

Voraussetzungen für die Verbesserung der Menschenkenntnis

Uwe Füllgrabe

Magazin für die Polizei, 31. Jahrgang, Nr. 293, September 2000, S. 27 – 35

Einleitung: Viele Menschen überschätzen ihre Menschenkenntnis (s. z. B. Füllgrabe, 2000). Sie glauben zu wissen, wie andere Menschen denken, fühlen und handeln. Wenn man aber dies genau überprüft, kann man relativ häufig feststellen, dass der Beurteiler sich teilweise oder völlig geirrt hat. Andererseits ist die Fähigkeit *Menschenkenntnis* aber trainierbar und kann stark verbessert werden. Dazu muss man eine Reihe grundlegender Dinge beachten. Beispielsweise beruht eine gute Menschenkenntnis auf der sorgfältigen Beobachtung der anderen Person, der Bereitschaft, erst dann ein Urteil zu fällen, wenn man genügend Informationen hat und der Überprüfung der Richtigkeit seiner Urteile, um durch dieses *Feedback* spätere Urteile zu verbessern. Zu beachten ist auch, dass es keine einheitliche Fähigkeit *Menschenkenntnis* gibt, sondern verschiedene Komponenten der Menschenkenntnis, die einzeln trainiert werden müssen (Smith, 1966, 1973). Dieser Artikel beschäftigt sich z. B. intensiv mit der Verbesserung der **Stereotypengenauigkeit**. Und er weist auch darauf hin, dass viele Erkenntnisse, die bereits vor Jahrzehnten gemacht wurden, bisher noch nicht in die Praxis berücksichtigt oder umgesetzt wurden. Dies gilt für inhaltliche Gesichtspunkte, aber auch für grundsätzliche Bildungsprinzipien. Beispielsweise zeigt sich immer wieder, dass Begeisterung für ein Trainingsprogramm keineswegs bedeutet, dass dieses Trainingsprogramm wirklich nützlich ist.

1. Die Bedeutung der Beobachtung für die sachgemäße Personenbeurteilung

Beobachten ist kein passiver Prozess. Es ist eine Wechselwirkung zwischen dem Beobachter und dem Beobachteten. Auch ist Wahrnehmung die *Interpretation* von Eindrücken. Beispielsweise sehen wir nicht Grün, sondern einen Apfel; wir hören keine hohen Töne, sondern ein schreiendes Kind.

Fehlwahrnehmungen können z. B. durch die Tendenz entstehen, dass Menschen das sehen und hören, was sie zu sehen oder zu hören wünschen. Eines der vielen Experimente zum motivierten Wahrnehmen: Kandidaten für das U- Boot - Training sollten undeutliche Reize deuten, die auf eine Leinwand projiziert wurden. Sie sollten danach schauen; „Drei Objekte auf dem Tisch“. „Was machen die Menschen auf dem Bild“? Einige der Seeleute machten diesen Test 1 Stunde, nachdem sie gegessen hatten, andere 4 Stunden, andere 16 Stunden nach dem Essen. Je hungriger die Seeleute waren, desto mehr Objekte wurden berichtet, die mit Nahrung zu tun hatten.

Man muss also genau unterscheiden zwischen der *Beobachtung* und der *Deutung* dieser Beobachtung (Füllgrabe, 1987). Die Beobachtungsgenauigkeit bezieht sich nicht auf die Genauigkeit der *Schlussfolgerungen* aus den Wahrnehmungen, sondern auf die *Genauigkeit der Wahrnehmung*.

Man muss genau hinschauen, zuhören, beobachten usw. Man muss sich zuerst auf die konkrete Verhaltensebene begeben, um später konkrete Fragen beantworten zu können wie z.B.: Trug Mary einen Ring? Hatte sie schwarzes Haar? Sagte sie, dass ihr Ehemann in der Fabrik arbeitete?

Wenn man dagegen Urteile auf einer höheren Abstraktionsebene fällt, wie: Mary hatte Minderwertigkeitskomplexe o. Ä, kann das eigene Urteil ungenau werden. Man kann nämlich leicht feststellen, dass verschiedene Beurteiler bei der Bewertung der gleichen Person oder des gleichen Sachverhaltes zu höchst unterschiedlichen Urteilen kommen können (Füllgrabe, 1987; Smith, 1966).

Es ist aber nicht einfach, die Beobachterrolle zu trainieren.

Wie schwer beispielsweise zuhören ist, zeigt eine Untersuchung von Daniels und Otis (1950): In den untersuchten Einstellungsgesprächen sprach der Interviewer 2/3 der Zeit! (Smith, 1966, p. 123).

Das Training von 3 Psychologieklassen liefert Hinweise darauf, was beim Training der Wahrnehmung zu beachten ist.

Klasse 1 hörte Vorlesungen über Ursachen und Einstellungen, und wie sie Gruppenverhalten beeinflussen!

Klasse 2 nahm zusätzlich auch an wöchentlichen Rollenspielen teil.

Klasse 3 hatte zusätzlich zu diesen Maßnahmen Vorlesungen über nichtdirektive Gesprächsführung, spezielle Sitzungen über das Widerspiegeln von Gefühlen.

Es zeigte sich, dass in Klasse 3 die besseren Beobachter waren. Sie fügten weniger zusätzliche Informationen dem hinzu, was gesagt wurde.

Untersuchungen zeigten (Smith, 1973, p. 70 - 71):

- Wer eine gute Beobachtungsgabe für Männer hat, hat auch eher eine bezüglich Frauen ($r = 0,38$).
- Wer besser hinschaut, ist auch eher ein besserer Zuhörer ($r = 0,32$).
- Bessere Beobachter konnten auch bessere Vorhersagen machen.

Bruni (1963) untersuchte, was einen guten Beobachter ausmacht. Seine Suche mit fast einem Hundert physiologischer, intellektueller und anderer Persönlichkeitstest war fast fruchtlos. Die einzige signifikante Korrelation ergab sich mit „goodness“, d. h. in wieweit jemand im Allgemeinen ein positives Bild von Menschen hat. Es gab aber auch „starke Hinweise“, dass gute Beobachter auch besser Figuren aus dem Umfeld heraus erkennen konnten (Embedded Figures) und „schwache Hinweise“ darauf, dass sie eine höhere Pulsrate hatten.

Vermutlich ist die zufällige Beobachtung entscheidender und aufschlußreicher hinsichtlich des Einflusses der Persönlichkeit als die absichtliche Beobachtung.

2. Die Notwendigkeit von Feedback

Indem man sofort zielorientiertes Feedback liefert, kann ein generalisiertes oder globales Verbessern dieser Fähigkeit erreicht werden.

Feedback (Rückkoppelung = Kenntnis der Resultate, Bekräftigung, Belohnung) ist für jedes Lernen notwendig. Um sensitiver, also ein guter Menschenkenner zu werden, muss eine Person wissen, *wann* sie nicht sensitiv war. Der zu Trainierende wird wahrscheinlicher lernen, wenn ihm Wissen über seine erfolgreichen Prognosen und Fehlprognosen vermittelt wird.

In T- Gruppen, Psychologieklassen und beim klinischen Training wird selten ein solches Feedback vermittelt.

Deshalb kann durch unangemessene Trainingsziele keine Verbesserung der Menschenkenntnis erreicht werden, wie Smith (1973) am Beispiel der T – Gruppen erläutert.

T- Gruppen entstanden 1946 und folgten der grundlegenden T (= Training) - Gruppen Idee, dass die Beteiligten über sich und die Art und Weise diskutieren, wie sie sich selbst im Umgang miteinander sehen, innerhalb einer kleinen, unstrukturierten, Face-to-Face-Gruppe. Betont wird eher „emotionales Lernen“ statt intellektuellen Lernens. Es betont das „hier und jetzt“ statt „dort und dann“.

Smith (1973, p. 29 f) zeigt an einem Beispiel von zwei Gruppenteilnehmern auf, was bei derartigen Gruppendiskussionen tatsächlich gelernt wurde:

George erlebt, dass Personen nicht mit ihm übereinstimmen, nachdem er dachte, dass sie hinter ihm stünden, seine Meinung teilten.

Bob begann zu überlegen, warum er sich so krank fühlte, wenn Menschen ärgerlich aufeinander waren.

Man sieht aus diesen Beschreibungen, dass zwar „Selbsteinsicht“, „Wahrnehmung von Gruppenprozessen“, „interpersonales Bewusstsein“, „Authentizität“ u. ä. als Trainingsziele genannt werden, dass aber der Blick der Teilnehmer mehr auf das eigene Ich zentriert wird.

Das genaue Beobachten und Registrieren dessen, was ein anderer Mensch sagt, denkt und wie er handelt, welche nichtsprachlichen Signale er ausstrahlt usw., tritt statt dessen in den Hintergrund.

Die subjektive Bewertung des Erfolges des Trainings war positiv. Die Trainierten waren fast alle enthusiastisch über das Training. Sie berichteten, dass ihre Selbstwahrnehmungen, Sensitivität und zwischenmenschlichen Wirksamkeit in sehr günstiger Weise beeinflusst wurde. Es wurde auch argumentiert, dass die Gefühle der Trainierten am Ende des Trainings das Kriterium seien. Dagegen sei die empirische Überprüfung des Trainings störend für das Training, unmenschlich und bedeutungslos für seine zentrale Absicht. (Smith, 1973, p. 32)

Die objektive Bewertung zeigte jedoch ein völlig anderes Bild. Die Beurteilungsgenauigkeit stieg nach dem Besuch von T- Gruppen **nicht**, selbst wenn man sich 16 Wochen lang mehrere Stunden lang traf. Dies galt für die unterschiedlichsten Bereiche, die vorhergesagt werden sollte:

- die Selbstbeschreibung der anderen Person,
- welche Fragen die andere Person im Fragebogen ausgefüllt hatte,
- die Beschreibung der Person von ihren eigenen Rollen in der Gruppe,
- die gefühlsmäßige Sensitivität (affective sensitivity): welche Gefühlszustände ein Klient wirklich empfand.

Diese letztere Untersuchung von Danish und Kagen (1971) zeigte, dass zwei der T- Gruppen sich durchschnittlich verbesserten, zwei etwa gleich blieben und zwei Gruppen sich sogar leicht verschlechterten.

Auch ein Psychologieunterricht erhöht keineswegs automatisch die Menschenkenntnis. Der typische Psychologieunterricht gibt Studenten Feedback hinsichtlich der Wörter, dem Vokabular und Prinzipien der Psychologie. Dementsprechend werden sie flüssiger im Gebrauch solcher Worte wie „Verdrängung“, „Reaktionsbildung“ und „Projektion“. Aber sie werden nicht genauer in ihren Vorhersagen von Personen. Um sensitiver zu werden, müssen sie Feedback über ihre Sensitivität erhalten.

Ein Therapeut könnte z. B. seinen Patienten befragen. Aber auch diese Art von Feedback ist ungenau und subjektiv und wird relativ selten benutzt. Feedback kann man nur erhalten, wenn man genau hinschaut und zuhört. Dass dies keineswegs einfach ist, belegt das Beispiel einer T-Gruppe, wo ein Teilnehmer nur dann seine eigenen Ideen ausdrücken durfte, nachdem er zunächst wiederholt hatte, was die Person vor ihm gesagt hatte. Ein typischer Kommentar eines der Teilnehmer: „Zum ersten Mal in meinem Leben höre ich wirklich dem zu, was andere sagen“. (Smith 1973, p. 36).

Smith (1973, p. 211) betont, dass das Feedback direkt von der Zielperson kommen sollte und nicht vage Einschätzungen von Liebenswürdigkeit, Güte usw. betrifft, sondern spezifischen, beobachtbare und wichtige Verhaltensweisen.

3. Zwischen Beobachtung und Deutung unterscheiden

Selbst bei einem objektiven Ereignis können völlig unterschiedliche Deutungen auftreten, sogar im wissenschaftlichen Bereich. Dazu folgendes Beispiel :

Es gibt unzählige Thesen über die Ursachen des amerikanischen Bürgerkriegs. Beale (1946) geht bei der Analyse der Ursachen des Bürgerkrieges auf 104 *amerikanische* Autoren ein! Moralische, ideologische, politische, wirtschaftliche, soziale und psychologische Gründe wurden genannt. Die Verantwortung wurden sowohl den Handlungen von Menschen zugeschrieben als auch Kräften, die außerhalb der menschlichen Kontrolle liegen. Verschwörung, Interpretation der Verfassung, menschliche Verderbtheit, wirtschaftliche Interessen, göttlicher Wille, politische Ambitionen, Klima, „unzählbarer Konflikt“, Gefühle, rivalisierende Kulturen, hohe moralische Prinzipien und Zufall wurden mit der Entstehung des Bürgerkrieges in Verbindung gebracht.

Formal reichen die Deutungen von einfachen Ursachen bis hin zu sehr komplexen Ursachen.

Ein Autor sieht die Gründe in den Jahren unmittelbar vor 1861, andere gehen bis zu 1820 zurück. John Draper behandelte in seiner Analyse sogar Themen wie die angelsächsische Invasion in England und den Wechsel von der romanischen zur gotischen Architektur!

Je nach Standpunkt und regionaler Herkunft, werden die Sachverhalte völlig anders gesehen, etwa die Person von Präsident Lincoln.

Beale (1946) ist deshalb skeptisch bezüglich einfacher Erklärungen für die Kriegsursache. Er weist auch auf folgende Tatsache hin, die leicht übersehen wird : .. die Tatsache, dass nahezu alle Ereignisse der 50er Jahre (des 19. Jahrhunderts) und alle Unterschiede zwischen dem Norden und dem Süden als Ursachen des Krieges diskutiert wurden, erfordert Erstaunen darüber, ob man nicht eine Sammlung gleichermaßen eindrucksvoller Ursachen für Kriege, die niemals geschahen, zusammenstellen könnte ; es regt zu Spekulationen an, ob eine gleichermaßen eindrucksvolle Liste von Ähnlichkeiten zwischen Norden und Süden und Gründen, warum der Krieg nicht zwischen ihnen beiden *nicht* geschehen konnte, nicht auch aus (den Ereignissen) der gleichen 50er Jahren, zusammengestellt werden könnte.“ (Beale 1946, 90). Mit anderen Worten: Im Nachhinein ist es leicht, Gründe für den Krieg zu finden. Ein Betrachter der Lage vor 1861 hätte aber Schwierigkeiten gehabt, vorherzusagen, dass ein Bürgerkrieg ausbrechen würde. Denn es gab bereits durchaus früher ähnliche Bedingungen, die aber zu diesem Zeitpunkt **keinen** Krieg auslösten.

Trotz aller Probleme sah es Beale (1946) als durchaus nützlich an, sich mit den Ursachen des Bürgerkrieges auseinander zu setzen, um die Fehler früherer Generationen zu vermeiden und für eine bessere Zukunft zu planen.

Neben der Benutzung „wissenschaftlicher Werkzeuge“ (Beale, 1946, S. 91) sieht er auch die psychologische Orientierung der Forscher als wichtig an. „Diese Untersuchung hat Belege dafür gefunden, dass Autoren mit einer bestimmten Lebensphilosophie, der sie sich völlig bewusst sind und die sie ihren Lesern deutlich machen, eine bessere Chance haben „Objektivität“ zu erreichen, als die älteren Autoren, die wenn sie „wissenschaftliche Werkzeuge“ benutzten, sich selbst für völlig „objektiv“ hielten.“

Obwohl Vorsicht und vollkommene Berücksichtigung der Gefahren selbst durch unbewusste Verfälschung der Geschichte zur Unterstützung gängiger Gesichtspunkte entscheidend sind, kann jedoch das Wissen von der Geschichte, wenn man sich ihr mit Bescheidenheit nähert, mit dem Wunsch, etwas zu lernen, statt bereits geäußerte Thesen zu stützen, dieser oder jener Generation eine Menge über sich selbst und ihre Probleme lehren“ (Beale, 1946, p. 91).

Fazit: Gleichgültig, ob es sich um eine einzige Person oder ein geschichtliches Ereignis handelt, man muss sich immer bewusst sein, dass das eigene Urteil nicht automatisch richtig sein muss, sondern – weil es eine Deutung beinhaltet – auch Mängel und Fehler beinhalten kann.

4. Von der Notwendigkeit, **streetwise** zu sein

Zur Menschenkenntnis – spezifisch zur Stereotypengenauigkeit - gehört auch eine Fähigkeit, die zu selten beachtet wird: **streetwise** zu sein, „die Regeln im Spiel des Lebens zu kennen.“

Vor einigen Jahren war die amerikanische Stadt Milwaukee eine Hochburg von Trickbetrügern. Dann gelang es durch einen glücklichen Zufall, einen der Trickbetrüger zu verhaften. Dieser half der Polizei, A. Mortier zu verhaften, „den Besten der Besten.“

Mortier legte den Polizisten dar, warum die Versuche, Trickbetrüger zu erwischen, oft wirkungslos waren, „primär, weil die Polizei nicht richtig verstand, wie das Spiel gespielt wurde.“ Diese Formulierung von Marlock (1992) zeigt auf, warum es sinnvoll und wichtig ist, polizeiliches und kriminelles Verhalten gemäß einer (zwischenmenschlichen) Spieltheorie zu sehen (s.a. Füllgrabe, 1997).

Hätten die Polizisten „die Spielregeln“ gekannt, hätten sie ihr Funkgerät nicht benutzt, wenn sie sich einem Verdächtigen näherten, um ihn zu verhaften. Denn die meisten Trickbetrüger hatten Geräte, um den Polizeifunk abzuhören.

Außerdem verschwendeten die viel Arbeitszeit damit, gegenwärtige und frühere Bankangestellte zu vernehmen, weil der Verdächtige die Details aus dem Bankkonto des Opfers wusste. Wie Mortier aussagte, rufen Trickbetrüger häufig ihre Opfer Tage oder sogar Wochen vor der Tat an. Der Zweck ihrer Anrufe ist, Details über das potentielle Opfer für zukünftige Zwecke zu erhalten. „Sie glauben es nicht, was Menschen ihnen am Telefon erzählen.“

Am wichtigsten war die Feststellung, dass die Polizei zuviel Anstrengung und Zeit damit verschwendete, die Trickbetrüger zu fassen. Einfacher wäre es gewesen, ihnen das Wichtigste wegzunehmen, was sie für ihre Taten brauchten: den leichten

Zugriff auf das Geld ihrer Opfer. Bevor die Opfer dem Betrüger das Geld gaben, musste das Opfer es erst von der Bank abheben. Der Erfolg der Trickbetrüger hing auch von ihrer Fähigkeit ab, ihr Opfer daran zu hindern, nachzudenken. Mortier sagte: „Jedes meiner Opfer war intelligent genug, meinen Betrug zu durchschauen. Meine Aufgabe war, sicher zu stellen, dass sie keine Zeit zum Denken hatten.“ (Marlock, 1992, p. 3).

Aus diesen Erkenntnissen wurde ein Präventionsprogramm entwickelt. Die Banken gaben allen Kunden, die größere Geldsummen abheben wollten, ein Formular, in dem knapp die Täuschungsmethoden der Trickbetrüger geschildert wurden, und ließen sie unterschreiben, dass sie es gelesen hatten und die Bank anwies, ihnen das Geld auszuzahlen. Innerhalb der nächsten zwei Jahre sank die Zahl der erfolgreichen Trickbetrügereien um 80%!

Der einzige kurze Rückschlag kam kurz nach Einführung dieser Maßnahmen. Die Trickbetrüger reagierten schnell darauf. Sie warnten ihre potentiellen Opfer vor und sagten, dass dieses Formular lediglich eine Formalität sein und sie darauf bestehen sollten, ihr Geld abzuheben. In vielen Fällen, besonders wenn es sich um ältere Bürger handelte, begleitet der Trickbetrüger die Opfer zur Bank und sprach in ihrem Namen. Um dieser Taktik entgegen zu wirken, wurden die Kassierer angewiesen, zuerst einen Vorgesetzten zurufen, wenn das Verhalten des Kunden von seinem sonstigen Verhaltensmuster abwich. Die Überlegung, die dahinter stand, war, dass selbst eine solch kurze Unterbrechung den abgebrühtesten Trickbetrüger in Panik versetzen würde. Tatsächlich hatte die zusätzliche Maßnahme den gewünschten Erfolg. Andere Städte übernahmen das Programm ebenfalls.

Marlock (1992) weist auch darauf hin, dass man beständig die sich verändernden Methoden der Trickbetrüger erfassen und entsprechend darauf reagieren muss. „....die Strafverfolgungsbehörden müssen so kreativ und organisiert sein wie die Kriminellen, deren Handlungen sie unterbrechen wollen.“ (Marlock, 1992, p. 3).

Marlock (1992) zeigt anschaulich, warum es notwendig ist, „streetwise“ zu sein, also zu wissen, wie andere Menschen – spezifisch Täter - denken, fühlen und handeln (s. a. Füllgrabe, 1997), wie man sie entsprechend anspricht und wie man sich ihnen gegenüber sachgerecht verhält. Derartige Denk- und Handlungsstrukturen spezifisch von Jugendlichen aus der Unterschicht wurden z.B. anschaulich von Miller (1958) dargestellt. „Streetwise“ zu reden und zu handeln, ist übrigens ein wichtiger Bestandteil von Farrellys **Provokativer Therapie** (Farrelly & Brandsma, 1974), die z.B. betont, dass der Therapeut sich flexibel auf die jeweilige Sprachebene des Klienten begeben muss, besonders, wenn diese von der gepflegten Sprach – und Denkweise der Mittelschicht abweicht.

5. Zwei Kulturen treffen aufeinander

Gutachter und Psychotherapeuten stammen zumeist aus der Mittelschicht oder Oberschicht, wo sich alles mehr auf der sprachlichen Ebene abspielt und z.B. das Ideal existiert, „alles auszudiskutieren“ und dadurch Probleme zu lösen. In einem derartigen Weltbild ist kein Platz für die Möglichkeit, dass jemand Freude daran hat, andere zu täuschen und zu übertölpeln (wie dies z.B. Miller 1958 für Jugendliche aus der Unterschicht feststellte). Man stelle sich jetzt z.B. die Situation vor, dass ein Therapeut aus der Mittelschicht auf einen Täter aus der Unterschicht trifft. Er wird vermutlich seine gelernten Techniken anwenden und glauben, dass er damit den Täter beeinflusst. Er wird wohl kaum auf die Idee kommen, dass der Täter *ihn* manipuliert. Der Therapeut könnte z.B. erfreut meinen, dass der Täter nach langer

Beschäftigung mit seiner Kindheit u. ä. endlich „Einsicht“ in seine Taten gewonnen habe. Was aber durch eine derartige Einsichtstherapie tatsächlich bewirkt wurde, könnte dem entsprechen, was z. B. Quinsey (1977) als tatsächliches Ergebnis der Therapie von Sexualstraf Tätern ermittelte. Diese lernten, die Sprache ihrer Therapeuten zu sprechen, deren Jargon zu benutzen. Sie wechselten ihre ursprünglichen Erklärungen ihrer Taten zugunsten von Erklärungen, die beinhalteten: Bezüge auf frühkindliche Erfahrungen, psychiatrische Terminologie und persönliche Unzulänglichkeiten.

Wie therapiefördernd es dagegen ist, das Denk- und Verhaltensmuster von Straftätern zu kennen(= „streetwise“ zu sein), mit dem Täter in eine direkte Interaktion einzutreten und ihn mit der Realität zu konfrontieren, hat Farrelly anschaulich in einem seiner Beispiele geschildert (Farrelly & Brandsma 1986, S. 18f.). Dieses Beispiel - wie auch viele andere -zeigt sehr deutlich, dass man eine vertrauensvolle Kommunikation auch oder gerade mit Straftätern nicht durch eine konfliktscheue Kommunikation aufbauen kann. Straftäter spezifisch aus der Unterschicht respektieren dagegen eher jemand, der ihnen nicht unfreundlich, aber durchaus konsequent gegenüber tritt, ihre Sprache spricht, ihr Denken kennt, sich nicht von ihnen übertölpeln läßt, der also „streetwise“, „streetsmart“, „streetsavvy“ ist (Füllgrabe, 1997).

Wer „streetwise“ werden will, findet dazu bei Miller (1970) viele Informationen. Dies erscheint mir auch deshalb wichtig, weil in vielen wissenschaftlichen Untersuchungen die Versuchspersonen vorwiegend aus der Mittelschicht stammen und die Frage berechtigt ist, in wie weit die an ihnen gewonnenen Aussagen auch auf Personen der Unterschicht verallgemeinert werden können, die wie Miller (1970) zeigte, andere Denk- und Verhaltensweisen zeigen. Angesichts der vielen Schichtunterschiede auf vielen Gebieten menschlicher Existenz (Argyle, 1994) ist eine derartige vorsichtige Betrachtung von Untersuchungsergebnissen notwendig.

6. Die Kultur der Unterschicht

Millers Untersuchung hat auch einen direkten Zusammenhang mit spieltheoretischen Überlegungen, weil Miller feststellte, dass **Smartness** ein wichtiges Thema in der Kultur der Unterschicht ist, d. h. die Fähigkeit, andere auszutricksen, zu täuschen, zu betrügen, einen geschickten Verstand besitzen, bei Wortduellen gewandt zu sein usw.

Miller (1970, p. 351) ließ in einem dreijährigen Projekt sieben trainierte Sozialarbeiter das Verhalten von 21 Straßengruppen eines Slumbezirks „einer großen Stadt im Osten der USA“ (Boston) registrieren. Die Mitglieder dieser Straßengruppen umfassten eine große Bandbreite von Personen: Männer und Frauen, Weiße und Schwarze, Heranwachsende früher, mittlerer und späterer Altersstufen. Die Beobachtungen dauerten von 10 – 30 Monaten und erbrachten über 8000 Seiten direkter Beobachtungsdaten.

Miller ermittelte aus diesen Daten ein bestimmtes **kulturelles System**, einen Lebensstil der Unterschicht. Dieser Lebensstil ist charakterisiert durch ein Muster an zentralen Problembereichen, Anliegen (focal concerns), um die sich das Denken der Menschen dreht.

Es soll an dieser Stelle darauf hingewiesen werden, dass Miller zwar ausdrücklich von der Kultur der Unterschicht als einer „jahrhundertealten Kultur“ spricht, aber durchaus einräumt, dass diese Kultur nicht bei allen Mitgliedern der sozialen Unterschicht zu finden ist. Diese unterschiedlichen psychologischen Strukturen und Verhaltensweisen in den amerikanischen Ghettos schildert z. B. Anderson (1994). Gemäß ihren unterschiedlichen Orientierungen sprechen diese Menschen von sich selbst als „anständige“ (*decent people*) oder „straßenorientierte“ Personen (*street people*). Die „straßenorientierten“ Personen haben einen impulsiven Lebensstil (Füllgrabe 1997), und ihr Denken und ihr Verhalten entsprechen den Erkenntnissen von Miller (1970). Dagegen orientieren sich die Personen, die sich selbst als „anständig“ (*decent*) bezeichnen, trotz gleich schlechter wirtschaftlicher Lage, an den Wertvorstellungen der Mittelschicht, an Problemlösungen und an Gewaltfreiheit. Deshalb beziehen sich die meisten (nicht alle!) Ausführungen Millers zu *Kultur der Unterschicht* auf die straßenorientierten Personen.

Andererseits findet man in der heutigen Zeit auch bei Angehörigen der Mittelschicht, spezifisch Jugendlichen, häufiger als früher die Suche nach einem „Kick“/ „Thrill“, den Wunsch „cool“ zu erscheinen, u. ä. Dies sind durchaus ähnliche Muster, wie die bereits 1958 von Miller als typisch für die „Kultur der Unterschicht“ beschriebenen „focal concerns“, also zentrale Themen, die das Denken und Handeln bestimmen. Wenn also die von Miller (1970) beschriebenen sechs Themen zeitlichen und örtlichen Veränderungen und Variationen unterliegen können, so weisen sie doch auf etwas Wichtiges für die Praxis hin: Man kann nicht davon ausgehen, dass andere Menschen genauso denken wie man selbst. Und man sollte diese Denkstrukturen kennen, wenn man wirkungsvoll mit ihnen umgehen will.

6.1 Schwierigkeiten

In „Schwierigkeiten“ zu geraten, Ärger zu bekommen, stellt nach Millers (1970) Erkenntnissen das vorherrschende Thema im Denken der Unterschicht dar.

Dieser Begriff hat zahllose Bedeutungsschattierungen. „Schwierigkeiten“ stellt eine Situation oder eine Art Verhalten dar, die zu unwillkommenen oder komplizierten Kontakten mit offiziellen Autoritäten oder Institutionen der Mittelschicht führt. „In Schwierigkeiten geraten“ oder „sich aus Schwierigkeiten heraushalten“ stellen zentrale Themen im Denkmuster von Männern und Frauen, Erwachsenen und Kindern dar. Für Männer bedeutet „Schwierigkeiten“ häufig Kämpfen oder sexuelle Abenteuer unter Alkoholenuss. Für Frauen bedeuten Schwierigkeiten sexuelle Beziehungen mit für sie verhängnisvollen Folgen.

Wie bei anderen Themen wird diese Dimension gemäß verschiedenen Umständen unterschiedlich bewertet. In manchen Gangs ist „in Schwierigkeiten kommen“ sogar prestigefördernd.

6.2 Härte

Das Konzept der „Härte“ stellt in der Unterschichtkultur eine gemischte Kombination von wünschenswerten Eigenschaften und Zuständen dar.

Die wichtigsten Komponenten sind:

- Körperliche Verwegenheit, die sich durch den demonstrativen Besitz von Stärke, Ausdauer und athletischen Fähigkeiten äußert
- „Männlichkeit“: ein komplexes Muster aus Handlungen und Vermeidungsverhalten. Körpertätowierung, Abwesenheit von Sentimentalität; Gleichgültigkeit gegenüber „Kunst“, „Literatur“, Betrachtungsweise von Frauen als Eroberungsobjekten usw.
- Tapferkeit angesichts körperlicher Bedrohungen.

6.3 Smartness

Unter „Smartness“ (Klugheit, Geschicklichkeit) versteht man in der Unterschicht die Fähigkeit, einen oder mehrere andere Personen auszutricksen, „übers Ohr zu hauen“, zu betrügen und die entgegengesetzte Fähigkeit, selbst nicht ausgetrickst, betrogen zu werden. Der wesentlichste Kern von Smartness beinhaltet die Fähigkeit, eine begehrte Sache (z.B. materielle Güter, persönlicher Status) durch eine maximale Benutzung geistiger Geschicklichkeit und eine minimale Benutzung körperlicher Anstrengung zu erlangen. Diese Fähigkeit besitzt in der Unterschicht eine sehr lange Tradition und wird hoch geschätzt.

Die Unterschichtkultur ist keineswegs „nichtintellektuell“. Diese Bewertung wäre nur dann zutreffend, wenn man Intellektualität spezifisch in Begriffen der Kontrolle über einen besonderen Fundus gelernten Wissens definiert, mit Inhalten wie z. B.

- „Kultur“ (Kunst, Literatur, „gute“ Musik usw.)
- eine generalisierte Perspektive der vergangenen und gegenwärtigen Bedingungen unserer eigenen und anderer Gesellschaften
- und andere Wissensgebiete, die durch formale Bildungsinstitute vermittelt werden.

Diese besondere Art von Wissen wird im Allgemeinen offen abgewertet und häufig mit Verweichlichung gleichgesetzt; dagegen wird „Smartness“ im Sinne der Unterschicht hoch bewertet.

Das Kind der Unterschicht lernt die Benutzung dieser Fähigkeit in der „Situation der Straßenecke“ (street corner) und übt sie dort aus. Personen praktizieren dort beständig, einander zu täuschen und auszutricksen, durch ständiges Kartenspiel und andere Formen des Spielens und Testen hinsichtlich gegenseitigen Hereinlegens.

Diejenigen, die Kompetenz in dieser Fähigkeit zeigen, erwerben beträchtliches Prestige. Die Führungsrollen der Straßengruppen werden häufig gemäß der gezeigten Fähigkeiten auf den beiden Gebieten „Smartness“ und Härte“ zugewiesen. Der ideale Führer vereint beides, aber der „smarte“ Führer hat oft mehr Prestige als der „harte“, was einen allgemeinen Respekt der Unterschicht für „Gehirn“ im Sinne des Smartness-Begriffs widerspiegelt.

Das Modell der „smarten“ Person wird in den populären Medien dargestellt, durch den Kartenhai, den Berufsspieler, den Betrüger („conartist“).

Es wird eine deutliche Unterteilung zwischen zwei Arten von Menschen getroffen:

- a) Dummköpfe („suckers“), leichte Opfer, Narren, Angeführte, leicht Täuschbare, die für ihr Geld arbeiten und „legitime“ Ziele für Ausbeutung sind.
und
- b) die gerissenen Handelnden, die „mit Gehirn“, die von ihrem Verstand leben und durch ihre geistige Gewandtheit das von den „Dummköpfen“ bekommen, was sie wollen.

In das Fähigkeitssyndrom der „Smartness“ ist in der Unterschicht eine starke Betonung von erfinderischen aggressiven, schlagfertigen Antworten eingebettet. Diese Fähigkeit – die im Umfeld der Straßengruppen erlernt und ausgeübt wird – reicht von halbritualisiertem Hänkeln, Veralbern, auf den Arm nehmen, an der Nase heranzuführen, die so typisch für Gruppeninteraktion von männlichen Gleichaltrigen sind bis zum hochritualisiertem Austausch von Beleidigungen sind.

Im Wesentlichen beinhalten derartige „Beleidigungsspiele“ zwei Gegenspieler, die einen sprachlichen Wettstreit austragen, wobei ständig aufreizende Beleidigungen

ausgetauscht werden. Ein beliebtes vorherrschendes Thema stellen hier inzestuöse und perverse sexuelle Beziehungen mit der Mutter dar.

In dieser Form des Austauschens von Beleidigungen, wie auch bei anderen weniger ritualisierten Gelegenheiten zum Spaßmachen, halbernstem und ernstem Schmähungen, erringt der den ersten Platz, der Einfallsreichtum, haarsträubende Reaktionsfähigkeit, Erfindungsgabe und die scharfsinnige Ausübung geistiger Fähigkeiten zeigt. Deshalb könnte gerade ein Anwender der Provokativen Therapie (Farrelly & Brandsma, 1986) großen Erfolg mit derartigen Personen haben

6.4 „Thrill“/ Erregung

Für viele Personen der Unterschicht schwankt der Rhythmus des Lebens zwischen Zeiten relativer Routine oder ständig sich wiederholender Aktivität einerseits und dem Aufsuchen von Situationen mit großer gefühlsmäßiger Stimulation.

Viele der charakteristischsten Bestandteile des Lebens der Unterschicht beziehen sich auf die Suche nach Erregung oder „Thrill“ („Kick“). Eine Rolle spielt hierbei die äußerst vorherrschende Benutzung von Alkohol durch Männer und Frauen und die weit verbreitete Benutzung von Karten, Würfeln, Pferdewetten usw.

Die Suche nach Erregung führt zu einem Verhalten („Nacht in der Stadt“), das viele Muster aufweist: Man macht Alkoholtouren in Bars oder Wirtschaften. Während des ganzen Abends wird immer mehr Alkohol getrunken. Männer versuchen, „Frauen aufzureißen“; Frauen spielen das risikoreiche Spiel, sexuelle Avancen zu machen. Kämpfe zwischen den Männern, die um Frauen, Spielen und Ansprüche körperlicher Tüchtigkeit gehen, sind häufig die Folgen solcher Trinktouren. Das explosive Potential des Abenteuersuchens mit Sexualität und Gewalt, führt häufig zu „Schwierigkeiten“, wird häufig halbunbewusst von dem Individuum gesucht. Da es immer eine große Wahrscheinlichkeit gibt, dass der Weg in die Stadt in Kämpfe usw. münden wird, beinhaltet dieses Verhalten Elemente des aufgesuchten Risikos und erwünschter Gefahr.

Als Gegengewicht gegen den Gesichtspunkt des „Flirts mit der Gefahr“ gibt es lange Perioden relativer Nichtaktion oder Passivität beinhalten. Der Begriff „herumhängen“ der Unterschichtkultur bezieht sich auf ausgedehnte Perioden des Herumstehens, oft mit Gleichaltrigen.

6.5 Schicksal

In Verbindung mit der Suche nach Erregung steht das Thema des Schicksals, Glück. Hier wird auch eine Unterscheidung zwischen zwei Zuständen getroffen: „Glück haben“, „kein Glück haben“. Viele Personen der Unterschicht glauben, dass ihr Leben einer Reihe von Kräften ausgesetzt ist, über die sie relativ wenig Kontrolle haben. Man sieht sein „Schicksal“ des Menschen als ein Bauer im Schachspiel magischer Kräfte. Letzten Endes alle Anstrengungen fruchtlos sind, die auf ein Ziel gerichtet sind: wenn die Karten richtig sind oder der Würfel gut zu dir ist oder deine Glücksnummer kommt, laufen die Dinge gut für dich; wenn das Glück gegen dich ist, hat es keinen Wert, es zu versuchen.

Es herrscht die Vorstellung ist vor, dass man halbmagische Rituale ausführen sollte, um so das eigene Glück zu ändern. Man hofft, dass man sich als Ergebnis davon vom Zustand des Unglücks in den des Glückhabens verändert.

6.6 Autonomie

Offen wird eine starke und häufig geäußerte Abneigung gegen die Idee der äußeren Kontrolle, Einschränkungen des Verhaltens und ungerechter oder Zwang ausübender Autorität geäußert. Typisch dafür ist z.B. die Äußerung „Niemand stößt **mich** herum!“.

Ähnliche Einstellungen findet man gegenüber Systemen von Regeln, die das Verhalten einschränken, wenn diese als Befehle und die Sanktionen einer übergeordneten Autorität wahrgenommen werden.

Zusätzlich macht die Kultur der Unterschicht aber eine gedankliche Verknüpfung von „Autorität“ und „Fürsorge“. Eingeschränkt oder intensiv kontrolliert zu werden, bedeutet (auch), dass für jemand gesorgt wird. So wird die offene negative Bewertung der übergeordneten Autorität auch auf Fürsorge, Pflege oder Schutz ausgedehnt. Der Wunsch nach persönlicher Unabhängigkeit wird oft in solchen Formulierungen ausgedrückt wie „Ich benötige **niemanden**, der für mich sorgt. Ich kann für mich selber sorgen.“ Die tatsächlichen Verhaltensmuster offenbaren jedoch eine deutliche Kluft zwischen offen geäußelter Ablehnung und dem, was insgeheim geschätzt wird.

Die Pose der harten rebellischen Unabhängigkeit verdeckt häufig starke Abhängigkeitswünsche. Man drückt aber nicht Zufriedenheit aus, wenn „Fürsorge“ gewährt wird, sondern Unzufriedenheit, wenn *keine* Fürsorge gewährt wird.

7. Die „Kultur der Armut“

Das Bild von Menschen aus der Unterschicht, das sich aus Millers (1970) Untersuchung ergibt, wird noch weiter differenziert durch Andersons (1994) Unterteilung der Ghettobewohner in zwei Gruppen, die sich *psychologisch* völlig voneinander unterscheiden. Denn häufig wird der Fehler begangen, die Bewohner eines Gebietes zu einheitlich zu sehen und psychologische Unterschiede nicht zu berücksichtigen. Damit verbunden ist auch der Fehler, Gewalt und Kriminalität weitgehend auf die Lebensbedingungen dieser Personen zurückzuführen. Bei einer solchen Deutung wird völlig übersehen, dass es primär die psychologische Konstellation ist (z.B. impulsiver Lebensstil, s. Füllgrabe 1997), die ein kriminelles Delikt verursacht. Eine Deutung von Lebensbedingungen als Kriminalitäts*ursache* (die durchaus als *Hintergrundfaktoren* das Auftreten von Kriminalität *fördern* können, aber nicht *direkt* bewirken), ist auch deshalb nicht sinnvoll, weil, wie auch aus Andersons (1994) Schilderungen hervorgeht, nicht alle Personen in diesen Lebensbedingungen kriminell werden.

Die Notwendigkeit, zwischen den materiellen Lebensbedingungen und dem Denken der Menschen zu unterscheiden, wurde anschaulich von Lewis (1966) in seiner Beschreibung der „Kultur der Armut“ aufgezeigt.

Lewis (1966, p. 21) prägte den Begriff „Kultur der Armut“, um ein Muster aus Armut, Distanz zu den Institutionen der Gesellschaft, Misstrauen, Apathie und der Entwicklung alternativer Institutionen und Verhaltensweisen in der „Gemeinschaft der Slums“ zu beschreiben. Er unterscheidet aber auch (Lewis 1966, S. 23) ausdrücklich zwischen Armut und der „Kultur der Armut“. Er zitiert auch verschiedene Beispiele aus verschiedenen Ländern und Zeitepochen als Beweis dafür, dass arme Menschen keineswegs zu dieser Kultur der Armut gehören müssen. Voraussetzungen sind z.B. das Vorhandensein von Verwandtschaftsbeziehungen und Klans, was ihnen ein starkes Gefühl der Identität und der Kontinuität gibt. Andere Gruppen legen Wert auf Lernen und haben feste

Ausbildungsinstitutionen oder haben eine Religion, die Ihnen das Gefühl gibt, sie seien das auserwählte Volk usw.

Lewis (1966) erwähnt auch ein (vielleicht nur für einen gewissen Zeitraum gültiges) Beispiel (Kuba vor und nach der Revolution durch Castro) dafür, dass sich bei Einwohnern des gleichen Slums trotz gleich gebliebener Armut nach Jahrzehnten die psychologische Situation völlig verändert hatte und sich Gefühle von Macht und Bedeutung entwickelt hatten.

Lewis (1966) zeigte also genau wie Miller (1970) und Anderson (1994) auf, dass sich die Angehörigen verschiedener Schichten keineswegs nur durch ihre unterschiedlichen materiellen Ressourcen unterscheiden, sondern auch durch unterschiedliche Denk- und Verhaltensmuster. Deshalb ist es **nicht gerechtfertigt, die materiellen Ressourcen als Hauptverantwortliche des menschlichen Handelns zu betrachten!**

8. Menschenkenntnis durch Interaktion

Miller (1970) lieferte wichtige Informationen, um die **Stereotypengenaugigkeit** (Smith, 1966) zu erhöhen, d. h. die Kenntnis des Teils einer Persönlichkeit, der sich aus ihrer Zugehörigkeit zu einer Gruppe bezieht. Um diese Stereotypengenaugigkeit zu erhöhen, kann man natürlich in Büchern und Artikeln, bei denen *wissenschaftlich* etwas über eine Gruppe ausgesagt wird, nachlesen. Das Wort *wissenschaftlich* betont ausdrücklich, dass diese Informationen keine subjektiven Deutungen oder sogar Vorurteile darstellen dürfen.

Man kann aber auch durch die alltägliche Interaktion mit anderen Menschen etwas über sie erfahren, man muss mit ihnen sprechen. Darauf hatte z.B. Luther 1530 in seinem Brief über die Kunst des Übersetzens hingewiesen, als er meinte, man müsse neben dem „Mann auf dem Markt“ auch die „Mutter im Hause“ und die Kinder „auf den Gassen“ zu befragen. In Luthers zeitgenössischer Formulierung heißt es, man müsse denselbigen „auf das Maul sehen.“

Dies kann man sowohl kurzfristig im persönlichen Alltag machen, aber auch langfristig wie Richard Curtis. Er ist ein Ethnograph in New York, der sich auf die Untersuchung von illegalen Drogen spezialisiert hat. Er beschreibt seine Tätigkeit so: Vereinfacht ausgedrückt, Ethnographen studieren das Alltagsleben von Menschen. Die Personen, mit denen ich mich beschäftige, sind in illegale Aktivitäten verwickelt.

Angesichts dieses Personenkreises würde ein Außenstehender annehmen, dass Curtis wohl ein sehr gefährliches Leben führt. Doch dies ist nach Angaben von Curtis (1999, p. 9) völlig falsch: „Nach mehr als 20 Jahren intensiver und extensiver Untersuchungstätigkeit auf der Straße in New Yorks gefährlichsten Gegenden, bin ich niemals verletzt worden oder musste jemals um meine körperliche Sicherheit fürchten- außer gelegentlich wegen nervöser Polizisten, die überrascht darüber waren, mich dort zu finden, wo ihrer Ansicht feindliches Gebiet war, an Orten, wo Drogen gespritzt werden. Seit den letzten 10 Jahren lebe ich in Brownsville, Brooklyn - ... einstmals die Hauptstadt der Morde in New York City – wo meine beiden Töchter öffentliche Schulen besuchen und wo ich mich vertieft mit Gemeindeangelegenheiten beschäftige. Meine Gründe dafür, in Brownsville zu leben, sind komplex: Sie beinhalten mein Engagement dafür, die Innenstadt zu verbessern und meine Ansicht, dass ich, wenn ich die Sprache der Menschen sprechen will, ich mich unter den Menschen bewegen muss. Ich habe niemals meine Entscheidung bereut.“

Curtis betont ausdrücklich, dass er die Gefahren, die mit seiner Arbeit verbunden sind, nicht herunterspielen will, „und es gibt welche, wenn man nicht weiß, was man tut“ (p. 10). Dass er aber in einem gefährlichen Milieu erfolgreich arbeiten kann, führt er auf folgende Vorgehensweisen zurück:

- 1) Er sagt offen heraus, was er tut, wenn er jemand besser kennen lernen will. Er versucht niemals, jemanden zu täuschen oder sich selbst anders darzustellen. Manchmal vereinfacht er zunächst seine Geschichte, weil Menschen oft misstrauisch werden, wenn zu Beginn einer Beziehung ein komplizierter Versuchsplan geschildert wird. Er erzählt gewöhnlich den Leuten, dass er ein Buch über Drogen schreiben wolle und für ihre Hilfe und Meinungen dankbar wäre. Später, wenn sie interessiert sind, erklärt er den Sinn seiner Untersuchung im Detail.
- 2) Wenn er seine Untersuchung durchführt, benutzt er keinerlei Schutzmaßnahmen, sondern vertraut als Schutz auf die Beziehungen, die er entwickelt hat. Er trägt keinerlei Waffen, keine Pistole, kein Messer mit sich, und im Allgemeinen erkennen das die Menschen. Dieses Nichttragen von Waffen ist sogar ein Vorteil für ihn, weil die Personen aus seiner Untersuchung, wenn er in die „Minenfeldern der Gegend“ arbeitete, oft so besorgt um sein Wohlergehen waren, dass sie sich verpflichtet fühlen, ihn zu begleiten, um für „sicheres Geleit“ zu sorgen. Sie hielten es für notwendig, seine Bodyguards zu spielen, weil sie dachten, dass er eine wandelnde Zielscheibe für „Überfallspezialisten“ sei. Aber bei mehr als einer Gelegenheit waren die „harten Jungs“ der Gegend, die seine Leibwächter waren, darüber erschrocken und entsetzt, wenn er einfach in „Drogenhäuser“ ging, wo sie selbst Angst hatten, hinein zu gehen. Als sie feststellten, dass er dort jedermann kannte, waren sie noch überraschter. „Wenn ich auch nicht die Gefahren herunterspielen will, die mit dieser Art von Arbeit verbunden sind-...- Ich habe mich immer außerordentlich von denen beschützt gefühlt, die um mich herum waren.“ (Curtis, 1999, p. 10).
- 3) Er versucht, wenn er nachts nach Hause kommt, seine Arbeit zurückzulassen. Und obwohl er kein Geheimnis aus seiner Adresse macht und seine Telefonnummer im Telefonbuch steht, respektieren die Leute im Allgemeinen seine Privatsphäre. Sie wissen, dass sie ihn in Notfällen anrufen können.

Die Lektionen aus dem Straßenniveau, die Curtis erhielt, lassen sich teilweise direkt auf das Thema Menschenkenntnis beziehen. Die Bedeutung einer der fünf Komponenten der Menschenkenntnis, **Individuelle Unterscheidungsfähigkeit**, wird aus folgender Beobachtung von Curtis ersichtlich: Die Meinungen der Drogendealer und der Drogenbenutzer unterscheiden sich so sehr, wie die anderer Menschen. Mit anderen Worten: Drogendealer und Drogenhändler stellen psychologisch keine einheitliche Gruppe dar. Wenn man eine Aussage über eine Person aus diesen Gruppen machen will, muss man differenzierter beobachten und urteilen.

Dazu ist folgender Hinweis von Curtis (1999) von grundsätzlicher Bedeutung für die Menschenkenntnis: **Man sollte keine Annahmen darüber machen, was Menschen meinen.** Curtis hat gelernt und lernt dies immer wieder, dass es nicht klug ist, Annahmen über Menschen zu machen und dann gemäß diesen Annahmen zu handeln. Er glaubte beispielsweise, dass es eine automatische Antipathie zwischen den Gegnern im Drogenkrieg, Polizisten und Drogendealern, geben müsse. Dann wollte er einen Drogendealer kennen lernen, von dem er wusste, dass er Angst davor hatte, von der Polizei hereingelegt zu werden. Curtis glaubte, dass er die

Ängste dieses Mannes verringern könne, indem er ihm seine eigenen Probleme mit einigen Polizisten im Bezirk schilderte. Als Curtis diese Schwierigkeiten beschrieb, um Vertrauen zu gewinnen, begann der Dealer zu grinsen. Als Curtis ihn fragte, was so amüsant sei, erzählte ihm der Dealer, dass der Polizist ein Mitglied seines Paintball – Teams sei

(Spiel, bei dem mit Farbkugeln aufeinander geschossen wird). Curtis fragte ihn erstaunt: „Habe ich richtig gehört von Montag bis Freitag schießt ihr Kugeln aufeinander und am Samstag und Sonntag schießt ihr Farbkugeln?“ „Das ist richtig.“, sagte der Dealer.

Curtis hatte zwei Lektionen gelernt. Die allgemeingültige Lektion war: Mache keine Annahmen darüber, was andere Menschen meinen. Das kann dich in Schwierigkeiten bringen.

Die spezifischere Lektion war hierbei: Die Bewohner der Innenstädte, die intensiven Kontakt mit der Polizei haben, haben differenzierte und hoch entwickelte Einstellungen und komplexe Gefühle gegenüber der Polizei.

Für Curtis (1999, p.11) besteht die Herausforderung der Ethnographie darin, festzustellen, was an einem Ort und zu einem Zeitpunkt spezifisch ist und was allgemeinere Bedeutung besitzt. Der einzige Weg dazu besteht darin, vergleichende Untersuchungen über einen längeren Zeitraum zu machen. „Was ein Ethnograph über Drogenhandel in Harlem oder Brooklyn lernt, kann eine oder kann *keine* Bedeutung für andere Städte außerhalb New Yorks haben, außer dass Trends, die in New York beginnen, sich manchmal auch anderswo ausbreiten (Curtis 1999 p. 10).

Curtis beantwortet auch verschiedene kriminologische Fragen, z.B.: Warum variieren Kriminalitätsraten von Nachbarschaft zu Nachbarschaft?

- Es gibt verschiedene Gelegenheiten für Kriminalität, je nachdem, wo die Person lebt. Lebt sie in der Nähe von Industriegebieten, sind Einbrüche in Fabriken häufig. Lebt sie in Gegenden mit großen Gebäuden mit vielen Apartments, sind Raubüberfälle und Geldbörsendiebstahl häufig.
- Die Wirksamkeit der Gemeinschaft.

Kriminalität ist seltener in Nachbarschaften, wo es „gegenseitiges Vertrauen in die Nachbarn gibt, verbunden mit der Bereitschaft, für das gemeinsame Gut einzugreifen, besonders um Kinder zu beaufsichtigen und die öffentliche Ordnung aufrechtzuerhalten.

Es war kein Zufall, dass die größte Drogenorganisation von Straßengang in einer Nachbarschaft beheimatet war, wo der Zusammenhalt (Kohäsion) der Gemeinschaft am schwächsten war. Genauso wie die Art des Verbrechens von der Nachbarschaft abhing, gab es eine breite Streuung der Haltungen der Täter, abhängig davon, wo sie lebten. Auch Täter leben in Gemeinschaften, und selbst wenn man glaubt, dass sie biologisch oder psychologisch für Kriminalität der antisoziales Verhalten anfällig sind, werden ihre Ansichten und Orientierungen gegenüber dem Leben im Umfeld der Familie und der Nachbarschaft geformt und zurecht gefeilt. Nur dadurch, dass man das Verhalten der Täter in den Zusammenhang einer Gemeinschaft stellt, kann man enträtseln, ob das Verhalten von Tätern mit denen der Umgebung übereinstimmt oder Abweichungen darstellt, die näherer Untersuchung bedürfen.

Durch seine genauen Beobachtungen stellte Curtis auch fest, dass sich **Kriminalitätsraten mit der Zeit verändern**. Curtis (1999, p. 13) beobachtete, dass die Drogenbenutzer die Einnahme der Drogen mehr als früher regulieren. Diese Veränderungen der Einstellungen und Verhaltensweisen der Drogendealer und Drogenbenutzer sind erstaunlich, weil sie direkt aus diesen Personenkreisen kommen, ohne Unterstützung oder Intervention von der Regierung.

Literatur:

- Anderson, E. (1994). The code of the streets. *The Atlantic Monthly*, Vol. 273, Nr. 5, May 1994, pp. 80 – 94.
- Argyle, M. (1994). *The psychology of social class*. London: Routledge.
- Beale, Howard K. (1946). What historians have said about the causes of the civil war. Theory and practice in historical study. *Social Science Research Council Bulletin*, Nr. 54, pp. 55 – 102.
- Curtis, R. (1999). The ethnographic approach to studying drug crime. In: *Looking at Crime from the Street Level*. Washington: National Institute of Justice. November 1999.
- Farrelly, F. & Brandsma, J. M. (1986). *Provokative Therapie*. Berlin: Springer.
- Füllgrabe, U. (1987). *Menschenkenntnis*. Stuttgart: R. Boorberg (1. Auflage 1978).
- Füllgrabe, U. (1995). *Irrtum und Lüge*. Stuttgart: R. Boorberg.
- Füllgrabe, U. (1997). *Kriminalpsychologie: Täter und Opfer im Spiel des Lebens*. Frankfurt: Edition Wötzel, 1997.
- Füllgrabe, U. (2000). Was ist Menschenkenntnis? *Magazin für die Polizei*, Nr. 291 – 292, Juli - August 2000, S. 25 – 33.
- Lewis, O. (1966). The culture of poverty. *Scientific American*, Vol. 215, October 1966, pp. 19 – 25.
- Marlock, D. M. (1992). How to con a con. *FBI – Law Enforcement Bulletin*, Vol. 61, Nr. 7, July 1992, pp. 1- 3.
- Miller, W. B. (1970). Lower class culture as a generating milieu of gang delinquency. In M. E. Wolfgang, B. J., L. Savitz & N. Johnston (Eds.), *The sociology of crime and delinquency* (pp. 351 – 363). New York: John Wiley & Sons. Zuerst veröffentlicht in: *Journal of Social Issues* (1958), Vol. 14, pp. 5 – 19.
- Quinsey, V. L. (1977). The assessment and treatment of child molesters: A review. *Canadian Psychological Review*, Vol. 18, July 1977, pp. 204 – 220.
- Smith, H.C. (1966). *Sensitivity to people*. New York: McGraw Hill.
- Smith, H.C. (1973). *Sensitivity training*. New York: McGraw Hill.