder über Meinungs- und Einstellungsunterschiede innerhalb der Outgroup. Verringerung von Outgroupdiskriminierung entsteht also hier durch Individualisierung der Outgroup.

Überlappende Kategorisierung und Individualisierung der Outgroups sind beides Bedingungen zur Verminderung der Kategorisierungssalienz. Dieser erste Weg zur Verringerung der Outgroupdiskriminierung verläuft offensichtlich über die Minderung des instrumentellen Werts sozialer Vergleiche für die soziale Identität. Der zweite Weg hingegen ändert nicht diesen instrumentellen Wert der Vergleiche sondern die Art bzw. die Anzahl der Vergleichsdimensionen.

Deschamps & Brown (1983) differenzierten in einem Experiment zur Frage nach Effekten von Kooperation zwischen Gruppen unter einem gemeinsamen Ziel auf die Diskriminierung der Outgroup die Art der Funktionen, die die Gruppen jeweils zum Erreichen des Ziels hatten: In einer Bedingung waren die Funktionen beider Gruppen sehr ähnlich, die gruppenspezifischen Beiträge zum gemeinsamen Leistungsprodukt schließlich waren schlecht zu identifizieren. In der anderen Bedingung waren die Funktionen beider Gruppen sehr unterschiedlich und ergänzten sich bei der Lösung der Aufgabe, die gruppenspezifischen Beiträge am gemeinsamen Produkt waren dementsprechend gut zu identifizieren. Während sich im Anschluß an die erste Kooperationsbedingung Ingroup bias und Outgroup Diskriminierung verstärkten, nahm die Diskriminierung in der zweiten Kooperationsbedingung ab. Während in der ersten Bedingung der soziale Wettbewerb verstärkt wurde, weil beide Gruppen ihre jeweilige Distinktheit auf identischen Dimensionen wahren mußten, hatten sie in der zweiten Bedingung getrennte Bereiche für ihre Intergruppenvergleiche. Positive Distinktheit mußte also nicht allein auf Kosten der Outgroup erreicht werden.

Einem ähnlichen Gedanken gingen Mummendey & Schreiber (1983) nach. Sie zeigten, daß die Outgroup-Diskriminierung bei der vergleichenden Bewertung von Leistungen der Ingroup und Outgroup einer fairen Beurteilung wich, wenn die sozialen Vergleiche zwischen den Gruppen nicht auf identischen, sondern auf unterschiedlichen Dimensionen angestellt werden konnten. Positive Distinktheit der Ingroup wird erreicht; insgesamt ist die eigene Gruppe jedoch nicht unbedingt besser sondern anders.

In den genannten Untersuchungen wurde den Gruppen von vornherein eine Vergleichssituation mit der Möglichkeit zu distinkten Gruppenvergleichen angeboten. In Untersuchungen zur sozialen Originalität (Lemaine & Kastersztejn, 1972, Lemaine, 1974) wurde eben diese Situation mit multiplen Vergleichsmöglichkeiten von den Versuchsteilnehmern erst hergestellt: In Feldexperimenten in Ferienlagern ähnlich der Situation in den Sherifschen Experimenten dachte sich die Gruppe, die auf der ursprünglich gültigen Vergleichsdimension unterlegen war, zusätzlich andere Dimensionen aus, auf denen der Vergleich mit der Outgroup für sie positiv ausfallen konnte und führte diese Dimensionen zusätzlich als Vergleichsdimensionen ein.

Diese auf den ersten Blick optimistische Perspektive für die Verringerung von Gruppendiskriminierung wird durch Ergebnisse zweier Folgeuntersuchungen von Mummendey & Schreiber (1984, in press) etwas getrübt: Hier zeigte sich sowohl mit experimentell hergestellten als auch mit natürlichen Gruppen, daß Individuen wiederum bei der Möglichkeit, Ingroup und Outgroup auf verschiedenen Dimensionen zu bewerten, die eigene Gruppe sozusagen in ihrem Bereich, die Outgroup in einem davon abgehobenen Bereich positiv bewerten. Die für die Ingroup positiven Ergebnisse werden jedoch auf Vergleichsdimensionen erzielt, die in der Aufgabensituation besonders wichtig war. Die Outgroup schneidet lediglich auf zweitklassigen Dimensionen besser ab. Outgroupdiskriminierung ist weniger offensichtlich;

sie wird unter die Oberfläche verlegt.

### Einige Schlußbemerkungen

Die Theorie der sozialen Identität von Henri Tajfel ist eine sozialpsychologische im eigentlichen Sinn des Wortes. Sie elaboriert Konzepte, die sowohl Aspekte des sozialen Kontextes als auch solche des Individuums betreffen. Der Kern dieser Konzepte liegt in der Verknüpfung von kontextualen und individualen Aspekten; Gegenstand der theoretischen Modellbildung sind eben diese Verknüpfungen, sozusagen die Nahtstellen zwischen sozialem Umfeld und Individuum. Die Theorie bleibt dabei eine sozialpsychologische, weil ihre Konzepte immer auf die Beschreibung individueller Kognitionen und Verhaltensweisen zielen. Sie ist aber eine sozialpsychologische, weil diese individuellen Kognitionen und Verhaltensweisen als Elemente sozialer Phänomene interessieren. Die Denkrichtung ist hier, vergleicht man sie mit der in anderen in der Sozialpsychologie gerade dominierenden Theorien, auf den Kopf gestellt: Ausgangspunkt sind nicht individuelle Prozesse von Kognition und Verhalten, sondern vielmehr die sozialen Phänomene, insbesondere sozial geteilte Sichtweisen, kollektive Bewegungen und Beziehungen zwischen Gruppen von unterschiedlicher sozialer Breite und Reichweite. Von ihnen aus wird die Spur verfolgt zu ihren Elementen, den menschlichen Individuen und deren Beschaffenheit im Hinblick auf die Struktur und Dynamik der sozialen Phänomene. Überindividuelle Gleichförmigkeiten in Wahrnehmung, Interpretation und Bewertung von Gegebenheiten der Realität, soziale Gleichförmigkeiten in der Auseinandersetzung mit dieser Realität sind natürlich Endprodukte der Kognitionen und Verhaltensweisen vieler einzelner Individuen. Aber die interessante Frage ist, wie es dazu kommt, daß diese vielen Individuen zu diesen gleichförmigen, sozial geteilten Sicht- und Verhaltensweisen kommen, unter welchen Bedingungen diese Gleichförmigkeiten auftreten, breiter werden oder abnehmen.

Die psychologischen Prozesse der Kategorisierung, der sozialen Identität, des sozialen Vergleichs und der sozialen Distinktheit zielen genau auf die Konzeptualisierung dieser Nahtstelle zwischen Individuum und sozialem Kontext. Sie liefern die theoretischen Instrumente für Beschreibung von Prozessen der Bildung von Gruppen, von der Struktur eines Status quo von Beziehungen zwischen Gruppen und der Dynamik ihrer Veränderung. Die Ebene dieser Beschreibung ist jedoch - und dies unterscheidet den Ansatz von soziologischen - die Ebene individueller Kognition und Verhaltensweisen.

Die S.I.T. ist ein relativ junger Ansatz innerhalb der Sozialpsychologie. Ihr Zustand ist gegenwärtig eher der einer Perspektive oder eines Programms als der einer bereits elaborierten und präzisierten Theorie im eigentlichen Sinne. Sie hat bisher die Forschung einer überschaubaren Zahl von vorwiegend europäischen Sozialpsychologen stimuliert. Allerdings wird gegenwärtig der Ansatz immer mehr rezipiert; die zunehmende empirische Präzisierung und daraus folgende Modifikation lassen eine interessante Entwicklung der Social Identity Theorie erwarten.

Literatur

- Adorno, T.; Frenkel-Brunswik, E.; Levinson, D.J. & Sanford, P.N. (1950) The authoritarian Personality. New York: Harper & Row.
- Allen, V.L. & Wilder, D.A. (1975) Categorization, belief similarity and group discrimination. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 971-977.
- Allport, G.W. (1968) The historical background of modern social psychology. In: G. Lindzey & E. Aronson (Eds.): *The handbook of social psychology*. Vol. I: Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1-80.
- Amir, Y. (1976) The role of intergroup contact in change of prejudice and ethnic relations. In: P.A. Katz (Ed.): *Toward the elimination of racism*. New York: Pergamon.
- Billig, M. (1976) *Social psychology and intergroup relations*. London: Academic Press.
- Blake, R.R. & Mouton, J.S. (1961) Reactions to intergroup competition under win-lose conditions. *Management Science*, 7, 420-435.
- Blake, R.R. & Mouton, J.S. (1962) The intergroup dynamics of win-lose conflict and problem-solving collaboration in union management relations. In: M. Sherif (Ed.): *Intergroup relations and leadership*. New York: Wiley, 94-140.
- Bourhis, R.Y. & Hill, P. (1982) Intergroup perceptions in British higher education: A field study. In: H. Tajfel (Ed.): *Social identity and intergroup relations*. Cambridge: Cambridge University Press; Paris: Edition de la Maison des Sciences de l'Homme.
- Brewer, M.B. (1979) Ingroup Bias in the minimal intergroup situation: A cognitive-motivational analysis. *Psychological Bulletin*, 86, 307-324.
- Brewer, M.B. & Silver, M. (1978) Ingroup bias as a function of task characteristics. *European Journal of Social Psychology*, 8, 393-400.
- Brown, R.J. (1978) Divided we fall: An analysis of relations between sections of a factory workforce. In: H. Tajfel (Ed.): *Differentiation between social groups*. London: Academic Press.
- Brown, R.J. (in press) The role of similarity in intergroup relations. In: H. Tajfel (Ed.): *The social dimensions: European developments in social psychology*. London: Cambridge University Press.
- Brown, R.J. (in press) The effects of similarity in anticipated intergroup cooperation and competition. *British Journal of Social Psychology*, 1984.
- Brown, R.J. & Ross, G.F. (1982) The battle for acceptance: An investigation into the dynamics of intergroup behaviour. In: H. Tajfel (Ed.): *Social identity and intergroup relations*. Cambridge: Cambridge University Press; Paris: Edition de la Maison des Sciences de l'Homme.

- Brown, R.J. & Turner, J.C. (1979) The criss-cross categorization effect in intergroup discrimination. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 18, 371-383.
- Brown, R.J. & Turner, J.C. (1981) Interpersonal and intergroup behavior. In: J.C. Turner & H. Giles (Eds.): *Intergroup behavior*. Oxford: Blackwell.
- Byrne, D. (1969) Attitudes and attraction. In: L. Berkowitz (Ed): *Advances in Experimental Social Psychology*. Vol. 4, New York: Academic Press.
- Byrne, D. (1971) *The attraction paradigm*. New York: Academic Press.
- Caddick, B. (1980) Equity theory, social identity, and intergroup relations. In: L. Wheeler (Ed.): *Review of personality and social psychology*. Beverly Hills, London: Sage Publications.
- Campbell, D.T. (1965) Ethnocentric and other altruistic motives. *Nebraska Symposium on Motivation*, 13, 283-301.
- Commins, B. & Lockwood, J. (1978) The effects on intergroup relations of mixing Roman Catholics and Protestants: An experimental investigation. *European Journal of Social Psychology*, 8, 383-386.
- Commins, B. & Lockwood, J. (1979) The effects of status differences, favoured treatment and equity on intergroup comparisons. *European Journal of Social Psychology*, 9, 281-289.
- Dann, H.D. & Doise, W. (1974) Ein neuer methodologischer Ansatz zur experimentellen Erforschung von Intergruppen-Beziehungen, *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 5, 2-15
- Deschamps, J.-C. (1983) Social attribution. In: J. Jaspars, F.D. Fincham, M. Hewstone (Eds.): *Attribution theory and research: Conceptual, developmental and social dimensions*. London: Academic Press.
- Deschamps, J.-C. & Brown, R.J. (1983) Superordinate goals and intergroup conflict. *British Journal of Social Psychology*, 22, 189-195.
- Deschamps, J.-C. & Doise, W. (1978) Crossed category memberships in intergroup relations. In: H. Tajfel (Ed.): *Differentiation between social groups*. London: Academic Press.
- Diab, L.N. (1970) A study of intra-group and intergroup relations among experimentally produced small groups. *Genetic Psychology Monographs*, 82, 49-82.
- Doise, W. (1978) *Groups and individuals. Explanations in social psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Doise, W. & Sinclair, A. (1973) The categorization process in intergroup relations. *European Journal of Social Psychology*, 3, 145-157.

- Doise, W. & Weinberger, M. (1973) Représentations masculines dans différentes situations de rencontres mixtes. *Bulletin de Psychologie*, 26, 649-657.
- Emerson, R. (1960) *From empire to nation*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Ferguson, C.K. & Kelley, H.H. (1964) Significant factors in over-evaluation of own group's products. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 69, 223-228.
- Festinger, L. (1954) A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Graumann, C.F. (1979) Die Scheu des Psychologen vor der Interaktion Ein Schisam und seine Geschichte. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 10, 284-304.
- Hamilton, D.L. (1979) A cognitive-attribitional analysis of stereotyping. In: L. Berkowitz (Ed.): *Advances in experimental social psychology*. Vol. 12. New York: Academic Press.
- Hamilton, D.L. (Ed.) (1981) *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior*. Hillsdale; N.J.: Erlbaum.
- Hewstone, M. & Jaspars, J. (1982) Explanations for racial discrimination. The effect of group discussion on intergroup attributions. *European Journal of Social Psychology*, 12, 1-16.
- Hewstone, M. & Jaspars, J. (1982) Intergroup relations and attribution processes. In: H. Tajfel (Ed.): *Social identity and intergroup behaviour*. Cambridge: Cambridge University Press; Paris: Edition de la Maison des Sciences d l'Homme.
- Hewstone, M.; Jaspars, J. & Lalljee, M. (1982) Social representations, social attribution and social identity: Intergroup images of 'public' and 'comprehensive' schoolboys. *European Journal of Social Psychology*, 12, 241-269.
- Jaspars, J. & Hewstone, M. (1982) Cross-cultural interaction, social attribution and intergroup relations. In: S. Bochner (Ed.): *Cultures in contact: Studies in cross-cultural interaction*. Oxford: Pergamon.
- Jaspars, J.; Hewstone, M. & Fincham, F.D. (1983) Attribution theory and research: The state of the art. In: J. Jaspars; F.D. Fincham & M. Hewstone (Eds.): *Attribution theory and research: Conceptual developmental and social dimensions*. London: Academic Press.
- Kelley, H.H. (1972) *Causal schemata and the attribution process*. New York: General Learning Press.
- Lemaine, G. (1974) Social differentiation and social originality. *European Journal of Social Psychology*, 4, 17-52.
- Lemaine, G. & Kastersztejn, J. (1972) Recherches sur l'originalité sociale, la différenciation, et l'incomparabilité. *Bulletin de Psychologie*, 25, 673-693.

- Lilli, W. (1975) Soziale Akzentuierung. Stuttgart: Kohlhammer.
- Lilli, W. (1982) Grundlagen der Stereotypisierung. Göttingen: Hogrefe.
- Locksley, A.; Ortiz, V. & Hepburn, C. (1980) Social Categorization and discriminatory behavior: Extinguishing the minimal intergroup discrimination effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 773-783.
- Mikula, G. (1980) Gerechtigkeit und soziale Interaktion, Bern: Hüber
- Moscovici, S. (1972) Society and theory in social psychology. In: J. Israel & H. Tajfel (Eds.): *The context of Social Psychology*, London: Academic Press.
- Mummendey, A. & Schreiber, H.-J. (1983) Better or just different? Positive social identity by discrimination against, or by differentiation from outgroups. *European Journal of Social Psychology*, 13, 389-397.
- Mummendey, A. & Schreiber, H.-J. (1984) Social comparison, similarity and ingroup favoritism - a replication. *European Journal of Social Psychology*, in press.
- Mummendey, A. & Schreiber, H.-J. (in press) "Different" just means "better". Some obvious and some hidden pathways to ingroup favoritism. *British Journal of Social Psychology*. und: *Bielefelder Arbeitspapiere zur Sozialpsychologie*, Nr. 110, 1984
- Palmonari, A. & Zani, B. (1980) *Psicologia Sociale di Comunità*. Bologna: Il Mulino.
- Pettigrew, T.F. (1971) *Racially separate or together?* New York: McGraw Hill.
- Rabbie, J.M. & Wilkens, G. (1971) Intergroup competition and its effect on intragroup and intergroup relations. *European Journal of Social Psychology*, 1, 215-234.
- Rabbie, J.M.; Benoit, F.; Oosterbaan, H. & Visser, L. (1974) Differential power and effects of expected competitive and co-operative intergroup interaction on intragroup and outgroup attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 46-56.
- Rokeach, M. (1960) *The open and the closed mind*. New York: Basic Books.
- Ryen, A.H. & Kahn, A. (1975) Effects of intergroup orientation on group attitudes and proxemic behavior. *Journal of Personality and Social Psychology* 31, 302-310.
- Schäfer, B. & Six, B. (1978) *Sozialpsychologie des Vorurteils*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Schönbach, P. & Gollwitzer, O.; Stiepel, G. Wagner, U. (1981) *Education and intergroup attitudes*. London: Academic Press.

- Sherif, M. (1951) A preliminary experimental study of inter-group relations. In: J.H. Pohrer & M. Sherif (Eds.): Social psychology at the crossroads. New York: Harper.
- Sherif, M. (1966) Group conflict and cooperation: Their social psychology. London: Routledge and Kegan Paul.
- Sherif, M.; Harvey, O.J.; White, B.J.; Hood, W.R. & Sherif, C.W. (1961) Intergroup conflict and cooperation. The robbers cave experiment. Norman, Oklahoma: University of Oklahoma Book Exchange
- Sherif, M. & Sherif, C.W. (1953) Groups in harmony and tension. New York: Harper.
- Sherif, M.; White, B.J. & Harvey, O.J. (1955) Status in experimentally produced groups. American Journal of Sociology, 60, 370-379.
- Skevington, S.M. (1980) Intergroup relations and social change within a nursing context. British Journal of Clinical and Social Psychology, 19, 201-213,
- Stroebe, W. (1979) The level of social psychological analysis: A plea for a more social social psychology. In: L.H. Strickland (Ed.): Soviet and Western perspectives in social psychology. Oxford: Pergamon Press, 93-107.
- Stroebe, W. (1980) Grundlagen der Sozialpsychologie I. Stuttgart: Klett-Cotta.
- Tajfel, H. (1957) Value and the perceptual judgement of magnitude. Psychological Review, 64, 192-204.
- Tajfel, H. (1959) Quantitative judgement in social perception. British Journal of Psychology, 50, 16-29.
- Tajfel, H. (1963) Stereotypes: Race, 5, 3-14.
- Tajfel, H. (1969) Cognitive aspects of prejudice. Journal of Social Issues, 25, 79-97.
- Tajfel, H. (1970) Experiments in intergroup discrimination. Scientific American 223, 96-102.
- Tajfel, H. (1972) Experiments in a vacuum. In: J. Israel & H. Tajfel (Eds.): The context of social psychology. A critical assessment. European Monographs in social Psychology. London: Academic Press.
- Tajfel, H. (1975) Soziales Kategorisieren. In: S. Moscovici (Ed.): Forschungsgebiete der Sozialpsychologie I. Frankfurt: Athenäum.
- Tajfel, H. (1976) Exit and voice in intergroup relations, In: L.H. Strickland, F.E. Aboud & K.J. Gergen (Eds.): Social psychology in transition. New York: Plenum Press.

- Tajfel, H. (1978) Differentiation between social groups. London: Academic Press.
- Tajfel, H. (1979) Individuals and groups in social psychology. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 18, 183-190.
- Tajfel, H. (1981) Human groups and social categories. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tajfel, H. (1982a) Social psychology of intergroup relations. *Annual Review of Psychology*, 33, 1-39.
- Tajfel, H. (1982b) Gruppenkonflikt und Vorurteil. Entstehung und Funktion sozialer Stereotypen. Bern: Huber.
- Tajfel, H. (1982c) Psychological conceptions of equity: The present and the future. In: P. Fraisse (Ed.): *Psychologie de demain*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Tajfel, H. (in press) Intergroup relations, social myths and social justice in social psychology. In: H. Tajfel (Ed.): *The social dimension: European Developments in social psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tajfel, H., Billig, M.G. ; Bundy, R.P. & Flament, C. (1971) Social categorization and intergroup behavior. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-178.
- Tajfel, H. & Turner, J. (1979) An integrative theory of intergroup conflict. In: W.G. Austin & S. Worchel (Eds.): *The social psychology of intergroup relations*. Monterey, Calif: Books/Cole.
- Tajfel, H. & Wilkes, A.L. (1963) Classification and quantitative judgement. *British Journal of Psychology*, 54, 101-114.
- Turner, J.C. (1975) Social comparison and social identity: Prospects for intergroup behavior. *European Journal of Social Psychology*, 5, 5-34.
- Turner, J.C. (1978a) Social categorization and social discrimination in the minimal group paradigm, In: H. Tajfel (Ed.): *Differentiation between social groups*. London: Academic Press,
- Turner, J. (1978b) Social comparison, similarity and ingroup favoritism. In: H. Tajfel (Ed.) *Differentiation between social groups*. London: Academic Press.
- Turner, J.C. (1981) The experimental social psychology of intergroup behavior. In: J.C. Turner & H. Giles (Eds.): *Intergroup behavior*. Oxford: Blackwell.
- Turner, J.C. (1982) Towards a cognitive redefinition of the social group. In: H. Tajfel (Ed.): *Social identity and intergroup relations*. Cambridge; Cambridge University Press; Paris: Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.

- Turner, J.C. & Brown, R.J. (1976) Hierarchies. Unpublished Manuscript, University of Bristol.
- Turner, J.C. & Brown, R.J. (1978) Social status, cognitive alternatives, and intergroup relations. In: H Tajfel (Ed.): Differentiation between social groups. London: Academic Press.
- Turner, J.C. ; Brown, R.J. & Tajfel, H. (1979) Social comparison and group interest in ingroup favouritism. *European Journal of Social Psychology*, 9, 187-204.
- Turner, J.C., Sachdev, I. & Hogg, M.A. (1983) Social categorization, interpersonal attraction and group formation. *British Journal of Social Psychology*, 22, 227-239.
- VanKnippenberg, A.F. (1978) Perception and evaluation of intergroup differences. Leiden: Universiteit Leiden.
- VanKnippenberg, A.F.M. & Wilke, H. (1980) Perceptions of collègues and apprentis re-analyzed. *European Journal of Social Psychology*, 9, 427-434.
- Van Knippenberg, A.F.M. & VanOers, H. (in press) Social identity and equity concerns in intergroup perceptions. *British Journal of Social Psychology*.
- Vaughan, G. M. (1978) Social categorization and intergroup behavior in children. In: H. Tajfel (Ed.): Differentiation between social groups. London: Academic Press.
- Walster, E.; Berscheid, E. & Walster, G.W. (1973) New directions in equity research. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 151-176.
- Wagner, U.; Lampenm L. & Syllwasschy. J. (1983) Soziale Identität und Diskriminierung zwischen Gruppen: Eine Erweiterung des "Minimal-Group" Paradigmas. Unveröffentlichtes Manuskript, Universität Bochum.
- Wilder, D.A. (1978) Reduction of intergroup discrimination through individuation of the outgroup. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1361-1374.
- Worchel, S. (1979) Cooperation and the education of intergroup conflict: Some determining factors. In: W.G. Austin & S. Worchel (Eds.): The social psychology of intergroup relations. Monterey, Calif.