

**Verzernte Bilder über die „Anderen“**  
*Stereotype und ihre Auswirkungen auf die Bildungsbiografie von Schülern mit  
Zuwanderungsgeschichte*

*Vortrag am 21.09.2012 in Berlin*

Prof. Dr. Hacı-Halil Uslucan  
Wissenschaftlicher Leiter des  
Zentrums für Türkeistudien und Integrationsforschung

Professor für Moderne Türkeistudien an der  
Universität Duisburg-Essen; Fakultät für Geisteswissenschaften

## Vortragsgliederung

- **Einführung: Vorurteile, Stereotype, Diskriminierung**
- **Erklärungen**
- **Möglichkeiten der Änderung im schulischen Kontext**

Aus wessen Sicht wird diese Person dargestellt?

Wie würden sich dagegen Deutsche beschreiben?



Wie werden gegenwärtig Migranten im Alltag dargestellt?



Wie würden sie sich selbst dagegen beschreiben?

## Typische Stereotype im Diskurs über Migranten:

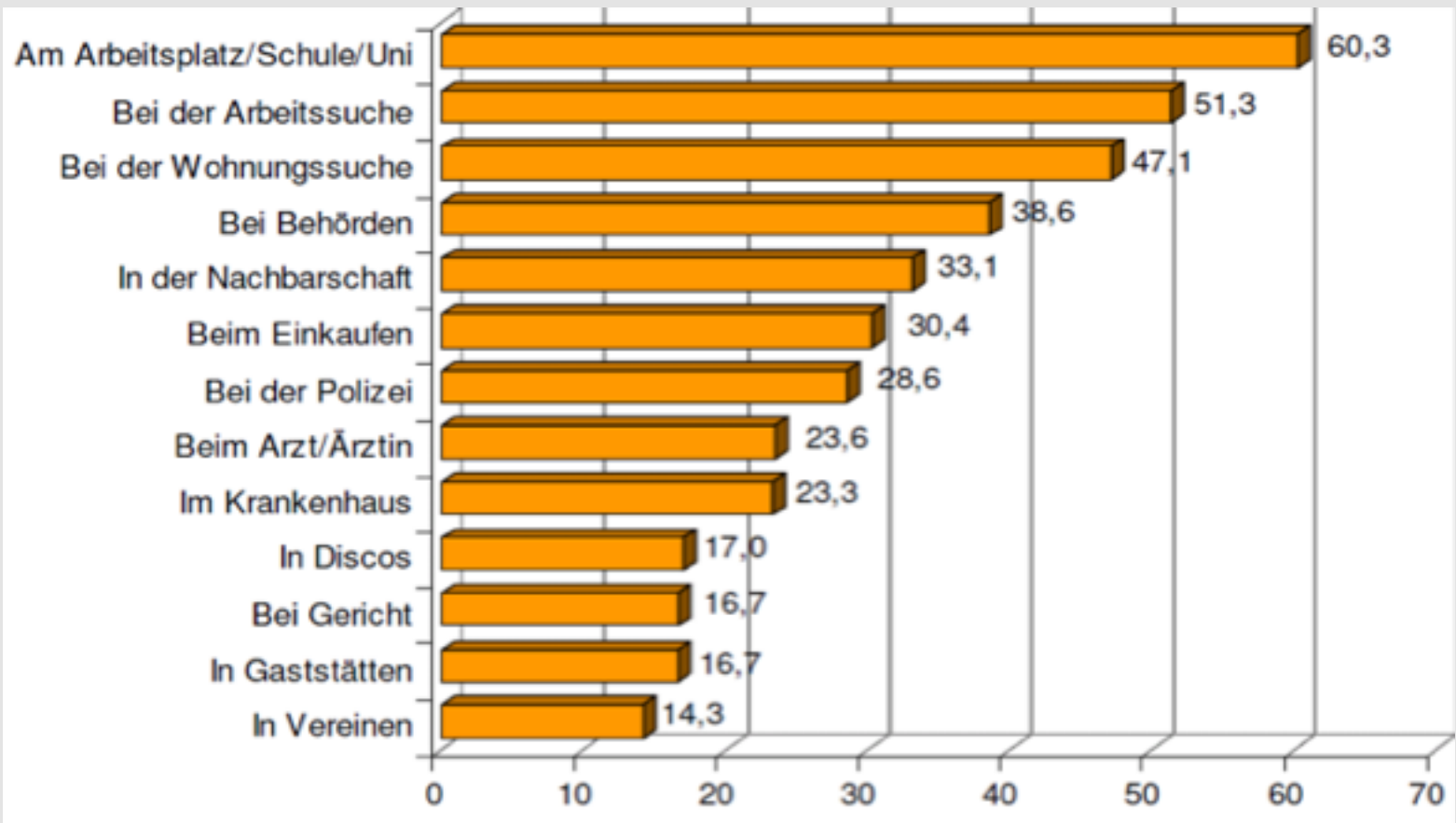
Mädchen/Frauen: untergeordnet/abhängig/unselbstständig

Jungen: Ehre, religiöser Fanatismus und Gewalt;

Verfestigung durch mediale „Alltagsbilder“ und „soap operas“: „Macho-Murat“: ungebändigte Sexualität, Frauenverachtung und Aggression

Vorherrschender Diskurs: Welche Probleme machen sie uns?  
Aber nicht: Welche Probleme haben sie selbst?

## Diskriminierungserfahrungen Türkeistämmiger in verschiedenen Lebensbereichen (Prozentwerte) Mehrthemenbefragung des ZfTI inNRW, 2010



Affektive Komponente: Vorurteile

Kognitive Komponente:  
Stereotyp

Verhaltenskomponente:  
Diskriminierung

Ethnie  
Religion  
Geschlecht  
Schicht  
Sexuelle Orientierung  
Nationalität  
Lebensweisen/Ideologien  
Berufsgruppen etc.



Beachten Sie die allgemeine Stabilität sowie Veränderungen dieser Stereotype.

Gruppe	1933	1951	1969
<b>Amerikaner</b>	fleißig intelligent materialistisch ehrgeizig fortschrittlich	materialistisch intelligent fleißig vergnügungssüchtig individualistisch	materialistisch ehrgeizig vergnügungssüchtig fleißig konventionell
<b>Japaner</b>	intelligent fleißig fortschrittlich scharfsinnig schlau	nachahmend schlau extrem nationalistisch hinterhältig	fleißig ehrgeizig tüchtig intelligent fortschrittlich
<b>Juden</b>	scharfsinnig gewinnsüchtig fleißig habgierig intelligent	scharfsinnig intelligent fleißig gewinnsüchtig ehrgeizig	ehrgeizig materialistisch intelligent fleißig scharfsinnig
<b>Schwarze (Afro- Amerikaner)</b>	abergläubisch faul unbekümmert ignorant musikalisch	abergläubisch musikalisch faul ignorant vergnügungssüchtig	musikalisch unbekümmert faul vergnügungssüchtig prahlerisch

Nach Gilbert (1951); Karlins, Coffman & Walters (1969); Katz & Braly (1933).

**Tabelle 13.1:** Einige gemeinsame Stereotype, die Studenten von Princeton über die Jahre hinweg aufrechterhielten.

Quelle: Aronson et al., 2004, S. 495

Quelle: Aronson et al., 2004, S. 494

- Herr Z: Der Ärger mit den Juden ist, dass sie sich nur um ihre eigene Gruppe kümmern.

Quelle: Aronson et al., 2004, S. 494

- Herr Z: Der Ärger mit den Juden ist, dass sie sich nur um ihre eigene Gruppe kümmern.

Quelle: Aronson et al., 2004, S. 494

- Herr Z: Der Ärger mit den Juden ist, dass sie sich nur um ihre eigene Gruppe kümmern.
- Herr Y: Aber der Bericht der Community-Chest-Kampagne zeigt, dass sie sich, im Verhältnis zu ihrer Anzahl, bei der allgemeinen Wohltätigkeit der Gemeinde großzügiger erweisen als Nichtjuden.

Quelle: Aronson et al., 2004, S. 494

- Herr Z: Der Ärger mit den Juden ist, dass sie sich nur um ihre eigene Gruppe kümmern.
- Herr Y: Aber der Bericht der Community-Chest-Kampagne zeigt, dass sie sich, im Verhältnis zu ihrer Anzahl, bei der allgemeinen Wohltätigkeit der Gemeinde großzügiger erweisen als Nichtjuden.

Quelle: Aronson et al., 2004, S. 494

- Herr Z: Der Ärger mit den Juden ist, dass sie sich nur um ihre eigene Gruppe kümmern.
- Herr Y: Aber der Bericht der Community-Chest-Kampagne zeigt, dass sie sich, im Verhältnis zu ihrer Anzahl, bei der allgemeinen Wohltätigkeit der Gemeinde großzügiger erweisen als Nichtjuden.
- Herr Z: Das zeigt doch, dass sie immer versuchen, sich Vorteile zu kaufen und sich in christliche Angelegenheiten zu mischen. Sie denken nur an Geld, darum sind so viele Juden Bankleute.

Quelle: Aronson et al., 2004, S. 494

- Herr Z: Der Ärger mit den Juden ist, dass sie sich nur um ihre eigene Gruppe kümmern.
- Herr Y: Aber der Bericht der Community-Chest-Kampagne zeigt, dass sie sich, im Verhältnis zu ihrer Anzahl, bei der allgemeinen Wohltätigkeit der Gemeinde großzügiger erweisen als Nichtjuden.
- Herr Z: Das zeigt doch, dass sie immer versuchen, sich Vorteile zu kaufen und sich in christliche Angelegenheiten zu mischen. Sie denken nur an Geld, darum sind so viele Juden Bankleute.

Quelle: Aronson et al., 2004, S. 494



- Herr Z: Der Ärger mit den Juden ist, dass sie sich nur um ihre eigene Gruppe kümmern.
- Herr Y: Aber der Bericht der Community-Chest-Kampagne zeigt, dass sie sich, im Verhältnis zu ihrer Anzahl, bei der allgemeinen Wohltätigkeit der Gemeinde großzügiger erweisen als Nichtjuden.
- Herr Z: Das zeigt doch, dass sie immer versuchen, sich Vorteile zu kaufen und sich in christliche Angelegenheiten zu mischen. Sie denken nur an Geld, darum sind so viele Juden Bankleute.
- Herr Y: Aber eine Studie hat kürzlich gezeigt, dass der Prozentsatz von Juden im Bankgeschäft vernachlässigenswert ist, viel kleiner als der Prozentsatz von Nichtjuden.

Quelle: Aronson et al., 2004, S. 494

- Herr Z: Der Ärger mit den Juden ist, dass sie sich nur um ihre eigene Gruppe kümmern.
- Herr Y: Aber der Bericht der Community-Chest-Kampagne zeigt, dass sie sich, im Verhältnis zu ihrer Anzahl, bei der allgemeinen Wohltätigkeit der Gemeinde großzügiger erweisen als Nichtjuden.
- Herr Z: Das zeigt doch, dass sie immer versuchen, sich Vorteile zu kaufen und sich in christliche Angelegenheiten zu mischen. Sie denken nur an Geld, darum sind so viele Juden Bankleute.
- Herr Y: Aber eine Studie hat kürzlich gezeigt, dass der Prozentsatz von Juden im Bankgeschäft vernachlässigenswert ist, viel kleiner als der Prozentsatz von Nichtjuden.

Quelle: Aronson et al., 2004, S. 494

- Herr Z: Der Ärger mit den Juden ist, dass sie sich nur um ihre eigene Gruppe kümmern.
- Herr Y: Aber der Bericht der Community-Chest-Kampagne zeigt, dass sie sich, im Verhältnis zu ihrer Anzahl, bei der allgemeinen Wohltätigkeit der Gemeinde großzügiger erweisen als Nichtjuden.
- Herr Z: Das zeigt doch, dass sie immer versuchen, sich Vorteile zu kaufen und sich in christliche Angelegenheiten zu mischen. Sie denken nur an Geld, darum sind so viele Juden Bankleute.
- Herr Y: Aber eine Studie hat kürzlich gezeigt, dass der Prozentsatz von Juden im Bankgeschäft vernachlässigenswert ist, viel kleiner als der Prozentsatz von Nichtjuden.
- Herr Z: Das ist es ja gerade, sie gehen keinen angesehenen Berufen nach; sie sind nur im Filmgeschäft oder führen Nacht-Clubs.

Quelle: Aronson et al., 2004, S. 494



- Häufige Stereotype: „leidenschaftliche“ Italiener, „pünktliche, fleißige“ Deutsche, „lebenslustige, heitere“ Franzosen etc.

- Häufige Stereotype: „leidenschaftliche“ Italiener, „pünktliche, fleißige“ Deutsche, „lebenslustige, heitere“ Franzosen etc.

- Häufige Stereotype: „leidenschaftliche“ Italiener, „pünktliche, fleißige“ Deutsche, „lebenslustige, heitere“ Franzosen etc.
- Wie viele Beobachtungen von leidenschaftslosen Italienern, faulen Deutschen und traurigen Franzosen müssten erfolgen, um das Stereotyp zu widerlegen?





Problem:



Problem:



## Problem:

- Stereotype selten als „Allaussagen“ formuliert, deshalb nicht durch die Beobachtung eines Gegenbeispiels falsifizierbar (Nicht alle Deutschen, aber die meisten....)



## Problem:

- Stereotype selten als „Allaussagen“ formuliert, deshalb nicht durch die Beobachtung eines Gegenbeispiels falsifizierbar (Nicht alle Deutschen, aber die meisten....)
- Die Außenkriterien sind selten exakt formuliert und operationalisierbar;



## Problem:

- Stereotype selten als „Allaussagen“ formuliert, deshalb nicht durch die Beobachtung eines Gegenbeispiels falsifizierbar (Nicht alle Deutschen, aber die meisten....)
- Die Außenkriterien sind selten exakt formuliert und operationalisierbar;



## Problem:

- Stereotype selten als „Allaussagen“ formuliert, deshalb nicht durch die Beobachtung eines Gegenbeispiels falsifizierbar (Nicht alle Deutschen, aber die meisten....)
- Die Außenkriterien sind selten exakt formuliert und operationalisierbar;
- Deshalb: auch das Nichtzutreffen kann als Ausnahme neutralisiert werden



## Problem:

- Stereotype selten als „Allaussagen“ formuliert, deshalb nicht durch die Beobachtung eines Gegenbeispiels falsifizierbar (Nicht alle Deutschen, aber die meisten....)
- Die Außenkriterien sind selten exakt formuliert und operationalisierbar;
- Deshalb: auch das Nichtzutreffen kann als Ausnahme neutralisiert werden



## Problem:

- Stereotype selten als „Allaussagen“ formuliert, deshalb nicht durch die Beobachtung eines Gegenbeispiels falsifizierbar (Nicht alle Deutschen, aber die meisten....)
- Die Außenkriterien sind selten exakt formuliert und operationalisierbar;
- Deshalb: auch das Nichtzutreffen kann als Ausnahme neutralisiert werden





## Problem:

- Stereotype selten als „Allaussagen“ formuliert, deshalb nicht durch die Beobachtung eines Gegenbeispiels falsifizierbar (Nicht alle Deutschen, aber die meisten....)
  - Die Außenkriterien sind selten exakt formuliert und operationalisierbar;
  - Deshalb: auch das Nichtzutreffen kann als Ausnahme neutralisiert werden
- ↓
- Geringer Druck, das Stereotyp zu ändern



- Soziokulturelle Ansätze

- Soziokulturelle Ansätze

- Soziokulturelle Ansätze
- Motivationale Ansätze

- Soziokulturelle Ansätze
- Motivationale Ansätze

- Soziokulturelle Ansätze
- Motivationale Ansätze
- Kognitive Ansätze





**Zentrale Funktion:**

**Zentrale Funktion:**

## Zentrale Funktion:

Eigengruppenbevorzugung selbstwertstabilisierend

## Zentrale Funktion:

Eigengruppenbevorzugung selbstwertstabilisierend

Dominant: Zugehörigkeit zu einer „überlegenen Gruppe“

Auch bei trivialer Gruppenbildung (nach Münzwurf)

- Eigengruppe 2 \$, wenn Fremdgruppe 1 \$;
- Statt: Eigengruppe 3 \$, wenn Fremdgruppe 4 \$ (Aronson et al., S. 492)

Auswirkungen von Vorurteilen und Stereotypen im Bildungsbereich:

Experimente von Steele, Aronson et al. (1997):

Bedrohung durch (negative) Stereotype (*stereotype threat*):  
nicht nur das Selbstwertgefühl, sondern auch kognitive Fähigkeiten betroffen.

Befürchtung, dass man durch das Verhalten negative Gruppenstereotype bestätigen könnte, wirkte sich zum Beispiel auch auf die Mathematikleistungen aus.

Auswirkungen von Vorurteilen und Stereotypen im Bildungsbereich:

Kurzfristige Wirkung: Intellektuelle Leistungsfähigkeit

Langfristig: Verhinderung erfolgreicher Bildungsteilhabe.  
Identifikation mit Bildung nimmt ab; beeinträchtigter Selbstwert wird geschützt,  
indem Betroffene ein Selbstkonzept entwickeln, das immun gegen Stigmatisierung  
aufgrund negativer schulischer Leistungen ist.



Stress, Bluthochdruck, Depression, Ängstlichkeit, sozialer Rückzug



Stress, Bluthochdruck, Depression, Ängstlichkeit, sozialer Rückzug

Stress, Bluthochdruck, Depression, Ängstlichkeit, sozialer Rückzug  
Erhöhung der Vulnerabilität sowie ein Rückgang protektiver Ressourcen

## Physische Auswirkungen von Vorurteilen und Stereotypen:

(Metaanalyse mit 134 Studien, Pacoe & Richman, 2009)

Stress, Bluthochdruck, Depression, Ängstlichkeit, sozialer Rückzug

Erhöhung der Vulnerabilität sowie ein Rückgang protektiver Ressourcen



Auswirkungen von Vorurteilen und Stereotypen:

Auswirkungen von Vorurteilen und Stereotypen:

# Auswirkungen von Vorurteilen und Stereotypen:

Integrationsverhalten:

# Auswirkungen von Vorurteilen und Stereotypen:

Integrationsverhalten:



## Auswirkungen von Vorurteilen und Stereotypen:

Integrationsverhalten:

Erfahrung, zu den „Ausgestoßenen“ zu zählen, wird dazu führen, dass Migranten ihrerseits als „Ausgestoßene“ keinen zwingenden Grund sehen, sich zu ändern und die Normen jener anzunehmen, die sie ausgrenzen.



Auswirkungen von Vorurteilen und Stereotypen:

Auswirkungen von Vorurteilen und Stereotypen:

## Auswirkungen von Vorurteilen und Stereotypen:

Integrationsverhalten:

## Auswirkungen von Vorurteilen und Stereotypen:

Integrationsverhalten:

## Auswirkungen von Vorurteilen und Stereotypen:

### Integrationsverhalten:

- Re-ethnisierung und Suche nach anderen (starken Wir-Gruppen)

## Auswirkungen von Vorurteilen und Stereotypen:

### Integrationsverhalten:

- Re-ethnisierung und Suche nach anderen (starken Wir-Gruppen)
- Verstärkte Rückkehrneigungen (v.a. bei Akademikern)





## Auswirkungen von Diskriminierungen:

Wirtschaftsstandort Deutschland:

- Verlust von Spitzenkräften/Humankapital
- Imageschaden im Ausland

## **Erkennen und Verkennen der Potenziale von Migranten**

Neben den **Kindern mit Zuwanderungsgeschichte.**

Oft auch zu spät oder „unerkannte“ Gruppen

- **hochbegabte Mädchen,**
- **hochbegabte Kinder mit körperlichen Behinderungen,**
- **Underachiever,**
- **Verhaltensauffällige, den Unterricht störende Kinder**

## **Begabte Migranten: In Deutschland eine unerkannte Gruppe**

**Trotz eines recht strengen Kriteriums „Hochbegabung“ (2-3% der Zielpopulation) müssten bei ca. 4.000.000 Schülern mit MH etwa 80.000-120.000 Hochbegabte existieren.**

**Geringe öffentliche Sichtbarkeit dieser Gruppe**

**Kaum eine empirische Erhebung/Studie zu Hochbegabung bei Kindern mit MH**

## Probleme der Diagnostik bei Migrantenkindern

**Anteil von Schülern mit MH in Hochbegabtenförderprogrammen:**

**in angelsächsischen Ländern und auch in Deutschland zwischen 4 – 9 %;**

**gleichwohl Konsens: Hochbegabung kommt in allen Kulturen und Kontexten vor (Vgl. Stamm, 2007).**

## Diagnostische Mängel bei Schülern mit MH

- **Sprachgebundene Wissenstest verzerren Ergebnisse bei geringeren Deutschkenntnissen; v.a. wenn die Instruktion nicht ganz verstanden wird.**

## Diagnostische Mängel

- **Wissensinhalte der IQ-Tests für Migranten nicht stets alltagsrelevant bzw. kulturell angemessen; unterschiedliche Sozialisationserfahrungen:  
Bsp.: Grimms Märchen bei türkischen Kindern weniger bekannt**

## Diagnostische Mängel

**Generell: gebräuchliche IQ-Testverfahren haben bei ihrer Konstruktion und Eichung kaum kulturelle, ethnisch- sprachliche Pluralität berücksichtigt bzw. in die Eichstichprobe aufgenommen (Barkan & Bernal, 1991)**



## Soziale Verkennungsmechanismen

**Übersehen vorhandener Begabungen, wenn keine kulturelle Wertschätzung:**

• **Formen der Musikalität und Körperbeherrschung:**  
**Saz, Kolbasti-tanz**

• **Kognitive Leistungen:**  
**enorme Gedächtnisleistungen islamisch-religiös sozialisierter Kinder:**  
**Auswendiglernen langer Koran-passagen bzw. bei Hafiz: ganzer Koran**

## Soziale Verkennungsmechanismen

**Migranten selber glauben nicht an ihre Hochbegabungspotenziale;  
Integrieren das gesellschaftliche Bild von Ihnen in ihr Selbstbild**

**Selbstgehemmtes Verhalten von Migrantenkindern bzw. ihren Eltern  
durch eine „Kultur der Bescheidenheit“ (Tan, 2005)**

**Aber auch: Eltern mit Zuwanderungsgeschichte kaum angemessenes  
Wissen über vorhandene Förderprogramme in Schulen etc.**

## Soziale Verkennungsmechanismen

**Migrantenkinder bzw. -eltern selber verengen intellektuelle Potenziale auf gesellschaftlich akzeptierte und unmittelbar konvertierbare Formen symbolischen Kapitals (Arzt; Ingenieur, Unternehmer werden; nicht aber: exzeptioneller Schriftsteller, Artist, Tänzer etc.)**

## **Verkennungen und Verzerrungen durch Lehrkräfte**

**Deformierender Blick der Lehrer: möglicher weise durch existierende Stereotypen Unterdrückung vorhandener Begabungen im Schulkontext (Pygmalion-Effekt).**



# Abbau von Vorurteilen/Stereotypen

## Abbau von Vorurteilen/Stereotypen

- I. Reichhaltige und differenzierte Informationsvermittlung über die „Anderen“:
  - Problem: sehr voraussetzungsreich
    1. Kommunikation muss die Zielgruppe erreichen
    - 2. Zielgruppe muss die Information verstehen (mangelnde Vorinformation und geringe Bildung könnten Kommunikationserfolg gefährden)
    - 3. Kommunikation bzw. die Botschaft muss akzeptiert werden; d.h. nicht nur die Überzeugungskraft des Arguments, sondern auch die Glaubwürdigkeit des „Kommunikators“ (wer spricht?) relevant.





- II. Kontakte

- „Gesunder Menschenverstand:“ Häufige Kontakte

- Abbau des Stereotyps und des Vorurteils.

- II. Kontakte

- „Gesunder Menschenverstand:“ Häufige Kontakte

- Abbau des Stereotyps und des Vorurteils.

- II. Kontakte

- „Gesunder Menschenverstand:“ Häufige Kontakte

- Abbau des Stereotyps und des Vorurteils.

- II. Kontakte

- „Gesunder Menschenverstand:“ Häufige Kontakte

- Abbau des Stereotyps und des Vorurteils.

- Ist das so?

- II. Kontakte

- „Gesunder Menschenverstand:“ Häufige Kontakte

- Abbau des Stereotyps und des Vorurteils.

- Ist das so?
- Was meinen Sie?



## Kritik

- Hypothese ignoriert die Persönlichkeit als Wurzel des Vorurteils
- Hypothese zu naiv; wenig Erfolg bei initiierten Aktivitäten

Jonas, K. (1998): Die Kontakthypothese: Abbau von Vorurteilen durch Kontakt mit Fremden. In: M. Oswald & U. Steinvorth (Hrsg.): Die offene Gesellschaft und ihre Fremden (S.129-154). Bern: Huber.





## 5 Randbedingungen (Cook, 1985)

- gleicher Status
- Fremdgruppe widerspricht Stereotyp
- Kontakt erfordert Kooperation zur Zielerreichung (gemeinsame Ziele)
- individueller (und tiefgehender) persönlicher Kontakt
- begünstigende soziale Normen (günstiges soziales Klima)



### III. Jigsaw-Methode in der Schulen nach Aronson

Jigsaw: Teile, die sich zusammenfügen

- Schüler werden in Lerngruppen von sechs Personen gebracht
- Aufteilung des Unterrichtsstoffes in sechs Teile
- jeder Schüler bereitet seinen Teil vor und präsentiert diesen seinen Mitschülern in der Gruppe
- → Wegfall von Konkurrenz, stattdessen gegenseitige Abhängigkeit



## Jigsaw-Methode in der Schulen nach Aronson

- mehr Aufmerksamkeit und Respekt füreinander
- Verbesserung der Kommunikationsfähigkeit
- Höheres Engagement
- Mit steigenden schulischen Leistungen steigt auch die Selbstachtung
- → Teufelskreis wird durchbrochen, Beginn einer Aufwärtsspirale



## Jigsaw-Methode in der Schulen nach Aronson

Im Vergleich zu traditionellen Klassen:

- **Abnahme von Vorurteilen**
- **Zunahme an Sympathie für die Gruppenkameraden, sowohl innerhalb als auch außerhalb ethnischer Begrenzungen**
- **Kinder entwickeln Fähigkeit, die Welt aus dem Blickwinkel anderer Menschen zu betrachten**
- **kooperatives Lernen in Schulen eine der wirksamsten Formen, interethnische Beziehungen zu verbessern und Empathie zu schaffen**





## IV. Induktion von Heuchelei

- **Menschen, die implizite Rassisten sind, hegen negative Gefühle gegenüber einer Minderheit; wissen aber auch, dass solche Gefühle in einer von Höflichkeit geprägten Gesellschaft nicht akzeptabel sind, zeigen sie diese Gefühle nicht offen**
- **subtile Vorurteile des impliziten Rassismus sind Heuchelei**
- **Konfrontation mit eigener Scheinheiligkeit kann zum Abbau des Rassismus führen**



## Kontakt:

[uslucan@zfti.de](mailto:uslucan@zfti.de) oder

[haci.uslucan@uni-due.de](mailto:haci.uslucan@uni-due.de)

[www.uslucan.de](http://www.uslucan.de)

•Prof. Dr. Haci-Halil Uslucan



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!  
Und nun Schluss, sonst...

**Kontakt:**

[uslucan@zfti.de](mailto:uslucan@zfti.de) oder

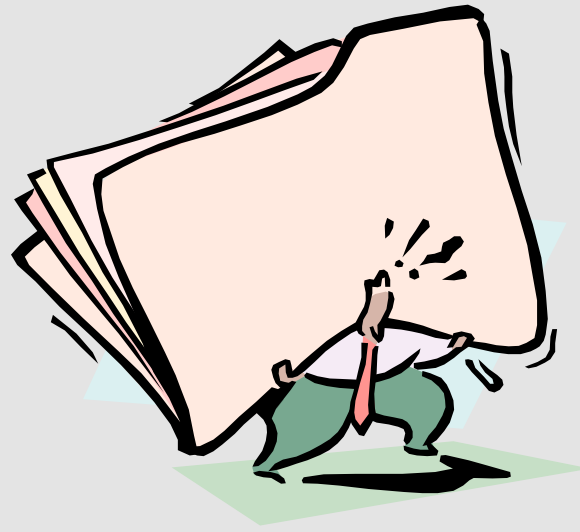
[haci.uslucan@uni-due.de](mailto:haci.uslucan@uni-due.de)

[www.uslucan.de](http://www.uslucan.de)

•Prof. Dr. Haci-Halil Uslucan



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!  
Und nun Schluss, sonst...



**Kontakt:**  
[uslucan@zfti.de](mailto:uslucan@zfti.de) oder

[haci.uslucan@uni-due.de](mailto:haci.uslucan@uni-due.de)

[www.uslucan.de](http://www.uslucan.de)

•Prof. Dr. Haci-Halil Uslucan