

Nevena Radeva

**„Sozialer Einfluss von Minoritäten in Gruppen:
Wenn wenige viele beeinflussen“**

Seit Jahrzehnten beschäftigen sich Sozialpsychologen mit der Analyse zwischenmenschlicher Beziehungen und versuchen diese zu durchleuchten, um dann die Mechanismen zu erforschen, die in einer Gesellschaft verankert sind. In dem Bemühen, an die Macht zu kommen, suchen die Vertreter verschiedener Interessengruppen nach Mitteln, die ihnen ermöglichen, Vorstellungen, Sprache und Verhalten eines Individuums oder einer Gruppe zu kontrollieren. Denn Kontrolle bedeutet Macht. Unter dieser Voraussetzung ist es nicht schwer zu erahnen, wie man an dieses Ziel gelangt – das Schlüsselwort lautet „Einfluss“.

Wer sich mit Sozialpsychologie bereits einmal befasst hat, weiß, dass die Psychologie des sozialen Einflusses in den letzten Jahrzehnten eine starke Umwandlung erfahren hat. Jahrelang wurde in den Lehrbüchern akzeptiert, gelehrt und verbreitet, dass sozialer Einfluss nur mit Konformität in Verbindung zu setzen ist. Demzufolge kann lediglich die Mehrheit Einfluss ausüben. Das einzelne Individuum muss sich der Gruppe und deren Normen unterwerfen. Diese funktionalistische Denkweise bietet aber keine passende Erklärung für die Realität, für alle Neuerungen in Politik, Kunst, Philosophie, Mode, Lebensstil usw. Das hat zu einer Weiterentwicklung der Sozialpsychologie geführt und zu einem neuen Erklärungsansatz – dem genetischen Modell. Demnach können normenabweichende Individuen sehr wohl Widerstand leisten und sind sogar in der Lage, Einstellungs- und Verhaltensänderungen zu erzeugen, obwohl sie Teil einer Minorität sind.

Ziel dieser Arbeit ist zu erörtern, wie es einer einzelnen Person oder einer Minderheit gelingt, trotz zahlenmäßigen Nachteils Einfluss auszuüben. Um dahin zu gelangen, werde ich mich im ersten Schritt mit der Definition von Einfluss befassen und die Arten sozialen Einflusses zusammenfassen. Darauf folgt eine Darstellung dieses Phänomens unter dem Gesichtspunkt der Majorität. Dieser Teil wird kurz gehalten, weil der Schwerpunkt dieses Beitrags auf dem Minoritäteneinfluss in Form von Innovation liegt. Trotzdem scheint es wichtig, einen Einblick in dieses Gebiet zu gewährleisten, denn durch Vergleich und Gegenüberstellung von Konformität und Innovation kann der Leser eine bessere Vorstellung von den unterschiedlichen Einflussmechanismen bekommen, die hinter den beiden Einflussarten stecken. Die zwei Interessengruppen – die der Minorität und die der Majorität – setzen, wie es verdeutlicht wird, unterschiedliche Mittel ein und die Faktoren, die für den Einfluss der einen Gruppe förderlich sind, sind oft für die andere hinderlich.

Im nächsten Schritt wird dann direkt auf die Minorität eingegangen, auf Variablen, die für den Beeinflussungsprozess wichtig sind, auf Merkmale, Eigenschaften und Charakteristika der Minderheitsmitglieder, die eine Wandlung der Einstellungen und Verhaltensweisen hervorrufen wollen. Die empirischen Untersuchungen, die in dieser Arbeit vorgestellt werden, verwerfen die Richtigkeit von theoretischen Aussagen und Hypothesen. Sie bilden einen Versuch der Wissenschaftler, die Realität abzubilden, um die Theorien aussagekräftiger erscheinen zu lassen. Von großer Bedeutung für die Psychologie des Einflusses sind vor allem die Arbeiten des französischen Wissenschaftlers Serge Moscovici. Seine von Experimenten inspirierte Konversionstheorie wirft ein neues Licht auf die Forschung zum Minderheiteneinfluss und wird im Folgenden vorgestellt.

Des Weiteren wird hier die Stärke des Minoritäteneinflusses aufgegriffen. Fragen wie „Unterscheidet sich der Einfluss von Mehrheiten und Minderheiten? Ist eine Verhaltens- und Einstellungsänderung nur ein öffentliches Nachgeben oder eine echte private Meinungsänderung?“ werden in diesem Teil beantwortet. Danach werden kurz einige andere Einflusstheorien angesprochen, die eine alternative Erklärung zur Problematik des

Minderheiteneinflusses anbieten. Zum Schluss wird auf die Rolle der sozialen Unterstützung für den Beeinflussungsprozess eingegangen.

Diese Arbeit ist unter Anderem von der Macht des Einzelnen inspiriert. Unsere Gesellschaft verdankt viele große Erfindungen Menschen, die meistens unbeliebt waren und als „Dummköpfe“ bezeichnet wurden, wie zum Beispiel Galilei, Freud, Kolumbus und weiteren. Sozialer Wandel entsteht durch neue Ideen und Sichtweisen und diese sind unter Konformitätsbedingungen nicht gegeben. Umso wichtiger ist es deswegen zu verstehen, dass „verschieden“ nicht gleich negativ zu bewerten ist. Offenheit für Vielfalt ist das, was eine Gesellschaft vorantreibt.