

René Baston

Implizite Vorurteile

Wie unbewusster Rassismus unser
Denken begleitet



J.B. METZLER

Implizite Vorurteile

René Baston

Implizite Vorurteile

Wie unbewusster Rassismus unser
Denken begleitet



J.B. METZLER

René Baston
Düsseldorf, Deutschland

Zgl. Dissertation an der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, 2019.
D61

Ausgezeichnet mit dem Drupa-Preis 2020.

ISBN 978-3-476-05726-6 ISBN 978-3-476-05727-3 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-476-05727-3>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© Der/die Herausgeber bzw. der/die Autor(en), exklusiv lizenziert durch Springer-Verlag GmbH, DE, ein Teil von Springer Nature 2020

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

J.B. Metzler ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer-Verlag GmbH, DE und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Heidelberger Platz 3, 14197 Berlin, Germany

Danksagungen

Diese Arbeit wäre nie entstanden, hätte es nicht diverse Unterstützer und Unterstützerinnen gegeben. Zunächst möchte ich meinem Doktorvater Prof. Gottfried Vosgerau sehr herzlich für die zahlreichen Unterstützungen danken, welche bis zu meinem Philosophie-Bachelorstudium zurückreichen. Diese Arbeit wäre inhaltlich ohne seine Hilfe unmöglich gewesen. Außerdem möchte ich mich bei meinem Zweitprüfer Prof. Markus Schrenk bedanken, der mit seinen Kritiken diesen Text entschieden verbessert hat.

Dank gilt auch Prof. Robert Rupert, der während meines kurzen Aufenthaltes in Colorado diverse Gedankenanstöße gegeben hat. Außerdem möchte ich mich insbesondere bei Anna Welpinghus und Christoph Michel bedanken; beide haben frühe Fassungen unterschiedlicher Kapitel korrekturgelesen. Weiterhin möchte ich mich bei meiner Frau, Margarita Kalmikova, für Ihre Hilfe bedanken. Desweiteren möchte ich mich bei meinem Bürokollegen und Freund, Nicolas Lindner, bedanken: Viele unserer Gespräche und Diskussionen haben den Promotionsprozess lebendig gehalten.

Dank gilt außerdem meinen Eltern, Johannes und Maria Baston.

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
2	Anatomie des Vorurteils.....	11
2.1	Das psychologische Konzept der Einstellung.....	11
2.1.1	Komponenten	12
2.1.2	Messung expliziter Einstellungen.....	15
2.1.3	Relevanz für Verhalten	16
2.1.4	Fazit.....	17
2.2	Psychologische Bestimmungen des Vorurteils.....	18
2.2.1	Klassischer Rassismus	19
2.2.2	Moderner Rassismus.....	30
2.2.3	Aversiver Rassismus.....	34
2.2.4	Fazit.....	52
3	Mentale Zustände und ihre Rolle in der Verhaltenserklärung.....	54
3.1	Top-down und Bottom-up Erklärungen.....	58
3.2	Reale Muster als Mittelweg	63
3.2.1	Dennetts Theorie des Intentional Stance	64
3.2.2	Kritik an Dennetts Theorie vom Intentional Stance.....	71
3.2.3	Der Intentional Stance und das Interfacing-Problem	75
3.2.4	Repräsentationen als mentale Zustände	81
3.2.5	Fazit.....	84
4	Das Dunkle in der Black-Box	87
4.1	Eigenschaften impliziter Vorurteile.....	88
4.1.1	Zur Bewusstheit.....	89
4.1.2	Kontrollierbarkeit	96
4.1.3	Eigenschafts-Cluster	99
4.1.4	Fazit.....	100
4.2	Was sind implizite Vorurteile?.....	101

4.2.1	Implizite Vorurteile als assoziative Zustände.....	101
4.2.2	Implizite Vorurteile als Propositionen	111
4.2.3	Implizite Vorurteile als Dispositionen	133
4.2.4	Fazit.....	154
5	Fazit und Ausblick	161
	Literaturverzeichnis	179



1 Einleitung

Im Jahre 1919 kam es in der amerikanischen Stadt Omaha in Nebraska zu Ausschreitungen (Rucker & Upton, 2006, S. 487). Ein farbiger Mann mit dem Namen Willie Brown wurde von Agnes Loebeck der Vergewaltigung beschuldigt. Die Polizei verhaftete Brown und überstellte ihn einem Gericht. Ein aufgebrachter Mob von ungefähr 4000 weißen Personen versammelte sich vor eben jenem Gerichtsgebäude. Die Stimmung war äußerst aufgeheizt und die versammelte Menschenmenge schrie nach Vergeltung. Am frühen Abend plünderte die Gruppe Geschäfte in der Nähe des Gerichtsgebäudes und stahl viele Revolver und Schrotflinten. Die Meute verschaffte sich Zugang in das Gerichtsgebäude und die Polizei verlor vollständig die Kontrolle. Der damalige Bürgermeister Edward Smith trat der Menge entgegen und versuchte sie an ihrem Vorhaben zu hindern, woraufhin er durch eine Schlinge gewürgt wurde. Einigen Personen gelang es den Bürgermeister aus der Schlinge zu befreien, weshalb dieser überlebte und entkam. Willie Brown hingegen wurde an einem Galgen ermordet. Während er hing wurden hunderte Schüsse auf den Leichnam abgegeben. Der Leichnam wurde anschließend verbrannt. Dies ist nur eine der vielen Rassenausschreitungen des sogenannten ‚Red Summer of 1919‘ bei dem hunderte Menschen in den Vereinigten Staaten ums Leben kamen.

Die Rassentrennung war zu dieser Zeit in den gesamten USA gesetzlich geregelt und rassistische Vorurteile waren allgegenwärtig. Durch die Bürgerrechtsbewegung veränderte sich über viele Jahrzehnte hinweg langsam das Bewusstsein für rassistische Diskriminierung. Soziologische Erhebungen zeigen, dass rassistische Einstellungen von den 1970er Jahren bis 2008 in den USA weniger feindselig wurden (Bobo, Charles, Krysan, & Simmons, 2012). Bei einer repräsentativen Umfrage im Jahr 1972 gaben fast 40 Prozent der Befragten an, dass sie es für ein Recht der weißen Bevölkerung halten, Afro-Amerikaner aus weißen Wohngegenden fern zu halten. Dieses Recht, so die Befragten, steht den Weißen zu und Afro-Amerikaner sollten dies akzeptieren. Im Jahr 2002 sahen dies noch knappe 10 Prozent so. 1990 gaben die Befragten zu 65% an, sie hätten Einwände, wenn ein Verwandter einen Afro-Amerikaner bzw. eine Afro-Amerikanerin heiraten würde. Im Jahr 2008 sank die Zahl der Befragten, die analog antworteten, auf ca. 25%.

Diese beispielhaften Zahlen zeigen zweierlei: (1) Rassistische Einstellungen verbesserten sich in den USA und (2) die rassistischen Einstellungen bleiben zu einem nicht

zu unterschätzenden Teil offensiv rassistisch.¹ Es ist traurige Realität, dass im Jahre 2008 noch ungefähr ein Viertel der amerikanischen Bevölkerung ein Problem mit der Vorstellung hat, dass eine Person aus der Familie eine Ehe mit einer farbigen Person eingeht.

Im Jahr 2006 wird in einer kriminologischen Studie der polizeiliche Umgang mit dem Drogenhandel in Seattle analysiert (Beckett, Nyrop, & Pfingst, 2006). Innerhalb der Stadt gibt es ein florierendes Geschäft mit Amphetaminen, Ecstasy, Kokain und Crack. Sowohl Konsumenten als auch Verkäufer der drei erstgenannten Drogen sind in Seattle typischerweise weiße Amerikaner. Das Geschäft mit der Droge Crack wird hauptsächlich von Afro-Amerikanern gesteuert. Allerdings sind 64% aller Verhaftungen für Drogenlieferungen auf den Crackhandel begrenzt. Im Gegensatz zum Verkauf von Kokain wird Crack normalerweise häufig auf der Straße verkauft, aber auch der Zugriff auf Wohnhäuser wegen des Crack-Handels ist überdurchschnittlich. Statistisch lässt sich dies nicht einfach dadurch erklären, dass möglicherweise mehr Crack verkauft wird als von den anderen Rauschmitteln. Die Autoren der Studie ziehen den Schluss, dass die Polizei ganz besonders auf diejenigen Stadtteile fixiert ist, in denen überwiegend Afro-Amerikaner leben. Zusätzlich, so die Autoren, wird Afro-Amerikanern insgesamt mehr Aufmerksamkeit zuteil, wenn es um den ‚War on Drugs‘ geht. Dies geht sogar so weit, dass die Polizei davon ausgeht, dass es abgesehen vom Crackgeschäft kaum Drogengeschäfte in Seattle gebe. Schlussendlich geben die Autoren zu bedenken, dass eben jenes Vorgehen der Polizei einen „implicit racial bias“ (Beckett et al., 2006, S. 130) darstellt.

Während der beschriebene Aufstand von 1919 einen klaren Fall von rassistisch motivierter Gewalt darstellt, wird hier eine ganz andere Erklärung herangezogen: *impliziter* Rassismus. Die rassistischen Einstellungen in den USA haben sich in den letzten Jahrzehnten sukzessive verbessert, aber es hat sich eine andere Art von Rassismus entwickelt. Diese Art von Rassismus ist vom klassischen Rassismus zu unterscheiden. Jener war sehr explizit und wurde offensiv zur Schau gestellt. Durch sozialen Wandel in der Gesellschaft hat sich jedoch an den Bedingungen, unter denen Rassismus in Erscheinung tritt, etwas geändert.

Das Konzept des impliziten Rassismus ist gebunden an das fundamentalere Konzept des impliziten Vorurteils. Bei sogenannten expliziten Vorurteilen kann vorausgesetzt werden, dass Personen selbst wissen, dass sie solche haben. Im Gegensatz dazu gelten implizite Vorurteile für die Personen, die implizite Vorurteile

¹ Ich spreche von einer ‚rassistischen‘ Einstellung, da es sich um eine Einstellung gegenüber einem sozial konstruierten Gruppenobjekt handelt, welches durch ‚Rassenmerkmale‘ bestimmt ist. Gleichzeitig möchte ich mit der Bezeichnung die Einstellungswertung als unbestimmt hervorheben, was beim Wort ‚*rassistische* Einstellung‘ nicht möglich ist.

haben, als nicht erkennbar. Nichtsdestotrotz können eben jene impliziten Vorurteile das Denken und Handeln derartig beeinflussen, dass Personen entgegen ihrer bewussten Intentionen diskriminierendes Verhalten zeigen. Der vorliegende Text hat das Ziel, das Konzept der impliziten Vorurteile philosophisch zu untersuchen. Das wesentliche Ziel besteht in der Bestimmung der Natur impliziter Vorurteile. Es gibt beispielsweise Autoren, die dafür argumentieren, dass implizite Vorurteile unbewusste Überzeugungen sind. Andere Autoren möchten unter impliziten Vorurteilen Assoziationen verstanden wissen. Die Argumente, die für solche Behauptungen angeführt werden, sollen genau analysiert und diskutiert werden. Am Ende der Arbeit wird ein eigenes Argument dafür dargestellt, implizite Vorurteile als Dispositionen zu betrachten. Um dies in einer angemessenen Art und Weise zu tun, sind diverse Vorarbeiten nötig.

Im zweiten Kapitel werden Rassismustheorien der Sozialpsychologie betrachtet, welche den gesellschaftlichen Wandel rassistischer Gesinnungen in verschiedenen Theorien beschreiben. Der moderne Rassismus ist durch negative Affekte gegenüber Afro-Amerikanern gekennzeichnet. Dies alleine unterscheidet ihn noch nicht vom klassischen Rassismus (siehe 2.2.1), welcher zusätzlich eine bestimmte explizite rassistische Ideologie verlangt. Eben jene fehlt im modernen Rassismus (siehe 2.2.2): rassistische Diskriminierung wird als falsch abgelehnt. Gleichzeitig wird jedoch nicht anerkannt, dass bestimmte Bevölkerungsgruppen tatsächlich diskriminiert werden. Die Sozialpsychologie hat diesem Wandel im Rassismus mit Theorien und Messinstrumenten Rechnung getragen. Die These der kriminologischen Studie, dass ganze Bevölkerungsgruppen durch impliziten Rassismus benachteiligt werden, verlangt jedoch nach noch weitergehenden Unterscheidungen. Implizit ist Rassismus nämlich dann, wenn es zu rassistischen Diskriminierungen kommt, während die Akteure dies nicht intendierten. Vielleicht wissen die Akteure nicht, dass sie rassistische Vorurteile gegenüber Afro-Amerikanern haben? Die Sozialpsychologie beschäftigt sich in diesem Zusammenhang mit dem sogenannten ‚aversivem Rassismus‘.

Ein Schwerpunkt des zweiten Kapitels gilt eben jenem aversiven Rassismus (siehe 2.2.3). Dabei wird die Frage im Fokus stehen, unter welchen Bedingungen außenstehende Personen mehr über eine Person wissen können als die Person selbst. Dies ist insofern von Belang als dass die Sozialpsychologie für sich in Anspruch nimmt, diejenigen impliziten Vorurteile erkennen zu können, die dem Subjekt unbekannt sind. Dass dies möglich ist, wurde innerhalb der Philosophiegeschichte häufig in Frage gestellt. Aber auch grundsätzliche Bestimmungen des Phänomens des aversiven Rassismus sind ein wichtiger Bestandteil des zweiten Kapitels. Dies

ist nötig, denn das Konzept der impliziten Einstellung bzw. des impliziten Vorurteils wird im Rahmen des aversiven Rassismus zum ersten Mal systematisch in einer Rassismustheorie verwendet.

Wenn man von impliziten Einstellungen spricht, dann müssen natürlich auch verschiedene indirekte Messinstrumente der Sozialpsychologie vorgestellt werden (siehe 2.2.3.3). Das wohl bekannteste (aber wohl auch umstrittenste) Messinstrument ist der sogenannte Implicit Association Test, der eigens dafür entwickelt wurde implizite Einstellungen zu messen. Dabei ist es wesentlich, dass die Messung der impliziten Einstellungen gelingt, ohne dass die Probanden die Intention haben, ihre Vorurteile zu kommunizieren, und auch ohne dass vorausgesetzt wird, dass die Probanden von ihren impliziten Vorurteilen wissen.

Was aber sind diese sogenannten impliziten Vorurteile? Um diese Frage zu beantworten soll im dritten Kapitel der ontologische Status mentaler Zustände in den Blick genommen werden. Wenn die Frage geklärt ist, in welchem Sinne mentale Zustände real sind, dann kann vor diesem Hintergrund die speziellere Frage beantwortet werden, was implizite Vorurteile sind.

Das Verhalten von Menschen lässt sich auf unterschiedlichen Ebenen erklären. Man kann beispielsweise ohne Bezug auf empirische Wissenschaften, wie der Sozialpsychologie, Verhalten durch das Zuschreiben von Überzeugungen und Wünschen erklären. Dementsprechend kann eine Person ein bestimmtes Verhalten p zeigen, da sie den Wunsch q hat, aber q nur durch p zu erlangen ist. Eine Erklärung eben jenes Verhaltens aus der Sozialpsychologie oder den Neurowissenschaften kann völlig anders aussehen. Diejenigen Mechanismen, die herangezogen werden, um Verhalten zu erklären, sind in den empirischen Wissenschaften normalerweise abweichend von denjenigen Mechanismen, die in der Alltagspsychologie eine Rolle spielen. Allerdings sind diese verschiedenen Arten von Erklärungen nicht ohne weiteres miteinander kompatibel. *Ursächlich* für ein bestimmtes Verhalten sind eben jene Faktoren, die kausal wirksam sind – diese sind nicht beliebig.

Im dritten Kapitel werden zunächst Theorien vorgestellt, welche ein klassisches Verständnis von der Realität mentaler Zustände vertreten. Dabei wird der intentionale Realismus (siehe 3.1) exemplarisch vorgestellt, der behauptet, dass eben diejenigen mentalen Zustände, die im Alltag genutzt werden, um Verhalten zu erklären, auch real vorhanden sind. Demnach verursachen jene realen mentalen Zustände auch dasjenige Verhalten, welches erklärt werden soll. Hierbei steht die sogenannte Alltagspsychologie im Fokus. Vertreter des intentionalen Realismus, wie Fodor, verweisen typischerweise auf die Nützlichkeit und Effizienz der Alltagspsychologie, um sie dann als dasjenige auszuweisen, was die tatsächlichen

Verhaltensursachen im Blick hat. Es wird sich allerdings zeigen, dass die Fähigkeiten der Alltagspsychologie von Vertretern des intentionalen Realismus überschätzt werden.

Es ist daher naheliegend, den Fokus auf dasjenige zu legen, was bekanntermaßen tatsächlich maßgeblich für die Verhaltensverursachung ist, nämlich neuronale Prozesse. Das Gehirn ist der Dreh- und Angelpunkt für Verhalten. Wenn man allerdings diesen methodischen Schritt geht und von der neuronalen Basis ausgehend Verhalten erklären will, stellt sich die Frage, ob es mentale Zustände überhaupt gibt. Sind die Überzeugungen und Wünsche, mit denen erfolgreich Verhalten erklärt und prognostiziert wird, wirklich real? Was also, wenn es im Gehirn keine neuronalen Strukturen gibt, die mit eben diesen mentalen Zuständen identisch sind? Stellt sich nicht unter Umständen ein analoges Problem für die Sozialpsychologie? Auch hier wird häufig mit mentalen Zuständen gearbeitet, wie beispielsweise mit dem ‚expliziten Selbstwert‘. Möglicherweise gibt es auch in diesem Fall im Gehirn keine neuronale Struktur, die mit diesem mentalen Zustand identisch ist. Der Eliminativen Materialismus Churchlands besagt, dass es keine mentalen Zustände gibt (siehe 3.1). Diese Theorie wird kurz kritisch dargestellt.

Anschließend wird dann eine Position entwickelt, die auf der Theorie des ‚Intentional Stance‘ von Daniel Dennett aufbaut (siehe 3.2). Diese Theorie erlaubt es, dass Erklärungen verschiedener Ebenen miteinander koexistieren können. Dafür ist es allerdings nötig, den ontologischen Zustand mentaler Zustände anders zu begreifen, als dies beim intentionalen Realismus oder im Eliminativen Materialismus geschieht. Mentale Zustände haben demnach den gleichen Realitätsstatus wie theoretische Begriffe in den Naturwissenschaften. Ein theoretischer Begriff, wie ‚Elektron‘, bezeichnet eine Entität mit bestimmten Eigenschaften, mit dessen Hilfe empirische Hypothesen aufgestellt und getestet werden. Das Konzept ‚Elektron‘ ist in dieser Hinsicht äußerst erfolgreich und eben jene Erfolgsgeschichte sorgt dafür, dass das Elektron als etwas Reales betrachtet wird. Mentale Zustände haben für Dennett den gleichen ontologischen Status. Es ist dadurch möglich, dass ein Verhalten auf zwei Weisen erklärt wird und beide Mechanismen koexistieren können. Diese Idee wirft Fragen auf, die im weiteren Verlauf des Kapitels diskutiert werden.

Es wird sich im Zuge dessen zeigen, dass mentale Zustände theoretische Begriffe sind, die ihren Realitätsstatus auf dem gleichen Weg sichern, wie die theoretischen Begriffe in den Naturwissenschaften. Wesentlich sind dementsprechend erfolgreiche Verhaltensprognosen. Warum aber sollte man mentale Zustände annehmen, wenn doch die Neurowissenschaft gut begründet zeigt, dass die neuronalen Vorgänge die eigentlichen Ursachen von Verhalten sind? Dazu wird im dritten Kapitel

zweierlei festgestellt: zunächst ist diese Art des Verständnisses eben jener klassischen Lesart von mentalen Zuständen geschuldet, die Dennett überwinden möchte. Zusätzlich zeigt sich, dass mentale Zustände multipel realisierbar sind. Das bedeutet, dass eine Überzeugung ganz unterschiedlich physikalisch realisiert sein kann, während jedoch die funktionale Rolle des mentalen Zustandes gleich bleibt. Um nun Verhalten zu erklären, ist es daher unumgänglich, dass mentale Zustände durch ihre Effekte charakterisiert werden. Wenn also beispielsweise der explizite Selbstwert einer Person gemessen wird, dann wird der Person ein bestimmter Selbstwert zugeschrieben. Was dabei genau zugeschrieben wird, ist ein mentaler Zustand, der sich durch bestimmte Dispositionen (das bedeutet, dass eine Person unter bestimmten Randbedingungen dazu neigt X zu tun) identifizieren lässt. Gäbe es dieses Identifikationsmerkmal nicht, dann könnte man ein neuronales Muster nie einem Effekt zuordnen. Die Tatsache, dass ein neuronales Korrelat eines mentalen Zustandes bei zwei Personen völlig unterschiedlich ist, ist daher nicht problematisch: unabhängig von der konkreten Realisierung wird ein mentaler Zustand und damit ein Bündel von Dispositionen zugeschrieben. Mentale Zustände sind daher für Verhaltensklärungen unverzichtbar.

Es wird außerdem herausgestellt, dass mentale Zustände als Dispositionen von Repräsentationen zu unterscheiden sind (siehe 3.2.4). Eine Repräsentation ist eine besondere Gattung von mentalen Zuständen, die einen bestimmten Gehalt haben. Im Gegensatz zu Dispositionen dienen Repräsentationen dazu Verhalten zu erklären. Es wird sich zeigen, dass verschiedene Verhaltensweisen nur dann sinnvoll erklärt werden können, wenn man annimmt, ein kognitives System würde etwas repräsentieren. Beispielsweise repräsentiert eine Ratte ihre Umgebung und unter dieser Annahme kann erklärt werden, wie die Ratte erfolgreich den Weg durch ein Labyrinth findet. Die Zuschreibung von Repräsentationen hat andere Rechtfertigungsbedingungen als die Zuschreibung von mentalen Zuständen. Letztere prognostizieren Verhalten durch eben dasjenige, worüber sie individuiert werden: ihre Effekte bzw. ihre Dispositionen. Repräsentationen werden dann gerechtfertigt zugeschrieben, wenn eine kognitive Kapazität *erklärt* wird.

Im vierten Kapitel wird vor dem Hintergrund des dritten Kapitels die Frage diskutiert, was implizite Vorurteile sind. Dabei werden verschiedene aktuelle Positionen diskutiert. Gendler behauptet, dass es sich bei einem impliziten Vorurteil um einen mentalen Zustand handelt, den Gendler als „Alief“ bezeichnet (siehe 4.2.1.1). Dieser mentale Zustand ist analog zu einer Überzeugung (Belief) zu verstehen, hat jedoch andere Eigenschaften. Mandelbaum behauptet stattdessen, dass es sich bei impliziten Vorurteilen tatsächlich um unbewusste Überzeugungen handelt (siehe 4.2.2.1). Die Daten der Sozialpsychologie deuten darauf hin, so Mandelbaum, dass sich implizite Vorurteile eben wie Überzeugungen verhalten. Machery hingegen bestreitet insgesamt, dass es implizite oder explizite Vorurteile als

mentale Zustände gibt. Er argumentiert stattdessen dafür, von rassistischen Persönlichkeiten zu sprechen (siehe 4.2.3.1). Die Vorurteilsforschung, so Machery, solle sich dementsprechend nicht mit mentalen Zuständen sondern mit Persönlichkeitsvariablen befassen, die ihrer Natur nach Dispositionen darstellen. All diese Ansätze werden vorgestellt und kritisch diskutiert.

Im letzten Teil der Arbeit möchte ich einen alternativen Vorschlag geben, was implizite Vorurteile sind (siehe 4.2.3.3). Die Alternative besteht darin implizite Vorurteile als Dispositionen zu betrachten. Im Gegensatz zum Ansatz Macherys soll also der mentale Zustand als Disposition betrachtet werden, wohingegen Machery vorschlägt, Persönlichkeitsvariablen statt Vorurteile als Dispositionen zu betrachten. Die These, implizite Vorurteile seien Dispositionen, ist dadurch gerechtfertigt, dass eben jene vorher dargestellten Ansätze von Gendler, Mandelbaum und Machery nicht überzeugen können. Der mentale Zustand ‚implizites Vorurteil‘ ist dementsprechend als ein Dispositionsbündel zu betrachten. Die Dispositionen – also die Effekte und die dafür nötigen Randbedingungen – werden in empirischen Experimenten erforscht. Es handelt sich bei impliziten Vorurteilen allerdings nicht um Repräsentationen, denn für die Zuschreibung einer Repräsentation ist es erforderlich, dass das entsprechende Verhalten auch tatsächlich *erklärt* wird. Dies wird aktuell jedoch nicht geleistet. Das Verhalten wird bestenfalls prognostiziert, wofür mentale Zustände ohne repräsentationalen Gehalt ausreichend sind. Daher haben implizite Vorurteile keinen Gehalt und sind Dispositionen. Die Zuschreibung einer unbewussten Repräsentation, wie „FARBIGE MENSCHEN SIND SCHLECHT“, ist demnach nicht gerechtfertigt, wenn durch ein indirektes Messverfahren implizite Vorurteile erkannt wurden.

Anmerkungen zu eigenen Einschränkungen des Textes

In diesem Text werden nur theoretische Fragen zum Thema ‚implicit bias‘ behandelt. Es existiert eine wachsende Zahl von ethischen und auch sozialphilosophischen Schriften zum Thema, die allesamt im Hauptteil des Textes nicht berücksichtigt werden.

Beispielsweise ist die Frage, ob Personen für Verhalten verantwortlich sind, welches durch implizite Vorurteile verursacht worden ist, derzeit sehr umstritten. Die Brisanz der Frage wird deutlich, wenn man einen Aspekt der *implicit biases* hervorhebt, der besonders charakteristisch ist: Eine Person beurteilt die Bewerbung verschiedener Bewerber ungerecht. Die Person hat nicht die Intention einen der Bewerber zu benachteiligen, aber sie tut es und zwar aufgrund der Tatsache, dass

sie starke implizite Vorurteile gegenüber einer bestimmten sozialen Gruppierung hat.

Eine sozialphilosophische Frage betrifft die Erklärungsleistung impliziter Vorurteile bezogen auf soziologische Phänomene. Soziologisch lässt sich feststellen, dass verschiedene soziale Gruppierungen systematisch benachteiligt sind. Allerdings bleibt zunächst unklar, ob implizite Vorurteile für eine Erklärung der Benachteiligung angeführt werden können. Möglicherweise ist dies schlichtweg falsch und versperrt den Blick auf die eigentlichen Probleme, die struktureller Natur sein können. Letzteres wird ‚institutionalisierter Rassismus‘ genannt und bezieht sich darauf, dass es staatliche Institutionen und Strukturen in der Gesellschaft gibt, die sich derartig entwickelt haben, dass sie bestimmte Gruppierungen systematisch benachteiligen. Für diese Art der Benachteiligung ist es nicht notwendig, dass Personen implizite Vorurteile haben, sondern nur, dass sie die Aufgaben des entsprechenden Instituts erledigen, was dann zur Benachteiligung führt.

Das Fazit des Textes enthält einen Ausblick, der weiterführende Gedanken zu diesen beiden angerissenen Themen beinhaltet.

Weiterhin werden andere theoretische Aspekte innerhalb der Philosophie um implizite Biases ausgelassen, wie die epistemische Relevanz. In diesem Kontext wird beispielsweise die Frage diskutiert, wieviel Erkenntnisverlust durch implizite Vorurteile und Stereotypen bedingt ist (zum Beispiel, Gendler, 2011). Diese Frage erscheint mir insofern nicht relevant, als dass es eine geradezu unüberschaubare Zahl von Biases gibt, die nicht auf impliziten Einstellungen basieren. Unter all diesen systematischen kognitiven Fehlleistungen sind die Wirkungen impliziter Einstellungen vernachlässigbar.

Eine weitere wichtige Einschränkung betrifft das hier primär diskutierte Objekt impliziter Vorurteile. Da es sich bei impliziten Vorurteilen um einen Teil der impliziten Einstellung handelt, der gegenüber verschiedenen sozialen Gruppierungen bestehen kann, ist es wichtig hervorzuheben, dass im vorliegenden Text *rassistische* Vorurteile im Fokus stehen. In der Sozialpsychologie sind Vorurteile gegenüber Rassen als negativ bestimmt. Das bedeutet, dass eine implizit rassistische Person beispielsweise farbige Menschen automatisch-affektiv *negativ* bewertet. Auf dieser Grundlage erklären sich verschiedene Arten diskriminierenden Verhaltens. Dabei muss berücksichtigt werden, dass die Vorurteilsforschung im Sexismus eben jene Einschränkung aufgegeben hat. Vorurteile gegenüber Frauen sind häufig affektiv-positiv und die Psychologie erklärt auf dieser Grundlage andere Arten von diskriminierendem Verhalten. Der sogenannte Wohlwollende-Sexismus (Benevolent sexism; Glick & Fiske, 2001) äußert sich derartig, dass Sexisten Frauen benachteiligen, um sie (angeblich) vor Dingen, wie Stress und Verantwor-

tung, zu schützen. Da also beim Sexismus auch positive Affekte als Vorurteil auftreten, ist das Verständnis von Vorurteilen im Sexismus komplizierter als im Rassismus.

2 Anatomie des Vorurteils

Um die Frage ‘Was sind implizite Vorurteile’ angemessen zu verstehen, ist es unumgänglich sich mit den entsprechenden psychologischen Grundlagen zu beschäftigen. Ohne eben jene Forschung gäbe es die Frage nicht und dementsprechend muss eine Antwort auf diese Frage auch in unmittelbarer Anlehnung an die entsprechenden empirischen Theorien gegeben werden.

Implizite rassistische Vorurteile sind negative implizite Einstellungen gegenüber einer sozialen Gruppierung, die durch rassische Eigenschaften konstituiert ist. Das Konzept der Einstellung ist daher von besonders großer Bedeutung, wobei zunächst die expliziten Einstellungen betrachtet werden müssen. Ausgehend vom grundlegenden Verständnis davon, was eine explizite Einstellung ist, können psychologische Rassismustheorien betrachtet werden. Rassistische Vorurteile sind in der psychologischen Forschung eng an bestimmte Rassismustheorien geknüpft. Im vorliegenden Teil werden sowohl die theoretischen Konzepte als auch die Messverfahren der Rassismustheorien in den Blick genommen. Eine dieser Rassismustheorien, die Theorie des aversiven Rassismus, führt direkt zum zentralen Gegenstand der vorliegenden Arbeit: zu impliziten Vorurteilen.

Wenn der Hintergrund zu impliziten Vorurteilen einmal dargestellt ist, werden verschiedene Messverfahren, wie der Implicit Association Test, und Beispiele für erfolgreiche Verhaltensprognosen auf der Grundlage dieser impliziten Vorurteile dargestellt.

2.1 Das psychologische Konzept der Einstellung

Alle Menschen mögen bestimmte Dinge während sie andere Dinge meiden. Eine Person mag Briefmarken, die nächste das Briefmarken-Sammeln und eine weitere die Demokratie. Die Gegenstände der Wertschätzung sind hier sehr unterschiedlich: konkrete Objekte, Handlungen und abstrakte Objekte. Die Liste von Gegenständen, die man wertschätzen kann, lässt sich nahezu endlos fortsetzen. Entscheidend für den vorliegenden Text ist die Tatsache, dass auch soziale Gruppen, wie Farbige, Asiaten oder Araber, Objekt einer Bewertung sein können.

Unabhängig vom Objekt der Bewertung drängt sich der Gedanke auf, dass sich diese Wertungen auf das Denken und Verhalten von Personen auswirken. Es scheint auf den ersten Blick unsinnig zu sein, jemandem eine Vorliebe für Eis zu-

zuschreiben, wenn diese Person sich in Gegenwart von Eis immer ablehnend verhält. Typischerweise erwartet man von Personen dementsprechend konsistentes Verhalten (auch Sprachverhalten) mit den wertenden Einstellungen.

Das Konzept der Einstellung ist eines der wichtigsten Konzepte der Sozialpsychologie (Haddock & Maio, 2015). In der Sozialpsychologie versteht man unter einer Einstellung die Gesamtbewertung eines Objekts aufgrund von kognitiven, affektiven und verhaltensbasierten Informationen. Da es sich um eine Bewertung handelt, kann man zwischen mindestens zwei Dimensionen unterscheiden: die Valenz und die Stärke. Die Valenz bezeichnet die Dimension der Wertung, die positiv („Ich mag Bücher“) oder negativ („Ich mag keine Bücher“) ausgerichtet sein kann. Die Stärke kann man vorläufig als die Intensität der Wertung betrachten. Beispielsweise könnte eine Person Bücher buchstäblich lieben während eine andere Person zwar generell Bücher als wichtiges Kulturgut wertschätzt, aber die Liebhaberei der Bücher als übertrieben betrachtet.

In der Sozialpsychologie ist das Konzept des Vorurteils äußerst eng mit dem Konzept der Einstellung verbunden. Daher soll nun als Erstes ein kurzer Überblick über das Einstellungs-Konzept in der Sozialpsychologie folgen. Zunächst sollen die verschiedenen Typen von Informationen, nämlich kognitive, affektive und verhaltensbasierte Informationen, in den Blick genommen werden. Anschließend soll die Art und Weise betrachtet werden, wie in der Sozialpsychologie Einstellungen von Personen gemessen werden. Abschließend wird die Frage im Vordergrund stehen, inwieweit das Verhalten von Personen von ihren Einstellungen abhängt.

2.1.1 Komponenten

Typischerweise geht man in der Sozialpsychologie davon aus, dass eine Einstellung aus drei Arten von Informationen zusammengesetzt ist. Das Multikomponentenmodell (Zanna & Rempel, 1988) geht davon aus, dass dementsprechend drei Komponenten die Säulen aller Einstellungen sind: die affektive, kognitive und die verhaltensbasierte Komponente. Für ein bestimmtes Bewertungsobjekt kann eine Komponente besonders wichtig sein, während andere weniger ins Gewicht fallen. Ein Gebrauchsgegenstand, wie ein Computer, wird dementsprechend häufig stärker durch kognitive Informationen bewertet. Ein sehr abstrakter Gegenstand, wie die Demokratie, wird häufig affektiv bewertet. Eine Grundidee dieser Gliederung ist die, dass je nach Informationstyp der drei Komponenten die Einstellungen mehr oder weniger leicht verändert werden können (für einen Überblick Aronson, Aker, Sommers, & Wilson, 2016, S. 188–225; Haddock & Maio, 2015).

Die kognitive Komponente enthält faktische Informationen über einen Gegenstand, die irgendwie für die Bewertung relevant sind. Über einen Baum kann es die kognitive Information geben, dass Bäume groß sind, einen Lebensraum für viele Tiere darstellen und natürlich (keine Artefakte) sind. Wenn Personen kognitive Informationen über soziale Gruppen haben, spricht man normalerweise von *Stereotypen*. Dementsprechend könnte eine Person die Information haben, dass farbige Menschen groß und athletisch sind. Informationen dieser Art können wahr oder falsch sein. Die Informationen dieser Komponente sind deskriptiv, weshalb auch häufig angenommen wird, dass diese Quelle einer Bewertung relativ leicht verändert werden kann (dies ist je nach Objektklasse, auf die sich die Informationen beziehen, mehr oder weniger umstritten). Wenn konträre Informationen gewonnen und abgewogen werden, kann es bereits zu einer veränderten Bewertung eines Objektes kommen („Nein, dieser Computer besitzt nicht fünf sondern bloß zwei Rechenkerne“). Vorläufig kann man vereinfacht festhalten, dass diese Art von Information zum Beispiel durch visuelle Wahrnehmung oder Worte vermittelt wird.

Die affektive Komponente enthält affektive Informationen, die zur Gesamtbewertung beitragen. Ein Objekt kann beim Betrachter positive oder negative Gefühle auslösen, die wiederum als Grundlage für eine Wertung genutzt werden können. Eine Person kann eine starke Abneigung gegenüber Spinnen haben, die rein affektiv begründet ist. Diese Einstellung basiert also nicht auf verschiedenen Fakten, sondern auf völlig subjektiven Affekten. In einer Studie (Redlawsk, 2002) zeigte sich beispielsweise, dass ein Drittel der Wähler zwar positive Affekte gegenüber einem Kandidaten hat, gleichzeitig jedoch quasi nichts über die Kandidaten und deren politische Ziele wissen. Letzteres ist Teil der kognitiven Komponente, welche hier offensichtlich nicht besonders große Relevanz hat.

Im vorherigen Beispiel ging es um einzelne Personen, aber Einstellungen beziehen sich auch auf Gruppen. Wenn eine Person einen negativen Affekt gegenüber einer sozialen Gruppierung, wie Farbigen, hat, spricht man in der Psychologie in aller Regel von *Vorurteilen*². Es ist bereits hier wichtig anzumerken, dass der Vorurteilsbegriff in der Psychologie teilweise stark vom Alltagsverständnis des Begriffs

² Wann die Psychologie negativ-affektive Einstellungen gegenüber sozialen Gruppierungen als Vorurteil bezeichnet, ist auch von pragmatischen und normativen Abwägungen bestimmt. Während negative Affekte gegenüber Rentnern als Vorurteile gelten, sind negative Affekte gegenüber Bankräubern von dem Konzept ausgenommen – auf Grundlage der bestehenden Definitionen ist dieses Vorgehen nicht unproblematisch (dazu Crandall, Ferguson, & Bahns, 2013).

abweicht. Bei ‚Vorurteil‘ handelt es sich also um einen Fachterminus, der hier seine erste vage Kontur erhält.

Die Informationen der affektiven Komponente sind also nicht deskriptiver Natur. Hier deutet sich eine wichtige Unterscheidung der Komponenten an: affektive Informationen lassen sich schwieriger ändern als kognitive Informationen. Ein alltägliches Beispiel liefern emotional besetzte Themen, wie Politik oder Religion. Diskussionen über diese Themen führen nur sehr selten dazu, dass eine Person von ihrer Einstellung tatsächlich abweicht, und dies ist unabhängig von der Qualität der ausgetauschten Argumente. So behauptet das Modell der kognitiven Reaktionen (Greenwald, 1968) etwa, dass Argumente dann überzeugen, wenn sie zustimmende Gedanken hervorrufen. Argumente, die ablehnende Gedanken erzeugen, werden dagegen nicht akzeptiert. Die Einstellungsänderung hat demnach wenig mit der Qualität der Argumente zu tun, sondern damit, wie sie psychologisch wirken.

Wenn die Informationen der affektiven Komponente nicht deskriptiv sind, woher stammen sie dann? Ursächlich für die Etablierung von affektiven Informationen ist eine schier unüberschaubare Anzahl von unterschiedlichen Einflüssen, wie die soziale Identität (Tajfel, 1974), der *mere-exposure effect* (Moreland & Zajonc, 1982), die kognitive Dissonanz (Cooper, 2007), Erfahrungen während der Kindheit (Rudman, Phelan, & Heppen, 2007) oder das evaluative Konditionieren (Bouton, 2004). Auf einige wird in den nächsten Kapiteln noch detaillierter eingegangen. Häufig sind hier nicht einfach rein deskriptive Daten die Grundlage für Bewertungen, sondern sozialpsychologische Mechanismen konstituieren die Valenz und Stärke der Einstellung.

Bei der verhaltensbasierten Komponente wird das vergangene Verhalten gegenüber einem Objekt als Bewertungsinformation betrachtet. Hierbei spielt die *self-perception theory* (Bem, 1972) eine entscheidende Rolle. Diese Theorie besagt, dass das Wissen über unsere eigenen Vorlieben und Abneigungen essentiell auf Selbstbeobachtung statt auf Introspektion basiert. Dementsprechend weiß eine Person, dass sie ein Problem mit Tierversuchen hat, da sie entsprechendes Verhalten an sich selbst beobachtet hat: sie hat eine Petition gegen Tierversuche unterschrieben. Dabei spielt es keine Rolle, ob das Verhalten aus einer speziellen sozialen Situation heraus entstanden ist. Folgt man der Theorie Bems, verändert verändertes Verhalten gegenüber einem Objekt die Einstellung dementsprechend.

Vereinzelte wird die Verhaltenskomponente der Einstellung auch als dasjenige Verhalten betrachtet, welches aus den kognitiven und affektiven Informationen hervorgebracht wird. Das Verhalten also, welches aufgrund der Einstellungsmes-

sung prognostizierbar ist, ist hier zu verordnen. Bezogen auf Vorurteile und Stereotypen ist das dementsprechende Verhalten dann diskriminierendes Verhalten (zum Beispiel bei Baron & Byrne, 1996; Crider, 1993).

2.1.2 Messung expliziter Einstellungen

Bei der wissenschaftlichen Messung von Einstellungen wird einer Einstellung ein bestimmter Wert zugewiesen (Cooper, Blackman, & Keller, 2016). Diese Werte repräsentieren die Einstellung, die eine Person gegenüber einem Objekt hat. Inwiefern kann man aber davon sprechen, dass dieser numerische Wert wirklich die Einstellung einer komplexen Person repräsentiert? Die gemessene Einstellung beschränkt sich auf die wichtigsten Merkmale und ignoriert viele andere Eigenschaften, was bemängelt wurde. Gleiches gilt jedoch auch beim Vermessen eines physikalischen Gegenstandes, der ebenfalls äußerst komplex ist. Nichtsdestotrotz kann ein einzelner Wert, wie der Durchmesser, bestimmt werden.

Ganz entscheidend für die Messung ist die daraus resultierende Vergleichbarkeit von Einstellungen. Erst durch die Zuweisung von Werten lässt sich die Stärke von Einstellungen verschiedener Personen miteinander vergleichen. Auf dieser Grundlage wiederum lässt sich wohlmöglich feststellen, dass eine besonders stark ausgeprägte Einstellung besondere Relevanz für das Verhalten oder Denken hat. Daher stellt sich die Frage, wie genau (explizite) Einstellungen gemessen werden. Dazu werden in der Regel Fragebögen verwendet.

Eines der am häufigsten verwendeten Instrumente ist eine sogenannte Likert-Scale (1932). Ein Fragebogen, der auf der Likert-Scale basiert, beinhaltet verschiedene Aussagen, wobei die Probanden ihre Zustimmung auf einer 5-Punkte Skala zum Ausdruck bringen können.

Eine Frauenquote kann für Berufsbilder nötig sein, um Benachteiligung zu beenden				
1	2	3	4	5
Stimme vollkommen zu		Unentschlossen		Stimme gar nicht zu