

Jos Jaspars

## Die Macht der Mehrheit

In einem seiner surrealistischen Bühnenstücke läßt der rumänisch-französische Schriftsteller Eugène Ionesco alle Einwohner einer kleinen Provinzstadt, bis auf einen, sich in Nashörner verwandeln.<sup>1</sup> Obwohl sich Ionesco nur selten selbst über sein Werk äußert, ist die Bedeutung dieser Massenverwandlung nicht schwer zu erraten. Das Stück ist z.B. in Rußland nie aufgeführt worden, weil aus dem Text nicht deutlich genug hervorgeht, daß Nashörner in politischer Hinsicht rechts sind.<sup>2</sup> Es geht mir hier jedoch nicht um die ideologische Tendenz des Ionesco-Stücks, sondern um den psychologischen Prozeß, der sich in der Hauptperson vollzieht. Als das erste Nashorn vorbeirast, wird jener eine noch kaum aus dem Gleichgewicht gebracht. Das zweite Rhinoceros verwundert ihn aber schon. Das Drama beginnt jedoch erst am folgenden Tage, als sich sein bester Freund vor seinen eigenen Augen in ein Nashorn verwandelt. Anfangs nimmt er die ganze Sache noch nicht ernst; aber als sein Freund ihn davon zu überzeugen sucht, daß auch Nashörner Lebewesen mit gleichem Daseinrecht wie ein Mensch sind, gerät er vollkommen in Verwirrung. Er flieht und schließt sich in sein Zimmer ein, während der Gestaltwandel in der Stadt wie eine Epidemie um sich greift. Er ist seiner selbst nicht mehr sicher und beginnt sich zu fragen, ob er gegen diese Krankheit wirklich immun ist. Sein Selbstvertrauen nimmt immer mehr ab. Hat sein Freund recht? Müssen Normen und Werte revidiert werden? Muß das Leben auf neuen Grundlagen neugebaut werden? Ist nicht er derjenige, der Unrecht hat? Im letzten Augenblick wird er wieder Herr über sich selbst und beschließt, sich gegen die erdrückende Mehrheit der Dickhäuter zu wehren.

### *Die Mehrheit im Laboratorium*

Der psychische Prozeß, der von Ionesco in seinem Drama «Die Nashörner» geschildert wird, gehört zu den wichtigsten Problemen der Sozialpsychologie. Der Einfluß, den eine Mehrheit auf den einzelnen ausüben kann, ist von den Sozialpsychologen seit 1956 ausführlich untersucht worden. In jenem

Jahr veröffentlichte der amerikanische Psychologe Asch eine Untersuchungsreihe über Unabhängigkeit und Konformismus, der er den Untertitel gab: *A minority of one against a unanimous majority.*<sup>3</sup> Der Vorgang der Ausgangsuntersuchung ist einfach. Eine Versuchsperson wird bei einem Beobachtungsexperiment mit einem offensichtlich falschen Mehrheitsurteil konfrontiert. Ihre Aufgabe ist, anzugeben, welche von drei Kordelstücken mit einer Normalkordel übereinstimmt. Die Aufgabe ist so leicht, daß nicht einmal ein halbes Prozent falsche Beurteilungen abgegeben werden, wenn die Versuchspersonen die Aufgabe allein lösen müssen. Wird das Experiment aber in einer Gruppe gemacht und geben alle anderen Teilnehmer am Experiment, nachdem sie vom Leiter der Untersuchung in dieser Richtung instruiert worden sind, falsche Beurteilungen ab, dann werden 30 bis 40 Prozent aller Schätzungen der sog. «naiven» Versuchspersonen fehlerhaft, wenn jeder sein Urteil laut mitteilen muß. Der Prozeß, der sich bei der Versuchsperson (die nicht weiß, daß alle anderen Teilnehmer Mitarbeiter des Untersuchungsleiters sind) abspielt, erinnert stark an den inneren Widerstreit, in den die Hauptperson aus den «Nashörnern» gerät. Die erste falsche Beurteilung kann sie noch übersehen. Aber wenn alle anderen Teilnehmer am Experiment Mann für Mann Antworten geben, die in offensichtlichem Widerstreit zur eigenen Beobachtung stehen, wird sie unsicher. Anfangs sucht sie die Erklärung dafür in Faktoren, die von außen kommen: in falschem Verstehen der Instruktionen oder in der Stellung, die sie den Kordeln gegenüber einnimmt. Mit fortschreitendem Experiment entsteht aber ein starker Zweifel an der Richtigkeit des eigenen Urteils, und es kommt die ängstliche Vermutung auf, daß die Ursache in verborgenen Gebrechen zu suchen ist, die jetzt an den Tag zu kommen drohen und zur Untauglichkeitserklärung durch die Gruppe Anlaß geben könnten. Einigen gelingt es, über diesen Zweifel Herr zu werden. Trotz dieses Zweifels fühlen sie sich verpflichtet zu sagen, was sie sehen; aber in einer unerwartet weit größeren Zahl von Fällen wird das offenbar falsche Urteil der Mehrheit übernommen.

Wie ist das möglich? Warum akzeptiert man in so hohem Maße das Urteil der Mehrheit, obwohl man doch meint, daß es falsch ist? Sind es nur bestimmte Menschentypen – Konformisten –, die das Gruppenurteil annehmen? Wäre das Ergebnis dasselbe, wenn es nicht um ein Urteil über Kordellängen ginge, sondern um wichtige Dinge?



*Bedingungen der Unabhängigkeit*

Aschs Experiment hat zahlreiche Fragen dieser Art hervorgerufen und zu einer Menge Untersuchungen über die Umstände geführt, unter denen sich der einzelne dem Urteil der Mehrheit fügt. Die untersuchten Bedingungen zerfallen in mehrere Faktorengruppen: die Art des Gegenstands, über den ein Urteil abgegeben werden soll; Charakterzüge der Mehrheit; Eigenschaften des Individuums; die Beziehung zwischen einzelem und Mehrheit und die Art und Weise, wie dem Individuum ein Urteil abverlangt wird.

1. *Der Gegenstand.* Wie wichtig ist der Gegenstand? Kann die Gruppe vom Gegenstand aus einer Person alles einsuggerieren?

Um in den Ergebnissen der Untersuchung einige Regeln zu entdecken, ist es sinnvoll, den Gegenstand in seiner Beziehung zur Person zu definieren. Die Vermutung liegt nahe, daß sich jemand weniger beeinflussen lassen wird, wenn er, im Gegensatz zur Mehrheit der Gruppe, den infragestehenden Gegenstand besser kennt. Es scheint aber nicht notwendig zu sein, daß einer wirklich fähiger ist als die Mehrheit. Wesentlich scheint das Gefühl der Sicherheit zu sein, das man in der Beurteilungssituation hat. Dieses Sicherheitsgefühl oder dieses Vertrauen in das eigene Urteil ist aber nicht ausschließlich von der Persönlichkeit eines Menschen oder von seiner Erfahrung in der Vergangenheit abhängig; sie sind auch eine Funktion der Mehrdeutigkeit des Beurteilungsobjekts und des Schwierigkeitsgrads einer Aufgabe.

2. *Die Gruppe.* Der zweite Faktor von Bedeutung für die Erklärung des Einflusses, den eine Mehrheit auf das Urteil eines Individuums haben kann, wird vom *Charakter der Gruppe* gebildet. Auch hier ist eine Umschreibung der Beziehung zum Individuum sinnvoll. Man darf erwarten, daß die Tendenz zum Konformismus größer sein wird, wenn eine ansehnliche Übereinstimmung zwischen einzelem und Mehrheit in mehreren wichtigen Dimensionen besteht. Die Ergebnisse mehrerer Untersuchungen bestätigen diese Erwartung.<sup>4</sup> Der Umfang der Mehrheit zeigt sich darüber hinaus von ziemlich geringer Bedeutung. Schon in seiner ersten Studie legt Asch dar, daß der Mehrheitseffekt bei drei Gliedern ein Maximum erreicht. Von weit größerer Bedeutung ist die Einstimmigkeit des Mehrheitsurteils. Wenn diese Einheit auch nur von einem einzigen Glied durchbrochen wird, schwindet die Neigung zur Konformität fast ganz. Dazu ist nicht notwendig, daß das eine abweichende

Urteil mit der Meinung der «naiven» Versuchsperson übereinstimmt; was darauf hinzuweisen scheint, daß das Fehlen der Einstimmigkeit in einer Mehrheit den Eindruck größerer Toleranz für abweichende Meinungen erweckt, so daß sich das Individuum frei fühlt, seine persönliche Meinung in den Vordergrund zu rücken.

3. *Das Individuum.* Die soeben besprochenen Untersuchungsergebnisse legen nahe, daß auch die Beziehung zwischen Individuum und Gruppe für die Erklärung des konformistischen Verhaltens von großer Bedeutung ist. In Untersuchungen mit natürlichen Gruppen zeigt sich tatsächlich fast immer ein Zusammenhang zwischen dem Maß, in dem sich der einzelne der Mehrheit und ihrer Gruppennorm fügt, und dem Reiz, den die Gruppe für das Individuum hat; Konformismus ist da also ein Instrument für die Erwerbung von Sympathie.

Ein zweiter Aspekt der Beziehung zwischen dem einzelnen und der Mehrheit ist der Stand des Individuums in der Gruppe. Intuitiv ist nicht unmittelbar klar, von welcher Art der Zusammenhang zwischen diesen Variablen und Konformismus sein sollte. Einerseits kann man vermuten, daß von Personen in hoher Stellung erwartet wird, daß sie sich strikter an die Normen und die «*communis opinio*» halten; andererseits scheint auch die entgegengesetzte Hypothese gerechtfertigt, weil hohe Persönlichkeiten sich ohne große Gefahr erlauben können, von allgemein vertretenen Auffassungen abzuweichen. Homans<sup>5</sup> hat im Gegensatz zu diesen Erwartungen dargelegt, daß gerade Personen in mittlerer Stellung in der Gruppe das stärkste Maß von Konformismus zeigen, weil ein unabhängiges Urteil gerade in ihrem Fall einen fatalen Statusverlust mit sich bringen kann.<sup>6</sup> Soweit eine auffällige Beziehung zwischen Konformismus und sozialer Stellung aufgewiesen wird, setzen die Resultate Homans ins Recht; aber das Fehlen des Nachweises irgendeines Zusammenhangs in den meisten Studien läßt vermuten, daß der Zusammenhang komplizierter ist, als er annimmt.

Die Beziehung zwischen Individuum und Gruppe kommt schließlich auch noch in der gegenseitigen Abhängigkeit der Gruppeneinzeln zum Ausdruck. In Untersuchungen, die sich bemühen, die Wirkung gegenseitiger Abhängigkeit durch ein System von Gruppenbelohnungen zu studieren, zeigt sich meistens ein größeres Maß von Konformismus. Bemerkenswert ist dabei, daß diese Belohnungen durchweg für *korrekte* Antworten gegeben werden. Das Paradoxe der Situation ist also, daß sich einer, von dem erwartet werden darf,



daß er sich mehr anstrengt, eine richtige und unabhängige Beurteilung zu geben, dem falschen Mehrheitsurteil mehr fügt. Man könnte vermuten, daß sich der einzelne in dieser Situation der Mehrheit schließlich anschließt, um die Suppe nicht zu versalzen. Diese Erklärung ist aber nicht annehmbar, weil auch eine individuelle Prämie auf Unabhängigkeit *mehr* Konformismus zur Folge hat. Allen<sup>7</sup> erklärt diesen scheinbaren Widerspruch, indem er vermutet, daß die naive Versuchsperson annimmt, jeder sei in einer ähnlichen Situation mehr veranlaßt, richtige Antworten zu geben. Aus diesen Gründen legt er deshalb mehr Wert auf das Urteil der anderen. Was auf dem Spiel steht, ist klar, schreiben Moscovici und Facheux.<sup>8</sup> Die naive Versuchsperson hat noch weniger Gründe als sonst anzunehmen, daß die Gruppe ihn falsch führen wird. Warum soll die Mehrheit sich dem Risiko eines Verlustes unterziehen, mit dem – soweit er feststellen kann – niemandem genützt ist?

4. *Die Situation.* Ein letzter, sich aus der Situation ergebender Faktor von großer Bedeutung für die Untersuchung nach dem Einfluß einer Mehrheit auf das Urteil des einzelnen ist *die Art, wie eine Reaktion des Individuums verlangt wird.* Ich habe die Besprechung dieser Variablen bis jetzt aufgehoben, weil ihre Bedeutung unmittelbar relevant ist für die Frage nach der Art des Verhaltens, das in der Literatur durchweg als Konformismus beschrieben wird. In ziemlich allen Untersuchungen zeigt sich, daß das Akzeptieren des Gruppenurteils stark abnimmt, wenn das Individuum sein Urteil nicht offen bekannt zu geben braucht. In der grundlegenden Untersuchung von Asch verminderte es die falschen Schätzungen bis zu 12,5%, wenn der naiven Versuchsperson gestattet wurde, das Urteil aufzuschreiben, so daß die anderen Glieder der Gruppe davon keine Kenntnis bekommen konnten. Heißt dies, daß der einzelne, wenn er einem abweichenden Mehrheitsurteil gegenübersteht, nur öffentlich eine Abweichung von der Gruppenmeinung vermeiden will, aber seine persönliche Überzeugung unverändert ist? Die Beantwortung dieser Frage ist selbstverständlich von großem Gewicht für die Bedeutung der Untersuchung von Konformismus und Unabhängigkeit in der Urteilsbildung.

Wenn man unter Konformismus Verhaltensänderung unter Einfluß einer Gruppe versteht – mit dem Ergebnis einer vermehrten Übereinstimmung zwischen Individuum und Gruppe<sup>9</sup> –, wird kein Unterschied zwischen öffentlichem Verhalten und persönlicher Überzeugung gemacht. Konformis-

mus ohne Wandlung der persönlichen Überzeugung und Konformismus mit wirklicher Meinungsänderung sind aber von ganz anderer Art. Es ist z.B. nicht zu erwarten, daß eine Verhaltensänderung, die lediglich ein öffentliches Nachgeben unter Einfluß einer Mehrheit darstellt, auch anhält, wenn der Gruppendruck weggefallen ist. Eine wirkliche Meinungsänderung wird aber auch später, wenn die Gruppe keinen Druck mehr auf das Individuum ausübt, bestehen bleiben. Wenn eine Unterscheidung von Wandlung im öffentlichen Verhalten und echter Handlungsänderung sinnvoll ist, und daran besteht eigentlich kaum ein Zweifel, dann liegt die Frage nach der unterschiedlichen Bedeutung der besprochenen Faktoren in beiden Fällen nahe. In Wirklichkeit ist darüber wenig bekannt. Eine sinnvolle Theoriebildung scheint, wenigstens ohne mit diesem Unterschied zu rechnen, kaum möglich. Asch<sup>10</sup> hat das klar erkannt, als er darauf hinwies, daß die empirische Forschung auf diesem Gebiet nicht zu einer Verfeinerung der anfänglich theoretischen Erkenntnisse geführt hat. Es genügt nicht, fügt er hinzu, die quantitativen Beziehungen zwischen Bedingungen und Wirkungen zu bestimmen, deren psychologischer Inhalt nur oberflächlich bekannt ist.

Konformismus ist keine psychologische Kategorie, sondern schließt eine Reihe heterogener Bedingungen ein, die alle in psychologischen Begriffen charakterisiert werden müssen. Das Aufspüren der sozialen und psychologischen Prozesse, die der Tendenz zum Konformismus zugrundeliegen, ist notwendig, um eine Antwort auf die Frage nach seinen Ursachen zu geben.

#### *Die vernachlässigte Minderheit*

Die meisten Erklärungen, die sich in der Literatur finden lassen, nehmen jedoch keine Rücksicht auf die Komplexität des Konformismusphänomens. Sie sind nachträgliche Kosten- und Nutzenanalysen, während der Beeinflussungsprozeß als Tauschhandel zwischen individuellem und Mehrheit aufgefaßt wird. Das Individuum liefert Konformität und erhält im Tausch dafür soziale Anerkennung, die in diesem Handel die Stelle des Geldes in der Wirtschaft einnimmt. Moscovici und Faucheux aber haben unlängst an dieser einseitigen Erklärung ernste Kritik geübt. Die Analyse der sozialen Beeinflussungsprozesse wird, nach diesen Autoren, von mehreren Voraussetzungen beherrscht. Zu diesen Voraussetzungen gehört, daß das Individuum als eine Minderheit aufgefaßt



wird, die sich lediglich fragt, wie eine Meinungsverschiedenheit zur Meinung der Mehrheit vermieden werden kann und wie sich eine Unterwerfung bezahlt macht. Man kommt offenbar niemals auf den Gedanken, so meinen Moscovici und Facheux, daß sich das Individuum fragen könnte, wie die Mehrheit von seiner Auffassung zu überzeugen wäre.

Ausgehend von diesem Gedankengang kommen Moscovici und Facheux zu einer neuen und überraschenden Interpretation der Ausgangsuntersuchung von Asch.<sup>11</sup> Wenn man Aschs Experiment in einen größeren Zusammenhang stellt, ist die Versuchsperson, die in das Laboratorium eintritt, nicht nur ein isoliertes Individuum, sondern auch der Träger einer allgemeinen Norm. Sie ist der Vertreter einer viel größeren Gruppe, in der Übereinstimmung darüber besteht, welche Kordeln in der Länge verschieden sind und welche nicht. Im Laboratorium begegnet er aber einer kleinen Gruppe von Personen, die konsequent eine andere Regel für die Beurteilung von Kordelstücken praktizieren. Es geht in Aschs Experiment also nicht um «A minority of one against a unanimous majority» sondern um «A unanimous minority against a general norm». Die Experimente bei der Erforschung des Konformismus zeigen weniger, daß die Mehrheit Macht über den einzelnen hat, sondern mehr, daß unter bestimmten Um-

ständen eine geschlossene einmütige Minderheit die allgemeine Norm beeinflussen kann. Die Personenzahl der Minderheit ist dabei relativ unwichtig. Der Wirkfaktor im Beeinflussungsprozeß ist die Beständigkeit der Minderheit. Besteht die Minderheit nur aus einer einzigen Person, wird die Beständigkeit seines Verhaltens in der Zeit und unter wechselnden Umständen auf das Verhalten der Mehrheit von Einfluß sein. Besteht die Minderheit aus mehr als einer einzigen Person, spielt nicht nur die intra-individuelle, sondern auch die inter-individuelle Beständigkeit und Geschlossenheit eine Rolle. Moscovici und Facheux haben diese These in einer Reihe von experimentellen Untersuchungen untermauern können. Tatsächlich zeigt sich, daß eine geschlossene Minderheit das Urteil der Mehrheit beeinflussen kann, sogar wenn implizite eine Mehrheitsnorm vorhanden ist. Die Wichtigkeit von Ideen wie denen von Moscovici und Facheux scheint mir klar. Sie haben mit ihrer Analyse sozialer Beeinflussungsprozesse die Einseitigkeit der Konformismusuntersuchung dargelegt. Konformismus ist nur eine der Formen sozialer Beeinflussung. Erneuerung, bei der sich bestehende Auffassungen und Mehrheitsnormen nach dem Vorbild einer Minderheit ändern, ist die hoffnungsvolle Kehrseite der Medaille, die noch kaum erforscht ist.

<sup>1</sup> Eugène Ionesco, Impromptu oder der Hirt und sein Chamäleon. Die Nashörner. Aus dem Französischen = Fischer-Bücherei 629 (Frankfurt a. M. u. a. 1964).

<sup>2</sup> So Ionesco im Interview mit einem Journalisten des französischen Wochenblattes L'Express. Im selben Interview erwähnt Ionesco übrigens auch, daß es Schwierigkeiten bei der Aufführung in den Vereinigten Staaten gab, weil die Hauptperson des Stückes einen Besuch bei einem Freund macht, ohne den Besuch vorher telefonisch angezeigt zu haben.

<sup>3</sup> S.E. Asch, Studies in independence and conformity. A minority of one against a unanimous majority = Psychol. Monogr. 70 (1956), Nr. 416.

<sup>4</sup> V.L. Allen, Situational factors in conformity: L. Berkowitz (Hrsg.), Advances in Experimental Social Psychology, Band II, 133-175 (Academic Press, New York 1965).

<sup>5</sup> G.C. Homans, The human group (Routledge, London 1951).

<sup>6</sup> Eine interessante «Bestätigung» dieser These findet sich in den «Nashörnern» von Ionesco. Die Reihenfolge, in der die Personen im Stück die Verwandlung durchmachen, hängt offenbar zusammen mit ihrem gesellschaftlich-ökonomischen Status. Beuf und Jean, die zum Zentralkader gehören, erleiden zuerst den Gestaltwandel. Darauf folgen der Direktor M. Papillon und der Logiker und schließlich kommen Botard und die Sekretärin an die Reihe. Nur Dudard, das stellvertretende Haupt, paßt nicht in die Reihe. Die Reihenfolge wird übrigens noch unterstützt durch Hinweise auf

die «rechten» Momente nach Kardinal de Retz und Comte de St. Simon.

<sup>7</sup> Siehe Anm. 4

<sup>8</sup> S. Moscovici und C. Facheux, Social influence, conformity bias and the study of active minorities: L. Berkowitz (Hrsg.), Advances in Experimental Social Psychology, Band V (Academic Press, New York 1972).

<sup>9</sup> Siehe Anm. 4. - W.R. Nord, Social exchange theory. An integrative approach to social conformity: Psychological Bulletin 1969, Band 71, Nr. 3, 174-208.

<sup>10</sup> S.E. Asch, Issues in the study of social influences on judgement: I.A. Berg and B.M. Bass, Conformity and Deviation (Harper, New York 1961) 143.

<sup>11</sup> Siehe Anm. 8.

Übersetzt von Dr. Heinrich A. Mertens

#### JOJ JASPARS

geboren am 16. März 1934 in Maastricht (Niederlande). Er studierte Psychologie an der Reichsuniversität zu Leiden, an der Ohio State University und an der Universität von Illinois, promovierte 1966 in Sozialwissenschaften, ist seit 1970 Professor für Sozialpsychologie an der Universität Nimwegen, ist Redaktionsmitglied der Nederlands Tijdschrift voor Psychologie und Chefredakteur des European Journal of Social Psychology. Seine Veröffentlichungen befassen sich mit Psychologie und Sozialpsychologie.