

Seminar: Soziale und moralische Normen als Handlungsdeterminanten

Semester: WS 1999/2000

Grünberg, im Dezember 1999

Der Einfluß der Mehrheit auf ein Individuum

Unter welchen Umständen können Menschen in der Lage sein,
Majoritätseinflüssen Widerstand zu leisten?

Michael Hohmann

XXX

XXX

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	2
2. Der Begriff „Majorität“	3
2.1. Wie entstehen Majoritätseinflüsse?	3
3. Das Zustandekommen von Konformität	4
3.1. Sozialer Druck und Selbstwert	5
3.2. Warum verhalten sich Menschen konform?	7
3.3. Soziale Einflußvariablen und ihre Einflüsse auf Entscheidungen	8
3.3.1. Normativer Einfluß	8
3.3.2. Informationseinfluß	10
3.3.3. Bedeutung der sozialen Systeme	11
3. Der Einfluß sozialer Unterstützung durch weitere Individuen	12
4.1. Faktoren, die Konformitätsdruck fördern bzw. mindern können	14
5. Minoritätseinfluß als Opposition zur Majorität	14
5.1. Möglichkeiten, dem normativen Einfluß von Majoritäten nicht nachzugeben	16
6. Schlußbetrachtung	17

1. Einleitung

Diese Arbeit behandelt die Frage, inwieweit eine Mehrheit innerhalb einer Gruppe Einfluß auf die Entscheidungsfreiheit, das Urteilsvermögen und die Einstellungen eines Individuums nehmen kann. Es soll die Frage diskutiert werden, unter welchen Umständen Menschen in der Lage sein können, Majoritätseinflüssen Widerstand zu leisten.

Zunächst wird eine Begriffsdefinition in die Thematik einleiten, woran sich ein Beispiel anschließt, welches „Majorität“ veranschaulichen soll.

In Verbindung mit Gruppeneinflüssen ist es wichtig, das Bestreben nach Konformität einzelner Personen mit der Mehrheit zu beschreiben und zu erklären, wie Konformität zustande kommt und worin ihre Notwendigkeit für ein Individuum in einer Gruppe liegen kann.

Der normative Einfluß und der Informationseinfluß spielen bei der Entscheidungsfindung eine wichtige Rolle, diese beiden Instanzen bewegen den Menschen, sein Urteil entweder für oder gegen eine Opposition einzubringen.

Im Anschluß daran werden Faktoren diskutiert, die zu erhöhtem oder niedrigem Konformitätsdruck führen können. Wenn Menschen einer offensichtlich falschen Ansicht einer Majorität Widerstand leisten sollen, dann müssen bestimmte Faktoren gegeben sein. Hierzu wird der Begriff der „sozialen Unterstützung“ eingeführt und die Bedeutung von sozialen Bezugssystemen erläutert.

Anschließend wird besprochen, in welchen Situationen Menschen in der Lage sind, dem Konformitätsdruck zu widerstehen oder nicht standzuhalten. In

diesem Zusammenhang soll der Aspekt des Minoritätseinflusses betrachtet werden. Hier kann schließlich die Frage des Aufsatzes beantwortet werden, inwieweit ein Individuum in der Lage sein kann, Majoritätseinflüssen Widerstand zu leisten. Es sollen die verschiedenen Situationen diskutiert werden, die einer Person in diesem Sinne hilfreich sein können.

In der Schlußbetrachtung werden die anfangs gestellten Fragen noch einmal aufgegriffen und die Ausarbeitungen zusammengefaßt.

2. Der Begriff „Majorität“

Der Begriff „Majorität“ bedeutet „Mehrheit“. Sie wird durch diejenigen innerhalb einer Gruppe gebildet, die z.B. mehrheitlich einer Meinung sind. Das Gegenteil ist die Minorität, die Minderheit. Die Majorität in einer Gruppe hat verschiedene Einflüsse, die auf die Minorität einwirken, ebenfalls ist die Minorität im Besitz verschiedener Mechanismen, die auf die Majorität einwirken. Diese Effekte werden im folgenden beschrieben.

2.1. Wie entstehen Majoritätseinflüsse?

Um diese Frage zu klären, wird ein Beispiel gegeben:

In einer Stadtratssitzung wird über das Anlegen eines Teiches diskutiert. An der Sitzung beteiligen sich 40 Teilnehmer. 30 Teilnehmer plädieren für die Anlegung des Teiches, 10 Teilnehmer sind der Auffassung, daß dieses Anliegen zu kostspielig ist und den Haushalt überfordert. Die 30 Teilnehmer, die sich für das Anlegen des Teiches aussprechen, stellen eine Majorität gegenüber den 10 anderen Teilnehmern dar. Diese Majorität wird versuchen, Argumente hervorzubringen, die die anderen Teilnehmer überzeugen und umstimmen sollen. Einige der 10 Teilnehmer werden so beeinflusst, daß sie im Verlauf der Diskussion tatsächlich ihre Meinung ändern und daher zustimmen.

Andere werden später verbal zustimmen, aber dennoch kognitiv davon überzeugt sein, daß das Anlegen des Teiches zu teuer ist.

„Sozialer Einfluß bezieht sich auf eine Veränderung in Urteilen, Meinungen und Einstellungen eines Individuums als Ergebnis der Konfrontation mit den Urteilen, Meinungen und Einstellungen anderer Individuen [...].“

3. Das Zustandekommen von Konformität

„Konformität“ bedeutet „Übereinstimmung“ mit den Einstellungen, Urteilen oder Entscheidungen anderer Personen. Wenn Menschen mit anderen konform gehen, übernehmen sie deren Ansichten aus verschiedenen Gründen.

Sie haben entweder aus Überzeugung ihre Meinung verändert, oder sie geben nach außen hin an, dies getan zu haben, sind aber innerlich nicht davon überzeugt. Dieses Phänomen kann auftreten, wenn Personen in der Gruppe akzeptiert und angesehen sein oder nicht als Außenseiter gelten wollen.

In einigen Studien wird untersucht, ob Personen unter dem Einfluß von Mehrheiten ihre Meinungen, Urteile oder Einstellungen wirklich ändern, ob sie zugeben, „falsch“ gedacht zu haben und ihre Meinung ändern, wenn sie erfahren, was die Mehrheit denkt und ob Menschen unter solchen Umständen in der Lage sein können, ihre Meinung trotzdem beizubehalten. Eine Untersuchung hierzu hat Sherif durchgeführt.

Der autokinetische Effekt

Der autokinetische Effekt ist ein Lichtphänomen, das sich Sherif zunutze gemacht hat. Wenn in einem vollkommen dunklen Raum eine kleine Lichtquelle in einiger Entfernung zu einem Beobachter (ca. fünf Meter), zu sehen ist, erzeugt dies bei einigen Beobachtern den Eindruck, daß sich das Licht erratisch in alle möglichen Richtungen bewegt.

Sherif hat in seinem Versuch die Teilnehmer nicht über diesen meist unbekanntem Effekt aufgeklärt. In einem Experiment sollten die Versuchspersonen einhundert mal *alleine* einschätzen, ob und inwieweit sich die Lichtquelle bewegt hat. An drei anderen Tagen sollten sie in *Gruppen* von zwei oder drei Personen diese Schätzung wiederholen. Eine andere Versuchspersonengruppe durchlief den Versuch in anderer Reihenfolge, *zunächst* in der *Gruppe*, *dann alleine*. Festzustellen war, daß die Personen, die zuerst einige Alleindurchgänge absolviert hatten, eine *persönliche Norm* entwickelten, die auch später in der Gruppe schwer abzuändern war, die anderen Personen jedoch, die den Versuch zunächst gemeinsam durchlaufen hatten, *behielten die Gruppennorm* im späteren alleinigen Durchgang nahezu bei.

Als Ergebnis kann festgehalten werden, daß Menschen nach einem „inneren Bezugsrahmen“ suchen, um die mehrdeutige Reizsituation zu strukturieren, aber diesen nicht bilden können (persönlicher Rahmen), wenn sie in Gruppen entscheiden, da die eigene Meinung hier dann durch Unsicherheit in Frage gestellt wird, sie passen sich an, erkennbar an der Beibehaltung von der Gruppennorm in späteren Durchgängen. Ein in Anwesenheit anderer gebildeter Bezugsrahmen bleibt auch dann noch bestehen, wenn dieselbe Situation später alleine beurteilt werden soll.

In einer Untersuchung von Jacobs und Campbell wurde der Versuch etwas abgeändert. Man ersetzte während den Versuchsdurchläufen die VPn langsam nacheinander durch Mithelfer der Versuchsleiter, bis nur noch eine Person als VP übrig blieb. Die Helfer sollten alle einstimmig über die Situationen urteilen. Die uneindeutigen Situationen veranlassen auch hier die Menschen, mit der Mehrheit konform zu gehen, um die Unsicherheit über die Situation zu überwinden.

In einer weiteren Untersuchung wurde festgestellt, daß auch in ganz eindeutigen Situationen Menschen sich an die ganz offensichtlich falschen Aussagen von einer Mehrheit anschließen können, wenn diese nur überzeugend genug ist.

3.1. Sozialer Druck und Selbstwert

Solomon Asch untersuchte den Zusammenhang zwischen dem eigenen Urteilen einerseits und dem Bestreben, in der Gruppe eine soziale Belohnung zu erfahren, andererseits. Er hat in seiner Untersuchung festgestellt, daß Menschen sich mit ihrer Überzeugung auch dann an die Meinungen anderer anschließen können, wenn sie genau wissen, daß es eine falsche Ansicht ist, die vertreten wird, die Majorität muß dazu nur überzeugend genug sein, d.h. sie muß einstimmig urteilen. Der Versuch war so angeordnet, daß alle Versuchspersonen in einer Reihe vor einer Tafel saßen, auf der eine Referenzlinie aufgezeichnet war, sowie drei andere Linien von unterschiedlicher Länge. Eine davon entsprach der Länge der Referenzlinie. Die Versuchsteilnehmer sollten einstimmig die Linie kennzeichnen, die mit der Referenzlinie übereinstimmte:

„Die Vpn wurden gebeten, zu zeigen, welcher der drei Striche so lang sei wie eine Linie auf einer Vergleichskarte [...]. Die Striche waren so unterschiedlich lang, daß Fehler gewöhnlich seltener als bei einem Prozent der Versuche auftreten sollten. [...]“

Allerdings waren bis auf eine Versuchsperson die anderen Teilnehmer lediglich Helfer des Versuchsleiters. Diese stimmten nacheinander immer für eine bestimmte andere Linie. Um nicht aufzufallen, stimmten sie in Abständen auch gelegentlich für die richtige Linie. Die Versuchsperson wurde dadurch nicht mißtrauisch, jedoch wunderte sie sich über die seltsamen Urteile.

Es fiel auf, daß in der Versuchsanordnung von den Versuchsteilnehmern lediglich 0,7% Fehler gemacht wurden, wenn sie alleine die Linien bestimmen sollten. Hingegen dazu stieg die Fehlerquote der Versuchspersonen auf durchschnittlich 37%, wenn sie in den Gruppen ihr Urteil fällen sollten.

„Eine ‚offensichtlich‘ falsche Majorität beeinflusst das Urteil einzelner, wenn sie einstimmig ist.“

Zu dem Thema „Konformität in der Gruppe“ und zum Versuch von Solomon Asch kann man meine Ausführungen in „*Zimbardo, Ph. G.: Psychologie. 6. Auflage. Berlin, Heidelberg, New York: Springer 1995, S. 727*“ nachlesen. Hier wurden sieben bis neun männliche Collegestudenten als Versuchspersonen angegeben, die die gleich lange Linie (wie die Referenzlinie) herausfinden sollten. Es wird auch hier nochmals explizit beschrieben, daß die anderen zur Verfügung stehenden Linien keine ähnlichen Längen zur Referenzlinie hatten, damit keine unabsichtliche Verwechslung stattfinden konnte. Die Majorität stellte im Verlauf des Experiments eine eindeutig zu lange oder zu kurze Linie als die Identische vor. Somit wurde die Versuchsperson vor einen wirklichen Interessenskonflikt gestellt. Wenn sie nun ihre wahre Meinung sagte, war sie von der Gruppe isoliert, wenn sie log (wie dies offensichtlich die Mehrheit der Versuchspersonen tat) um sich anzupassen, erkannte sie zwar den Grund für die Entscheidung der Majorität nicht, aber ihre Meinung wurde durch die Gruppe bekräftigt.

Vielen Versuchspersonen war es wichtiger, mit der Gruppe konform zu sein, als auf die richtige Antwort zu bestehen, um somit ihre soziale Stellung in der Gruppe zu wahren.

3.2. Warum verhalten sich Menschen konform?

Menschen haben zwei besondere Interessen. Einerseits wollen sie möglichst genau einen Aspekt wirklichkeitsnah beurteilen, andererseits möchten sie anderen Personen gegenüber einen guten Eindruck machen. Zur Beurteilung einer Situation dienen zwei wesentliche Hinweise, auf der einen Seite, diesen, den die physikalischen Möglichkeiten vorschreiben, die Realität, auf der anderen Seite das, was andere darüber sagen, die normative Komponente. In allen Lebensphasen werden diese zwei Muster als verlässlich angesehen, das wurde sehr oft erprobt und als verlässlich eingestuft. Der als adaptiv erwiesene Bezug der eigenen Meinung an die der Mehrheiten hat immer eine Konformität vermittelt. Man konnte auf diese Weise soziale Anerkennung gewinnen. An dieser Stelle kommt die Wirklichkeit, die physikalische Realität mit der

Meinung der Mehrheit in Konflikt. Was soll die Versuchsperson nun machen, wenn sie sich zwar einerseits nicht der falschen Ansicht beugen will, andererseits aber keinen sozialen Ausschluß erfahren möchte?

Einerseits versuchen Personen, über den normativen Einfluß der Mehrheit soziale Anerkennung zu erhalten, indem sie ihn akzeptieren. Andererseits ist es für sie hinsichtlich der Bedürfnisbefriedigungen wichtig, mit der Mehrheit konform zu sein, da man Sympathien maximieren will, weil man abhängig von der Gesellschaft ist.

Gruppen üben ihren Majoritätseinfluß über normativen Einfluß und über Informationseinfluß auf ihre Mitglieder aus. Hierbei ist zu bemerken, daß der normative Einfluß größer ist, was aus der Beobachtung zwischen den Reaktionen von Individuen vor einer Gruppe und deren Reaktionen in Situationen ohne Gruppeneinfluß geschlossen werden kann.

Hierzu gibt es die in 3.3.1 und 3.3.2 folgenden experimentelle Belege.

3.3. Soziale Einflußvariablen und ihre Einflüsse auf Entscheidungen

Menschen treffen ihre Entscheidungen in Gruppensituationen mittels Schemata, die sich im Laufe ihrer Entwicklung als zuverlässig herausgestellt haben. Auf der einen Seite steht der normative, auf der anderen Seite der informelle Einfluß. Zwischen beiden Instanzen muß das Individuum eine Balance erstellen, die eine in ihren Augen sinnvolle und für die Person auch nützvolle Entscheidung hervorbringt.

3.3.1. Normativer Einfluß

Deutsch und Gerard (1955) hatten vor einem Experiment den Versuchsteilnehmern Theaterkarten versprochen, wenn sie möglichst wenig Fehler in den Versuchsdurchgängen ihres Experimentes machen würden. Durch

diesen Verstärker „Theaterkarten“ haben sie die Abhängigkeit der Gruppenmitglieder voneinander erhöht, da sie nun bestrebt waren, sich gut untereinander auszutauschen, um die Theaterkarten zu gewinnen. In den durch die Theaterkarten verstärkten Gruppen wurde doppelt so viel Konformität erzeugt wie in den Kontrollgruppen, die keine Karten versprochen bekommen hatten.

Der normative Einfluß bezieht sich auf die Situationen, in denen Menschen nicht auf ihre individuell im Laufe ihres Lebens erlernten Schemata zurückgreifen, sondern aus verschiedenen Gründen auf eine Gruppennormierung vertrauen. Dies kann aus der eigenen Unsicherheit über eine Situation entstehen, wenn Menschen in eine ihnen unbekannte Situation in Gruppen eingeführt werden. Wenn sie allein in eine fremde Situation kommen, müssen sie entscheiden, nach welchen bekannten Schemata diese Situation zu lösen ist. Wenn dies nicht möglich ist, müssen sie auf andere Weise reagieren und versuchen, das soeben Erlebte in ein neues Schema zu ordnen und mittels vorhandenem Wissen zu erklären. Diese Erklärung wird unter 3.3.2. aufgegriffen, wenn es um Informationseinfluß geht. Werden Personen in Gruppen mit dieser unbekanntem Situation konfrontiert, setzt die Majorität eine Gruppennorm fest, nach dieser die Situation beurteilt wird. Wenn man sich diesem Prozeß anschließt, kann man mit einem positiven sozialen Effekt rechnen, hingegen mit einem negativen Effekt, wenn man sich mittels eigenen Schemata der Norm der Gruppe widersetzt.

Ein Experiment von Dittes und Kelley (1956) zeigte die Abhängigkeit normativen Einflusses von dem individuellen Status. Sie variierten den sozialen Status der Gruppenmitglieder. Es gab Mitglieder, die einen hohen, Mitglieder, die einen mittleren und Mitglieder, die einen niedrigen sozialen Status hatten. Die Teilnehmer mit hohem Status konnten sich eher Abweichungen von der Majorität leisten, die mit niedrigem Status hatten „nichts mehr zu verlieren“, sie kümmerten sich nicht um die Gruppe, es schien ihnen egal zu sein, was sie meinte. Diejenigen mit mittlerem Status gewannen

durch die Konformität am meisten und hätten viel zu verlieren gehabt, wenn sie nicht konform gegangen wären.

„In dem Ausmaß, in dem mangelnde Übereinstimmung mit anderen zu antizipierter Antipathie oder sogar offener Ablehnung führen kann, Übereinstimmung jedoch zu positiver Bewertung und Aufrechterhaltung der Mitgliedschaft in einer Gruppe führt, verhalten sich Menschen aus normativen Gründen zu den Urteilen anderer konform. Daher beruht Konformität, die durch das Bedürfnis nach Sympathie und Anerkennung und die Vermeidung von Ablehnung verursacht wird, auf normativem Einfluß.“

3.3.2.Informationseinfluß

Die Bedingung für Informationseinfluß ist eine erhöhte wahrgenommene Eigenkompetenz sowie ein hohes Selbstvertrauen des Individuums, wobei gleichzeitig der normative Einfluß der Gruppe entgegenwirkt. Daher ist das Einbringen von Informationseinfluß in eine Gruppe durch ein einzelnes Individuum sehr schwer.

„Informationseinfluß ist abhängig von der wahrgenommenen Kompetenz und dem Selbstvertrauen des Individuums“.

Es wurde gezeigt (Di Vesta 1959), daß Menschen dann der Gruppenmeinung eher vertrauen, d.h. mit ihr leichter konform gingen, wenn zuerst einige Versuchsdurchgänge stattgefunden haben, in denen die Majorität nachvollziehbar korrekte Antworten gab. Äußerte die Majorität später falsche Antworten, verließ man sich durch das Kompetenzgefühl auf die Mehrheit, die ja vorher immer richtig gelegen hatte. Man stellte die Gruppenkompetenz über das eigene Selbstvertrauen und das eigene Urteilsvermögen.

Dies kann sich besonders auswirken, wenn die Versuchsperson in einen Zwiespalt gerät zwischen ihrem eigenen Wissen und ihrem Selbstvertrauen, es

auch gegen die Meinung der Mehrheit zu behaupten und dem bereits erläuterten Problem der sozialen Achtung.

Der Informationseinfluß greift in unbekanntem Situationen auf bereits vorhandene Informationen und Schemata, die man erlernt hat, zurück. Schemata verhelfen dem Menschen zur Kategorisierung und schnelleren Einordnung von Situationen. Sie verhelfen damit zur schnellen Entscheidungsfindung, wie adäquat gehandelt wird.

Hier kann aber angemerkt werden, daß diese Phänomene nicht zur Folge haben, daß sich die Menschen in Gruppen so leiten lassen, keine wahren Urteile mehr zu fällen, da die Mehrheit einer offensichtlich falschen Meinung ist. Einerseits sind dies hier Versuchsanordnungen, die die extremen Möglichkeiten von Gruppenprozessen widerspiegeln sollen, andererseits kommt es im Laufe des Lebens nicht oder nur selten vor, daß eine einzige Person etwas richtiges zu wissen glaubt.

3.3.3. Bedeutung der sozialen Systeme

Ein soziales System bzw. eine Gruppe wird spätestens dann gebildet, wenn sich mehr als eine, also mindestens zwei Menschen treffen. Man übernimmt in einem sozialen System eine Rolle und eine Funktion. Man hat bestimmte Rechte und Pflichten, wobei es wichtig ist, von der Gruppe immer auch respektiert und akzeptiert zu werden, um nicht aus diesem sozialen System herauszufallen, also bestraft zu werden. Man macht daher alles, um sein Ansehen und seine Anerkennung zu erhalten bzw. weiter aufzubauen.

„Oft ist es notwendig, Personen nicht als Individuen zu betrachten, sondern sie als Teil eines sozialen Systems zu beschreiben, um ihr Verhalten zu verstehen. Denn soziale Systeme gehorchen eigenen Gesetzmäßigkeiten, können eine höchst spezifische Eigendynamik entfalten und entwickeln ausgefeilte Interaktionsmuster.“

4. Der Einfluß sozialer Unterstützung durch weitere Individuen

Nachdem im Vorherigen erläutert wurde, wie Menschen durch eine Majorität in einen Konformitätsdruck geraten können, wird nun an dieser Stelle die Titelfrage beantwortet, unter welchen Umständen Menschen in der Lagen sein können, Majoritätseinflüssen Widerstand zu leisten.

In den Versuchsbedingungen der bisher genannten Versuche wurde deshalb streng darauf geachtet, daß sich die Mithelfer der Versuchsleiter auf keinen Fall als solche zu erkennen gaben. Dazu gehörten schon kleine Tricks, wie z.B. daß sie sich so verhalten mußten, als ob sie sich untereinander ebenfalls noch nie gesehen hätten, ansonsten wären die echten Versuchsteilnehmer sofort mißtrauisch geworden. Gerade in einem solchen Versuch wie verschieden lange Linien zu vergleichen, in dem die Mehrheit eine eindeutig falsche Linie kennzeichnet, wird dann keine Versuchsperson mehr ihre eigene Urteilsfähigkeit wegen des falschen Urteils der Gesamtgruppe zurückziehen, wenn ihre richtige Ansicht durch eine weitere Versuchsperson geteilt wird oder wenn die Person merkt, daß sie zu einer falschen Antwort gedrängt werden soll.

„Die Wirkung einer Majorität ist aber, so mächtig sie auch scheint, sehr labil: Bereits eine weitere Person, die das Urteil der ersten abweichenden teilt, kann diese aufheben. Und die Minorität kann noch mehr, als bloß dem Einfluß der Majorität zu widerstehen. Konsistentes Verhalten von Minoritäten kann seinerseits das Verhalten von Majoritäten beeinflussen.“

Die soziale Unterstützung führt zu einer geringeren Konformität. Das bedeutet, daß der Versuchsperson in diesem Fall absichtlich ein weiterer Partner, der die gleiche Meinung besitzt, zugeteilt wird. Die beiden sitzen zusammen mit der Gruppe (Majorität, gestellt von den Mithelfern des Versuchsleiters) in einem Raum. Zunächst kann sich die Versuchsperson zusammen mit „ihrem Helfer" gegen die Mehrheit stellen. In späteren Durchgängen wird die zweite Person durch einen Vorwand aus dem Raum gelockt. Es ist auffällig, daß die erste

Versuchsperson regelmäßig und relativ beständig auf ihrem Urteil beharrt, zumindest so lange, wie sie in dem Glauben ist, daß ihr Partner (in Sachen Urteil) wieder erscheinen wird. Wenn sie allerdings dann über einen längeren Zeitraum hinweg keine soziale Unterstützung erfährt und ihr nicht versichert wird, daß die andere Person genauso geurteilt hätte, dann wird die Person sofort ihre Unabhängigkeit aufgeben und wie die Majorität antworten.

Eine solche soziale Unterstützung kann zum Teil als normativer Einfluß interpretiert werden, betrachtet man soziale Unterstützung allerdings unter dem Gesichtspunkt des Informationseinflusses, wird auffällig, daß die Person sich auf die Urteile der anderen „kompetenten Person“ verlassen konnte. Sie galt als eine verlässliche Quelle, da die Versuchsperson gemerkt hat, daß sie Vertrauen in diese weitere Person setzen kann.

„Wenn wir zunächst den Effekt des Partners betrachten, der die Seite wechselt, so ist es verständlich, daß eine Person in starkem Ausmaß vom Verhalten eines Partners beeinflusst wird, wenn sie zuerst gesehen hat, daß sie diesem vertrauen kann (weil seine Urteile sich mit ihren decken), auch wenn dieser später die Seite wechselt (Da wechselt ein wirklich intelligenter Mensch die Seite, sicher bin ich besser dran, wenn ich's mache wie er, ich kann mich ja auf ihn verlassen!“).

Allen und Levine (1975) haben hierzu eine Untersuchung durchgeführt. Der Versuchsteilnehmer hatte auch hier soziale Unterstützung, allerdings war unschwer durch seine dicke Brille zu ersehen, daß der Partner schlecht sehen konnte. Auch wenn er stets korrekt antwortete, wurde die Entscheidung mehrmals überdacht, da er für Aufgaben, die spezifisch das Sehen forderten, nicht als zuverlässig galt, was sich durch eine prozentual höhere Konformität nachweisen ließ als in einem Experiment, in dem die soziale Unterstützung von einer gut sehenden Person ausgelöst wurde. . Trotzdem wies dieser Versuch nach, daß auch eine sogenannte wertlose soziale Unterstützung noch immer wesentliches zum Selbstvertrauen beitrug, doch nicht konform zu stimmen.

4.1. Faktoren, die Konformitätsdruck fördern bzw. mindern können

Das Ausmaß der Konformität hängt in den meisten Fällen von normativen und Informationseinflußfaktoren ab. Insko und Mitarbeiter haben 1983 eine Untersuchung bezüglich der gemeinsamen Effekte durchgeführt. Die Versuchsteilnehmer sollten in Kleingruppen beurteilen, ob dargebotene Dias in der Farbe sich ähneln mit anderen davon links oder rechts dargebotenen Dias. Die Versuchspersonen durchliefen das Experiment entweder alleine oder in Gruppen. Der Versuchsleiter beeinflusste die Situation in unregelmäßigen Abständen durch ein Gerät, was angeblich das Farbspektrum genau auswertete, um so ein anderes Ergebnis als richtig und valide erscheinen zu lassen als das, was die Personen für richtig erachteten. Hier wird deutlich, daß es einen Unterschied zwischen den individuell und den gruppenspezifisch gegebenen Antworten gibt. Wie erwartet, hatte die Bekennung in der Gruppe eine weitaus höhere Konformität zur Folge als die allein abgegebene Meinung im Vergleich zu den anderen Versuchspersonen, weiterhin hatten die Manipulationen klare Haupteffekte, man änderte dann schneller sein Urteil. Waren Ergebnisse objektiv überprüfbar, so ergab sich ein stärkerer Einfluß als bei einer Nichtüberprüfbarkeit, unabhängig von einer Gruppen- oder einer alleinigen Beurteilung. Hieraus kann man schließen, daß der Informationseinfluß den normativen Einfluß verstärkt.

5. Minoritätseinfluß als Opposition zur Majorität

Untersuchungen, die belegen, daß Individuen außer Gruppenprozessen nachgeben oder ihnen erst mit sozialer Unterstützung einer zweiten Person standhaft bleiben, auch noch die Möglichkeit haben könnten, die Gruppe aktiv trotz ihrer eindeutigen Minderheit davon überzeugen, was sie denken, wurden erst Mitte der sechziger Jahre hauptsächlich von Moscovici durchgeführt.

- „Majoritäten rufen soziale Vergleiche hervor, die die Gründe für den Meinungsunterschied aufdecken sollen und insofern eine soziale Orientierung auslösen.
- Minoritäten lösen eine[n] Validierungsprozeß aus, weil die Mehrheit die Frage analysiert, warum die Minderheit ihren abweichenden Standpunkt vertritt, wobei das Nachvollziehen der Erklärung [...] zu einer veränderten Sichtweise der Realität durch die Mehrheit führt (denn das Nachvollziehen einer Erklärung erhöht ihre Akzeptanz)“

Hier wird nun die praktische Anwendbarkeit von Majoritäts- und Minoritätseinflüssen deutlich, die in den bisherigen Versuchen aus labortechnischen Gründen nicht Einfluß nehmen konnte.

Wenn nun Menschen in normalen Umfeldern miteinander agieren, handeln sie natürlich nicht so extrem wie in den Versuchen, sondern es wird immer eine Diskussion stattfinden, sofern es keine Ausnahmesituation z.B. mit Ausübung von Gewalt ist. Menschen versuchen, auch wenn sie in einer Minderheit sind, zu überzeugen. Hierbei sind die Gruppennormen, die gelten, sehr von Bedeutung, sowie die Position, in der sich der Einzelne in der Gruppe befindet. Die Einflüsse solcher Positionen und der Normen wurden eben anschaulich, wenn auch unter Laborbedingungen, erläutert.

„Die letzten Jahrzehnte sind durch große Innovationen im Bereich technischer Entwicklung gekennzeichnet. Aber auch soziale Einstellungen [...] verändern sich [...]. Die Ursache ist sicher nicht darin zu suchen, daß die Mehrheit sich gegenüber einer Minderheit propagiert. Vielmehr ist genau die umgekehrte Einflußrichtung plausibel: Kleine Minderheiten greifen Innovationen auf und setzen sie durch.“

5.1. Möglichkeiten, dem normativen Einfluß von Majoritäten nicht nachzugeben

Unter welchen Umständen Menschen in der Lage sein können, den Majoritätseinflüssen Widerstand zu leisten, ist abhängig von Situationen, die einen positiven sozialen Effekt für die Menschen begünstigen, die z.B. eine Innovation durchführen wollen.

Weiterhin ist verdeutlicht worden, daß ein niedriger Konformitätsdruck vorhanden sein muß, etwa, wenn eine soziale Unterstützung durch eine oder mehrere Personen dauerhaft gegeben ist.

Der normative Druck muß, verglichen mit dem Selbstvertrauen, niedrig sein. Ein hohes Selbstvertrauen, z.B. durch gesicherte Informationen über die Situation, fördert den Minoritätseinfluß.

Welche Stellung eine Minderheit innerhalb einer Gruppe besitzt, verdeutlicht Moscovici:

„Aktive und konsistente Minderheiten, die einen Innovationseffekt auslösen, werden im allgemeinen nicht gemocht, aber (im geheimen) bewundert und respektiert (Moscovici, 1979)“.

Er stellt die Gründe dafür fest:

„Während die positive Bewertung vermutlich aus der Bewunderung für den Mut zur Nonkonformität und die Bereitschaft, ehrlich zu sein, resultiert, geht die niedrige Attraktivität auf Schuldgefühle und unangenehme Befürchtungen zurück, die ausgelöst werden, wenn der Status quo in Frage gestellt wird (Moscovici, 1979).“

Hier stellt Moscovici eindeutig die Verbindung zwischen Minorität und Mut her. Einzelne Personen, die (z.B. im Asch-Versuch) keinen Mut aufbringen können, sich gegen die Majorität zu behaupten, werden keine Innovation hervorbringen können. Haben sie eine weitere Person mit den gleichen Ansichten zur Verfügung, so wirkt sich das positiv auf die soziale Unterstützung aus und es fällt leichter, den benötigten Mut aufzubringen.

6. Schlußbetrachtung

Wenn Menschen miteinander in Kontakt treten, bilden sie Gruppen von mindestens zwei Personen. In Gruppen haben Menschen verschiedene Meinungen, Urteile und Vorstellungen von der Realität und der Wahrheit. In Gruppen stellen sich Positionen heraus, die die einzelnen Gruppenmitglieder einnehmen. Wer eine sozial hoch angesehene Stellung in der Gruppe (in dem sozialen Bezugssystem) erreicht hat, kann sich eine Abweichung seiner Einstellung usw. von der Majorität leichter erlauben als ein Mensch, der in einer mittleren Stellung steht, der evtl. aufsteigen, aber keinesfalls im Ansehen abfallen will. Personen, die kein höheres Ansehen in der Gruppe genießen oder z.B. als Außenseiter gelten, haben auch keine Probleme, ihren eigenen Standpunkt zu vertreten, wenn dieser nicht konform geht, da sie nichts mehr zu verlieren haben. Ihnen ist teilweise auch ein Ausschluß aus der Gruppe gleichgültig, da sie kaum am Geschehen im sozialen System interessiert sind. Mehrheitseinflüsse sind größtenteils von zwei Hauptargumenten abhängig: den normativen und den informationalen Effekt. Um sich leichter in der Gruppe zu integrieren oder um eigene Unsicherheiten zu verbergen, gehen Menschen leicht mit einer anders denkenden Mehrheit konform. Viele Menschen in Minderheiten versuchen auszubrechen und ihre Meinungen und Urteile argumentativ der Mehrheit zu verdeutlichen, um Zuwachs zu erhalten, Anerkennung durch nachvollziehbare Argumente zu gewinnen und um selbst zu einer Mehrheit zu werden und ihren Platz zu verbessern. Viele Innovationen, Neuerungen und Verbesserungsvorschläge innerhalb eines sozialen Systems kommen von Minoritäten, die eine Idee hatten, diese verfolgten, anschaulich darlegen konnten und sich somit trotz einer vormals gegenläufigen Mehrheit durchsetzen konnten.

Die verschiedenen Einflüsse hängen dicht miteinander zusammen und können sich gegenseitig verstärken und so eine Person in die schwierige Lage bringen, zu entscheiden, ob sie nun die Meinung der Majorität akzeptieren und für sich

annehmen soll, diese lediglich nach außen hin zugestehen soll oder ob sie massiv ihre eigene, subjektiv erlebte Urteilsfähigkeit darstellen wird.

7. Literatur

Die Literatur ist in alphabetischer Reihenfolge aufgelistet. Fett geschriebene Autorennamen sind die Kurzbezeichnung der Literatur in den Fußnoten.

1. **Bierhoff**, H. W.: Sozialpsychologie. Ein Lehrbuch. 4. Auflage. Stuttgart: Kohlhammer 1998.
2. Microsoft Corp.: Encarta Enzyklopädie PLUS 99. Die große Enzyklopädie mit dem Plus an Inhalt und Multimedia. CD-ROM Artikelnummer X00-15997 DE. Microsoft: 1998.

3. **Stroebe, Hewstone, Stephenson:** Sozialpsychologie. Eine Einführung. 3. Erw. und überarb. Auflage Berlin, Heidelberg, New York: Springer 1996.
4. **Wilker, Bischoff, Nowak:** Medizinische Psychologie, Medizinische Soziologie. 2. Auflage. München, Baltimore: Urban und Schwarzenberg 1994.
5. **Zimbardo, Ph. G.:** Psychologie. 6. Auflage. Berlin, Heidelberg, New York: Springer 1995.