Forgas
Soziale Interaktion und Kommunikation

Eine Einführung in die Sozialpsychologie

4. Auflage

BELTZ
PsychologieVerlagsUnion

Leseprobe aus: Forgas, Soziale Interaktion und Kommunikation, ISBN 978-3-621-28196-6
© 2014 Beltz Verlag, Weinheim Basel
http://www.beltz.de/de/nc/verlagsgruppe-beltz/gesamtprogramm.html?isbn=978-3-621-28196-6

Leseprobe aus: Soziale Interaktion und Kommunikation, ISBN 978-3-621-28196-6
© 2014 Beltz Verlag, Weinheim Basel

Kapitel 3

Implizite Persönlichkeitstheorien: Die Rolle von Erwartungen in der Personenwahrnehmung

Im letzten Kapitel haben wir gesehen, daß unsere Urteile über Menschen oft recht fragwürdig ausfallen. Es kann vorkommen, daß verschiedene Beobachter ein und denselben Menschen ganz unterschiedlich sehen, oder daß umgekehrt ein Beobachter viele verschiedene Menschen mit denselben wenigen Charakteristika zu erfassen versucht. Wie kommt das? Vermutlich greifen wir bei der Beurteilung von Menschen alle auf unser ureigenstes Wissensreservoir zurück, d. h. wir verlassen uns einzig auf die Erfahrungen und Vorstellungen, die wir im Laufe der Zeit über die Organisation von Persönlichkeitsmerkmalen gesammelt haben. So ist es denn nicht verwunderlich, daß wir immer wieder – selbst bei der Beurteilung unterschiedlichster Menschen – auf Merkmale zurückgreifen, die für uns selber eine große Bedeutung haben. In diesem Kapitel wollen wir darum der Frage nachgehen, warum persönliches Wissen und individuelle Erwartungen unsere Wahrnehmung anderer beeinflussen.

Implizite Persönlichkeitstheorien

Andere wahrzunehmen ist ein weitgehend aktiver, konstruktiver Prozeß, in dessen Verlauf Wissen und frühere Erfahrung des Wahrnehmenden zuweilen eine größere Rolle spielen als die wirklichen Merkmale der zu beurteilenden Person (der „Zielperson"): „Persönlichkeitsmerkmale existieren eher in den Augen des Betrachters als in der Psyche des Akteurs," beobachteten Jones und Nisbett (1971, S. 11). Unser angesammeltes Wissen über Menschen nimmt schließlich die Gestalt einer „impliziten Persönlichkeitstheorie" an, die wir definieren können als die Summe unserer akkumulierten Erfahrungen und Hypothesen darüber, wie Attribute und Persönlichkeitszüge bei anderen Menschen organisiert sind.

Dieser Gedanke läßt sich ganz leicht veranschaulichen. Erwarten Sie von einem intelligenten Menschen Großzügigkeit? Sind subalterne Menschen Ihrer Meinung nach gewöhnlich höflich? In den Antworten auf diese und ähnliche Fragen spiegelt sich Ihre *implizite Persönlichkeitstheorie* wider, kommen Ihre ganz persönlichen Annahmen über den zu erwartenden Zusammenhang zwischen Persönlichkeitsmerkmalen zum Ausdruck, die auf Ihrer einmaligen Geschichte und Ihren Erfahrungen mit Menschen gründen. Ein vollkommen objektiver Beobachter oder ein neugeborenes (vorausgesetzt, es könnte sprechen) Kind wären außerstande, sol-

Leseprobe aus: Soziale Interaktion und Kommunikation, ISBN 978-3-621-28196-6
© 2014 Beltz Verlag, Weinheim Basel

che Fragen zu beantworten. Ob zwei Merkmale im Einzelfall *tatsächlich* zusammenhängen, ist auf der Basis von früheren Erfahrungen des Beobachters logischerweise nicht entscheidbar!

Persönliche Konstrukte und der Gridtest

Einer der ersten Psychologen, der solche impliziten Theorien über Menschen untersucht hat, war George Kelly (1955). Wir alle, so vermutete er, verhalten uns bei dem Versuch, die Menschen und Ereignisse um uns herum zu verstehen und vorherzusagen, wie „naive Wissenschaftler". Wir systematisieren unsere Erfahrungen, indem wir uns kognitive „Konstrukte" schaffen, durch die wir die Welt wahrnehmen. „Der Mensch betrachtet seine Welt durch transparente Muster oder Schablonen, die er sich schafft und die er dann auf die Realitäten der Welt zu übertragen versucht" (Kelly 1955, S. 8–9). Konstrukte sind eine höchst persönliche Angelegenheit! Manch einer betrachtet seine Mitmenschen durch die Brille eines persönlichen Konstruktes wie „mag mich – mag mich nicht", andere halten es dabei mit Merkmalen wie „nützlich für meine Karriere – für meine Karriere ohne Bedeutung", „selbstsicher – schüchtern", „zuversichtlich – mutlos", etc.

Haben wir uns so ein System persönlicher Konstrukte einmal aufgebaut (und das tun wir ohne Ausnahme), versuchen wir dieses zu bestätigen und neue Erfahrungen zu integrieren. Wievieler Konstrukte sich jemand bedient, kann Hinweis sein auf ein bestimmtes Maß an kognitiver Komplexität oder auch Zeichen dafür, wie subtil der oder die Betreffende zwischen Menschen differenziert. Um solche Konstruktsysteme zu ermitteln und zu messen, entwickelte Kelly eine empirische Technik, den sogenannten *Gridtest*. Dabei fragt man die Testpersonen, in welcher Hinsicht sich zwei ihnen gut bekannte andere (etwa Vater und Mutter) ähnlich sind und gleichzeitig von einer dritten Person (etwa Bruder oder Schwester) unterscheiden. Mittels einer langen Liste solcher Fragen lassen sich eine Vielzahl von Konstrukten oder Merkmalen erheben, anhand derer jemand zwischen ihm wichtigen Menschen unterscheidet.

Zur Analyse solcher Konstrukt-Matrizen stehen etliche statistische Techniken bereit. Mit ihrer Hilfe kann der Forscher dann Qualität, Komplexität und Elaboriertheit eines Konstruktsystems – einer individuellen Sichtweise anderer Menschen – untersuchen. Kellys Theorie und die Gridtechnik sind nicht nur für die Sozialpsychologie, sondern auch für die klinische Praxis wichtig geworden. Wie ein Klient die Welt sieht und die Menschen, die in seinem Leben eine Rolle spielen, ist für Diagnose und Behandlung einer Vielzahl psychischer Probleme von erheblicher Bedeutung. Einen Eindruck davon, wie nützlich Kellys Gridschema ist, vermittelt Ihnen vielleicht die folgende Aktivität 3.1.

Leseprobe aus: Soziale Interaktion und Kommunikation, ISBN 978-3-621-28196-6
© 2014 Beltz Verlag, Weinheim Basel

Aktivität 3.1: Die Gridtechnik

Schreiben Sie unter jede Personenkategorie den entsprechenden Namen:

Ich	(Ehe)-Partner (in)	Vater	Mutter	Beste(r) Freund(in)	ein flüchtiger Bekannter	Ein alter Lehrer	Ein Feind aus jüngeren Tagen	Konstrukte
×		×		×				
	×		×		×			
		×				×	×	
×					×	×		
			×	×			×	
×					×			
×		×	×					

Vervollständigen Sie das Gridschema in folgenden Schritten:

1. Schreiben Sie über jede Spalte den wirklichen Namen des jeweils beschriebenen Menschen und denken Sie an die Betreffenden von jetzt an nicht mehr als abstrakte Kategorien, sondern als einzelne Individuen.
2. In jeder Zeile stehen drei Kreuze. Denken Sie über die drei so markierten Personen gründlich nach und überlegen Sie, in welcher Hinsicht zwei davon einander ähnlich und gleichzeitig von der dritten Person verschieden sind. Tragen Sie das betreffende Merkmal rechts in die „Konstrukt-Spalte" ein.
3. Schätzen Sie alle acht Personen bezüglich dieses Merkmals auf einer Sieben-Punkte-Skala ein, die anzeigt, in welchem Umfang es den einzelnen Personen zu eigen ist: Ist jemand zum Beispiel überhaupt nicht betroffen, geben Sie ihm den Wert „1", ist das Merkmal sehr stark ausgeprägt, den Wert „6" oder „7".

Leseprobe aus: Soziale Interaktion und Kommunikation, ISBN 978-3-621-28196-6
© 2014 Beltz Verlag, Weinheim Basel

Jetzt ist Ihr Gridschema komplett und Sie können es nach verschiedenen Gesichtspunkten analysieren. Die Konstruktspalte sagt Ihnen etwas über die Merkmale, derer Sie sich bei der Beurteilung von Menschen typischerweise bedienen, auch wenn das Schema sehr „klein" ist und nur einen winzigen Ausschnitt Ihres persönlichen Konstruktsystems widerspiegelt.

Als nächstes möchten Sie vielleicht etwas über Ihre implizite Persönlichkeitstheorie erfahren, d.h. darüber, wie Sie in Ihren Urteilen jeweils zwei Konstrukte zueinander in Beziehung setzen. Für jedes mögliche Paar von Konstrukten können sie einen „Ähnlichkeitswert" berechnen. Alles was Sie dazu brauchen, ist die Summe der Differenzen Ihrer Einschätzungen von jeder Zielperson auf diesen beiden Konstrukten.

Sie können auch analysieren, wie Sie die einzelnen Personen in Relation zueinander wahrnehmen. Dazu berechnen Sie einen Ähnlichkeitswert zwischen allen möglichen Paarungen von Zielpersonen, indem Sie die absoluten Differenzen zwischen Ihren Einschätzungen jeden Paares auf jedem Konstrukt bilden und aufsummieren. So bekommen Sie ein Modell Ihres „Personenraumes", dem Sie entnehmen können, wie Sie die beteiligten Individuen in Relation zueinander wahrnehmen.

Natürlich ließe sich die Analyse mit entsprechenden statistischen Techniken noch sehr viel weiter verfeinern, aber vielleicht vermittelt Ihnen bereits diese kleine Demonstration ein Gespür für die Methode. Die Technik ist zwar recht simpel, gestattet aber oft überraschende Einsichten in die eigenen Persönlichkeitstheorien und die Art und Weise, wie man vertraute Personen wahrnimmt.

Der Arbeit George Kellys folgten zahlreiche Untersuchungen zu impliziten Persönlichkeitstheorien. Wie bedeutsam solche vorgeformten Vorstellungen für Urteile der Personenwahrnehmung sein können, veranschaulicht eine interessante Studie von Dornbusch, Hastorf, Richardson und Muzzy (1965). Die Forscher baten eine Gruppe von Kindern in einem Ferienlager, alle anderen Kinder mit eigenen Worten zu beschreiben. Würden diese Urteile die Merkmale des beschriebenen Kindes wirklich unverfälscht wiedergeben, wäre zu erwarten, daß viele Beobachter dasselbe Zielkind ähnlich beschrieben, und daß die Beschreibungen unterschiedlicher Zielkinder entsprechend unterschiedlich ausfielen. Tatsächlich war genau das Gegenteil der Fall. Die meisten Kinder bedienten sich in fast all ihren Beschreibungen nur einer Handvoll immer wiederkehrender Charakteristika, und zwischen den Beschreibungen derselben Zielperson gab es kaum Übereinstimmungen. Grundlage der Beurteilungen waren offensichtlich nicht die wirklichen Unterschiede, sondern das, was für die Kinder „wichtige Merkmale" zu sein schienen, ihre impliziten Persönlichkeitstheorien also. Wie uns viele Untersuchungen lehren, sieht das bei Erwachsenen kaum anders aus (vgl. Aktivität 3.2).

Leseprobe aus: Soziale Interaktion und Kommunikation, ISBN 978-3-621-28196-6
© 2014 Beltz Verlag, Weinheim Basel

Aktivität 3.2 Was für ein Mensch ist Josef?

Lesen Sie die folgende kurze Personenbeschreibung von Josef sorgfältig durch und vermerken Sie dann auf der nachfolgenden Skala, was Josef Ihrer Meinung nach für ein Mensch ist.

„Josef öffnete die Tür zum Restaurant, ließ einem Paar den Vortritt und betrat dann das Lokal. Dort fragte er den Kellner höflich nach einem Tisch. Kaum hatte er sich gesetzt, kam seine Partnerin. Er stand sofort auf, half ihr aus dem Mantel und rückte ihr beim Setzen den Stuhl zurecht."

Was für ein Mensch ist Josef? Bitte schätzen Sie ihn auf jeder der untenstehenden Adjektiv-Skalen ein und bedienen Sie sich dabei folgender 5-Punkte-Bewertung:

1 = trifft auf Josef überhaupt nicht zu
2 = trifft kaum zu
3 = kann ich nicht sagen
4 = trifft ein bißchen zu
5 = trifft in hohem Maße zu

intelligent	____	extravertiert	____
freundlich	____	kompetent	____
warmherzig	____	gutaussehend	____
höflich	____	zuversichtlich	____
dominant	____	impulsiv	____
charmant	____	beliebt	____

Lesen Sie jetzt weiter und unterziehen Sie anschließend Ihre Urteile noch einmal einer kritischen Überprüfung.

Forschung zur impliziten Persönlichkeitstheorie

Wenn wir also Urteile über Personen zu fällen haben, stehen wir fast immer vor dem Problem, uns auf der Basis recht skizzenhafter Information ein vollständiges Bild machen zu müssen. Um zu entscheiden, welche Merkmale wichtig sind, und um abzuschätzen, wie die wenigen beobachtbaren Merkmale mit anderen, nicht beobachtbaren verknüpft sind, greifen wir auf unsere „implizite Persönlichkeitstheorie" zurück. Zeigt sich jemand so höflich wie Josef, erwarten wir vielleicht, daß er auch freundlich, warmherzig, charmant, beliebt, usw. ist, obwohl wir in Josefs Fall über keinerlei diesbezügliches unmittelbares Wissen verfügen. Abgesehen davon, daß er einmal in der Öffentlichkeit wohlerzogenes Verhalten an den Tag legte, verrät die kurze Beschreibung sonst gar nichts über seinen Charakter. Gleichwohl fühlen sich die meisten Beurteiler berufen, Josef Charaktereigenschaften wie Freundlichkeit, Warmherzigkeit, vielleicht sogar Intelligenz zuzuschreiben. Lassen Sie die Aktivität 3.2 in Ihrem Bekanntenkreis kursieren – Sie

Leseprobe aus: Soziale Interaktion und Kommunikation, ISBN 978-3-621-28196-6
© 2014 Beltz Verlag, Weinheim Basel

werden sehen, kaum einer wird sich weigern, weil ihm die Information nicht reicht!

Wie steht es mit Ihren eigenen Urteilen? Jede Eigenschaft, die Sie Josef außer Höflichkeit zuerkannt haben, geht auf das Konto Ihrer impliziten Persönlichkeitstheorie. Je extremer Ihr Urteil auf einer anderen Merkmalsskala ausgefallen ist, um so enger sind Höflichkeit und das betreffende Merkmal in Ihrer impliziten Persönlichkeitstheorie miteinander verbunden. Vielleicht glauben Sie, daß höfliche Menschen freundlich sind, vielleicht halten Sie sie auch ganz im Gegenteil für eher unfreundliche Zeitgenossen. Ihre Urteile sagen mehr über *Sie* und Ihr Menschenbild aus als über Josef, über den Sie letztlich nicht mehr wissen, als daß er sich wohlerzogen zu betragen weiß!

Zu den ersten, die die Bedeutsamkeit dieses Problems erkannten und solche impliziten Verknüpfungen von bekannten mit unbekannten Persönlichkeitsmerkmalen untersucht haben, gehörten Bruner und Tagiuri (1954). Diese Verknüpfungen sind Widerspiegelungen unserer ganz individuellen impliziten Persönlichkeitstheorien. Wie kommen wir solchen impliziten Theorien auf die Spur? Einer möglichen Methode haben Sie sich bereits bei der kleinen Übung bedient, die Sie soeben absolviert haben. Auch wie Sie einzelne Konstrukte zur Beschreibung unterschiedlicher Menschen einsetzen (vgl. Aktivität 3.1), offenbart, wie nah oder fern diese Konstrukte einander in Ihrem ganz persönlichen Menschenbild sind. Andere Methoden sind komplexer, funktionieren aber nach demselben Prinzip.

Interessant ist eine Untersuchung von Rosenberg und Jones (1972). Die beiden wollten wissen, wie der amerikanische Schriftsteller Theodor Dreiser über Menschen dachte. Dazu pickten sie sich aus seinem Buch „A Gallery of Women" alle Personenbeschreibungen heraus und analysierten die ihnen zugrundeliegende Persönlichkeitstheorie. Je häufiger zwei Adjektive in der Beschreibung einer Person zusammentrafen, so die Hypothese von Rosenberg und Jones, um so enger waren beide Merkmale auch im privaten Menschenbild Dreisers miteinander assoziiert. Für jedes mögliche Adjektivpaar des Buches errechneten sie einen Assoziationsindex und analysierten die erhaltenen Daten mit einem Verfahren namens *Multidimensionaler Skalierung (MDS)*. Diese Technik repräsentiert die Adjektive in einem dreidimensionalen Modell, und die Distanz zwischen den einzelnen Adjektiven zeigt die Häufigkeit ihres gemeinsamen Vorkommens – ihre Assoziation – an.

Das Ergebnis war eine psychologische „Landkarte" der von Dreiser verwendeten Adjektive, eine Darstellung seiner „impliziten Persönlichkeitstheorie". Diese Karte enthüllte, daß Dreiser zwischen Menschen entlang zweier Dimensionen unterschied: „männlich (hart) – weiblich (weich)" und „paßt sich an – paßt sich nicht an". Angesichts Dreisers Lebensgeschichte sind diese impliziten Persönlichkeitsdimensionen sehr schlüssig. Seine Beziehung zu Frauen und der Kampf gegen Konformität und Konventionalismus bestimmten Leben und Werk des Schriftstellers. So verwundert es denn nicht, daß das, was sein Leben bestimmte, auch Grundlage seiner Menschensicht wurde.

Leseprobe aus: Soziale Interaktion und Kommunikation, ISBN 978-3-621-28196-6
© 2014 Beltz Verlag, Weinheim Basel

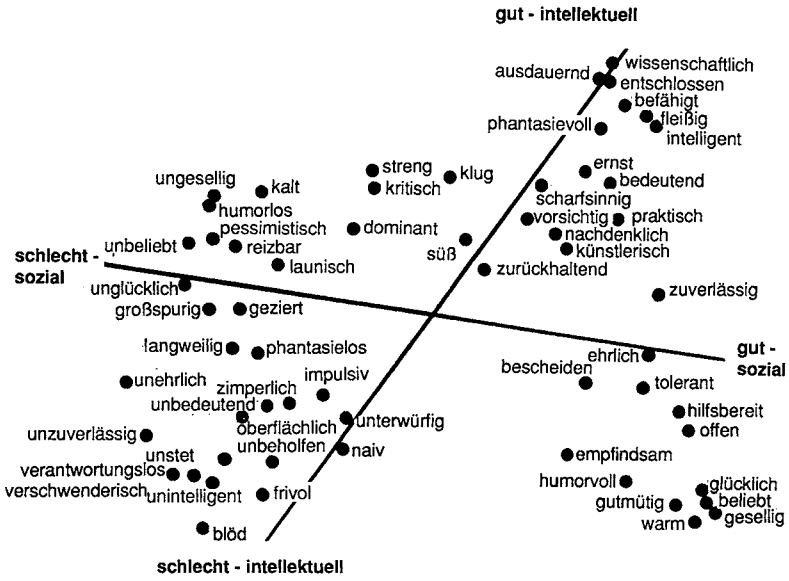

Abb. 3.1: Die implizite Persönlichkeitstheorie von Studenten
Die relativen Positionen von Persönlichkeitsmerkmalen in der impliziten Persönlichkeitstheorie von Studenten. Die Merkmale sind entlang zweier grundlegender Dimensionen organisiert: intellektuell gut-schlecht und sozial gut-schlecht. (Nach Rosenberg, Nelson und Vivekananthan 1968)

Selbstverständlich lassen sich mit diesen Methoden die impliziten Persönlichkeitstheorien beliebiger Menschen und beliebiger Personengruppen untersuchen. Rosenberg et al. (1968) analysierten die impliziten Persönlichkeitstheorien von Universitätsstudenten und stellten fest, daß diese Gruppe entlang zweier Hauptdimensionen zwischen Menschen differenziert: „intellektuell gut/schlecht" – „sozial gut/schlecht" (vgl. Abb. 3.1). Solche Analysen verlangen keineswegs Daten in Form literarischer Zeugnisse – unsere Urteile und Äußerungen über andere bieten reichlich Information und warten nur darauf, analysiert zu werden!

Mit ähnlichen Techniken haben Rosenberg und Sedlak (1972) untersucht, wie einzelne Menschen andere sehen. Für solche Analysen bittet man die Probanden um Beschreibungen einiger ihnen bekannter Personen. Dann schaut man sich an, wie häufig welche Adjektive miteinander assoziiert werden und erhält so ein Bild der jeweiligen individuellen Persönlichkeitstheorie. Beispiele für individuelle Beurteilungen sind Merkmal-Cluster wie „gutaussehend, faul, homosexuell" oder „rothaarig, wenig intelligent, promiskuitiv". Der springende Punkt ist, daß wir alle unsere Mitmenschen durch die Brille derartiger Theorien wahrnehmen. Weit mehr als vom Betrachteten hängt die Qualität von Wahrnehmungsurteilen vom Betrachter selbst ab, denn wenn wir andere wahrnehmen, tun wir das mit einer

Leseprobe aus: Soziale Interaktion und Kommunikation, ISBN 978-3-621-28196-6
© 2014 Beltz Verlag, Weinheim Basel

ganzen Menge persönlicher Erwartungen, deren keine der anderen vollkommen gleicht.

Halten Sie ihn für einen tollen Liebhaber?

Unsere impliziten Persönlichkeitstheorien erlauben es uns, von bekannten auf unbekannte Eigenschaften zu schließen. Kaum jemand wird beim Anblick eines Hausierers auf den Gedanken kommen, einen tollen Liebhaber vor sich zu haben – obwohl er natürlich durchaus einer sein könnte.

Kulturell bedingte Persönlichkeitstheorien

Implizite Persönlichkeitstheorien müssen nicht gänzlich individuell und idiosynkratisch sein. In größerem oder geringerem Ausmaß teilen Menschen nicht nur ihre jeweilige Kultur, sondern auch ihre impliziten Persönlichkeitstheorien (vgl. Abb. 3.1). Wie sähe nun ein Vergleich von Persönlichkeitstheorien vieler einzelner Menschen aus? Norman (1963) ging dieser Frage nach und untersuchte Einschätzungen, die sehr viele – einander sehr gut oder überhaupt nicht bekannte – Versuchspersonen auf 20 Merkmalsskalen voneinander abgegeben hatten. Wie gut die Beurteiler ihre Zielpersonen kannten, schien kaum eine Rolle zu spielen, denn in allen Urteilen tauchten immer wieder und nahezu ausschließlich dieselben Merkmale auf. Zu genau demselben Ergebnis führte eine spätere Untersuchung (Passini und Norman 1966), in der vollkommen Fremde einander beurteilten. Da die Urteile unabhängig waren vom Bekanntheitsgrad, scheinen Normans Beurteilungsdimensionen den Wahrnehmenden inhärent und Teil ihres allgemeinen – und gemeinsamen – Persönlichkeitsbildes gewesen zu sein.

Bei den Dimensionen Normans handelt es sich um Merkmale wie Extraversion, Freundlichkeit, Gewissenhaftigkeit und emotionale Stabilität. Natürlich stellt sich jetzt die Frage, wie universal diese Dimensionen sind. Spätere Untersuchungen gingen einen Schritt weiter als Norman und baten Beurteiler nicht mehr um die

Leseprobe aus: Soziale Interaktion und Kommunikation, ISBN 978-3-621-28196-6
© 2014 Beltz Verlag, Weinheim Basel

Einschätzung von Personen, sondern fragten ganz allgemein nach der Art der Verbindung zwischen allen mit den 20 Attributen Normans möglichen Paarungen. Wieder tauchten dieselben Dimensionen auf, was vermuten läßt, daß Merkmale wie Extraversion, Freundlichkeit, Gewissenhaftigkeit und emotionale Stabilität in unseren Theorien über Menschen in der Tat eine universale Rolle spielen.

Nun fanden aber all diese Untersuchungen in westlichen Kulturen statt. Wie halten es andere Kulturen mit ihren Persönlichkeitstheorien? Würden die Personenwahrnehmungen von Chinesen auf denselben grundlegenden Dimensionen aufbauen? Wie wir wissen, hält die chinesische Kultur weit mehr auf Gemeinschaftsgeist und Konformität als unsere individuen- und wettbewerbsorientierte Gesellschaft. Müßte sich das nicht auch in den impliziten Persönlichkeitstheorien der Chinesen widerspiegeln? Bond und Forgas (1984) sind dieser Frage nachgegangen und haben die Wahrnehmungsurteile australischer und chinesischer (in Hong Kong lebender) Probanden verglichen. Es zeigte sich, daß es die vermuteten beträchtlichen kulturellen Unterschiede in der Tat gibt. In der chinesischen Gruppe war zum Beispiel Gewissenhaftigkeit das wichtigere Merkmal, während in Australien Extraversion die größere Rolle spielt.

Implizite Persönlichkeitstheorien gehören zu den einflußreichsten Determinanten unserer Urteile über Menschen. Wenn wir uns das bewußt machen, ist es kaum mehr verwunderlich, daß all unsere Merkmalszuschreibungen, mögen sie auch noch so unbekannten Menschen gelten, von unserer akkumulierten Erfahrung und unserem akkumulierten „Wissen" über Menschen beeinflußt werden. Nicht immer formulieren wir unsere Erwartungen anderen gegenüber als isolierte, individuelle Persönlichkeitszüge. Manchmal nehmen wir auch „Typologien" zu Hilfe, was, wie wir gleich sehen werden, ebenfalls nicht ohne Einfluß auf unsere Wahrnehmungsurteile bleibt (vgl. auch Aktivität 3.3).

Aktivität 3.3: Typologien von Menschen

Stellen Sie eine Liste von verschiedenen Typen von Menschen zusammen, mit denen Sie vertraut sind: Arbeitskollegen, Freunde, Bekannte, etc. Versuchen Sie für jeden „Typ" (a) ein Etikett zu finden und vermerken Sie (b) seine hervorstechendsten Merkmale. Ihre Liste sollte mindestens fünf bis acht Typen umfassen. Als nächstes überlegen Sie, ob sich in Ihrem Bekanntenkreis für jeden Typ ein besonders „typischer" Vertreter findet. Jetzt lesen Sie weiter im Text, und wenn Sie etwas mehr darüber wissen, was wir (und Sie!) mit solchen Personen-Prototypen machen, schauen Sie sich Ihre Liste im Lichte dieser Erkenntnisse noch einmal an.

Leseprobe aus: Soziale Interaktion und Kommunikation, ISBN 978-3-621-28196-6
© 2014 Beltz Verlag, Weinheim Basel

Wahrnehmung und Klassifikation

Es gehöre zu den größten Selbstverständlichkeiten, schrieb Bruner (1958) vor vielen Jahren, daß an jeder Wahrnehmung oder jeder Reaktion auf ein Objekt oder ein Ereignis in der Umgebung ein ,,Akt der Kategorisierung" beteiligt sei (S. 92). Wir sehen unsere Umwelt nicht, wie sie ist, sondern gemäß den Kategorien, über die wir zu ihrer Beschreibung verfügen. Auf demselben Gedanken baute George Kelly seine Konstrukt-Theorie auf. Konstrukte sind nichts anderes als Kategorien zur Klassifizierung der Welt. Bartlett (1932), ein Pionier der Gedächtnisforschung – der kognitiven Psychologie also –, hat gezeigt, daß Menschen ohne Unterlaß und aktiv damit beschäftigt sind, ein System kognitiver Repräsentationen ihrer Umwelt – häufig ,,Schemata" genannt – aufzubauen und zu modifizieren. Anhand solcher Schemata klassifizieren und interpretieren wir jegliche neue Information. Klassifikation ist also ein integraler Teil der Wahrnehmung.

Personenwahrnehmung und Menschentypen

Unser Wissen über Menschen beschränkt sich nicht auf die Erwartung, daß bestimmte Persönlichkeitsmerkmale immer gemeinsam auftreten. Als weitere Informationsquelle dient uns das, was wir über Menschen*typen* wissen. Wenn wir jemanden als ,,typischen jungen Dozenten" beschreiben, vermitteln wir mit wenigen Worten ein sehr komplexes Bild. Indem wir Menschen in ,,Typen" einteilen, systematisieren wir unser Wissen über unsere Mitmenschen und erleichtern uns die Aufgabe der Personenwahrnehmung. Solche ,,Typologien" fassen bestimmte Persönlichkeitsmerkmale zu allseits bekannten und vertrauten ,,Typen" zusammen, denen sich dann auch nahezu unbekannte Menschen zuordnen lassen. Besteht so ein Merkmalsbündel überwiegend aus sofort sichtbaren ethnischen oder rassischen Merkmalen und ist es als ,,Typ" weithin anerkannt, können wir auch von einem Stereotyp sprechen (vgl. Kapitel 2). Bereitet uns die Personenwahrnehmung im Alltag einmal Schwierigkeiten, haben wir es meistens mit einem Klassifikationsproblem zu tun. Die beste Strategie, sich einen schnellen und hinreichend genauen Eindruck von jemandem zu bilden, besteht gewöhnlich darin, die neu aufgetauchte Zielperson einer bekannten Gruppe oder Kategorie zuzuordnen. Menschentypen richtig zu identifizieren, so hatten wir schon in Kapitel 2 gesehen, ist eine wesentliche Voraussetzung genauer Personenwahrnehmung (vgl. Genauigkeit von Stereotypen). Gelingt es uns, einen Menschen treffend als ,,Extravertierten", ,,radikalen Studenten", ,,Feministin", usw. zu klassifizieren, erleichtern wir uns das Beurteilen erheblich. Den Konsequenzen solcher Typisierungen werden wir uns weiter unten zuwenden.

Leseprobe aus: Soziale Interaktion und Kommunikation, ISBN 978-3-621-28196-6
© 2014 Beltz Verlag, Weinheim Basel

Wie „typisch" ist dieser Mensch?

Auch die Personenwahrnehmung fällt unter das universale Gesetz der Klassifikation. Wir alle erwerben im Laufe unseres Lebens ein umfangreiches Repertoire von „Menschentypen", und diese Typen wiederum dienen uns als Basis, wenn es gilt, uns bis dahin unbekannte Menschen zu klassifizieren. Personenkategorien, die unsere Urteile über Menschen beeinflussen, nennt man auch Personen-Prototypen. Personen-Prototypen sind mentale Schemata von Menschentypen, die uns aus unserer sozialen Umgebung vertraut sind. Ein Prototyp ist die idealisierte Merkmalskombination, *der* Vertreter einer Personengruppe schlechthin. Natürlich sind nicht alle Angehörigen einer solchen Gruppe gleichermaßen Prototypen. Einem Prototyp entspricht man immer nur mehr oder weniger. Manche Menschen sind als „Arbeitssüchtige", „Extravertierte", „Spaßvögel", usw. besonders „gute" Beispiele vertrauter Prototypen, andere weisen – als weniger „gute" Beispiele – nur ein paar der charakteristischen Merkmale auf: Sie sind weniger prototypisch. Wir alle kennen Menschen, von denen es heißt, sie seien für eine bestimmte Personengruppe typisch oder untypisch. (Schauen Sie sich Ihre Prototypen-Liste daraufhin an, wie typisch Ihre Bekannten für die jeweilige Gruppe tatsächlich sind).

Während sich die Forschung zur impliziten Persönlichkeitstheorie dafür interessiert, wie erwartete Zusammenhänge zwischen Merkmalen oder Konstrukten unsere Urteile über andere beeinflussen, folgt die Forschung zu Personen-Prototypen der Hypothese, daß das, was wir über Menschen denken, auch davon abhängt, wie prototypisch die Beurteilten sind. Eindrucksbildung und Erinnerung fällt, so scheint es, bei prototypischen Menschen leichter als bei nicht-prototypischen (Cantor und Mischel 1979). Wenn Ihnen im Supermarkt jemand über den Weg läuft, den alle Merkmale der typischen „Hausfrau" oder des typischen „Punks" auszeichnen, wird er wahrscheinlich einen Eindruck bei ihnen hinterlassen und Sie werden sich seiner mühelos erinnern. Jemand, der Sie nicht an eine bestimmte Gruppe denken läßt oder nicht durch seine prototypische Merkmalsausstattung auffällt, wird bei Ihnen vermutlich nur wenig Eindruck hinterlassen.

Ob jemand also mehr oder weniger „prototypisch" ist, hängt davon ab, über wieviele der den Prototyp definierenden Merkmale er verfügt. Es gibt – mit anderen Worten – unterschiedliche Grade der „Hausfrauenhaftigkeit" oder „Punkhaftigkeit", und manche Menschen vertreten den Prototyp „typische" Hausfrau oder „typischer" Punk besser als andere. Je mehr Prototyphaftes jemand an sich hat, um so leichter fällt es, sich einen Eindruck von ihm zu bilden und sich an ihn zu erinnern. Das läßt sich auch experimentell nachweisen. Cantor und Mischel (1979) verfaßten Personenbeschreibungen, die mit Personen-Prototypen wie dem typischen „Extravertierten" oder dem typischen „Introvertierten" entweder konsistent oder inkonsistent waren. Die Probanden sollten sich von diesen Menschen einen Eindruck bilden und sich später an sie erinnern. Wie erwartet, blieben die prototyp-konsistenten Personenbeschreibungen besser im Gedächtnis als die prototyp-inkonsistenten.

Leseprobe aus: Soziale Interaktion und Kommunikation, ISBN 978-3-621-28196-6
© 2014 Beltz Verlag, Weinheim Basel

Sind „typische" Menschen immer leichter zu beurteilen?

Ein bißchen komplizierter ist die Sache allerdings doch. Ist es wirklich *immer* leichter, sich an typische Menschen zu erinnern oder sich von ihnen einen Eindruck zu bilden? Denken Sie noch einmal an die typische Hausfrau im Supermarkt. Nach der Begegnung mit ihr gehen Sie weiter zum Regal mit den Frühstücksflocken und treffen dort auf eine weitere, in diesem Fall sehr unprototypische Frau. Tatsächlich scheinen sich in ihr widersprüchliche Prototypen zu vereinen. Sie verhält sich wie eine Hausfrau, ist aber höchst ungewöhnlich gekleidet, rollt auf Rollerskates durch den Laden und trägt wertvollen Schmuck. Ist es wirklich so viel schwieriger, sich von dieser ungewöhnlichen Frau einen Eindruck zu bilden und sich an sie zu erinnern? Natürlich nicht. Wie wir alle wissen, fällt die Beurteilung manchmal um so leichter, je mehr der zu Beurteilende von unseren Erwartungen abweicht.

Der Gedanke vom Prototypen – und das ist das Problem – fußt auf den rationalen, kognitiven Aspekten der Personenwahrnehmung. Dabei wird das Beurteilen und Kategorisieren von Menschen zur Angelegenheit von Informationsverarbeitung und Gedächtnis. Nun spielen aber bei Urteilen der Personenwahrnehmung noch sehr viele andere Faktoren eine Rolle. Wenn wir anderen Menschen begegnen, tun wir das ohne Gefühle, Emotionen, Einstellungen oder Erwartungen, die mit einfacher Informationsverarbeitung interferieren. Das Prototypen-Modell, wie Cantor und Mischel es vorsehen, ignoriert den nicht-kognitiven, zuweilen wertbehafteten und emotionalen Charakter von Urteilen der Personenwahrnehmung (z. B. die Effekte von Stimmungen auf die Genauigkeit, die wir in Kapitel 2 erörtert haben). Den Ergebnissen von Cantor und Mischel (1979) widersprechen denn auch andere, die zeigen, daß Beurteiler sich an inkonsistente, nicht-prototypische Menschen mit ungewöhnlichen, neuen, unseren Erwartungen nicht entsprechenden Merkmalen manchmal besser erinnern als an prototypische Menschen (Hastie und Kumar 1979). In unserem Supermarktbeispiel hätten die meisten von uns wahrscheinlich keine Mühe, sich von der nicht-prototypischen, rollschuhlaufenden Hausfrau ein einprägsames Bild zu machen.

Was für einen Sinn ergeben nun diese widersprüchlichen Ergebnisse? Wann fällt es leichter, prototypische und wann nicht-prototypische Menschen zu beurteilen? Vielleicht ist die Wahl zwischen beiden Strategien der Eindrucksbildung abhängig von den affektiven Reaktionen auf einen bestimmten Prototyp. Mit anderen Worten, es könnte von den Gefühlen abhängen, die ein bestimmter Menschentyp in uns auslöst, ob wir prototypische oder nicht-prototypische Menschen besser wahrnehmen und im Gedächtnis behalten.

Vor einigen Jahren haben wir in einer Untersuchung versucht, diese beiden Faktoren der Eindrucksbildung – die Prototyphaftigkeit einer Zielperson und die Gefühle diesem Prototyp gegenüber – zu trennen (Forgas 1983). Die Wahl der Urteilsstrategie, so erwarteten wir, würde davon abhängen, ob die zu beurteilenden Personentypen starke oder schwache Gefühle auslösten. Zunächst stellten wir

Leseprobe aus: Soziale Interaktion und Kommunikation, ISBN 978-3-621-28196-6
© 2014 Beltz Verlag, Weinheim Basel

eine repräsentative Liste von Personen-Prototypen zusammen, die in einer studentischen Umgebung von Bedeutung sind. In Tabelle 3.1 finden Sie die unter Studenten üblichsten „Typen" zusammengefaßt. Wir haben auch analysiert, wie Studenten zwischen diesen Prototypen differenzierten. Die einflußreichsten Determinanten dafür, wie man diese Typen in studentischen Kreisen wahrnahm, waren akademische Leistung, Extraversion, sozialer Status und politischer Radikalismus (vgl. Abb. 3.2).

Tabelle 3.1: Liste und Beschreibung der 16 von einer Gruppe Universitätsstudenten am häufigsten genannten „Studententypen":

1. *Radikale:* schmuddeliges Äußeres, protestieren häufig, tragen Overalls oder indische Klamotten, verteilen Flugblätter auf dem Campus, tragen Abzeichen, organisieren Protestmärsche, sind freimütig, laut, meistens links, leben in Wohngemeinschaften, aggressiv.
2. *Christen:* ziemlich harmlos, freundlich, sparsam, studieren eifrig, sauber, anteilnehmend, engstirnig, auf der Aktentasche „Jesus loves you"-Aufkleber, auf den Büchern das Fischzeichen, wollen andere bekehren, besuchen Bibellesungen.
3. *Studenten reiferen Alters:* ängstlich, gewissenhaft, die Frauen eher hausbakken, vernünftig angezogen, geregelte Gewohnheiten, sind freundlich, ergreifen in Tutorien oft das Wort, sind stabil, mütterlich, gutsituiert, mittleren Alters, konservativ.
4. *Der eifrige Student:* hart arbeitend, blaß, verbissener Gesichtsausdruck, gewissenhaft, sauber angezogen, arbeitet auch in den Ferien, verbringt viel Zeit in der Bibliothek, gibt seine Seminararbeiten pünktlich ab, liest mehr als die angegebene Literatur, schreibt in den Vorlesungen jedes Wort mit, schwänzt nie, bekommt gute Noten, hat wenig gesellschaftlichen Umgang.
5. *Faule Hänger:* schmuddelig, unordentlich, sitzen nur ihre Zeit ab, gelangweilt, apathisch, liegen in der Sonne, arbeiten so wenig wie möglich, schwänzen Vorlesungen, fallen durch Prüfungen, wissen nicht, warum sie überhaupt an der Uni sind, versuchen, andere für sich arbeiten zu lassen, sind gleichgültig gegenüber anderen.
6. *Collegetypen:* gesundes Aussehen, sauber geschnittenes Haar, sind gutmütig, ein bißchen verwirrt von dem Ganzen, tragen College-Pullover, betrinken sich oft, machen sich eine gute Zeit, verbringen die Ferien auf dem Land, haben College-Freunde.
7. *Medizinstudenten:* konservativ angezogen, stammen aus der Mittelschicht und benehmen sich auch so, treten in Cliquen auf, snobbistisch, elitär, egozentrisch, tragen Laborkittel, geben sich cool, scharen sich um die Cafeteria des Golfclubhauses, reden über Medizin, haben kaum Kontakte außerhalb ihrer Fakultät, sind materialistisch, reich.
8. *Sportliche Typen:* tragen immer kurze Hosen, sagen in Tutorien kein Wort,