

Thema: Konformität

1. Einleitung

Ein Phänomen unter Menschen ist das Zusammenfinden in Gruppen, in denen sie agieren. Eine zielgerichtete und effektive Gruppenaktivität ist abhängig von einem gewissen Maß an Übereinstimmung von Meinungen, Einstellungen, Zielen und Verhaltensweisen. Gruppen entwickeln Erwartungen in bezug auf angemessene Verhaltensweisen und Einstellungen ihrer Mitglieder. Diese Gruppennormen sind manchmal klare explizite Maßstäbe, die fast wie Gesetze funktionieren. Meist jedoch sind die Erwartungen über das, was ein Gruppenmitglied tun oder lassen soll, um "sozial akzeptabel" zu sein, nirgends explizit formuliert. Sie funktionieren eher als informelle, verdeckte Verhaltensregulatoren.

Diese Arbeit soll einen Einblick in den Bereich der Konformität gewähren. Dabei wird als erstes versucht, die Frage „Was bedeutet Konformität?“ hinreichend zu beantworten. Dazu erfolgt anfänglich eine Definition dieses Phänomens. Anschließend werden verschiedene Formen von Konformität klassifiziert und beschrieben. Auf dieser Grundlage erfolgen dann drei unterschiedliche Erklärungsansätze für die Entstehung von Gruppendruck.

Der zweite Abschnitt dieser Arbeit beschäftigt sich mit Konformität in verschiedenen Gruppen. Es soll verdeutlicht werden, welchen Einfluß die Größe und der Zusammenhalt einer Gruppe auf das Verhalten ihrer Mitglieder haben kann. Daraufhin erfolgt die Vorstellung der klassischen Experimente aus der Sozialpsychologie in bezug auf die Konformitätsforschung.

In den letzten beiden Abschnitten verschiebt sich die Perspektive von theoretischen Beschreibungen und Erklärungen zu eher praktischen Interessen: Wo liegen Ursachen für Konformität? Was sind Folgen oder gar Gefahren, und wie kann ich mich davor schützen? Diese sehr wichtigen Fragen werden hier behandelt und, wenn möglich, auch beantwortet. Abschließend wird Konformität im Alltag an einigen eindringlichen Beispielen, wie unterlassene Hilfeleistung und Sektenmitgliedschaft dargestellt, um die Augen für dieses Phänomen zu schärfen und möglichen Gefahren zukünftig angemessen zu begegnen.

2. Was bedeutet Konformität?

Eine sehr typische Situation für die Entstehung von Anpassung und Konformität soll beginnend in dieses Thema einführen. In einem Beispiel von James Turner (vgl. Aronson 1994, S. 35) begannen ein oder zwei Menschen aus Gründen, die nur sie kannten, zu rennen. Es dauerte nicht lange und alle rannten. Warum? Weil andere rannten.

Als die Menschen in Turners Beispiel merkten, daß der Damm entgegen einem entstandenen Gerücht, doch nicht gebrochen war, kamen sie sich ziemlich albern vor. Noch törichter hätten sie sich gefühlt, wenn der Damm tatsächlich gebrochen wäre, und sie sich nicht konform verhalten hätten (vgl. Aronson 1994, S. 35).

2.1. Definition

„Konformität läßt sich definieren als Verhaltens- und Einstellungsänderung einer Person aufgrund des wirklichen oder vermeintlichen Drucks, der durch einen Einzelnen oder eine Gruppe auf sie ausgeübt wird“ (s. Aronson 1994, S. 40).

In jeder Gruppe besteht ein gewisses Maß an Konformität. Das heißt, die Verhaltensweisen, Einstellungen und Meinungen der Mitglieder stimmen weitgehend überein. Dies wiederum ist notwendig für ein Funktionieren zielgerichteter Gruppenaktivitäten und für das Weiterbestehen der Gruppe (vgl. Herkner 1980, S. 453). Beschreibt man Konformität als eine Neigung des Menschen, sich an Einstellungen und Verhalten anderer Mitglieder einer Gruppe anzupassen, muß man zwischen dem **gewollten Nachahmen** und dem **gezwungenen Sich-Richten** unterscheiden. Vor allem weniger selbstbewußte, schwächere Menschen versuchen häufig, sich an stärkeren, kreativeren und selbstbewußteren Menschen zu orientieren und sich an diese anzupassen. Sie ahmen diese Mitmenschen nach und wollen im Grunde so sein wie sie (vgl. Aronson 1994, S. 43).

Wer allerdings als akzeptiertes Mitglied zu einer Gruppe gehört, wird weniger Probleme mit dem Konformitätsdruck haben, als jemand, der neu hinzu stößt. Je weniger der "Neue" die Mitglieder kennt um so stärker wird er zu einem gezwungenen Sich-Richten nach der Mehrheit tendieren. Zu dem Phänomen des Sich-Richtens führte unter anderem Salomon Asch (s. Kapitel 4.2.) einige Experimente durch.

2.2. Formen der Konformität

Konformität unterscheidet sich zum einen darin, ob der einzelne durch Belohnung/ Strafe oder durch Informationsbedürfnis motiviert ist und zum anderen durch die relative Beständigkeit des konformen Verhaltens.

Eine andere Klassifikation unterscheidet zwischen drei Arten von Reaktionen auf sozialen Einfluß: Compliance - Identifikation - Internalisierung. Dabei kann jedes spezifische Verhalten auf einer der drei Reaktionen beruhen.

Compliance herrscht laut Aronson, wenn die Motivation zu konformen Verhalten der Wunsch nach Belohnung und Vermeidung von Strafe ist. Sie ist meist von kurzer Dauer und wirkt sich auf den Einzelnen am wenigsten aus. Wer sich in diesem Sinne anpaßt, weiß um die spezifischen Zwänge Bescheid und wird wahrscheinlich sein Verhalten ändern, sobald diese Zwänge wegfallen. Die Hauptkomponente für diese Reaktion ist die Macht des Einflußnehmenden (vgl. Aronson 1994, S. 54).

Identifikation wird ausgelöst durch den Wunsch, von einer einflußnehmenden Person gemocht zu werden. Dabei wird Glaube an die Werte und Meinungen übernommen, um wie die betreffende Person zu sein. Es bedarf keiner ständigen Aussicht auf Belohnung oder Strafe, vielmehr ist zur Identifikation nur der Wunsch notwendig, seiner Identifikationsfigur zu gleichen. Die entscheidende Komponente ist hier die Attraktivität der Person, mit der wir uns identifizieren wollen. Dabei muß die betreffende Figur noch einige Kriterien erfüllen:

- sie muß demjenigen, der sich mit ihr identifizieren will, wichtig sein,
- sie muß ihren eigenen Überzeugungen treu bleiben und
- ihre Auffassungen dürfen nicht durch überzeugendere entgegengesetzte Standpunkte in Frage gestellt werden (vgl. Aronson 1994, S. 54/55).

Internalisierung ist eine tiefgreifende Reaktion auf sozialen Einfluß. Motivation für die Internalisierung von Werten und Meinungen ist der Wunsch, das Richtige zu tun. Sobald die Werte internalisiert sind, werden sie unabhängig von ihrer Quelle und resistent gegenüber Veränderungen. Dies ist die überdauerndste Reaktion auf sozialen Einfluß, weil die Motivation, sich richtig zu verhalten, eine starke und aus sich selbst heraus entstehende Kraft ist. Die wichtigste Komponente für eine Internalisierung ist die Glaubwürdigkeit der Person, die Informationen vermittelt (vgl. Aronson 1994, S. 54).

2.3. Entstehung von Konformität

Verschiedene Ansätze versuchen die Entstehung von Konformität zu erklären. Hier folgt ein Abriß über Festingers Theorie der sozialen Vergleichsprozesse. Zwei weitere Denkweisen, der lerntheoretischen Ansatz und die Balancetheorie werden nur kurz genannt und beschrieben.

(1) Festingers Theorie der sozialen Vergleichsprozesse

Ausgangspunkt dieser Theorie ist das Bedürfnis des Menschen, seine Meinung zu überprüfen. Solange eine Meinung nicht (wenigstens subjektiv) bewiesen oder widerlegt ist, besteht Ungewißheit. Daraus resultiert auch Verhaltensungewißheit. Wonach soll man sich richten, wenn hinsichtlich eines Objektes keine klaren Meinungen vorhanden sind? Damit entsteht ein aversiver Zustand, ein intraindividueller Konflikt. Mit einer klaren Meinung hingegen könnte schnell und ohne Unsicherheit gehandelt werden.

Nach Festinger lassen sich Meinungen auf einem hypothetischen Kontinuum anordnen. Den einen Pol bilden Meinungen der "**physischen Realität**", die prinzipiell selbst überprüfbar sind (z.B. Zitronen schmecken sauer). Auf der anderen Seite stehen die Meinungen, aus dem Bereich der "**sozialen Realität**". Sie sind nicht auf rational-empirischem Weg verifizierbar oder falsifizierbar (z.B. moralische, religiöse und metaphysische Fragen). Um hier zu klar "beweisbaren" Ansichten zu kommen, setzen soziale Vergleichsprozesse ein. Das heißt, man vergleicht sich hinsichtlich der fraglichen Punkte mit anderen Personen. Zu diesem Vergleich zieht man nicht beliebige Personen heran, sondern geeignete Bezugspersonen oder -gruppen (vgl. Herkner 1980, S. 454).

Für das Ergebnis dieser Vergleichsprozesse gibt es drei Möglichkeiten:

1. Es besteht Einigkeit innerhalb der Bezugsgruppe und zwischen der Gruppe und der betreffenden Person. Dann wird die fragliche Meinung als gesichert akzeptiert.
2. Es herrscht Einigkeit innerhalb der Gruppe, aber Diskrepanz zwischen der Bezugsgruppe und der vergleichenden Person. Hier kommt es mit großer Wahrscheinlichkeit zur Angleichung der Meinung an die der Bezugsgruppe. Durch Meinungsangleichung wird Balance hergestellt.
3. Es herrscht Uneinigkeit innerhalb der Gruppe. Betrifft die Meinungsdivergenz ein für die Gruppe wichtiges Problem, werden Prozesse einsetzen, die zu einer einheitlichen, von der ganzen Gruppe akzeptierten Meinung führen sollen (z.B. vermehrt Diskussionen)

(vgl. Herkner 1980, S. 455).

Die Funktion einer Bezugsgruppe besteht demnach darin, daß sie einer Person als Maßstab für den Vergleich und die Beurteilung und Bewertung von sich selbst und anderer Personen, Gegenstände oder Situationen dienen kann. Bei Meinungen können diese Vergleichsprozesse eine stabile Gruppennorm bewirken. Bei Fähigkeiten ergibt sich das Problem, daß hier klar und objektiv unterschieden werden kann in größere und geringere Fähigkeiten. Hier ist das entscheidende Motiv zum sozialen Vergleich der Drang nach Selbstwerterhaltung. Vergleiche mit Personen mit höheren Fähigkeiten bedrohen den Selbstwert. Daraus erklärt sich die Vorliebe für Vergleiche nach "unten", das heißt mit einer unterlegenen Person (vgl. Herkner 1980, S. 453-455).

(2) Lerntheoretische Ansätze

Sie erklären die Entstehung von Konformität mit dem Wirken von Belohnung und Bestrafung beziehungsweise durch Verstärkung. Nach Mausner (zitiert in: Herkner 1980, S. 456) sind Menschen um so eher zu Konformität bereit, je seltener sie für die Äußerung ihrer abweichenden Meinung verstärkt oder je öfter sie dafür bestraft werden. Umgekehrt gilt, daß Personen, die oft für die Kundgabe ihrer Meinung verstärkt werden, diese kaum ändern würden (vgl. Herkner 1980, S. 456).

(3) Die Balancetheorie

Vertreter der Balancetheorie (z.B. Heider) gehen davon aus, daß nur solche Personen Konformität erreichen, die einander positiv bewerten, bzw. können nur solche Personen bereits bestehende Konformität erhalten. Nur bei Personen, zwischen denen Sympathie besteht, wird Meinungsdivergenz als unangenehm empfunden. Personen, die einander negativ bewerten, tendieren eher dazu, bereits vorhandene Konformität zu verringern bzw. erzielen gar nicht erst Konformität (vgl. Herkner 1980 S. 457). Sympathische Personen wirken auf andere einflußreicher als unsympathische und werden häufiger imitiert beziehungsweise bewirken eher eine Meinungs-/Einstellungsänderung. Ebenso verhält es sich in Gruppen: Der einhelligen Meinung einer positiv bewerteten und sympathischen Gruppe wird man sich eher anschließen (vgl. Herkner 1980, S. 457).

3. Konformität in Gruppen

3.1. Der Majoritätseinfluß

Menschen sind in der Lage, andere Personen auf zweierlei Weise zu beeinflussen. Man unterscheidet hier zwischen **normativem sozialen Einfluß** und **informativem sozialen Einfluß**. Im ersten Fall geht es darum, die Sympathien für die eigene Person innerhalb der Gruppe möglichst zu maximieren. Dazu beugt sich diese Person öffentlich dem Gruppendruck, was aber nicht unbedingt zu einer Änderung der ursprünglichen Überzeugung führen muß. Die Gruppe, die normativen sozialen Einfluß auf eine Person ausübt, bedient sich Versprechen (Belohnung und Anerkennung) oder Drohungen (Strafen, Ablehnung und Blamage). Eine besonders mächtige Ausprägung des normativen sozialen Einflusses ist die Forderung nach Gehorsam gegenüber einer Autorität (s. dazu Kapitel 4.3.).

Der informative soziale Einfluß einer Majorität beruht darauf, daß ein Einzelner dem Urteil anderer mehr vertraut als dem eigenen. Je weniger ein Mensch über Informationen und Erfahrungen verfügt, desto stärker wirkt dieser Einfluß. Er ist unsicher in bezug auf die Realität, bezieht sich deshalb auf andere und läßt sich überzeugen. Somit beugt er sich dem Gruppendruck und ändert die eigene Meinung (Krech & Crutchfield 1992, S. 96/97; Avermaet 1996, S. 510-513).

Im folgenden möchte ich kurz auf andere Umstände eingehen, unter denen Konformität auftreten kann.

3.2. Der Minoritätseinfluß

Es gibt Bedingungen, unter denen eine Minderheit die Mehrheit umdrehen und neue Normen schaffen kann. So schloß sich in einem Experiment von Moscovici & Faucheux 1972 (zitiert in: Zimbardo 1992, S. 599) ein Drittel der Versuchsteilnehmer, die farbige Dias beurteilen sollten, einer Minderheit an. Diese sagte konsistent immer dann grün, wenn ein blaues Dia gezeigt wurde. Eine solche Überzeugungskraft zeigte sich jedoch erst allmählich und nur dann, wenn die Minderheit eine konsistente Position einnahm und in das, was sie tat Vertrauen zu haben schien. Das verhindert die einmütige Akzeptanz von Mehrheiten, was Nemeth wie folgt ausdrückt: „Nach und nach kann so die Macht der Vielen durch die Überzeugung der Wenigen unterhöhlt werden“ (s. Zimbardo 1992, S. 599).

In erster Linie hängt es also vom Verhaltensstil der Minderheit ab, inwieweit sie die Mehrheit beeinflussen kann. Bedeutsam dabei ist eine völlig konsequente und unveränderliche Haltung der Minderheit. Nur wenn sie ihre Meinung konsistent und ausnahmslos vertritt, kann es vorkommen, daß die Mehrheit in ihrem Urteil unsicher wird und bereit ist, der Minderheit nachzugeben. Der Minoritätseinfluß ist jedoch nicht auf öffentliche Verhaltensweisen beschränkt, sondern erstreckt sich auch auf latente nicht offenkundige Urteilsprozesse und führt zu echten Meinungsänderungen. Erfolgversprechend sind fest zusammenhaltende widerspruchsfrei urteilende Minderheiten, die als Gruppe hohen Konsens und hohe Konsistenz aufweisen (Herkner 1980,

S. 464).

Im Vergleich von Minoritäts- und Majoritätseinfluß läßt sich zunächst feststellen, daß eine Majorität normativen Druck ausübt und einen Prozeß des sozialen Vergleichs auslöst, in dem eine Person ihre eigenen Einstellungen mit denen der anderen Gruppenmitglieder vergleicht und sich gegebenenfalls anpaßt. Betrachtet man eine Minorität, so wird deutlich, daß der normative Druck der Majorität das öffentliche Zeigen abweichender Einstellungen häufig verhindert. Nimmt einer (oder mehrere) Person(en) aber den Blickwinkel der Minorität ein, um deren Argumente verstehen zu können, so setzt ein Validierungsprozeß ein. Dieser kann zur Veränderung der eigenen Einstellung führen. Mitunter können Minoritäten nur einen Meinungswandel erzeugen, der aber nicht nach außen getragen wird. Unter Majoritätseinfluß dagegen ist zwar ein öffentliches Nachgeben anzutreffen, es kommt hier aber häufig dazu, daß die Personen sich wieder auf ihre ursprüngliche Meinung besinnen, sobald sie dem Mehrheitsdruck nicht mehr ausgesetzt ist (vgl. Herkner 1980, S. 466-468).

3.3. Konformität in besonders kohäsiven Gruppen

Die Gruppenkohäsion und die gegenseitige Bewertung spielt eine wichtige Rolle bei der Beeinflussung einer Majorität. Bei hoher Gruppenkohäsion und positiver gegenseitigen Beurteilung haben Minoritätsangehörige mehr Einfluß als bei geringem Zusammenhalt und gegenseitiger Ablehnung.

Besonders kohäsive Gruppen sind gegenüber abweichenden Standpunkten abgeschottet. Ein sehr eindrucksvolles Beispiel hierfür bietet der Kreis um Hitler. Albert Speer, einer der wichtigsten Berater von Adolf Hitler, beschreibt diesen Kreis in seinen Memoiren als absolut konform - abweichendes Verhalten war nicht zugelassen. In einer solchen Atmosphäre erschien selbst das barbarischste Verhalten als völlig vernünftig (vgl. Aronson 1994, S. 37).

Beim Treffen von Entscheidungen zeigt sich in solchen fest zusammenhängenden Gruppen häufig das Phänomen des **Gruppendenkens**. Das ist eine Art von Denken, der Gruppen besonders dann verfallen, "... wenn in einer kohäsiven Gruppe das Bemühen um Übereinstimmung so stark in den Vordergrund tritt, daß es die realistische Einschätzung alternativer Handlungsmöglichkeiten tendentiell überlagert" (s. Janis, zitiert in: Aronson 1994, S. 39).

Gruppen mit einer solch mangelhaften Entscheidungsstrategie halten sich für unverwundbar, sind blind durch ihren Optimismus. Das wirkt sich auch dahingehend aus, daß abweichende Meinungen abgewertet werden. Durch den Konformitätsdruck fragen sich einzelne Mitglieder, ob ihre Einwände berechtigt sind, und sie halten ihre abweichende Meinung lieber zurück (Aronson 1994, S. 40).

4. Experimenteller Nachweis

Konformität bewirkt oftmals eine Meinungs- bzw. Einstellungsänderung. In wissenschaftlichen Untersuchungen (Laborexperimenten) versuchten zahlreiche Sozialpsychologen diese Änderungen nachzuweisen. Nachfolgend werden zwei wichtige Experimente von Sherif und Asch vorgestellt, die der Frage nachgingen: Wie leicht gibt eine Person dem Gruppendruck nach? Die letzte Untersuchung, die hier behandelt wird, beschäftigt sich mit einer besonders machtvollen Form von Konformität - dem Gehorsam gegenüber einer Autorität. Dieses Experiment von Milgram überraschte durch seine spektakulären und zugleich erschreckenden Ergebnisse und sollte deshalb in dieser Abhandlung nicht fehlen.

4.1. Das Sherif-Experiment

Für das Zustandekommen von Konformität durch soziale Vergleichsprozesse führte Muzafer Sherif 1935 ein Experiment durch, in dem er das **autokinetische Phänomen** nutzte. Er führte den Versuchspersonen in einem dunklen Raum kurzzeitig Lichtpunkte vor, die sich zu bewegen schienen, in Wirklichkeit standen sie aber still. Die Versuchspersonen sollten urteilen, wie weit sich der Punkt bewegt hat. Diese Meinung bezog sich für die Teilnehmer auf den Bereich der sozialen Realität. Die Versuchspersonen hatten nämlich in dem abgedunkelten Raum keine Möglichkeit, die Richtigkeit ihrer Schätzung zu überprüfen.

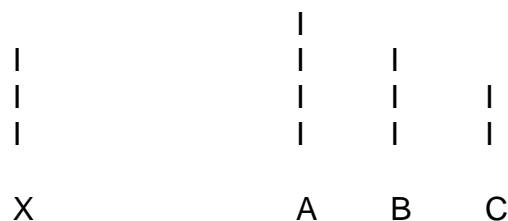
Befragte man die Teilnehmer einzeln, gaben sie sehr unterschiedliche Urteile über das Ausmaß der Bewegung an. Anschließend mußten die Personen ihr Urteil in Gruppen zu zwei oder drei Personen abgeben, so daß jeder über das Urteil des anderen Bescheid wußte. Die Gruppensitzungen wurden mehrmals wiederholt, wobei sich eine deutliche Konvergenz der Urteile zeigte. Die Versuchspersonen einigten sich auf eine von allen Mitgliedern akzeptierte Schätzung der Bewegung. Eine konforme Meinung hatte sich herausgebildet, die die Versuchspersonen auch im späteren Einzelversuch beibehielten (vgl. Herkner 1994, S. 454/455).

4.2. Das Asch-Experiment

Der am häufigsten beobachtete und am besten erforschte Aspekt des Gruppenverhaltens ist die Wirksamkeit des Gruppendrucks. Auch Salomon Asch schenkte diesem Phänomen des Konformitätsdrucks besondere Beachtung. Er führte 1956 eine ganze Reihe von experimentellen Studien durch, die zu Klassikern auf diesem Gebiet wurden.

Salomon Asch erklärte seinen Versuchspersonen, es handele sich um ein Wahrnehmungs-Experiment. Die Versuchsperson wurde in einen Raum geführt, in dem sich schon vier andere Teilnehmer aufhielten. Der Versuchsleiter zeigte ihnen allen eine Linie X und drei weitere Vergleichslinien A, B und C (s. Abbildung 1). Die Versuchsperson sollte nun beurteilen, welche Linie der Linie X am ähnlichsten sei.

Abbildung 1: Beispiel der Stimuli im Asch-Experiment



Quelle: Aronson 1994, S. 41.

Die Lösung scheint eindeutig, und jede Versuchsperson würde, wäre sie als erste an der Reihe, die richtige Antwort geben. Nun waren aber die drei ersten Teilnehmer keine echten Versuchspersonen, sondern Helfer des Versuchsleiters und gaben alle die gleiche, aber falsche Antwort. Die eigentliche Versuchsperson begann dann an der Richtigkeit ihrer eigenen Meinung zu zweifeln und antwortete, als sie endlich an der Reihe war, genau so, wie ihre Vorgänger: falsch.

Etwa 35 Prozent der Fälle waren mit den von Aschs Helfern vorgegebenen falschen Antworten konform. Setzte man die Versuchspersonen aber nicht dem Gruppendruck aus, machte fast keine einen Fehler in der Beurteilung der Linien (vgl. Aronson 1994, S. 41/42; Avermaet 1996, S. 507-509).

Heimliche Beobachter der Experimente von Asch konnten in der Regel voraussagen, daß sich Versuchspersonen konform verhalten werden. Sie sagten aber auch, daß sie sich selbst weniger konform verhalten würden, als sie es tatsächlich taten. Offensichtlich wissen wir also, "... daß andere sich konform verhalten, unterschätzen aber, wie sehr wir uns selber verleiten lassen, der Gruppe zu folgen" (s. Aronson 1994, S. 43).

4.3. Das Milgram-Experiment

Im Experiment von Asch waren alle Versuchsteilnehmer Studenten und die Majorität übte einen sehr impliziten Druck aus, indem sie eine Meinung zum Ausdruck brachte, die von der der Versuchspersonen abwich. Die Reaktionen der Teilnehmer führten in keinem Fall zu irgendeiner negativen Reaktion seitens der Majorität. Ein völlig anderer Kontext besteht allerdings dann, wenn:

- die Einflußquelle hohen Status hat,
- eine Person einer anderen explizit befiehlt, ein Verhalten auszuführen, das sie spontan nicht ausführen würde oder gegen das sie sogar eine starke Abneigung hat,
- diese Person kontinuierlich überwacht, ob die andere Person die gegebenen Befehle auch tatsächlich ausführt

(vgl. Avermaet 1996, S. 537).

Genau diese Situation wurde in den berühmten (und gleichzeitig berüchtigten) Untersuchungen über Gehorsam geschaffen, die Stanley Milgram in der Zeit von 1960 bis 1963 an der Yale University durchführte. Die Ergebnisse waren sehr umstritten, da sie in keinster Weise den Voraussagen von Psychiatern entsprachen und ethische Bedenken aufwarfen.

Mit Hilfe einer Zeitungsanzeige suchte Milgram freiwillige Teilnehmer für eine Untersuchung über Lernen und Gedächtnis gegen Bezahlung. Die Teilnehmer waren zwischen 20 und 50 Jahre alt und präsentierten praktisch den gesamten Bereich beruflicher Positionen. Bei dem Versuch (s. Abbildung 2) prüften zwei Lehrer (Versuchsleiter und Versuchsperson) einen Schüler (Komplize des Versuchsleiters) über eine verbale Lernaufgabe.

Der Versuchsperson wurde gesagt, sie müsse dem Schüler immer einen Elektroschock verabreichen, wenn er einen Fehler macht. Dabei konnte der Lehrer (Versuchsperson) die Stärke der Schocks, die zwischen 15 und 450 Volt variierbar war, selbst bestimmen. Der Versuchsleiter schlug jedoch eine Erhöhung um jeweils 15 Volt vor. Der Schüler war an ein Gerät angeschnallt, das Ähnlichkeit mit einem elektrischen Stuhl hatte und sich im Nebenraum befand, in dem der Lehrer am Schockgenerator saß. Seine Reaktionen waren über Lautsprecher zu hören. Als dem Schüler die verabreichten Stromstöße bei Fehlantworten zu stark wurden, stöhnte und protestierte er. Schließlich äußerte er die Bitte, den Versuch abbrechen zu dürfen. Jede Reaktion des Schülers war, abgestimmt auf die jeweilige Schockstärke, vorher auf Band aufgezeichnet worden. Und der Schockgenerator war ebenfalls eine Attrappe, so daß der Schüler keine wirklichen Elektroschocks erhielt (vgl. Krech & Crutchfield 1992, S. 97).

Abbildung 2: Versuchsanordnung des Milgram-Experimentes

Quelle: Milgram 1995, S. 111.

Wie reagierten Milgrams Versuchspersonen angesichts des Konflikts zwischen Druck der Autorität einerseits und dem Opfer sowie dem eigenen Selbst andererseits? Zu seiner eigenen Überraschung stellte Milgram fest, daß 62,5 Prozent seiner Versuchsteilnehmer bis zu Stromstößen der höchsten Ebene gingen. Der durchschnittliche Maximalschock betrug 368 Volt. Die Autorität des Wissenschaftlers reichte somit völlig aus, um innere (Gewissen) und äußere Kräfte (Schreie des Opfers) zu beschwichtigen, die zu Ungehorsam hätten führen können. Dies bietet eine erschreckende Perspektive. Waren Milgrams Versuchsteilnehmer vielleicht „von Natur aus böse“? Alles spricht dagegen: Zum einen ist das Verhalten der Teilnehmer während des Versuchs ein deutliches Zeugnis für den starken Konflikt, den sie erlebten. Sie waren extrem angespannt und nervös; sie schwitzten, bissen sich auf die Lippen und ballten die Fäuste. Darüber hinaus zeigte eine Kontrollbedingung, in der die Teilnehmer das verabreichte Schockniveau selbst wählen konnten, daß hier nur 2 von 40 Personen (= 5 Prozent) über 150 Volt hinausgingen. Und 28 Personen (= 70 Prozent) waren nicht bereit, über 75 Volt zu gehen. Mit Sicherheit waren Milgrams Versuchspersonen keine Sadisten, denn ihr

Verhalten wurde durch sehr starke situative Faktoren verursacht (vgl. Avermaet 1996, S. 538).

5. Ursachen, Folgen und Gegenmittel von Konformität

5.1. Ursachen und Gründe

Die Gründe für konformes Verhalten können sehr vielfältig sein.

Der Mensch liebt Gesellschaft, sehnt sich nach ihr und ist in bestimmten Bereichen von ihr abhängig. Deshalb ist im gesellschaftlichen Leben (besonders in Gruppen) ein gewisses Maß an Konformität notwendig. Diese Konformität ist nicht negativ zu betrachten, da ohne sie ein gemeinschaftliches harmonisches Zusammenleben nicht möglich wäre. Allerdings verläuft die Grenze zwischen notwendiger und gefährlicher Konformität sehr fließend und der Übergang geschieht oft unbewußt. Entscheidend ist daher der Grad der Anpassung, der durch unterschiedliche Faktoren beeinflusst wird (vgl. Zimbarbo 1992, S. 602).

Eine mögliche Ursache für konformes Verhalten ist die Erwartung einer Belohnung bzw. die Befürchtung einer Strafe bei nonkonformen Verhalten. Weiterhin kann die Überzeugung der Person, daß ihre ursprüngliche Meinung falsch war zu einer Angleichung führen. Es kommt auch vor, daß Personen "dem Herdentrieb" mit insgeheim abweichender Meinung folgen, weil sie von der Mehrheit akzeptiert werden wollen (vgl. Aronson 1994, S. 42).

Desweiteren wird sich eine Person mit größerer Wahrscheinlichkeit konform verhalten, wenn:

- die Beurteilungsaufgabe schwierig oder mehrdeutig ist,
- die Gruppe einen engen Zusammenhalt aufweist und die Person sich dazu hingezogen fühlt,
- die Gruppenmitglieder als kompetent wahrgenommen werden und die Person sich inkompetent fühlt und
- die Reaktionen der Person den anderen in der Gruppe bekannt gemacht werden (vgl. Herkner 1980, S. 456-460).

Auch Persönlichkeitsmerkmale spielen eine wesentliche Rolle bei der Tendenz zu konformen Verhalten. So werden zum Beispiel Personen mit einer insgesamt geringeren Meinung von sich selber dem Gruppendruck viel eher nachgeben als Personen mit einem eher hohen Selbstwertgefühl. Eine weiterer Faktor ist die eigene Beliebtheit bzw. Akzeptanz innerhalb der Gruppe. So zeigte sich, daß sich Versuchspersonen, denen eine Mitgliedschaft in der Gruppe wichtig war und denen man das Gefühl gegeben hatte, sie seien nicht besonders beliebt, sich eher den von der Gruppe gesetzten Normen und Standards anpaßten. Ganz im Gegenteil zu den Versuchspersonen, denen man das Gefühl von vollkommener Akzeptanz gegeben hatte. Es scheint also für eine sicher in der Gruppe verankerte Person leichter, eine abweichende Meinung zu vertreten (vgl. Aronson 1994, S. 45/46).

Betrachtet man die Zusammensetzung einer Gruppe, so kann diese ebenfalls einen höheren Konformitätsdruck ausüben, wenn:

- sie sich aus Experten zusammensetzt,
- ihre Mitglieder einzeln (oder insgesamt) für die Versuchspersonen von Bedeutung sind,
- die Gruppenmitglieder einzeln (oder insgesamt) dem Einzelnen irgendwie ähnlich sind (vgl. Aronson 1994, S. 46).

Neben der Struktur der Gruppe bestimmen Hierarchien und Machtverhältnisse die Stärke des Konformitätsdrucks. Anpassen kann auch erfolgen, weil das Verhalten anderer der einzige Leitfaden für angemessenes Verhalten in einer gegebenen Situation darstellt. Nach Leon Festinger (vgl. Aronson 1994, S. 48) verlassen sich Personen mit zunehmender Ungewißheit über die physikalische Realität stärker auf ihre "soziale Realität". Das heißt, sie passen sich dem Verhalten anderer nicht so sehr deshalb an, weil sie eine Bestrafung fürchten, sondern weil das Verhalten der Gruppe ihnen wertvolle Informationen darüber gibt, was man von ihnen erwartet.

5.2. Folgen - speziell Gefahren

Ein Abweichler kann für eine Gruppe durchaus gewinnbringend sein, indem sich zum Beispiel die übrigen Gruppenmitglieder mit seiner Meinung befassen. Damit steigt der Binnenkontakt in der Gruppe und ihre Realitätsintensität. So leistet der Nonkonformist einen Beitrag für den Zusammenhalt der Gruppe. Ohne derart extreme Verhaltensweisen ist es für die Gruppe nicht möglich, von den Beteiligten eine solch hohe Aufmerksamkeit zu erlangen, wie in der Auseinandersetzung mit nicht-konvergenten Meinungsbeiträgen. Für den Erhalt einer Gruppe ist demnach nicht nur Anpassung notwendig, sondern auch das Absetzen einzelner von der Gruppenmeinung. Dadurch, daß sich eine Gruppe ständig mit anderen Ansichten auseinandersetzen muß, kann die Durchschnittsmeinung untermauert oder korrigiert werden (vgl. Battegay 1974, S. 62).

Dies stellt einen positiven Aspekt von Konformität heraus, der sich maßgebend auf den Zusammenhalt einer Gruppe auswirkt. Allerdings sind die positiven Folgen des Gruppendrucks nicht im Gleichgewicht mit den Risiken und Gefahren, die auftreten können. Deshalb werden im folgenden die negativen Auswirkungen von Konformität etwas intensiver behandelt.

1. Oftmals wird das Handeln **verantwortungsloser**, da man sich höchstens stark eingeschränkt für sein Verhalten verantwortlich fühlt. In einer Gruppe ist man anonym inmitten einer Masse. Man glaubt, die Verantwortung wird dadurch geteilt, denn eine einzelne Person wird kaum für das Verhalten der ganzen Gruppe zur Verantwortung gezogen werden. Doch das führt zu einem gefährlichen Irrglauben. Gibt es einen „Befehlsgeber“, wird dieser meistens als Verantwortlicher betrachtet.
2. Durch scheinbar geringere Verantwortung wird das Handeln auch **risikoreicher**. In Gruppen treten risikofreudigere Personen oft lauter und überzeugender auf und besitzen daher einen größeren Einfluß auf andere. Wird in der Gruppe diese Risikobereitschaft positiv beurteilt, handeln meist alle Mitglieder risikofreudig. Das kann allerdings Risiken für sich selbst, aber auch für Fremde hervorrufen (z.B. Mutproben). Wird ein Befehl gegeben, erfolgt absoluter Gehorsam (z.B. bei militärischen Einsätzen), was ebenfalls extreme Gefahren und Risiken birgen kann.
3. Meist findet bei Konformität auch ein Verlust der unvoreingenommenen Einschätzungen statt. Auf die Gruppenansichten und auf die Ansichten des Befehlenden muß Rücksicht genommen werden. Diese ständige Rücksichtnahme kann zu einer **verzerrten Realitätsvorstellung** führen.
4. Ebenfalls kann es zu einem möglichen **Verlust der Kontrolle** über das eigene Handeln kommen. Dies ist leicht möglich bei einem Übermaß an sensorischer Stimuli (z.B. extrem lauter Musik). Begünstigt wird das außerdem noch durch das Handeln innerhalb einer Gruppe.
5. Die Gefahr der **Ausnutzung** ist sehr hoch. Die Mitglieder einer Gruppe sind meistens stärker motiviert, wenn andere Mitglieder der Gruppe anwesend sind. Dasselbe passiert, wenn man einen Befehl erhält. Der Befehlsgehorchende ist ebenfalls stärker motiviert, und diese Motivationssteigerung kann unter Umständen leicht ausgenutzt werden (z.B. bei Sekten).
6. Oft kommt es zu einer **Schaffung von Feindbildern**. Die Zugehörigkeit zu einer Gruppe kann leicht zu einer strikten Ablehnung einer anderen führen. Die Unterschiede zwischen den einzelnen Gruppen können stark überschätzt werden. Man versucht, die anderen zu diskriminieren, teilweise um sein eigenes Selbstwertgefühl zu stärken. Eine häufige Folge davon sind Kämpfe (und in einer höheren Form: Kriege) gegeneinander.
7. Gruppenhandlungen oder befehligte Handlungen werden von den handelnden Personen hinterher oft negativ beurteilt, da die Gruppennzwänge häufig privaten Wünschen gegenüberstehen. **Selten** kommt es zum **Ausführen der eigenen Wünsche**, da sich zu oft dem Zwang gebeugt wird (vgl. Milgram 1995, S. 158-178).

5.3. Gegenmittel

Der vorhergehende Punkt über Folgen von Konformität zeigte, wie gefährlich sich Gruppendruck auf das Verhalten eines Menschen auswirken kann. Deshalb ist es wichtig zu wissen, ob und wie es möglich ist, sich davor zu schützen.

Direkte Gegenmittel, um vor Konformität gefeit zu sein, gibt es erst mal keine. Aber es existieren sowohl angeborene als auch erlernte Mechanismen, die einen vorsichtigen Umgang mit Gruppendruck bedingen. Meist kommt es dabei auch auf den Erziehungsstil der Eltern und auf die gegebenen äußeren Umstände an.

Zunächst einmal ist es wichtig über die Gefährlichkeit, aber auch über die positive Wirkung von Konformität informiert zu sein. Dazu tragen ein umfangreiches Allgemeinwissen sowie ein hohes Selbstwertgefühl und -bewußtsein bei. Denn durch deren Hilfe kann man bei Überredungsversuchen mit Wissen kontern. Außerdem sollte man ein gesundes Mißtrauen besitzen und keine Angst vor Strafreizen, wie Kopfschütteln oder Gelächter, haben. Vor allem sollten aber die Personen oder Gruppen, die man zu sozialen Vergleichsprozessen heranzieht, kritisch überprüft werden.

Da Konformität oft gleichbedeutend ist mit imitativem Verhalten, sollten desöfteren die persönlichen Ideale und Idole im Hinblick auf eigene Zielvorstellungen geprüft werden. Dies gilt besonders bei fiktiven Idolen. Hierbei muß man grundlegend feststellen, ob der Bezug zur Realität noch vorhanden ist oder ob man unter andern Umständen noch immer die gleiche Bewunderung empfinden würde. Die Imitation von Idolen muß jedoch nicht bedeuten, daß es immer zu negativen Folgen (Realitätsverzerrung und entsprechende Handlungen) kommt.

6. Konformität im Alltag

6.1. Der unbeteiligte Zuschauer als Konformist

Aronson führt zwei Beispiele für konformes Verhalten in alltäglichen Notsituationen an. Im ersten Fall handelt es sich um einen Mord an einer jungen Frau:

„1964 wurde eine junge Frau namens Kitty Genovese in New York City mit einem Messer getötet. Der Mord war ein tragisches Ereignis, aber als solcher nicht besonders aufsehenerregend. Schließlich sind brutale Morde in Großstädten nichts Ungewöhnliches. Interessant ist allerdings die Tatsache, daß nicht weniger als achtunddreißig ihrer Nachbarn um drei Uhr morgens ans Fenster traten, als sie ihre Entsetzensschreie hörten - und dreißig Minuten lang fasziniert zusahen, wie der Mörder dreimal zurückkam, um seine gräßliche Tat vollbracht hatte. Niemand kam ihr zu Hilfe, und niemand griff auch nur zum Telefon, um die Polizei zu rufen, bis es zu spät war“ (s. Aronson 1994, S. 65).

Hier stellt sich sofort die Frage: Warum hat dieser Frau niemand geholfen? Vielleicht waren die Zuschauer schlaftrunken und benommen. Schließlich ist man um drei Uhr morgens nicht gerade auf der Höhe seiner geistigen Fähigkeiten. Aber das zweite Beispiel, das Aronson anführt, widerlegt diese Vermutung sofort. Auch hier geht es um eine junge Frau, die in eine Notsituation gerät. Aber hier war es hellichter Tag, als Eleanor Bradley in der Fifth Avenue in New York nach einem Einkauf stolperte, fiel und sich das Bein brach. Dreißig Minuten lag sie mit einem Schock auf dem Gehweg, während hunderte von Leuten kurz anhielten, um zu gaffen, aber nicht halfen (vgl. Aronson 1994, S. 65).

Warum greifen Menschen in Notsituationen (z. B. angesichts eines ertrinkenden Menschen, eines Mordes auf offener Straße, verunglückten Personen) nicht ein?

John Darley, Bibb Latane´ u.a. stellten die Hypothese auf, daß allein schon die Anzahl der Menschen, die Zeuge eines tragischen Ereignisses werden, die Hilfsbereitschaft der Augenzeugen herabsetzt. Sehen viele Menschen die Not eines Opfers mit an, sinkt die Wahrscheinlichkeit, daß ihm jemand hilft. Dieses Verhalten kann daher rühren, weil man "beobachtet", daß andere Personen die Situation als nicht schlimm beurteilen und man sich nicht durch übertriebenes Handeln lächerlich machen will. Ein weiterer Grund kann sein, daß die Zuschauer keine individuelle Verantwortung empfinden, wenn sie wissen, daß sie nicht allein zusehen. Die gleichen Wissenschaftler fanden heraus, daß Hilfe besonders dann zu erwarten ist, wenn unter Zeugen und Opfer das Gefühl besteht, ein "gemeinsames Schicksal" zu haben, das auf Gegenseitigkeit begründet ist. Ein zweiter Faktor kann sein, daß es aus der Notsituation (einem relativ begrenzten Umfeld) für alle Beteiligten kein Entrinnen gibt (vgl. Aronson 1994, S. 66-69).

6.2. Hilfeleistung als nonkonformes Verhalten

Der vorangegangene Punkt zeigt, daß auch in Alltagssituationen Konformität negative Auswirkungen haben kann. Das Verhalten der Zuschauer in den oben angeführten Beispielen läßt die menschliche Natur in ziemlich düsterem Licht erscheinen. Aber an dieser Stelle sollen keine Spekulationen darüber folgen, ob der Mensch von Natur aus gut oder böse ist. Statt dessen beschäftigt sich dieses Kapitel mit der Frage: Wie läßt sich die Bereitschaft zu helfen erhöhen?

Die erste Voraussetzung für die Hilfsbereitschaft ist, daß die Situation überhaupt als **Notfall** definiert wird. Die Anwesenheit bereits untätiger Zuschauer legt die Schlußfolgerung nahe, daß gar kein Notfall vorliegt. Von gegenteiligen Reaktionen der Zuschauer läßt sich die Wahrnehmung jedoch umgekehrt beeinflussen: Hört man, daß Zeugen den Vorfall eindeutig als Notsituation definieren, ist man häufiger und schneller bereit zu helfen. Das heißt, je eindeutiger von einem Notfall die Rede ist, desto größer wird die Hilfsbereitschaft.

Den nächsten Schritt bildet die Übernahme von **persönlicher Verantwortung**. Zuschauer sind eher bereit zu helfen, wenn sie ihr Verantwortungsgefühl nicht verringern können. Das meint, in solchen Fällen besteht nicht die Möglichkeit anzunehmen, es werde schon jemand anders helfen. Dasselbe trifft auch zu, wenn Menschen meinen, sie seien der Einzige, der die Situation als Notfall erkennt. Selbst wenn ein Vorfall eindeutig als Notfall zu erkennen ist, indem das Opfer Hilfe braucht, sind Menschen weniger bereit zu helfen, wenn sie dafür einen hohen **Preis** bezahlen müssen. John Darley und Daniel Batson (vgl. Aronson 1994, S. 71) konnten in einem Experiment nachweisen, daß auch andere, scheinbar ganz banale Überlegungen in die Kalkulation mit einfließen können. Sie warben Studenten an der Universität Princeton an, um (angeblich) einen Vortrag mit ihnen aufzunehmen. Jeder konnte sich allein in einem Raum darauf vorbereiten, bevor er das Gebäude wechseln mußte, wo der Vortrag aufgezeichnet werden sollte. An diesem Punkt drängte man einige Studenten zur Eile und sagte ihnen, sie kämen bereits zu spät. Anderen sagte man, sie seien gerade pünktlich, und den übrigen versicherte man, sie hätten noch Zeit. Auf dem Weg in das andere Gebäude trafen die Studenten auf eine Person, die zusammengebrochen war. Sie hielt den Kopf gesenkt und die Augen geschlossen, außerdem hustete sie als die Studenten vorbeigingen. Studenten, die es eilig hatten, gingen am ehesten einfach vorbei. Die Hälfte der Studenten, die zu früh dran oder pünktlich waren, hielten an, um in dem vermeintlichen Notfall zu helfen. Währenddessen boten von den Studenten, die dachten, sie kämen zu spät, nur 10 Prozent ihre Hilfe an. Menschen bedenken aber nicht nur den Preis, den sie ihre Hilfe kosten könnte, sondern sie überlegen auch, welchen **Nutzen** ihre Hilfe bringt. Vieles deutet darauf hin, daß sie einander helfen, wenn sie sicher sind, daß ihre Hilfe sinnvoll ist (vgl. Aronson 1994, S. 70-72).

Mit einigen weiteren alltäglichen Beispielen für konformes Verhalten möchte ich diese Arbeit beenden.

6.3. Beispiele für alltägliches konformes Verhalten

Konformität im alltäglichen Leben ist keine Seltenheit. In vielen Situationen, beruflich wie privat, wird man damit konfrontiert. Täglich ist man somit Konformität bewußt oder auch unbewußt ausgesetzt. Einige Beispiele sollen dies verdeutlichen:

Nachahmen eines Modetrends

Es gibt bestimmte Personen und Gruppen, die bestimmte Modetrends prägen (z.B. Schauspieler, Sänger, Personen der Öffentlichkeit). Diese erscheinen häufig in den Massenmedien. So wird ihr Verhalten verbreitet und kann auf die entsprechenden Zielgruppen wirken. Sie versuchen dann, sich entsprechend zu kleiden und die Vorbilder nachzuahmen. Betrachtet man das unter dem Gesichtspunkt, daß hier einzelne Personen Einfluß auf eine breite Masse ausüben, so handelt es sich hierbei um einen Minoritätseinfluß.

Anpassung beim Autofahren in einer Kolonne

Beim Fahren in einer Kolonne paßt man sich der Geschwindigkeit der anderen Fahrer an, auch wenn man dabei die zugelassene Höchstgeschwindigkeit über- oder unterschreitet und sich dessen bewußt ist. Hier handelt es sich um einen Majoritätseinfluß, da der einzelne sich an die Masse anpaßt.

Konformität in Jugendgruppen

Unter Jugendlichen bilden sich immer zahlreiche verschiedene politische und kulturelle Gruppen. Diesen Trend konnte man verstärkt innerhalb der neuen Bundesländer und in den letzten Jahren gut beobachten.

Die Gruppenzugehörigkeit einer Person erkennt man hauptsächlich an der Kleidung, der Sprache und dem Verhalten. Die Mitglieder einer Gruppe ähneln sich in diesen Merkmalen oftmals sehr. Dabei könnte man zur Verdeutlichung zwei entgegengesetzte Gruppen betrachten: zum einen die „Punks“ und zum anderen die „Skins“. Auch dieses Beispiel zeigt ein Möglichkeit des Einflusses einer mehr oder weniger großen Gruppe, d.h. einer Majorität.

Religiöse Sekten

Durch enormen äußeren Einfluß wird eine Person unbewußt einer Majorität unterworfen. In diesem Fall sind das der Sektenführer und die Sektenmitglieder. Die Person selbst ist allerdings überzeugt, daß sie alles aus eigenem Willen und Antrieb entscheidet. Nach und nach wird der Druck und der Einfluß der Gruppe immer größer, man wird teilweise gegen seinen eigenen Willen gezwungen, sich anzupassen und jegliche Individualität geht verloren. Dieses Beispiel behandelt die wahrscheinlich mächtigste Form von Konformität - den Gehorsam gegenüber einer Autorität.