

Merkmale von sozialen Einstellungen

Soziale Einstellungen, oft auch Attitude genannt, spielen im menschlichen Leben eine große Rolle. Dies wird deutlich, wenn man bedenkt, wie viele Menschen oder Menschengruppen daran interessiert sind, unsere Einstellung zu ändern.

1. Der Begriff „soziale Einstellung“

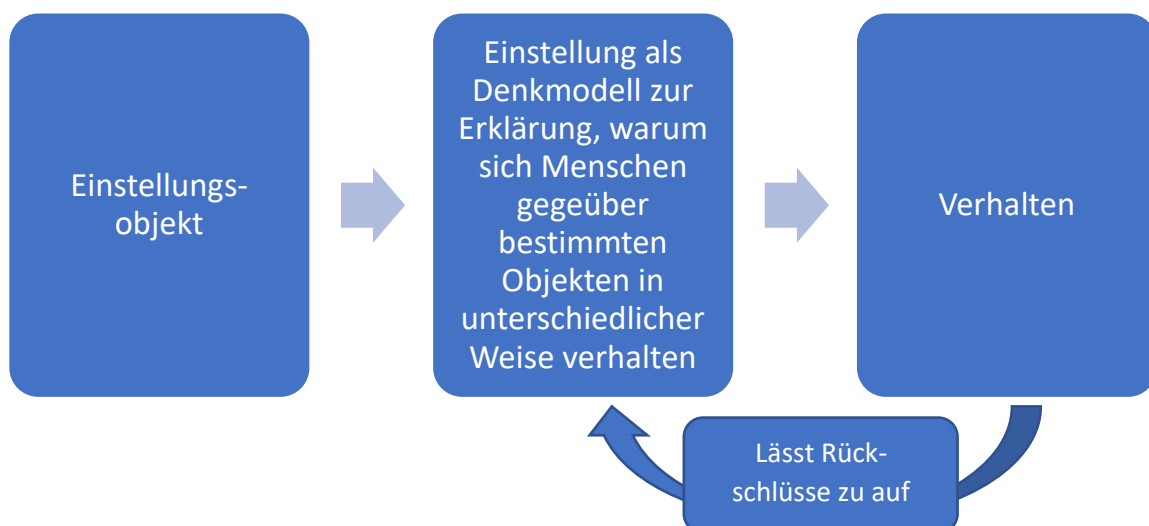
Der kognitive Begriff der „sozialen Einstellung“ ist durch folgende Merkmale gekennzeichnet:

Objektbezug: Einstellungen beziehen sich auf bestimmte Objekte. Einstellungsobjekte können Personen bzw. Personengruppen sein wie zum Beispiel Ausländer, Frauen, Homosexuelle und Lehrer, Einrichtungen wie Kirche, Schule und Bundeswehr, sowie auch Gegenstände - Auto, Eigenheim. Waffen usw. - oder Sachverhalte wie etwa Religion,, Ideologie, Politik und Umweltschutz.

Dauerhaftigkeit: Einstellungen sind relativ lang andauernd. Eine gewonnene Einstellung hat die Tendenz, nicht nur einmal gezeigt, sondern beibehalten zu werden, oftmals ein Leben lang.

Einstellungsstruktur: Einstellungen betreffen Kognition, Gefühl und auch Verhalten. Sie zeigen sich in kognitiven Funktionen wie in der Wahrnehmung, in Meinungen, im Denken und dergleichen sowie gleichermaßen in Gefühl und Verhalten.

Bereitschaften: Einstellungen als solche können nicht beobachtet, sondern nur indirekt erschlossen werden. Es handelt sich dabei um gedanklich konstruiertes, um ein Denkmodell zur Erklärung, warum sich Menschen gegenüber bestimmten Objekten über einen längeren Zeitraum hinweg gleichbleibend und beständig in unterschiedlicher Weise Verhalten.



Soziale Einstellungen sind relativ beständige Bereitschaften, auf bestimmte Objekte kognitiv sowie gefühls- und verhaltensmäßig zu reagieren.

Soziale Einstellungen haben für uns eine große Bedeutung und spielen in unserem Leben eine wichtige Rolle. Sehr viele Menschen und Menschengruppen sind an unseren Einstellungen

interessiert wie etwa in der Gesundheitsvorsorge, in der Politik, in der Werbung oder beim Verkauf von Waren.

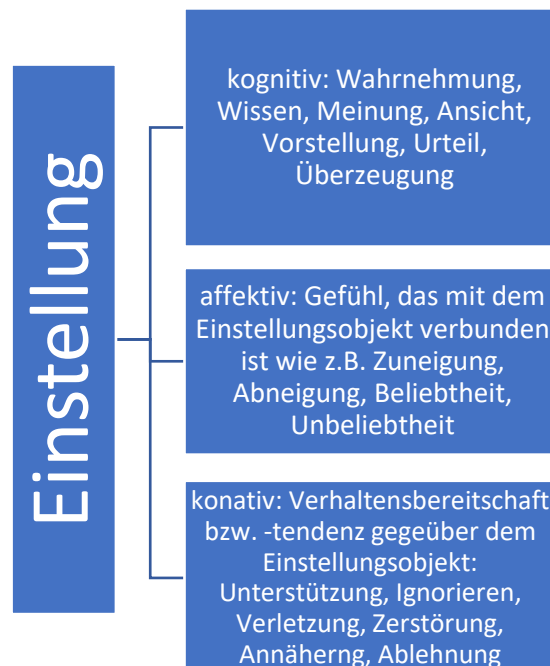
So zum Beispiel versuchen Krankenkassen die Menschen zu Vorsorgeuntersuchungen zu bewegen. In Schulen werden Programme zur Suchtprävention durchgeführt, Politiker wollen, dass wir „ihre“ Partei wählen oder Produkthersteller wollen mithilfe der Werbung die Einstellung des Verbrauchers zugunsten ihres Produktes ändern.

2. Der Aufbau von sozialen Einstellungen

Jede soziale Einstellung lässt sich in drei Komponenten, die Einstellungskomponenten, aufgliedern. Diesen Sachverhalt bezeichnen wir als Einstellungsstruktur:

- Die kognitive Einstellungskomponente äußert sich in der Wahrnehmung, dem Wissen, der Meinung, der Vorstellung, der Überzeugung oder im Glauben in Bezug auf das Einstellungsobjekt.
- Die affektive Einstellungskomponente bezieht sich auf das mit dem Einstellungsobjekt verknüpfte Gefühl. Das Objekt, auf das sich die Einstellung bezieht „lässt einen nicht kalt“.
- Die konative Einstellungskomponente beinhaltet die Verhaltensabsicht bzw. -tendenz eines Individuums, die das Einstellungsobjekt hervorruft.

Ein Beispiel soll die Einstellungsstruktur verdeutlichen: In das Haus, in welchem Herr Feindlich im Erdgeschoss wohnt, will in den ersten Stock eine Wohngemeinschaft einziehen. Herr Feindlich ist jedoch dagegen, weil er der Meinung ist, die jungen Leute würden die gesamte Moral untergraben, die Nacht zum Tag machen und auch sehr laut sein (= kognitive Einstellungskomponente). Zugleich ärgert sich Herr Feindlich, ja er ist sogar wütend darüber, dass über ihm eine Wohngemeinschaft einziehen soll (= affektive Einstellungskomponente). Er legt beim Hausbesitzer Protest ein, indem er ihm zunächst einen Brief schreibt und ihn daraufhin zu einem Gespräch aufsucht (= konative Einstellungskomponente).



Bei der konativen Einstellungskomponente handelt es sich in erster Linie um eine mit dem Einstellungsobjekt verbundene Bereitschaft zum Verhalten. Es ist also nicht unbedingt erforderlich, dass ein bestimmtes Verhalten oder eine Handlung auch tatsächlich ausgeführt wird.

Allein eine Meinung ist noch keine Einstellung. Der Begriff „Meinung“ beschreibt, was ein Individuum über ein bestimmtes Objekt denkt, und kann „Teil“ einer Einstellung sein, der die kognitive Einstellungskomponente betrifft; eine Meinung kann aber auch eine Ansicht sein, der eine bestimmte Einstellung zugrunde liegt.

3. Das Gefüge von sozialen Einstellungen

Die einzelnen Einstellungskomponenten stimmen in der Regel überein, sie stehen in einer konsistenten bzw. konsonanten Beziehung zueinander.

Herr Feindlich, der zu einer Wohngemeinschaft eine ablehnende Meinung hat, zeigt auch Abneigung und unternimmt alles, um ihren Einzug zu verhindern.

Falls ein inkonsistenter bzw. dissonanter Zustand besteht, wird der Mensch bestimmte Mechanismen zur Abwehr entwickeln oder die Neigung zeigen, seine Einstellung zu ändern, um wieder einen Konsistenzzustand herbeizuführen.

Trifft Herr Feindlich zufällig auf einer Veranstaltung die Frau, die mit in die Wohngemeinschaft einziehen will, so kann es möglich sein, dass er sie meidet oder aber er nimmt Kontakt mit ihr auf und verliebt sich sogar in sie. Dann wird die Änderung in der affektiven Einstellungskomponente auch zu einer Änderung in der kognitiven („Die sind ja gar nicht so übel, wie ich dachte.“) und der konativen Einstellungskomponente (keinen Protest beim Hausbesitzer einlegen) führen.

Das Rosenberg-Experiment

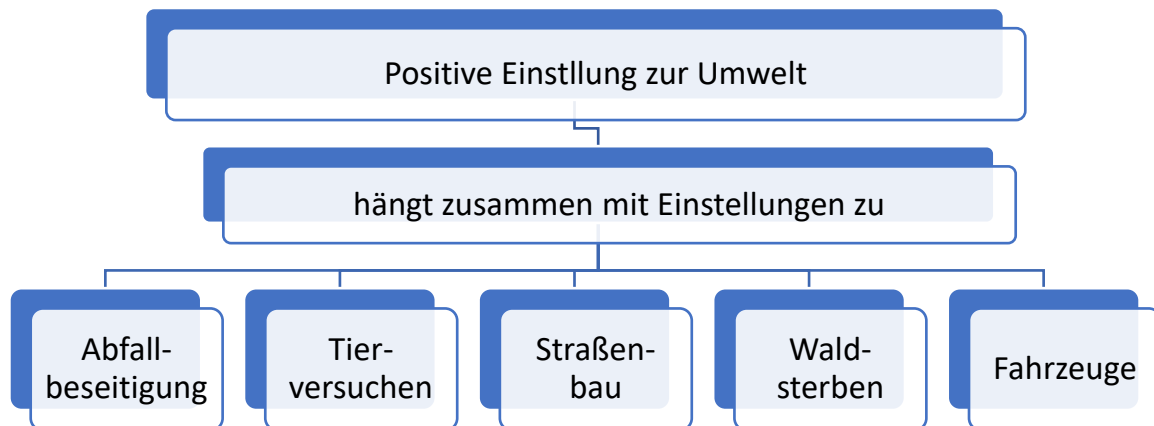
„Marc I. Rosenberg führte einen Versuch durch, der zeigte, dass eine Änderung der affektiven Einstellungskomponente zu einer entsprechenden Änderung der kognitiven Komponente führt: Studenten an der Yale Universität, die einer gemeinsamen Bewohnung bestimmter Gegenden von Weißen und Schwarzen negativ gegenüber eingestellt waren, fungierten als Versuchspersonen. In der Experimentalgruppe wurden elf Versuchspersonen in Einzelsitzungen hypnotisiert, wobei man ihnen folgende Instruktionen gab: „Wenn Sie wieder aufwachen, werden Sie sehr dafür sein, dass Schwarze in weiße Wohngebiete ziehen - der bloße Gedanke, dass Schwarze in weiße Wohngebiete ziehen, wird ein beglückendes Gefühl erwecken. Obwohl Sie sich nicht daran erinnern werden, dass Ihnen diese Suggestion eingegeben wurde, wird sie nach dem Erwachen Ihre Gefühle stark beeinflussen.“

Als die Versuchspersonen erwachten, war die Erinnerung an die hypnotische Beeinflussung verschwunden und die Einstellung zur integrierten Bewohnung wurde erneut gemessen. Es wurde festgestellt, dass die Versuchspersonen einen Gefühlswandel gegenüber der integrierten Bewohnung durchgemacht hatten und, was wichtiger war, sie hatten ihre Ansicht entsprechend den hypnotisch induzierten Gefühlen geändert. Sie glaubten nunmehr, dass integrierte Bewohnung eine gute Sache sei, die nicht zu einer Wertminderung des Grundbesitzes in der Umgegend führen, sondern zu einer Verbesserung der Rassenbeziehungen beitragen werde.“ (Mann, 2001, S.167f)

Diese gegenseitige Abhängigkeit der einzelnen Einstellungskomponenten untereinander wird als Systemcharakter von Einstellungen oder auch als Einstellungssystem bezeichnet,

Diese Konsistenz trifft nicht nur innerhalb der einzelnen Einstellungskomponenten zu, sondern auch auf verschiedene Einstellungen, die untereinander in einem Zusammenhang stehen und voneinander abhängig sind.

Frau Müller ist sehr umweltbewusst. Diese positive Einstellung gegenüber der Umwelt bildet ein ganzes System mit anderen Einstellungen wie gegenüber der Abfallbeseitigung, Tierversuchen, Straßenbau, Naturschutz, Waldsterben, Fahrzeugen, Rauchen usw.



Der Systemcharakter von Einstellungen trifft also nicht nur auf die Beziehung der einzelnen Einstellungskomponenten untereinander zu, sondern auch auf den Zusammenhang von einzelnen Einstellungen.

Systemcharakter von Einstellungen oder Einstellungssystem bezeichnet sowohl die Beziehung der Einstellungskomponenten untereinander als auch den Zusammenhang von verschiedenen Einstellungen.

Zwischen dem Einstellungssystem und der Bereitschaft eines Individuums, eine Einstellung zu ändern, besteht ein Zusammenhang. Eine Einstellungsänderung ist vor allem bei den Personen schwer zu erreichen, bei denen viele verschiedene Einstellungen miteinander in einem Zusammenhang stehen und ein Einstellungssystem bilden. Eine Änderung von Einstellungen ist deshalb nur sehr schwer möglich, weil sehr viele andere Einstellungen mit betroffen sind. sodass ein sehr starkes Ungleichgewicht entsteht.

So können bei Frau Müller sehr viele Einstellungen mit ihrer Einstellung zur Umwelt zusammenhängen und eine Einstellungsänderung nur sehr schwer möglich machen.

Personen, die weniger Einstellungen miteinander verbinden, fallen bei einem Änderungsversuch notgedrungen nicht so stark in ein Ungleichgewicht – eine Einstellungsänderung ist leichter möglich.

4. Die Bedeutsamkeit von sozialen Einstellungen

Zudem spielt die persönliche Wichtigkeit einer Einstellung in einem Einstellungssystem eine entscheidende Rolle: Einstellungen können für den Einzelnen wichtig, wesentlich und bedeutsam (=zentral) oder aber auch unwichtig bzw. unbedeutend (= peripher) sein.

Für Frau Müller kann ihre Einstellung zur Umwelt sehr wichtig sein, während für sie die Einstellung zur Religion unwichtig und damit peripher sein kann.

Dieses Merkmal sozialer Einstellungen wird als Bedeutsamkeit oder auch Zentralität einer Einstellung bezeichnet.

Bedeutsamkeit bzw. Zentralität bezeichnet die persönliche Bedeutung und Wichtigkeit einer sozialen Einstellung in einem Einstellungssystem einer Person.

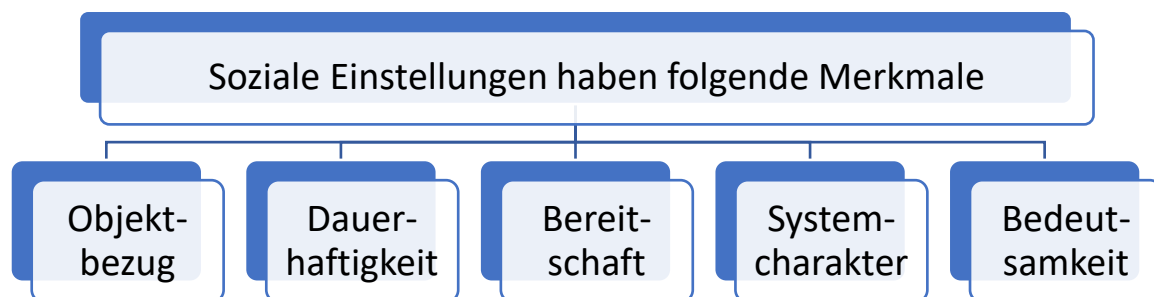
Zentrale Einstellungen werden mit starker Intensität und hohem persönlichen Engagement vertreten, während periphere Einstellungen eine schwache Intensität zeigen und kaum oder mit einem sehr geringen persönlichen Engagement verteidigt werden.

Frau Müller wird, wenn es um Umweltschutz geht, sehr engagiert diskutieren, während sie ein Gespräch über Religion persönlich unbeteiligt führen wird.

Zentrale Einstellungen sind in der Regel sehr schwer zu ändern, während periphere Einstellungen relativ leicht geändert werden können.

Herr Schnellbär „steht“ auf eine ganz bestimmte Automarke, während es Herrn Riesenmatz eigentlich egal ist, welches Auto er fährt. Herr Riesenmatz wird für eine andere Automarke als die, die er im Moment fährt, wesentlich leichter zu überzeugen sein als Herr Schnellbär.

Die Möglichkeit der Beeinflussung und Einstellungsänderung ist damit bei zentralen Einstellungen sehr gering, bei peripheren sehr hoch.



5. Einstellung und Verhalten

Es ist oft zu beobachten, dass sich Menschen nicht immer entsprechend ihrer Ansichten verhalten, dass Einstellung und Verhalten oft nicht übereinstimmen, gelegentlich sogar in Widerspruch zueinanderstehen. Dies bestätigen auch viele Untersuchungen, in welchen eine fehlende Konsistenz zwischen Einstellung und Verhalten festgestellt wurde.

Gründe für die Unstimmigkeit von Einstellungen und Verhalten:

- Verhaltensweisen werden nicht nur von Einstellungen, sondern auch von außerhalb der Einstellung liegenden Faktoren bestimmt.

Ein Schüler zum Beispiel lernt trotz negativer Einstellung zum Fach Mathematik sehr viel und arbeitet im Unterricht rege mit, um eine gute Note zu erhalten.

- Mehrere Einstellungen können für ein und dieselbe Verhaltensweise relevant sein.

Herr Aktiv geht entgegen seiner Einstellung zu einer Veranstaltung einer bestimmten Partei, weil dort über Friedenssicherung gesprochen wird, die ihm sehr am Herzen liegt. Frau Abseits hat zwar etwas gegen Menschen mit Behinderung, die in der Nähe ihres Hauses einziehen, unternimmt aber nichts, weil sie sehr religiös ist und eine positive Einstellung zur Kirche hat.

- Verhaltensweisen werden durch die vorherrschenden gesellschaftlichen Wert- und Normvorstellungen bestimmt.

Herr Animos hat zwar etwas gegen Ausländer, doch als sein Sohn des Öfteren einen türkischen Jungen mit nach Hause bringt, duldet er dies, weil er die Norm der Gastfreundlichkeit nicht verletzen will. Frau Efka hat eine sehr positive Einstellung zur Nacktheit und zum Nacktsein, doch sie badet am Kolarsee mit Badeanzug, um das Gesetz nicht zu verletzen.

- Je verbindlicher eine von der persönlichen Einstellung abweichende Norm erlebt wird, desto stärker wird die Wahrscheinlichkeit sein, sich nicht entsprechend seiner Einstellung zu verhalten.
- Das Verhalten einer Person wird durch die eigene Bewertung beeinflusst. Ist ein Individuum überzeugt, dass eine bestimmte Verhaltensweise nicht zum erwünschten Ergebnis führt und dass es dieses für sich auch nicht positiv bewerten kann, so wird es eine der Einstellung entsprechende Verhaltensweise missen lassen.

Hat zum Beispiel eine Person eine positive Einstellung zur Umwelt, glaubt aber, durch das Trennen von Müll wenig ausrichten zu können, so wird diese Person entgegen ihrer Einstellung keinen Müll trennen.

- Sehr häufig entscheidet die Kontrollierbarkeit eines Verhaltens darüber. Ob Einstellung und Verhalten sich widersprechen oder nicht. Glaubt eine Person, eine Verhaltensweise nur sehr schwer ausüben zu können, ist sie der Überzeugung, ein Verhalten kaum bzw. nicht in den Griff bekommen zu können, so ist die Wahrscheinlichkeit sehr groß, dass sie entgegen ihrer Einstellung handelt.

Frau Einsam liebt eigentlich Kontakt und Geselligkeit. Doch sie traut sich niemanden einzuladen, weil sie Angst hat, der Situation und den Gästen nicht gerecht werden zu können. Aus diesem Grund geht sie auch nirgendwohin.

- Verhaltensweisen eines Individuums werden in einem erheblichen Maße durch die erwartete Bewertung von anderen Personen beeinflusst. Vermutete angenehme oder unangenehme Folgen auf ein bestimmtes Verhalten seitens der Mitwelt können so verantwortlich für eine Diskrepanz zwischen Einstellung und Verhalten sein.

So kann es möglich sein, dass ein Mädchen entgegen seiner Einstellung im Unterricht nicht mitarbeitet, weil es Angst hat, von den anderen ausgelacht und als „Streberin“ verschrien zu werden. Ein Junge schlägt entgegen seiner inneren Überzeugung einen anderen Jungen, weil ihm das Anerkennung von seinen Kameraden bringt.

Es handelt sich hierbei „um die Überzeugungen einer Person darüber, inwieweit relevante Bezugspersonen oder Gruppen die Ausführung des Verhaltens begrüßen oder ablehnen würden (Wahrnehmung der Erwartung anderer). Inwieweit die wahrgenommenen Erwartungen der relevanten Bezugspersonen verhaltenswirksam werden, hängt wiederum von (...) der Motivation einer Person ab, sich gemäß den vermuteten Wünschen der Bezugspersonen zu verhalten.“ * (Frey u.a., 19932, S. 370)

Zudem hängt die Stimmigkeit zwischen Einstellung und Verhalten von den persönlichen und direkten Erfahrungen mit dem Einstellungsobjekt ab: Bei Einstellungen, die auf direkten Erfahrungen basieren, ist die Konsistenz eher gegeben als bei solchen, die nicht auf persönlichen Erfahrungen beruhen (vgl. Frey u.a. 1993, S. 365f.).

6. Das Vorurteil

Der Begriff „Vorurteil“ wird sehr uneinheitlich gebraucht und die Abgrenzung zu verwandten Begriffen, wie zum Beispiel zu Einstellung, wird fast in jeder wissenschaftlichen Publikation anders gehandhabt. Einigkeit in allen Definitionen besteht jedoch darüber, dass es sich bei einem Vorurteil um eine soziale Einstellung handelt,

- die nicht auf seine Richtigkeit hin an der Realität überprüft ist.
- die durch neue Erfahrungen oder Informationen nicht oder kaum verändert wird und
- die eine positive oder negative Bewertung des Objektes, auf das sich das Vorurteil bezieht, beinhaltet.

„Das Vorurteil ist eine Mauer, von der sich noch alle, die dagegen angerannt sind, mit blutigen Köpfen zurückgezogen haben.“ (Johann N. Nestroy)

Häufig taucht in diesem Zusammenhang auch der Begriff Stereotyp auf. Stereotype sind bestimmte einfache und meist verallgemeinerte Überzeugungen, die sich auf bestimmte Menschengruppen beziehen wie zum Beispiel „Die Franzosen sind gemüthlicher als die Engländer“ oder „Frauen sind emotionaler veranlagt als Männer“. Stereotypen betreffen die kognitive Seite eines Vorurteils, sind aber als solche noch keine Vorurteile. Um von einem Vorurteil zu sprechen, kommt noch die affektive Komponente hinzu, die sich in einer Bewertung des Bezugsobjektes äußert (vgl. Werth/Mayer 2008, S. 379f.).

Gelegentlich wird das Handeln aufgrund eines Vorurteils als Diskriminierung bezeichnet. Diese wenig ergiebige begriffliche Trennung wird in den folgenden Ausführungen nicht aufrechterhalten.

„Der Himmel ist dort, wo die Polizisten Briten sind, die Köche Franzosen, die Mechaniker Deutsche, die Liebhaber Italiener und alles von den Schweizern organisiert wird. Die Hölle ist dort, wo die Köche Briten, die Mechaniker Franzosen, die Liebhaber Schweizer und die Polizisten Deutsche sind und alles von den Italienern organisiert wird.“ (Beneke 2007, S. 37)

Oft wird der Begriff „Vorurteil“ auf negative bzw. ablehnende Einstellungen eingeschränkt. Dies ist jedoch wenig sinnvoll, da es auch „positive“ Vorurteile gibt, die nicht mit der Realität übereinstimmen. In den meisten Fällen wird der Begriff jedoch für negative Einstellungen verwendet (vgl. Werth/Mayer 2008, S. 379f.).

Vorurteil bezeichnet eine besondere Form der Einstellung, die nicht auf ihre Richtigkeit hin an der Realität überprüft ist, durch neue Erfahrungen oder Informationen kaum bzw. nicht verändert wird und eine positive oder negative Bewertung des Objektes beinhaltet.

Vorurteile reduzieren und schützen uns vor Angst und vor unangenehmer Auseinandersetzung mit der eigenen Person; sie bewahren das (vermeintliche) Selbstwertgefühl und eignen sich dazu, sich selbst bzw. die eigene Gruppe „höher“ und andere „niedriger“ erscheinen zu lassen.

Dies wird vor allem deutlich bei Vorurteilen gegenüber anderen Völkern: Durch ihre Abwertung erscheint das eigene Volk höherwertiger und besser.

Vorurteile dienen zudem der Bewahrung und Aufrechterhaltung von Überlegenheits-, Geltungs- sowie Machtansprüchen und ermöglichen die Abfuhr von Aggression in einer Art und Weise, die sozial anerkannt bzw. gebilligt ist.

Vorurteile erfüllen wie Einstellungen bestimmte Funktionen. Obwohl jeder Mensch Vorurteile hat und sie uns den Umgang mit dem Objekt, auf das sie sich beziehen, erleichtern, können Vorurteile zu verheerenden Auswirkungen wie ungerechtfertigten Benachteiligungen, Diskriminierungen, sozialen Ungerechtigkeiten und dergleichen führen.

Die Verfolgung und Ermordung von Juden im Dritten Reich, die Diskriminierung von Menschen mit Behinderung, Homosexuellen oder bestimmten Nationen sowie die Benachteiligung eines Geschlechts oder von Migranten sind Beispiele hierfür.

Auch die weniger auffälligen Diskriminierungen im Alltag führen zu sozialer Ungerechtigkeit und nicht selten zu schwerwiegendem Leid bei den von Vorurteilen Betroffenen. (...) Vorurteile können einerseits zu ungerechtfertigter materieller Benachteiligung führen, andererseits erhebliche psychische Folgen nach sich ziehen." (Werth/Mayer 2008, S. 3 i 3)

Aufgaben

1. Bestimmen Sie am Beispiel einer positiven oder einer negativen Einstellung gegenüber einem aktuellen Problem (zum Beispiel Umweltschutz, Friedenssicherung, Feindlichkeit gegenüber Migranten) den Begriff „soziale Einstellung“. (Abschnitt 1.)
2. Erläutern Sie anhand von Alltagssituationen die Bedeutung von sozialen Einstellungen. (Abschnitt 1.)
3. Zeigen Sie an einem selbst gewählten Beispiel die Struktur von sozialen Einstellungen auf. (Abschnitt 2.)
4. Erläutern Sie am Beispiel einer positiven oder negativen Einstellung gegenüber bestimmten Personengruppen (zum Beispiel Menschen mit Behinderung, Homosexuellen, Migranten) den Systemcharakter von sozialen Einstellungen. (Abschnitt 3.)
5. Zeigen Sie an einem geeigneten Beispiel das Merkmal der Bedeutsamkeit von sozialen Einstellungen auf. (Abschnitt 4.)
6. Oft verhalten sich Menschen nicht immer entsprechend ihren Einstellungen. Zeigen Sie an verschiedenen Beispielen mögliche Gründe für die Unstimmigkeit zwischen Einstellung und Verhalten auf. (Abschnitt 5.)
7. Bestimmen Sie den Begriff „Vorurteil“ und zeigen Sie am Beispiel eines bestimmten Vorurteils die Funktionen von sozialen Einstellungen auf. (Abschnitt 6.)