Humboldt-Universität zu Berlin

Lebenswissenschaftliche Fakultät

Institut für Psychologie

Masterarbeit

zum Erwerb des akademischen Grades Master of Science (M. Sc.)

Beiträge von Wissenschaft und Beratung zu gesellschaftlichen Spaltungs- und Bindungsdynamiken in existenziellen Krisen

Rebscher, Tobias

Abgabe im Prüfungsamt: 26.12.2022

Erstprüfer: Dr. Sebastian Kunert

Zweitprüfer: Prof. Dr. Matthias Ziegler

https://doi.org/10.18452/26064

Abstract

Die vorliegende Arbeit setzt sich mit der Frage auseinander, welche Beiträge Wissenschaft und Beratung zu gesellschaftlichen Spaltungs- und Bindungsdynamiken in existenziellen Krisen leisten können. Die Fragestellung wird mithilfe der sozialpsychologischen Theorie beantwortet und durch die Ergebnisse einer zweistufigen Delphi-Befragung mit $n = 11$ und $n = 18$ ergänzt. Darauf aufbauend werden jeweils vier Hypothesen zu Spaltungsdynamiken (S1-S4) und Bindungsdynamiken (B1-B4) entwickelt: Spaltungsdynamiken werden demnach verstärkt, wenn Personen sich von anderen Personen in ihrem Selbstwert bedroht fühlen (S1), das Internet genutzt wird, ohne die Verzerrungen der eigenen Wahrnehmung zu reflektieren (S2), Einstellungen öffentlich abgewertet und moralisch verurteilt werden (S3) sowie wenn Vorurteile genutzt werden, um Eigengruppen positiv von Fremdgruppen abzugrenzen (S4). Bindungsdynamiken werden gefördert, wenn der Selbstwert aufgewertet, stabilisiert und emanzipiert wird (B1), die Fähigkeit zur Reflexion der eigenen Wahrnehmung und ihrer Verzerrungen entwickelt wird (B2), Personen mit gegensätzlichen Einstellungen nicht ausgeschlossen, sondern integriert werden (B3) und persönlicher sowie stellvertretender Kontakt mit Fremdgruppen hergestellt wird (B4). Die Hypothesen werden in konkrete Schlussfolgerungen für Wissenschaft und Beratung übersetzt.

Inhaltsverzeichnis

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS III

TABELLENVERZEICHNIS IV

ABBILDUNGSVERZEICHNIS V

1 EINLEITUNG 1

2 DAS SELBST: INTRAPSYCHISCHE PROZESSE 3
- 2.1 Selbstkonzept und Selbstwert 4
- 2.2 Wahrnehmung und ihre Verzerrung 5
- 2.3 Einstellungen und ihre Änderung 9

3 DIE UNSEREN: INTRAGRUPPALE PROZESSE 11
- 3.1 Die Eigengruppe und ihre Funktion 11
- 3.2 Eigengruppenbegünstigung im Dienst des Selbstwerts 12
- 3.3 Extreme Gruppenmeinungen 13
- 3.4 Autoritäten und autoritaristische Persönlichkeiten 14

4 DIE ANDEREN: INTERGRUPPALE PROZESSE 15
- 4.1 Fremdgruppenabwertung im Dienst des Selbstwerts 16
- 4.2 Vorurteile als Mittel zur Fremdgruppenabwertung 17
- 4.3 Soziale Dominanzorientierung 18
- 4.4 Vorurteile und ihre Folgen 19
- 4.5 Der Abbau von Vorurteilen 19

5 ZWISCHENFAZIT UND ÜBERLEITUNG 22

6 DELPHI-BEFRAGUNG 23
- 6.1 Zielgruppe 23
- 6.2 Methodik 24
- 6.3 Ergebnisse 25

7 SYNOPSIS 28
- 7.1 Spaltungsdynamiken in existenziellen Krisen 28
- 7.2 Beiträge zur Förderung des Zusammenhalts 31

8 FAZIT FÜR WISSENSCHAFT UND BERATUNG 33

LITERATURVERZEICHNIS 41

ANHANG 79
- A Fragebogen der ersten Runde der Delphi-Befragung 80
- B Quantitative Ergebnisse der ersten Runde der Delphi-Befragung 82
- C Ergebnisse der zweiten Runde der Delphi-Befragung 83

Abkürzungsverzeichnis

RD	Relative Deprivation
SDO	Soziale Dominanzorientierung

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Gesellschaftliche Entwicklungen der nächsten drei Jahre (*n* = 18)..... 84
Tabelle 2: Auswirkungen existenzieller Krisen auf die Spaltung (*n* = 18) 85
Tabelle 3: Aktuelle Spaltungsdynamiken in der Gesellschaft (*n* = 18)..... 87
Tabelle 4: Ursachen der aktuellen Spaltungsphänomene (*n* = 18) 88
Tabelle 5: Theorien zum Verständnis von Spaltungsdynamiken (*n* = 18) 90
Tabelle 6: Werke zum Verständnis von Spaltungsdynamiken (*n* = 18)..... 92
Tabelle 7: Beiträge von Wissenschaft und Beratung zur Verständigung (*n* = 18)..... 93
Tabelle 8: Nutzbarkeit von Technologie für Bindungsdynamiken (*n* = 18) 94

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Aktueller Zustand der Gesellschaft (*n* = 11) 82
Abbildung 2: Entwicklung der Gesellschaft in den letzten drei Jahren (*n* = 11) 82
Abbildung 3: Gesellschaftliche Entwicklungen der nächsten drei Jahre (*n* = 18) 83
Abbildung 4: Auswirkungen existenzieller Krisen auf die Spaltung (*n* = 18) 85
Abbildung 5: Aktuelle Spaltungsdynamiken in der Gesellschaft (*n* = 18)..... 86
Abbildung 6: Ursachen der aktuellen Spaltungsphänomene (*n* = 18)..... 87
Abbildung 7: Theorien zum Verständnis von Spaltungsdynamiken (*n* = 18)..... 89
Abbildung 8: Werke zum Verständnis von Spaltungsdynamiken (*n* = 18)..... 91
Abbildung 9: Beiträge von Wissenschaft und Beratung zur Verständigung (*n* = 18).... 92
Abbildung 10: Nutzbarkeit von Technologie für Bindungsdynamiken (*n* = 18) 94

1 Einleitung

Sie splittert, reißt und driftet auseinander. Wer die Nachrichten liest, kann den Eindruck bekommen, dass es nicht gut um die Gesellschaft bestellt ist. Auch im Alltag werden die Risse spürbar. In einem *RBB*-Interview rät die Coachin Bahro (2021), das Thema Corona an den Festtagen in der Familie auszuklammern. Die *Apotheken Rundschau* verrät, wie Beziehungen trotz unterschiedlicher Einstellungen gelingen können (Nebe, 2021) und die Dating-Plattform *Bumble* ermöglicht, das eigene Profil mit einem „Ich bin geimpft"-Sticker zu kategorisieren (Tunk, 2021). Aktuell scheinen zudem der Ukraine-Krieg und die Energiewende die neuen und alten Bundesländer zu spalten (Bollmann, 2022).

Die Wissenschaft scheint diesen Eindruck zu bestätigen. Laut einer Umfrage der *Caritas Deutschland* mit n = 1.006 haben 72 Prozent der Befragten den Eindruck, dass der Zusammenhalt in der Pandemie abgenommen hat (Langendorf, 2022). Eine Umfrage des *Instituts für Demoskopie Allensbach* mit n = 1.090 kommt zu einem ähnlichen Ergebnis: Demnach geben 82 Prozent an, eine Veränderung der Gesellschaft hin zum Negativen zu erkennen (Köcher, 2022, S. 7). Eine Studie der *Bertelsmann Stiftung* (2022) mit n = 1.000 bestätigt, dass 80 Prozent der Befragten den Zusammenhalt gefährdet sehen:

> Nicht nur die Sorge um den Zusammenhalt hat zu- und die allgemeine Lebenszufriedenheit abgenommen, es finden sich auch eine Reihe von Hinweisen darauf, dass die Qualität des gemeinschaftlichen Miteinanders tatsächlich gelitten hat. (S. 13)

Die hohe Anzahl veröffentlichter Sachbücher zur Spaltung der Gesellschaft lässt die Aktualität des Themas erahnen (Kaube & Kieserling, 2022; Lessenich, 2022; McWhorter, 2022; Seliger, 2022; Stammel, 2022). Zudem widmen sich diverse psychologische Fachveranstaltungen diesem Thema, so z. B. die 33. Tagung des *Forums Friedenspsychologie* (Harnack, 2022). Auch das *artop-Institut* veranstaltete im September 2022 ein Symposium zum Thema „Miteinander, Füreinander oder Gegeneinander? Beobachtungen, Analysen und Interpretationen von Spaltungs- und Bindungsdynamiken" (Fietze et al., 2022). Die Veranstaltung des *artop-Instituts* wurde im Rahmen dieser Arbeit mit einer Delphi-Befragung vorbereitet (Kapitel 6).

Ziel dieser Arbeit ist die Identifikation möglicher Beiträge von Wissenschaft und Beratung zu gesellschaftlichen Spaltungs- und Bindungsdynamiken in existenziellen Krisen. Identifiziert werden die Beiträge mithilfe der sozialpsychologischen Theorie. Angereichert wird die Theorie durch die Ergebnisse der o. g. Delphi-Befragung.

Die Fokussierung dieser Arbeit auf eine Disziplin ermöglicht eine detaillierte Darstellung der Theorie, birgt aber auch Opportunitätskosten: Nicht eingegangen werden kann auf die relevanten Perspektiven der Soziologie, der Politikwissenschaft oder der Ökonomie, z. B. in Bezug auf Milieus (Sinus-Institut, 2022) oder Differenzlinien (Lutz & Wenning, 2001).

Die vorliegende Arbeit besteht aus einem Theorieteil, in dem Spaltungs- und Bindungsdynamiken aus einer sozialpsychologischen Perspektive betrachtet werden. Begonnen wird in Kapitel 2 mit der Betrachtung intrapsychischer Prozesse. Darauf aufbauend werden in Kapitel 3 intragruppale und in Kapitel 4 intergruppale Prozesse beleuchtet. Kapitel 5 leitet zur Delphi-Befragung über. Kapitel 6 stellt die Befragung vor. Kapitel 7 fasst die Erkenntnisse von Theorie und Delphi-Befragung zusammen und stellt jeweils vier Hypothesen zu Spaltungsdynamiken und Bindungsdynamiken auf. Kapitel 8 konkretisiert die Schlussfolgerungen für Wissenschaft und Beratung.

Einleitend nähert sich diese Arbeit im Folgenden drei grundlegenden Begriffen: (1) Gesellschaft, (2) existenzielle Krise sowie (3) Spaltungs- und Bindungsdynamiken

(1) Im Rahmen dieser Arbeit wird *Gesellschaft* nach Luhmann (1975) als ein Systemtyp neben Interaktion und Organisation verstanden. Sämtliche Interaktions- und Organisationssysteme wie Gruppen, Bewegungen oder Familien sind Teil des Gesellschaftssystems (Kühl, 2014, S. 76). Die vorliegende Arbeit bezieht sich auf die Gesellschaft in Deutschland. Die Erkenntnisse sind aber größtenteils übertragbar.

(2) Eine *Krise* besteht nach Gramsci (2012) „in der Tatsache, dass das Alte stirbt und das Neue nicht zur Welt kommen kann“. Im Übergang vom Alten zum Neuen kommt es dabei zu einer „Zeit des Kampfes, in der es um die Frage geht, welches Prinzip, welche Interessen, welche Standpunkte sich durchsetzen“ (Seliger, 2022, S. 21). Krisen können daher mit Verunsicherung, Orientierungslosigkeit und Kontrollverlust einhergehen und zu Stress, Ängsten und psychischen Erkrankungen führen (Anagnostopoulos et al., 2017; Ng et al., 2013; Schippers, 2020; Uutela, 2010). Unter *existenziellen gesellschaftlichen Krisen* können vor diesem Hintergrund Bedrohungen verstanden werden, die auf gesellschaftlicher Ebene bearbeitet werden müssen und „die Bildung von Zusammenhängen [erfordern], die tauglich erscheinen, die Bedrohungen konzentriert anzugehen“ (Scheffer, 2021, S. 364). In diesem Verständnis können die Flüchtlingskrise 2015/2016, die Corona-Pandemie und der Ukraine-Krieg als solche Krisen für die deutsche Gesellschaft diskutiert werden. Große gesellschaftliche Fragen wie die Klimaerwärmung und das Artensterben kündigen existenzielle Krisen an. Die aktuelle Krise ist nach Seliger (2022, S. 44 ff.) geprägt von dem

Verlust von Bindung, der Unverständlichkeit der Welt, gefühlten Wahrheiten, Wahlunfreiheit, der Politik des Marktes, destruktiver Kommunikation sowie einem weltweiten Rechtsruck: „Unsere Welt ist ‚VUCA' geworden, (…) volatil, unsicher, komplex und ambig (…), und damit der Interpretation ausgeliefert" (Seliger, 2022, S. 48).

(3) Die Begriffe der Spaltungs- und Bindungsdynamiken gehen auf den Titel des o. g. Symposiums des *artop-Instituts* zurück. Im Kontext dieser Arbeit stehen sie dafür, dass Personen und ihre Gruppen sich voneinander entfernen und einander annähern. Es wird im Folgenden mit der Annahme argumentiert, dass Spaltungsdynamiken ein Problem darstellen und Bindungsdynamiken die Lösung. Diese Annahme muss kritisch hinterfragt werden, da die Einschätzung, ob ein System schützenswert ist oder nicht, eine subjektive bleibt: Wer von einem System profitiert, dürfte im Vergleich zu benachteiligten Personen mehr Motivation haben, das System zu erhalten. Die Studie der Bertelsmann Stiftung (2022, S. 13) bestätigt, dass Einkommen und formale Bildung mit Vertrauen in die Politik, Zufriedenheit mit der Demokratie und wahrgenommener Solidarität korrelieren.

Die Verortung von Bindungsdynamiken im Lösungsraum und Spaltungsdynamiken im Problemraum geht konkret auf das Verständnis von *Zivilisierung* nach Elias (1987) zurück. Zivilisierung geht demnach mit einer Erhöhung von Interdependenzen und daher mit Bindung einher. Nach Senghaas (1994) handelt es sich bei Zivilisierung um:

> Formen und Formeln der friedlichen Koexistenz (…), unter deren Prämissen anhaltende unausweichliche Konflikte ohne Androhung und Anwendung von Gewalt ausgetragen werden. Wo Koexistenz gelingt, wurde eine konstruktive gewaltfreie Konfliktbearbeitung verlässlich institutionalisiert. Zerfällt diese Errungenschaft, findet eine zivilisatorische Rückbildung statt: An die Stelle von Zivilisierung tritt Regression. (S. 12)

Der Prozess der Zivilisierung geht demnach mit Gewaltfreiheit und friedlicher Koexistenz einher (Pinker, 2012, S. 71 ff.). In den Worten von Rifkin (2011, S. 243): „Der Traum von Lebensqualität kann sich nur in der Gemeinsamkeit erfüllen." Bindungsdynamiken werden daher in dieser Arbeit positiv konnotiert und im Lösungsraum verortet.

2 Das Selbst: Intrapsychische Prozesse

Im Zentrum einer sozialpsychologischen Betrachtung von gesellschaftlichen Spaltungs- und Bindungsdynamiken steht die Person. Das folgende Kapitel 2.1 widmet sich daher dem Selbstkonzept und dem Selbstwert. Kapitel 2.2 betrachtet die Wahrnehmung der Person und ihre Verzerrungen. Kapitel 2.3 befasst sich mit ihren Einstellungen. Diese intrapsychischen Prozesse sind Grundlage der weiteren Ausführungen auf Gruppenebene.

2.1 Selbstkonzept und Selbstwert

Das *Selbstkonzept* bzw. Selbstbild (Bergius, 2017) bezieht sich auf die „kognitiv-deskriptive Komponente des Selbst“ (Thomsen et al., 2018, S. 93). Genauer handelt es sich um „sämtliche Wissensbestände sowie Annahmen bzw. Überzeugungen, welche ein Individuum über die eigene Person hat“ (Herzberg & Roth, 2014, S. 92). Cooley (1902) beschreibt mit dem *Spiegelbildeffekt* (*looking-glass effect)*, dass sich das Selbstkonzept durch die Beobachtung des Verhaltens anderer und den subjektiven Rückschlüssen daraus entwickelt. Festinger (1954) betont in seiner *Theorie des sozialen Vergleichs*, dass sich das Selbstkonzept vor allem aus dem Vergleich mit anderen ergibt.

Der *Selbstwert* beschreibt die „affektiv-evaluative Komponente des Selbst“ (Thomsen et al., 2018, S. 93), also die Bewertung des Selbstkonzeptes und somit „eine grundlegende Einstellung gegenüber der eigenen Person“ (Schütz & Röhner, 2017). Ein hoher Selbstwert korreliert positiv mit psychischer Gesundheit (MacDonald & Leary, 2012), subjektivem Wohlbefinden (Diener, 1984) und emotionaler Stabilität; sowie geringfügig mit der Big Five Persönlichkeitsdimension Offenheit (Robins et al., 2001). Ein hoher Selbstwert agiert zudem als Puffer gegenüber Ängsten (Greenberg et al., 1992) und verringert die Angst vor dem Tod (Buzzanga et al., 1989). Ein niedriger Selbstwert dagegen macht es schwierig, sich eigener Stärken und Schwächen bewusst zu sein (Campbell et al., 1996). Er bringt Nachteile im sozialen und im Leistungsbereich mit sich und korreliert mit negativen Emotionen (MacDonald & Leary, 2012). Der Selbstwert trägt wesentlich zum Verständnis von Prozessen auf Gruppenebene bei. In der Alltagssprache werden Selbstwert und Selbstbewusstsein teilweise gleichgesetzt, es handelt sich jedoch um diskriminante Konzepte (Crocker et al., 2006; Crocker & Luhtanen, 2003; Stets & Burke, 2014).

Im Kontext des Selbst spielt die *Identität* eine Rolle (Bridge et al., 2019; Twenge & Campbell, 2001; Twenge & Crocker, 2002; Zuckerman et al., 2016). Nach Lucius-Hoene (2017) handelt es sich dabei um sämtliche Bestimmungsstücke von Personen wie z. B. Geschlecht, Herkunft, Alter, Gruppenzugehörigkeiten und all diese Elemente haben soziale Aushandlungsprozesse bestehen, um als Teil der Identität angesehen zu werden. Da sie Teil des Selbstkonzepts sind, kann ihr Verlust den Selbstwert bedrohen.

Die *Theorie der Aufrechterhaltung der Selbstbewertung* (*self-evaluation maintenance theory)* entwirft, dass Personen danach streben, ihren Selbstwert zu erhöhen, und dass soziale Beziehungen dabei eine wichtige Rolle spielen (Tesser, 1988, S. 181 f.). Interaktionen werden zur Bestätigung des Selbstwertes genutzt (Swann & Read, 1981).

Wenn es nicht gelingt, den Selbstwert zu schützen, fühlen sich Personen in ihrem Selbstwert bedroht. In der Alltagssprache wird z. B. von Selbstwertverletzungen, Geringschätzung oder Minderwertigkeit gesprochen. Das Selbst möchte wertgeschätzt werden.

Ob sich Personen in ihrem Selbstwert bedroht fühlen, hängt von ihrer *Selbstwertstabilität* ab. Personen mit instabilerem, häufig narzisstisch gefärbtem Selbstwert fühlen sich eher bedroht; zudem reagieren sie eher mit Aggressivität, um ihren Selbstwert zu verteidigen (Bushman & Baumeister, 1998; Kernis & Goldman, 2006). Außerdem ist relevant, aus welchen Quellen sich der Selbstwert speist. Gesprochen wird von *Selbstwertkontingenzen*, wobei externe Quellen wie Anerkennung abhängiger sind als interne Quellen wie eine wertschätzende Haltung gegenüber sich selbst (Crocker & Wolfe, 2001).

Wenn der Selbstwert nicht geschützt werden kann und verletzt wird, geht das mit starken negativen Konsequenzen einher (s. o.). Eine Bedrohung des Selbstwertes löst deshalb Stress aus (Lazarus, 2006; Tomaka et al., 1993). Auf Stress reagieren Personen entlang der Kategorien Kampf, Flucht oder Erstarrung (Dretsch & Thiel, 2011; Rushton, 2017). Solche Stressreaktionen gehen mit einer Reduktion von logischem Denken, Problemlösung und sozialer Kompetenz einher (Lazarus & Cohen, 1977; Skurvydas et al., 2022). Daher sind Situationen, in denen Personen sich bedroht fühlen, selten konstruktiv. Inhalte treten in den Hintergrund. In den Vordergrund tritt stattdessen Verhalten, das der *Selbstwertregulation* dient (Tandler, 2017). Ein Großteil der Prozesse auf intrapsychischer und Gruppenebene können als Selbstwertregulation verstanden werden, z. B. *Selbstaufwertungen* (Sedikides & Strube, 1995), *Selbstbestätigungen* (Steele, 1988) oder *sozial abwärts gerichtete Vergleiche* (Wills, 1981).

2.2 Wahrnehmung und ihre Verzerrung

Personen gewinnen das Wissen über sich in der Interaktion. Es wird wahrgenommen, wie andere auf die eigene Person reagieren. Diese Wahrnehmung ist nicht objektiv, sondern verzerrt. Das Gehirn ist auf solche Verzerrungen angewiesen, um die Komplexität zu bewältigen. Es nimmt kognitive Abkürzungen und zieht voreilig Schlüsse. „What you see is all there is“ (Kahneman, 2017). Die Folge sind Auslassungen und Fehler. Aus diesem

Grund lohnen sich im Kontext von Spaltungs- und Bindungsdynamiken die folgenden Betrachtungen von Schemata, Stereotypen, Heuristiken und Attributionen.[1]

Schemata liegen der Kognition zugrunde und werden von Bartlett (1932) definiert:

> 'Schema' refers to an active organisation of past reactions, or of past experiences, which must always be supposed to be operating in any well-adapted organic response. That is, whenever there is any order or regularity of behaviour, a particular response is possible only because it is related to other similar responses which have been serially organized, yet which operate, not simply as individual members coming one after another, but as a unitary mass. (S. 201)

Wahrnehmungen werden also zu kognitiven Konzepten, sog. Schemata zusammengefasst. Dieser Prozess nennt sich *Enkodierung* (Fiske & Taylor, 1991). Diese unbewussten kognitiven Strukturen und Prozesse liegen dem Wissen zugrunde (W. F. Brewer & Nakamura, 1984, S. 34). Erworben werden Schemata nach Kopp & Caspar (2017), indem Schemata ergänzt oder redundante Konfigurationen in neue Schemata übersetzt werden. Personen reagieren also auf Grundlage von Bestehendem. Dies führt im Sinne des *Status Quo Bias* zur Tendenz, in den eigenen Mustern zu verbleiben und sie zu rechtfertigen (Kahneman et al., 1991; Samuelson & Zeckhauser, 1988).

Der *Shooting Bias* verdeutlicht die Risiken von Schemata (Correll et al., 2002). Er wurde von Mekawi & Bresin (2015) in ihrer Metaanalyse von 42 Studien bestätigt: Demnach schießen Teilnehmende in Videospielen schneller und genauer auf bewaffnete Schwarze als auf bewaffnete Weiße (d_{av} = -.13, 95% KI);[2] auch wird länger gebraucht, um *nicht* auf unbewaffnete Schwarze zu schießen (d_{av} = .11, 95% *KI*). Der Effekt war unabhängig davon, ob die Teilnehmenden selbst schwarz oder weiß waren. Für Deutsche wurde der Effekt jüngst für arabisch-muslimische Personen repliziert (Essien et al., 2017).

Eine Gruppe von Schemata sind *Stereotype*. Lippmann (1922) definiert sie wie folgt:

> They are an ordered, more or less consistent picture of the world, to which our habits, our tastes, our capacities, our comforts and our hopes have adjusted themselves. They may not be a complete picture of the world, but they are a picture of a possible world to which we are adapted. In that world people and things have their well-known places, and do certain expected things. We feel at home there. We fit in. We are members. We know the way around. (S. 95)

Stereotype beschreiben also das Bild einer möglichen Welt, in der Personen sich orientiert und sicher fühlen. Diese Welt ist bekannt und vorhersehbar, worin auch der Grund liegt,

[1] An dieser Stelle bietet sich der Verweis auf die in der Delphi-Befragung referenzierte Theorie des *Konstruktivismus* an. Sie besagt vereinfacht, dass es keine objektive Wirklichkeit gibt und dass Erkenntnisse subjektiv konstruiert werden (Glasersfeld, 1997; Kraus, 2019; Watzlawick, 2006).

[2] Die Begriffe „Schwarze" und „Weiße" dienen der Beschreibung der sozialen Kategorien (Sow, 2018).

dass Stereotype so schwer zu ändern sind. Ihre Infragestellung oder Unterdrückung verunsichert und kann sie im Sinne des *Rebound-Effekts* sogar verstärken (Macrae et al., 1994). Atanasiu (2021, S. 177) zitiert den Autor Haruki Murakami: "Always remember that to argue, and win, is to break down the reality of the person you are arguing against. It's painful to lose your reality, so be kind, even if you are right."

Die Verzerrungen der Wahrnehmung beeinflussen die soziale Interaktion. *Priming* kann z. B. zur Folge haben, dass stereotype Erwartungen bestätigt werden, indem vorangegangene Reize implizite Gedächtnisinhalte aktivieren (Bermeitinger, 2017). Hinzu kommt, dass Stereotype selten hinterfragt werden müssen, da Personen eher Gruppen zugeordnet werden, wenn sie repräsentativ für diese Gruppe wahrgenommen werden (Kahneman & Tversky, 1972). Dabei reichen wenige Informationen aus, um ein Urteil zu bilden (Asch, 1946; Deese & Kaufman, 1957) und es wird von bekannten auf unbekannte Eigenschaften geschlossen (*Halo-Effekt*) (Thorndike, 1920). Als attraktiv und sympathisch wird wahrgenommen, wer der eigenen Person ähnelt (bei hohem Selbstwert) und einem häufig begegnet (Byrne, 1971; Keller et al., 1952; Luo, 2017; Moreland & Beach, 1992; Newcomb, 1961; Pelham et al., 2005). Die Einstellung gegenüber einer Person generalisiert dabei auf ihre gesamte Gruppe (Ranganath & Nosek, 2008).

Grundlegend beschreibt die *selektive Informationszuwendung* (*selective exposure)*, dass Personen eher wahrnehmen, was ihr eigenes Weltbild bestätigt und keine Dissonanz erzeugt; Widersprüchliches wird ausgeblendet (Fischer et al., 2018, S. 23). Der Bestätigungsfehler (*confirmation bias*) bezieht sich auf eine solche Bevorzugung kongruenter Informationen (Fischer & Greitemeyer, 2010; Michel & Peters, 2021; Nickerson, 1998). Bei einer Bestätigung von Informationen wird Dopamin ausgeschüttet (Broyd et al., 2017; Doll et al., 2011). Dies hat zur Folge, dass z. B. bei Internetrecherchen Informationen bevorzugt werden, die das eigene Weltbild bestätigen (Meppelink et al., 2019). „We listen to views that make us feel good, instead of ideas that make us think hard" (Grant, 2021, S. 4). Personen bestätigen zudem ihre Einstellungen, indem sie in der Position anderer Schwachstellen finden, aber für Schwachstellen in der eigenen Position blind sind (Mercier & Sperber, 2017, S. 73; Stanovich et al., 2013). Selbst objektive Daten werden angezweifelt (Gorman & Gorman, 2017; Sloman & Fernbach, 2017) und einmal getroffene Entscheidungen werden kaum verändert (*Inertia-Effect*) (J. Cohen et al., 1972). „Reconsidering something we believe deeply can threaten our identities, making it feel as we're losing a part of ourselves" (Grant, 2021, S. 4).

Im Kontext des Internets und anderer Medien spielen zudem die *Verfügbarkeitsheuristik* (*availability bias*) (Tversky & Kahneman, 1973) und der *Mere-Exposure Effekt* (Zajonc, 1968) eine Rolle. Die wiederholte Wahrnehmung von Informationen lässt sie bedeutsamer erscheinen und neutrale Informationen positiver. Algorithmen, die User immer mit den gleichen Informationen versorgen, tragen so zu Radikalisierung und Polarisierung bei (Airoldi et al., 2016; Arthurs et al., 2018; Bryant, 2020). Auch verstärken die sozialen Medien mit ihren Echokammern die Blasenbildung (Terren et al., 2021) und ihre Funktionsweise hat zur Folge, dass selbst kritisches Kommentieren negative Beiträge verbreitet. Hubbard (2018) bringt es in einem Tweet auf den Punkt:

> Hot Twitter tip from someone who worked there: every time you retweet or quote tweet someone you're angry with, it *helps* them. It disseminates their B.S. Hell for the ideas you deplore is silence. Have the discipline to give it to them.

Bei Spaltungs- und Bindungsdynamiken spielen darüber hinaus *Attributionen* eine Rolle. Bei Attributionen geht es um die Wahrnehmung, weshalb sich Personen wie verhalten (Heider, 1958, S. 79 ff.). Dabei unterlaufen *Attributionsfehler* (Pettigrew, 1979). Der *fundamentale Attributionsfehler* beschreibt, dass die Gründe für das Verhalten anderer eher in ihrer Person gesehen werden (Hall, 2020). Der *Akteur-Beobachter*-Effekt zeigt auf, dass das eigene Verhalten eher mit der Situation erklärt wird (E. E. Jones & Nisbett, 1987; Malle, 2006). Nach den *selbstwertdienlichen Attributionen* (*self serving bias)* werden Erfolge eher mit der eigenen Person und Misserfolge eher mit der Situation erklärt (Carver et al., 1980; Wang et al., 2017). Die Schuld haben also tendenziell die Anderen.

Personen neigen darüber hinaus dazu, für die eigenen Überzeugungen einen Konsens anzunehmen und die eigene Meinung auf andere zu übertragen (Mullen et al., 1985; Samuel et al., 2020). Weniger kompetente Personen überschätzen ihre eigene Kompetenz zudem eher und sind weniger dazu in der Lage, die Kompetenz anderer einzuschätzen (Kruger & Dunning, 1999). Grundlegend wissen Personen außerdem meist weniger über Sachverhalte, als ihnen bewusst ist, was politische Polarisierungen verstärkt (Fernbach et al., 2013). „As a rule, strong feelings about issues do not emerge from deep understanding" (Sloman & Fernbach, 2017, S. 172). Vereinfachende Lösungen werden so akzeptabel und sogar attraktiv, z. B. bezogen auf Sündenböcke oder Verschwörungstheorien.

Wahrnehmungsverzerrungen haben daher zur Folge, dass Personen dazu neigen, ihre eigenen Weltbilder bestätigt und sich im Recht zu sehen. Dies erschwert Wertschätzung, Empathie und Verständigung. Spaltungs- und Bindungsdynamiken werden gefestigt.

2.3 Einstellungen und ihre Änderung

Personen neigen dazu, sich ihrer Wahrnehmung nach im Recht zu fühlen. Wenn Einstellungen aufeinanderprallen, kann es daher zu Auseinandersetzungen kommen. Wenn sich Personen auseinandersetzen, kann sich – dem Wortsinn nach – die Distanz zwischen ihnen vergrößern. Im Folgenden wird aus diesem Grund betrachtet, was Einstellungen sind und wie sie sich verändern lassen.

Crano & Prislin (2006) definieren *Einstellungen* wie folgt:

> An attitude represents an evaluative integration of cognitions and affects experienced in relation to an object. Attitudes are the evaluative judgements that integrate and summarize these cognitive/affective reactions. These evaluative abstractions vary in strength, which in turn has implications for persistence, resistance, and attitude-behavior consistency. (S. 347)

Einstellungen drücken also aus, ob Personen etwas oder jemanden mögen. Nach dem *Multikomponentenmodell* gehen sie auf Antezedenzien und verbundene Überzeugungen, Gefühle und Verhaltensweisen zurück (Ostrom, 1969; Zanna & Rempel, 1988) und werden demnach gelernt, also z. B. über das *klassische Konditionieren* nach Pavlov (2015), das *operante Konditionieren* nach Skinner (1991) oder das *Lernen am Modell* (Bandura et al., 1979). Zudem spielen genetische Faktoren eine Rolle (Olson et al., 2001).

Nach Katz (1960, S. 192) haben Einstellungen vier Funktionen: (1) eine *adjustive Funktion* mit dem Ziel, die eigenen Vorteile zu maximieren, (2) eine *ego-verteidigende Funktion* zum Schutz vor internen Konflikten und externen Gefahren, (3) eine *wertausdrückende Funktion*, um die Identität zu wahren und ein positives Selbstkonzept zu entwickeln sowie (4) eine *Wissensfunktion*, um der Welt Klarheit und Kontinuität zu verleihen. Ob Einstellungen einer „Wahrheit“ gerecht werden, scheint nur eine sekundäre Rolle zu spielen. Pinkler (2013) bringt dies auf den Punkt:

> Beliefs have a social as well as an inferential function: they reflect commitments of loyalty and solidarity to one’s coalition. People are embraced or condemned according to their beliefs, so one function of the mind may be to hold beliefs that bring the belief-holder the greatest number of allies, protectors, or disciples, rather than beliefs that are most likely to be true. Religious and ideological beliefs are obvious examples. (S. 286)

Welche Einstellungen vertreten werden, hängt also wesentlich von ihrer sozialen Funktion ab. Dies gilt selbst für Impfungen, wie Gorman & Gorman (2017) in ihrem Buch „Denying to the Grave: Why We Will Ignore the Facts That Will Save Us“ beschreiben.

Wilson et al. (2000) unterscheiden in ihrem *Model of Dual Attitutes* zwischen expliziten und impliziten Einstellungen. Von *expliziten Einstellungen* ist die Rede, wenn Einstellungen

bewusst abgerufen werden. Dies erfordert Motivation und kognitive Kapazitäten (Wilson et al., 2000, S. 104). Explizite Einstellungen sind durch soziale Erwünschtheit und Selbstdarstellung verzerrt (Anderson, 2019; Rosenfeld et al., 2015) und Personen versuchen im Sinne Goffmans (1955) ihr Gesicht zu wahren (Schein, 2003, S. 30, 2009, S. 155). Gesichtsverlust kann z. B. drohen, wenn Einstellungen öffentlich abgewertet oder moralisch verurteilt werden.

Implizite Einstellungen haben einen unbekannten Ursprung, werden automatisch aktiviert und beeinflussen unkontrollierbare Reaktionen; sie sind also eine Art Standardmodus und laufen im Hintergrund ab (Ajzen & Fishbein, 2005; J. F. Dovidio et al., 1997; Wilson et al., 2000, S. 104). Nach Bem (1972) erfahren Personen deshalb häufig erst durch das eigene Verhalten, welche impliziten Einstellungen sie haben. Implizite und explizite Einstellungen korrelieren dabei nur schwach (Ajzen & Fishbein, 2005, S. 207) und bedürfen unterschiedlicher Messinstrumente: Explizite Einstellungen werden meist mit standarisierten Fragebögen gemessen (Tutić & Grehl, 2021, S. 395), implizite z. B. mit dem *impliziten Assoziationstest* (*IAT*) (Greenwald et al., 1998). *Implizite Einstellungen* gegenüber Personen generalisieren umgehend auf ihre Gruppen, *explizite Eistellungen* brauchen Zeit (Ranganath & Nosek, 2008). Am Stärksten generalisieren negative und extreme Einstellungen (Shook et al., 2007).

Da Einstellungen gelernt werden, können sie auch umgelernt werden. *Die Theorie der kognitiven Dissonanz* nach Festinger (1957) erklärt, dass Personen ihre Einstellung ändern, um kognitive Dissonanzen aufzulösen (Tomita & Rivers, 2021). Dissonanzen entstehen, wenn zwei Kognitionen gleichzeitig gehalten werden, die psychologisch inkonsistent sind (Aronson, 1969).[3] Auch Argumente können kognitive Dissonanzen auslösen. Die Wahrscheinlichkeit einer nachhaltigen Einstellungsänderung steigt, wenn die Qualität der Argumente hoch ist und sie von den Personen bewusst geprüft werden, wobei eine bewusste Prüfung erfolgt, wenn das Thema für Personen relevant ist (die Motivation hoch) und die kognitiven Fähigkeiten für eine bewusste Prüfung vorhanden sind (Petty et al., 1981; Petty & Cacioppo, 1986). Das wiederholte Vortragen von Botschaften kann zu einem verstärkenden Effekt in die Richtung der Argumente führen, aber nur, wenn die Motivation hoch ist (Claypool et al., 2004). Bei irrelevanten Themen gewinnt die zuerkannte Expertise der Quelle an Bedeutung (Petty et al., 1981).

[3] In der Delphi-Befragung werden Abwehrmechanismen erwähnt. Auch mit ihrer Hilfe werden „miteinander in Konflikt stehende psychische Tendenzen (Möller et al., 2018, S. 256) bewältigt.

Die Distanz zwischen den Einstellungen von Personen hat einen Einfluss darauf, mit welcher Wahrscheinlichkeit sie sich beeinflussen. Am Wenigsten lernen Personen mit gleichen oder gegensätzlichen Einstellungen voneinander, während Personen, die sich gering in ihren Einstellungen unterscheiden, am meisten voneinander lernen (De Dreu, 2006; Scholl & Kunert, 2018, S. 268).

Einstellungen weisen über die intrapsychischen Prozesse hinaus. In den folgenden Kapiteln wird auf die Beziehung zwischen dem Selbst und Gruppen eingegangen.

3 Die Unseren: Intragruppale Prozesse

Spaltungs- und Bindungsdynamiken finden zwischen Personen und ihren Gruppen statt. Tajfel & Turner (2004) definieren *Gruppen* wie folgt:

> We can conceptualize a group (…) as a collection of individuals who perceive themselves to be members of the same social category, share some emotional involvement in this common definition of themselves, and achieve some degree of social consensus about the evaluation of their group and of their membership in it. (S. 283)

Wesentlich für Gruppen ist also ein Gefühl von Zugehörigkeit. Gruppen, denen sich Personen zugehörig fühlen, werden *Eigengruppen* (*ingroups*) genannt. Außerdem gibt es – ähnlich dem Selbstkonzept und Selbstwert – eine *Gruppendefinition* und ein *Gruppenwert*. Verhalten zum Schutz und der Aufwertung des Gruppenwerts lässt sich als *Gruppenverhalten* bezeichnen (Sherif, 2006; Tajfel & Turner, 2004).

Im Folgenden werden die intragruppalen Prozesse in den Blick genommen. Kapitel 3.1 fasst zusammen, weshalb Gruppen für Personen wichtig sind. Kapitel 3.2 widmet sich dem Phänomen, dass Eigengruppenmitglieder begünstigt werden. Kapitel 3.3 betrachtet Gruppenmeinungen und ihre Tendenz zur Polarisierung. Kapitel 3.4 befasst sich mit dem Einfluss von Autoritäten sowie dem Autoritarismus als Persönlichkeitsneigung.

3.1 Die Eigengruppe und ihre Funktion

Der Nutzen von Gruppen ist vielfältig. Grundlegend bieten sie Schutz (Wilder et al., 2017). Gleichzeitig sind ihre sozialen Beziehungen eine wesentliche Quelle von Zufriedenheit, Wohlbefinden und Produktivität (Argyle, 2002; Berscheid & Reis, 1998; Myers & Diener, 1995; Reis et al., 2013). Zudem hängen sie mit körperlicher Gesundheit und Lebenserwartung zusammen (Berkman & Syme, 1979; Compare et al., 2013). Der Wert von Gruppen wird außerdem deutlich im Kontext menschlicher Grundbedürfnisse (Williams,

2001, S. 245): Eigengruppen gehen mit sozialer Unterstützung einher (Coan et al., 2006; S. Cohen & Wills, 1985) und befriedigen daher die Bedürfnisse nach (1) Zugehörigkeit (Baumeister & Leary, 1995), (2) Kontrollierbarkeit (E. A. Skinner, 1996), (3) Selbstwertschutz (Steele, 1988) und (4) einer bewältigten Angst vor dem Tod (Greenberg et al., 1986; Solomon et al., 2004).

Vor diesem Hintergrund wird deutlich, weshalb *sozialer Ausschluss* für Personen eine starke Bedrohung darstellt. Er beschädigt Zufriedenheit, Wohlbefinden und Gesundheit, kann zu einer Identitätskrise führen und den Selbstwert schwer verletzen (Langford et al., 1997; Williams, 2001, S. 245). Twenge et al. (2007) beobachten, dass sozialer Ausschluss in der Folge prosoziales Verhalten reduziert. Die Auswirkungen sind dabei abhängig vom Selbstwert: Personen mit einem niedrigen Selbstwert grenzen andere eher aus, um sich selbst vor Bedrohungen zu schützen (Sommer et al., 2001).

Zusammenfassend sind Personen auf Gruppen angewiesen und haben ein großes Interesse, sozialen Ausschluss zu verhindern. Da Zugehörigkeiten zu Gruppen häufig an bestimmte Einstellungen geknüpft sind, kann ihre Änderung also schwere Folgen haben.

3.2 Eigengruppenbegünstigung im Dienst des Selbstwerts

Die *Theorie der sozialen Identität* von Tajful & Turner (2004) argumentiert, dass die Identität von Eigengruppen in das Selbstkonzept integriert wird. Da der Selbstwert die Bewertung des Selbstkonzeptes darstellt und Personen bestrebt sind, ihren Selbstwert aufzuwerten (Kapitel 2.1), streben sie nach der Aufwertung des Gruppenwertes. Im Verständnis der *Selbstwertgefühlhypothese* dient auch die Begünstigung von Eigengruppenmitgliedern somit letztlich der Aufwertung des Selbstwertes, da Eigengruppen von *positiven Interdependenzen* und *Reziprozitätserwartungen* geprägt sind (L. Gaertner & Insko, 2000; Oakes & Turner, 1980; Stroebe et al., 2005).

Die Begünstigung der Eigengruppe wird zudem mit dem Wissen um die eigene Endlichkeit (*Mortalitätssalienz*) erklärt; William James nannte dieses Wissen „The worm at the core“ (Solomon et al., 2015). Nach der *Terror-Management-Theorie* (Greenberg et al., 1997; Solomon et al., 2004) kann diese existenzielle Angst überwunden werden, indem Personen an ein sinnvolles Konzept von Realität glauben und nach den Wertestandards dieses Weltbildes leben. Im Gegenzug wird das Weltbild verteidigt (Solomon et al., 2004, S. 20). Lifton (1979) beschrieb mit dem Begriff *symbolic immortality*, dass das Selbst durch die Zugehörigkeit zu einer Gruppe aufgrund der *Gruppenkontinuität* transzendiert wird

(Vigilant & Williamson, 2003). Entsprechend bedrohlich wirkt es, wenn die Eigengruppe bedroht wird, z. B. durch die Zerstörung ihrer Symbole.[4]

Die *Theorie der Identitätsfusion* (Swann et al., 2009, 2012) entwirft, dass individuelle und soziale Identität verschwimmen können; es dominiert dann ein Gefühl des Eins-Seins mit der Gruppe. Der Prozess der Aufgabe der persönlichen Identität wird *Depersonalisierung* genannt (Six, 2017). Besonders intensiv findet Identitätsfusion in kleinen Gruppen mit starken Bindungen statt wie z. B. in Familien oder Teams (*local fusion*), dennoch können auch in großen Kollektiven wie politischen Bewegungen Identitäten fusionieren (*extended fusion*) (Swann et al., 2009, 2012). Identitätsfusion sagt extremes Eigengruppenverhalten vorher (Swann et al., 2014; Whitehouse et al., 2014). Zudem streiten fusionierte Personen eher das Fehlverhalten anderer Eigengruppenmitgliedern ab (Besta et al., 2014). Nach Gómez & Vásquez (2015) ziehen die starken Bindungen und das Gefühl des Eins-Seins die Mitglieder dabei immer stärker in die Gruppe. Eine Bedrohung der Gruppe wird als Bedrohung der eigenen Person wahrgenommen.

Eine Ausnahme von der Eigengruppenbegünstigung stellt der sogenannte *Effekt des schwarzen Schafes* (*Black Sheep Effect*) nach Marques & Paez (1994) dar: Er bezeichnet das Phänomen, dass unsympathische Mitglieder der Eigengruppe negativer beurteilt werden als unsympathische Mitglieder von Fremdgruppen. Auch dieses Phänomen lässt sich mit dem Selbstwert erklären: Unsympathische Eigengruppenmitglieder bedrohen den Wert der Gruppe und somit auch den Selbstwert.

Die Begünstigung von Eigengruppenmitgliedern dient also im Wesentlichen dem Schutz und der Aufwertung des Selbstwertes sowie der Überwindung von Ängsten. Mit der Identifikation steigen die Abhängigkeit und die Bereitschaft, sich für die Gruppe zu opfern.

3.3 Extreme Gruppenmeinungen

Gruppen haben die Tendenz zur *Gruppenpolarisierung*: Gruppenmeinungen neigen dazu, extremer auszufallen als die Meinungen der einzelnen Mitglieder – und zwar in Richtung der durchschnittlichen Meinung (Brown, 1986; Moscovici & Zavalloni, 1969). Deutlich wird dies z. B. bei Verschwörungstheorien (Sunstein & Vermeule, 2009).

[4] Die *Terror-Management-Theorie* wurde durch Beckers (1997) „The Denial of Death“ beeinflusst. Demnach hat sich Zivilisation als Abwehr der Sterblichkeit herausgebildet und versucht, sie durch Transzendierung des symbolischen Selbst zu überwinden. Beide sind in der Delphi-Befragung erwähnt.

Die *Theorie der persuasiven Argumente* erklärt Gruppenpolarisierung damit, dass Argumente in Richtung der Gruppenmeinung überzeugender wahrgenommen werden (Burnstein et al., 1973). Darüber hinaus werden Auffassungen, die im Gruppenkontext wiederholt dargeboten werden, positiver bewertet (Brauer et al., 1995). Eine weitere Erklärung für die Gruppenpolarisierung bietet die *Theorie des sozialen Vergleichs* (Festinger, 1954): Gruppenmitglieder wollen demnach soziale Anerkennung und passen ihre Meinung im Vergleich zu anderen an (Goethals & Zanna, 1979; Myers, 1978). Die *Selbstkategorisierungstheorie* ergänzt, dass bereits der Prozess der Mitgliedschaftsdefinition das Einnehmen extremerer Positionen mit sich bringt, um Mitgliedschaft und Gruppendistinktheit im Intergruppenkontext zu betonen (J. C. Turner, 1988). Personen werden zu prototypischen Gruppenmitgliedern. In einer Metaanalyse von 21 Artikeln kommt Isenberg (1986) zu dem Schluss, dass die Theorie der persuasiven Argumente einen größeren Einfluss hat als die Theorie des sozialen Vergleichs.[5]

Personen haben also die Tendenz, extremere Positionen einzunehmen, wenn der Gruppenkontext salient ist. Bei Gesprächen spielt daher das Setting eine Rolle.

3.4 Autoritäten und autoritaristische Persönlichkeiten

Extremes Gruppenverhalten wird aber nicht nur durch eine hohe Identifizierung begünstigt. Allein die Präsenz von Autoritäten reicht aus. Milgram (1963) zeigte mit seinen Experimenten, mit welcher Leichtigkeit Personen zu Gräueltaten in der Lage sind, vor allem wenn es sich um graduelles Voranschreiten hin zu destruktivem Gehorsam handelt (Blass, 2000; Darley, 1992; Kelman & Hamilton, 1989; A. G. Miller et al., 1995).[6]

Es gibt Persönlichkeiten, die eher dazu neigen, sich Autoritäten zu unterwerfen (Adorno et al., 1950). Dieser sog. *Autoritarismus* stellt dabei einen starken Prädiktor für negative Einstellungen gegenüber Fremdgruppen dar (Pettigrew, 2016, S. 16) wie z. B. die Ablehnung von einwandernden Personen (Cohrs & Stelzl, 2010). Nach Altemeyer (1996, S. 6) haben autoritaristische Persönlichkeiten zudem die Tendenzen, Abweichlern der

[5] Die in der Delphi-Befragung genannte *Groupthink*-Theorie nach Janis (1982) beschreibt einen defizitären Entscheidungsprozess in Gruppen mit hoher Kohäsion. Sie wird zwar vereinzelt unterstützt (Esser & Lindoerfer, 1989), konnte aber weitestgehend nicht repliziert werden (Aldag & Fuller, 1993; Choi & Kim, 1999; Leana, 1985; McCauley, 1989; M. E. Turner et al., 1992; M. E. Turner & Pratkanis, 1998).

[6] In der Delphi-Befragung wurde in diesem Zusammenhang auf das Werk von Hannah Arendt (2020) verwiesen, die im Jahre 1963 über den Prozess des SS-Obersturmbannführers Eichmann berichtete.

Eigengruppe mit Aggressivität zu begegnen und sich an die Konventionen zu halten. Sie haben die Überzeugung, dass die Welt ein gefährlicher Ort ist (Duckitt et al., 2002).

Sibley & Duckitt (2008) bestätigen in ihrer Metaanalyse von 71 Studien mit n = 22,068, dass Autoritarismus signifikant negativ mit Offenheit (r = -.36) und positiv mit Gewissenhaftigkeit (r = .15) korreliert. Einige Studien finden Hinweise darauf, dass Autoritarismus mit dem unsicher-vermeidenden Bindungstyp nach Ainsworth et al. (2015; 1979) zusammenhängt (Carvallo & Gabriel, 2006; Hopf, 1993; Pettigrew, 2016). Dies wäre eine Erklärung dafür, weshalb Autoritarismus vererbt (Ludeke & Krueger, 2013; McCourt et al., 1999) und von den Eltern übernommen wird (Pettigrew, 2016, S. 5; Rholes et al., 2006). Darüber hinaus wird Autoritarismus in lebenslangen Sozialisationsprozessen entwickelt (Hadjar & Boehnke, 2017; Schnelle et al., 2021).

Die Zugehörigkeit zu Gruppen ist also von großer Bedeutung. Sozialer Ausschluss wirkt entsprechend bedrohlich. Da die Gruppenidentität eng mit dem Selbstwert verbunden ist, sind Personen bestrebt, ihre Gruppen aufzuwerten. Eine Möglichkeit, um dies zu tun, ist die Begünstigung anderer Eigengruppenmitglieder. Gruppen polarisieren zudem Meinungen und können zu extremem Verhalten führen. Personen mit einer Neigung zum Autoritarismus haben eher negative Einstellungen gegenüber Fremdgruppen und um diese wird es im folgenden Kapitel gehen.

4 Die Anderen: Intergruppale Prozesse

Fremdgruppen sind Gruppen, denen sich Personen nicht zugehörig fühlen. Im Sinne des *Ethnozentrismus* werden Fremdgruppen dabei im Verhältnis zur Eigengruppe beurteilt (Schneckender, 1992, S. 156; Sumner, 1906, S. 13). Bei der Beurteilung kommt es zu *Akzentuierungseffekten* (Corneille et al., 2002): Unterschiede zwischen Gruppen sowie Ähnlichkeiten innerhalb von Gruppen werden übertrieben. Diese *Übergeneralisierung* (Brigham, 1971; Judd et al., 1991) führt zum *Fremdgruppenhomogenitätseffekt*: Mitglieder der Eigengruppe werden als Individuen wahrgenommen, während die Fremdgruppe homogen und ohne Subgruppen erscheint (Judd et al., 1991; Park et al., 1992; Park & Rothbart, 1982; Rubin & Badea, 2012).

Kapitel 4.1 erklärt, weshalb Fremdgruppen abgewertet werden. Kapitel 4.2 nimmt Vorurteile als Mittel der Abwertung in den Blick. Kapitel 4.3 beschreibt die Soziale Dominanzorientierung als weitere relevante Persönlichkeitsneigung zur Vorhersage von

Vorurteilen. Kapitel 4.4 beleuchtet die Auswirkungen von Vorurteilen. Kapitel 4.5 fasst zusammen, wie Vorurteile abgebaut werden können.

4.1 Fremdgruppenabwertung im Dienst des Selbstwerts

Die *Theorie der sozialen Identität* nach Tajfel & Turner (1979) erklärt nicht nur, weshalb Mitglieder der Eigengruppe begünstigt werden (Kapitel 3.2), sondern auch, weshalb Mitglieder von Fremdgruppen abgewertet werden. Demnach wird eine positive Gruppenidentität erlangt, indem die Eigengruppe mit Fremdgruppen verglichen (Hunter et al., 2007) und mittels *positiver Differenzierung* von ihnen abgrenzt wird (Ullrich et al., 2011, S. 271). Bei diesen Vergleichen wird der *größtmögliche Gruppenunterschied* angestrebt, nicht etwa der größtmögliche Gewinn für die Eigengruppe (Diehl, 1990, S. 288; Mummendey & Otten, 1998; Tajfel et al., 1971). Solche Vergleiche sind allerdings durch die soziale Realität beschränkt. Wenn eine Gruppe es wegen ihres sozialen Status nicht gerechtfertigt findet, sich auf bestimmten Dimensionen positiv zu differenzieren, werden alternative Vergleichsdimensionen gewählt (Mullen et al., 1992; Wagner et al., 1986). Tajful & Turner (2004, S. 287) nennen dies *soziale Kreativität*. Zudem konnten Tajfel & Turner (1979) nachweisen, dass eine beliebige, minimale Zuordnung zu Gruppen ausreicht, um Fremdgruppenabwertung auszulösen (Tajfel, 1970; Tajfel et al., 1971).

Wie stark Fremdgruppen abgewertet werden, hängt mit dem Gefühl kollektiver Bedrohung zusammen (Hunter et al., 2007). Stephan & Stephan (2000) beschreiben in ihrer *Integrated Threat Theory* solche Bedrohungen und Riek et al. (2006, S. 349) haben diese Bedrohungen in ihrer Metaanalyse mit 96 Stichproben getestet. Sie identifizieren fünf zentrale Bedrohungen: (1) realistische Bedrohungen, (2) symbolische Bedrohungen, (3) die Angst vor Fremdgruppen z. B. wegen Krankheiten (Faulkner et al., 2004), (4) negative Stereotype sowie (5) die Bedrohung des Gruppenwertes.

Eine realistische Bedrohungen stellt Sherif (1966) mit der Konkurrenz um knappe Ressourcen dar (*Theorie des realistischen Gruppenkonflikts)*. Ressourcen sind demnach z. B. Arbeitsplätze, Wohnraum und Energie. Die Ressourcen müssen dabei nicht objektiv knapp sein. Auch subjektive Gefühle von Benachteiligung reichen aus, um sich bedroht zu fühlen (Festinger, 1954). Gesprochen wird von *relativer Deprivation* (*RD*) (Crosby, 1976; Pettigrew, 2016; Runciman, 1966; H. J. Smith et al., 2012). RD konnte im Feld repliziert werden, z. B. bei Ostdeutschen nach der Wiedervereinigung (Mummendey et al., 1999) oder bei der Wählerschaft rechtsextremer Parteien (Urbanska & Guimond, 2022). Smith et al.

(2012) bestätigen in ihrer Metaanalyse den Zusammenhang von RD und Vorurteilen: Die Analyse von 70 „optimalen“ Tests ergibt eine durchschnittliche Effektgröße von $r = .23$. Als Moderator fungiert die Überzeugung, dass der Status Quo legitim ist (*system-justifying beliefs*) (Osborne & Sibley, 2013).

Fremdgruppenabwertung ist eher bei Minderheiten zu beobachten. Brewer (1991) gibt mit der *Theorie der Sozialen Distinktheit* eine Begründung: Identifikationsprozesse in Gruppen sind demnach als Versöhnung der gegensätzlichen Bedürfnisse nach Zugehörigkeit und Einzigartigkeit zu verstehen. Die Loyalität mit der Gruppe ist bei der Erfüllung beider Bedürfnisse am größten (Leonardelli & Loyd, 2016). Kleinere Gruppen und Minderheiten machen dies eher möglich, was zu einer höheren Identifikation führt. Daher beschreiben sich die Mitglieder von Minderheiten auch eher mit den Charakteristiken ihrer Gruppe (Leonardelli et al., 2010, S. 71), selbst wenn die Gruppe aufgrund ihrer Identität stigmatisiert wird (White & Langer, 1999). Wegen der höheren Identifikation kommt der *Gruppendistinktheit* eine große Bedeutung zu (Ellemers et al., 2002, S. 177; Jetten et al., 2004). Assimilierungen durch Mehrheiten stellen daher eine große Bedrohung dar (Leonardelli & Brewer, 2001; Mehra et al., 1998). Anfeindungen zwischen Minderheiten dienen nicht selten der Betonung ihrer Distinktheit (White et al., 2006).

Die Abwertung von Fremdgruppen zielt also häufig darauf ab, die Eigengruppe im Vergleich positiv abzugrenzen. Das wertet die soziale Identität und somit den Selbstwert auf. Im Angesicht von Bedrohungen werden Fremdgruppen eher abgewertet. Da Minderheiten sich eher bedroht fühlen, neigen ihre Mitglieder auch eher zu Abwertungen.

4.2 Vorurteile als Mittel zur Fremdgruppenabwertung

Die Abwertung von Fremdgruppen erfolgt mithilfe von Vorurteile. Dabei handelt es sich um negative Einstellungen gegenüber Fremdgruppen und ihre Mitglieder. Wie jede Einstellung haben auch Vorurteile drei Komponenten: (1) kognitiv, (2) affektiv und (3) verhaltensbezogen (Ostrom, 1969). Bei der kognitiven Komponente handelt es sich um *Stereotype* (Correll et al., 2010), bei der verhaltensbezogene Komponente um *Diskriminierung* (Scherr et al., 2017, S. ix) [7]. Entsprechend können Vorurteile als affektive Reaktion verstanden werden (Correll et al., 2010; J. F. Dovidio et al., 2005; Fiske, 1998).

[7] Diskriminierung ist zudem zu begreifen als „komplexes soziales Phänomen, das auch auf historisch gewordene soziale Verhältnisse, auf institutionell verfestigte Erwartungen und Routinen, organisatorische Strukturen und Praktiken sowie auf Diskurse und Ideologien verweist“ (Scherr et al., 2017).

In ihrer Metanalyse von 70 Studien mit n = 13.720 konnten Cowling et al. (2019) einen geringen, aber signifikanten Zusammenhang von Vorurteilen mit Männlichkeit, Religiosität, nationaler Identifizierung, Konservatismus sowie negativ mit Bildung nachweisen. Sibley & Duckitt (2008) fanden in ihrer Metaanalyse von 71 Studien mit n = 22,068 einen negativen Zusammenhang mit den Big-Five-Persönlichkeitsdimensionen Offenheit (r = -.30) und Verträglichkeit (r = -.22). Die stärksten Prädiktoren für Vorurteile sind SDO (Kapitel 4.3) und Autoritarismus (Kapitel 3.4) (Asbrock et al., 2010; Çetiner & Van Assche, 2021; Osborne et al., 2021; Pettigrew, 2016). Gefolgt werden sie nach Pettigrew (2016, S. 16) von RD (Kapitel 4.1) sowie negativ von Intergruppenkontakt (Kapitel 4.5). Aufgrund der hohen Korrelationen zwischen negativen Einstellungen gegenüber Fremdgruppen schlägt Heitmeyer (2005) den generalisierten Faktor *gruppenbezogene Menschenfeindlichkeit* vor. Vorurteile haben daher wenig mit den Fremdgruppen zu tun und mehr mit den Personen, die Vorurteile haben.

4.3 Soziale Dominanzorientierung

Ein starker Prädiktor für Vorurteile ist die *Soziale Dominanzorientierung* (*SDO*) (Pettigrew, 2016, S. 16). Dabei handelt es sich um die Neigung, Ungleichheiten zwischen Gruppen zu bevorzugen und andere Gruppen unterwerfen zu wollen (Duckitt et al., 2002; Pratto et al., 1994). Jost & Thompson (2000) sehen einen Zusammenhang mit einer harten Gesinnung sowie dem Glauben, dass die Welt ein umkämpfter Dschungel ist.

Pratto et al. (1994) konnten in ihrer Analyse von 13 Stichproben[8] bestätigen, dass Männer eher zu SDO neigen und dass Personen mit einer hohen SDO eher hierarchiebetonende Rollen suchen (Haley & Sidanius, 2005). Nach der o. g. Analyse korreliert SDO signifikant mit Dimensionen wie Rassismus gegenüber Schwarzen, Nationalismus, Sexismus, Patriotismus und Militärprogrammen sowie negativ mit Empathie, Gemeinschaft, Toleranz und Altruismus. Zudem konnten Sibley & Duckitt (2008) in ihrer Metaanalyse von 71 Studien mit n = 22,068 einen negativen Zusammenhang mit den Big-Five-Persönlichkeitsdimensionen Verträglichkeit (r = -.29) und Offenheit (r = -.16) nachweisen.

Es wird davon ausgegangen, dass ähnlich der Autoritarismusneigung auch SDO von den Eltern an ihre Kinder weitergegeben und in Sozialisationsprozessen entwickelt wird (Duriez et al., 2008; Duriez & Soenens, 2009). Ekehammer et al. (2004) finden in ihrer Studie mit

[8] Die Werte gehen nicht auf alle 13 Stichproben der Untersuchungen von Pratto et al. (1994) zurück, sondern jeweils auf eine unterschiedliche Anzahl an Stichproben von mindestens 3.

$N = 183$ eine signifikante Korrelation zwischen SDO und Autoritarismus ($r = 0.52$, $p < .001$). Nach Roccato & Ricolfi (2005) kann die Korrelation aber je nach Kontext auch null oder negativ sein, weshalb es sich um diskriminante Konstrukte handelt. Zudem ist die Motivation zur Fremdgruppenabwertung eine andere: Personen mit SDO wollen sich gegen andere Gruppe durchsetzen, autoritaristische Persönlichkeiten bewältigen mithilfe der Neigung Bedrohungen (Duriez & Soenens, 2009).

4.4 Vorurteile und ihre Folgen

Vorurteile bezeichnen die Abwertung von Personen und ihrer Gruppen. Zur Bewältigung von Vorurteilen sind Betroffene daher auf Strategien der Selbstwertregulation angewiesen, was wiederum zur Abwertung von Fremdgruppen führen kann, bis die Konflikte orientiert an dem Phasenmodell nach Glasl (1980, 2013) eskalieren. Davon abgesehen sind Betroffene Stress ausgesetzt, der zu emotionalen, kognitiven, biologischen und verhaltensbezogenen Reaktionen führt (Berger & Sarnyai, 2015; Branscombe et al., 1999; C. T. Miller & Kaiser, 2001). In einer Metanalyse mit $N = 144.246$ können Schmitt et al. (2014) die negativen Effekte wahrgenommener Diskriminierung auf das psychologische Wohlbefinden nachweisen ($r = -.23$); allerdings fällt der Effekt wesentlich stärker aus für benachteiligte Gruppen ($r = -.24$) als für privilegierte Gruppen ($r = -.10$).

Dennoch führen Vorurteile nicht in jedem Fall zu einer Bedrohung des Selbstwertes von betroffenen Personen. Es muss unterschieden werden in objektiv und subjektiv wahrgenommene Diskriminierung (Taylor et al., 1994). Personen bewältigen Stress unterschiedlich (Lazarus, 2006). Major et al. (2003, S. 86 ff.) berücksichtigen dies in ihrem *transaktionalen Modell*. Als moderierende Faktoren identifizieren sie (1) die gefühlte Bedrohung der persönlichen Identität, (2) die Möglichkeit, offensichtliche Diskriminierung extern zu attribuieren, (3) die Identifikation mit der Gruppe, (4) Optimismus, (5) der Glaube an legitimierende Ideologien und (6) der Gruppenstatus. Diese Faktoren stellen Zugänge dar, um den Stress, der durch Vorurteile ausgelöst wird, besser bewältigen zu können.

4.5 Der Abbau von Vorurteilen

Der zuverlässigste Prädiktor für eine geringe Ausprägung von Vorurteilen ist der von Allport (1954) beschriebene *Intergruppenkontakt* (Hodson & Hewstone, 2013; N. Miller & Brewer, 1984; Pettigrew, 2016; Wright et al., 2004). Pettigrew & Tropp (2011) konnten in ihrer Metaanalyse von 515 Studien mit mehr als $N = 250.000$ einen durchschnittlichen

Effekt von $r = -.21$ (Cohens $d = 0.43$) nachweisen (Pettigrew, 2016, S. 13); bei den gründlicheren der Studien lag der Effekt bei $r = -.33$ (Pettigrew & Tropp, 2008, S. 922). Dies wurde in nachfolgenden Querschnittsstudien bestätigt (Paluck et al., 2019). Auch Längsschnittstudien unterstützen den Zusammenhang und weisen darauf hin, dass ein Abbau von Vorurteilen wiederum Intergruppenkontakte begünstigt (Binder et al., 2009; Christ et al., 2010; Eller & Abrams, 2004; Levin et al., 2003; Sidanius et al., 2010).

Allport (1954) spezifiziert, dass Intergruppenkontakt vier Bedingungen erfüllen sollte, um Vorurteile wirksam abzubauen: (1) gleicher Status der Personen (M. B. Brewer & Kramer, 1985; Clore et al., 1978), (2) gemeinsame, übergeordnete Ziele (Chu & Griffey, 1985; Scacco & Warren, 2018; Sherif, 1958, 1966; Worchel et al., 1977), (3) Intergruppenkooperation (Bettencourt et al., 1992; Johnson et al., 1984) sowie (4) ein soziales Klima, das den Abbau von Vorurteilen unterstützt (Gómez & Huici, 2008; Sechrist & Stangor, 2001). Pettigrew & Tropp (2006) weisen in ihrer Metaanalyse nach, dass diese Bedingungen den Abbau von Vorurteilen zwar begünstigen, aber keine Voraussetzung dafür darstellen. In der Sozialpädagogik ist in diesem Kontext von „the common third" (Ruch et al., 2017) die Rede: einem gemeinsamen Dritten. Beispiele dafür sind Musik (Harwood, 2017; Miranda & Gaudreau, 2020), Sport (Peachey et al., 2015; Schulenkorf & Sherry, 2021) oder Storytelling (Chongruksa et al., 2010; Husnu et al., 2018).

Das Wirksame an Intergruppenkontakt ist nach Pettigrew & Tropp (2008) weniger das Wissen über die Fremdgruppe ($Z = -3.64$, $p > .001$), sondern vor allem die verminderte Angst vor der Fremdgruppe ($Z = -13.44$, $p > .0001$) und die erhöhte Empathie und Perspektivübernahme ($Z = -9.87$, $p > .0001$). Nach Gaertner et al. (2000) liegen ihm soziale Kategorisierungsprozesse zugrunde: (1) *Dekategorisierung*: Mitglieder werden als Individuen wahrgenommen, die Gruppengrenzen verlieren an Salienz (M. B. Brewer & Miller, 1984; Pettigrew, 1998), (2) *Rekategorisierung*: Eine neue, übergeordnete Kategorie wird gebildet, die Anderen werden zu den Unseren (J. F. Dovidio et al., 2010; S. L. Gaertner et al., 1993) und (3) *Gegenseitige Differenzierung*: Die Distinktheit der Gruppen wird im Kontext kooperativer Interdependenz betont (Deschamps & Brown, 1983; Hornsey & Hogg, 2000).

Da Einstellungen gegenüber einzelnen Personen auf ihre Gruppen generalisieren, führt Intergruppenkontakt zum Abbau von Vorurteilen gegenüber der ganzen Fremdgruppe (Pettigrew, 2016, S. 14). Gesprochen wird von dem *primary transfer effect (Pettigrew, 2009)*. Er wirkt besonders, wenn beim Kontakt die Gruppenidentität salient ist (Brown &

Hewstone, 2005) und das Mitglied als repräsentativ für die Gruppe wahrgenommen wird (Rothbart & John, 1985). Der Effekt wurde bei diversen Gruppen beobachtet (Pettigrew, 2016, S. 14), z. B. bezogen auf obdachlose Menschen (Lee et al., 2004) oder Menschen unterschiedlichen Alters (Caspi, 1984). Bezogen auf Mehrheiten ist der Effekt dabei stärker als auf Minderheiten. Den kleinsten Effekt fanden Tropp & Pettigrew (2005) bezogen auf Menschen mit seelischer und körperlicher Behinderung.

Intergruppenkontakt ist nicht auf persönliche Kontakte wie *Intergruppenfreundschaften* (K. Davies et al., 2011; Hodson et al., 2009) beschränkt. Vorurteile werden sogar abgebaut, wenn es lediglich zu einem *stellvertretenden Kontakt* kommt, also wenn nicht die Person selber den Kontakt hat, sondern ein anderes Eigengruppenmitglied (Wright et al., 1997). Weiter wirkt Kontakt sogar ohne mittelnde Personen, z. B. über das Fernsehen (Fujioka, 1999; Graves, 1999; Schiappa et al., 2006), Massenmedien (Herek & Capitanio, 1997; Schiappa et al., 2005), Geschichten (Moyer-Gusé et al., 2019) oder mithilfe von Imagination (R. N. Turner et al., 2007; Vezzali et al., 2012). Der größte Effekt von stellvertretendem Kontakt ist bei Personen mit wenigen Kontakten zur Fremdgruppe zu beobachten (Christ et al., 2010). Medial vermittelter und imaginierter Kontakt haben zudem den Vorteil, nicht öffentlich sein zu müssen und so vor Gesichtsverlust zu bewahren.

Negative Einstellungen gegenüber Fremdgruppen gehen miteinander einher (Kapitel 4.2). Der *Secondary Transfer Effect* (Pettigrew, 2009) beschreibt im Umkehrschluss, dass auch einzelne Intergruppenkontakte auf andere Fremdgruppen wirken (Lolliot et al., 2013). Dies trifft besonders auf Personen mit einer niedrigen SDO zu (Schmid et al., 2012). Auch bei autoritaristischen Persönlichkeiten kann Intergruppenkontakt Vorurteile reduzieren (Hodson et al., 2009). Pettigrew (2016, S. 7) weist allerdings auf die Herausforderung hin, autoritaristische Persönlichkeiten zu Intergruppenkontakt zu motivieren.

Die Wirksamkeit von *Interventionen* auf Grundlage des Intergruppenkontakts konnte durch Lemmer & Wagner (2015) in ihrer Metaanalyse mit insgesamt $n = 11.371$ in Bezug auf persönliche und stellvertretende Kontakte bestätigt werden. Dennoch haben nicht alle Interventionen den erwünschten Effekt: Wenn Personen in Trainings z. B. gesagt bekommen, was sie zu tun haben, können solche Trainings Stereotype und negative Überzeugungen sogar noch verstärken (Caleo & Heilman, 2019; Dobbin & Kalev, 2018). Grund dafür sind u. a. Bedrohungen des Selbstwertes (Kapitel 2.1), Verunsicherungen von Weltbildern (Kapitel 2.2) sowie die soziale Funktion von Einstellungen (Kapitel 2.3).

Eine Strategie zur Begünstigung von Intergruppenkontakten ist die Förderung der Big-Five-Persönlichkeitsdimension *Offenheit* (Hotchin & West, 2022; Jackson & Poulsen, 2005). Offenheit macht zudem wahrscheinlicher, dass Personen von dem Kontakt profitieren (Danckert et al., 2017) und begünstigt Lernprozesse (Barrick & Mount, 1991). Zwar sind Persönlichkeitsdimensionen eher stabil, eine Veränderung ist aber nicht ausgeschlossen (Bleidorn et al., 2018; Hoffmann et al., 2022; Roberts et al., 2006, 2017; Specht & Gerstorf, 2018). Hoffmann et al. (2022, S. 20 ff.) betonen, dass die Arbeitsumgebung und Vorbilder dabei eine große Rolle spielen und ein Wille zur Veränderung bestehen muss: Hilfreiche Strategien sind z. B. das Ausprobieren von Neuem und die Übernahme fremder Perspektiven. Kommunikationsbezogen gibt es zudem Hinweise, dass zweiseitige Botschaften Personen mit einer starken moralischen Einstellung eher ermutigen können, sich für die andere Position zu öffnen (Xu & Petty, 2022).

Eine weitere Strategie zum Abbau von Vorurteilen ist die Aufwertung des Selbstwertes (Badea & Sherman, 2019). Ein stabiler, intern verankerter Selbstwert muss nicht durch die Abwertung von Fremdgruppen reguliert werden (Fein & Spencer, 1997; Jordan et al., 2005). DuBois et al. (2009) fassen die Zugänge zur Selbstwertstärkung zusammen und betonen die Bedeutung von Gesundheit und Wohlbefinden (Kapitel 8).

Zusammenfassend werden Vorurteile am zuverlässigsten über Intergruppenkontakt abgebaut. Abgebaute Vorurteile gegenüber Personen bauen auch Vorurteile gegenüber ihren Gruppen ab. Persönlicher Kontakt ist keine Voraussetzung, selbst stellvertretender medialer Kontakt kann Vorurteile abbauen. Weitere Ansatzpunkte für den Abbau von Vorurteilen sind die Förderung von Offenheit und Selbstwert.

5 Zwischenfazit und Überleitung

Die Theoriekapitel 2, 3 und 4 nähern sich Spaltungs- und Bindungsdynamiken aus einer sozialpsychologischen Perspektive. Betrachtet werden zunächst intrapsychische Prozesse wie der Selbstwert, die Wahrnehmung und Einstellungen, anschließend werden intragruppale und intergruppale Prozesse in den Blick genommen. Die Theorie liefert Hinweise dafür, dass Spaltungsdynamiken verstärkt werden, wenn Personen sich u. a. von anderen Personen in ihrem Selbstwert bedroht fühlen, das Internet genutzt wird, ohne die Verzerrungen der eigenen Wahrnehmung zu reflektieren, Einstellungen öffentlich abgewertet und moralisch verurteilt werden sowie wenn Vorurteile genutzt werden, um Eigengruppen positiv von Fremdgruppen abzugrenzen. Bindungsdynamiken scheinen sich

fördern zu lassen, indem der Selbstwert aufgewertet, stabilisiert und emanzipiert wird, die Fähigkeit zur Reflexion der eigenen Wahrnehmung und ihrer Verzerrungen entwickelt wird, Personen mit gegensätzlichen Einstellungen nicht ausgeschlossen, sondern integriert werden und persönlicher sowie stellvertretender Kontakt mit Fremdgruppen hergestellt wird. Im folgenden Kapitel 6 werden Methodik und Ergebnisse der Delphi-Befragung vorgestellt. Die Delphi-Befragung ergänzt die Theorie durch Perspektiven von Personen, die in Wissenschaft und Beratung tätig sind.

6 Delphi-Befragung

Delphi-Befragungen bestehen aus mehreren Befragungsrunden. Teilnehmende werden mit den Ergebnissen der Gruppe konfrontiert und können ihre Meinung anpassen, bis sich eine Gruppenmeinung herausstellt (Häder, 2014, S. 19 ff.). Die Delphi-Befragung dieser Arbeit hatte primär das Ziel, das o. g. genannte *artop*-Symposium vorzubereiten. Zudem bereichern die Ergebnisse den Theorieteil dieser Arbeit um eine Praxisperspektive. Die Befragung bestand aus zwei Runden: eine erste Runde mit $n = 11$ zur Kategorienbildung und eine zweite Runde mit $n = 18$, um die Kategorien zu bewerten.[9]

6.1 Zielgruppe

Im Rahmen der Delphi-Befragung wurden keine demographischen Daten zu den Teilnehmenden erhoben. Dennoch ist eine grobe Beschreibung der Zielgruppe möglich, da es sich bei den Teilnehmenden um die eingeladenen Teilnehmenden des o. g. *artop*-Symposiums handelt. Etwa zwei Drittel der eingeladenen Gäste sind männlich, etwa ein Drittel weiblich. Alle haben eine hohe akademische Bildung, fast alle den Doktortitel und der Großteil eine Professur. Das Durchschnittsalter liegt bei etwa 40-50 Jahren. Die meisten Teilnehmenden haben Psychologie studiert, einzelne z. B. VWL, Soziologie oder Pädagogik. Die überwiegende Anzahl der Teilnehmenden ist beratend tätig, konkret z. B. im Coaching, der Einzelberatung, Experience Design (UX), Gruppenarbeit, Konfliktmanagement, Moderation, Organisationsberatung, Paartherapie, Personalentwicklung, Psychotherapie, Teamarbeit, Training und Supervision (in

[9] Die Anzahl der Teilnehmenden pro Runde unterscheiden sich, da auch Teilnehmende, die an der ersten Runde nicht teilgenommen haben, zur Teilnahme an der zweiten Runde eingeladen wurden. Hintergrund ist die primäre Zielsetzung der Delphi-Befragung, das Symposium vorzubereiten.

alphabetischer Reihenfolge). Einige sind in der Forschung tätig. Somit sind Wissenschaft und Beratung vertreten.

6.2 Methodik

Im Folgenden wird die Methodik der Delphi-Befragung Schritt für Schritt vorgestellt, um Nachvollziehbarkeit und Validität zu erhöhen: (1) Erhebung und (2) Auswertung der ersten Runde, dann (3) Erhebung und (4) Auswertung der zweiten Runde.

(1) Die erste Runde bestand aus einem qualitativen Fragebogen mit zwei quantitativen Fragen. Angelehnt an die *Facettentheorie* nach Borg (1992) wurde das Themenfeld in den *Problemraum Spaltung* und den *Lösungsraum Bindung* unterteilt, um „das Erkenntnisinteresse ausreichend“ (Häder, 2014, S. 93) abzudecken. Der Fragebogen ist im Anhang A einsehbar. Er wurde per E-Mail übersandt. Es gab Raum für Anmerkungen.

(2) Ausgewertet wurde der qualitative Teil des Fragebogens mithilfe der *induktiven Kategorienbildung* (Kuckartz, 2018, S. 72; Mayring, 2015, S. 85). Im Vergleich zur zusammenfassenden qualitativen Inhaltsanalyse wird dabei nicht das gesamte Material paraphrasiert, sondern nur „bestimmte Aspekte (…), die sich auf das Thema der Kategorienbildung beziehen“ (Mayring, 2015, S. 88). Ziel ist eine gegenstandsnahe Abbildung der Kategorien, um die Beeinflussung durch Forschende zu minimieren (Kuckartz, 2018, S. 77; Mayring, 2015, S. 86). Als Kodiereinheit wurden „klare bedeutungstragende Elemente im Text“ (Mayring, 2015, S. 88) festgelegt, als Kontexteinheit die gesamte Antwort, als Auswertungseinheit das gesamte Material (Kuckartz, 2018, S. 90). Das Selektionskriterium der Kategorienbildung sowie die Abstraktionsniveaus waren abhängig von den einzelnen Fragen des Fragebogens. Ausgewertet wurden die Fragebögen in der Reihenfolge ihres Eingangs, um Verzerrungen vorzubeugen. Genutzt wurde die Open-Source Software *QCAMap*. Die Kategorien wurden dabei „möglichst nahe an der Textformulierung (…) als Begriff oder Kurzsatz formuliert“ (Mayring, 2015, S. 87). Nach dem Eingang von sechs Fragebögen (Guest et al., 2006, S. 59) wurde das Kategoriensystem überprüft, Selektionskriterien und Abstraktionsniveau angepasst und das Material erneut ausgewertet. Das Ergebnis sind 150 Kategorien als Grundlage der zweiten Runde.

(3) Die Erhebung der zweiten Runde erfolgte mithilfe eines Online-Fragebogens auf *LimeSurvey*, um eine nutzungsfreundliche und anonyme Bewertung der 150 Kategorien zu ermöglichen (Anlage B). Bei der Gestaltung des Fragebogens wurde sich an Menold &

Bogner (2015) orientiert: Als Verfahren wurde eine fünfstufige, bipolare Likert-Skala gewählt mit der Möglichkeit, sich zu enthalten. Zudem wurde auf konsistente Logik und Sprache geachtet. Die Oberfragen wurden im Vergleich zur ersten Runde teilweise angepasst, um die hohe Anzahl der Kategorien zu verringern und die Ergebnisse zu schärfen.

(4) Da die Auswertung der Fragebögen deskriptiv erfolgt, wurde als Tool für die Auswertung *Excel* gewählt. Die Antwortoptionen wurden balanciert codiert in *stimme voll und ganz zu* = 1 bis *stimme überhaupt nicht zu* = 5. Damit sich Items zur Identifikation von Gruppentendenzen eignen, wurde festgelegt, dass sie von mindestens zwei Drittel der Teilnehmenden bewertet werden müssen. Als Maß der zentralen Tendenz wird der ungewichtete Mittelwert ($\bar{x}$) gewählt, beim Dispersionsmaß die Standardabweichung (SD). Die Ergebnisse werden im Anhang C in Ranglisten der Mittelwertabstände vom neutralen Wert 3 sowie in Fehlerdiagramme dargestellt. Die Fehlerdiagramme dienen dabei nach Bühner & Ziegler (2017, S. 70) „als Veranschaulichung der Variabilität und der zentralen Tendenz“. Da die Ranglisten nicht zuverlässig *klare Gruppentendenzen* und *besonders kontrovers bewertete Items* identifizieren konnten (aufgrund der Skala und der geringen *n* = 18), wurden neue Kriterien definiert: Als *klare Gruppentendenzen* gelten demnach Items, bei denen die Anzahl der wertenden Antwortoptionen die Anzahl der jeweils gegensätzlich wertenden Antwortoptionen sowie die neutrale Kategorie um mehr als das Vierfache übersteigt. Als *besonders kontrovers bewertete Items* gelten Items, bei denen die Differenz der Anzahl beider wertenden Antwortoptionen maximal 3 beträgt und die Anzahl der wertenden Antwortoptionen jeweils größer-gleich die Anzahl der neutralen Kategorie ist. Letzteres ermöglichte, Ambivalenz und Neutralität zu unterschieden.

6.3 Ergebnisse

Die Ergebnisse der Delphi-Befragung werden im Folgenden wegen des begrenzten Umfangs dieser Arbeit als Fließtext dargestellt (die Visualisierung findet sich in Anhang C). Dabei werden die *klaren Gruppentendenzen* und die *besonders kontrovers bewerteten Items* vollständig zitiert. Es handelt sich um induktiv gewonnene Kategorien der Teilnehmenden aus Runde 1, die in Runde 2 von *n* = 18 Teilnehmenden bewertet wurden.

Die Befragten prognostizierten eine heterogene *Entwicklung der Gesellschaft*. Sie gehen davon aus, dass die ökonomischen Spielräume abnehmen werden und dass das kollektive Stress-Erleben steigen wird. Die Solidarität im Kleinen wird an Bedeutung gewinnen.

Bezogen auf die Corona-Pandemie wird ein Gewöhnungseffekt eintreten. Uneinig sind sich die Befragten, ob die gesellschaftlichen Krisen weiter eskalieren und die Gesellschaften sich voreinander verschließen werden. Auch wird kontrovers bewertet, ob sich die Resignation gegenüber den Chancen politischer Teilhabe und der Rückzug verstärken werden, ob die Ausdifferenzierungen abgemildert werden und ob Besinnungseffekte eintreten werden („Wir sitzen alle im gleichen Boot“).

Existenzielle Krisen beeinflussen Spaltungs- und Bindungsdynamiken nach Meinung der Befragten, indem sie Abgrenzungen und Abwertungen im Diskurs besonders in den sozialen Medien verschärfen. Sie führen zu Ohnmachtsgefühlen, die teilweise durch den Anschluss an sich abspaltende Gruppen und Bewegungen bewältigt werden. Zudem erfordern sie schnelle Entscheidungen der Politik, die nicht immer gut kommuniziert werden und das Vertrauen in die Gremien bedrohen. Uneinig sind sich die Befragten, ob die moderne Gesellschaft leichter zu erschüttern ist, da sie nicht mehr an Krisen gewohnt ist.

Als *Themen und Merkmale aktueller Spaltungsdynamiken* identifizieren die Befragten klar: Klima, Impfen, Nachrichtenquellen, Gender und Gendern, Identitätspolitik, das soziale Umfeld, Vermögen, die Maßnahmen der Corona-Pandemie, Migration sowie unterschiedliches Wissen. Uneinig sind sich die Befragten, ob folgende Themen und Merkmale zu Spaltungsdynamiken führen: Artensterben, Glauben, Alter, Putin, Fleischkonsum, Berufsgruppen sowie Unterschiede in der Selbstbestimmung am Arbeitsplatz

Die Befragten sehen als *Ursachen für die Spaltungsphänomene* klar den Verlust von Kontrolle und Verstehbarkeit der eigenen Situation, die Bildungsferne bestimmter Gruppen, Desinformationskampagnen, Ängste und deren Instrumentalisierung, Unterschiede in den Teilhabechancen sowie das Fehlen eines gesamtgesellschaftlichen Austausches. Uneinig sind sich die Befragten, ob Unterschiede in der Flexibilität der Arbeit oder in der Lebenserwartung, die Bedrohung der eigenen Gesundheit, Konkurrenz und Leistungsdruck oder die Zunahme von Sensibilität gegenüber Ungleichheiten Ursachen darstellen.

Als *Theorien, die zum Verständnis von Spaltungsdynamiken beitragen*, benennen die Befragten den sozialen Konstruktivismus, die Groupthink-Theorie, Ingroup- und Outgroup-Theorien, Theorien zu Minoritäten- und Majoritäteneinflüssen, die Abwehrmechanismen aus der Psychodynamik, Konzepte des Dialogs, der Konflikt in Luhmanns Systemtheorie[10]

[10] Konflikte entstehen demnach kommunikativ und haben systemerhaltende Funktionen (Bonacker, 2005).

sowie die Resonanztheorie von Hartmut Rosa[11]. Nicht zum Verständnis beitragen kann nach Einschätzung der Befragten das Werk von Thomas Hobbes. Uneinig sind sich die Befragten darüber, ob Erkenntnisse aus der Gruppendynamik oder Klassen- und Schichttheorien einen Beitrag leisten können. Auch wird kontrovers bewertet, ob ein Werk wie das von Hannah Arendt (2020) zum Verständnis beitragen kann.

Die folgenden *Beiträge der Wissenschaft zum gesellschaftlichen Zusammenhalt* werden als sinnvoll erachtet: das Teilen von Forschungsergebnissen in der breiten Öffentlichkeit auf eine verständliche, am Erleben der Menschen orientierte Art und Weise, die Aufnahme aktueller Fragen in die Forschung, das Verfolgen interdisziplinärer Forschung sowie Konfliktforschung auf allen Ebenen, das Betreiben von sozialwissenschaftlichen Analysen, das Erkennen und Erklären von interindividuellen Unterschieden, die zur Spaltung führen, sowie die Bereitschaft, als Forschender öffentlich wahrnehmbar zuzuhören

Als *Beiträge der Beratung zum gesellschaftlichen Zusammenhalt* werden identifiziert die wissenschaftliche und faktenbasierte Fundierung der eigenen Praxis, das Raumgeben für Perspektivwechsel und Selbst- und Fremdwahrnehmung, das Vermitteln in Konflikten durch mediative Verfahren, das Transferieren von Mediationsformaten in gesellschaftliche Konfliktfelder, das Designen, Moderieren und Vorleben von Dialogen sowie das gruppendynamisch orientierte Moderieren von Forschungsdialogen.

Als *Beiträge auf gesellschaftlicher Ebene zur Förderung von Zusammenhalt* werden genannt der Entwurf neuer gesellschaftlicher Kommunikationsformate, die Ermöglichung von Kontakten außerhalb der eigenen Filterblase, das Transferieren von Reflexions- und Verständigungsprozessen in den Alltag, das Leisten von Hilfe beim Artikulieren für Schwache und Stumme. Uneinig sind sich die Befragten, ob die Einrichtung eines Wissenschaftscampus zur Förderung des Zusammenhalts beitragen kann.

Bezogen auf den *Beitrag von Technologie zu Bindungsdynamiken* wird genannt, dass der Zugang zu Informationen und Literatur vereinfacht, Informationen visualisiert und Informationsströme gemonitort werden können. Zudem sind die Befragten der Ansicht, dass mithilfe der Technologie Kontakte und Vernetzungen unabhängig vom Ort ermöglicht und einfacher gemacht werden können. Auch können Dialogmöglichkeiten gefördert und gemeinsame Ziele und Themen trotz Distanz bei anderen Themen aufgezeigt werden. Die Technologie kann zudem als Tool gesellschaftliche Initiativen unterstützen. Uneinig sind

[11] Phänomene werden durch ein Streben von Personen nach resonanten Beziehungen erklärt (Rosa, 2016).

sich die Befragten, ob die Technologie zur Förderung von Bindungsdynamiken beitragen kann, indem sie als sozialer Akteur im Sinne der künstlichen Intelligenz agiert.

7 Synopsis

Im Folgenden werden die Erkenntnisse von Theorie und Delphi-Befragung zu gesellschaftlichen Spaltungs- und Bindungsdynamiken in existenziellen Krisen zusammengefasst. Kapitel 7.1 fokussiert auf Spaltungsdynamiken in existenziellen Krisen. Kapitel 7.2 führt aus, wie eine Förderung von Bindungsdynamiken gelingen kann. Dabei werden jeweils vier Hypothesen zu Spaltung (S1, S2, S3, S4) und vier Hypothesen zu Bindung (B1, B2, B3, B4) formuliert. Kapitel 8 konkretisiert die Schlussfolgerungen für Wissenschaft und Beratung entlang dieser Hypothesen.

7.1 Spaltungsdynamiken in existenziellen Krisen

Im Folgenden werden Hypothesen zu Spaltungsdynamiken und Selbstwert (S1), Wahrnehmung (S2), Einstellungen (S3) und Vorurteilen/Intergruppenkontakt (S4) gebildet.

Hypothese S1: Spaltungsdynamiken werden verstärkt, wenn Personen sich von anderen Personen in ihrem Selbstwert bedroht fühlen.

Kapitel 2.1 zeigt, dass der Schutz des Selbstwertes von hoher Bedeutung ist. Wenn Personen das Gefühl haben, ihren Selbstwert nicht schützen zu können, fühlen sie sich in ihrem Selbstwert bedroht. Grund dafür kann z. B. sein, dass Personen sich belehrt, bevormundet oder moralisch verurteilt fühlen. Wenn nicht auf Augenhöhe kommuniziert wird, droht Gesichtsverlust. Anfällig für das Empfinden solcher Bedrohungen sind besonders Personen mit niedrigem, instabilem oder abhängigem Selbstwert.

Wenn Personen sich in ihrem Selbstwert bedroht fühlen, werden sie versuchen, ihn zu regulieren. Der Selbstwert kann z. B. reguliert werden, indem über die Aufwertung der eigenen oder die Abwertung der anderen Person positive Vergleiche ermöglicht werden. Grundlegend gehen Bedrohungen des Selbstwertes mit Stress einher. Ein Gespräch über Inhalte ist in einem solchen Zustand kaum noch möglich.

Die Delphi-Befragung trägt bei, dass existentielle gesellschaftliche Krisen Spaltungsdynamiken verstärken können. Der Verlust von Kontrolle und Verstehbarkeit kann zu Unsicherheit und Ohnmachtsgefühlen führen. Ängste können politisch

instrumentalisiert und so künstlich verstärkt werden. Bewältigt werden kann diese Verunsicherung z. B. durch den Anschluss an sich abspaltende Gruppen.

Hypothese S2: Spaltungsdynamiken werden verstärkt, wenn das Internet genutzt wird, ohne die Verzerrungen der eigenen Wahrnehmungen zu reflektieren.

Kapitel 2.2 weist auf die Verzerrungen der Wahrnehmung hin. Dabei ist grundlegend, dass das Gehirn versucht, sich zu entlasten, indem Informationen bevorzugt werden, die das eigene Weltbild bestätigen und keine kognitiven Dissonanzen erzeugen. Entsprechend werden Meinungen in Richtung der Gruppenmeinung als überzeugender wahrgenommen als Meinungen, die der Gruppenmeinung widersprechen. Die Delphi-Befragung ergänzt, dass Meinungen durch Desinformationskampagnen beeinflusst werden und dass sich Abgrenzungen und Abwertungen im Diskurs in existenziellen Krisen verschärfen.

Das Internet verstärkt diese Verzerrungen der Wahrnehmung. Personen finden im Internet Quellen, die ihre Kognitionen bestätigen. Soziale Medien machen sich diese Bevorzugung kongruenter Informationen zunutze und halten Personen so lange wie möglich auf den Plattformen, indem ihr Algorithmus sie mit Informationen versorgt, die sie freiwillig konsumieren. Auf diese Weise werden Personen mit gleichen Vorlieben zusammengeführt. In den Echokammern der sozialen Medien fühlen sie sich bestätigt. Die Folgen sind Radikalisierung, Polarisierung und Blasenbildung. Die Komplexität von Sachverhalten wird dabei eher unterschätzt, was einfache Lösungen akzeptabel wirken lässt.

Hypothese S3: Spaltungsdynamiken werden verstärkt, wenn Einstellungen öffentlich abgewertet und moralisch verurteilt werden.

Kapitel 2.3 widmet sich den Einstellungen, da Spaltungsdynamiken häufig entlang von Einstellungen verlaufen. Laut der Delphi-Befragung sind das aktuell die Einstellungen zu den Themen Klima, Impfen, Gender und gendern, Identitätspolitik, Migration sowie Maßnahmen der Corona-Pandemie. Einstellungen haben dabei vorwiegend eine soziale Funktion. Das Ändern von Einstellungen kann besonders in der Öffentlichkeit mit Gesichtsverlust einhergehen und soziale Zusammenhänge bedrohen. Öffentliches Abwerten oder moralisches Verurteilen von Einstellungen hat deshalb häufig den gegenteiligen Effekt: Einstellungen werden betont, um Identität und Netzwerke zu schützen.

Hypothese S4: Spaltungsdynamiken werden verstärkt, wenn Vorurteile genutzt werden, um Eigengruppen positiv von Fremdgruppen abzugrenzen.

Kapitel 3 und 4 befassen sich mit Prozessen auf Gruppenebene. Grundlegend ist, dass die Identitäten der Eigengruppen in das Selbstkonzept integriert werden und somit eng mit dem Selbstwert verbunden sind. Die Begünstigung von Eigengruppenmitgliedern dient der Aufwertung des Selbstwertes und ein bedrohter Selbstwert kann mithilfe positiver Vergleiche zu anderen Gruppen reguliert werden. Bei diesen Vergleichen zählt der größtmögliche Unterschied zur Fremdgruppe, weshalb die Abwertung von Fremdgruppen positive Vergleiche ermöglicht. Abgewertet werden Fremdgruppen vor allem über Vorurteile. Vorurteile werden durch kollektiv empfundene Bedrohungen verstärkt. Solchen Bedrohungen können z. B. knappe Ressourcen oder RD zu Grunde liegen.

Minderheiten sind sensibel für Bedrohungen, da sich Mitglieder von kleinen Gruppen eher mit ihnen identifizieren. Hohe Identifikation kann extremes Gruppenverhalten fördern, da mit dem Gruppenwert auch der Selbstwert verteidigt wird. Einfache, stabile und einseitige Einstellungen beeinflussen das Gruppenverhalten dabei besonders. Auch bringt eine hohe Identifikation mit der Gruppe eher Vorurteile mit sich. Die gegenseitige Abwertung von Minderheiten dient zudem der Betonung ihrer Distinktheit. Gruppenmeinungen fallen extremer aus als der Durchschnitt der Meinungen. Zudem können Autoritäten extremes Gruppenverhalten fördern. Autoritaristische Persönlichkeiten neigen dazu, sich Autoritäten zu unterwerfen und Vorurteile zu haben.

Vorurteilen liegen Akzentuierungseffekte zugrunde: Während die Eigengruppe als eine Ansammlung von Individuen gesehen wird, wird die Fremdgruppe homogen wahrgenommen. Es reicht daher aus, Vorurteile gegenüber einem Mitglied aus der Fremdgruppe zu haben, um sie auf die gesamte Gruppe zu generalisieren. Negative und extreme Einstellungen generalisieren dabei am meisten. Vorurteile korrelieren negativ mit Offenheit und Verträglichkeit. Die stärksten Prädiktoren für eine hohe Ausprägung von Vorurteilen sind alle intrapsychisch: SDO, Autoritarismus und RD. Vorurteile gegenüber einer Fremdgruppe gehen deshalb mit Vorurteilen gegenüber anderen Fremdgruppen einher. Sie können bei den Betroffenen Stress auslösen und die Regulation des Selbstwertes erfordern.

7.2 Beiträge zur Förderung des Zusammenhalts

Im Folgenden werden Hypothesen zu Bindungsdynamiken und Selbstwert (B1), Wahrnehmung (B2), Einstellungen (B3) und Vorurteile/Intergruppenkontakt (B4) entworfen.

Hypothese B1: Bindungsdynamiken werden gefördert, wenn der Selbstwert aufgewertet, stabilisiert und emanzipiert wird.

Kapitel 2.1 zeigt auf, dass Personen sich seltener in ihrem Selbstwert bedroht fühlen, wenn sie über einen hohen, stabilen und unabhängigen Selbstwert verfügen. Ohne Bedrohungen muss der Selbstwert nicht reguliert werden. Bindungsdynamiken werden daher gefördert, wenn Personen wertschätzend kommunizieren und über einen hohen, stabilen und unabhängigen Selbstwert verfügen. Ein Gespräch auf Augenhöhe ermöglicht gegenseitiges Zuhören. In Abwesenheit von Bedrohungen wird Stress vermieden und ein Austausch über Inhalte bleibt möglich. Zur Wertschätzung gehört auch, dass gegensätzliche Meinungen toleriert und ausgehalten werden. Eine Diskussion der Grenzen von Toleranz würde Thema und Umfang dieser Arbeit sprengen. Dennoch ist zu betonen, dass auch Gegenargumente wertschätzend vorgetragen werden können. Das *Harvard-Konzept für Verhandlungen* unterscheidet aus diesem Grund zwischen Personen und Problemen und fokussiert auf Interessen, nicht auf Positionen (Fisher & Ury, 2012).

Hypothese B2: Bindungsdynamiken werden gefördert, wenn die Fähigkeit zur Reflexion der eigenen Wahrnehmung und ihrer Verzerrungen entwickelt wird.

Kapitel 2.2 zeigt, dass Verzerrungen der Wahrnehmung häufig unbewusst ablaufen. Die Befähigung zur Reflexion der eigenen Wahrnehmung sowie Perspektivübernahmen können eigene Wahrnehmungsverzerrungen bewusst machen. Zudem kann durch die Darstellung zweiseitiger Botschaften das Verständnis für die andere Seite gefördert werden. Die Förderung von Medienkompetenz kann darauf abzielen, die Fähigkeit zur Reflexion der eigenen Wahrnehmung im Kontext des Internets und der sozialen Medien zu verbessern. Spaltenden Beiträgen kann ihre Reichweite genommen werden, indem sie ignoriert werden, nicht kritisiert und so verbreitet. Auch in der Berichterstattung kann auf eine angemessene Darstellung von Randphänomenen geachtet werden. Gute Nachrichten können durch Wiederholung an Bedeutung gewinnen. Zudem ermöglichen Sachverhalte, die – im Gegensatz zu populistischen Ansätzen (Jörke & Selk, 2020; Priester, 2011) – in ihrer Komplexität und Vielschichtigkeit dargestellt werden, eine realistischere Einschätzung der

eigenen Kompetenz und mehr Offenheit für die andere Position. Simplifizierende Lösungen für komplexe Probleme können so zutreffender eingeschätzt werden.

Hypothese B3: Bindungsdynamiken werden gefördert, wenn Personen mit gegensätzlichen Einstellungen nicht ausgeschlossen, sondern integriert werden.

Kapitel 2.3 schildert, dass Einstellungen zum einen vererbt, zum anderen gelernt werden. Geändert werden Einstellungen durch die Erzeugung kognitiver Dissonanzen, z. B. über neue Erfahrungen, die bestehenden Kognitionen widersprechen. Auch Argumente können Dissonanzen hervorrufen, besonders wenn Motivation und kognitive Kapazitäten von Personen hoch sind und sie somit eher bereit, sich mit Argumenten auseinanderzusetzen. Die soziale Funktion von Einstellungen verdeutlicht allerdings, dass ihre Änderung nur gelingen kann, wenn der etwaig drohende soziale Ausschluss und die Geringschätzung der Eigengruppe durch neue soziale Zusammenhänge und Beziehungen kompensiert werden können. Dies ist bei der Konzeptionalisierung von Programmen für Aussteigende zu beachten. Wenn Kontakte aufgrund von Einstellungen abgebrochen werden, hat dies somit eher eine Verfestigung der Einstellung zur Folge. Es verbleiben zunehmend homogene Gruppenzugehörigkeiten. Die Folge ist eine radikalisierte soziale Identität. Es bilden sich Blasen von Gleichgesinnten, die sich gegenseitig bestätigen. Gespräche über Einstellungen wirken daher in einem nicht-öffentlichen Rahmen weniger bedrohlich.

Hypothese B4: Bindungsdynamiken werden gefördert, wenn persönlicher oder stellvertretender Kontakt mit Fremdgruppen hergestellt wird.

Kapitel 4.5 befasst sich mit der Frage, wie Vorurteile abgebaut werden können. Der stärkste Prädiktor für eine geringe Ausprägung von Vorurteilen ist der Intergruppenkontakt. Wirksam sind dabei vor allem verminderte Ängste vor der Fremdgruppe sowie erhöhte Empathie und Perspektivübernahme. Von Vorteil ist, wenn beteiligte Personen den gleichen Status haben, übergeordnete Ziele verfolgen, miteinander kooperieren und soziale Normen den Abbau von Vorurteilen begünstigen. Solche Formen von Intergruppenkontakt können z. B. mithilfe von Musik, Sport oder Storytelling erreicht werden. Zugrunde liegen soziale Kategorisierungsprozesse: Gruppengrenzen verändern sich. Intergruppenkontakt muss dabei nicht persönlich stattfinden. Auch stellvertretender Kontakt über andere Eigengruppenmitglieder, Medien oder Imagination wirkt und hat den Vorteil, dass Personen nicht öffentlich ihr Gesicht riskieren müssen. Selbst bei Personen mit Neigung zum Autoritarismus oder der SDO werden Vorurteile durch Intergruppenkontakt abgebaut. Die Herausforderung ist, dass Intergruppenkontakt überhaupt erst zustande kommt und dass er

sich dazu eignet, um Ängste abzubauen und Empathie und Perspektivwechsel zu ermöglichen. Die Wahrscheinlichkeit für Intergruppenkontakte steigt dabei mit der Offenheit von Personen. Falsch geplante Interventionen können einen gegenteiligen Effekt zur Folge haben. In der Delphi-Befragung wird in diesem Kontext die Bedeutung eines gesamtgesellschaftlichen Austausches unterstrichen.

8 Fazit für Wissenschaft und Beratung

Ziel dieser Arbeit ist die Identifikation möglicher Beiträge von Wissenschaft und Beratung zu gesellschaftlichen Spaltungs- und Bindungsdynamiken in existenziellen Krisen. Im Folgenden werden das Verständnis von Wissenschaft und Beratung skizziert sowie ihre Chancen und Grenzen diskutiert. Darauf aufbauend werden die Beiträge von Wissenschaft und Beratung entlang der Hypothesen aus Kapitel 7 zu Selbstwert, Wahrnehmung, Einstellungen und Vorurteilen/Intergruppenkontakt konkretisiert.

Die Chancen und Grenzen von Wissenschaft

Wissenschaft strebt objektive Erkenntnisse an (Bühner & Ziegler, 2017, S. 169; Schülein & Reitze, 2021, S. 26). Die Psychologie fokussiert auf die „Beschreibung, Erklärung oder Vorhersage menschlichen Verhaltens“ (Bühner & Ziegler, 2017, S. 29). Wissenschaftliche Erkenntnisse sind also mehr als bloße Meinungen (Schülein & Reitze, 2021, S. 13). Scholl et al. (2018) bringen den wissenschaftlichen Erkenntnisgewinn auf den Punkt:

> Wahrheit ist kein mögliches Forschungsergebnis, sondern eine regulative Leitidee im Sinne eines allgemeinen Strebens nach Wahrheit und Ablehnens von Unwahrheit, von „Fake-Wissen“ und Betrug. Wissenschaftler*innen sind dieser Leitidee verpflichtet, auch wenn sie nicht erkennen können, wie weit sie mit einer besseren Erklärung oder Forschungsstudie der „Wahrheit nähergekommen sind. Das „Näherkommen gilt nur im Vergleich mit weniger guten Erklärungen, die das, was beobachtet wird (…), nicht so genau erklären. (S. 13)

Im Kontext von Spaltungs- und Bindungsdynamiken sind vor diesem Hintergrund zwei zentrale *Chancen von Wissenschaft* zu nennen: (1) Wissenschaftliche Forschung ist im Grunde nicht beschränkt auf bestimmte Personen, Gruppen oder Gegenstände. Das Ziel, objektive Erkenntnisse zu generieren, kann allen zugutekommen. (2) Die Zielsetzung von Wissenschaft erfordert Verfahren, die es ermöglichen, Erkenntnisse auf eine Weise zu generieren, die Verfälschungen durch die Forschenden kontrolliert. In diesem Sinne kann als besondere Expertise von Wissenschaft verstanden werden, subjektive Verzerrungen in Erkenntnisprozessen zu überwinden.

Gleichsam werden *Grenzen von Wissenschaft* erkennbar: (1) Forschung kostet Geld. Geldgebende haben Interessen und Interessen gefährden das Ziel der Generierung objektiver Erkenntnisse. Die Wissenschaft riskiert, ein Instrument derjenigen zu sein, die über die nötigen finanziellen Mittel verfügen (UNESCO, 1999, Anhang I, S. 2). (2) Der Prozess, sich einer objektiven Erkenntnis zu nähern, ist kompliziert und geht daher mit anspruchsvoller Sprache einher. Ohne entsprechende Vorbildung können wissenschaftliche Prozesse und Erkenntnisse kaum verstanden und eingeordnet werden. Die Übersetzung der Erkenntnisse birgt Chancen und Risiken (Brossard, 2009; S. R. Davies & Hara, 2017; Peters et al., 2008). Der Kommunikation von Wissenschaft kommt daher eine zentrale und sensible Rolle zu. Sie beeinflusst, wie Wissenschaft wahrgenommen wird.

Die UNESCO (1999) bringt diese Rolle von Wissenschaft in ihrer "Declaration on Science and the Use of Scientific Knowledge and the Science Agenda" auf den Punkt:

> There is need for a vigorous and informed democratic debate on the production and use of scientific knowledge. The scientific community and decision-makers should seek the strengthening of public trust and support for science through such a debate. Greater interdisciplinary efforts, involving both natural and social sciences, are a prerequisite for dealing with ethical, social, cultural, environmental, gender, economic and health issues. Enhancing the role of science for a more equitable, prosperous and sustainable world requires a long-term commitment of all stakeholders, public and private, through greater investment, review of investment priorities accordingly, and the sharing of scientific knowledge. (Annex I – page 2)

Wissenschaft kann also grundlegend zu Spaltungs- und Bindungsdynamiken beitragen, indem sie überprüfbares Wissen generiert, das für alle gleichermaßen zugänglich ist, und öffentliches Vertrauen gewinnt, indem sie einen niedrigschwelligen Zugang zu wissenschaftlichen Prozessen und Erkenntnissen ermöglicht.

Die Chancen und Grenzen von Beratung

Beratung ist im Gegensatz zur Wissenschaft etwas Alltägliches. Personen suchen Rat, um Hilfe bei der Lösung von Problemen zu erhalten (Warschburger, 2009, S. 12). Bei der professionellen Beratung identifiziert Schein (2010, S. 25 ff.) drei Modelle: (1) das „Telling-and-selling-Modell", bei dem Informationen und Expertise eingekauft werden, (2) das „Arzt-Patient-Modell", bei dem Beratende mit ihrer Expertise für eine Diagnose genutzt werden, sowie (3) die Prozessberatung (Nevis, 1988, S. 80 ff.). Während bei den ersten beiden Beratungsmodellen die Ratsuchenden auf die Expertise der Beratenden angewiesen bleiben, zielt die Prozessberatung darauf ab, „die Lernfähigkeit des Klientensystems zu erhöhen, damit es zukünftige Probleme selbst lösen kann" (Schein, 2010, S. 38). Gesellschaftliche Spaltungsdynamiken können langfristig nur überwunden werden, wenn

Personen selbst die Fähigkeit haben, Bindungen einzugehen und aufrechtzuerhalten. Aus diesem Grund ist im Folgenden mit Beratung ausschließlich Prozessberatung gemeint. Exemplarische Formen von Beratung sind Coaching, Supervision, Mediation (Lackner, 2016, S. 2; F.-C. Schubert et al., 2019) sowie Organisationsberatung (Nevis, 1988; Schein, 2010).

Im Kontext von Spaltungs- und Bindungsdynamiken lassen sich zwei zentrale *Chancen von Beratung* identifizieren: (1) Da Prozessberatung grundlegend auf eine Befähigung von Personen abzielt, unabhängig davon, wer diese Personen sind, kann sie im Prinzip allen zugutekommen. Beratung ist zudem wie die Wissenschaft auf unterschiedlichsten Ebenen aktiv: individuell, interpersonell, intragruppal, intergruppal sowie auf Organisations-, Interorganisations- und Gesellschaftsebene (Schein, 2010, S. 93 ff.). (2) Professionelle Beratung bietet einen geschützten Rahmen und ermöglicht so Gespräche, die im privaten Umfeld nicht stattfinden können (Greif et al., 2018, S. 3).

Darüber hinaus sind einige *Grenzen von Beratung* festzustellen: (1) Auch Beratung kostet Geld und droht so nur Personen zur Verfügung zu stehen, die über die nötigen finanziellen Mittel verfügen. Der Finanzierung kostenloser Beratung kommt daher eine zentrale Bedeutung für die Gesellschaft zu. (2) Beratung ist ein freiwilliges Angebot und setzt den Wunsch voraus, dass Personen etwas verbessern und Hilfe in Anspruch nehmen *wollen* (Schein, 2010, S. 23). Der Erfolg von Beratung hängt deshalb von der Bereitschaft der Ratsuchenden ab, sich zu verändern (Bachmann, 2016, S. 154; Kühl, 2008, S. 95; Kunert & Bedenk, 2013). Beratung hat dabei ergebnisoffen zu bleiben. Ratsuchende müssen also mit Aufgabe und Ziel einverstanden sein (Mannhardt & De Haan, 2018, S. 89). Ihnen gehören nicht nur Problem, sondern auch Lösung (Schein, 2010, S. 39). (3) Der Erfolg von Beratung ist abhängig von der Qualität der Beziehung (Bachmann, 2016, S. 156; Mannhardt & De Haan, 2018, S. 88). Personen mit ähnlichen Einstellungen können besser kooperieren (Scholl & Kunert, 2018, S. 267). Gemeinsames Lernen ist dagegen erschwert bei identischen, aber auch bei gegensätzlichen Einstellungen (De Dreu, 2006). Es kann somit nicht jede Beratung erfolgreich sein. Beratende und Ratsuchende müssen zusammenpassen. (4) Beratende können ihrer Aufgabe, eine Außenperspektive auf ein System anzubieten, nur schwer gerecht werden, wenn sie Teil des Systems sind (Seliger, 2022, S. 155). Bei einer Beratung der Gesellschaft ist die „Position eines Grenzstörers“ (Nevis, 1988, S. 71) kaum einzunehmen. (5) Beratung muss „auf der Mikroebene detaillierten, spezifischen Verhaltens“ (Nevis, 1988, S. 86) verbleiben. Gesellschaftliche Transformation kann als komplexer Prozess nicht „gesteuert, organisiert oder gemanagt“ (Seliger, 2022, S. 203)

werden. (6) Veränderung braucht Zeit (Bedenk et al., 2022; Nevis, 1988, S. 82). Sie passiert in Beratungsprozessen „nach und nach“ (Bachmann, 2016, S. 158). Luhmann (1997, S. 83) spricht von der „Eigenzeit“ von Systemen. Das Modell von Lewin (1947) veranschaulicht die Phasen von Veränderung (Kunert, 2016, S. 189 f. Kunert & Bedenk, 2021, S. 248).

Beratung kann also grundlegend zu Spaltungs- und Bindungsdynamiken beitragen, indem Personen in ihren Selbsthilfekräften und Kompetenzen gefördert werden und alle gleichermaßen über einen Zugang zu Beratungsangeboten verfügen.

Beiträge von Wissenschaft und Beratung bezogen auf den Selbstwert

Die *Wissenschaft* kann erforschen, wie der Selbstwert von Personen erhöht, stabilisiert und emanzipiert werden kann. Wenn die Erkenntnisse auf eine verständliche, am Erleben von Personen orientierte Art und Weise geteilt werden, können mehr Personen profitieren. Zudem kann die Wissenschaft versuchen, Personen auf Augenhöhe zu begegnen, ihnen zuzuhören und sich selbst erfahrbar zu machen. Ziel wäre zu vermeiden, dass sich Personen durch eine vermeintliche Erhabenheit von Wissenschaft herabgesetzt fühlen und in der Folge die Wissenschaft als elitäre Fremdgruppe abwerten.

In der *Beratung* spielt der Selbstwert eine zentrale Rolle. Erfolgreiche Beratung erhöht die Selbstwirksamkeit (Baron & Morin, 2010; Moen & Allgood, 2009). Eine erhöhte Selbstwirksamkeit wirkt sich positiv auf den Selbstwert aus (Bandura, 2000). Konkret kann der Selbstwert z. B. durch die Entwicklung positiver Bewältigungsstrategien (Miller Smedema et al., 2010) oder die Anpassung der persönlichen Ziele (Crocker & Knight, 2005) gestärkt werden. Während des Beratungsprozesses ist es Aufgabe der Beratenden, den Selbstwert der Ratsuchenden zu schützen und zu fördern (Schein, 2010, S. 57). Dabei ist zu beachten, dass allein das Machtgefälle zu Beginn einer Beratung Identität und Selbstwert von Ratsuchenden bedroht (Scholl & Kunert, 2018, S. 268). Als wichtigster Faktor auf Seiten von Coaches für den Erfolg von Coaching identifiziert Greif (2015) „Wertschätzung und emotionale Unterstützung“. Eine Technik hierfür ist z. B. „vorurteilsloses Fragen (Humble Inquiry)“ nach Schein (2016, S. 61 ff.). Auch Handlungskonzepte wie die *Gewaltfreie Kommunikation* (*GfK*) nach Rosenberg (2016) zielen auf die Vermeidung von Bedrohungen ab. Wenn sich Ratsuchende sicher fühlen, ist es ihnen möglich, sich an Diagnose und Strategieentwicklung aktiv zu beteiligen (Schein, 2010, S. 35). Diese Beteiligung ist der Grundstein erfolgreicher Beratung (Mannhardt & De Haan, 2018, S. 86; Nevis, 1988, S. 82). Darüber hinaus kann die Förderung der Unsicherheits-, Ambiguitäts- und – ähnlich – Ohnmachtstoleranz dazu führen, dass Personen sich seltener bedroht fühlen

(Furnham & Marks, 2013, S. 718). Zudem kann Geringschätzung z. B. über eine positive Stressbewältigung kompensiert werden (Lazarus, 1990). Da Organisationen einen großen Einfluss auf Gesundheit, Wohlbefinden und Selbstwert ihrer Mitglieder haben (Bowling et al., 2010; Faragher et al., 2013), kommt der Organisationsentwicklung eine wichtige Rolle zu. Beratende können zudem als Vorbilder wertschätzende Kommunikation vorleben.

Beiträge von Wissenschaft und Beratung bezogen auf die Wahrnehmung

Wissenschaft strebt nach „Objektivität und Wertfreiheit" (Bühner & Ziegler, 2017, S. 169). Wissenschaftliche Erkenntnisse müssen sich daher „intersubjektiv von hinreichend vielen kompetenten Wissenschaftlern nachvollziehen und überprüfen lassen" (Tetens, 2013, S. 24). Die Verfahren sind entsprechend darauf ausgelegt, subjektive Verzerrungen zu kontrollieren. Demnach kann als Expertise der Wissenschaft bezeichnet werden, die Verzerrungen der Wahrnehmung zu identifizieren, zu reflektieren und zu filtern.

Beratung hat die Aufgabe, einen Raum zur Reflexion zu geben (Stelter, 2013, S. 17) und sie zu organisieren (Lackner, 2016, S. 148), z. B. mithilfe von Situationsexplorationen und zirkulären Fragen. Die Förderung der Selbstreflexion ist nach Greif (2015) eine der wirksamsten Verhaltensweisen von Coaches. Denk- und Handlungsspielräume können auf diese Weise vergrößert werden (L. Schubert, 2018, S. 653). Beratung kann Personen so einen Zugang zu ihren blinden Flecken ermöglichen (Möller et al., 2018; Schein, 2010, S. 162). Ratsuchende können befähigt werden, neue Perspektiven einzunehmen und durch den Ausbruch aus gedanklichen Automatismen an Optionen gewinnen (Bosch & Michel, 2018, S. 26). Auf Organisationsebene kann „präzises, gezieltes, bewusstes interpersonelles Feedback" (Schein, 2010, S. 167) Lernprozesse in Bezug auf die Wahrnehmung ermöglichen. Darüber hinaus ist festzuhalten, dass auch Beratende selbst Supervision benötigen, um ihre eigenen blinden Bereiche aufzuarbeiten und nicht auf die Ratsuchenden zu übertragen (Greif & Rauen, 2018, S. 529). Die Bewusstwerdung der eigenen Verzerrungen und Stereotype sieht Schein (2010, S. 59) als eine ihrer zentralen Aufgaben. Auf gesellschaftlicher Ebene kann Beratung zudem zur Förderung von Medienkompetenz beitragen und auf diese Weise Spaltungsdynamiken zusätzlich deeskalieren.

Beiträge von Wissenschaft und Beratung bezogen auf Einstellungen

Wissenschaft kann untersuchen, wie Einstellungen entstehen, was ihre Funktionen sind und wie sie sich verändern. Darüber hinaus kann sie objektive Erkenntnisse zu

Einstellungsgegenständen liefern. Auf diese Wiese kann Wissenschaft zur Versachlichung von Diskursen beitragen und Daten für qualitativ hochwertige Argumente liefern.

Beratung kann dazu beitragen, dass sich Personen über ihre Überzeugungen und Einstellungen bewusstwerden. In einem geschützten Rahmen können Ratsuchende neue Perspektiven einnehmen und sich in andere Personen hineinversetzen, ohne im privaten Kontext ihr Gesicht zu riskieren (Nieminen et al., 2018, S. 437; Rauen, 2014, S. 2). Beratende haben auch im Kontext von Einstellungen eine „dezentrale Haltung" einzunehmen, also „unvoreingenommen, ohne Wertung und ohne Agenda davon, was im Moment sein soll, zuzulassen und anzunehmen, was da ist" (Bosch & Michel, 2018, S. 24). Sie sind ihrem „Nichtwissen" (Schein, 2010, S. 30 ff.) verpflichtet und kennen weder Wahrheit noch Lösung, sondern können „in einem gemeinsamen Suchen hilfreiche Fragen stellen und (…) Verstehensmöglichkeiten eröffnen" (Schmidt-Lellek, 2001, S. 205). Aufgabe von Beratung ist es, die „Stärken und Potentiale ihrer Klient/-innen zu erkennen, zu fördern und zu entwickeln" (R. J. Jones et al., 2016; Lackner, 2016, S. 147). Auch die Förderung sozialer Kompetenzen kann Ziel von Beratung sein (Bamberg & Vincent-Höper, 2018, S. 239; Starker & Müller, 2018, S. 311). Eine höhere soziale Kompetenz dürfte die Aufnahme sozialer Beziehungen erleichtern, was wiederum die Bedrohung durch sozialen Ausschluss abmildern dürfte. Beratende können zudem beim Ausstieg aus Gruppen und der Bewältigung einhergehender Identitätskrisen unterstützen. Darüber hinaus können sie Bindungsdynamiken durch die Förderung von Offenheit stärken.

Beiträge von Wissenschaft und Beratung bezogen auf Vorurteile/Intergruppenkontakt

Die *Wissenschaft* kann erforschen, wie Kampagnen und Programme gestaltet sein müssen, um Vorurteile abzubauen und den Zusammenhalt zu fördern. Sie kann gesellschaftliche Entwicklungen aus einer intersubjektiven Warte heraus beobachten (Seliger, 2022, S. 30) und Desinformations- und Manipulationskampagnen objektive Erkenntnisse entgegensetzen. Um Vertrauen zu gewinnen, kann die Wissenschaft versuchen, mehr Personen die Teilhabe am wissenschaftlichen Prozess zu ermöglichen. Die Wissenschaft kann so in der Wahrnehmung zu einer schützenswerten Eigengruppe werden. Hierfür können bewusst Fragen in die Forschung aufgenommen werden, die für benachteiligte Personen und Gruppen relevant sind. Zudem kann z. B. mithilfe einer Plattform, auf der Studien zusammengefasst, ihre Kernaussagen in einfache Sprache übersetzt und ihre Aussagekräfte visualisiert werden, ein niedriger Zugang zu Wissenschaft eröffnet werden.

Für die *Beratung* spielt Kontakt eine zentrale Rolle. Schein (2010, S. 39) setzt Prozessberatung mit dem Aufbau einer Beziehung gleich, die Ratsuchenden ermöglicht, ihre Situation zu verbessern. Lackner (2016, S. 148) nennt Beratung entsprechend „Beziehungsgeschehen". Die Beziehung ist erfolgreich, wenn ko-kreativ „gemeinsam etwas neues Drittes" (Bachmann, 2016, S. 156) entsteht. Staemmler (2009, S. 233) nennt eine solche Kontaktqualität „intersubjektives Bewusstsein". Wenn es nicht zu einer gemeinsamen Entwicklung kommt, wird die Beziehung nicht weitergeführt (Bachmann, 2016, S. 157). Die Expertise für den Prozess bleibt dabei bei den Beratenden. Ihr Anspruch sollte sein, genau zu wissen, „was im Augenblick vor sich geht (…) und den Aufbau einer helfenden Beziehung voranbringt" (Schein, 2010, S. 41). Die Beratenden haben die Beziehung also auf eine Weise zu gestalten, die den Ratsuchenden ermöglicht, den Kontakt zu halten und sich weiterzuentwickeln. Der Abbruch von Kontakt kommt entsprechend einem Abbruch gemeinsamer Entwicklung gleich (Lackner, 2016, S. 148). Beratung kann also im professionellen Kontakt halten, wo er im privaten Umfeld scheitern würde.

Kontakt und Kooperation sind zentrale Themen auf Organisationsebene (Chen et al., 1998; Schalk & Curşeu, 2010; K. G. Smith et al., 1995). Auch bei geringem Formalisierungsgrad „bilden sich Muster der Kooperation heraus und [es] entstehen teilweise sehr belastbare Netzwerke" (Kühl, 2020, S. 118). Organisationsformen mit einem hohen Maß an Selbstverwaltung bedürfen intensiver Kooperation (Laloux, 2015; Oestereich & Schröder, 2017; Pfläging & Hermann, 2020; Robertson, 2016; Strauch & Ornetzeder, 2022; Sutherland, 2014). Nicht nur in globalisierten Unternehmen spielen daher Diversität und Inklusion eine immer größere Rolle (Derven, 2014). Aus diesen Gründen scheinen Organisationen geeignet, um Intergruppenkontakt zu initiieren und Erfahrungen mit Offenheit zu ermöglichen. Beratende können Impulse setzen und Veränderung über komplexe Prozessarchitekturen begleiten (Kunert & Bedenk, 2021). Solche Prozesse führen zu neuen „Sichtweisen, ermöglichen vielfältige Perspektiven (z. B. durch heterogene Gruppenzusammensetzungen), führen neue Unterschiede ein (…) und eröffnen neue Beobachtungs- bzw. Reflexionsmöglichkeiten" (Königswieser & Exner, 2019, S. 49).

Auch auf Gesellschaftsebene kann Beratung dazu beitragen, Intergruppenkontakte zu fördern, z. B. orientiert am sozialpädagogischen Konzept der Lebensweltorientierung nach Grundwald & Thiersch (2008). Treffpunkte oder Nachbarschaftshäuser können in diesem Sinne als Foren dienen, um Personen in ihrer Lebenswelt miteinander in Kontakt zu bringen. Es bleibt dabei von grundlegender Bedeutung, die Türen auch für Andersdenkende offenzuhalten und „sozialer Kälte, Zerstrittenheit und zerbrechenden Freundschaften"

(Bertelsmann Stiftung, 2022, S. 14) entgegenzuwirken. Auf diese Weise kann dem attraktiven Angebot spaltender Gruppen zumindest teilweise vorgebaut werden. Darüber hinaus können Beratende neue „Kontexte für Kommunikation schaffen“ (Seliger, 2022, S. 168), z. B. über den Transfer von Großgruppenformaten in gesellschaftliche Felder (Königswieser & Exner, 2019, S. 300 ff.), das Designen neuer Gesprächsformate zum gesellschaftlichen Austausch oder das Vorleben von Dialogen (Bohm, 2004; DeTurk, 2006). Konflikte können zudem mithilfe von mediativen Verfahren deeskaliert werden (Proksch, 2018) und ihre konzeptionellen Grundlagen wie das Harvard-Konzept (Fisher & Ury, 2012) oder die Konflikteskalation nach Glasl (1980, 2013) in den Alltag übersetzt werden. Dabei bietet sich Technologie an, um Kontakte und Vernetzungen unabhängig vom Ort zu ermöglichen und das Aufzeigen gemeinsamer Ziele zu erleichtern.

In der vorliegenden Arbeit wird das Thema der gesellschaftlichen Spaltungs- und Bindungsdynamiken in existenziellen Krisen betrachtet und es werden Schlussfolgerungen für Wissenschaft und Beratung gezogen. Der Tipp aus der Einleitung, schwierige Themen an den Festtagen in der Familie auszuklammern, wird nachvollziehbar: Es geht nicht nur um die Vermeidung von Konflikten, vielmehr bleibt Kontakt die beste Möglichkeit, um Vorurteile abzubauen und Zusammenhalt zu fördern. In den Worten von De Botton (2013): „Sitting down at a table with a group of strangers has the incomparable and odd benefit of making it a little more difficult to hate them with impunity.” Wenn dann noch zwei Braten auf dem Tisch stehen – einmal Tier und einmal Tofu – könnte es sogar sein, dass heimlich Scheiben voneinander abgeschnitten werden.

Literaturverzeichnis

Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D. J., & Sanford, N. (1950). *The Authoritarian Personality*. Harper & Brothers.

Ainsworth, M. D. S., Blehar, M. C., Waters, E., & Wall, S. N. (2015). *Patterns of Attachment: A Psychological Study of the Strange Situation*. Routledge Taylor & Francis Group Psychology Press.

Ainsworth, M. S. (1979). Infant–Mother Attachment. *American Psychologist*, *34*(10), 932–937. https://doi.org/10.1037/0003-066X.34.10.932

Airoldi, M., Beraldo, D., & Gandini, A. (2016). Follow the Algorithm: An Exploratory Investigation of Music on YouTube. *Poetics*, *57*, 1–13. https://doi.org/10.1016/j.poetic.2016.05.001

Ajzen, I., & Fishbein, M. (2005). The Influence of Attitudes on Behaviour. In D. Albrracín, Johnson, Blair T., & M. P. Zanna (Hrsg.), *The Handbook of Attitudes* (S. 173–221). Lawrence Erlbaum Associates Publishers.

Aldag, R. J., & Fuller, S. R. (1993). Beyond Fiasco: A Reappraisal of the Groupthink Phenomenon and a New Model of Group Decision Processes. *Psychological Bulletin*, *113*(3), 533–552. https://doi.org/10.1037/0033-2909.113.3.533

Allport, G. W. (1954). *The Nature of Prejudice*. Addison-Wesley Pub. Co.

Altemeyer, B. (1996). *The Authoritarian Specter*. Harvard University Press.

Anagnostopoulos, D. C., Giannakopoulos, G., & Christodoulou, N. G. (2017). The Synergy of the Refugee Crisis and the Financial Crisis in Greece: Impact on Mental Health. *International Journal of Social Psychiatry*, *63*(4), 352–358. https://doi.org/10.1177/0020764017700444

Anderson, J. R. (2019). The Moderating Role of Socially Desirable Responding in Implicit-Explicit Attitudes Toward Asylum Seekers: Attitudes Towards Asylum Seekers. *International Journal of Psychology*, *54*(1), 1–7. https://doi.org/10.1002/ijop.12439

Arendt, H. (2020). *Eichmann in Jerusalem: Ein Bericht von der Banalität des Bösen* (Erweiterte Taschenbuchausgabe, 16. Auflage). Piper.

Argyle, M. (2002). *The Psychology of Happiness* (2. edition, reprinted). Routledge.

Aronson, E. (1969). The Theory of Cognitive Dissonance: A Current Perspective. *Advances in Experimental Social Psychology*, *4*, 1–34. https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60075-1

Arthurs, J., Drakopoulou, S., & Gandini, A. (2018). Researching YouTube. *Convergence: The International Journal of Research into New Media Technologies*, *24*(1), 3–15. https://doi.org/10.1177/1354856517737222

Asbrock, F., Sibley, C. G., & Duckitt, J. (2010). Right-Wing Authoritarianism and Social Dominance Orientation and the Dimensions of Generalized Prejudice: A Longitudinal Test. *European Journal of Personality*, *24*(4), 324–340. https://doi.org/10.1002/per.746

Asch, S. E. (1946). Forming Impressions of Personality. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, *41*(3), 258–290. https://doi.org/10.1037/h0055756

Atanasiu, R. (2021). *Critical Thinking for Managers: Structured Decision-Making and Persuasion in Business*. Springer.

Bachmann, T. (2016). Scheitern im Coaching. Zwischen Handwerk und Beziehungskunst. In S. Kunert (Hrsg.), *Failure Management* (S. 152–166). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-47357-3

Badea, C., & Sherman, D. K. (2019). Self-Affirmation and Prejudice Reduction: When and Why? *Current Directions in Psychological Science*, *28*(1), 40–46. https://doi.org/10.1177/0963721418807705

Bahro, S. (2021, Dezember 9). *Expertin rät, Corona-Konflikte an Weihnachten ruhen zu lassen* [RBB24]. https://ishort.ink/oQSh

Bamberg, E., & Vincent-Höper, S. (2018). Gesundheit im Coaching. In S. Greif, H. Möller, & W. Scholl (Hrsg.), *Handbuch Schlüsselkonzepte im Coaching* (S. 235–243). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-49483-7_20

Bandura, A. (2000). Self-Efficacy: The Foundation of Agency. In A. Flammer, W. J. Perrig, & A. Grob (Hrsg.), *Control of Human Behavior, Mental Processes, and Consciousness: Essays in Honor of the 60th Birthday of August Flammer* (S. 16–31). Lawrence Erlbaum Associates.

Bandura, A., Kober, H., & Bandura, A. (1979). *Sozial-kognitive Lerntheorie*. Klett-Cotta.

Baron, L., & Morin, L. (2010). The Impact of Executive Coaching on Self-Efficacy Related to Management Soft-Skills. *Leadership & Organization Development Journal*, *31*(1), 18–38. https://doi.org/10.1108/01437731011010362

Barrick, M. R., & Mount, M. K. (1991). The Big Five Personality Dimensions and Job Performance: A Meta-Analysis. *Personnel Psychology*, *44*(1), 1–26. https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1991.tb00688.x

Bartlett, F. C. (1932). *Remembering: A Study in Experimental and Social Psychology*. Cambridge University Press.

Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The Need to Belong: Desire for Interpersonal Attachments as a Fundamental Human Motivation. *Psychological Bulletin*, *117*(3), 497–529. https://doi.org/10.1037/0033-2909.117.3.497

Becker, E. (1997). *The Denial of Death*. Free Press Paperbacks.

Bedenk, S., Kunert, S., & Fietze, B. (2022). Der Faktor Zeit: Impulse für Coaching, Teamentwicklung und Organisationsberatung. *Gruppe. Interaktion. Organisation. Zeitschrift für Angewandte Organisationspsychologie (GIO)*, *53*(1), 39–48. https://doi.org/10.1007/s11612-022-00626-9

Bem, D. J. (1972). Self-Perception Theory. *Advances in Experimental Social Psychology*, *6*, 1–62. https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60024-6

Berger, M., & Sarnyai, Z. (2015). "More than Skin Deep": Stress Neurobiology and Mental Health Consequences of Racial Discrimination. *Stress*, *18*(1), 1–10. https://doi.org/10.3109/10253890.2014.989204

Bergius, J. W. (2017). Selbstbild. In F. Dorsch, M. A. Wirtz, & J. Strohmer (Hrsg.), *Dorsch-Lexikon der Psychologie* (18., überarbeitete Auflage). Hogrefe. https://dorsch.hogrefe.com/stichwort/selbstbild

Berkman, L. F., & Syme, S. L. (1979). Social Networks, Host Resistance, and Mortality: A Nine-Year Follow-Up Study of Alameda County Residents. *American Journal of Epidemiology*, *109*(2), 186–204. https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.aje.a112674

Bermeitinger, C. (2017). Priming. In F. Dorsch, M. A. Wirtz, & J. Strohmer (Hrsg.), *Dorsch-Lexikon der Psychologie* (18., überarbeitete Auflage). Hogrefe. https://dorsch.hogrefe.com/stichwort/priming

Berscheid, E., & Reis, H. T. (1998). Attraction and Close Relationships. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Hrsg.), *The Handbook of Social Psychology* (4th edition, S. 193–281). McGraw-Hill; Distributed exclusively by Oxford University Press.

Bertelsmann Stiftung. (2022). *Erschöpfte Gesellschaft: Auswirkungen von 24 Monate Pandemie auf den gesellschaftlichen Zusammenhalt; Umfrage Februar 2022*. https://doi.org/10.11586/2022051

Besta, T., Gómez, Á., & Vázquez, A. (2014). Readiness to Deny Group's Wrongdoing and Willingness to Fight for Its Members: The Role of Poles' Identity Fusion With the Country and Religious Group. *Current Issues in Personality Psychology*, *2*(1), 49–55. https://doi.org/10.5114/cipp.2014.43101

Bettencourt, B. A., Brewer, M. B., Croak, M. R., & Miller, N. (1992). Cooperation and the Reduction of Intergroup Bias: The Role of Reward Structure and Social Orientation. *Journal of Experimental Social Psychology*, *28*(4), 301–319. https://doi.org/10.1016/0022-1031(92)90048-O

Binder, J., Zagefka, H., Brown, R., Funke, F., Kessler, T., Mummendey, A., Maquil, A., Demoulin, S., & Leyens, J.-P. (2009). Does Contact Reduce Prejudice or Does Prejudice Reduce Contact? A Longitudinal Test of the Contact Hypothesis Among Majority and Minority Groups in Three European Countries. *Journal of Personality and Social Psychology*, *96*(4), 843–856. https://doi.org/10.1037/a0013470

Blass, T. (2000). *Obedience to Authority: Current Perspectives on the Milgram Paradigm*. Lawrence Erlbaum Associates.

Bleidorn, W., Hopwood, C. J., & Lucas, R. E. (2018). Life Events and Personality Trait Change: Life Events and Trait Change. *Journal of Personality*, *86*(1), 83–96. https://doi.org/10.1111/jopy.12286

Bohm, D. (2004). *On Dialogue*. Routledge. https://doi.org/10.4324/9780203947555

Bollmann, R. (2022, September 23). Die neue deutsche Teilung. *F.A.Z.* https://www.faz.net/aktuell/politik/wie-putins-krieg-und-klimaschutz-die-deutschen-in-ost-und-west-spalten-18338209.html

Bonacker, T. (2005). Die Konflikttheorie der autopoietischen Systemtheorie. In T. Bonacker (Hrsg.), *Sozialwissenschaftliche Konflikttheorien* (S. 267–291). VS Verlag für Sozialwissenschaften. https://doi.org/10.1007/978-3-322-95688-0_14

Borg, I. (1992). *Grundlagen und Ergebnisse der Facettentheorie*. Huber.

Bosch, C., & Michel, A. (2018). Achtsamkeit und Coaching. In S. Greif, H. Möller, & W. Scholl (Hrsg.), *Handbuch Schlüsselkonzepte im Coaching* (S. 23–31). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-49483-7_2

Bowling, N. A., Eschleman, K. J., & Wang, Q. (2010). A Meta-Analytic Examination of the Relationship Between Job Satisfaction and Subjective Well-Being. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, *83*(4), 915–934. https://doi.org/10.1348/096317909X478557

Branscombe, N. R., Schmitt, M. T., & Harvey, R. D. (1999). Perceiving Pervasive Discrimination Among African Americans: Implications for Group Identification and Well-Being. *Journal of Personality and Social Psychology*, *77*(1), 135–149. https://doi.org/10.1037/0022-3514.77.1.135

Brauer, M., Judd, C. M., & Gliner, M. D. (1995). The Effects of Repeated Expressions on Attitude Polarization during Group Discussions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *68*(6), 1014–1029. https://doi.org/10.1037/0022-3514.68.6.1014

Brewer, M. B. (1991). The Social Self: On Being the Same and Different at the Same Time. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *17*(5), 475–482. https://doi.org/10.1177/0146167291175001

Brewer, M. B., & Kramer, R. M. (1985). The Psychology of Intergroup Attitudes and Behavior. *Annual Review of Psychology*, *36*(1), 219–243. https://doi.org/10.1146/annurev.ps.36.020185.001251

Brewer, M. B., & Miller, N. (1984). Beyond the Contact Hypothesis: Theoretical Perspectives on Desegregation. In N. Miller & M. B. Brewer (Hrsg.), *Groups in Contact: The Psychology of Desegregation* (S. 281–302). Academic Press.

Brewer, W. F., & Nakamura, G. V. (1984). *The Nature and Functions of Schemas*. University of Illinois at Urbana-Champaign. http://hdl.handle.net/2142/17542

Bridge, L., Smith, P., & Rimes, K. A. (2019). Sexual Orientation Differences in the Self-Esteem of Men and Women: A Systematic Review and Meta-Analysis. *Psychology of Sexual Orientation and Gender Diversity*, *6*(4), 433–446. https://doi.org/10.1037/sgd0000342

Brigham, J. C. (1971). Ethnic Stereotypes. *Psychological Bulletin*, *76*(1), 15–38. https://doi.org/10.1037/h0031446

Brossard, D. (2009). Media, Scientific Journals and Science Communication: Examining the Construction of Scientific Controversies. *Public Understanding of Science*, *18*(3), 258–274. https://doi.org/10.1177/0963662507084398

Brown, R. (1986). *Social Psychology*. Free Press; Collier Macmillan.

Brown, R., & Hewstone, M. (2005). An Integrative Theory of Intergroup Contact. *Advances in Experimental Social Psychology*, *37*, 255–343. https://doi.org/10.1016/S0065-2601(05)37005-5

Broyd, A., Balzan, R. P., Woodward, T. S., & Allen, P. (2017). Dopamine, Cognitive Biases and Assessment of Certainty: A Neurocognitive Model of Delusions. *Clinical Psychology Review*, *54*, 96–106. https://doi.org/10.1016/j.cpr.2017.04.006

Bryant, L. V. (2020). The YouTube Algorithm and the Alt-Right Filter Bubble. *Open Information Science*, *4*(1), 85–90. https://doi.org/10.1515/opis-2020-0007

Bühner, M., & Ziegler, M. (2017). *Statistik für Psychologen und Sozialwissenschaftler* (2., aktualisierte und erweiterte Auflage). Pearson Deutschland GmbH.

Burnstein, E., Vinokur, A., & Trope, Y. (1973). Interpersonal Comparison Versus Persuasive Argumentation: A More Direct Test of Alternative Explanations for Group-Induced Shifts in Individual Choice. *Journal of Experimental Social Psychology*, *9*(3), 236–245. https://doi.org/10.1016/0022-1031(73)90012-7

Bushman, B. J., & Baumeister, R. F. (1998). Threatened Egotism, Narcissism, Self-Esteem, and Direct and Displaced Aggression: Does Self-Love or Self-Hate Lead to Violence? *Journal of Personality and Social Psychology*, *75*(1), 219–229. https://doi.org/10.1037/0022-3514.75.1.219

Buzzanga, V. L., Miller, H. R., Perne, S. E., Sander, J. A., & Davis, S. F. (1989). The Relationship Between Death Anxiety and Level of Self-Esteem: A Reassessment. *Bulletin of the Psychonomic Society*, *27*(6), 570–572.

Byrne, D. E. (1971). *The Attraction Paradigm*. Academic Press.

Caleo, S., & Heilman, M. E. (2019). What Could Go Wrong? Some Unintended Consequences of Gender Bias Interventions. *Archives of Scientific Psychology*, *7*(1), 71–80. https://doi.org/10.1037/arc0000063

Campbell, J. D., Trapnell, P. D., Heine, S. J., Katz, I. M., Lavallee, L. F., & Lehman, D. R. (1996). Self-Concept Clarity: Measurement, Personality Correlates, and Cultural Boundaries. *Journal of Personality and Social Psychology*, *70*(1), 141–156. https://doi.org/10.1037/0022-3514.70.1.141

Carvallo, M., & Gabriel, S. (2006). *No Man Is an Island: The Need to Belong and Dismissing Avoidant Attachment Style*. American Psychological Association. https://doi.org/10.1037/e511092014-160

Carver, C. S., DeGregorio, E., & Gillis, R. (1980). Field-Study Evidence of an Ego-Defensive Bias in Attribution Among Two Categories of Observers. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *6*(1), 44–50. https://doi.org/10.1177/014616728061006

Caspi, A. (1984). Contact Hypothesis and Inter-Age Attitudes: A Field Study of Cross-Age Contact. *Social Psychology Quarterly*, *47*(1), 74. https://doi.org/10.2307/3033890

Çetiner, Ş. D., & Van Assche, J. (2021). Prejudice in Turkey and Belgium: The Cross-Cultural Comparison of Correlations of Right-Wing Authoritarianism and Social Dominance Orientation With Sexism, Homophobia, and Racism. *Analyses of Social Issues and Public Policy*, *21*(1), 1167–1183. https://doi.org/10.1111/asap.12280

Chen, C. C., Chen, X.-P., & Meindl, J. R. (1998). How Can Cooperation Be Fostered? The Cultural Effects of Individualism-Collectivism. *The Academy of Management Review*, *23*(2), 285. https://doi.org/10.2307/259375

Choi, J. N., & Kim, M. U. (1999). The Organizational Application of Groupthink and Its Limitations in Organizations. *Journal of Applied Psychology*, *84*(2), 297–306. https://doi.org/10.1037/0021-9010.84.2.297

Chongruksa, D., Prinyapol, P., Wadeng, Y., & Padungpong, C. (2010). Storytelling: Program for Multicultural Understanding and Respect Among Thai-Buddhist and Thai-Muslim Students. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, *5*, 282–288. https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2010.07.089

Christ, O., Hewstone, M., Tausch, N., Wagner, U., Voci, A., Hughes, J., & Cairns, E. (2010). Direct Contact as a Moderator of Extended Contact Effects: Cross-Sectional and Longitudinal Impact on Outgroup Attitudes, Behavioral Intentions, and Attitude Certainty. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *36*(12), 1662–1674. https://doi.org/10.1177/0146167210386969

Chu, D., & Griffey, D. (1985). The Contact Theory of Racial Integration: The Case of Sport. *Sociology of Sport Journal*, *2*(4), 323–333. https://doi.org/10.1123/ssj.2.4.323

Claypool, H. M., Mackie, D. M., Garcia-Marques, T., McIntosh, A., & Udall, A. (2004). The Effects of Personal Relevance and Repetition on Persuasive Processing. *Social Cognition*, *22*(3), 310–335. https://doi.org/10.1521/soco.22.3.310.35970

Clore, G. L., Bray, R. M., Itkin, S. M., & Murphy, P. (1978). Interracial Attitudes and Behavior at a Summer Camp. *Journal of Personality and Social Psychology*, *36*(2), 107–116. https://doi.org/10.1037/0022-3514.36.2.107

Coan, J. A., Schaefer, H. S., & Davidson, R. J. (2006). Lending a Hand: Social Regulation of the Neural Response to Threat. *Psychological Science*, *17*(12), 1032–1039. https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01832.x

Cohen, J., Chesnick, E. I., & Haran, D. (1972). A Confirmation of the Inertial-ψ Effect in Sequential Choice and Decision. *British Journal of Psychology*, *63*(1), 41–46. https://doi.org/10.1111/j.2044-8295.1972.tb02082.x

Cohen, S., & Wills, T. A. (1985). Stress, Social Support, and the Buffering Hypothesis. *Psychological Bulletin*, *98*(2), 310–357. https://doi.org/10.1037/0033-2909.98.2.310

Cohrs, J. C., & Stelzl, M. (2010). How Ideological Attitudes Predict Host Society Members' Attitudes Toward Immigrants: Exploring Cross-National Differences: RWA, SDO, and Attitudes Toward Immigrants. *Journal of Social Issues*, *66*(4), 673–694. https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.2010.01670.x

Compare, A., Zarbo, C., Manzoni, G. M., Castelnuovo, G., Baldassari, E., Bonardi, A., Callus, E., & Romagnoni, C. (2013). Social Support, Depression, and Heart Disease: A Ten Year Literature Review. *Frontiers in Psychology*, *4*. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2013.00384

Cooley, C. H. (1902). *Human Nature and the Social Order*. Scribner's.

Corneille, O., Klein, O., Lambert, S., & Judd, C. M. (2002). On The Role of Familiarity With Units of Measurement in Categorical Accentuation: Tajfel and Wilkes (1963) Revisited and Replicated. *Psychological Science*, *13*(4), 380–383. https://doi.org/10.1111/1467-9280.00468

Correll, J., Judd, C. M., Park, B., & Wittenbrink, B. (2010). Measuring Prejudice, Stereotypes and Discrimination. In J. Dovidio, M. Hewstone, P. Glick, & V. Esses, *The SAGE Handbook of Prejudice, Stereotyping and Discrimination* (S. 45–62). SAGE Publications Ltd. https://doi.org/10.4135/9781446200919.n3

Correll, J., Park, B., Judd, C. M., & Wittenbrink, B. (2002). The police officer's dilemma: Using ethnicity to disambiguate potentially threatening individuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, *83*(6), 1314–1329. https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.6.1314

Cowling, M. M., Anderson, J. R., & Ferguson, R. (2019). Prejudice-Relevant Correlates of Attitudes Towards Refugees: A Meta-Analysis. *Journal of Refugee Studies*, *32*(3), 502–524. https://doi.org/10.1093/jrs/fey062

Crano, W. D., & Prislin, R. (2006). Attitudes and Persuasion. *Annual Review of Psychology*, *57*(1), 345–374. https://doi.org/10.1146/annurev.psych.57.102904.190034

Crocker, J., Brook, A. T., Niiya, Y., & Villacorta, M. (2006). The Pursuit of Self-Esteem: Contingencies of Self-Worth and Self-Regulation. *Journal of Personality*, *74*(6), 1749–1772. https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2006.00427.x

Crocker, J., & Knight, K. M. (2005). Contingencies of Self-Worth. *Current Directions in Psychological Science*, *14*(4), 200–203. https://doi.org/10.1111/j.0963-7214.2005.00364.x

Crocker, J., & Luhtanen, R. K. (2003). Level of Self-Esteem and Contingencies of Self-Worth: Unique Effects on Academic, Social, and Financial Problems in College Students. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *29*(6), 701–712. https://doi.org/10.1177/0146167203029006003

Crocker, J., & Wolfe, C. T. (2001). Contingencies of Self-Worth. *Psychological Review*, *108*(3), 593–623. https://doi.org/10.1037/0033-295X.108.3.593

Crosby, F. (1976). A Model of Egoistical Relative Deprivation. *Psychological Review*, *83*(2), 85–113. https://doi.org/10.1037/0033-295X.83.2.85

Danckert, B., Dinesen, P. T., Klemmensen, R., Nørgaard, A. S., Stolle, D., & Sønderskov, K. M. (2017). With an Open Mind: Openness to Experience Moderates the Effect of Interethnic Encounters on Support for Immigration. *European Sociological Review*, *33*(5), 721–733. https://doi.org/10.1093/esr/jcx070

Darley, J. M. (1992). Social Organization for the Production of Evil. *Psychological Inquiry*, *3*(2), 199–218. https://doi.org/10.1207/s15327965pli0302_28

Davies, K., Tropp, L. R., Aron, A., Pettigrew, T. F., & Wright, S. C. (2011). Cross-Group Friendships and Intergroup Attitudes: A Meta-Analytic Review. *Personality and Social Psychology Review*, *15*(4), 332–351. https://doi.org/10.1177/1088868311411103

Davies, S. R., & Hara, N. (2017). Public Science in a Wired World: How Online Media Are Shaping Science Communication. *Science Communication*, *39*(5), 563–568. https://doi.org/10.1177/1075547017736892

De Botton, A. (2013). *Religion for Atheists*. Penguin.

De Dreu, C. K. W. (2006). When Too Little or Too Much Hurts: Evidence for a Curvilinear Relationship Between Task Conflict and Innovation in Teams. *Journal of Management*, *32*(1), 83–107. https://doi.org/10.1177/0149206305277795

Deese, J., & Kaufman, R. A. (1957). Serial Effects in Recall of Unorganized and Sequentially Organized Verbal Material. *Journal of Experimental Psychology*, *54*(3), 180–187. https://doi.org/10.1037/h0040536

Derven, M. (2014). Diversity and Inclusion by Design: Best Practices from Six Global Companies. *Industrial and Commercial Training*, *46*(2), 84–91. https://doi.org/10.1108/ICT-09-2013-0063

Deschamps, J.-C., & Brown, R. (1983). Superordinate Goals and Intergroup Conflict. *British Journal of Social Psychology*, *22*(3), 189–195. https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1983.tb00583.x

DeTurk, S. (2006). The Power of Dialogue: Consequences of Intergroup Dialogue and Their Implications for Agency and Alliance Building. *Communication Quarterly*, *54*(1), 33–51. https://doi.org/10.1080/01463370500270355

Diehl, M. (1990). The Minimal Group Paradigm: Theoretical Explanations and Empirical Findings. *European Review of Social Psychology*, *1*(1), 263–292. https://doi.org/10.1080/14792779108401864

Diener, E. (1984). Subjective Well-Being. *Psychological Bulletin*, *95*(3), 542–575. https://doi.org/10.1037/0033-2909.95.3.542

Dobbin, F., & Kalev, A. (2018). Why Doesn't Diversity Training Work? The Challenge for Industry and Academia. *Anthropology Now*, *10*(2), 48–55. https://doi.org/10.1080/19428200.2018.1493182

Doll, B. B., Hutchison, K. E., & Frank, M. J. (2011). Dopaminergic Genes Predict Individual Differences in Susceptibility to Confirmation Bias. *Journal of Neuroscience*, *31*(16), 6188–6198. https://doi.org/10.1523/JNEUROSCI.6486-10.2011

Dorsch, F., Wirtz, M. A., & Strohmer, J. (Hrsg.). (2017). *Dorsch-Lexikon der Psychologie* (18., überarbeitete Auflage). Hogrefe. https://dorsch.hogrefe.com/

Dovidio, J. F., Gaertner, S. L., & Pearson, A. R. (2005). On the Nature of Prejudice: The Psychological Foundations of Hate. In J. F. Dovidio, P. Glick, & L. A. Rudman (Hrsg.), *On the Nature of Prejudice* (S. 211–234). Blackwell Publishing Ltd. https://doi.org/10.1002/9780470773963

Dovidio, J. F., Gaertner, S. L., Shnabel, N., Saguy, T., & Johnson, J. (2010). Recategorization and Prosocial Behavior. In S. Stürmer & M. Snyder (Hrsg.), *The Psychology of Prosocial Behavior: Group Processes, Intergroup Relations, and Helping* (S. 191–207). Wiley-Blackwell.

Dovidio, J. F., Kawakami, K., Johnson, C., Johnson, B., & Howard, A. (1997). On the Nature of Prejudice: Automatic and Controlled Processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, *33*(5), 510–540. https://doi.org/10.1006/jesp.1997.1331

Dretsch, M. N., & Thiel, K. J. (2011). The Basics of the Stress Response: A Historical Context and Introduction. In C. D. Conrad (Hrsg.), *The Handbook of Stress: Neuropsychological Effects on the Brain* (S. 3–28). Wiley-Blackwell.

DuBois, D. L., Flay, B. R., & Fagen, M. C. (2009). Self-Esteem Enhancement Theory: Promoting Health Across the Life Span. In R. J. DiClemente, R. A. Crosby, & M. C. Kegler (Hrsg.), *Emerging Theories in Health Promotion Practice and Research* (2nd edition, S. 97–130). Jossey-Bass.

Duckitt, J., Wagner, C., du Plessis, I., & Birum, I. (2002). The Psychological Bases of Ideology and Prejudice: Testing a Dual Process Model. *Journal of Personality and Social Psychology*, *83*(1), 75–93. https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.1.75

Duriez, B., & Soenens, B. (2009). The Intergenerational Transmission of Racism: The Role of Right-Wing Authoritarianism and Social Dominance Orientation. *Journal of Research in Personality*, *43*(5), 906–909. https://doi.org/10.1016/j.jrp.2009.05.014

Duriez, B., Soenens, B., & Vansteenkiste, M. (2008). The Intergenerational Transmission of Authoritarianism: The Mediating Role of Parental Goal Promotion. *Journal of Research in Personality*, *42*(3), 622–642. https://doi.org/10.1016/j.jrp.2007.08.007

Ekehammar, B., Akrami, N., Gylje, M., & Zakrisson, I. (2004). What Matters Most to Prejudice: Big Five Personality, Social Dominance Orientation, or Right-Wing Authoritarianism? *European Journal of Personality*, *18*(6), 463–482. https://doi.org/10.1002/per.526

Elias, N. (1987). *Über den Prozeß der Zivilisation: Soziogenetische und psychogenetische Untersuchungen*. Suhrkamp.

Ellemers, N., Spears, R., & Doosje, B. (2002). Self and Social Identity. *Annual Review of Psychology*, *53*(1), 161–186. https://doi.org/10.1146/annurev.psych.53.100901.135228

Eller, A., & Abrams, D. (2004). Come Together: Longitudinal Comparisons of Pettigrew's Reformulated Intergroup Contact Model and the Common Ingroup Identity Model in Anglo-French and Mexican-American Contexts. *European Journal of Social Psychology*, *34*(3), 229–256. https://doi.org/10.1002/ejsp.194

Esser, J. K., & Lindoerfer, J. S. (1989). Groupthink and the Space Shuttle Challenger Accident: Toward a Quantitative Case Analysis. *Journal of Behavioral Decision Making*, *2*(3), 167–177. https://doi.org/10.1002/bdm.3960020304

Essien, I., Stelter, M., Kalbe, F., Koehler, A., Mangels, J., & Meliß, S. (2017). The Shooter Bias: Replicating the Classic Effect and Introducing a Novel Paradigm. *Journal of Experimental Social Psychology*, *70*, 41–47. https://doi.org/10.1016/j.jesp.2016.12.009

Faragher, E. B., Cass, M., & Cooper, C. L. (2013). The Relationship Between Job Satisfaction and Health: A Meta-Analysis. In C. L. Cooper (Hrsg.), *From Stress to Wellbeing Volume 1* (S. 254–271). Palgrave Macmillan UK. https://doi.org/10.1057/9781137310651_12

Faulkner, J., Schaller, M., Park, J. H., & Duncan, L. A. (2004). Evolved Disease-Avoidance Mechanisms and Contemporary Xenophobic Attitudes. *Group Processes & Intergroup Relations*, *7*(4), 333–353. https://doi.org/10.1177/1368430204046142

Fein, S., & Spencer, S. J. (1997). Prejudice as Self-Image Maintenance: Affirming the Self Through Derogating Others. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*(1), 31–44. https://doi.org/10.1037/0022-3514.73.1.31

Fernbach, P. M., Rogers, T., Fox, C. R., & Sloman, S. A. (2013). Political Extremism Is Supported by an Illusion of Understanding. *Psychological Science*, *24*(6), 939–946. https://doi.org/10.1177/0956797612464058

Festinger, L. (1954). A Theory of Social Comparison Processes. *Human Relations*, *7*(2), 117–140. https://doi.org/10.1177/001872675400700202

Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance* (Reissued by Stanford Univ. Press in 1962, renewed 1985 by author). Stanford Univ. Press.

Fietze, B., Bedenk, S., & Kunert, S. (2022). *Delphi-Befragung zu Spaltungs- und Bindungsdynamiken*. https://www.artop.de/rueckblick-wissenschafts-symposium/

Fischer, P., & Greitemeyer, T. (2010). A New Look at Selective-Exposure Effects: An Integrative Model. *Current Directions in Psychological Science*, *19*(6), 384–389. https://doi.org/10.1177/0963721410391246

Fischer, P., Jander, K., & Krueger, J. I. (2018). *Sozialpsychologie für Bachelor* (2. Auflage). Springer.

Fisher, R., & Ury, W. (2012). *Getting to YES: Negotiating an Agreement Without Giving in* (3rd edition, updated and revised). rh Business Books.

Fiske, S. T. (1998). Stereotyping, Prejudice, and Discrimination. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Hrsg.), *The Handbook of Social Psychology* (4th edition, S. 357–411). McGraw-Hill; Distributed exclusively by Oxford University Press.

Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). *Social Cognition*. MacGraw-Hill.

Fujioka, Y. (1999). Television Portrayals and African-American Stereotypes: Examination of Television Effects When Direct Contact Is Lacking. *Journalism & Mass Communication Quarterly*, *76*(1), 52–75. https://doi.org/10.1177/107769909907600105

Furnham, A., & Marks, J. (2013). Tolerance of Ambiguity: A Review of the Recent Literature. *Psychology*, *04*(09), 717–728. https://doi.org/10.4236/psych.2013.49102

Gaertner, L., & Insko, C. A. (2000). Intergroup Discrimination in the Minimal Group Paradigm: Categorization, Reciprocation, or Fear? *Journal of Personality and Social Psychology*, *79*(1), 77–94. https://doi.org/10.1037/0022-3514.79.1.77

Gaertner, S. L., Dovidio, J. F., Anastasio, P. A., Bachman, B. A., & Rust, M. C. (1993). The Common Ingroup Identity Model: Recategorization and the Reduction of Intergroup Bias. *European Review of Social Psychology*, *4*(1), 1–26. https://doi.org/10.1080/14792779343000004

Gaertner, S. L., Dovidio, J. F., Banker, B. S., Houlette, M., Johnson, K. M., & McGlynn, E. A. (2000). Reducing Intergroup Conflict: From Superordinate Goals to Decategorization, Recategorization, and Mutual Differentiation. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, *4*(1), 98–114. https://doi.org/10.1037/1089-2699.4.1.98

Glasersfeld, E. von. (1997). *Radikaler Konstruktivismus: Ideen, Ergebnisse, Probleme*. Suhrkamp.

Glasl, F. (1980). *Konfliktmanagement: Diagnose und Behandlung von Konflikten in Organisationen*. Haupt.

Glasl, F. (2013). *Konfliktmanagement: Ein Handbuch für Führungskräfte, Beraterinnen und Berater* (11., aktualisierte Auflage). Haupt.

Goethals, G. R., & Zanna, M. P. (1979). The Role of Social Comparison in Choice Shifts. *Journal of Personality and Social Psychology*, *37*(9), 1469–1476. https://doi.org/10.1037/0022-3514.37.9.1469

Goffman, E. (1955). On Face-Work: An Analysis of Ritual Elements in Social Interaction. *Psychiatry*, *18*(3), 213–231. https://doi.org/10.1080/00332747.1955.11023008

Gómez, Á., & Huici, C. (2008). Vicarious Intergroup Contact and the Role of Authorities in Prejudice Reduction. *The Spanish Journal of Psychology*, *11*(1), 103–114. https://doi.org/10.1017/S1138741600004169

Gómez, Á., & Vázquez, A. (2015). The Power of 'Feeling One' with a Group: Identity Fusion and Extreme Pro-Group Behaviours. *Revista de Psicología Social*, *30*(3), 481–511. https://doi.org/10.1080/02134748.2015.1065089

Gorman, S. E., & Gorman, J. M. (2017). *Denying to the Grave: Why We Ignore the Facts That Will Save Us*. Oxford University Press.

Gramsci, A. (2012). *Gefängnishefte: Register*. Argument Verl.

Grant, A. M. (2021). *Think Again: The Power of Knowing What You Don't Know*. Viking.

Graves, S. B. (1999). Television and Prejudice Reduction: When Does Television as a Vicarious Experience Make a Difference? *Journal of Social Issues*, *55*(4), 707–727. https://doi.org/10.1111/0022-4537.00143

Greenberg, J., Pyszczynski, T., & Solomon, S. (1986). The Causes and Consequences of a Need for Self-Esteem: A Terror Management Theory. In R. F. Baumeister (Hrsg.), *Public Self and Private Self* (S. 189–212). Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4613-9564-5_10

Greenberg, J., Solomon, S., & Pyszczynski, T. (1997). Terror Management Theory of Self-Esteem and Cultural Worldviews: Empirical Assessments and Conceptual Refinements. *Advances in Experimental Social Psychology*, *29*, 61–139. https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60016-7

Greenberg, J., Solomon, S., Pyszczynski, T., Rosenblatt, A., Burling, J., Lyon, D., Simon, L., & Pinel, E. (1992). Why Do People Need Self-Esteem? Converging Evidence That Self-Esteem Serves an Anxiety-Buffering Function. *Journal of Personality and Social Psychology*, *63*(6), 913–922. https://doi.org/10.1037/0022-3514.63.6.913

Greenwald, A. G., McGhee, D. E., & Schwartz, J. L. K. (1998). Measuring Individual Differences in Implicit Cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*(6), 1464–1480. https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.6.1464

Greif, S. (2015). Allgemeine Wirkfaktoren im Coachingprozess Verhaltensbeobachtungen mit einem Ratingverfahren. In H. Geißler & R. Wegener (Hrsg.), *Bewertung von Coachingprozessen* (S. 51–80). Springer VS. https://doi.org/10.1007/978-3-658-04140-3_3

Greif, S., Möller, H., & Scholl, W. (Hrsg.). (2018). *Handbuch Schlüsselkonzepte im Coaching*. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-49483-7

Greif, S., Möller, H., & Scholl, W. (2018). Coachingdefinitionen und -konzepte. In S. Greif, H. Möller, & W. Scholl (Hrsg.), *Handbuch Schlüsselkonzepte im Coaching* (S. 1–9). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-49483-7_7

Greif, S., & Rauen, C. (2018). Selbstreflexion im Coaching. In S. Greif, H. Möller, & W. Scholl (Hrsg.), *Handbuch Schlüsselkonzepte im Coaching* (S. 523–531). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-49483-7_61

Grunwald, K., & Thiersch, H. (Hrsg.). (2008). *Praxis lebensweltorientierter sozialer Arbeit: Handlungszugänge und Methoden in unterschiedlichen Arbeitsfeldern* (2. Auflage). Juventa-Verl.

Guest, G., Bunce, A., & Johnson, L. (2006). How Many Interviews Are Enough?: An Experiment with Data Saturation and Variability. *Field Methods*, *18*(1), 59–82. https://doi.org/10.1177/1525822X05279903

Häder, M. (2014). *Delphi-Befragungen: Ein Arbeitsbuch* (3. Auflage). Springer VS.

Hadjar, A., & Boehnke, K. (2017). Authoritarianism. In *Reference Module in Neuroscience and Biobehavioral Psychology* (S. B978012809324505481X). Elsevier. https://doi.org/10.1016/B978-0-12-809324-5.05481-X

Haley, H., & Sidanius, J. (2005). Person-Organization Congruence and the Maintenance of Group-Based Social Hierarchy: A Social Dominance Perspective. *Group Processes & Intergroup Relations*, *8*(2), 187–203. https://doi.org/10.1177/1368430205051067

Hall, E. D. (2020). Fundamental Attribution Error. In J. Bulck (Hrsg.), *The International Encyclopedia of Media Psychology* (S. 1–5). Wiley. https://doi.org/10.1002/9781119011071.iemp0074

Harnack, K. (2022, Mai 4). *Call for Papers: 33. Tagung des Forums Friedenspsychologie in Marburg, 23.-24. September 2022*. Forum Friedenspsychologie. https://www.friedenspsychologie.de/?p=1144

Harwood, J. (2017). Music and Intergroup Relations: Exacerbating Conflict and Building Harmony Through Music. *Review of Communication Research*, *5*, 1–34.

Heider, F. (1958). *The Psychology of Interpersonal Relations*. John Wiley & Sons Inc. https://doi.org/10.1037/10628-000

Heitmeyer, W. (2005). Gruppenbezogene Menschenfeindlichkeit. In W. Heitmeyer (Hrsg.), *Deutsche Zustände* (S. 13–34). Suhrkamp Verlag Frankfurt.

Herek, G. M., & Capitanio, J. P. (1997). AIDS Stigma and Contact With Persons With AIDS: Effects of Direct and Vicarious Contact. *Journal of Applied Social Psychology*, *27*(1), 1–36. https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1997.tb00621.x

Herzberg, P. Y., & Roth, M. (2014). *Persönlichkeitspsychologie*. Springer VS. https://doi.org/10.1007/978-3-531-93467-9

Hodson, G., Harry, H., & Mitchell, A. (2009). Independent Benefits of Contact and Friendship on Attitudes Toward Homosexuals Among Authoritarians and Highly Identified Heterosexuals. *European Journal of Social Psychology*, *39*(4), 509–525. https://doi.org/10.1002/ejsp.558

Hoffmann, W., Grill, C., Remmert-Rieper, M., Bänfer, A., Mohr, V., & Höring, F. (2022). *Future Skills for Openness: A framework for Promoting Openness in Science and Business*. innOsci / Forum für offene Innovationskultur. https://innosci.de/wp-content/uploads/innOsci_Studie_Framework.pdf

Hopf, C. (1993). Rechtsextremismus und Beziehungserfahrungen. *Zeitschrift Für Soziologie*, *22*(6), 449–463. https://doi.org/10.1515/zfsoz-1993-0604

Hornsey, M. J., & Hogg, M. A. (2000). Subgroup Relations: A Comparison of Mutual Intergroup Differentiation and Common Ingroup Identity Models of Prejudice Reduction. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *26*(2), 242–256. https://doi.org/10.1177/0146167200264010

Hotchin, V., & West, K. (2022). Open to Contact? Increased State Openness Can Lead to Greater Interest in Contact With Diverse Groups. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *48*(8), 1177–1190. https://doi.org/10.1177/01461672211030125

Hubbard, N. (2018, Februar 25). *Hot Twitter Tip From Someone Who Worked There* [Tweet]. https://twitter.com/nathanchubbard/status/967644622695538688

Hunter, J. A., O'Brien, K., & Stringer, M. (2007). Threats to Identity, Self-Esteen and Intergroup Discrimination. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, *35*(7), 937–942. https://doi.org/10.2224/sbp.2007.35.7.937

Husnu, S., Mertan, B., & Cicek, O. (2018). Reducing Turkish Cypriot Children's Prejudice Toward Greek Cypriots: Vicarious and Extended Intergroup Contact Through Storytelling. *Group Processes & Intergroup Relations*, *21*(1), 178–192. https://doi.org/10.1177/1368430216656469

Isenberg, D. J. (1986). Group Polarization: A Critical Review and Meta-Analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *50*(6), 1141–1151. https://doi.org/10.1037/0022-3514.50.6.1141

Jackson, J. W., & Poulsen, J. R. (2005). Contact Experiences Mediate the Relationship Between Five-Factor Model Personality Traits and Ethnic Prejudice. *Journal of Applied Social Psychology*, *35*(4), 667–685. https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2005.tb02140.x

Janis, I. L. (1982). *Groupthink: Psychological Studies of Policy Decisions and Fiascoes* (2nd edition). Houghton Mifflin.

Jetten, J., Spears, R., & Postmes, T. (2004). Intergroup Distinctiveness and Differentiation: A Meta-Analytic Integration. *Journal of Personality and Social Psychology*, *86*(6), 862–879. https://doi.org/10.1037/0022-3514.86.6.862

Johnson, D. W., Johnson, R. T., & Maruyama, G. (1984). Goal Interdependence and Interpersonal Attraction Among Members of Different Ethnic Groups and Between Handicapped and Non Handicapped Individuals: A Meta Analysis. In N. Miller & M. B. Brewer (Hrsg.), *Groups in Contact: The Psychology of Desegregation* (S. 187–212). Academic Press.

Jones, E. E., & Nisbett, R. E. (1987). The actor and the observer: Divergent percepions of the causes of behaviour. In E. E. Jones (Hrsg.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior* (S. 79–94). Erlbaum Ass.

Jones, R. J., Woods, S. A., & Guillaume, Y. R. F. (2016). The Effectiveness of Workplace Coaching: A Meta-Analysis of Learning and Performance Outcomes From Coaching. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, *89*(2), 249–277. https://doi.org/10.1111/joop.12119

Jordan, C. H., Spencer, S. J., & Zanna, M. P. (2005). Types of High Self-Esteem and Prejudice: How Implicit Self-Esteem Relates to Ethnic Discrimination Among High Explicit Self-Esteem Individuals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *31*(5), 693–702. https://doi.org/10.1177/0146167204271580

Jörke, D., & Selk, V. (2020). *Theorien des Populismus zur Einführung* (2., überarbeitete Auflage). Junius.

Jost, J. T., & Thompson, E. P. (2000). Group-Based Dominance and Opposition to Equality as Independent Predictors of Self-Esteem, Ethnocentrism, and Social Policy Attitudes Among African Americans and European Americans. *Journal of Experimental Social Psychology*, *36*(3), 209–232. https://doi.org/10.1006/jesp.1999.1403

Judd, C. M., Ryan, C. S., & Park, B. (1991). Accuracy in the Judgment of In-Group and Out-Group Variability. *Journal of Personality and Social Psychology*, *61*(3), 366–379. https://doi.org/10.1037/0022-3514.61.3.366

Kahneman, D. (2017). *Schnelles Denken, langsames Denken*. Penguin Verlag.

Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991). Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *Journal of Economic Perspectives*, *5*(1), 193–206. https://doi.org/10.1257/jep.5.1.193

Kahneman, D., & Tversky, A. (1972). Subjective Probability: A Judgment of Representativeness. *Cognitive Psychology*, *3*(3), 430–454. https://doi.org/10.1016/0010-0285(72)90016-3

Katz, D. (1960). The Functional Approach to the Study of Attitudes. *Public Opinion Quarterly*, *24*(2, Special Issue: Attitude Change), 163. https://doi.org/10.1086/266945

Kaube, J., & Kieserling, A. (2022). *Die gespaltene Gesellschaft*. Rowohlt Berlin.

Keller, M., Festinger, L., Schachter, S., & Back, K. (1952). Social Pressures in Informal Groups: A Study of Human Factors in Housing. *The Milbank Memorial Fund Quarterly*, *30*(4), 384. https://doi.org/10.2307/3348388

Kelman, H. C., & Hamilton, V. L. (1989). *Crimes of Obedience: Toward a Social Psychology of Authority and Responsibility*. Yale Univ. Pr.

Kernis, M. H., & Goldman, B. M. (2006). Assessing Stability of Self-Esteem and Contingent Self-Esteem. In M. H. Kernis (Hrsg.), *Self-Esteem Issues and Answers: A Sourcebook of Current Perspectives* (S. 77–87). Psychology.

Köcher, R. (2022). *Erhebliche soziale Kollateralschäden der Pandemie*. https://www.ifd-allensbach.de/fileadmin/kurzberichte_dokumentationen/FAZ_Januar_2022_SozialeSchaeden.pdf

Königswieser, R., & Exner, A. (2019). *Systemische Intervention: Architekturen und Designs für Berater und Veränderungsmanager*. Schäffer-Poeschel Verlag.

Kopp, B., & Caspar, F. (2017). Schema. In F. Dorsch, M. A. Wirtz, & J. Strohmer (Hrsg.), *Dorsch-Lexikon der Psychologie* (18., überarbeitete Auflage). Hogrefe. https://dorsch.hogrefe.com/stichwort/schema

Kraus, B. (2019). *Relationaler Konstruktivismus - Relationale Soziale Arbeit: Von der systemisch-konstruktivistischen Lebensweltorientierung zu einer relationalen Theorie der Sozialen Arbeit*. Beltz Juventa.

Kruger, J., & Dunning, D. (1999). Unskilled and Unaware of It: How Difficulties in Recognizing One's Own Incompetence Lead to Inflated Self-Assessments. *Journal of Personality and Social Psychology*, *77*(6), 1121–1134.

Kuckartz, U. (2018). *Qualitative Inhaltsanalyse: Methoden, Praxis, Computerunterstützung* (4. Auflage). Beltz Juventa.

Kühl, S. (2008). *Coaching und Supervision: Zur personenorientierten Beratung in Organisationen*. VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Kühl, S. (2014). Gruppen, Organisationen, Familien und Bewegungen: Zur Soziologie mitgliedschaftsbasierter Systeme zwischen Interaktion und Gesellschaft. In B. Heintz & H. Tyrell (Hrsg.), *Interaktion – Organisation – Gesellschaft revisited* (S. 65–85). De Gruyter. https://doi.org/10.1515/9783110509243-006

Kühl, S. (2020). *Organisationen: Eine sehr kurze Einführung*. Springer VS. https://doi.org/10.1007/978-3-658-29832-6

Kunert, S. (2016). Scheitern in organisationalen Veränderungen. In S. Kunert (Hrsg.), *Failure Management* (S. 183–201). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-47357-3_11

Kunert, S. (Hrsg.). (2016a). *Failure Management*. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-47357-3

Kunert, S., & Bedenk, S. (2013). Die Professionalisierung der Organisationsberatung und die Rolle der Wissenschaft. *Organisationsberatung, Supervision, Coaching*, *20*(1), 17–22. https://doi.org/10.1007/s11613-013-0310-8

Kunert, S., & Bedenk, S. (2021). Mehrebenen-Ansätze – Komplexe Projektarchitekturen in der Organisationsentwicklung. *Organisationsberatung, Supervision, Coaching*, *28*(2), 243–254. https://doi.org/10.1007/s11613-021-00704-9

Lackner, K. (2016). Scheitern in der Beratung. In S. Kunert (Hrsg.), *Failure Management* (S. 133–149). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-47357-3_8

Laloux, F. (2015). *Reinventing Organisations: Ein Leitfaden zur Gestaltung sinnstiftender Formen der Zusammenarbeit*. Vahlen.

Langendorf, M. (2022). *Caritas-Umfrage: Corona lässt das Wir-Gefühl in der Gesellschaft schwinden*. https://www.caritas.de/presse/pressemeldungen-dcv/caritas-umfrage-corona-laesst-das-wir-gefuehl-in-der-gesellschaft-schwinden-ecdfb986-eb9d-493b-bf30-3cee60f88442

Langford, C. P., Bowsher, J., Maloney, J. P., & Lillis, P. P. (1997). Social Support: A Conceptual Analysis. *Journal of Advanced Nursing*, *25*(1), 95–100. https://doi.org/10.1046/j.1365-2648.1997.1997025095.x

Lazarus, R. S. (1990). Stress, Coping, and Illness. In H. S. Friedman (Hrsg.), *Personality and disease* (S. 97–120). Wiley.

Lazarus, R. S. (2006). *Stress and Emotion: A New Synthesis*. Springer.

Lazarus, R. S., & Cohen, J. B. (1977). Environmental Stress. In I. Altman & J. F. Wohlwill (Hrsg.), *Human Behavior and Environment* (S. 89–127). Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4684-0808-9_3

Leana, C. R. (1985). A Partial Test of Janis' Groupthink Model: Effects of Group Cohesiveness and Leader Behavior on Defective Decision Making. *Journal of Management*, *11*(1), 5–18. https://doi.org/10.1177/014920638501100102

Lee, B. A., Farrell, C. R., & Link, B. G. (2004). Revisiting the Contact Hypothesis: The Case of Public Exposure to Homelessness. *American Sociological Review*, *69*(1), 40–63. https://doi.org/10.1177/000312240406900104

Lemmer, G., & Wagner, U. (2015). Can We Really Reduce Ethnic Prejudice Outside the Lab? A Meta-Analysis of Direct and Indirect Contact Interventions. *European Journal of Social Psychology*, *45*(2), 152–168. https://doi.org/10.1002/ejsp.2079

Leonardelli, G. J., & Brewer, M. B. (2001). Minority and Majority Discrimination: When and Why. *Journal of Experimental Social Psychology*, *37*(6), 468–485. https://doi.org/10.1006/jesp.2001.1475

Leonardelli, G. J., & Loyd, D. L. (2016). Optimal Distinctiveness Signals Membership Trust. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *42*(7), 843–854. https://doi.org/10.1177/0146167216643934

Leonardelli, G. J., Pickett, C. L., & Brewer, M. B. (2010). Optimal Distinctiveness Theory. *Advances in Experimental Social Psychology*, *43*, 63–113. https://doi.org/10.1016/S0065-2601(10)43002-6

Lessenich, S. (2022). *Nicht mehr normal: Gesellschaft am Rande des Nervenzusammenbruchs*. Hanser Berlin.

Levin, S., van Laar, C., & Sidanius, J. (2003). The Effects of Ingroup and Outgroup Friendships on Ethnic Attitudes in College: A Longitudinal Study. *Group Processes & Intergroup Relations*, *6*(1), 76–92. https://doi.org/10.1177/1368430203006001013

Lewin, K. (1947). Frontiers in Group Dynamics: Concept, Method and Reality in Social Science; Social Equilibria and Social Change. *Human Relations*, *1*(1), 5–41. https://doi.org/10.1177/001872674700100103

Lifton, R. J. (1979). *The Broken Connection: On Death and the Continuity of Life*. Simon and Schuster.

Lippmann, W. (1922). Stereotypes as Defense. In W. Lippmann, *Public opinion* (S. 95–103). MacMillan Co. http://content.apa.org/books/14847-007

Lolliot, S., Schmid, K., Hewstone, M., Al Ramiah, A., Tausch, N., & Swart, H. (2013). Generalized Effects of Intergroup Contact: The Secondary Transfer Effect. In G. Hodson & M. Hewstone (Hrsg.), *Advances in Intergroup Contact* (S. 81–112). Psychology Press.

Lucius-Hoene, G. (2017). Identität. In F. Dorsch, M. A. Wirtz, & J. Strohmer (Hrsg.), *Dorsch-Lexikon der Psychologie* (18., überarbeitete Auflage). Hogrefe. https://dorsch.hogrefe.com/stichwort/identitaet

Ludeke, S. G., & Krueger, R. F. (2013). Authoritarianism as a Personality Trait: Evidence From a Longitudinal Behavior Genetic Study. *Personality and Individual Differences*, *55*(5), 480–484. https://doi.org/10.1016/j.paid.2013.04.015

Luhmann, N. (1975). Interaktion, Organisation, Gesellschaft: Anwendungen der Systemtheorie. In N. Luhmann, *Soziologische Aufklärung 2* (S. 9–20). VS Verlag für Sozialwissenschaften. https://doi.org/10.1007/978-3-663-12374-3_1

Luhmann, N. (1997). *Die Gesellschaft der Gesellschaft*. Suhrkamp.

Luo, S. (2017). Assortative Mating and Couple Similarity: Patterns, Mechanisms, and Consequences. *Social and Personality Psychology Compass*, *11*(8), e12337. https://doi.org/10.1111/spc3.12337

Lutz, H., & Wenning, N. (2001). *Differenzen über Differenz—Einführung in die Debatten*. https://doi.org/10.25656/01:2617

MacDonald, G., & Leary, M. R. (2012). Individual Differences in Self-Esteem. In M. R. Leary & J. P. Tangney (Hrsg.), *Handbook of Self and Identity* (2nd edition, S. 354–378). Guilford Press.

Macrae, C. N., Bodenhausen, G. V., Milne, A. B., & Jetten, J. (1994). Out of Mind but Back in Sight: Stereotypes on the Rebound. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*(5), 808–817. https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.5.808

Major, B., McCoy, S., Kaiser, C., & Quinton, W. (2003). Prejudice and Self-Esteem: A Transactional Model. *European Review of Social Psychology*, *14*(1), 77–104. https://doi.org/10.1080/10463280340000027

Malle, B. F. (2006). The Actor-Observer Asymmetry in Attribution: A (Surprising) Meta-Analysis. *Psychological Bulletin*, *132*(6), 895–919. https://doi.org/10.1037/0033-2909.132.6.895

Mannhardt, S. M., & De Haan, E. (2018). Coaching-Beziehung. In S. Greif, H. Möller, & W. Scholl (Hrsg.), *Handbuch Schlüsselkonzepte im Coaching* (S. 85–94). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-49483-7_6

Marques, J. M., & Paez, D. (1994). The ‘Black Sheep Effect’: Social Categorization, Rejection of Ingroup Deviates, and Perception of Group Variability. *European Review of Social Psychology*, *5*(1), 37–68. https://doi.org/10.1080/14792779543000011

Mayring, P. (2015). *Qualitative Inhaltsanalyse: Grundlagen und Techniken* (12., überarbeitete Auflage). Beltz.

McCauley, C. (1989). The Nature of Social Influence in Groupthink: Compliance and Internalization. *Journal of Personality and Social Psychology*, *57*(2), 250–260. https://doi.org/10.1037/0022-3514.57.2.250

McCourt, K., Bouchard, T. J., Lykken, D. T., Tellegen, A., & Keyes, M. (1999). Authoritarianism Revisited: Genetic and Environmental Influences Examined in Twins Reared Apart and Together. *Personality and Individual Differences*, *27*(5), 985–1014. https://doi.org/10.1016/S0191-8869(99)00048-3

McWhorter, J. H. (2022). *Die Erwählten: Wie der neue Antirassismus die Gesellschaft spaltet*. Hoffmann und Campe.

Mehra, A., Kilduff, M., & Brass, D. J. (1998). At the Margins: A Distinctiveness Approach to the Social Identity and Social Networks of Underrepresented Groups. *Academy of Management Journal*, *41*(4), 441–452. https://doi.org/10.5465/257083

Mekawi, Y., & Bresin, K. (2015). Is the Evidence From Racial Bias Shooting Task Studies a Smoking Gun? Results From a Meta-Analysis. *Journal of Experimental Social Psychology*, *61*, 120–130. https://doi.org/10.1016/j.jesp.2015.08.002

Menold, N., & Bogner, K. (2015). *Gestaltung von Ratingskalen in Fragebögen*. GESIS – Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften. http://www.gesis.org/gesis-survey-guidelines/instruments/fragebogenkonstruktion/ratingskalen/

Meppelink, C. S., Smit, E. G., Fransen, M. L., & Diviani, N. (2019). “I was Right about Vaccination”: Confirmation Bias and Health Literacy in Online Health Information Seeking. *Journal of Health Communication*, *24*(2), 129–140. https://doi.org/10.1080/10810730.2019.1583701

Mercier, H., & Sperber, D. (2017). *The Enigma of Reason*. Harvard University Press. https://doi.org/10.4159/9780674977860

Michel, M., & Peters, M. A. K. (2021). Confirmation Bias without Rhyme or Reason. *Synthese*, *199*(1–2), 2757–2772. https://doi.org/10.1007/s11229-020-02910-x

Milgram, S. (1963). Behavioral Study of Obedience. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, *67*(4), 371–378. https://doi.org/10.1037/h0040525

Miller, A. G., Collins, B. E., & Brief, D. E. (1995). Perspectives on Obedience to Authority: The Legacy of the Milgram Experiments. *Journal of Social Issues*, *51*(3), 1–19. https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1995.tb01331.x

Miller, C. T., & Kaiser, C. R. (2001). A Theoretical Perspective on Coping With Stigma. *Journal of Social Issues*, *57*(1), 73–92. https://doi.org/10.1111/0022-4537.00202

Miller, N., & Brewer, M. B. (Hrsg.). (1984). *Groups in Contact: The Psychology of Desegregation*. Academic Press.

Miller Smedema, S., Catalano, D., & Ebener, D. J. (2010). The Relationship of Coping, Self-Worth, and Subjective Well-Being: A Structural Equation Model. *Rehabilitation Counseling Bulletin*, *53*(3), 131–142. https://doi.org/10.1177/0034355209358272

Miranda, D., & Gaudreau, P. (2020). Music and Cultural Prejudice Reduction: A Review. *Musicae Scientiae*, *24*(3), 299–312. https://doi.org/10.1177/1029864918802331

Moen, F., & Allgood, E. (2009). Coaching and the Effect on Self-Efficacy. *Organization Development Journal*, *27*(4), 69–82.

Möller, H., Giernalczyk, T., & Hinn, D. (2018). Individuelle und kollektive Abwehrmechanismen im Coaching. In S. Greif, H. Möller, & W. Scholl (Hrsg.), *Handbuch Schlüsselkonzepte im Coaching* (S. 255–264). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-49483-7_28

Moreland, R. L., & Beach, S. R. (1992). Exposure Effects in the Classroom: The Development of Affinity Among Students. *Journal of Experimental Social Psychology*, *28*(3), 255–276. https://doi.org/10.1016/0022-1031(92)90055-O

Moscovici, S., & Zavalloni, M. (1969). The Group as a Polarizer of Attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *12*(2), 125–135. https://doi.org/10.1037/h0027568

Moyer-Gusé, E., Dale, K. R., & Ortiz, M. (2019). Reducing Prejudice Through Narratives: An Examination of the Mechanisms of Vicarious Intergroup Contact. *Journal of Media Psychology*, *31*(4), 185–195. https://doi.org/10.1027/1864-1105/a000249

Mullen, B., Atkins, J. L., Champion, D. S., Edwards, C., Hardy, D., Story, J. E., & Vanderklok, M. (1985). The False Consensus Effect: A Meta-Analysis of 115 Hypothesis Tests. *Journal of Experimental Social Psychology*, *21*, 262–283.

Mullen, B., Brown, R., & Smith, C. (1992). Ingroup Bias as a Function of Salience, Relevance, and Status: An Integration. *European Journal of Social Psychology*, *22*(2), 103–122. https://doi.org/10.1002/ejsp.2420220202

Mummendey, A., Kessler, T., Klink, A., & Mielke, R. (1999). Strategies to Cope with Negative Social Identity: Predictions by Social Identity Theory and Relative Deprivation Theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, *76*(2), 229–245. https://doi.org/10.1037/0022-3514.76.2.229

Mummendey, A., & Otten, S. (1998). Positive–Negative Asymmetry in Social Discrimination. *European Review of Social Psychology*, *9*(1), 107–143. https://doi.org/10.1080/14792779843000063

Myers, D. G. (1978). Polarizing Effects of Social Comparison. *Journal of Experimental Social Psychology*, *14*(6), 554–563. https://doi.org/10.1016/0022-1031(78)90049-5

Myers, D. G., & Diener, E. (1995). Who Is Happy? *Psychological Science*, *6*(1), 10–19. https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.1995.tb00298.x

Nebe, T. (2021, Juni 4). Wenn Partner andere Ansichten haben. *Apotheken Umschau*. https://www.apotheken-umschau.de/gesund-bleiben/psyche/online_774939.html

Nevis, E. C. (1988). *Organisationsberatung: Ein gestalttherapeutischer Ansatz*. Ed. Humanist. Psychologie.

Newcomb, T. M. (1961). *The Acquaintance Process*. Holt, Rinehart & Winston. https://doi.org/10.1037/13156-000

Ng, K. H., Agius, M., & Zaman, R. (2013). The Global Economic Crisis: Effects on Mental Health and What Can Be Done. *Journal of the Royal Society of Medicine*, *106*(6), 211–214. https://doi.org/10.1177/0141076813481770

Nickerson, R. S. (1998). Confirmation Bias: A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises. *Review of General Psychology*, *2*(2), 175–220. https://doi.org/10.1037/1089-2680.2.2.175

Nieminen, L. R. G., Denison, D. R., Biermeier-Hanson, B., & Heinz-Oehler, K. (2018). Organizational Culture and Coaching. In S. Greif, H. Möller, & W. Scholl (Hrsg.), *Handbuch Schlüsselkonzepte im Coaching* (S. 433–440). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-49483-7_86

Oakes, P. J., & Turner, J. C. (1980). Social Categorization and Intergroup Behaviour: Does Minimal Intergroup Discrimination Make Social Identity More Positive? *European Journal of Social Psychology*, *10*(3), 295–301. https://doi.org/10.1002/ejsp.2420100307

Oestereich, B., & Schröder, C. (2017). *Das kollegial geführte Unternehmen: Ideen und Praktiken für die agile Organisation von morgen*. Vahlen.

Olson, J. M., Vernon, P. A., Harris, J. A., & Jang, K. L. (2001). The Heritability of Attitudes: A Study of Twins. *Journal of Personality and Social Psychology*, *80*(6), 845–860. https://doi.org/10.1037/0022-3514.80.6.845

Osborne, D., Satherley, N., Little, T. D., & Sibley, C. G. (2021). Authoritarianism and Social Dominance Predict Annual Increases in Generalized Prejudice. *Social Psychological and Personality Science*, *12*(7), 1136–1145. https://doi.org/10.1177/1948550620969608

Osborne, D., & Sibley, C. G. (2013). Through Rose-Colored Glasses: System-Justifying Beliefs Dampen the Effects of Relative Deprivation on Well-Being and Political Mobilization. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *39*(8), 991–1004. https://doi.org/10.1177/0146167213487997

Ostrom, T. M. (1969). The Relationship Between the Affective, Behavioral, and Cognitive Components of Attitude. *Journal of Experimental Social Psychology*, *5*(1), 12–30. https://doi.org/10.1016/0022-1031(69)90003-1

Paluck, E. L., Green, S. A., & Green, D. P. (2019). The Contact Hypothesis Re-Evaluated. *Behavioural Public Policy*, *3*(02), 129–158. https://doi.org/10.1017/bpp.2018.25

Park, B., & Rothbart, M. (1982). Perception of Out-Group Homogeneity and Levels of Social Categorization: Memory for the Subordinate Attributes of In-Group and Out-Group Members. *Journal of Personality and Social Psychology*, *42*(6), 1051–1068. https://doi.org/10.1037/0022-3514.42.6.1051

Park, B., Ryan, C. S., & Judd, C. M. (1992). Role of Meaningful Subgroups in Explaining Differences in Perceived Variability for In-Groups and Out-Groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, *63*(4), 553–567. https://doi.org/10.1037/0022-3514.63.4.553

Pavlov, I. P. (2015). *Conditioned Reflexes: An Investigation of the Physiological Activity of the Cerebral Cortex*. Martino Publishing.

Peachey, J. W., Cunningham, G. B., Lyras, A., Cohen, A., & Bruening, J. (2015). The Influence of a Sport-for-Peace Event on Prejudice and Change Agent Self-Efficacy. *Journal of Sport Management*, *29*(3), 229–244. https://doi.org/10.1123/jsm.2013-0251

Pelham, B. W., Carvallo, M., & Jones, J. T. (2005). Implicit Egotism. *Current Directions in Psychological Science*, *14*(2), 106–110. https://doi.org/10.1111/j.0963-7214.2005.00344.x

Peters, H. P., Brossard, D., de Cheveigné, S., Dunwoody, S., Kallfass, M., Miller, S., & Tsuchida, S. (2008). Science-Media Interface: It's Time to Reconsider. *Science Communication*, *30*(2), 266–276. https://doi.org/10.1177/1075547008324809

Pettigrew, T. F. (1979). The Ultimate Attribution Error: Extending Allport's Cognitive Analysis of Prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *5*(4), 461–476. https://doi.org/10.1177/014616727900500407

Pettigrew, T. F. (1998). Intergroup Contact Theory. *Annual Review of Psychology*, *49*(1), 65–85. https://doi.org/10.1146/annurev.psych.49.1.65

Pettigrew, T. F. (2009). Secondary Transfer Effect of Contact: Do Intergroup Contact Effects Spread to Noncontacted Outgroups? *Social Psychology*, *40*(2), 55–65. https://doi.org/10.1027/1864-9335.40.2.55

Pettigrew, T. F. (2016). In Pursuit of Three Theories: Authoritarianism, Relative Deprivation, and Intergroup Contact. *Annual Review of Psychology*, *67*(1), 1–21. https://doi.org/10.1146/annurev-psych-122414-033327

Pettigrew, T. F., & Tropp, L. R. (2006). A Meta-Analytic Test of Intergroup Contact Theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, *90*(5), 751–783. https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.5.751

Pettigrew, T. F., & Tropp, L. R. (2008). How Does Intergroup Contact Reduce Prejudice? Meta-Analytic Tests of Three Mediators. *European Journal of Social Psychology*, *38*(6), 922–934. https://doi.org/10.1002/ejsp.504

Pettigrew, T. F., & Tropp, L. R. (2011). *When Groups Meet: The Dynamics of Intergroup Contact*. Psychology Press.

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). The Elaboration Likelihood Model of Persuasion. *Advances in Experimental Social Psychology*, *19*, 123–205). https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60214-2

Petty, R. E., Cacioppo, J. T., & Goldman, R. (1981). Personal Involvement as a Determinant of Argument-Based Persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, *41*(5), 847–855. https://doi.org/10.1037/0022-3514.41.5.847

Pfläging, N., & Hermann, S. (2020). *Zellstrukturdesign: Eine neue Sozialtechnologie, die unternehmerischer Wertschöpfung Flügel verleiht*. Verlag Franz Vahlen.

Pinker, S. (2012). *The Better Angels of Our Nature: A History of Violence and Humanity*. Penguin.

Pinker, S. (2013). *Language, Cognition, and Human Nature: Selected Articles*. Oxford University Press.

Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M., & Malle, B. F. (1994). Social Dominance Orientation: A Personality Cariable Predicting Social and Political Attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*(4), 741–763. https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.4.741

Priester, K. (2011). Definition und Typologien des Populismus. *Soziale Welt*, *2*, 185–198.

Proksch, S. (2018). *Mediation: Die Kunst der professionellen Konfliktlösung*. Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-658-22980-1

Ranganath, K. A., & Nosek, B. A. (2008). Implicit Attitude Generalization Occurs Immediately; Explicit Attitude Generalization Takes Time. *Psychological Science*, *19*(3), 249–254.

Rauen, C. (2014). *Coaching* (3., überarbeitete und erweiterte Auflage). Hogrefe.

Reis, H. T., Aron, A., Clark, M. S., & Finkel, E. J. (2013). Ellen Berscheid, Elaine Hatfield, and the Emergence of Relationship Science. *Perspectives on Psychological Science*, *8*(5), 558–572.

Rholes, W. S., Simpson, J. A., & Friedman, M. (2006). Avoidant Attachment and the Experience of Parenting. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *32*(3), 275–285. https://doi.org/10.1177/0146167205280910

Riek, B. M., Mania, E. W., & Gaertner, S. L. (2006). Intergroup Threat and Outgroup Attitudes: A Meta-Analytic Review. *Personality and Social Psychology Review*, *10*(4), 336–353. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1004_4

Rifkin, J. (2011). *Die dritte industrielle Revolution: Die Zukunft der Wirtschaft nach dem Atomzeitalter*. Campus-Verl.

Roberts, B. W., Luo, J., Briley, D. A., Chow, P. I., Su, R., & Hill, P. L. (2017). A Systematic Review of Personality Trait Change Through Intervention. *Psychological Bulletin*, *143*(2), 117–141. https://doi.org/10.1037/bul0000088

Roberts, B. W., Walton, K. E., & Viechtbauer, W. (2006). Personality Traits Change in Adulthood: Reply to Costa and McCrae. *Psychological Bulletin*, *132*(1), 29–32. https://doi.org/10.1037/0033-2909.132.1.29

Robertson, B. J. (2016). *Holacracy: The Revolutionary Management System that Abolishes Hierarchy*. Portfolio Penguin.

Robins, R. W., Tracy, J. L., Trzesniewski, K., Potter, J., & Gosling, S. D. (2001). Personality Correlates of Self-Esteem. *Journal of Research in Personality*, *35*(4), 463–482. https://doi.org/10.1006/jrpe.2001.2324

Roccato, M., & Ricolfi, L. (2005). On the Correlation Between Right-Wing Authoritarianism and Social Dominance Orientation. *Basic and Applied Social Psychology*, *27*(3), 187–200. https://doi.org/10.1207/s15324834basp2703_1

Rosa, H. (2016). *Resonanz: Eine Soziologie der Weltbeziehung*. Suhrkamp.

Rosenberg, M. B. (2016). *Das Herz gesellschaftlicher Veränderung: Wie Sie Ihre Welt entscheidend umgestalten können* (2. Auflage). Junfermann Verlag.

Rosenfeld, P., Edwards, J. E., & Thomas, M. D. (2015). Impression Management. In C. L. Cooper (Hrsg.), *Wiley Encyclopedia of Management* (S. 1–2). John Wiley & Sons, Ltd. https://doi.org/10.1002/9781118785317.weom110164

Rothbart, M., & John, O. P. (1985). Social Categorization and Behavioral Episodes: A Cognitive Analysis of the Effects of Intergroup Contact. *Journal of Social Issues*, *41*(3), 81–104. https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1985.tb01130.x

Rubin, M., & Badea, C. (2012). They're All the Same!. . . but for Several Different Reasons: A Review of the Multicausal Nature of Perceived Group Variability. *Current Directions in Psychological Science*, *21*(6), 367–372. https://doi.org/10.1177/0963721412457363

Ruch, G., Winter, K., Cree, V., Hallett, S., Morrison, F., & Hadfield, M. (2017). Making Meaningful Connections: Using Insights from Social Pedagogy in Statutory Child and Family Social Work Practice. *Child & Family Social Work*, *22*(2), 1015–1023. https://doi.org/10.1111/cfs.12321

Runciman, W. G. (1966). Relative Deprivation and Social Justice: A Study of Attitudes to Social Inequality in Twentieth-Century England. *The British Journal of Sociology*, *17*(4), 430. https://doi.org/10.2307/589189

Rushton, C. H. (2017). Cultivating Moral Resilience. *American Journal of Nursing*, *117*(2), 11–15.

Samuel, S., Frohnwieser, A., Lurz, R., & Clayton, N. S. (2020). Reduced Egocentric Bias when Perspective-Taking Compared with Working from Rules. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, *73*(9), 1368–1381. https://doi.org/10.1177/1747021820916707

Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status Quo Bias in Decision Making. *Journal of Risk and Uncertainty*, *1*(1), 7–59. https://doi.org/10.1007/BF00055564

Scacco, A., & Warren, S. S. (2018). Can Social Contact Reduce Prejudice and Discrimination? Evidence From a Field Experiment in Nigeria. *American Political Science Review*, *112*(3), 654–677. https://doi.org/10.1017/S0003055418000151

Schalk, R., & Curşeu, P. L. (2010). Cooperation in Organizations. *Journal of Managerial Psychology*, *25*(5), 453–459. https://doi.org/10.1108/02683941011048364

Scheffer, T. (2021). Apparate/Apparaturen: Macht und Herrschaft angesichts der Bearbeitung existentieller Probleme. In P. Gostmann & P.-U. Merz-Benz (Hrsg.), *Macht und Herrschaft* (S. 363–394). Springer VS. https://doi.org/10.1007/978-3-658-31608-2_13

Schein, E. H. (2003). On Dialogue, Culture, and Organizational Learning. *Reflections: The SoL Journal*, *4*(4), 27–28.

Schein, E. H. (2009). Reactions, Reflections, Rejoinders, and a Challenge. *The Journal of Applied Behavioral Science*, *45*(1), 141–158. https://doi.org/10.1177/0021886308328942

Schein, E. H. (2010). *Prozessberatung für die Organisation der Zukunft: Der Aufbau einer helfenden Beziehung* (3. Auflage). EHP.

Schein, E. H. (2016). *Humble Inquiry: Vorurteilslos Fragen als Methode effektiver Kommunikation*. EHP Edition Humanistische Psychologie.

Scherr, A., El-Mafaalani, A., & Yüksel, G. (Hrsg.). (2017). *Handbuch Diskriminierung*. Springer VS.

Schiappa, E., Gregg, P. B., & Hewes, D. E. (2005). The Parasocial Contact Hypothesis. *Communication Monographs*, *72*(1), 92–115. https://doi.org/10.1080/0363775052000342544

Schiappa, E., Gregg, P. B., & Hewes, D. E. (2006). Can One TV Show Make a Difference? A Will & Grace and the Parasocial Contact Hypothesis. *Journal of Homosexuality*, *51*(4), 15–37. https://doi.org/10.1300/J082v51n04_02

Schippers, M. C. (2020). For the Greater Good? The Devastating Ripple Effects of the Covid-19 Crisis. *Frontiers in Psychology*, *11*, 577740. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.577740

Schmid, K., Hewstone, M., Küpper, B., Zick, A., & Wagner, U. (2012). Secondary Transfer Effects of Intergroup Contact: A Cross-National Comparison in Europe. *Social Psychology Quarterly*, *75*(1), 28–51. https://doi.org/10.1177/0190272511430235

Schmidt-Lellek, C. J. (2001). Was heißt „dialogische Beziehung“ in berufsbezogener Beratung (Supervision und Coaching)?: Das Modell des Sokratischen Dialogs. *Organisationsberatung, Supervision, Coaching*, *8*(3), 199–212. https://doi.org/10.1007/s11613-001-0024-1

Schmitt, M. T., Branscombe, N. R., Postmes, T., & Garcia, A. (2014). The Consequences of Perceived Discrimination for Psychological Well-Being: A Meta-Analytic Review. *Psychological Bulletin*, *140*(4), 921–948. https://doi.org/10.1037/a0035754

Schneckender, U. (1992). Ethnozentrismus. In D. Nohlen (Hrsg.), *Lexikon der Politik* (S. 156). Beck.

Schnelle, C., Baier, D., Hadjar, A., & Boehnke, K. (2021). Authoritarianism Beyond Disposition: A Literature Review of Research on Contextual Antecedents. *Frontiers in Psychology*, *12*, 676093. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.676093

Scholl, W., Greif, S., & Möller, H. (2018). (Wie) Können Coaching-Praktiker*innen von Wissenschaft lernen? In S. Greif, H. Möller, & W. Scholl (Hrsg.), *Handbuch Schlüsselkonzepte im Coaching* (S. 11–21). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-49483-7_9

Scholl, W., & Kunert, S. (2018). Interaktion als Grundlagenthema im Coaching. In S. Greif, H. Möller, & W. Scholl (Hrsg.), *Handbuch Schlüsselkonzepte im Coaching* (S. 265–273). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-49483-7_29

Schubert, F.-C., Rohr, D., & Zwicker-Pelzer, R. (2019). *Beratung: Grundlagen, Konzepte, Anwendungsfelder*. Springer.

Schubert, L. (2018). Wahrnehmung und Urteilsbildung und ihre Bedeutung im Coaching. In S. Greif, H. Möller, & W. Scholl (Hrsg.), *Handbuch Schlüsselkonzepte im Coaching* (S. 649–656). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-49483-7_79

Schülein, J. A., & Reitze, S. (2021). *Wissenschaftstheorie für Einsteiger* (5. Auflage). facultas.

Schulenkorf, N., & Sherry, E. (2021). Applying Intergroup Contact Theory to Sport-For-Development. *Sport Management Review*, *24*(2), 250–270. https://doi.org/10.1016/j.smr.2020.08.004

Schütz, A., & Röhner, J. (2017). Selbstwert. In M. A. Wirtz (Hrsg.), *Dorsch-Lexikon der Psychologie* (18., überarbeitete Auflage). Hogrefe. https://dorsch.hogrefe.com/stichwort/selbstwert

Sechrist, G. B., & Stangor, C. (2001). Perceived Consensus Influences Intergroup Behavior and Stereotype Accessibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, *80*(4), 645–654. https://doi.org/10.1037/0022-3514.80.4.645

Sedikides, C., & Strube, M. J. (1995). The Multiply Motivated Self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *21*(12), 1330–1335. https://doi.org/10.1177/01461672952112010

Seliger, R. (2022). *Systemische Beratung der Gesellschaft: Strategien für die Transformation*. Carl-Auer Verlag GmbH.

Senghaas, D. (1994). *Wohin driftet die Welt? Über die Zukunft friedlicher Koexistenz*. Suhrkamp.

Sherif, M. (1958). Superordinate Goals in the Reduction of Intergroup Conflict. *American Journal of Sociology*, *63*(4), 349–356. https://doi.org/10.1086/222258

Sherif, M. (1966). *In Common Predicament*. Houghton Mifflin.

Sherif, M. (2006). *Social Interaction: Process and Products*. Aldine Transaction.

Shook, N. J., Fazio, R. H., & Richard Eiser, J. (2007). Attitude Generalization: Similarity, Valence, and Extremity. *Journal of Experimental Social Psychology*, *43*(4), 641–647. https://doi.org/10.1016/j.jesp.2006.06.005

Sibley, C. G., & Duckitt, J. (2008). Personality and Prejudice: A Meta-Analysis and Theoretical Review. *Personality and Social Psychology Review*, *12*(3), 248–279. https://doi.org/10.1177/1088868308319226

Sidanius, J., Levin, S., Van Laar, C., & Sears, D. (2010). *The Diversity Challenge: Social Identity and Intergroup Relations on the College Campus*. Russell Sage Foundation.

Sinus-Institut (2022). *Sinus-Milieus® Deutschland*. https://www.sinus-institut.de/sinus-milieus/sinus-milieus-deutschland

Six, B. (2017). Depersonalisierung. In F. Dorsch, M. A. Wirtz, & J. Strohmer (Hrsg.), *Dorsch-Lexikon der Psychologie* (18., überarbeitete Auflage). Hogrefe. https://dorsch.hogrefe.com/stichwort/depersonalisierung

Skinner, B. F. (1991). *The Behavior of Organisms: An Experimental Analysis*. Copley Publishing Group.

Skinner, E. A. (1996). A Guide to Constructs of Control. *Journal of Personality and Social Psychology*, *71*(3), 549–570. https://doi.org/10.1037/0022-3514.71.3.549

Skurvydas, A., Lisinskiene, A., Majauskiene, D., Valanciene, D., Dadeliene, R., Fatkulina, N., & Sarkauskiene, A. (2022). Do Physical Activity, BMI, and Wellbeing Affect Logical Thinking? *International Journal of Environmental Research and Public Health*, *19*(11), 6631. https://doi.org/10.3390/ijerph19116631

Sloman, S. A., & Fernbach, P. (2017). *The Knowledge Illusion: Why We Never Think Alone*. Riverhead Books.

Smith, H. J., Pettigrew, T. F., Pippin, G. M., & Bialosiewicz, S. (2012). Relative Deprivation: A Theoretical and Meta-Analytic Review. *Personality and Social Psychology Review*, *16*(3), 203–232. https://doi.org/10.1177/1088868311430825

Smith, K. G., Carroll, S. J., & Ashford, S. J. (1995). Intra- And Interorganizational Cooperation: Toward a Research Agenda. *Academy of Management Journal*, *38*(1), 7–23. https://doi.org/10.2307/256726

Solomon, S., Greenberg, J., & Pyszczynski, T. (2004). The Cultural Animal: Twenty Years of Terror Management Theory and Research. In J. Greenberg, S. L. Koole, & T. A. Pyszczynski (Hrsg.), *Handbook of Experimental Existential Psychology* (S. 13–34). Guilford Press.

Solomon, S., Greenberg, J., & Pyszczynski, T. A. (2015). *The Worm at the Core: On the Role of Death in Life*. Penguin Books.

Sommer, K. L., Williams, K. D., Ciarocco, N. J., & Baumeister, R. F. (2001). When Silence Speaks Louder Than Words: Explorations Into the Intrapsychic and Interpersonal Consequences of Social Ostracism. *Basic and Applied Social Psychology*, *23*(4), 225–243. https://doi.org/10.1207/S15324834BASP2304_1

Sow, N. (2018). *Deutschland Schwarz Weiss: Der alltägliche Rassismus*. Books on Demand.

Specht, J., & Gerstorf, D. (2018). Persönlichkeitsentwicklung und Coaching. In S. Greif, H. Möller, & W. Scholl (Hrsg.), *Handbuch Schlüsselkonzepte im Coaching* (S. 441–448). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-49483-7_51

Staemmler, F.-M. (2009). *Das Geheimnis des Anderen - Empathie in der Psychotherapie: Wie Therapeuten und Klienten einander verstehen*. Klett-Cotta.

Stammel, D. (2022). *Überall Idioten! Wie wir die Spaltung der Gesellschaft überwinden*. Orgshop GmbH.

Stanovich, K. E., West, R. F., & Toplak, M. E. (2013). Myside Bias, Rational Thinking, and Intelligence. *Current Directions in Psychological Science*, *22*(4), 259–264. https://doi.org/10.1177/0963721413480174

Starker, U., & Müller, J. (2018). Komplexes Problemlösen im Coaching. In S. Greif, H. Möller, & W. Scholl (Hrsg.), *Handbuch Schlüsselkonzepte im Coaching* (S. 307–314). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-662-49483-7_27

Steele, C. M. (1988). The Psychology of Self-Affirmation: Sustaining the Integrity of the Self. *Advances in Experimental Social Psychology*, *21*, 261–302. https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60229-4

Stelter, R. (2013). *A Guide to Third Generation Coaching: Narrative-Collaborative Theory and Practice*. Springer.

Stephan, W. S., & Stephan, C. W. (2000). An Integrated Threat Theory of Prejudice. In S. Oskamp (Hrsg.), *Reducing Prejudice and Discrimination* (S. 23–46). Lawrence Erlbaum Associates.

Stets, J. E., & Burke, P. J. (2014). Self-Esteem and Identities. *Sociological Perspectives*, *57*(4), 409–433. https://doi.org/10.1177/0731121414536141

Strauch, B., & Ornetzeder, D. (2022). *Soziokratie: Organisationsstrukturen zur Stärkung von Beteiligung und Mitverantwortung des Einzelnen in Unternehmen, Politik und Gesellschaft* (2., komplett überarbeitete und erweiterte Auflage). Verlag Franz Vahlen.

Stroebe, K., Lodewijkx, H. F. M., & Spears, R. (2005). Do Unto Others as They Do Unto You: Reciprocity and Social Identification as Determinants of Ingroup Favoritism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *31*(6), 831–845. https://doi.org/10.1177/0146167204271659

Sumner, W. G. (1906). *Folkways. A Study of the Sociological Importance of Usages, Manners, Customs, Mores, and Morals*. Ginn and Company. https://www.gutenberg.org/files/24253/24253-h/24253-h.htm

Sunstein, C. R., & Vermeule, A. (2009). Conspiracy Theories: Causes and Cures*. *Journal of Political Philosophy*, *17*(2), 202–227. https://doi.org/10.1111/j.1467-9760.2008.00325.x

Sutherland, J. (2014). *Scrum: A Revolutionary Approach to Building Teams, Beating Deadlines and Boosting Productivity*. Random House.

Swann, W. B., Gómez, Á., Buhrmester, M. D., López-Rodríguez, L., Jiménez, J., & Vázquez, A. (2014). Contemplating the Ultimate Sacrifice: Identity Fusion Channels Pro-group Affect, Cognition, and Moral Decision Making. *Journal of Personality and Social Psychology*, *106*(5), 713–727. https://doi.org/10.1037/a0035809

Swann, W. B., Gómez, Á., Seyle, D. C., Morales, J. F., & Huici, C. (2009). Identity Fusion: The Interplay of Personal and Social Identities in Extreme Group Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *96*(5), 995–1011. https://doi.org/10.1037/a0013668

Swann, W. B., Jetten, J., Gómez, Á., Whitehouse, H., & Bastian, B. (2012). When Group Membership Gets Personal: A Theory of Identity Fusion. *Psychological Review*, *119*(3), 441–456. https://doi.org/10.1037/a0028589

Swann, W. B., & Read, S. J. (1981). Self-Verification Processes: How We Sustain Our Self-Conceptions. *Journal of Experimental Social Psychology*, *17*(4), 351–372. https://doi.org/10.1016/0022-1031(81)90043-3

Tajfel, H. (1970). Experiments in Intergroup Discrimination. *Scientific American*, *223*(5), 96–103.

Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., & Flament, C. (1971). Social Categorization and Intergroup Behaviour. *European Journal of Social Psychology*, *1*(2), 149–178. https://doi.org/10.1002/ejsp.2420010202

Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An Integrative Theory of Intergroup Conflict. In W. G. Austin & S. Worchel (Hrsg.), *The Social Psychology of Intergroup Relations* (S. 33–47). Brooks/Cole Pub. Co.

Tajfel, H., & Turner, J. C. (2004). The Social Identity Theory of Intergroup Behavior. In J. T. Jost & J. Sidanius (Hrsg.), *Political Psychology* (S. 276–293). Psychology Press. https://doi.org/10.4324/9780203505984-16

Tandler, S. (2017). Selbstwertregulation. In F. Dorsch, M. A. Wirtz, & J. Strohmer (Hrsg.), *Dorsch-Lexikon der Psychologie* (18., überarbeitete Auflage). Hogrefe. https://dorsch.hogrefe.com/stichwort/selbstwertregulation

Taylor, D. M., Wright, S. C., & Porter, L. E. (1994). Dimensions of Perceived Discrimination: The Personal/Group Discrimination Discrepancy. In M. P. Zanna (Hrsg.), *The Psychology of Prejudice: The Ontario Symposium* (S. 233–255). Erlbaum.

Terren, L. (2021). Echo Chambers on Social Media: A Systematic Review of the Literature. *Review of Communication Research*, *9*, 99–118. https://doi.org/10.12840/ISSN.2255-4165.028

Tesser, A. (1988). Toward a Self-Evaluation Maintenance Model of Social Behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, *21*, S. 181–227. https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60227-0

Tetens, H. (2013). *Wissenschaftstheorie: Eine Einführung*. Beck.

Thomsen, T., Lessing, N., Greve, W., & Dresbach, S. (2018). Selbstkonzept und Selbstwert. In A. Lohaus (Hrsg.), *Entwicklungspsychologie des Jugendalters* (S. 91–112). Springer.

Thorndike, E. L. (1920). A Constant Error in Psychological Ratings. *Journal of Applied Psychology*, *4*(1), 25–29. https://doi.org/10.1037/h0071663

Tomaka, J., Blascovich, J., Kelsey, R. M., & Leitten, C. L. (1993). Subjective, Physiological, and Behavioral Effects of Threat and Challenge Appraisal. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*(2), 248–260. https://doi.org/10.1037/0022-3514.65.2.248

Tomita, R., & Rivers, A. (2021). *Misattribution of Cognitive Dissonance: Assessing the Reliability of Extant Literature and Meta-analysis*. https://doi.org/10.14288/1.0402371

Tropp, L. R., & Pettigrew, T. F. (2005). Differential Relationships Between Intergroup Contact and Affective and Cognitive Dimensions of Prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *31*(8), 1145–1158. https://doi.org/10.1177/0146167205274854

Tunk, C. (2021, Juli 12). Dating und Corona: Bumble führt Abzeichen für Geimpfte ein. *Berliner Zeitung*. https://www.berliner-zeitung.de/news/dating-bumble-fuehrt-abzeichen-fuer-geimpfte-ein-li.170508

Turner, J. C. (1988). *Rediscovering the Social Group: A Self-Categorization Theory* (1. publ. in paperback). Blackwell.

Turner, M. E., & Pratkanis, A. R. (1998). Twenty-Five Years of Groupthink Theory and Research: Lessons from the Evaluation of a Theory. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *73*(2–3), 105–115. https://doi.org/10.1006/obhd.1998.2756

Turner, M. E., Pratkanis, A. R., Probasco, P., & Leve, C. (1992). Threat, Cohesion, and Group Effectiveness: Testing a Social Identity Maintenance Perspective on Groupthink. *Journal of Personality and Social Psychology*, *63*(5), 781–796. https://doi.org/10.1037/0022-3514.63.5.781

Turner, R. N., Crisp, R. J., & Lambert, E. (2007). Imagining Intergroup Contact Can Improve Intergroup Attitudes. *Group Processes & Intergroup Relations*, *10*(4), 427–441. https://doi.org/10.1177/1368430207081533

Tutić, A., & Grehl, S. (2021). Implizite Einstellungen, explizite Einstellungen und die Affinität zur AfD. *KZfSS Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, *73*(3), 389–417. https://doi.org/10.1007/s11577-021-00803-6

Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability. *Cognitive Psychology*, *5*(2), 207–232. https://doi.org/10.1016/0010-0285(73)90033-9

Twenge, J. M., Baumeister, R. F., DeWall, C. N., Ciarocco, N. J., & Bartels, J. M. (2007). Social Exclusion Decreases Prosocial Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, *92*(1), 56–66. https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.1.56

Twenge, J. M., & Campbell, W. K. (2001). Age and Birth Cohort Differences in Self-Esteem: A Cross-Temporal Meta-Analysis. *Personality and Social Psychology Review*, *5*(4), 321–344. https://doi.org/10.1207/S15327957PSPR0504_3

Twenge, J. M., & Crocker, J. (2002). Race and Self-Esteem: Meta-Analyses Comparing Whites, Blacks, Hispanics, Asians, and American Indians and Comment on Gray-Little and Hafdahl (2000). *Psychological Bulletin*, *128*(3), 371–408. https://doi.org/10.1037/0033-2909.128.3.371

Ullrich, J., van Dick, R., & Stegmann, S. (2011). Intergruppenbeziehungen. In D. Frey, H.-W. Bierhoff, & K. Corcoran (Hrsg.), *Sozialpsychologie—Interaktion und Gruppe* (S. 265–284). Hogrefe.

UNESCO. (1999, August 18). *Declaration on Science and the Use of Scientific Knowledge and the Science Agenda: Framework for Action*. UNESCO. General Conference, 30th, 1999 [1703], Paris. https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000116994

Urbanska, K., & Guimond, S. (2022). *Swaying to the Extreme: Group Relative Deprivation Predicts Voting for an Extreme Right Party in the French Presidential Election*. https://doi.org/10.17605/OSF.IO/C3K9Y

Uutela, A. (2010). Economic crisis and mental health: *Current Opinion in Psychiatry*, *23*(2), 127–130. https://doi.org/10.1097/YCO.0b013e328336657d

Vezzali, L., Capozza, D., Giovannini, D., & Stathi, S. (2012). Improving Implicit and Explicit Intergroup Attitudes Using Imagined Contact: An Experimental Intervention With Elementary School Children. *Group Processes & Intergroup Relations*, *15*(2), 203–212. https://doi.org/10.1177/1368430211424920

Vigilant, L. G., & Williamson, J. B. (2003). Symbolic Immortality and Social Theory: The Relevance of an Underutilized Concept. In *Handbook of Death & Dying* (S. 173–184). SAGE Publications, Inc. https://doi.org/10.4135/9781412914291.n18

Wagner, U., Lampen, L., & Syllwasschy, J. (1986). In-Group Inferiority, Social Identity and Out-Group Devaluation in a Modified Minimal Group Study. *British Journal of Social Psychology*, *25*(1), 15–23. https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1986.tb00697.x

Wang, X., Zheng, L., Li, L., Zheng, Y., Sun, P., Zhou, F. A., & Guo, X. (2017). Immune to Situation: The Self-Serving Bias in Unambiguous Contexts. *Frontiers in Psychology*, *8*, 822. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.00822

Warschburger, P. (2009). *Beratungspsychologie*. Springer.

Watzlawick, P. (2006). *Die erfundene Wirklichkeit* (Ungek. Taschenbuchausg., 18. Auflage). Piper.

White, J. B., & Langer, E. J. (1999). Horizontal Hostility; Relations Between Similar Minority Groups. *Journal of Social Issues*, *55*(3), 537–559. https://doi.org/10.1111/0022-4537.00132

White, J. B., Schmitt, M. T., & Langer, E. J. (2006). Horizontal Hostility: Multiple Minority Groups and Differentiation From the Mainstream. *Group Processes & Intergroup Relations*, *9*(3), 339–358. https://doi.org/10.1177/1368430206064638

Whitehouse, H., McQuinn, B., Buhrmester, M., & Swann, W. B. (2014). Brothers in Arms: Libyan Revolutionaries Bond Like Family. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *111*(50), 17783–17785. https://doi.org/10.1073/pnas.1416284111

Wilder, J. M., Vongraven, D., Atwood, T., Hansen, B., Jessen, A., Kochnev, A., York, G., Vallender, R., Hedman, D., & Gibbons, M. (2017). Polar Bear Attacks on Humans: Implications of a Changing Climate: Polar Bear Attacks on Humans. *Wildlife Society Bulletin*, *41*(3), 537–547. https://doi.org/10.1002/wsb.783

Williams, K. D. (2001). *Ostracism: The Power of Silence*. Guilford.

Wills, T. A. (1981). Downward Comparison Principles in Social Psychology. *Psychological Bulletin*, *90*(2), 245–271. https://doi.org/10.1037/0033-2909.90.2.245

Wilson, T. D., Lindsey, S., & Schooler, T. Y. (2000). A Model of Dual Attitudes. *Psychological Review*, *107*(1), 101–126. https://doi.org/10.1037/0033-295X.107.1.101

Worchel, S., Andreoli, V. A., & Folger, R. (1977). Intergroup Cooperation and Intergroup Attraction: The Effect of Previous Interaction and Outcome of Combined Effort. *Journal of Experimental Social Psychology*, *13*(2), 131–140. https://doi.org/10.1016/S0022-1031(77)80006-1

Wright, S. C., Aron, A., McLaughlin-Volpe, T., & Ropp, S. A. (1997). The Extended Contact Effect: Knowledge of Cross-Group Friendships and Prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*(1), 73–90. https://doi.org/10.1037/0022-3514.73.1.73

Wright, S. C., Brody, S. M., & Aron, A. (2004). Intergroup Contact: Still Our Best Hope For Improving Intergroup Relations. In C. S. Crandall & M. Schaller (Hrsg.), *Social Psychology of Prejudice: Historical and Contemporary Issues* (S. 119–146). Lewinian Press.

Xu, M., & Petty, R. E. (2022). Two-Sided Messages Promote Openness for Morally Based Attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *48*(8), 1151–1166. https://doi.org/10.1177/0146167220988371

Zajonc, R. B. (1968). Attitudinal Effects of Mere Exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, *9*(2, Pt.2), 1–27. https://doi.org/10.1037/h0025848

Zanna, M. P., & Rempel, J. K. (1988). Attitudes: A New Look at an Old Concept. In D. Bar-Tal & A. W. Kruglanski (Hrsg.), *The Social Psychology of Knowledge*. Cambridge University ; Editions de la maison des sciences de l'homme.

Zuckerman, M., Li, C., & Hall, J. A. (2016). When Men and Women Differ in Self-Esteem and When They Don't: A Meta-Analysis. *Journal of Research in Personality*, *64*, 34–51. https://doi.org/10.1016/j.jrp.2016.07.007

Anhang

A Fragebogen der ersten Runde der Delphi-Befragung

I Einstieg

1. Wie gespalten ist Ihrer Einschätzung nach die Gesellschaft in Deutschland aktuell?

klar gespalten - eher gespalten – ausgeglichen - eher vereint - klar vereint

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

2. Ist die Gesellschaft in Ihrem Erleben gespaltener oder vereinter als noch vor drei Jahren?

klar gespaltener - eher gespaltener – unverändert - eher vereinter - klar vereinter

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

3. Welchen Einfluss haben Ihrer Meinung nach existenzielle Krisen wie Pandemie oder Krieg auf die Spaltung der Gesellschaft?

II Problemraum Spaltung

4. Welche gesellschaftlichen Spaltungsdynamiken erleben Sie in Ihrer beruflichen Praxis?

5. Was sind Ihrer Einschätzung nach die wichtigsten Ursachen für die Spaltungsphänomene in der Gesellschaft?

6. Welche Ansätze aus Wissenschaft und Beratung finden Sie persönlich zum Verständnis dieser Spaltungsdynamiken hilfreich?

III Lösungsraum Bindung

7. Welche von den aktuellen Bemühungen zur Förderung des gesellschaftlichen Zusammenhalts finden Sie besonders sinnvoll?

8. Was können Forschung und Beratung tun, um gesellschaftliche Verständigung zu ermöglichen?

9. Welche Rolle kann die Technologie bei der Förderung von Bindungsdynamiken spielen?

IV Ausblick

10. Wie wird sich der gesellschaftliche Zusammenhalt Ihrer Einschätzung nach in den nächsten drei Jahren entwickeln?

IV Anmerkungen

12. Haben Sie weitere Kommentare oder Antworten auf nicht gestellte Fragen?

B Quantitative Ergebnisse der ersten Runde der Delphi-Befragung

C1. Wie gespalten ist Ihrer Einschätzung nach die Gesellschaft in Deutschland aktuell?

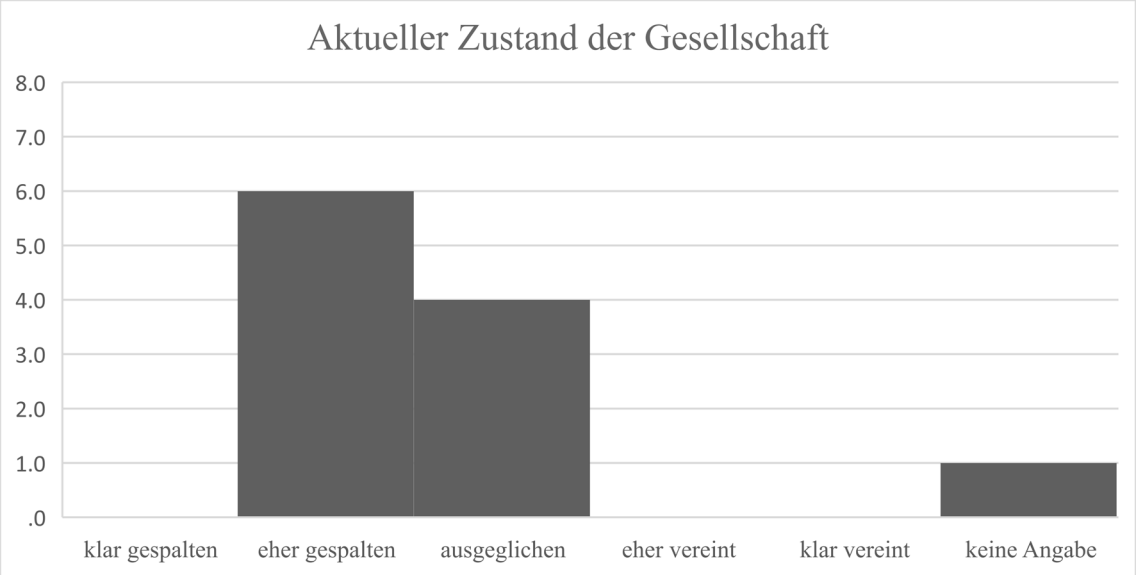

Abbildung 1: Aktueller Zustand der Gesellschaft (*n* = 11)

C2. Ist die Gesellschaft in Ihrem Erleben gespaltener oder vereinter als noch vor drei Jahren?

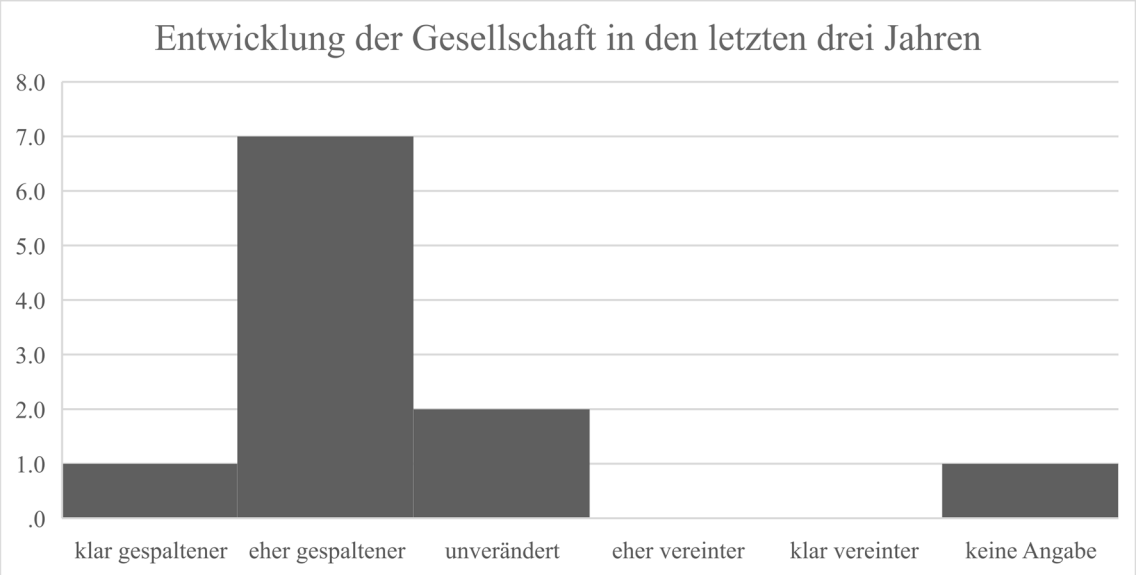

Abbildung 2: Entwicklung der Gesellschaft in den letzten drei Jahren (*n* = 11)

C Ergebnisse der zweiten Runde der Delphi-Befragung

Die Ergebnisse der zweiten Runde der Delphi-Befragung werden im Folgenden dargestellt mithilfe von Fehlerdiagrammen mit den jeweiligen Mittelwerten und Standardabweichungen der einzelnen Items: 1 = *trifft voll und ganz zu*, 2 = *trifft zu*, 3 = *weder noch*, 4 = *trifft nicht zu*, 5 = *trifft überhaupt nicht zu*. Die Fehlerdiagramme werden ergänzt durch eine Ranglistestabelle der Items sortiert nach dem Abstand des Mittelwertes zum neutralen Wert 3. In den Tabellen angegeben sind Mittelwert ($\bar{x}$), Differenz des Mittelwerts des neutralen Wertes 3 (Δ), Standardabweichung (SD) sowie Anzahl gegebener Antworten (n). Items, die von weniger als zwei Dritteln der Teilnehmenden bewertet werden ($n < 12$), sind aufgrund ihrer begrenzten Aussagekraft nicht berücksichtigt. In diesen Fällen ist n fett markiert. Die Spalten der *klaren Gruppentendenzen* sind dunkelgrau hinterlegt, die Spalten der *besonders ambivalent bewerteten Items* hellgrau (Kapitel 6.2).

Q1A. Die zukünftige Entwicklung des gesellschaftlichen Zusammenhalts

Wie sehr stimmen Sie den Aussagen zu?

In den nächsten drei Jahren sind die folgenden Entwicklungen wahrscheinlich:

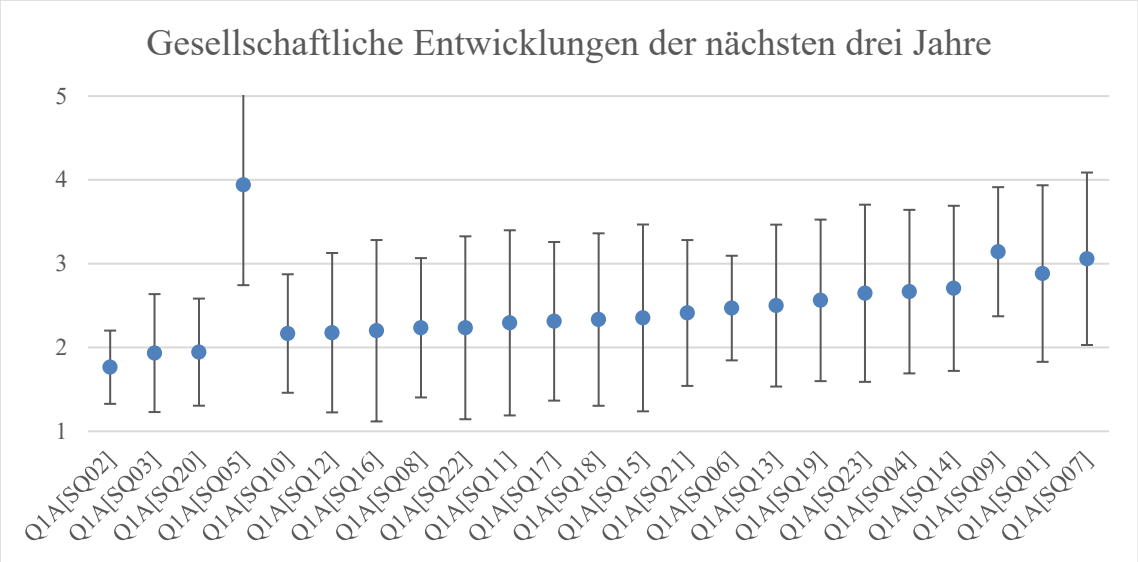

Abbildung 3: Gesellschaftliche Entwicklungen der nächsten drei Jahre (n = 18)

	$\bar{x}$	Δ	SD	n	$Q1A$
1	1,76	1,24	0,44	17	[SQ02]. Bezogen auf die Pandemie wird ein Gewöhnungseffekt eintreten.
2	1,93	1,07	0,70	15	[SQ03]. Die Gesellschaft wird sich heterogen entwickeln, mehr in vielen Milieus, weniger in anderen.
3	1,94	1,06	0,64	18	[SQ20]. Die Solidarität im Kleinen wird weiter an Bedeutung gewinnen.
4	3,94	0,94	1,20	17	[SQ05]. Es wird keine wesentlichen Änderungen geben (verneint)
5	2,17	0,83	0,71	18	[SQ10]. Das kollektive Stress-Erleben wird wachsen.
6	2,18	0,82	0,95	17	[SQ12]. Die Autokratien werden weiter auf dem Vormarsch sein und die Demokratien dazu zwingen, sich neu erfinden zu müssen.
7	2,20	0,80	1,08	15	[SQ16]. Wegen der zunehmenden Moralisierung des politischen Diskurses werden Meinungen aus Sorge über Zuschreibungen weniger offengelegt werden.
8	2,24	0,76	0,83	17	[SQ08]. Die ökonomischen Spielräume werden kleiner werden.
9	2,24	0,76	1,09	17	[SQ22]. Fake News werden weiter an Bedeutung gewinnen und damit unterschiedliche Realitäten schaffen.
10	2,29	0,71	1,10	17	[SQ11]. Probleme werden nur noch international gelöst werden können.
11	2,31	0,69	0,95	16	[SQ17]. Das Ausmaß der Einkommensungleichheit in Deutschland wird weiterhin stabil bleiben.
12	2,33	0,67	1,03	18	[SQ18]. Die Zukunftsängste werden größer werden, da es auch weiterhin keine Antworten auf die großen gesellschaftlichen Fragen geben wird.
13	2,35	0,65	1,11	17	[SQ15]. Die Kluft zwischen den großstädtischen Milieus mit ihrer Diskurshoheit und den unteren Schichten bzw. ländlichen Regionen wird größer werden.
14	2,41	0,59	0,87	17	[SQ21]. Die Menschheit wird weiter Technologien entwickeln, die sie immer weniger kontrollieren kann.
15	2,47	0,53	0,62	17	[SQ06]. Die politischen und sozioökonomischen Spaltungen werden stark zunehmen und es werden sich neue Differenzfelder entwickeln.
16	2,50	0,50	0,97	16	[SQ13]. Das Beratungsfeld wird sich entlang der Spaltungsdynamiken polarisieren und es wird schwerer werden, keine Meinung zu haben.
17	2,56	0,44	0,96	16	[SQ19]. Die Cancel-Kultur wird weiter zunehmen.
18	*2,65*	*0,35*	*1,06*	17	*[SQ23]. Die Krisen werden eskalieren (Corona, Krieg, Erderwärmung, Autokratien) und die Gesellschaften werden sich voreinander verschließen.*
19	2,67	0,33	0,98	14	[SQ04]. Der Trumpismus wird sich verstärken (das "Rette sich, wer kann!"-Phänomen).
20	2,71	0,29	0,99	17	[SQ14]. Die Bereitschaft, sich mit unterschiedlichen Meinungen auseinanderzusetzen, wird sinken.
21	*3,14*	*0,14*	*0,77*	14	*[SQ09]. Die Ausdifferenzierungen werden abgemildert oder bearbeitet werden.*
22	*2,88*	*0,12*	*1,05*	17	*[SQ01]. Resignation gegenüber den Chancen politischer Teilhabe und Rückzug werden sich verstärken.*
23	*3,06*	*0,06*	*1,03*	17	*[SQ07]. Es werden Besinnungseffekte eintreten (alle sitzen im gleichen Boot).*

Tabelle 1: Gesellschaftliche Entwicklungen der nächsten drei Jahre (n = 18)

Q2A. Der Einfluss von existenziellen Krisen

Wie sehr stimmen Sie den Aussagen zu?

Existenzielle Krisen wie Krieg und Pandemie wirken sich wie folgt wesentlich auf die Spaltung der Gesellschaft aus:

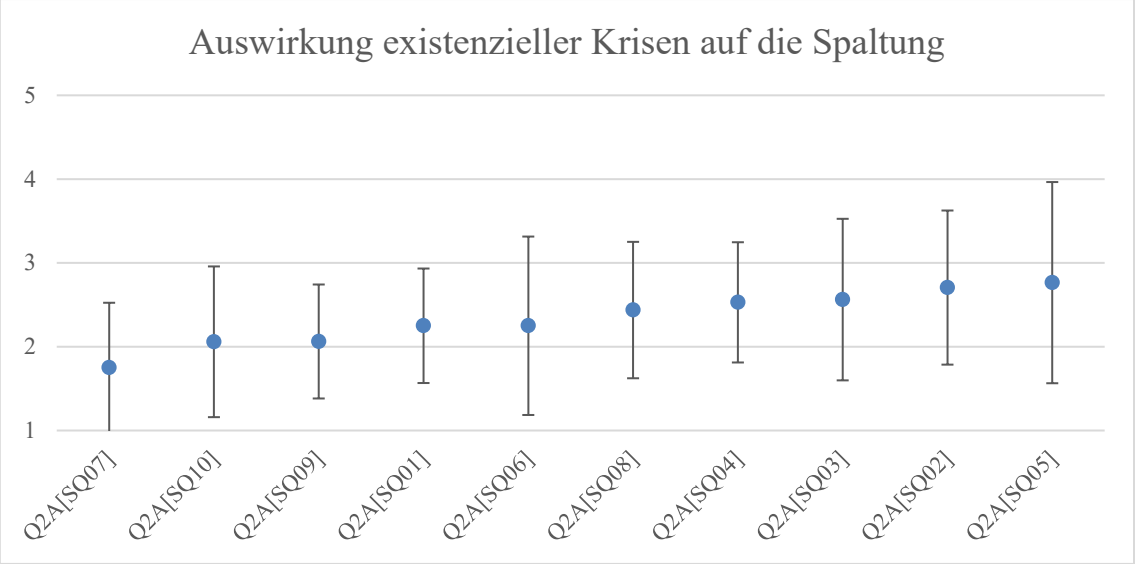

Abbildung 4: Auswirkungen existenzieller Krisen auf die Spaltung (n = 18)

	$\bar{x}$	Δ	SD	n	$Q2A$
1	1,75	1,25	0,77	16	[SQ07]. Sie verschärfen Abgrenzungen und Abwertungen im Diskurs besonders in den Sozialen Medien.
2	2,06	0,94	0,90	17	[SQ10]. Sie führen zu Ohnmachtsgefühlen, die teilweise durch den Anschluss an sich abspaltende Gruppen und Bewegungen bewältigt werden.
3	2,06	0,94	0,68	16	[SQ09]. Sie verengen den politischen Diskurs und unterstützen die Bildung sich gegenüberstehender Lager.
4	2,25	0,75	0,68	16	[SQ01]. Sie erzeugen wahrnehmbare Trennungen quer zu sonst gezogenen Linien und führen so zu seelischer Not auch in Familien oder dem Kollegium.
5	2,25	0,75	1,06	16	[SQ06]. Sie erfordern schnelle Entscheidungen der Politik, die nicht immer gut kommuniziert werden und das Vertrauen in die Gremien bedrohen.
6	2,44	0,56	0,81	16	[SQ08]. Sie verstärken durch den ökonomischen Druck die soziale Ungleichheit und reduzieren in der Konsequenz kollektive Lebenserfahrungen.
7	2,53	0,47	0,72	17	[SQ04]. Sie bringen Menschen in Solidarität zusammen, da Sorgen einen.
8	2,56	0,44	0,96	16	[SQ03]. Sie lassen Realitäten unterschiedlicher erscheinen, da für viele Träume und Illusionen - auch des Zusammenlebens - zerplatzen.
9	2,71	0,29	0,92	17	[SQ02]. Sie erhöhen die Sichtbarkeit von Spaltungen durch den Verlust gemeinsamer Ziele.
10	*2,76*	*0,24*	*1,20*	*17*	*[SQ05]. Sie erschüttern die moderne Gesellschaft, da sie nicht mehr an Krisen gewohnt ist.*

Tabelle 2: Auswirkungen existenzieller Krisen auf die Spaltung (n = 18)

Q3A. Aktuelle gesellschaftliche Spaltungsdynamiken

Wie sehr stimmen Sie den Aussagen zu?

Die folgenden Merkmale und Themen kennzeichnen aktuell die wesentlichen Spaltungsdynamiken in der Gesellschaft:

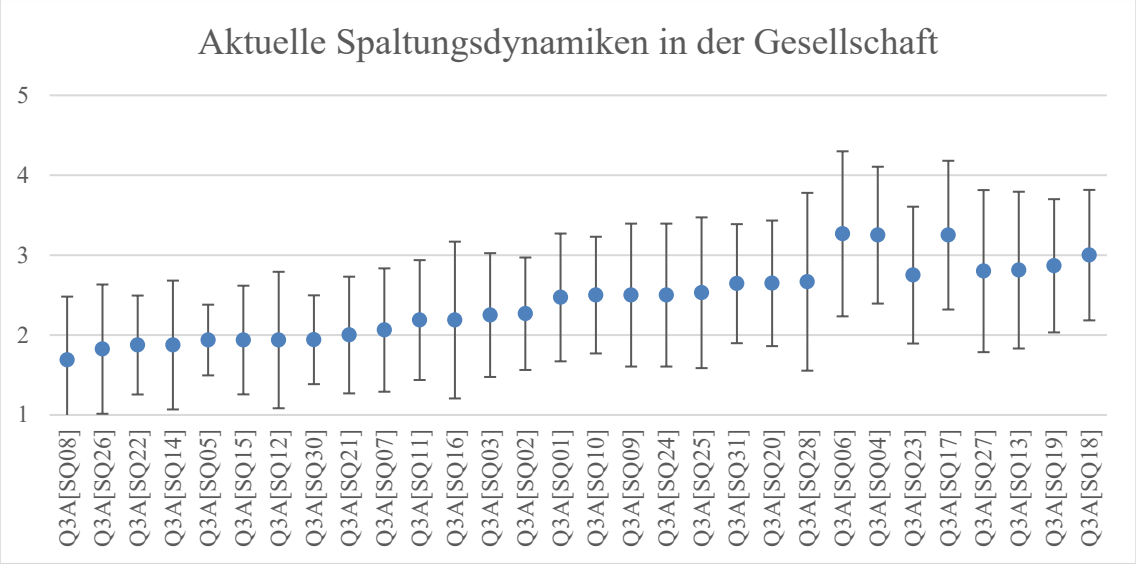

Abbildung 5: Aktuelle Spaltungsdynamiken in der Gesellschaft (n = 18)

	$\bar{x}$	Δ	SD	n	$Q3A$
1	1,69	1,31	0,79	16	[SQ08]. Einstellungen zum Klimawandel
2	1,82	1,18	0,81	17	[SQ26]. Pro Impfen vs. Contra Impfen
3	1,88	1,13	0,62	16	[SQ22]. Unterschiedliche Nachrichtenquellen
4	1,88	1,13	0,81	16	[SQ14]. Einstellungen zum sprachlichen Gendern
5	1,94	1,06	0,44	16	[SQ05]. Haltungen zu Identitätspolitik
6	1,94	1,06	0,68	16	[SQ15]. Haltungen zu Genderthemen über die Sprache hinaus
7	1,94	1,06	0,85	16	[SQ12]. Unterschiedliches soziales Umfeld
8	1,94	1,06	0,56	17	[SQ30]. Arm vs. reich
9	2,00	1,00	0,73	16	[SQ21]. Haltungen zu den Maßnahmen in der Corona-Pandemie
10	2,06	0,94	0,77	16	[SQ07]. Einheimische vs. Zugewanderte
11	2,19	0,81	0,75	16	[SQ11]. Zugehörigkeit zu Klassen
12	2,19	0,81	0,98	16	[SQ16]. Positionierung bei internationalen Konflikten
13	2,25	0,75	0,77	16	[SQ03]. Unterschiedliches Wissen
14	2,27	0,73	0,70	15	[SQ02]. Ostdeutsche vs. Westdeutsche
15	2,47	0,53	0,80	17	[SQ01]. Stadt vs. Land
16	2,50	0,50	0,73	16	[SQ10]. Unterschiedliche digitale Teilhabe
17	2,50	0,50	0,89	16	[SQ09]. Haltungen zu Waffenlieferungen
18	2,50	0,50	0,89	16	[SQ24]. Frauen vs. Männer
19	2,53	0,47	0,94	17	[SQ25]. Pro Auto vs. Contra Auto
20	2,64	0,36	0,74	14	[SQ31]. Unterschiedliche individuelle Schutzbedürfnisse
21	2,65	0,35	0,79	17	[SQ20]. Lokalismus vs. Globalismus
22	*2,67*	*0,33*	*1,11*	*15*	*[SQ28]. Haltungen zum Artensterben*
23	3,27	0,27	1,03	15	[SQ06]. Anhängerschaft von Sportvereinen
24	*3,25*	*0,25*	*0,86*	*16*	*[SQ04]. Gläubig vs. ungläubig*

25	*2,75*	*0,25*	*0,86*	*16*	*[SQ23]. Alt vs. jung*
26	3,25	0,25	0,93	16	[SQ17]. Menschen mit vs. ohne eigene Kinder
27	*2,80*	*0,20*	*1,01*	*15*	*[SQ27]. Pro Putin vs. Contra Putin*
28	*2,81*	*0,19*	*0,98*	*16*	*[SQ13]. Haltungen zu Fleischkonsum*
29	*2,87*	*0,13*	*0,83*	*15*	*[SQ19]. Berufsgruppen*
30	*3,00*	*0,00*	*0,82*	*16*	*[SQ18]. Unterschiede in der Selbstbestimmung am Arbeitsplatz*

Tabelle 3: Aktuelle Spaltungsdynamiken in der Gesellschaft (n = 18)

Q4A. Aktuelle Ursachen der gesellschaftlichen Spaltungsphänomene

Wie sehr stimmen Sie den Aussagen zu?

Folgende sind wesentliche Ursachen der aktuellen Spaltungsphänomene in der Gesellschaft:

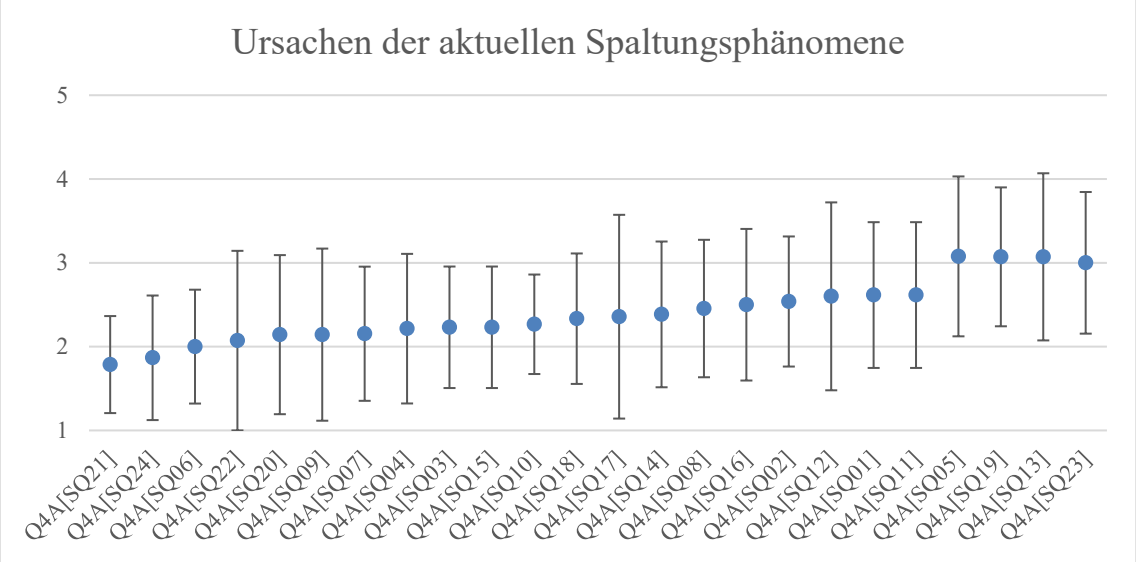

Abbildung 6: Ursachen der aktuellen Spaltungsphänomene (n = 18)

	$\bar{x}$	Δ	SD	n	$Q4A$
1	1,79	1,21	1,79	14	[SQ21]. Der Verlust von Kontrolle und Verstehbarkeit der eigenen Situation
2	1,87	1,13	1,87	15	[SQ24]. Die Bildungsfernheit bestimmter Gruppen
3	2,00	1,00	2,00	14	[SQ06]. Informationssuche in der eigenen Social-Media-Blase
4	2,07	0,93	2,07	14	[SQ22]. Desinformationskampagnen
5	2,14	0,86	2,14	14	[SQ20]. Unterschiede in den Teilhabechancen
6	2,14	0,86	2,14	14	[SQ09]. Unterschiedliche Anspruchshaltungen gegenüber dem Staat
7	2,15	0,85	2,15	13	[SQ07]. Das Fehlen eines gesamtgesellschaftlichen Austausches
8	2,21	0,79	2,21	14	[SQ04]. Das gesteigerte Kränkungserleben von Individuen
9	2,23	0,77	2,23	13	[SQ03]. Die erhöhte Sichtbarkeit verschiedener Einstellungen online

10	2,23	0,77	2,23	13	[SQ15]. Der Strukturwandel der Öffentlichkeit und die einhergehende Kontinguenz
11	2,27	0,73	2,27	15	[SQ10]. Ängste z. B. vor dem sozialen Abstieg und deren Instrumentalisierung
12	2,33	0,67	2,33	12	[SQ18]. Die mit Spaltungsdynamiken einhergehende Sogwirkung
13	2,36	0,64	2,36	14	[SQ17]. Der Mangel von regulierenden Kräften großer Institutionen wie Kirche, Staat oder Wertegemeinschaft
14	2,38	0,62	2,38	13	[SQ14]. Der unterschiedliche Blick über den Tellerrand
15	2,45	0,55	2,45	**11**	[SQ08]. Die erschwerte Beeinflussung des wissenschaftlichen Diskurses durch Randmeinungennen
16	2,50	0,50	2,50	12	[SQ16]. Der Verlust der eigenen Identität
17	2,54	0,46	2,54	13	[SQ02]. Die Abnahme von Vertrautheit mit kulturellen und sozialen Unterschieden
18	2,60	0,40	2,60	15	[SQ12]. Die noch unklare "nächste Gesellschaft" nach der Moderne und die damit verbundene Ungewissheit
19	2,62	0,38	2,62	13	[SQ01]. Der Mensch selbst, der mit seinen Kräften zwischen Harmonie und Aggression fluktuiert
20	2,62	0,38	2,62	13	[SQ11]. Die Art, wie politische Entscheidungen getroffen werden
21	*3,08*	*0,08*	*3,08*	*13*	*[SQ05]. Unterschiede in der Flexibilität der Arbeit*
22	*3,07*	*0,07*	*3,07*	*14*	*[SQ19]. Gesundheitliche Bedrohung und Unterschiede in der Lebenserwartung*
23	*3,07*	*0,07*	*3,07*	*14*	*[SQ13]. Die Zunahme der Sensibilität gegenüber Ungleichheiten*
24	*3,00*	*0,00*	*3,00*	*15*	*[SQ23]. Konkurrenz und Leistungsdruck*

Tabelle 4: Ursachen der aktuellen Spaltungsphänomene (n = 18)

Q5A. Werke und Theorien aus Wissenschaft und Beratung zum Verständnis von Spaltungsdynamiken

Wie sehr stimmen Sie den Aussagen zu?

Die folgenden Theorien können wesentlich zum Verständnis von Spaltungsdynamiken beitragen:

Die kurzen Erklärtexte sollen die Einordnung der Theorien ohne Anspruch auf Vollständigkeit erleichtern.

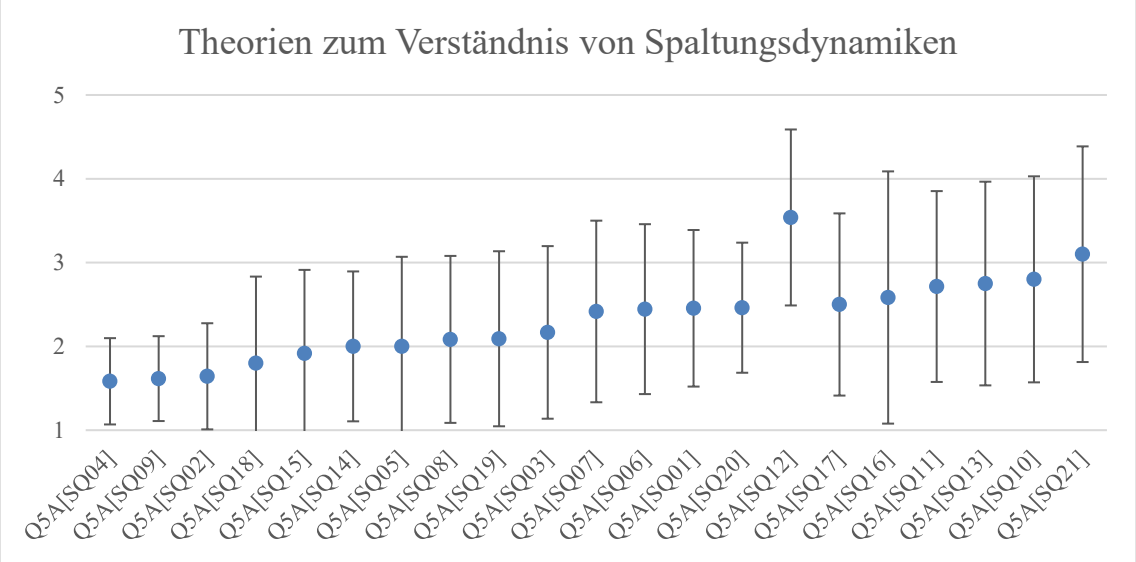

Abbildung 7: Theorien zum Verständnis von Spaltungsdynamiken (n = 18)

	$\bar{x}$	Δ	SD	n	$Q5A$
1	1,58	1,42	0,51	12	[SQ04]. Der soziale Konstruktivismus - eine Theorie, die erklärt, wie soziale Ordnungen kollektiv konstruiert werden
2	1,62	1,38	0,51	13	[SQ09]. Groupthink - eine Theorie, die beschreibt, dass Menschen die Tendenz haben, sich innerhalb einer Gruppe der vorherrschenden Meinung anzuschließen
3	1,64	1,36	0,63	14	[SQ02]. Ingroup- und Outgrouptheorien - Theorien, die beinhalten, dass Menschen in Eigen- und Fremdgruppen unterscheiden, was u. a. zu Eigengruppenbegünstigungen und Fremdgruppenabwertungen über Vorurteile und Stereoptype führen kann
4	1,80	1,20	1,03	10	[SQ18]. Cultural Cognition von Kahan et al. - die Tendenz, Risiken und ihre zugrundeliegenden Fakten in Abhängigkeit von den persönlichen Werten wahrzunehmen, z. B. in Bezug auf Klimawandel, Impfungen oder Waffenbesitz
5	1,92	1,08	1,00	12	[SQ15]. Minoritäten- und Majoritäteneinflüsse - die Beschreibung des gegenseitigen sozialen Einflusses von Mehrheiten und Minderheiten
6	2,00	1,00	0,89	**11**	[SQ14]. Eskalation von Konflikten nach Glasl - ein Phasenmodell mit neun Eskalationsstufen, das die Entwicklung von Konflikten darstellt
7	2,00	1,00	1,07	15	[SQ05]. Abwehrmechanismen aus der Psychodynamik - z. B. Verdrängung, Verleugnung, Spaltung, Verneinung, Projektion,

					Intellektualisierung, Rationalisierung, Sublimierung, Affektualisierung, Entwertung, Idealisierung etc.
8	2,08	0,92	1,00	12	[SQ08]. Konzepte des Dialogs - Konzepte, die ein Gespräch zwischen zwei und mehreren Personen auf unterschiedliche Weise definieren, z. B. nach Isaacs über Zuhören, Respektieren, Suspendieren und Artikulieren
9	2,09	0,91	1,04	11	[SQ19]. Komplexität verstehen von Nassehi - die Beschreibung der gesellschaftlichen Komplexität und des Umgangs mit ihr, z. B. dass es keine leichten Lösungen für komplexe Probleme geben kann
10	2,17	0,83	1,03	12	[SQ03]. Der Konflikt in Luhmanns Systemtheorie - eine Konzept, das grundlegend davon ausgeht, dass Konflikte in der Kommunikation entstehen und auch kommunikativ beendet werden müssen, wobei Konflikten eine systemerhaltende Funktion zugeschrieben wird
11	2,42	0,58	1,08	12	[SQ07]. Die Figur des Beobachters in Luhmanns Systemtheorie - ein Konzept, das beinhaltet, dass alle Erkenntnisse über die Welt nur Konstrukte sind, da aus Sicht eines Beobachtenden gemacht - und wie dennoch Aussagen über die Welt getroffen werden können
12	2,44	0,56	1,01	**9**	[SQ06]. Die wissenssoziologische Diskursanalyse nach Keller - eine sozialwissenschaftliche Forschungsperspektive, mit der gesellschaftliche Wissensverhältnisse analysiert werden]
13	2,45	0,55	0,93	**11**	[SQ01]. Die Terror-Management-Theorie - eine Theorie, die besagt, dass Menschen dazu neigen, sich zur Bewältigung ihrer Existenzangst symbolisch unsterblich zu machen, z. B. über die Identifikation mit Gruppen
14	2,46	0,54	0,78	13	[SQ20]. Die Resonanztheorie von Rosa - eine Theorie, die entwirft, dass gesellschaftliche Phänomene durch ein grundlegendes Streben des Menschen nach Resonanz erklärt werden können
15	3,54	0,54	1,05	12	[SQ12]. Zielsetzungstheorien - Theorien, die die zentrale Annahme verfolgen, dass Leistung und Motivation im Wesentlichen durch Zielsetzungen und die Rückmeldung über ihre Erreichung beeinflusst werden
16	2,50	0,50	1,09	12	[SQ17]. Der Rebound-Effekt - das Phänomen, dass unterdrückte Stereotype sich nach Wiederbemerkbarmachung noch stärker auf die Urteilsbildung auswirken können
17	*2,58*	*0,42*	*1,51*	*12*	*[SQ16]. Erkenntnisse aus der Gruppendynamik - die Beschreibung von Phänomenen, die in Gruppen auftreten, so z. B. das Phasenmodell nach Tuckmann (Forming, Storming, Norming, Performing, Adjourning)*
18	*2,71*	*0,29*	*1,14*	*14*	*[SQ11]. Klassen- und Schichtentheorien - Theorien, die Menschen anhand ihrer sozialen und ökonomischen Lage zusammenfassen und die Gesellschaft mithilfe hierarchischer Modelle beschreiben*
19	*2,75*	*0,25*	*1,22*	*12*	*[SQ13]. Die Banalität des Bösen von Arendt - die Beschreibung des Gerichtsprozesses von SS-Obersturmbandführers Eichmann in Jerusalem*
20	2,80	0,20	1,23	**10**	[SQ10]. The Denial of Death nach Becker - ein Theorie mit der Prämisse, dass sich die menschliche Zivilisation als ein Abwehrmechanismus gegen die Sterblichkeit herausgebildet hat und dass versucht wird, die eigene Sterblichkeit durch die Transzendierung des symbolischen Selbst zu überwinden
21	3,10	0,10	1,29	**10**	[SQ21]. Das Ressourcenfraktal nach von Kibed - ein Modell, in dem Kombinationen der vier Kategorien Körper/Sinne, Leistung, Kontakt und Fantasie/Zukunft genutzt werden, um u. a. Probleme, Lösungen und Ressourcen zu verstehen

Tabelle 5: Theorien zum Verständnis von Spaltungsdynamiken (n = 18)

Q5C. Werke und Theorien aus Wissenschaft und Beratung zum Verständnis von Spaltungsdynamiken

Wie sehr stimmen Sie den Aussagen zu?

Die folgenden Werke können wesentlich zum Verständnis von Spaltungsdynamiken beitragen:

Die kurzen Erklärtexte sollen die Einordnung der Theorien ohne Anspruch auf Vollständigkeit erleichtern.

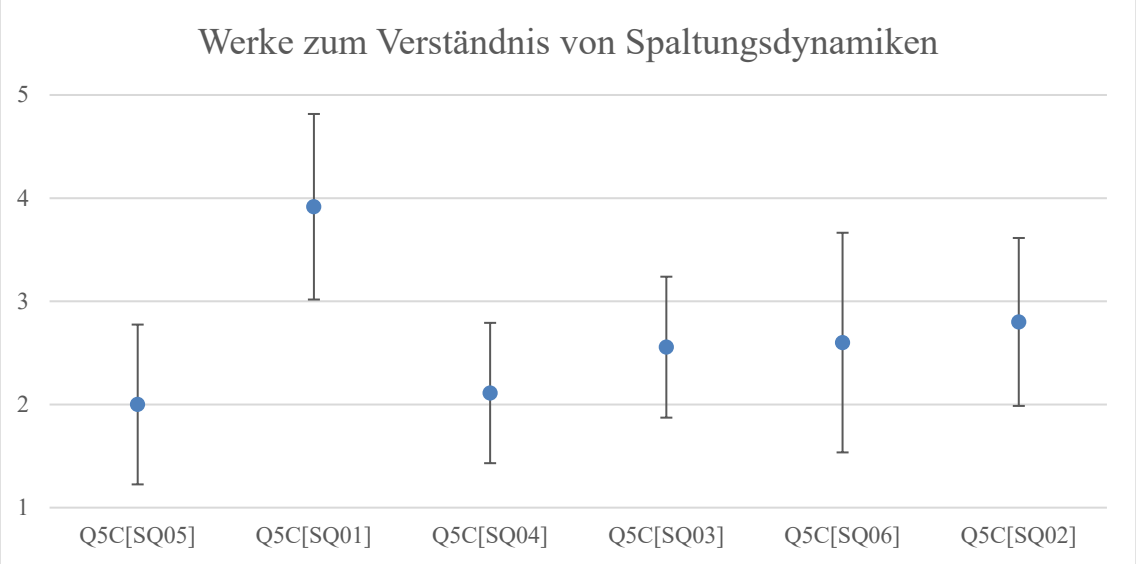

Abbildung 8: Werke zum Verständnis von Spaltungsdynamiken (n = 18)

	$\bar{x}$	Δ	SD	n	$Q5C$
1	2,00	1,00	0,94	**10**	[SQ05]. Das Werk von Ulrich Beck, u. a. "Entgrenzte Risikogesellschaft", "Reflexive Modernisierung", "Subpolitik", "Individualisierung", "Kosmopolitisierung"
2	3,92	0,92	1,08	12	[SQ01]. Das Werk von Thomas Hobbes mit der Prämisse, dass der natürliche Zustand ein Krieg aller gegen aller ist, der nur durch eine herrschende Person verhindert werden kann - beim Vergleich zwischen Staaten (dem Fremden gegenüber) ist der Mensch sich selbst ein Wolf
3	2,11	0,89	1,17	**9**	[SQ04]. Das Werk von Andreas Reckwitz, u. a. "Die Transformation der Kulturtheorie", "Das hybride Subjekt", "Die Erfindung der Kreativität" und "Die Gesellschaft der Singularitäten"
4	2,56	0,44	1,42	**9**	[SQ03]. Das Werk von Otto Scharmer, u. a. "Theorie U", "Ästhetik als Kategorie strategischer Führung", "Von der Zukunft her führen"
5	2,60	0,40	1,17	**10**	[SQ06]. Der Roman "Unter Leuten" von Juli Zeh als Gesellschaftsroman über ein idyllisches Dorf namens "Unterleuten" in Brandenburg, in dem die großen Fragen unserer Zeit aufgearbeitet werden
6	2,80	0,20	0,92	**10**	[SQ02]. Das Werk von Jean Paul Sartre insbesondere während der Besetzung Frankreichs durch die Nationalsozialisten, z. B. "Das Sein oder das Nichts", "Die Fliegen", "Geschlossene

				Gesellschaft", "Das Zeitalter der Vernunft", "Paris unter der Besatzung"

Tabelle 6: Werke zum Verständnis von Spaltungsdynamiken (n = 18)

Q6A. Beiträge von Wissenschaft und Beratung zur Förderung der gesellschaftlichen Verständigung

Wie sehr stimmen Sie den Aussagen zu?

Wissenschaft und Beratung können wie folgt wesentlich zur gesellschaftlichen Verständigung beitragen:

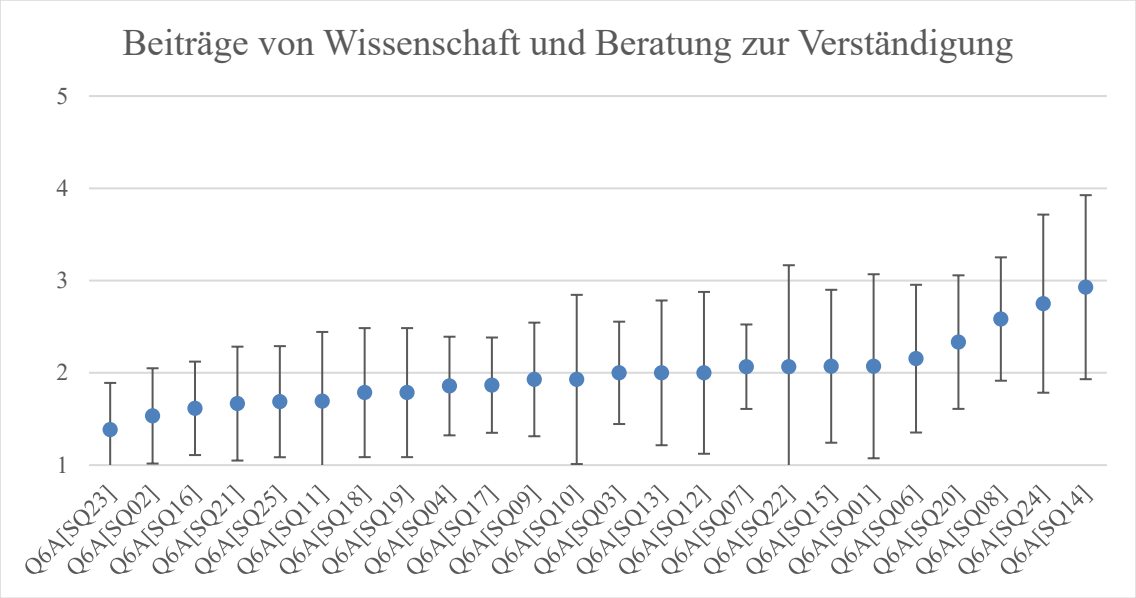

Abbildung 9: Beiträge von Wissenschaft und Beratung zur Verständigung (n = 18)

	$\bar{x}$	Δ	SD	n	$Q6A$
1	1,38	1,62	0,51	13	[SQ23]. Forschungsergebnisse der breiten Öffentlichkeit verständlich bzw. orientiert am Erleben der Menschen verfügbar machen
2	1,53	1,47	0,52	15	[SQ02]. Aktuelle Fragen in die Forschung aufnehmen
3	1,62	1,38	0,51	13	[SQ16]. Raum geben für Perspektivwechsel Selbst- und Fremdwahrnehmungen
4	1,67	1,33	0,62	15	[SQ21]. Gemeinsame, interdisziplinäre Forschung verfolgen
5	1,69	1,31	0,60	16	[SQ25]. Die eigene Praxis wissenschaftlich und faktenbasiert fundieren
6	1,69	1,31	0,75	13	[SQ11]. Kontakte mit Menschen außerhalb der eigenen Filterblase ermöglichen
7	1,79	1,21	0,70	14	[SQ18]. [Mediationsformate in gesellschaftliche Konfliktfelder transferieren]
8	1,79	1,21	0,70	14	[SQ19]. Dialog designen, moderieren und vorleben

9	1,86	1,14	0,53	14	[SQ04]. Interindividuelle Unterschiede, die zur Spaltung führen, erkennen und erklären
10	1,87	1,13	0,52	15	[SQ17]. Konfliktforschung auf allen Ebenen betreiben
11	1,93	1,07	0,62	14	[SQ09]. Als Forschende öffentlich wahrnehmbar zuhören
12	1,93	1,07	0,92	14	[SQ10]. Den Schwachen und Stummen beim Artikulieren helfen
13	2,00	1,00	0,55	14	[SQ03]. Sozialwissenschaftliche Analysen durchführen
14	2,00	1,00	0,78	14	[SQ13]. Begriffe und Beschreibungen liefern, die keine Spaltung herstellen
15	2,00	1,00	0,88	14	[SQ12]. Neue gesellschaftliche Kommunikationsformate entwerfen
16	2,07	0,93	0,46	15	[SQ07]. Reflexions- und Verständigungsprozesse aus der Beratung in den Alltag transferieren
17	2,07	0,93	1,10	15	[SQ22]. Den Schwerpunkt auf die Erforschung von Lösungsansätzen legen, nicht auf Problembeschreibungen
18	2,07	0,93	0,83	14	[SQ15]. Den Blick beharrlich auf die Fakten lenken
19	2,07	0,93	1,00	14	[SQ01]. In Konflikten durch mediative Verfahren vermitteln
20	2,15	0,85	0,80	13	[SQ06]. Forschungsdialoge gruppendynamisch orientiert moderieren
21	2,33	0,67	0,72	15	[SQ20]. Individuelle Kompetenzen in der Beratung entwickeln
22	2,58	0,42	0,67	12	[SQ08]. Aktionsforschung forcieren
23	*2,75*	*0,25*	*0,97*	*12*	*[SQ24]. Einen Wissenschaftscampus einrichten*
24	2,93	0,07	1,00	14	[SQ14]. Hilfe-Hotlines für Studierende einrichten

Tabelle 7: Beiträge von Wissenschaft und Beratung zur Verständigung (n = 18)

Q7A. Die Rolle der Technologie bei der Förderung von Bindungsdynamiken

Wie sehr stimmen Sie den Aussagen zu?

Auf folgende Weise kann oder könnte die Technologie genutzt werden, um Bindungsdynamiken zu fördern:

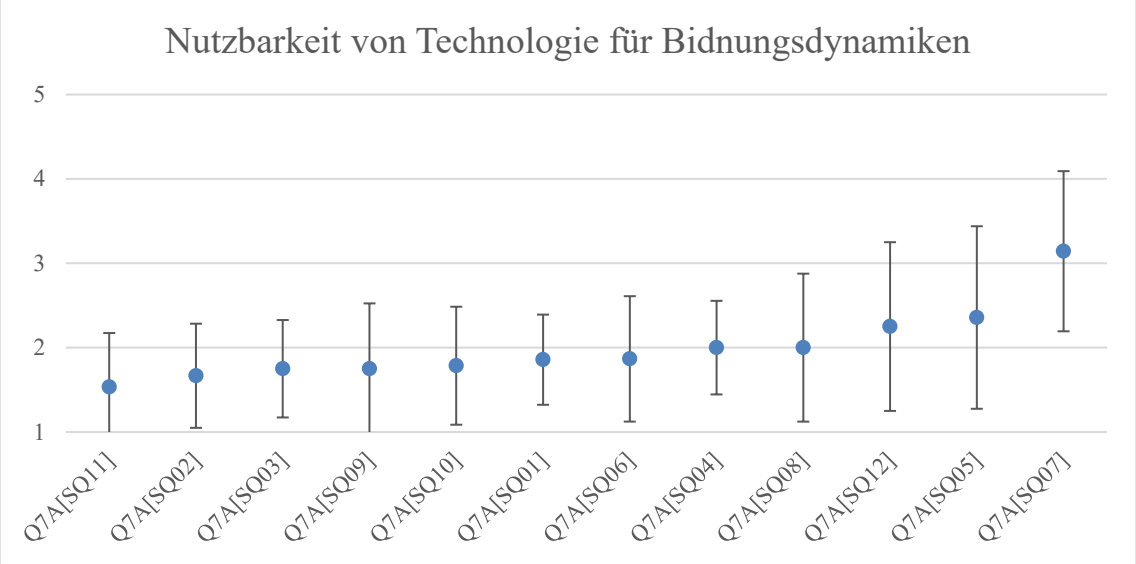

Abbildung 10: Nutzbarkeit von Technologie für Bindungsdynamiken (n = 18)

	$\bar{x}$	Δ	SD	n	$Q7A$
1	1,53	1,47	0,64	15	[SQ11]. Um einen einfachen Zugang zu Informationen und Literatur zu ermöglichen
2	1,67	1,33	0,62	15	[SQ02]. Um Informationen zu visualisieren
3	1,75	1,25	0,58	16	[SQ03]. Um Kontakte und Vernetzungen unabhängig vom Ort zu ermöglichen und einfacher zu machen
4	1,75	1,25	0,77	16	[SQ09]. Um Dialogmöglichkeiten zu fördern
5	1,79	1,21	0,70	14	[SQ10]. Um schnell kommunizieren zu können
6	1,86	1,14	0,53	14	[SQ01]. Um trotz Distanz bei manchen Themen dennoch gemeinsame Ziele und Themen aufzuzeigen
7	1,87	1,13	0,74	15	[SQ06]. Um Bewusstsein zu schaffen, dass es andere mit ihren Interessen überhaupt gibt
8	2,00	1,00	0,55	14	[SQ04]. Um Informationsströme zu monitoren
9	2,00	1,00	0,88	14	[SQ08]. Um als Tool gesellschaftliche Initiativen zu unterstützen
10	2,25	0,75	1,00	16	[SQ12]. Um die Aufklärung zu fördern
11	2,36	0,64	1,08	14	[SQ05]. Um gemeinsame Spiele oder Aktivitäten zu ermöglichen
12	*3,14*	*0,14*	*0,95*	*14*	*[SQ07]. Um als sozialer Akteur zu agieren im Sinne der künstlichen Intelligenz*

Tabelle 8: Nutzbarkeit von Technologie für Bindungsdynamiken (n = 18)