

Es ist üblich, das menschliche Verhalten durch Überzeugungen und Wünsche zu erklären. Das sozialpsychologische Konzept impliziter Vorurteile wird als eine automatische Bewertung einer sozialen Gruppierung verstanden, die Auswirkungen auf das Verhalten und auf die Urteilsbildung hat (Greenwald, Poehlman, Uhlmann, & Banaji, 2009). Im Gegensatz zu expliziten Vorurteilen, sind implizite Vorurteile charakterisiert als nicht intentional, ineffizient und unbewusst. Was die Natur impliziter Vorurteile ist, ob sie zum Beispiel Assoziationen oder Überzeugungen sind, ist umstritten.

Innerhalb der philosophischen Diskussion hat sich insbesondere Mandelbaum (2014) hervorgetan als ein Vertreter einer Überzeugungskonzeption impliziter Vorurteile. Folgt man Mandelbaum, spricht die Struktur und die Empfänglichkeit für Gründe für eine Überzeugungskonzeption. Vorurteile bestehen demnach aus Begriffen, die eine semantische Verknüpfung von verschiedenen Überzeugungen ermöglichen. Die Annahme der Empfänglichkeit für Gründe ergibt sich daraus, dass Vorurteile sich durch Gründe konstituieren und modifizieren. Durch die Annahme von logischen Schlüssen oder Operatoren, wie den Negations-Operator, lassen sich Effekte erklären, die nicht ausschließlich assoziativ erklärt werden können, so Mandelbaum.

Im Folgenden möchte ich zwei Schwächen der Überzeugungskonzeptionen impliziter Vorurteile darstellen:

- Wenn implizite Vorurteile als Überzeugungen betrachtet werden, wird vorausgesetzt, dass das Subjekt kognitiv in der Lage ist Begriffe zu verarbeiten. Implizite Vorurteile (automatische Bewertungen) werden jedoch von Kleinkindern (Bar-Haim, Ziv, Lamy, & Hodes, 2006) als auch von diversen Tieren ausgebildet. Gleichzeitig besteht jedoch berechtigter Zweifel daran, ob diese Subjekte Begriffe haben können, denn die Kapazität Begriffe zu besitzen ist kognitiv anspruchsvoll (Newen & Bartels, 2007). Daher ist eine Überzeugungskonzeption kognitiv zu fordernd, um als gute Erklärung dienen zu können.
- Inwiefern reagieren solche automatischen Bewertungen auf Gründe? Wie ist genau die logische Verbindung von deskriptiven Fakten zu normativen Urteilen zu verstehen? Wenn man annimmt, ein Proband bekommt beim Läuten einer Glocke einen leichten elektrischen Schlag, kann dies zu einer (impliziten) Überzeugung, wie „WENN DIE GLOCKE TÖNT, BEKOMME ICH EINEN STROMSCHLAG“ führen. Wie genau eine Rationalitätstheorie aussehen muss, damit aus diesem Konditional die Bewertung „GLOCKEN SIND SCHLECHT“ entsteht, ist völlig unklar. Aber nur auf dieser Basis lässt sich erkennen, ob die vorhandenen Daten tatsächlich für die Sensibilität für Gründe sprechen. Es fehlt demnach die Bestimmung der Rationalität.