

Todd D. Nelson

California State University-Stanislaus

**THE PSYCHOLOGY
OF PREJUDICE**

Allyn and Bacon

Boston • London • Toronto • Sydney • Tokyo • Singapore

Тодд Нельсон

**Психология
предубеждений**

**СЕКРЕТЫ ШАБЛОНОВ
МЫШЛЕНИЯ, ВОСПРИЯТИЯ
И ПОВЕДЕНИЯ**

2-е международное издание

Санкт-Петербург

«ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК»

Москва

«ОЛМА-ПРЕСС»

2003

Права на перевод получены издательством «Прайм-Еврознак»
соглашением с Pearson Education, Inc., ведущей издательскую
деятельность как Allyn & Bacon.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть
воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения
владельцев авторских прав.

Н49 Нельсон Т.

Психология предубеждений. Секреты шаблонов мышления,
восприятия и поведения. — СПб.: «прайм-ЕВРОЗНАК», 2003.—
384 с. (Проект «Психология-Best»)
ISBN 5-93878-013-6

Книга Т. Нельсона «Психология предубеждений» посвящена самой интригую-
щей теме современной социальной психологии - психологии стереотипов и предубеждений. Это научно обоснованный и ориентированный на практику анализ проблем формирования и поддержания предрассудков и стереотипов, склонности личности к предубеждениям, психологии враждебности и негативных установок.

В книге исследуются актуальные вопросы психологической нетерпимости по национальным, половым, возрастным и профессиональным признакам, по признакам сексуальной ориентации, физических ограничений и избыточного веса. Описаны эффективные способы ослабления предрассудков и современные методы борьбы с ними.

Издание будет интересно самому широкому кругу читателей, а также студентам, аспирантам и преподавателям факультетов психологии, социологии, политологии, педагогам, юристам и медикам.

Тодд Нельсон ПСИХОЛОГИЯ ПРЕДУБЕЖДЕНИЙ. СЕКРЕТЫ ШАБЛОНОВ МЫШЛЕНИЯ, ВОСПРИЯТИЯ И ПОВЕДЕНИЯ

Перевод с английского: С. Комаров, А. Боричев
Редактор: Н. Мигаловская
Компьютерная верстка: Е. Петрова

Подписано в печать 10.07.2003. Формат 60 х 90^{1/16}. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 24,0. Тираж 3 000 экз. Заказ № 150.

«ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК». 195009, Санкт-Петербург, ул. Комсомола, д. 41, оф. 419,421.

Заказ на печать размещен через издательство «ОЛМА-ПРЕСС Инвест»
129075, Москва, Звездный бульвар, д. 23А, строение 10.

Отпечатано с готовых диапозитивов в полиграфической фирме «Красный пролетарий».
127473, Москва, ул. Краснопролетарская, д. 16.

© 2002 by Allyn & Bacon. A Pearson Education
Company

© Перевод на русский язык: А. Боричев, С. Ко-

© Серия-оформление: «ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК», 2003

© «ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК», 2003

ISBN 5-93878-013-6
ISBN 0-205-29769-2 (англ.)

Краткое содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ.....10

Глава 1.

ВВЕДЕНИЕ В ИССЛЕДОВАНИЕ

СТЕРЕОТИПОВ И ПРЕДРАССУДКОВ.....14

Глава 2.

ПРОИСХОЖДЕНИЕ И СОХРАНЕНИЕ

СТЕРЕОТИПОВ И ПРЕДУБЕЖДЕНИЙ.....48

Глава 3.

ЧУВСТВА И МЫШЛЕНИЕ В АКТИВАЦИИ СТЕРЕОТИПОВ.....91

Глава 4.

ПРЕДВЗЯТАЯ ЛИЧНОСТЬ: ПРЕДРАСПОЛОЖЕНЫ

ЛИ НЕКОТОРЫЕ ЛЮДИ К ПРЕДРАССУДКАМ?.....130

Глава 5.

СТАРОМОДНЫЙ И СОВРЕМЕННЫЙ РАСИЗМ.....164

Глава 6.

ПЕРЕЖИВАНИЯ, ВЫЗВАННЫЕ ПРЕДУБЕЖДЕНИЯМИ.....193

Глава 7.

ЭЙДЖИЗМ.....233

Глава 8.

СЕКСИЗМ.....281

Глава 9.

УМЕНЬШЕНИЕ ПРЕДУБЕЖДЕНИЙ.....329

Глава 10.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И НЕРЕШЕННЫЕ

ВОПРОСЫ В ИССЛЕДОВАНИИ ПРЕДУБЕЖДЕНИЯ.....362

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	Ю
Цель этого учебника	10
Структура учебника	11
Особенности книги	12
Благодарности	12
Глава 1. ВВЕДЕНИЕ В ИССЛЕДОВАНИЕ СТЕРЕОТИПОВ И ПРЕДРАССУДКОВ	14
Определение стереотипов	18
«Стереотип» по Липпману	18
Стереотипы: от плохого к нейтральному	19
Социально-когнитивное определение	19
Культурные и индивидуальные стереотипы	21
Является ли стереотип установкой?	22
Позитивные и негативные стереотипы	22
Определение предрассудка	23
Предрассудок как негативный аффект	23
Предрассудок как установка	25
Предрассудок как социальная эмоция	26
Связь между стереотипами и предрассудками	29
Ранние подходы к исследованию стереотипов	30
Измерение	30
Индивидуальные различия в стереотипизации	31
Объяснения на групповом уровне	34
Социально-когнитивная революция	35
Теории когнитивной согласованности	35
Теория атрибуции	36
Социально-когнитивный взгляд на стереотипы и предрассудки	39
Категоризация	39
Когнитивный скупек	41
Мотивационный тактик	43
Почему акцентируются межгрупповые отношения между черными и белыми	44
Резюме	45
Глава 2. ПРОИСХОЖДЕНИЕ И СОХРАНЕНИЕ СТЕРЕОТИПОВ И ПРЕДУБЕЖДЕНИЙ	48
Формирование стереотипов	49
Категоризация	49
Почему мы классифицируем	49
Виды категоризации	50
Собственные группы и чужие группы	51
Социальное научение	56
ИмPLICITные теории	62
Эффективность стереотипов	63
Как и почему сохраняются стереотипы	65
Избирательное внимание к релевантной информации о стереотипах	66
Субкатегоризация	69
Иллюзорные корреляции	71
Мотивация	73

Возникновение предубеждений	76
Теория социальной идентичности	77
Теория оптимальной ясности	79
Теория «козла отпущения»	80
Относительная депривация	81
Теория реалистичного конфликта	83
Резюме	87
Глава 3. ЧУВСТВА И МЫШЛЕНИЕ В АКТИВАЦИИ СТЕРЕОТИПОВ	91
Настроение	92
Типы межгруппового аффекта	94
Влияние положительного аффекта	99
Влияние отрицательного аффекта	100
Каких способностей недостает: когнитивных или мотивационных	102
Познание	103
ИмPLICITное познание	103
Подсознательные сообщения	104
ИмPLICITная память	106
ИмPLICITная стереотипизация	108
Подавление стереотипов	119
Вопросы для будущего исследования	125
Резюме	127
Глава 4. ПРЕДВЗЯТАЯ ЛИЧНОСТЬ: ПРЕДРАСПОЛОЖЕНЫ ЛИ НЕКОТОРЫЕ ЛЮДИ К ПРЕДРАССУДКАМ?	130
Психодинамические подходы	132
Авторитаризм	132
Предрассудки, обусловленные личностными чертами	134
Проблемы с психодинамическим подходом	134
Правый авторитаризм	136
Религия	141
Идейная и согласительная религиозность	142
Внешняя и внутренняя религиозная ориентация	143
Религия как поиск	145
Потребность в познании	149
Потребность в структуре	151
Потребность в когнитивной завершенности	153
Ориентация социального доминирования	155
Резюме	161
Глава 5. СТАРОМОДНЫЙ И СОВРЕМЕННЫЙ РАСИЗМ	164
Куда подевались все расисты?	164
От Катца и Брейли (1933) к гражданским правам, и не только	166
Действительно ли слабо предубежденные люди имеют мало предрассудков?	167
Современный расизм	170
Символический расизм	171
Аверсивный расизм	173
Что мы узнали о современных теориях предубеждений	174
Методы оценки стереотипов и предубеждений	175
Анкетирование методом самоотчета	176
Ложный канал информации	179
Измерение стереотипов	182
Измерение предубеждений	184
Являются ли прайминг и скорость реакции надежным способом оценки?	185
Резюме: существует ли современный расизм?	190

Глава 6. ПЕРЕЖИВАНИЯ, ВЫЗВАННЫЕ ПРЕДУБЕЖДЕНИЯМИ	193
Социальная стигма	194
Внутригрупповая идентификация	196
Угроза стереотипа	196
Самооценка	206
Отрицание дискриминации	208
Самоисполняющееся пророчество	209
Межгрупповые взаимодействия	211
Динамическая природа взаимодействия	212
Ожидания	216
Тревога, связанная с межгрупповым взаимодействием	217
Метастереотипы	218
Атрибуционная неоднозначность	219
Парадоксальный эффект «позитивных действий»	227
Воспринимаемая контролируемость стигмы	229
Резюме	230
Глава 7. ЭЙДЖИЗМ	233
Почему эйджизм? (и что насчет других «измов»?)	234
Существует ли эйджизм на самом деле?	236
Возрастные стереотипы: содержание и использование	239
Положительные установки и положительные стереотипы	240
Следствия псевдоположительных установок	242
Снисходительная речь	242
Покровительственное поведение	244
Влияние псевдоположительных установок на пожилых людей	246
Эйджизм и социальные службы	249
Источники эйджизма	251
Возрастная стратификация общества	251
Из мудреца в бремя	252
Модернизация	253
Идеализм	253
Сохранение эйджизма	254
Функциональный подход	254
Конфликт	256
Угроза «я», самоуважение и управление страхом	256
Ювенильный эйджизм	258
Убеждения и ожидания по отношению к пожилому возрасту	259
Убеждения и ожидания молодых людей по отношению к старению	259
Ожидания пожилых людей от старения	260
Дискриминация по возрастному признаку	262
Возраст как фактор социального восприятия	265
Контакт с пожилыми людьми	269
Негативные ожидания от контакта между поколениями	270
Отрицательные схемы восприятия пожилых людей	270
Кросс-культурные исследования эйджизма	272
Различия восточной и западной точек зрения	274
Вопросы, требующие дальнейшего исследования	275
Оценка	275
На самом деле вы стары (или молоды)	
настолько, насколько себя ощущаете	276
Знание о стереотипе или вера в стереотип?	278
Оценка предвзятых установок	278
Резюме	279

Глава 8. СЕКСИЗМ	281
Гендерные стереотипы	284
Измерение гендерных стереотипов	286
Происхождение гендерных стереотипов	289
Религия	289
Социальное научение	290
Культурные институты	292
Эволюция против социальных ролей	300
Власть	302
Точность тендерных стереотипов	304
Сексизм в языке	306
Типы сексизма	308
Старомодный и современный сексизм	309
Неосексизм	311
Доброжелательный и враждебный сексизм	312
Действие сексизма на женщин	315
Дискриминация по половому признаку	318
Дистантное поведение	319
Выбор работы	320
Стеклопотолок	324
Резюме	326
Глава 9. УМЕНЬШЕНИЕ ПРЕДУБЕЖДЕНИЙ	329
Гипотеза контакта	331
Гипотеза контакта по Оллпорту	332
Проверка гипотезы контакта	333
Модифицированная теория контакта по Петтигрю	335
Эксперимент Шерифа в Робберз Кейв:	
цель высшего порядка	337
Общая внутригрупповая идентичность	338
«Техника конфронтации» Рокича	339
Мозаичный класс	340
Просвещение, сопереживание, ролевые игры	344
Подход расового безразличия	346
Современные подходы к уменьшению предубеждений	348
Функциональный подход	351
Нормативное воздействие	352
Саморегуляция	354
Резюме	358
Глава 10. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И НЕРЕШЕННЫЕ ВОПРОСЫ В ИССЛЕДОВАНИИ ПРЕДУБЕЖДЕНИЙ	362
Предубеждение по отношению к другим группам	362
Люди с избыточным весом	363
Установки по отношению к лесбиянкам и гомосексуалистам	366
Физические ограничения	367
Понимание динамичной природы межгруппового взаимодействия	369
Мотивация и предубеждение	374
ИмPLICITная и автоматическая стереотипизация	376
Индивидуализировать или стереотипизировать?	
Вот в чем вопрос!	377
Резюме	379
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	382

ПРЕДИСЛОВИЕ

Цель этого учебника

Можно сказать, что существует закон (назовем его... «законом Нельсона» — звучит лучше, чем «закон спроса и предложения»), касающийся зависимости между количеством курсов по данному предмету, предлагаемых в колледжах по всему миру, и количеством учебников, доступных для студентов и преподавателей. Эта зависимость прямая. Однако этот закон не работает для преподавателей и студентов, изучающих не такие обычные курсы, как «Введение в психологию». В таких случаях выбор учебников очень невелик (если он вообще есть). Это всегда было так при изучении стереотипов, предрассудков и дискриминации. Курсы, посвященные предрассудкам, начали читать студентам около 20 лет назад, хотя ученые проводили исследования на эту тему все последнее столетие. Но так как мир становится все более взаимосвязанным (в результате развития туризма и, особенно, распространения Интернета), все очевиднее необходимость создания и включения в учебный план курсов по стереотипам и предрассудкам. Сегодня в колледжах вводятся такие курсы, но есть одна проблема: имеется мало учебников по этой теме. Некоторые из них не вполне пригодны для изучающих психологию, потому что они написаны как теоретические и эмпирические социологические исследования. Имеющиеся психологически ориентированные учебники по предрассудкам либо слишком сложны и перегружены информацией, либо описанные в них исследования и теории устарели. Преподаватели адаптировали эти книги или должны были читать журнальные статьи и главы научных работ. Проблема с этим подходом состоит в том, что он вызывал сонливость, непонимание и скуку у студентов.

При подготовке к семинару по стереотипам я столкнулся с этими проблемами, когда изучал немногие доступные книги по предрассудкам (используемые в качестве учебников), чтобы применить их в моем курсе. Я часто обнаруживал, что темы, эксперименты и теории, которые я считал важными для понимания предрассудков, были недостаточно раскрыты (или вообще не раскрыты) в этих учебниках. Занявшись этой проблемой, я решил написать учебник. В процессе работы над ним я хотел представить глубокий, научно обоснованный и ориентированный на практику анализ исследований предрассудков и стереотипов. Учебник написан для старшекурсников (он также может быть использован аспирантами-первокурсниками), прослушавших курсы по социально-психологическим исследованиям и методологии. Изучение предрассудков и стереотипов — увлекательный, сложный и интересный процесс. Мы уже многое знаем (и многого еще не знаем) о том, что вызывает, поддерживает и ослабляет предрассудки. Эта книга должна стимулировать критический взгляд на проблемы, связанные с нашими попытками понять предрассудки. Я надеюсь, что, читая ее, вы найдете ответы на некоторые из ваших собственных вопросов и, что более важно, задумаетесь над еще большим количеством вопросов, ответы на которые вы будете искать в новых теориях и исследованиях. Кто знает, возможно, у вас возникнет столько вопросов, что вы сами станете исследователем предрассудков!

Структура учебника

Учебник состоит из 10 глав, каждая из которых посвящена определенному аспекту изучения предрассудков и стереотипов. Глава 1 представляет собой введение в данную область; в ней сделан обзор работ, предшествовавших исследованиям стереотипов, а также рассмотрены вопросы, связанные с определением основных понятий. В главе дается объяснение эмпирических и теоретических тенденций в области социальной психологии, которые привели к формированию современного подхода к социальному познанию, доминирующему в социальной психологии и, конечно, в исследованиях предрассудков. В главе 2 подробно описаны основные социально-когнитивные принципы, лежащие в основе формирования и поддержания предрассудков и стереотипов. Глава 3 отражает современные эмпирические и теоретические тенденции, сосредоточиваясь на влиянии эмоций и познания на зависимость человека от предрассудков и использование им стереотипов в социальных суждениях. В главе 4 рассмотрен вопрос о том, склонны ли люди с определенными типами личности к предрассудкам и думают ли они о других в терминах стереотипов. В главе 5 показано, как предрассудки изменились за последние десятилетия — от открыто выражаемой враждебности до преимущественно тонких, почти незаметных негативных установок. В главе также рассматриваются проблемы, с которыми сталкиваются исследователи при попытке измерить установки, подверженные влиянию предрассудков. В главе 6 отражена современная тенденция в данной области: попытка исследовать влияние предрассудков, стереотипов и дискриминации на тех, на кого направлены предрассудки. Глава 7 посвящена недостаточно исследованному, но очень важному типу предрассудков — предрассудкам против пожилых людей. Приблизительно через 30 лет в Соединенных Штатах удвоится число людей старше 65 лет, и через 10 лет «бэби-бумеры» (люди, родившиеся с 1945 по 1955 год, в период демографического бума) начнут уходить на пенсию; некоторые исследователи называют это «поседением Америки». В этой главе мы предприняли попытку понять, почему многие — особенно американцы — имеют сильные стереотипы и предрассудки против пожилых людей. Глава 8 также сосредоточена на важном типе предрассудков, к сожалению, все еще очень распространенном: сексизме. В главе исследуются исторические, религиозные и культурные причины предрассудков против женщин, а также то, как эти предрассудки влияют на возможности (или их отсутствие) карьерного роста женщин. В главе 9 показано, как исследователи пытались ослабить предрассудки и стереотипы, и рассмотрены причины того, почему эти усилия часто оказываются безрезультатными. В главе рассматриваются причины нежелания людей отказаться от своих любимых стереотипов ради признания индивидуальности другого человека. Описаны эффективные попытки ослабления предрассудков и современные методы борьбы с ними. Наконец, в главе 10 обсуждается текущее состояние исследований трех стигматизированных групп, которым уделено меньше всего внимания ученых: люди, страдающие избыточным весом, гомосексуалисты и люди, имеющие физические ограничения. Представлены имеющиеся знания об этих предрассудках и проблемы, с которыми в настоящее время сталкиваются исследователи предрассудков в этих областях. Затем в этой главе рассматриваются современные тенденции в изучении предрассудков и стереотипов и некоторые (из бесчисленных), оставшиеся без ответа, вопросы о предрассудках.

Особенности книги

Эта книга имеет много уникальных особенностей, которые делают ее полезной и для студента, и для преподавателя. Во-первых, она построена как глубокое исследование всей области предрассудков и подходит в качестве учебника как для студента-старшекурсника, так и для аспиранта-первокурсника. Хотя я довольно полно раскрываю эту область, безусловно, некоторые вопросы либо слишком сложны, или слишком слабо связаны с темой, чтобы быть рассмотренными в этой книге. Таким образом, следует отметить, что я старался сделать эту книгу не слишком перегруженной информацией или несущественными фактами, чтобы не отвлекать читателя от обсуждаемых в каждой главе вопросов.

Во-вторых, я написал книгу в разговорном стиле, прямо задавая вопросы читателю и, по возможности, разряжая атмосферу с помощью юмора. Это отражает мой подход к чтению лекций и мою философию преподавания. На своих лекциях я хочу создать веселую, стимулирующую и заставляющую думать атмосферу и надеюсь, что мне удалось это сделать в данной книге.

В-третьих, книга основана на эмпирической литературе по предрассудкам и стереотипам и отражает прошлые и современные теоретические и эмпирические подходы к пониманию предрассудков. В связи с этим я пытаюсь, где это возможно, проанализировать результаты экспериментов и дать им оценку вместо того, чтобы просто представить открытие без его интерпретации или контекста. Студентом я всегда интересовался мнением авторов об оцениваемых ими исследованиях и надеюсь, что вам также будет полезно узнать мое мнение о рассматриваемой литературе.

В-четвертых, в каждой главе даны подробное описание и критическая оценка одного или двух экспериментов. Это помогает читателю понять некоторые из важных методологических, теоретических и научных проблем, которые должны решить ученые при изучении предрассудков. Конечно, если бы подобным образом было проанализировано еще больше исследований, это могло бы угнетающе подействовать на студентов, и объем книги, вероятно, был бы в два-три раза больше, поэтому реализованный подход, по моему опыту, наиболее приемлем для студента и при этом позволяет преподавателю достичь учебных целей.

Наконец, каждая глава заканчивается словарем терминов и списком вопросов, предназначенных для стимулирования дискуссии о спорных и сложных моментах, касающихся предрассудков в современном обществе.

Благодарности

Многие люди способствовали написанию этой книги, и я хотел бы поблагодарить их. Прежде всего, я благодарен за неутомимую работу над этим проектом моему редактору Кэролин Меррилл из издательства Allyn & Bacon. Когда я сообщил ей о намерении написать эту книгу, она немедленно признала необходимость в ней и решительно поддержала меня в работе над ней. В течение долгого процесса составления этой книги Кэролин была для меня надежным источником поддержки и понимания и полезным проводником в моем путешествии по неизведанным водам написания книги. Я также обязан Ларе Зейсес, помощнику редактора, за ее превосходную работу. Она указала на многие важные для меня детали, которые требовали внимания при создании этой книги. Наконец, я хочу выразить мою искреннюю благодарность за помощь в работе над книгой производственному персоналу и всем работникам издательства Allyn & Bacon.

При доработке начальной рукописи мне оказали большую помощь превосходные рецензенты. Много профессионалов в данной области просмотрели несколько глав, а самые выносливые просмотрели всю рукопись (!) и внесли мудрые, пронизательные и критические предложения, которые я попытался включить в книгу. Я хочу поблагодарить каждого из них за вдумчивые рецензии и помощь в улучшении книги. Вот эти рецензенты:

Джоан Бейли, доктор философии, Университет Нью-Джерси;
Лайза Коутс-Шрайдер, доктор философии, Университет Макмарри;
Джейн Коннор, доктор философии, Университет Бингемтона;
Стивен Франзой, доктор философии, Университет Маркетта;
Стелла Д. Гарсия, доктор философии, Университет штата Техас в Сан-Антонио;

Роберт В. Хаймз, доктор философии, Мичиганский университет, Дирбор;
Бет Менис Ринзи, доктор философии, Университет штата Калифорния, Бейкерсфилд;

Джордж Шрир, доктор философии, Колледж Манхэттенвилля;
Кеся С. Томас, доктор философии, Университет Джорджии;
Пол Х. Уайт, доктор философии, Университет Юты;

Микеле Виттиг, доктор философии, Университет штата Калифорния, Норт-ридж.

Когда я решил написать эту, мою первую, книгу, я действительно не знал, что у меня получится. Я предполагал, что работа будет долгой, но она заняла два года, и я потратил на нее почти все свободное от преподавания и научной работы время. Хотя мне нравилось писать книгу, этот процесс оставил мне мало времени на семью. Поэтому я хочу выразить самую глубокую благодарность и признание моей жене Барб за ее бесконечное терпение и понимание, поскольку я тратил все свободные дни и ходил в офис по выходным, чтобы работать над книгой. Она оказала мне большую помощь, и я благодарен ей за поддержку, любовь и терпение.

Todd D. Nelson

глава 1

ВВЕДЕНИЕ В ИССЛЕДОВАНИЕ СТЕРЕОТИПОВ И ПРЕДРАССУДКОВ

Во все времена человеку была присуща тенденция формировать группы (Brewer & Miller, 1996). Членство в группе может определяться на основе специальных навыков, семейных отношений, тендера, власти и ряда других факторов. Люди обнаружили, что, благодаря формированию групп, можно конструировать среду таким образом, чтобы облегчить свою повседневную жизнь (например, посредством разделения труда между разными группами общества). Вследствие специализации навыков и организации общественного порядка, обеспечиваемого властью, данной определенным группам по отношению ко всему обществу (например, правительство), все люди могли жить более долгой, счастливой и полноценной жизнью, чем в том случае, когда каждый индивид должен был бы защищать только самого себя или только свою группу. Таким образом, разумно предполагать, что «группы - это основные строительные блоки нашего общества» (Forsyth, 1999, p.2).

Группы не являются исключительно человеческим феноменом. Некоторые исследователи полагают, что тенденция формировать группы - это базовая составляющая природы животных (включая человека), которая существовала и сохранялась во времени и в ходе эволюции по причине полезности групповой жизни для выживания (например, защита от хищников, успешное выращивание потомства) (Buss, 1995). Однако при всех неоспоримых преимуществах жизнь в группах имеет также и свои негативные стороны и сложности, такие, как, например, соперни-

чество из-за брачных партнеров и их сохранения. У людей при формировании групп может происходить и кое-что еще: они склонны развивать более тесные связи с членами собственной группы и быть подозрительными или отвергать членов других групп. Члены группы оказывают предпочтение собственной группе, называемой «своя группа» (ingroups), по отношению к другим группам, к которым они не принадлежат, так называемым внешним, или чужим, группам (outgroups). Даже когда членство в группе основывается на совершенно произвольном критерии (например, случайное распределение людей в группу «А» или группу «В» - пример минимальной группы), люди склонны отдавать предпочтение членам собственной группы перед членами другой группы (Brewer, 1979).

Хотя подобные предпочтения могут быть полезными с эволюционной и практической точек зрения, они создают основу для развития негативных чувств по отношению к другим группам (предрассудки) и убеждения в том, что определенные характеристики связаны с другими



Каждый из нас является членом нескольких групп. Членство в группе определяет, кто мы такие как индивидуумы, и наша самооценка в некоторой степени оказывается производной от принадлежности к группе. Однако группы также побуждают нас относиться к другим членам нашей группы более позитивно и благожелательно по сравнению с теми, кто не входит в нее.

группами (стереотипы), часто потому, что члены чужой группы воспринимаются как угроза благополучию или ценностям своей группы (Neuberg, Smith & Asher, 2000). Более того, такие предпочтения в пользу своей группы могут обуславливать резко негативное поведение в отношении других групп, межгрупповую враждебность и насилие. Таким образом, возникает довольно пессимистическая картина предрассудков и стереотипов. Если, как утверждает эволюционная психология, предпочтение своей группы и враждебность по отношению к чужим группам являются адаптивными и, следовательно, врожденными, мы мало что можем сделать для того, чтобы избежать предрассудков и стереотипизации. Стало быть, предрассудки и стереотипы неизбежны? Они являются частью нашей человеческой природы?

Мы исследуем этот и многие другие вопросы в нашей книге. Логический анализ межгрупповой враждебности позволяет считать, что не существует рациональной основы для антипатии к другим просто потому, что они принадлежат к другой группе. Другие группы, подобно нашим группам, состоят из людей, которые имеют такое же право на жизнь и стремятся осуществить свои мечты, так же, как и мы. К несчастью, люди часто бывают не способны к логическому мышлению (Fiske & Taylor, 1991; Pious, 1993), а фаворитизм в отношении своей группы и негативные установки по поводу чужих групп остаются всепроникающими аспектами современного общества.

В чем состоит значение исследования предрассудков и стереотипов? Помимо понимания негативного влияния, которое такое мышление оказывает на представления, чувства и поведение людей в их повседневной жизни, и того, как они связаны с объектами их предрассудков, важно также понимать, что подобные установки создают основу для дальнейшего негативного межгруппового поведения. Фактически, все войны, сражения и другие акты группового насилия на протяжении всей истории человечества являлись результатом разного рода предрассудков, стереотипов или дискриминации. Испанская Инквизиция, Гражданская война в Соединенных Штатах, американская работорговля, Холокост, геноцид в Руанде и Югославии являются примерами того, как предрассудки и межгрупповая враждебность приводили к беспримерным кровопролитиям. Как ни странно, но во многих случаях наиболее интенсивная межгрупповая враждебность проистекала из различий в религиозных убеждениях. Например, католики и протестанты Северной Ирландии свыше 30 лет вели между собой кровопролитные сражения, приведши* к огромным жертвам с обеих сторон.

Некоторые люди считают, что предрассудки и стереотипы не представляют уже проблемы в США. Существует мнение о том, что расизм резко уменьшился после принятия закона о гражданских правах в 1965 год)

и благодаря политике поддержки. Хотя открытые проявления расовых предрассудков и межгрупповой ненависти заметно уменьшились, расовые предрассудки и стереотипы никоим образом не исчезли. Фактически, для какой угодно группы (расовой, возрастной, гендерной, религиозной и т. д.) существуют другие группы, у которых о ней сформировались предрассудки и стереотипы. Нашей стране (в действительности, всему миру) предстоит еще долгий путь к тому, чтобы полностью осознать наши предрассудки. Как ни печально, чтобы убедиться в этом, достаточно взглянуть на заголовки газетных сообщений о совсем недавних примерах межгруппового насилия, спровоцированного предрассудками.

В Ларамии, штат Вайоминг, в 1998 году двое молодых людей жестоко избили Мэтью Шеппарда, открытого, веселого студента колледжа, просто потому, что он был геем. Они привязали его избитое тело к забору и оставили на морозе умирать. Хотя, примерно через 30 часов, его нашел случайный прохожий, он был уже в коме и через несколько дней умер.

В Джаспаре, штат Техас, в 1998 году трое белых мужчин предложили идущему по обочине дороги Джеймсу Байрду-младшему, черному, подвезти его. Они завезли Байрда в глухую местность, где зверски избили и привязали за ноги к своему пикапу, затем тащили еще находящегося в сознании Байрда по безлюдной проселочной дороге, где затем его совершенно искалеченное и обезглавленное тело было брошено в придорожной канаве.

В следующих главах книги мы обсудим прошлые и современные теоретические и практические исследования, посвященные мотивации (почему?), ситуации и контекстам (когда?), индивидуальным различиям и особенностям (кто?), а также аффективным и когнитивным процессам (как?), которые приводят к стереотипизации и предрассудкам. Цель этой книги состоит в том, чтобы представить студентам старших курсов и аспирантам первого курса подробный и глубокий анализ процессов стереотипизации и формирования предрассудков. Текст сфокусирован на том, чтобы помочь студентам в понимании основных проблем, теорий и экспериментальных данных по проблемам стереотипизации и предрассудков, а также новейших исследований, теорий и выводов ведущих ученых в данной области. Стереотипы и предрассудки действительно имеют сложное происхождение, и одна из главных целей этой книги - создание целостной картины условий, при которых стереотипы и предрассудки формируются с наибольшей (или наименьшей) вероятностью.

Еще один важный вопрос, которому уделяется большое внимание в книге, - можно ли уменьшить (и если да, то каким образом) стереотипы и предрассудки? Являются ли они врожденными и, следовательно, неизменными? Или же они - пример неадекватного или «ленивого» мышления? Можем ли мы устранить предрассудки и стереотипы, если все вместе договоримся быть бдительными к любым их проявлениям и будем стремиться к их искоренению. Как мы увидим в следующих главах, такой идеальный результат трудно достигим, и вряд ли можно ожидать, что люди могут просто взять и решить не использовать стереотипы (Bargh, 1999).

Мы начнем наш анализ с обсуждения ранних исследований с тем, чтобы понять происхождение понятий «стереотип» и «предрассудок» и их различных определений. Затем мы рассмотрим некоторые известные классические исследования межгрупповых предрассудков и стереотипизации. В заключение мы остановимся на том, как развитие социального познания изменило способы понимания предрассудков и стереотипизации современными исследователями.

Определение стереотипов

«Стереотип» по Липпману

Что такое «стереотип»? Любопытно, но первоначально это слово было типографским термином и означало монолитную копию печатной формы, отлитой с матрицы, полученной с первоначального набора (клише, гравюры) (Asmore & Del Boca, 1981). Этот термин был взят на вооружение социологами после того, как журналист Уолтер Липпман (Lippman, 1922) использовал слово стереотип для описания тенденции людей думать о ком-то или о чем-то схожим образом (как имеющих схожие атрибуты), основываясь на общей черте, присущей каждому представителю данной категории. Он говорил, что у каждого из нас имеются «в голове картинки» (с. 3) внешнего мира и что эти картинки подобны неким символическим моделям, посредством которых мы пытаемся упростить нередко сложную и запутанную информацию, получаемую нами из окружающего мира.

Липпман был первопроходцем в двух отношениях. Во-первых, он был замечательно точен в своих рассуждениях об истоках стереотипов, когда писал: «...мы выделяем, выхватываем то, что наша культура уже определила для нас, и мы проявляем тенденцию воспринимать то, что нами выбрано, в форме, стереотипизированной для нас нашей культурой (1922, с. 55). Другими словами, стереотипы подсказывают, какую информацию важно воспринимать или, наоборот, игнорировать. В этом

процессе проявляется тенденция подтверждать уже существующие стереотипы, обращая внимание на соответствующую им информацию и игнорируя информацию, не согласующуюся с ними. Последующие исследования показали, что, действительно, содержание стереотипов в основном детерминировано культурой, в которой мы живем (Jones, 1957; Stephan & Rosenfield, 1982; Triandis, 1994). Этот вопрос будет обсуждаться в следующей главе.

Стереотипы: от плохого к нейтральному

Как обычно бывает с психологическими понятиями, исследователи в течение десятилетий определяли понятие стереотипа по-разному. Хотя Липпман не сделал какой-то конкретной оценки природы стереотипов, исследователи вскоре начали рассматривать стереотипы в крайне негативном свете как деформирующий способ восприятия социальных групп. Другими словами, стереотипы рассматривались как проявление иррационального, неаналитического способа познания (Stroebe & Insko, 1989). Некоторые исследователи (например, Adorno, Frenkel-Brunswick, Lvinson & Sanford, 1950) характеризовали стереотипы как примеры ригидного мышления. Многие расценивали стереотипизацию как проявление моральной дефективности человека, использующего стереотипы (Oones, 1997).

Однако затем исследователи начали отказываться от использования оценок корректности или моральности стереотипов или тех, кто ими руководствуется (Ashmore & Del Boca, 1981; Stephan & Rosenfield, 1982). В своей пионерской работе «Природа предрассудков» Олпорт (Allport, 1954), опережая время, отказывался высказывать оценочные суждения по поводу стереотипов и тех, кто ими пользуется. Он определил стереотип следующим образом: «...стереотип - это преувеличенное убеждение, ассоциированное с определенной категорией» (с. 191). Другие исследователи предсказывали социально-когнитивную революцию в социальной психологии (например, Brown, 1965; Fishman, 1957; Vinacke, 1957), настаивая на том, что стереотипизацию необходимо исследовать как нормальный психический процесс.

Социально-когнитивное определение

В начале 1970-х годов, с развитием социального познания, исследователи начинают рассматривать стереотипизацию как практически автоматический процесс категоризации, который, как полагают многие когнитивные и социальные психологи, является изначально присущим самой природе человеческого мышления (Fiske & Taylor, 1991; Hamilton & Sherman, 1994). Рассмотрим несколько примеров определений стереотипизации, предлагаемых исследователями, работающими в этой обла-

сти. Брайгэм (Brigham, 1971) определяет стереотипизацию как «...генерализацию по отношению... к группе, основанную на приписывании определенной черты или особенности, которая посторонним наблюдателем расценивается как необоснованная» (с. 31). Здесь проблематична последняя часть определения - «которая посторонним наблюдателям расценивается как необоснованная». Стереотипом является любое обобщение относительно группы, независимо от того, расценивается ли оно наблюдателем (членом стереотипизируемой группы либо кем-то еще) как обоснованное. По определению, генерализация относительно группы обязательно будет «несправедливой» для какой-то части членов группы. Вопрос о «справедливости» или «обоснованности» стереотипа фактически равнозначен вопросу о его точности. Это вопрос спорный, и мы будем рассматривать его позже.

Некоторые исследователи приняли определение стереотипа, предложенное Хэмилтоном и Трольером (Hamilton & Traylor, 1986): «Когнитивная структура, которая содержит имеющиеся у воспринимающего индивида знания, убеждения и ожидания относительно той или иной социальной группы» (с. 133). Это определение, однако, слишком широко, чтобы точно фиксировать истинное значение стереотипа. Хотя Хэмилтон и Трольер включили в свое определение идею о том, что стереотип отражает связь между группой и убеждениями, имеющимися у индивида относительно группы, их определение включает также и его знания и ожидания, связанные с группой. Проблема с включением этих компонентов состоит в том, что они делают определение слишком широким, а также не согласующимся с традиционными определениями стереотипа (Fiske, 1998). Определение Хэмилтона и Трольера более напоминает понятие схемы, чем стереотипа. Судите сами, сравнив его с определением схемы у Фиске и Тэйлора (Fiske & Taylor, 1991): «Схему можно определить как когнитивную структуру, которая представляет знания о концепте или типе стимула, включая его атрибуты и взаимосвязи между ними» (с. 98).

Схемы, таким образом, представляют более широкие когнитивные структуры, содержащие наши знания о стимулах, наши ожидания относительно мотивов или поведения человека (если речь идет о людях), а также наши чувства, связанные с ним (Stangor & Shaller, 1996; Taylor & Crocker, 1981). Стереотипы значительно более специфичны и могут быть включены в ту или иную схему в качестве одной из ее составляющих. Например, схема библиотекарей может содержать определенные знания об этой профессии (они работают с книгами), ожидания, касающиеся мотивов библиотекарей (они готовы помочь найти нужную книгу или получить какую-то информацию в библиотеке), чувства, связанные с ними (позитивные чувства, потому что они могут вам помочь), убежде-

ния или представления (стереотипы) библиотекарей, имеющиеся у индивида (все библиотекари интроверты и обладают слабым чувством моды).

Еще одно популярное определение стереотипов предложили Эшмор и Дель Бока (Ashmore & Del Boca, 1981). Эти авторы определяют стереотип как «комплекс представлений относительно личностных атрибутов группы людей» (с. 16). Это определение лучше согласуется с сутью многих ранее предлагавшихся определений, поскольку оно ограничивает значение понятия стереотип отнесением к группе людей. Большинство исследователей социального познания в настоящее время определяют стереотип аналогичным образом (например, Gardner, 1994; Jones, 1997; Wilder, 1993; Worschel & Rothgerber, 1997). Поэтому в данной книге также используется именно это определение стереотипа.

Культурные и индивидуальные стереотипы

При обсуждении определения стереотипа следует проводить важное, хотя и не часто используемое, различие, а именно — различие между культурными и индивидуальными стереотипами (Allport, 1954; Ashmore & Del Boca, 1979, 1981). Культурные стереотипы - это «всеми принимаемые и общие для всех представителей данной культуры паттерны представлений и убеждений» (Ashmore & Del Boca, 1981, с. 19), в то время как индивидуальные стереотипы - это представление (и убеждение) отдельного индивида относительно тех или иных характеристик определенной группы людей. Это различие важно как с теоретической, так и с методологической точек зрения. Эшмор и Дель Бока (Ashmore & Del Boca, 1981) считают, что оценочные шкалы, такие, например, как та, которую использовали Катц и Брэли (Katz & Braly 1933, обсуждается дальше в этой главе), измеряют прежде всего культурные стереотипы. Любое другое измерение стереотипа, при котором ответы респондента ограничиваются его содержанием, чревато погрешностями в оценке стереотипа индивида относительно той или иной группы. Важность различия, о котором идет речь, связана с тем, что имеющийся у индивида культурный стереотип может не совпадать с его индивидуальным стереотипом относительно той же самой группы. В таких случаях определение знаний индивида о стереотипах группы, имеющихся в его культуре, не дает информации о том, разделяет ли он сам тот или иной стереотип, или о том, есть ли у него другие идеи, которые связаны с данной группой и могут влиять на его отношение к ней (Devine, 1989). Вопрос состоит в том, какой из этих двух стереотипов - культурный или индивидуальный - скорее позволяет предсказывать будущее поведение и отношение к данной группе? В то время как, согласно первоначальной трактовке, предложенной Липпманом (Lippmann, 1922), предполагалось, что нам

«...свойственна тенденция воспринимать то, что мы выделяем, в форме, стереотипизированной для нас нашей культурой» (с. 15), современные исследователи интересуются прежде всего оценкой индивидуальных стереотипов, поскольку многие эксперименты показали, что они прямо связаны со специфическими мыслями, чувствами и поведением индивида по отношению к группе (Dovidko, Brigham, Jonson & Gaertner, 1996; Esses, Haddock & Zanna, 1993; Stangor, Sullivan & Ford, 1991).

Является ли стереотип установкой?

Относительно природы стереотипов существуют определенные разногласия. Некоторые исследователи полагают, что стереотип схож с установкой. Установка представляет общую оценку соответствующего объекта (Eagly & Chaiken, 1993). Установка обычно рассматривается как характеристика, которая измеряется по оси «хорошее-плохое» или «благоприятное-неблагоприятное». Например, вы можете иметь благоприятную установку к футболу и неблагоприятную - к пинг-понгу. Исследователи традиционно рассматривали установки как состоящие из трех компонентов: поведенческого, аффективного и когнитивного (Brecker, 1984; Eagly & Chaiken, 1998). Таким образом, некоторые теоретики определяют стереотип как межгрупповую установку, состоящую из этих трех компонентов. Однако большинство исследователей, работающих в этой области, соглашались с тем, что стереотипы представляют только когнитивную составляющую любой межгрупповой установки (Dovidio et al., 1996; Fiske, 1998; Hamilton & Sherman, 1994). Другие два компонента межгрупповой установки, аффективный и поведенческий, соответствуют предрассудку и дискриминации. Дискриминация определяется как любое негативное поведение по отношению к человеку, основанное на его принадлежности к той или иной группе. Предрассудки мы будем обсуждать более детально дальше. Таким образом, хотя стереотип не является установкой, межгрупповые установки состоят из мыслей или представлений (убеждений), а также чувств и поведенческих проявлений индивида по отношению к определенной группе.

Позитивные и негативные стереотипы

Вы могли обратить внимание на то, что приведенное определение стереотипа ничего не говорит о его аффективной (позитивной или негативной) природе. Думая о стереотипах, большинство людей представляет себе «плохие» характеристики, ассоциированные с группой людей (например, отрицательные черты характера, скажем, лень или агрессивность). Однако исследователи не расценивают стереотипы как «плохие» или «хорошие» (Allport, 1954). Вместо этого они просто рассматривают их как обобщения относительно группы. Несомненно, вы знаете много

больше негативных стереотипов, относящихся к различным группам, чем позитивных, ассоциированных с ними. Позитивные стереотипы - это просто убеждения, которые приписывают желательные или позитивные характеристики определенной группе. Например, такие стереотипы существуют в США относительно азиатов и их интеллектуальных способностей. Конкретно, этот стереотип отражает убеждение в том, что «все азиаты великолепные математики и обладают большими способностями к науке». Стереотип предполагает, что вся группа в целом обладает весьма желательными характеристиками. Почему люди могут противиться тому, чтобы быть объектами позитивной стереотипизации? В нашей книге мы будем исследовать этот вопрос и обсуждать основные факторы, обуславливающие позитивные и негативные стереотипы.

Определение предрассудка

Слово «предрассудок» может означать разные вещи, в зависимости от контекста или того или иного подхода к определению этого термина. Как утверждает Гарднер (Gardner, 1994), слово «предрассудок» можно понимать в буквальном смысле как априорно принятое суждение о чем-либо. В более конкретном понимании предрассудок может включать или предполагать оценочную (позитивную или негативную) характеристику объекта. Например, у вас может быть предрассудок, связанный с отношением к вашей любимой футбольной команде, играющей с другой командой (то есть у вас имеется априорно сформированная позитивная оценка вашей команды). Наконец, Гарднер дал еще одно определение предрассудка, включив параметр негативной оценки другого объекта (Gardner, 1994). Читая об этих различных трактовках понятия «предрассудок», вы могли обратить внимание на то, что в последних двух случаях используется термин — оценка. По существу, оценка - это установка, как мы видели ранее. Это приводит нас к тем спорным моментам, которые встречаются в литературе.

Предрассудок как негативный аффект

Ранние теоретики были склонны определять предрассудок, исходя из его аффективной основы. В своей известной книге «Природа предрассудка» Олпорт (Allport, 1954) определял предрассудок как «антипатию [резко негативное чувство], основанную на ошибочной и жесткой генерализации. Его можно чувствовать и выражать. Он может быть направлен против группы в целом или против индивида, поскольку он является членом этой группы» (с. 9). С этой классической точки зрения предрассудок рассматривается как интенсивное негативное чувство, ос-



На этой знаменитой фотографии 1957 года Элизабет Экфорд игнорирует оскорбления и издевки белых, которые выступали против ее присутствия на уроках в центральной средней школе Литл-Рока, штат Арканзас, где раньше учились только белые.

Поскольку подобные открытые проявления расизма в настоящее время встречаются значительно реже, некоторые люди считают, что предвзвешенности и дискриминация - это проблемы прошлого. Однако многие исследования показывают, что они все же остаются актуальной проблемой в США и других странах и что проявления расизма изменились и перешли от явных и открытых к очень скрытым и замаскированным.

нованное на генерализации носителя предвзвешенности относительно группы, к которой принадлежит человек - объект или мишень предвзвешенности. Этот подход вполне соответствует традиционному пониманию межгрупповой установки как состоящей из представлений (убеждений), аффектов и поведения, как уже говорилось ранее. В такой модели предвзвешенность является аффективным компонентом межгрупповой установки. Однако исследователи вскоре отказались от определения «предвзвешенность как эмоция» в пользу более сложных его определений (Dovidio et al., 1996; Hamilton, Stroessner & Driscoll, 1994; Stephan & Stephan, 1993). Чем вызвано смещение определения предвзвешенности к установке? Мы рассмотрим этот вопрос позднее, а затем сформулируем рабочее определение предвзвешенности, релевантное целям данной книги.

Предвзвешенность как установка

На протяжении 1960-х годов, особенно с развитием социального познания в начале 1970-х, исследователи начали рассматривать предвзвешенность как оценку объекта (обычно социальной группы). Как таковой, предвзвешенность по существу является установкой. Подобно установке, таким образом, предвзвешенность рассматривается большинством исследователей как совокупность когнитивной, аффективной и поведенческой составляющих (Dovidio & Gaertner, 1986; Dovidio et al., 1996; Harding, Proshansky, Kutner & Chein, 1969; Jones, 1997). Одна из проблем, связанных с ранними определениями предвзвешенности, состоит в их акцентировании негативного аффекта, вызываемого чужой группой. Этот подход необоснованно ограничивает определение предвзвешенности, поскольку понятие предвзвешенности может означать также и позитивный вариант установки в пользу своей группы (внутригрупповой фаворитизм) (Eagly & Chaiken, 1993; Jones, 1997). Однако большинство исследователей склонны концентрироваться на более знакомом негативном типе предвзвешенностей.

Предвзвешенность может иметь аффективный (например, гнев), когнитивный (например, представления, связанные с враждебностью к чужой группе) или поведенческий (например, избегание или враждебность) источник и обуславливать когнитивное, поведенческое или аффективное выражение. Однако аффект, по-видимому, является обычной, наиболее значимой основой, на которой формируется большая часть предвзвешенностей. Стэнгор, Салливан и Форд (Stangor, Sullivan & Ford, 1991) показали, что наилучшим критерием негативного предвзвешенности в отношении чужой группы являются не столько негативные чувства, сколько отсутствие позитивных эмоций. Основываясь на этих данных, некоторые авторы предположили, что более выраженные, более очевидные формы предвзвешенностей с большей вероятностью основываются на сильных негативных эмоциях, в то время как более скрытые, замаскированные типы предвзвешенностей могут основываться на отсутствии позитивных чувств в отношении чужих групп (Brewer, 1998; Pettigrew & Meertens, 1995). В интересном исследовании Джексон, Нодж, Джерард, Инграм, Эрвин и Шепард (Jackson, Hodge, Gerard, Ingram, Ervin & Sheppard, 1996) оценивали когнитивный, аффективный и поведенческий компоненты отношения у 8659 белых студентов колледжа к представителям различных меньшинств. Они нашли, что аффективная и поведенческая составляющие были сильнейшими прогностическими показателями установок. Авторы предполагают, что межгрупповое взаимодействие больше зависит от того, «насколько позитивные чувства люди испытывают к членам группы, чем от того, насколько хорошо они о них думают» (с. 314).

Находятся, однако, критики подхода «предрассудок как установка». Эта критика сосредоточивается на двух основных проблемах. Во-первых, некоторые теоретики утверждают, что установка (или оценка) - не то же самое, что и аффект (Fiske, 1998, Zanna & Rempel, 1998). Если предрассудок является аффективной реакцией на объект или группу (как считают Fillport, 1954 и Brehm, 1999), то оценка, адресованная группе, не может быть равнозначной предрассудку. Во-вторых, как отмечает Дивайн (Devine, 1995), трактовка предрассудка, как состоящего из аффективного, когнитивного и поведенческого компонентов, проблематична, ибо исследования показывают, что эти три компонента не всегда бывают согласованы между собой. Например, Дивайн (Devine, 1989) показала, что люди с низким уровнем предрассудков знают о стереотипах чужих групп, а Лапьер (Lapierre, 1934) обнаружил, что выражаемые людьми установки не соответствуют их поведению относительно чужой группы.

Предрассудок как социальная эмоция

В своей новаторской работе Смит (Smith, 1993), опираясь на оценочную теорию эмоций и теорию самокатегоризации, предложил новую концепцию предрассудков. Согласно теории самокатегоризации (Turner, 1987), человек рассматривает сам себя как представителя социальной категории или группы (например, расы, нации, этнической, религиозной группы и т. д.). Согласно этой теории, межгрупповые взаимодействия вызывают более четкое осознание определенных категорий, в зависимости от характера взаимодействия. Например, если я общаюсь с человеком иных религиозных убеждений, моя религиозная самокатегоризация может стать более яркой и отчетливой, более «рельефной». А если я общаюсь с гражданином Франции, то на первый план выдвигается моя самокатегоризация как гражданина Соединенных Штатов. Подобные различия способствуют восприятию чужой группы как более гомогенной (мы обсудим этот вопрос в главе 2). Тернер также предполагает, что такие самокатегории тесно связаны с нашей самоидентичностью, и когда они актуализируются, любая релевантная нашему «Я» информация, получаемая в процессе взаимодействия, имеет аффективные и мотивационные последствия (Smith, 1993).

Согласно Смицу и Эллсуорту (Smith & Ellsworth, 1987), оценка - это комплекс когнитивных элементов, связанных со специфической эмоцией. Оценочная теория эмоций предполагает, что эмоции вызываются оценкой адаптивной значимости и соотношенности с нашим «Я» людей и событий, происходящих в нашем окружении. Например, эмоция страха может возникнуть, если мы видим, что не в состоянии контролировать ситуацию или поведение другого человека, если они кажутся нам

неприятными или препятствуют нам в достижении наших целей (например, остаться живым, сохранить свое здоровье и т. д.). Смит (Smith, 1993) предполагает, что оценки постоянно затрагивают «Я» человека, ибо они так или иначе связаны с его целями. Две важных особенности концепции Смита делают ее уникальной и очень полезной моделью предрассудков. Во-первых, он полагает, что характеристика предрассудка как позитивного или негативного чувства по отношению к чужой группе слишком неопределенна. Наши эмоциональные реакции в отношении других групп достаточно специфичны, как, например, гнев, страх, отвращение, волнение, раздражение, радость или безмятежность (Bodenhausen, 1993). Во-вторых, традиционная концепция предрассудка предполагает, что если у нас имеется предрассудок в отношении внешней группы (например, адвокатов), то мы должны одинаково негативно относиться ко всем членам этой группы в любое время. Однако такое представление не соответствует действительности. Многие люди могут негативно относиться к той или иной группе в целом или большинству ее членов и при этом положительно относиться к какому-либо конкретному члену группы (например, другу, соседу, знаменитости).

Некоторые авторы полагают, что подобного рода реагирование можно объяснить, используя понятие подтипов. Предполагается, что индивид с определенным предрассудком питает негативные эмоции в отношении группы, но создает отдельную категорию (например, друга, сотрудника и т. д.) для ее конкретных членов; благодаря этому предрассудок может сохраняться в обстоятельствах, которые иначе должны были бы его разрушить (Weber & Crocker, 1983). Однако, как утверждает Смит, при этом затемняется тот факт, что то, как мы реагируем в отношении другого человека, зависит не от типа группы, членом которой он является, но от того, что это за человек, в каком контексте и как мы его оцениваем в связи с нашими целями. Таким образом, то, как мы реагируем на любого из членов чужой группы, зависит от того, какая из «Я»-категорий оказывается для нас наиболее ярко выступающей в данный момент; в каком контексте происходит взаимодействие (конкуренция, сотрудничество и т. д.); как этот человек помогает или мешает нашему движению к личным или групповым целям в данной ситуации. Это более полно разработанная концепция предрассудка сравнительно с предлагавшимися в прошлом, она адекватно отражает всю сложность аффективной, когнитивной и поведенческой составляющих, а также мотивации межгрупповых взаимодействий. Мы вернемся к этому вопросу позднее, при обсуждении теории социальной идентичности (Tajfel & Turner, 1979).

Если описанные подходы к определению предрассудка кажутся вам несколько запутанными, вы в этом не одиноки. Среди современных ис-

следователей предрассудков мало согласия и много споров по поводу того, каким образом можно точно определить понятие «предрассудок». Предлагавшиеся определения, как уже говорилось, различаются по нескольким позициям. Некоторые авторы считают, что такие понятия, как «аффект», «эмоции» или «чувства», предполагают физиологическую реакцию (Oatley, 1993; Zajonc, 1998). Наши измерения чувств или эмоций, вызываемых чужими группами, менее точны по сравнению с измерениями ценностей, установок и поведения человека по отношению к другим группам (Walter Stephan, личное сообщение, 7 июня, 1999). Пользоваться определением предрассудка, содержащим понятие, которое не просто измерить, не очень-то практично. Таким образом, к упоминавшимся выше доводам в пользу концептуализации предрассудков как установок можно добавить практические соображения, связанные с их измерением. В настоящее время предрассудки чаще всего измеряются посредством стандартизированных самоотчетов; респонденты оценивают различные характеристики группы, чувства, вызываемые у них группой, и свое поведение по отношению к группе и ее членам (Dovidio et al., 1996).

При условии, что существует столь много определений предрассудка, каким образом следует его определять? Прежде чем заняться этим вопросом, важно отметить, что в действительности не существует единственного «правильного» определения предрассудка. Оно часто зависит от тех специфических вопросов, которыми задается исследователь, а также от того, каким способом он намеревается проводить измерения. Однако исследователи могли бы прийти к согласию по следующим пунктам (Devine, 1995; Jones, 1997).

Предрассудок:

- 1) имеет место в отношениях между группами;
- 2) включает оценку (позитивную или негативную) группы;
- 3) является предвзятым восприятием группы;
- 4) основывается на реальных или воображаемых характеристиках группы.

Таким образом, исходя из целей данной книги, мы будем определять предрассудок как предубежденную оценку, основанную на реальных или воображаемых характеристиках членов группы. Заметим, что это определение применимо как к позитивным, так и к негативным предрассудкам, таким, как благосклонные установки в отношении к своим группам или негативные - к чужим. Хотя определение предрассудка, включающее оценку (установку) не разрешает споры о том, следует ли рассматривать его как установку, эмоцию или социальную эмоцию, мы будем использовать это определение с тем, чтобы сохранять согласованность с позициями большинства исследователей, работающих в этой области.

Связь между стереотипами и предрассудками

То, что стереотипы должны быть тесно связаны с предрассудками и дискриминацией, интуитивно, несомненно, представляется верным. Размышление о той или иной группе вызывает в памяти когнитивную схему, включающую также стереотипы, эмоции и поведенческие тенденции относительно членов этой группы (Collins & Loftus, 1975). Как вы можете вспомнить, все это основано на представлении о том, что межгрупповая установка включает мысли (убеждения) индивида, а также его оценки и поведение относительно группы. Все эти составляющие обычно группируются в нашей памяти и организуются в определенные структуры или схемы.

Идея о том, что стереотипы и предрассудки должны быть тесно взаимосвязаны, подкрепляется также теорией равновесия (Heider, 1958), как и теорией разумного действия (Fishbein & Ajzen, 1975 и Stroebe & Insko, 1983). Согласно теории равновесия установки, поведение и оценки (и аффекты) индивида по отношению к другому человеку должны быть когнитивно согласованными, иначе индивид будет переживать состояние дисбаланса - авersive состояние когнитивного возбуждения. Фестингер (Festinger, 1957) назвал это состояние когнитивным диссонансом. Выражая суть дела по-другому, можно сказать, что когда мы говорим одно, а делаем другое, мы чувствуем себя глупо или так, как -будто мы лицемерим. Теория равновесия утверждает, что было бы абсурдным, если бы, имея позитивные установки, например по отношению к адвокатам, мы рассказывали бы о них неприличные анекдоты. Согласно теории разумного действия, наши представления о группе обуславливаются нашими установками по отношению к ней. Таким образом, согласно этой модели, наши представления о группе (стереотипы) не могут не соответствовать нашим установкам (или предрассудкам) по отношению к ней.

Однако некоторые исследователи утверждают, что связь между убеждениями, установками и поведением слаба или неустойчива. В конце 1960-х годов Уикер (Wicker, 1969) опубликовал работу, которая, казалось бы, полностью опровергала тезис о связи между установкой и поведением. На основании обзора 42 исследований он пришел к выводу о том, что фактически не существует доказательств того, что у людей имеются стабильные установки, управляющие их поведением. Хотя эта работа вызвала огромный интерес, побудив многих ученых заняться изучением валидности и полезности исследования установок, (Elms, 1975), исследователи продемонстрировали, что объяснение результатов, по-

лученных Уикером, было достаточно простым. Уикер исследовал связь между установками и отдельными поведенческими актами. Однако в большинстве исследований было показано, что действия обычно детерминируются помимо установок целым рядом других факторов (Fischbein & Ajzen, 1975). Таким образом, как доказывают Фишбейн и Эйзен, связь между установкой и релевантным ей поведением оказывается значительно более выраженной, если мы исследуем отношение между установкой и сложным поведенческим комплексом в каждом отдельном случае. Тогда результаты измерения поведения показывают значительно большую согласованность с основной поведенческой тенденцией (Eagly & Chaiken, 1993).

Однако большая часть критических выступлений была связана с конкретной связью между этническими установками и поведением по отношению к представителям этнических групп. Брайэм на основании обстоятельного обзора литературы (Brigham, 1971) пришел к выводу о том, что связь между стереотипами группы и поведением по отношению к группе была довольно слабой. Однако, по мнению Довидио и его коллег (Dovidio et al, 1996), заключение Брайэма основывалось на неточном истолковании методологических расхождений между теми исследованиями, которые он проанализировал. Довидио и его коллеги осуществили сложный статистический анализ, называемый «мета-анализом», дюжины исследований и нашли, что связи между стереотипами и предрассудками действительно существуют, и при этом весьма выраженные.

Ранние подходы к исследованию стереотипов

Подобно другим областям психологии, социальная психология прошла через ряд этапов развития теорий, методологии и феноменов, ставших объектами изучения. В этом разделе рассматриваются основные подходы к пониманию стереотипизации и предрассудков, а заканчивается раздел обсуждением доминирующего в настоящее время социально-когнитивного подхода.

Измерение

В начале 1900-х годов, когда социальная психология как научная дисциплина находилась в младенческом периоде, исследователи стремились прежде всего понять и каталогизировать содержание стереотипов. Работа Катца и Брэйли (Katz & Braly, 1933) явилась первым примером такого эмпирически ориентированного исследования. Катц и Брэйли ис-

следовали содержание стереотипов, имевшихся у белых в отношении 10 этнических групп (Ashmore & Del Boca, 1981; Hamilton et al., 1994; Stroebe & Insko, 1989). Студентов университета Принстона просили из предложенного им списка прилагательных выбрать те, которые ассоциировались в их сознании с различными этническими группами. В содержание стереотипов, таким образом, включались те прилагательные, которые наиболее часто связывались с той или иной группой.

Исследования фокусировались на совершенствовании способов оценки посредством различных техник измерения установок (например, шкалы Лайкерта, Терстоуна, Гутманна и т. д.) того, каким образом люди оценивают окружающий мир. Исследование было краеугольным камнем социальной психологии и остается таковым и в настоящее время. Причина этого вполне понятна. Если, как считают социальные психологи, лучший способ предсказать чье-либо поведение в определенной ситуации - это выяснить, что человек думает об этой ситуации (то есть его установки), знание установок индивида должно позволить исследователю с достаточной точностью предсказывать его поведение в соответствующей ситуации. Например, если я знаю, что Джона имеется положительная установка по отношению к Брюсу и отрицательная - к Биллу, я, вероятно, не ошибусь, предполагая, что вербальное и невербальное поведение Джона по отношению к Брюсу будет дружественным, в то время как его поведение по отношению к Биллу будет холодным, отчужденным или даже враждебным. Хотя подобный прогноз представляется вполне очевидным, допущение, на котором он основывается - что установки связаны с соответствующим поведением и предсказывают его, - довольно спорно, как уже говорилось в этой главе раньше. После многих и многих дебатов исследователи в настоящий момент соглашались в том, что установки могут позволить нам предсказывать последующее релевантное им поведение с достаточной степенью точности (Eagly & Chaiken, 1993). Следующий вопрос, встающий перед исследователем, это вопрос о том, каким образом лучше всего измерять стереотипы и предрассудки? Этот вопрос будет подробно обсуждаться в главе 5.

Индивидуальные различия в стереотипизации

С 1930-х до 1950-х годов наибольшей популярностью пользовался подход, который состоял в том, чтобы исследовать факторы, детерминирующие формирование стереотипов. То есть исследователи стремились выяснить, какие устойчивые характеристики личности или мотивы побуждают человека к стереотипизации других людей. Оказавшее большое влияние на дальнейшие работы исследование (Hovland, Janis, & Kelly, 1953), целью которого было определение факторов, усиливающих убедительность сообщения, является показательным для этого подхода.

Помимо других результатов, в этом масштабном исследовании Ховланда и его коллег было продемонстрировано, что сообщение обычно оказывает более сильное убеждающее воздействие, если оно адресовано определенному типу аудитории. В частности, выяснилось, что менее образованные люди легче отвлекаются, а люди с низкой самооценкой сравнительно с другими людьми легче поддаются убеждению. Исследования, посвященные формированию установок и их изменению с течением времени, испытали доминирующее влияние постулатов теорий научения и подкрепления (Eagly & Chaiken, 1993). Концепции Халла (Hull, 1943), Скиннера (Skinner, 1953), Миллера и Долларда (Miller & Dollard, 1941) и других теоретиков научения утверждают, что основная причина формирования и сохранения установок заключается в том, что их выражение вызывает подкрепляющие события (например, социальное одобрение).

Напомним, что на протяжении этого периода американской истории расовые отношения были весьма напряженными, а общество сегрегированно. У чернокожих было слишком мало прав по сравнению с белыми. На самом деле и другие группы, например женщины и коммунисты, страдали от стереотипизации и неравенства социального статуса. В теориях, делающих акцент на мотивацию и подкрепление, утверждается, что столь сильная распространенность предрассудков и стереотипов в это время была связана с потребностью в социальном одобрении и низкой самооценкой. Если человек плохо думает о самом себе и недоволен своим положением в жизни, у него возникает потребность публично унижать какую-либо группу - объект стереотипизации, и он активно ищет союзников среди совершенно незнакомых людей, у которых имеются сходные мотивы и установки. Таким образом, стереотипизацию можно объяснить с помощью закона эффекта Торндайка (Thorndike, 1911), который гласит, что любое действие, ведущее к позитивному результату, с большей вероятностью будет снова выполняться в дальнейшем. С этой точки зрения, данные исследования Ховланда и его коллег (Hovland et al., 1953) о том, что люди с низким образованием и низкой самооценкой с большей легкостью поддаются убеждающему воздействию, по-видимому, вполне соответствуют характерной для них мотивации, обусловленной стремлением повысить свою самооценку.

Другие исследователи полагали, что предрассудки и стереотипы возникают из агрессивных побуждений и чувств (Dollard, Miller, Doob, Mowrer, & Sears, 1939). В своей теории «фрустрация-агрессия» Доллард и его коллеги утверждают, что фрустрация ведет к агрессии, и особый тип агрессии представляют чувства, связанные с предрассудками по отношению к другим (людям и группам). Ховланд и Сире выявили отрицательную корреляцию между ценами на хлопок и количеством случаев

линечевания чернокожих в южных штатах США (за период с 1882 по 1930 год). То есть, чем ниже были цены (ухудшение экономического положения), тем чаще совершались линчевания. Хепворт и Уэст (Hepworth & West, 1988) еще раз проанализировали эти данные и подтвердили выводы Ховланда и Сирса с единственным уточнением: количество случаев линчевания было наибольшим в периоды, когда ухудшение экономического положения происходило вслед за периодом экономического подъема. Однако проблема с объяснением предрассудков с помощью «теории козла отпущения» (Jones, 1997) состоит в том, что, согласно этой теории, фрустрация ведет к агрессии (и предрассудкам) в отношении любого выделяющегося объекта или группы, но не обязательно в отношении чернокожих. Однако факты в поддержку этой теории относятся в основном к проявлениям враждебности против черных, и имеется очень мало данных, которые свидетельствовали бы о смещенной агрессии против других групп. Другая проблема состоит в том, что, как показали дальнейшие исследования, не всякая фрустрация ведет к агрессии (или формированию предрассудка) и не каждый предрассудок порождается фрустрациями. Берковиц (Berkowitz* 1989) переформулировал теорию «фрустрация-агрессия» так, что с ее помощью теперь можно лучше объяснять подобные ситуации. Новая формулировка предполагает, что любой негативный аффект (а не только фрустрирующее событие) может вызывать агрессивные чувства. Это особенно верно для тех случаев, когда происходит неожиданное блокирование достижения цели.

В дополнение к мотивационному подходу другие психологи изучали вопрос о том, существуют ли особенные «склонные к предрассудкам» личности? Примером этого подхода может служить исследование «авторитарной личности», проведенное Адорно и его коллегами (Adorno, Frenkel-Brunswick, Levinson, & Sanford, 1950). Адорно и его сотрудники полагали, что личностные особенности некоторых людей делают их предрасположенными к предрассудкам. По их мнению, ранний опыт общения детей со своими родителями определяет вероятность развития у них личностных особенностей, предрасполагающих к формированию предрассудков. Побуждаемый бессознательными импульсами, возникающими в результате этих ранних взаимодействий с родителями, ребенок (а в дальнейшем и взрослый) усваивает установки, имеющие характер предрассудков. Если все это напоминает вам психодинамический подход, то вы в этом не одиноки. Большинство исследователей считает, что этот подход к пониманию предрассудков имеет сильные психодинамические корни (Fiske, 1998; Hamilton, Stroessner, & Driscoll, 1994). Для авторитарной личности характерны жесткая приверженность к ценностям среднего класса, покорность по отношению к вышестоящим (авторитетам),

ограниченность кругозора, «черно-белое» мышление, озабоченность властными отношениями (например, отношениями «лидер-последователь», «сильный-слабый»), цинизм и склонность осуждать тех, кто воспринимается как нарушитель традиционных ценностей. Интересно отметить, что, хотя пропорция авторитарных личностей варьируется в разных странах, факторы, которые угрожают ценностям индивида, усиливают его тенденцию к проявлению авторитарных черт (Sales, 1973). По существу, таким образом, люди с чертами авторитарной личности отличаются чрезмерной приверженностью к сохранению статус-кво (Simonten, 1990). Все, что воспринимается как угроза этому состоянию, вызывает враждебность и ведет к усилению предрассудка. В главе 4 обстоятельно обсуждаются имеющиеся свидетельства за и против такого подхода к формированию предрассудков. Этот подход стимулировал множество исследований, но с развитием группового подхода к феномену стереотипизации и предрассудков факторы индивидуального уровня отступили на задний план.

Объяснения на групповом уровне

С конца 1950-х и до начала 1970-х годов исследователи все больше фокусировались на культурных и других, более широких, групповых объяснениях стереотипов и предрассудков (Duckitt, 1992). Дакитт (Duckitt, 1992) полагает, что смещение интереса исследователей от индивидуальных различий к объяснениям на групповом уровне обусловлено двумя факторами. Во-первых, на индивидуальном уровне не удавалось адекватно объяснить широкое распространение предрассудков и расизма в южных штатах США. Факт существования предрассудков в таких масштабах невозможно объяснить особенностями авторитарной личности или фрустрациями. Во-вторых, развитие движения за гражданские права в конце 1950-х годов ярко высветило институционализированную природу расизма в США и показало, что люди с низким уровнем предрассудков не порицают расизм, не говоря уж о явных расистах. Это означает, что что-то другое, более масштабное, могло бы лучше объяснить предрассудки белых относительно чернокожих.

Один из популярных групповых подходов трактовал стереотипизацию как результат воспринимаемой групповой угрозы. Другими словами, если человек видит, что представитель другой группы (а по ассоциации и вся эта группа в целом) препятствует в достижении его целей, результатом может быть то, что чужая группа воспринимается как угроза собственной группе, а не только как препятствие на пути к собственным целям (Fiske & Ruscher, 1993). Подобное восприятие может возникнуть из понимания целей чужой группы как несовместимых с целями соб-

ственной группы. Все, что препятствует достижению индивидом (или его группой) желаемой цели, должно вызывать реакции фрустрации, тревогу, гнев и т. д., направленные против препятствующего агента.

Другой вариант подхода на уровне группы объясняет предрассудки и стереотипы как результат конкуренции в условиях ограниченных ресурсов. На этом основывается теория реалистического конфликта. (Campbell, 1965; Sherif, Harvey, White, Hood, & Sherif, 1961). Согласно этой теории, предрассудки и стереотипы в отношении чужих групп возникают, когда группы конкурируют друг с другом из-за ресурсов, которые ограничены (например, возможность получить работу, еду, земельные участки и т. п.). Многие исследования подтверждают тезис о том, что подобная конкуренция усиливает стереотипизацию и предрассудки в отношении конкурирующих групп (Brown, 1995). В главе 2 теория реалистического конфликта обсуждается детально. К концу 1960-х годов развитие когнитивной и социальной психологии привело к формированию современного подхода к пониманию стереотипов и предрассудков - социально-когнитивного подхода.

Социально-когнитивная революция

К концу 1950-х годов психология как научная дисциплина эволюционировала от акцента на теории научения и бихевиоризма к более когнитивистски ориентированному пониманию причин поведения. Многие выдающиеся исследователи даже согласны в том, какую дату считать «днем рождения» этой «когнитивной науки» - 11 сентября 1956 года (Gardner, 1985). В этот день исследователи Массачусетского технологического института собрались на симпозиум по теории информации. С плодотворными докладами выступили Г. Саймон, Д. Миллер и Н. Хомски. Эти исследователи, как и некоторые другие (например, Von Neumann, 1958), отмечали, что компьютер являет собой полезную аналогию процессов переработки информации мозгом. Эта информационно-процессуальная модель познавательной активности вскоре стала доминирующей во всех областях психологии. Эти достижения оказали огромное влияние на социальную психологию.

Теории когнитивной согласованности

С конца 1950-х и на протяжении 1960-х годов исследователи в своих усилиях найти объяснение человеческого поведения концентрировались на теориях когнитивной согласованности. Наибольшей популярностью

среди них пользовалась теория когнитивного диссонанса Леона Фестингера (Festinger, 1957). Согласно этой теории, человек мотивируется стремлением сохранять согласованность между когнициями (или между когнициями и поведением), а отсутствие такой согласованности вызывает авersive психическое состояние (состояние диссонанса). Фестингер (Festinger, 1957) предположил, что у человека имеется сильная мотивация к редуцированию этого состояния (посредством изменения либо поведения, либо имеющихся представлений). В качестве примера, иллюстрирующего когнитивный диссонанс, Фестингер привел курильщика. Предположим, курильщик узнает, что курение опасно для здоровья, но продолжает курить. Такое поведение является когнитивно несогласованным и должно вызывать диссонанс, мотивирующий его изменить либо поведение, либо то, как он его интерпретирует. Многие виды поведения, особенно аддитивные привычки, очень трудно изменить, как, например, очень трудно бросить курить. Самый легкий для курильщика способ редуцировать диссонанс - изменить установку к курению (от размышления о вреде курения к убеждению себя в том, что этот вред не был доказан). Отметим, что для возбуждения состояния диссонанса не обязательно, чтобы несогласованность объективно существовала. Даже воспринимаемая несогласованность возбуждает то же самое состояние негативного драйва. В этом и состоит суть дела, и к этому положению мы вернемся несколько дальше. Некоторые исследователи рассматривают теорию когнитивного диссонанса как путь к уменьшению стереотипов и предрассудков. Ее простота производит впечатление элегантности: все, что требуется, — это лишь продемонстрировать человеку с тем или иным предрассудком, что между тем, как он думает о самом себе (например, какой он хороший и справедливый), и его негативными установкой и поведением по отношению к членам чужой группы существует противоречие, и возникает состояние диссонанса. Диссонанс будет побуждать человека к тому, чтобы изменить установки и поведение по отношению к чужой группе. К сожалению, теории когнитивного соответствия утратили свою популярность среди исследователей социального познания (и особенно исследователей стереотипизации) вследствие того, что они не в состоянии объяснить многие случаи крайней несогласованности между установками и поведением (Fiske & Taylor, 1991). Становится ясно, что поведение людей часто не согласуется с их установками, и это не вызывает у них негативных эмоций.

Теория атрибуции

В конце 1960-х и на протяжении 1970-х годов социальные психологи ухватились за теорию атрибуции как модели обработки социальной ин-

формации (Jones, Kanouse, Kelley, Nisbett, Valins, & Weiner, 1972; Jones, 1985). Центральный вопрос теории атрибуции - это вопрос о том, чему мы приписываем причины поведения других людей (а также и нашего собственного)? Мы приписываем причины поведения либо внутренним характеристикам личности (личностные особенности), либо давлению ситуации и другим внешним факторам (например, требования, связанные работой). Согласно этой концепции, мы все - «наивные ученые» (Heider, 1958), проверяющие наши теории о причинах поведения других людей. С точки зрения теории атрибуции, стереотипы и предрассудки формируются как результат когнитивных процессов, ведущих к развитию чрезмерной подозрительности в отношении негативных (угрожающих нам) мотиваций или причин поведения членов чужих групп. Центральной для теории атрибуции, как и для теории когнитивного диссонанса, является ставшая краеугольным камнем социально-когнитивного подхода идея о том, что наилучшие возможности прогнозирования человеческого поведения связаны не с воздействием объективных качеств стимула на субъекта восприятия, но с имеющимся у индивида конструктом этого стимула (Fiske & Taylor, 1991; Jones, 1985). Бихевиористская теория утверждает, что если мы понимаем закономерные связи между организмом и его средой, то, основываясь на оценке имеющихся в данный момент средовых стимулов, мы в состоянии прогнозировать поведение организма. Этот подход предполагает, что на одинаковые стимулы мы все реагируем сходным образом. Однако люди не реагируют одинаково на один и тот же стимул. Если в музее группа людей рассматривает, скажем, знаменитую картину Ж. Сера «Воскресная прогулка на острове Гранд-Жатт», их восприятие картины (и их реакции на этот стимул), по всей вероятности, будет различным. То же самое верно для любого стимула: то, что мы думаем о том или ином объекте, определяет наши реакции на него.

Позвольте мне привести пример, который я использую на лекциях (наверное, примитивный, но студентам такие примеры нравятся), чтобы проиллюстрировать сказанное, прежде чем двигаться дальше. Предположим, вы и я вошли в пустой лифт. Вы думаете о каких-то своих делах, когда двери закрываются и лифт начинает подниматься. Вдруг я делаю шаг вперед и наступаю вам на ногу! Какой будет ваша реакция? У большинства людей подобная ничем не спровоцированная атака вызовет сильный гнев. Почему? Потому что здесь отсутствует какая бы то ни было внешняя причина (средовой фактор), которая объясняла бы мое поведение. Таким образом, единственной возможной атрибуцией в этом случае остается личностное объяснение (враждебность, личностные особенности). Но, допустим, мы находимся в пере-

полненном лифте, вы стоите сзади меня, а я попятился, чтобы дать возможность кому-то еще войти в лифт. При этом я наступил вам на ногу. Будете ли вы реагировать столь же сильным гневом? По всей вероятности, нет, поскольку вы видели, что мое поведение было вынужденным - другие люди заставили меня сделать шаг назад, и при этом я нечаянно наступил вам на ногу. В этом все дело: объективно то же самое действие (я наступаю вам на ногу), но ваше поведение, эмоции и установка по отношению ко мне совершенно разные в зависимости от вашего конструкта или интерпретации причин моего поведения. Этот феномен мы будем более детально рассматривать на протяжении данной книги.

Подход с точки зрения «наивного ученого» предполагает, что люди используют свое рациональное мышление для точной оценки причин поведения других людей. Вскоре, по мере дальнейших исследований, обнаружили некоторые проблемы, связанные с этим подходом. Во многих случаях люди имеют всю необходимую информацию и вполне достаточно времени для разумных атрибутивных суждений, и все же их суждения оказываются обусловленными еще чем-то другим. Исследования показали, что люди нередко мыслят иррационально и неэффективно, и они позволяют предубежденности влиять на их суждения (Nisbett & Ross, 1980). По этой и некоторым другим причинам интенсивность исследований в рамках теории атрибуции к концу 1970-х годов начала снижаться, и ее стали вытеснять все более сложные представления о предубежденности, тенденциозности и ограничениях познания, которые могут влиять на формирование и сохранение стереотипов и предрассудков. Прежде чем закончить эту краткую историю когнитивной революции в социальной психологии, целесообразно немного прояснить природу этой революции. Социальная психология не обходила, разумеется, своим вниманием когнитивные аспекты поведения до того, как произошли эти теоретические сдвиги между концом 1950-х и 1960-ми годами. Напротив, как правильно отмечал Зайонс (Zajonc, 1980), социальная психология всегда проявляла большой интерес к познавательной активности человека. На начальном этапе ее развития доминирующей областью исследований было изучение установок (Allport, 1935). В исследованиях социального влияния, альтруизма, 'аттракции большое внимание уделялось тому, как люди думают о своем окружении. Таким образом, правильное говорить не о переходе от игнорирования к сильному акцентированию когнитивных аспектов поведения, а об изменении акцента от умеренного к сильно выраженному, с чередующимися периодами «приливов» и «отливов» интереса к когнитивным объяснениям социального поведения.

Социально-когнитивный взгляд на стереотипы и предрассудки

В 1969 году Тэджфел опубликовал программную статью под заголовком «Когнитивные аспекты предрассудков». В ней он утверждает, что формирование стереотипов и предрассудков нельзя адекватно понять, если не учитывать их когнитивные аспекты. Он на несколько лет опередил социально-когнитивное движение в социальной психологии и был одним из первых, кто утверждал, что стереотипы являются результатом процесса социальной категоризации. Тэджфел продемонстрировал, что социальная категоризация оказывает большое влияние на то, как человек воспринимает и оценивает других людей, и это стало фундаментальным принципом социально-когнитивного подхода (Ashmore & Del Bosca, 1981; Hamilton & Sherman, 1994). Это привело также и к значительному изменению взглядов на стереотипизацию. Если дело обстоит так, что стереотипы порождаются внутренними ограничениями наших когнитивных систем (как утверждал Тэджфел), то трактовка стереотипов как внешних признаков моральной ограниченности индивида не является вполне правильной. Скорее, как утверждал Тэджфел, стереотипизация является следствием весьма адаптивного, эффективного процесса категоризации (Rothbart & Lewis, 1994).

Категоризация

То, что возможности мозга по обработке информации ограничены, не было новостью для психологов. Действительно, пятнадцатью годами раньше Миллер (Miller, 1956) продемонстрировал это в своей знаменитой статье об ограниченном объеме кратковременной памяти. Новизна состояла в установлении связи между категоризацией и стереотипами и в понимании категоризации как неизбежного аспекта человеческого познания. В любую секунду к нам поступают сотни и даже тысячи различных стимулов, исходящих из нашего непосредственного окружения. Если бы нам приходилось постоянно думать о каждом из этих стимулов (или даже небольшой части их), чтобы понять их природу и функции, мы бы никогда не были в состоянии что-либо делать! Мы знакомимся с различными стимулами и группируем их на основе общих черт, атрибутов или функций. Этот процесс категоризации с течением времени отработывается настолько, что становится автоматическим и освобождает наше сознание для того, чтобы заниматься новыми объектами внешней среды или решать новые задачи (Fiske & Neuberg, 1990). Таким образом, категоризация помогает нам упорядочивать стимулы, исходящие от нашего социального окружения.

Многие исследователи согласны с тем, что основной способ, каким мы осуществляем категоризацию других людей, заключается в том, что мы определяем, похожи они на нас или не похожи (Jones, 1982; Tajfel, 1962). То есть мы разделяем людей на группы «Мы» и «Они» (Perdue, Dovidio, Gurtman, & Tyler, 1990). Хотя мы можем проводить категоризацию на основании практически любой воспринимаемой черты, чаще всего мы используем самые быстрые и самые простые способы: по расовой принадлежности, полу и возрасту. Это - так называемые базовые или примитивные категории (Brewer, 1988; Fiske & Neuberg, 1990), поскольку люди используют их, по-видимому, автоматически, без какого-либо сознательного усилия или намерения (Smith, 1990).

Следует отметить, что имеется важное различие между категоризацией физических объектов и категоризацией людей. Применительно к физическим объектам, таким, например, как карандаш, обычно существует лишь один способ категоризации (например, карандаш - это то, чем можно писать). Однако существует много способов категоризации человека (например, на основании расы, пола, профессии, цвета волос, стиля одежды, вероисповедания и т. д.), а какие именно мы используем в каждом конкретном случае — зависит от социального контекста, нашей мотивации и интересов (Kunda & Sinclair, 1990; Spears, Oakes, Glemers, & Haslam, 1997). Боденхаузен и Макрей (Bodenhausen & Macrae, 1998) предполагают, что когда мы имеем дело с множественными способами категоризации других людей, мы обычно концентрируемся на первичной категоризации и игнорируем информацию, которая побуждала бы нас думать о других категориях для данного индивида. Имеющиеся у нас стереотипы в отношении другого человека и эффекты предубежденности, вызванные этой первичной категоризацией, нередко определяются случайными факторами. Так, Макрей, Боденхаузен и Милн (Macrae, Bodenhausen & Milne, 1995) поставили эксперимент, в котором изучали, на основании каких параметров люди будут категоризировать китайскую женщину, показанную в небольшом видеоролике. Участники, которые видели женщину в контексте, акцентирующем ее национальную принадлежность (она ела палочками), воспринимали слова, связанные со стереотипом человека китайской национальности, быстрее, чем слова, связанные со стереотипом ее пола. Другие участники, которым показали ролик, где эта женщина делала макияж, быстрее распознавали слова, связанные с гендерным стереотипом, чем слова, связанные со стереотипом национальности.

В другом исследовании было показано, что то, как мы категоризируем другого человека (то есть на чем мы основываемся - на его социальной роли, поле, профессии, расе) определяется соответствием между этими категориями и знанием, актуализированным (наиболее доступным) в данный момент в нашей памяти. Таким образом, если в нашем сознании актуализированы такие характеристики, как образованный,

логически мыслящий, склонный к соперничеству, нашим впечатлением об объекте восприятия скорее будет управлять категория юрист, нежели его расовые, гендерные или еще какие-либо другие признаки (Stapel & Koopen, 1998). Помимо этого важным фактором, определяющим, как субъект восприятия будет расценивать конкретного человека, являются отношения между ними в социальном контексте.

Как отмечали Спирс и его коллеги (Spears et al., 1997), включенность субъекта восприятия в социальный контекст обесценивает представление о том, что у него существует некая фиксированная точка отсчета для восприятия других людей. Другими словами, было бы неправильно говорить, что субъект восприятия не влияет, но лишь подвергается влиянию воспринимаемого лица и только этим одним лицом и определяется то, каким образом мы его категоризируем. Это - важный вопрос, и мы вернемся к нему чуть позже, при обсуждении «мотивированного тактика».

Категоризация людей способствует развитию стереотипов. Если я категоризирую группу людей на основе какой-либо общей характеристики (например, они все женщины), то я автоматически заключаю (или предполагаю), что они обладают также рядом других общих для данной категории черт. Это кажется вполне разумным предположением, поскольку объекты, включенные в каждую отдельную категорию, часто обладают не одной, а несколькими общими характеристиками (например, столы, собаки, люди, офицеры полиции и т. д. имеют ряд черт, общих для всех членов соответствующей категории). Однако проблема возникает, когда подобные заключения делаются на ошибочных основаниях или вообще при отсутствии таковых. Предположим, я полагаю, что, зная так много о своей жене, я знаю, что представляет собой большинство женщин. Я знаю, каковы их интересы, способности, склонности, эмоции, особенности личности и социальные навыки. Откуда мне это известно? Я знаю все это, потому что я знаю очень хорошо одного из представителей этой категории (мою жену). Таким образом, я строю следующий силлогизм: я знаю, что представляет собой моя жена. Моя жена - женщина. Я знаю, каковы все женщины. Я делаю вывод о характеристиках всей группы, основываясь на информации об одном, конкретном члене группы. Будет ли такой вывод точным? Разумеется, нет. Будет ли он эффективным? Вы говорите: «Да». Но постойте. Разумно ли жертвовать точностью ради эффективности? Не лучше ли постараться быть точным при оценке других людей? Этот вопрос более детально обсуждается в следующем разделе.

Когнитивный скупец

По мере того как на протяжении 1970-х годов развивались исследования влияния когнитивной системы на социальную перцепцию, получа-

емые данные вновь и вновь свидетельствовали: люди в своем восприятии социального мира значительно чаще предпочитают эффективность в ущерб точности своих суждений. Это представление о воспринимающем субъекте часто обозначалось как модель «когнитивного скупца» (Taylor, 1981). Сторонники этого подхода полагают, что люди больше озабочены тем, чтобы находить более быстрые и более эффективные способы анализа окружающего мира (Fiylor & Taylor, 1991). Менее быстрые, зато более точные когнитивные процессы ценятся меньше. Главной целью, по-видимому, является максимально быстрое формирование суждений или оценок. Это объясняется несколькими причинами. Во-первых, если мы способны быстро сформулировать впечатление о другом человеке, то устраняется тревога, связанная с тем, что мы не знаем, как себя вести, или что можно от него ожидать. Во-вторых, неточные оценки других людей имеют немного, а часто и вообще не имеют каких-либо негативных последствий. Например, идя по улице, вы обычно автоматически категоризируете практически каждого, кто попадает в поле вашего зрения. Эти многочисленные категоризации не оказывают заметного влияния на других людей, поскольку вы не взаимодействуете с ними и в дальнейшем можете никогда не встретиться с большинством из них. Таким образом, когда мы думаем, что много знаем о категоризируемых субъектах и о том, что можно от них ожидать, преимущества этого состояния значительно перевешивают отдаленную возможность того, что негативная категоризация может привести к негативным последствиям (например, к конфронтации с индивидом, которого мы оценили неадекватно). Однако, как будет показано дальше, мышление, основывающееся на стереотипах, действительно может оказывать большое влияние на наши установки и поведение в межгрупповых ситуациях.

Модель когнитивного скупца в социальной перцепции чрезмерно акцентирует роль когнитивных процессов и не включает другие факторы, такие, например, как аффект или мотивация. Это связано с проблемой, которую многие критики усматривают в социально-когнитивном направлении в социальной психологии. Они находят, что в разработанных теориях почти полностью доминирует когнитивный аспект и слишком мало выражен социальный (Spears et al., 1997). «Я», аффекты, мотивация и другие факторы отходили на задний план, в пользу объяснений, направленных на то, чтобы понять, как работает когнитивная система и каковы ее границы. Однако эта критика является не совсем справедливой на уровне социального познания, поскольку предполагает, что исследователи, пытаясь понять, как мы категоризируем и стереотипизируем других людей, не рассматривали целостную систему (ее социальный и когнитивный аспекты вместе). Но такова природа научного познания (Kuhn, 1970). Чтобы понять влияние того или иного фактора на систему, ученые должны сначала понять природу самого этого фактора, абст-

рагируясь от влияния других факторов. После того как эта задача решена, вводятся другие факторы в различных комбинациях и в разных ситуациях, с тем чтобы определить, как этот фактор взаимодействует с другими элементами окружающей среды. Именно так и обстояло дело с когнитивной революцией в социальной психологии. Когда исследователи начали понимать границы и степень когнитивных влияний в социальной категоризации, научный маятник качнулся в обратную сторону, чтобы снова высветить роль аффектов и мотивации в категоризации.

Мотивационный тактик

Трактовка социальной перцепции предполагает когнитивную составляющую, но также привлекает мотивационные и аффективные факторы для объяснения того, как межгрупповые социальные взаимодействия и социальная категоризация влияют на установки, аффекты и поведение субъекта восприятия (Fiske & Taylor, 1991; Pendry & Macrae, 1994). Согласно этому подходу, воспринимающий субъект является интегральной частью социального контекста, причем его мотивация варьируется в зависимости от динамической природы контекста. Мотивация может обуславливать тенденциозность восприятия субъектом других людей, в зависимости от того, что лучше всего соответствует его актуальным потребностям, ценностям и целям в данный момент. Этот взгляд отражает богатство исследований аффективных и мотивационных состояний, которые были проведены в период доминирования социально-когнитивного подхода в социальной психологии в общем и в изучении межгрупповых отношений, в частности. После того как параметры и границы когнитивных факторов в социальной перцепции были установлены, исследователи снова сфокусировались на мотивации (например, Adorno et al., 1950; Festinger, 1957) и аффективном аспекте (например, Dollard et al., 1939).

С точки зрения когнитивно-мотивационного подхода, категоризация отвечает потребности рассматривать «свою» группу позитивно сравнительно с «чужой» группой (более детально этот вопрос обсуждается в главе 4) (Duckitt, 1992). Таким образом, воспринимая другого человека, субъект иногда может стремиться к максимальной точности восприятия, а иногда предпочитает эвристический подход, обеспечивающий быстроту восприятия (и оценки) или повышение самооценки (Fiske & Taylor, 1991; Showers & Cantor, 1985; Tajfel & Turner, 1979).

С течением времени исследователи проявляли все больший и больший интерес к роли мотивации (например, Kruglanski, 1996) и аффектов (Mackie & Hamilton, 1993) в межгрупповом восприятии. В настоящее время можно видеть полное согласие относительно того, что мотивация играет важную роль в социальном познании и в восприятии «чужой» группы особенно (Geen, 1995; Gollwitzer & Moskowitz, 1996). В своем обзор-

ре литературы по мотивации и стереотипам Кунда и Синклер (Kunda & Sinclair, 1999) пришли к выводу, что люди более склонны использовать стереотипы в тех случаях, когда они подкрепляют их желательное представление о воспринимаемых людях. Таким образом, мотивация в данном исследовании определяется как побуждение к совершению (или избеганию) определенных действий, направленных на достижение тех или иных целей. Интересно отметить, что эти авторы показали также, что люди могут быть мотивированы подавлять активизацию стереотипов, если думают, что те будут препятствовать в достижении их личных целей или в социальных взаимодействиях. Действительно, существует много свидетельств, подтверждающих, что при достаточной мотивации люди могут подавлять свои стереотипы (Bodenhausen & Macrae, 1998). В главе 2 подавление стереотипов обсуждается более детально.

Почему акцентируются межгрупповые отношения между черными и белыми

Большинство исследований, экспериментов и теорий, обсуждаемых в данной книге, посвящено изучению специфических стереотипов и предрассудков, существующих между двумя конкретными группами - черными и белыми. Кто-нибудь из читателей может удивиться, почему, и даже подумать, что это объясняется тенденциозным подходом к исследованию предрассудков и стереотипов. Однако могу вас заверить, что акцент, о котором идет речь, не есть проявление тенденциозности, и что в действительности существует несколько причин, по которым я и другие исследователи концентрируются на теориях и результатах исследований, объектом которых были данные межгрупповые отношения.

Во-первых, в подавляющем большинстве эмпирических и теоретических исследований изучались предрассудки, существующие между черными и белыми (Dovidio et al., 1996; Jones, 1997). Таким образом, в распоряжении исследователя имеется большой объем научной информации, дающей более полное представление о различных факторах, обуславливающих формирование и сохранение предрассудков и стереотипов. Во-вторых, многие согласятся с Джонсом (Jones, 1997) по поводу того, что отношения между черными и белыми характеризуются более интенсивными, более выраженными психологическими и эмоциональными реакциями сравнительно с отношениями между другими группами. Как результат, расовые установки оказываются более сильными, менее изменчивыми и более распространенными (Dovidio et al., 1996). Наконец, политическая, социальная и культурная история США такова, что отношения между черными и белыми американцами играли большую роль в особенностях войн (например, Гражданской войны), законода-

тельства и социальной политики. Понимание того, на что и каким образом отношения между этими группами влияли и продолжают влиять, имеет важное для США значение (Dovidio et al., 1996).

Необходимо отметить, что фокусирование исследователей предрассудков на отношениях между черными и белыми не означает, что результаты этих исследований можно обобщить применительно к любым типам групп (расовым, возрастным, религиозным и т. д.). На самом деле, наше исследование направлено на установление того, что есть общего и каковы различия в формировании и сохранении предрассудков и стереотипов между разными группами. Одна из целей данной книги состоит в том, чтобы, основываясь на широкой базе данных, полученных в исследованиях отношений между черными и белыми, попытаться определить, в какой степени основные когнитивные, аффективные и поведенческие факторы, обуславливающие формирование предрассудков между этими двумя группами, участвуют в формировании представлений о других стереотипизируемых группах. Действуя подобным образом, мы можем прийти к лучшему пониманию того, как возникают предрассудки и стереотипы, как они сохраняются, и, будем надеяться, как мы можем редуцировать или устранять предрассудки и стереотипы.

Резюме

В исследовании стереотипов и предрассудков был пройден долгий путь — от ранних работ 1930-х годов до очень сложных теоретических моделей современных исследователей. Со времени «когнитивной революции» в социальной психологии число опубликованных в журналах теоретических и эмпирических работ выросло неимоверно. Только с 1977 по 1999 год было опубликовано около 2990 статей по стереотипам. Этот растущий интерес к стереотипам объясняется причинами как теоретического, так и прикладного плана. Поскольку в силу особенностей человеческой природы каждый из нас принадлежит к различным группам, то, как мы думаем и как себя ведем по отношению к членам собственной группы и членам других групп, имеет важные последствия для нашей жизни и жизни других людей нашего сообщества (и, говоря шире, всего мира). Курт Левин, которого многие считают «отцом» современной социальной психологии, был убежден в том, что хорошая наука и хорошая теория должны иметь четкое практическое применение к социальным проблемам (Levin, 1948). Поскольку стереотипы и предрассудки часто оказывают сильное негативное влияние на социальную жизнь, исследователи постоянно стремятся к поиску способов разрешения этих проблем.

Проведенные за последние 60 лет исследования выявили содержание стереотипов, позволили усовершенствовать методы измерения стереоти-

пов и предрассудков и определить как индивидуальные, так и действующие на групповом уровне факторы, обуславливающие формирование и сохранение предрассудков. Мы также многое узнали о том, как концептуализировать роль личности, эмоций, когнитивных процессов и мотивации в понимании стереотипов и предрассудков.

В следующих главах книги вы прочитаете о тех вопросах, задачах и проблемах, с которыми сталкиваются современные исследователи. В этой книге представлены основные (и некоторые менее значительные) теории, предложенные за несколько десятилетий, причем автор делает попытку включить их в исторический и эмпирический контекст, с тем чтобы определить значение этих теорий для современных исследований и разрешения проблем, возникающих в «реальном мире». Целью этой книги является обстоятельное описание области исследования стереотипов и предрассудков, анализ классических теорий и исследований наряду с наиболее современными. Другая цель этой книги состояла в том, чтобы вызвать у читателя состояние захватывающего эмоционального интереса, которое может возникать из понимания предрассудков, и показать, как это понимание можно применять к разрешению существующих социальных проблем, связанных с предрассудками. Еще одной целью этой книги является стремление показать студентам, сколь захватывающе интересной является социальная психология. Когда в 1985 году я был первокурсником (увы, как давно это было!), я был настолько увлечен вводным курсом психологии, что это состояние, вероятно, трудно было бы описать. Я думал только о своих занятиях и просиживал многие часы, готовясь к каждому экзамену (и столь же усердно посещал и внимательно слушал лекции), потому что был заинтригован и заинтересован методами, которыми исследователи изучали сложные проблемы социальной жизни. Так и в настоящее время я испытываю состояние волнующего интереса, вызываемого исследованиями в различных областях психологии, и я надеюсь, что и читатель будет испытывать подобное состояние при чтении этой книги.

Глоссарий

Базовая категория. Категории, в которые воспринимаемые лица обычно включаются автоматически в процессе восприятия. Примеры таких категорий: раса, пол, возраст.

Дискриминация. Негативное поведение по отношению к определенным лицам на основании их принадлежности к той или иной группе.

Индивидуальный стереотип. Убеждение конкретного индивида относительно определенных характеристик какой-либо группы.

Культурный стереотип. Общепринятые или разделяемые многими убеждения относительно определенной группы.

Минимальная группа. Группы, сформированные на основе произвольных или случайных критериев (например, случайное распределение).

Мотивация. Побуждение к выполнению определенных действий (или избеганию некоторых действий) и продолжению выполнения действий, направленных на достижение какой-то цели.

Предрассудок. Тенденциозная оценка какой-либо группы, основанная на реальных или воображаемых характеристиках ее членов.

«Своя» группа. Любая группа, с которой индивид чувствует себя тесно связанным. Любая группа, к которой индивид принадлежит.

Стереотип. Комплекс убеждений о личностных атрибутах определенной группы людей.

Субтипизация. Процесс создания новой категории, куда объединяются не соответствующие стереотипу члены группы, по отношению к которой сохраняются негативные убеждения.

Схема. Иерархически организованная когнитивная структура, которая репрезентирует знания о некотором концепте или типе стимулов, его атрибутах и отношениях между этими атрибутами.

Теория реалистичного конфликта. Утверждает, что предрассудки и стереотипы возникают в результате конкуренции из-за ограниченных ресурсов.

Установка. Общая оценка какого-либо объекта. Эта оценка обычно бывает расположена на континууме «хороший-плохой» или «благоприятный-неблагоприятный».

«Чужая»- (внешняя) группа. Любая группа, с которой индивид не чувствует себя связанным. Любая группа, к которой индивид не принадлежит.

Вопросы для обсуждения

1. Почему люди формируют группы?
2. Возможно ли для людей формировать группы, не категоризуя другие группы людей? Если так, то каким образом человеческие сообщества могли бы избавиться от тенденции категоризировать и обобщать другие группы?
3. Каким образом культурные стереотипы сохраняются и передаются другим представителям той или иной культуры?
4. Как по-вашему, на чем в первую очередь основан предрассудок: на аффектах или когнициях (или то и другое)?
5. Как связаны стереотипы и предрассудки? Возможно ли иметь предрассудки в отношении другой группы и не иметь относительно нее стереотипов?
6. Какие особенности социального окружения в раннем детстве способствуют развитию «авторитарной личности» как фактора, влияющего на формирование предрассудков?
7. Как вы думаете, почему сильные мотивирующие побуждения, такие как мотивация к consistency (являющаяся, например, основой теории когнитивного диссонанса), обычно нарушаются людьми, для которых характерны предрассудки в отношении других групп? Такие люди отличаются непоследовательностью в своем поведении? Если нет, то каким образом они избегают диссонанса?

Интернет-ресурсы

www.apa.org/pubinfo/hate — отчеты Американской психологической ассоциации по преступлениям, совершенным на почве нетерпимости.
www.igc.org/igc/gateway/arnindex.html — антирасистская сеть.
www.naacp.org — национальная ассоциация поддержки цветных.
www.adl.org — антидиффамационная лига.

ПРОИСХОЖДЕНИЕ И СОХРАНЕНИЕ СТЕРЕОТИПОВ И ПРЕДУБЕЖДЕНИЙ

В предисловии мы обсудили определения понятий «стереотип» и «предубеждение», сформулированные разными учеными. При этом мы не могли не поговорить о природе формирования стереотипов и предубеждений, потому что, прежде чем давать чему-либо определение, надо разобраться в том, что это такое. В этой главе мы детально изучим природу указанных явлений и сосредоточим внимание на том, с чего они начинаются и какие факторы способствуют их сохранению в нашей культуре, памяти и социальных взаимодействиях. Возникающие в этой связи вопросы индуцируют, пожалуй, основной объем эмпирических и теоретических исследований. Непропорционально большое внимание, которое ученые уделяют проблеме происхождения стереотипов и предрассудков, обусловлено очевидной причиной: если мы сумеем понять, как появляются (и сохраняются) стереотипы и предубеждения, нам будет гораздо легче найти эффективные методы, чтобы уменьшить или даже попытаться ликвидировать их часто пагубные воздействия. Это самый применяемый подход в традиции многих лучших исследований в области социальной психологии. Так человек, которого многие считают отцом современной социальной психологии, Курт Левин, говорил, что социальные науки и, в частности, психология должны направлять силы на решение социальных проблем, информировать органы, занимающиеся социальной политикой и законодательством, и тем самым улучшить благосостояние человечества (Lewin, 1951). А теперь давайте приступим к тща-

тельному анализу результатов исследований, проведенных за последние 70 лет, чтобы прийти к пониманию происхождения стереотипов и предубеждений.

Формирование стереотипов

Категоризация

Как уже обсуждалось в главе 1, на протяжении десятилетий взгляды ученых и самого общества на стереотипы резко менялись. А именно: когда-то стереотипизация считалась признаком нравственной неполноценности человека или даже показателем его вытесненной подсознательной враждебности. Однако развитие когнитивной психологии в 1960-х годах внесло некоторые изменения в наше понимание того, как мозг воспринимает и обрабатывает информацию. С появлением компьютера, который представляет собой практический аналог обработки данных (ввод, операции и вывод) человеческим мозгом, ученые начали осознавать удивительную особенность восприятия, познания и запоминания, и это имело революционное значение для изучения стереотипов и предубеждений. Одним словом, когнитивные психологи обнаружили, что, по-видимому, человеческий мозг почти автоматически классифицирует или категоризирует подобные объекты своего окружения (Gardner, 1985). Так как эта тенденция была крайне распространенной и проявлялась при отсутствии научения, то есть у детей самого раннего возраста, исследователи предубеждений были вынуждены изменить свои представления о природе стереотипизации. Теперь стереотипы больше не считают результатом «ленивого» мышления у необразованных или «нравственно неполноценных» людей. Вместо этого большинство исследователей приняло точку зрения Оллпорта (Allport, 1954) и стали рассматривать стереотипы как естественное следствие процесса познания (Fiske, 1998). А сейчас давайте перейдем к более детальному обсуждению причин, которые заставляют нас классифицировать людей, и влияния категоризации на личностное восприятие.

Почему мы классифицируем

Когда мы встречаемся с неким человеком, мы стремимся автоматически найти к нему подход, основываясь на нашем восприятии его особенностей. Здесь у вас может возникнуть вопрос: «А почему мы вообще классифицируем?» Причина в том, что возможности когнитивной системы человека ограничены, она не может одновременно обрабатывать всю информацию, доступную в нашей социальной среде. Так как нам необходимо понять и даже предвидеть поведение других людей, у нас выра-

ботались способы оперирования этой ограниченной когнитивной системой. Одним из самых лучших способов является категоризация. Мы относим людей (так же как предметы, идеи и т. д.) к различным категориям на основе общих признаков или даже времени и места. Согласно аристотелевскому принципу ассоциаций, мы полагаем, что предметы, подобные по одному признаку (или встречающиеся вместе), скорее всего будут обладать заметным сходством и по ряду других показателей (Lendin, 1979). Например, рассмотрим категорию «светловолосых людей». В США существует некоторое количество допущений, которые предполагают, что светлый цвет волос приводит к некому сходству в поведении, личных качествах и установках у представителей данной категории. Вы, наверное, слышали фразу: «Блондин(к)ам веселее». Это предполагает, что люди с этим признаком сходства: 1) либо веселые по характеру; 2) либо стремятся привлечь к себе веселых людей; 3) либо активнее принимают участие в разного рода веселье, либо все три пункта вместе взятые. Но почему же мы выделили их в категорию на основе цвета волос? Это не кажется подходящим способом категоризации людей. Тогда мы с тем же успехом могли бы классифицировать их по длине ногтя на большом пальце правой руки. Основа категоризации людей может быть или очень логичной, например, по приверженности тому или иному политическому кандидату мы можем предположить, что представители этой категории разделяют многие взгляды по ряду социальных и политических вопросов, или же совсем нелогичной, как в случае классификации людей по цвету волос (или кожи!). Читая эту главу, вы убедитесь, что часто человеческое познание является далеко не рациональным и не логичным (Kahneman, Slovic, & Tversky, 1982). В процессе социальной перцепции на наше восприятие и оценку других людей влияют многие факторы. А сейчас мы поговорим о том, как категоризация влияет на наше восприятие социальной информации.

Виды категоризации

Когда мы воспринимаем человека, мы склонны классифицировать его по нескольким широким категориям: раса, пол и возраст (Brewer, 1988; Fiske & Neuberg, 1990). Это основные способы первичной категоризации людей, так как, во-первых, они являются самыми непосредственными и очевидными признаками человека и, во-вторых, потому что эти категории предоставляют много сведений о практических отличиях социального поведения одной группы от другой. Этим категориям, которые часто называют «основными категориями» или «первичными категориями», приписывается особый статус, поскольку эти категоризации оказывают сильное влияние на то, как воспринимающий субъект интерпретирует большую часть остальной информации (если не всю) о воспри-

нимаемом объекте (Fiske, Lin, & Neuberg, 1999; Hamilton & Sherman, 1994). Этот процесс происходит так быстро, что при повторном применении категоризация может стать практически автоматической и неосознаваемой (Fiske & Neuberg, 1990, Gilbert, 1989). Основные категории так часто используются при оценке людей, что выступают опорными точками для создания стереотипов. Результаты некоторых исследований указывают на то, что один лишь вид черного или белого человека (Banaji & Greenwald, 1994; Fazio, Jackson, Dunton, & Williams, 1995), или слова, связанные с родовой группой (например, «медсестра», «механик», «черный», «белый») (Banaji & Hardin, 1996; Dovidio, Evans, & Tyler, 1986), могут мгновенно (то есть в пределах миллисекунд) вызвать знания, убеждения и ощущения, которые имеются у человека по отношению к представителям данной группы.

Однако другие исследования показали, что не все стимулы активизируют стереотипы одинаково (Bargh, 1989). А именно: некоторые исследования обнаружили, что, услышав категориальные слова (например, «испанец», «женщина», «бухгалтер»), мы автоматически вызываем в памяти стереотипы, связанные с этой категорией. А вот увидев представителя одной из указанных групп, мы не вспоминаем автоматически все стереотипы относительно групп (расовой, гендерной, возрастной и т. д.), к которым он принадлежит (Macrae, Bodenhausen, Thorn, & Castelli, 1997). Это имеет смысл, если мы примем во внимание, что категориальные ярлыки не требуют от воспринимающего субъекта классифицировать объект, так как они уже подразумевают определенные категории. Следовательно, название категории (например, «женщина») автоматически вызывает ассоциированные с ним стереотипы. Однако восприятие лица требует, чтобы человек произвел категоризацию, которая, в свою очередь, может опираться на любую из различных выраженных показателей (вид деятельности, пол, возраст, раса и т. д.). Макрей и его коллеги предполагают, что способ, который субъект восприятия выбирает для классификации изображения человека, зависит от его мотивов, познания и эмоционального состояния. Только когда человек хочет быстро оценить объект, изображенный на рисунке, активизируются стереотипы как способ занять определенную позицию по отношению к нему.

Собственные группы и чужие группы

Как мы уже узнали, люди склонны образовывать группы по разнообразным причинам и мотивам, чтобы реализовывать разнообразные замыслы, и эти группы формируются на основе практически безграничного множества критериев членства. Иногда мы собираемся по какому-то случаю: или чтобы выполнить совместное задание, или потому, что у нас есть общие интересы. Десятилетиями ученые стараются прийти к пони-

манию групповой динамики и того, каким образом установки, мотивации и когниции людей изменяются как функция членства в группе. Одним из самых основных способов разделения людей в нашей социальной среде является деление на собственные группы (те, к которым принадлежим мы сами) и на чужие группы (те, к которым мы не принадлежим) (Allport, 1954). Человек может принадлежать к многочисленным собственным группам. Например, для меня собственными группами будут группы мужчин, мужчин города Модесто, мужчин Калифорнии, профессоров, профессоров психологии, профессоров-мужчин, людей в возрасте 34 лет, людей норвежского происхождения, людей, выросших в Миннеаполисе, в Миннесоте и т. д. То, как вы разделите людей на эти группы, зависит от ваших текущих выраженных мотивов, страхов, целей и ожиданий (Allport, 1954). Если я на работе, моей самой выраженной собственной группой могут быть мои коллеги - другие профессора. Когда я на концерте группы Third Eye Blind («Слепой третий глаз»), моей самой выраженной собственной группой могут быть другие поклонники ЗЕВ. Это проявится в том, каким образом я буду когнитивно обрабатывать информацию о данном человеке в конкретной ситуации. На концерте я прежде всего сознаю, что принадлежу к группе поклонников ЗЕВ, а окружающая обстановка вызывает у меня определенные ожидания, когда я воспринимаю поведение других поклонников в собственной группе. Например, прыгать вверх-вниз на концерте считается нормативным поведением. Прыгающий человек, как таковой, не привлечет мое внимание, и, следовательно, я бы не запомнил, что он вел себя подобным образом. Однако на рабочем месте моей выраженной собственной группой являются другие профессора, и мои ожидания относительно их нормативного поведения другие. Коллега, прыгающий (как на концерте) на рабочем месте, — зрелище весьма необычное, оно привлекло бы мое внимание, и я бы запомнил этот случай (и странного профессора!). В самом деле, исследование Тэйлор (Taylor, 1981) и ее коллег (Taylor, Fiske, Etcoff, & Ruderman, 1978) продемонстрировало воздействие выраженных групп человека на его восприятие и запоминание социальной информации. Эти ученые обнаружили, что когда испытуемых помещали в дискуссионную группу, состоящую из черных и белых, они точно называли расу человека, сказавшего определенную фразу, но не могли с той же точностью вспомнить, кто именно ее сказал. Таким образом, мы видим, что они были склонны воспринимать и запоминать информацию о расовой категории, а не о человеке, который высказывал свое мнение.

Деление людей на группы, к которым мы либо принадлежим, либо нет, имеет определенное значение для того, как формируется наше мнение о данном человеке. Мы воспринимаем представителей чужой группы как обладающих сходными чертами, мотивами и другими признака-

ми. Однако, когда дело доходит до собственных групп, нам нравится думать, что они состоят из единственных в своем роде личностей, у которых случайно оказались один или два общих признака (например, профессия). Таким образом, мы думаем, что представители чужих групп «все одинаковы», тогда как члены нашей группы неповторимы и уникальны, как снежинки. Склонность думать в таком ключе назвали «однородностью внешней группы» и «внутригрупповым пристрастием, или фаворитизмом» соответственно (Hamilton, 1976; Ostrom & Sedikides, 1992). То, что мы воспринимаем людей из чужих групп как одинаковых, а наших согруппников как разных, помогает нам достичь две основные цели: во-первых, мы значительно упрощаем свою социальную среду, классифицируя других таким образом, и, во-вторых, повышаем самооценку, думая, что мы не принадлежим к однородным, «штампованным» группам, все члены которых похожи по многим показателям. Скорее, мы приписываем членам своей группы ярко выраженную индивидуальность и множество других положительных качеств (Hamilton & Traylor, 1986).

Когда мы воспринимаем членов чужой группы как одинаковых, чем конкретно они одинаковы? Раньше ученые сходились на том, что пристрастное мнение о своей группе значило, отчасти, что у человека был мотив благоприятно оценивать свою группу относительно других, а это, в свою очередь, давало основание не только однородности внешней группы, но и принижению внешней группы (Devine, 1995). Другими словами, проявляя пристрастие к своим группам, мы также склонны принижать чужие группы или приписывать им негативные качества. Однако исследования показали, что предположение о заниженной оценке чужих групп не обязательно подтверждается на практике (Brewer, 1979, 1999; Perdue, Dovidio, Gurtman, & Tyler, 1990; Quattrone Jones, 1980). То есть, в противоположность допущению, распространенному в литературе по предубеждениям, исследования свидетельствуют о том, что само по себе наше благосклонное отношение к своим группам не означает, что при этом мы должны испытывать неприязнь к чужим. Так, в одном исследовании изучались способствующие/препятствующие аспекты при описании черт людей из собственных и чужих групп (Perdue et al, 1990, №3). Скорость реакций испытуемых на позитивные личностные описания была выше, когда им предшествовало подготовительное слово, обозначающее собственную группу испытуемого (например, «нам», «мы», «наш»). На негативные личностные описания с предшествующим индикатором собственной группы скорость реакции была ниже. То, что слово-индикатор своей группы побуждает человека признавать позитивную информацию о своей группе, но сдерживает или ослабляет признание негативной информации, служит явным показателем предрасполо-

женности в пользу собственных групп человека. Когда испытуемым предъявлялись подготовительные слова, указывающие на чужие группы (например, «они», «им»), скорость их реакций на негативные личностные описания не повышалась. Следовательно, мысль о чужих группах не обязательно заставляет человека с готовностью обрабатывать и принимать негативную информацию о них (Brewer, 1979). Заметим, однако, что, чем большая однородность приписывается чужой группе, тем выше вероятность, что воспринимающие субъекты станут обрабатывать информацию о ней (и ее членах) через призму групповых или стереотипных ярлыков. Часто такой ход мысли и в самом деле может вести к внегрупповому принижению и внегрупповой дискриминации (Miller & Brewer, 1986).

Соприкосновение с членами стереотипно воспринимаемой чужой группы может привести либо к более однородному (и более стереотипному), либо к более разностороннему (и более позитивному) взгляду на эту группу, в зависимости от контекста. А именно: когда представитель чужой группы совершает что-то плохое или обладает отрицательными качествами, стереотипы человека относительно этой группы подкрепляются, а взаимодействие снижает вероятность того, что субъект восприятия и дальше захочет общаться с группой, и его оценка становится более негативной (Rosenfield, Greenberg, Folger, & Borys, 1982). В ходе одного исследования Хендерсон-Кинг (Henderson-King, 1994) изучал, как белые мужчины станут реагировать на ссору или нейтральный разговор белой или черной пары. Он, в частности, хотел выяснить, как эта реакция повлияет на их дальнейшее взаимодействие с другим белым или черным участником эксперимента, который попросит подсказать дорогу. Результаты показали, что после увиденной ссоры черной пары испытуемые общались с черным человеком в течение более короткого отрезка времени (проявляя уклончивое поведение). По аналогии, Хендерсон-Кинг и Нисбетт (Henderson-King & Nisbett, 1996) обнаружили, что когда белые испытуемые видели, что черный грубо разговаривает с экспериментатором, у них с большей вероятностью вырабатывался стереотип черных, и в дальнейшем они избегали контактов с ними. Интересно, что даже известие о том, что черный совершил преступление, может привести к подкреплению стереотипов у белых, которые станут воспринимать черных как менее изменяемую группу, чем белых (Henderson-King, in press). Позитивные контакты со стереотипно воспринимаемой группой обычно приводят к тому, что воспринимающие субъекты проявляют к ней больше благожелательности (Bodenhausen, Schwarz, Bless, & Wanke, 1995) и остаются открытыми для последующего взаимодействия с чужой группой (Rosenfield et al., 1982).

Исследования выявили еще один, даже более существенный, элемент категоризации «собственные/чужие группы»: показатель, по которому люди причисляются к собственной или чужой группе, не обязательно должен быть значимым (например, расовый, политический), чтобы вызвать внутри- и внегрупповые предрассудки (Tajfel, Flament, Billig, & Bundy, 1971). В ходе классической серии экспериментов Тайфел и его коллеги просили людей подсчитать приблизительное количество точек на странице. Затем он разбивал испытуемых на группы якобы в зависимости от их способности правильно оценить количество точек (или насколько можно приблизиться к точному значению). Испытуемые не знали, что их баллы за выполненные задания не фиксировались и что их разбили на группы в произвольном порядке. Затем их просили выделить предоставленные им ресурсы либо своему согруппнику, либо представителю другой группы. Результаты показали, что испытуемые предпочитали выделять больше ресурсов своим согруппникам. Эти данные наводят на мысль, что группы, которые не имеют значимого основания для членства и называются «минимальными группами», обнаруживают ту же степень внутригруппового фаворитизма, что и более значимые группы (например, созданные на расовой или гендерной основе) (Brewer, 1979). Минимальные группы называются так, потому что они не обладают ни одним из обычных признаков групповой структуры: групповая сплоченность, личное взаимодействие, комплекс норм поведения в группе, взаимодействие с другими группами и т. д. (Brown, 1995). Исследователи установили, что даже когда люди назначаются в группу произвольно, но без их ведома (например, когда экспериментатор подкидывает монету, чтобы орел или решка определили принадлежность к группе), они проявляют внутригрупповой фаворитизм или внегрупповую стереотипизацию (Billig & Tajfel, 1973; Rabbie & Horwitz, 1969). Эти любопытные данные наводят на мысль, что основанием для внутригруппового фаворитизма может быть невоспринимаемое сходство положения, не просто произвольная категоризация, а общий со своими согруппниками жребий, который, по-видимому, является катализатором для внутригруппового фаворитизма и однородности внешней группы (Rothbart & Lewis, 1994). А именно: пребывание в одной группе часто выводит на первый план у ее членов общую норму предпочтения своих согруппников остальным, и это представляется вероятным, хоть и неполным объяснением распространенности внутригруппового фаворитизма, наблюдаемого практически в любой группе (Horwitz & Rabbie, 1989). Внутригрупповой фаворитизм и низкая внегрупповая оценка вызываются и закрепляются нашей мотивацией представлять собственные группы особенными, лучшими, чем другие. По результатам двух экспериментов Шерман, Кляйн, Лэски и Уйэр (Sherman, Klein, Lasky, & Wyer, 1998)

предположили, что мы имплицитно, то есть неосознанно, запоминаем позитивную информацию о наших согруппниках и негативную информацию о представителях других групп. Мы склонны оправдывать или попросту забывать негативную информацию о собственных группах и позитивную информацию о чужих. Опять же, эта тенденция так распространена и хорошо усвоена, что становится автоматической еще в раннем возрасте и постоянно оказывает влияние на то, как мы запоминаем релевантную информацию о собственных и чужих группах.

Недавнее исследование, проведенное Болдри и Кеши (Boldry & Kashy, 1999), указывает на то, что однородность внешней группы обычно проявляется достаточно сильно, а вот внутригрупповой фаворитизм не так универсален, как мы думали. Полученные результаты говорят о том, что статус группы сдерживает тенденцию проявления внутригруппового фаворитизма, так что группы с низким статусом склонны проявлять внегрупповой фаворитизм, а группы с высоким статусом проявляют внутригрупповой фаворитизм только по одному (из нескольких) показателей. Эти данные особенно интересны тем, что они получены не от искусственно созданных групп в лабораторных условиях, то есть минимальных групп, а от естественно существующих групп (первокурсники и студенты предпоследнего курса). Эти результаты также указывают на то, что необходимо проводить дальнейшие исследования, чтобы изучить влияние контекстуальных переменных (таких как статус группы) на восприятие собственных и чужих групп. В будущем было бы интересно изучить отношение между значимостью этого статуса и внутри- и внегрупповым восприятием человека. Например, можно ожидать, что вследствие высокой значимости и важности статуса группы для самооценки человека влияние этой группы на его восприятие собственных и чужих групп будет сильнее.

Социальное научение

Психологам уже давно известно, что дети усваивают многие ценности, установки и другую информацию о мире от своих родителей (Eagly & Chaiken, 1993). Путем прямого или наблюдательного научения поощрениям и нормам, которые предлагает окружение ребенка (и его родителей или других значимых лиц) за убеждения и поведение, соответствующие определенным установкам, дети начинают усваивать соответствующие убеждения и ценности. В поисках ключей к разгадке происхождения стереотипов и предубеждений многие исследователи сосредоточивали внимание на роли родителей (и других значимых лиц) в становлении стереотипов у их детей (Dark, 1963; Katz, 1983; Pettgrew, 1958; Rosenfield & Stephan, 1981). К пяти годам у детей наблюдается отчетливое признание определенных групп и предпочтение их другим (включая расовые и

тендерные предпочтения) (Goodman, 1952). Оллпорт (Allport, 1954) предположил, что существует определенная связь между предвзятыми установками родителей и развитием подобных установок у их детей. Он поддержал идею о том, что у детей строгих родителей (то есть тех, которые требуют от ребенка, чтобы тот слушался, со всем соглашался, сидел тихо и строго соблюдал дисциплину) скорей всего развиваются предвзятые установки. Оллпорт также утверждал, что важно проводить различие между обучением стереотипным установкам и предубеждениям и их развитием. Некоторые родители открыто и непосредственно учат детей своим установкам и ценностям, а именно: передают свои стереотипы и предубеждения ребенку. У других детей предубеждения развиваются в результате наблюдения стереотипных установок и поведения их родителей в нездоровой домашней атмосфере. В таких случаях, как говорит Оллпорт, «... ребенок не учится предубеждениям от родителей, а заражается ими, находясь в инфицированной атмосфере» (Allport, 1954, с. 300). Мы скоро вернемся к рассмотрению влияния строгих родителей и различиям между обучением и заражением.

Межгрупповой контакт в детстве. В интересном исследовании, проведенном Вудом и Сонляйтнером (Wood & Sonleitner, 1996), говорится о том, что межрасовый контакт в детстве хорошо предсказывает подтверждение внегрупповых стереотипов и предвзятых установок в зрелом возрасте. Авторы просили белых взрослых указать, жили ли они, когда были детьми, в одном районе с черными, ходили ли они в одни клубы или церкви с черными, учились ли они в одной школе с черными. По этим вопросам выводился индекс межрасового контакта в детстве. Респонденты также указывали, поддерживают ли они стереотипы и предубеждения против черных. Результаты выявили, что у белых, которые больше соприкасались с черными в детстве, было меньше стереотипов и значительно меньше предубеждений, чем у тех, кто в детстве были изолирован от черных.

Несмотря на то что эти результаты представляются интересными и обнадеживающими, следует отметить некоторые важные оговорки в связи с этим исследованием. Во-первых, отсутствуют данные о том, в каком возрасте произошел первый межрасовый контакт. Было бы интересно выяснить, является ли межрасовый контакт в раннем возрасте (например, до шести лет) самой эффективной прививкой против формирования предвзятых установок и стереотипных убеждений или межрасовый контакт в любом возрасте, вплоть до взрослости, будет достаточным, чтобы воспрепятствовать развитию предвзятых установок. Во-вторых, вопросы, с помощью которых определяли индекс контакта, не дают полной оценки характерной природы контакта между респондентом и черными. Будет ли достаточно случайного контакта (например, с продавцом

из магазина неподалеку), чтобы помочь белым детям сформировать позитивные межгрупповые установки относительно черных? Или для предупреждения развития негативных установок и предвзятых чувств к черным важно, чтобы у ребенка были черные друзья, учителя и т. д.? И последнее: вопросы, составившие индекс контакта, в полной мере оценивают лишь потенциальный контакт, а не обязательно контакт, как таковой. Человек мог ответить положительно на все три вопроса при том, что, будучи ребенком, ни разу в контакт с черными не входил (либо контакт был очень поверхностным). Таким образом, несмотря на то, что полученные данные представляют интерес, при их интерпретации нам следует быть осторожными и не забывать, что необходимо провести дальнейшие исследования по данному вопросу, прежде чем мы с уверенностью сможем сказать, как межрасовый контакт в детстве может влиять на расовые установки.

Передача ценностей в семье. Изучая происхождение стереотипов и предубеждений, первые исследователи в этой области изучали, влияют ли вырабатываемые нами предпочтения на то, как мы думаем о других людях, и если да, то насколько сильно, и в каком возрасте эти предпочтения проявляются. Другими словами, являются ли предубеждения некоторых людей относительно различных групп врожденными или усвоенными? Многочисленные факты указывают на то, что расовые установки врожденными не являются, но все же нельзя утверждать, что раса не влияет на восприятие мира ребенком до того, как он достигнет определенного возраста. Скорее, исследования говорят о том, что расовые установки развиваются постепенно в первые годы жизни (Dark, 1963). В действительности, повторные исследования обнаружили, что большинство детей в возрасте трех-четырёх лет проявляют осведомленность о расовых признаках и даже выражают предпочтение одной расе перед другими (Katz, 1983). По мере взросления их установки о расовых группах становятся более связными, сложными и глубокими. На самом деле, существует небольшое различие между расовыми установками шестиклассников и старшекласников (Clark, 1963). Дети четко усваивают предвзятые установки и стереотипы о других. Но где они им учатся?

Важно понимать, что родители и члены семьи оказывают огромное влияние на ребенка в отношении того, что он узнает о других группах и как он относится к ним. Родители — это первый и мощный источник информации о мире, который оказывает на детей сильное влияние. Вспомним, Оллпорт (Allport, 1954) высказал мысль, что дети вырабатывают стереотипы и предубеждения, либо напрямую усваивая их от родителей (или других членов семьи), либо «заражаясь» ими в семейном окружении, которое способствует таким негативным внегрупповым установкам. На практике, исследования подтверждают это предположение. Прямое

обучение предвзятым установкам, как в случае с очень предубежденными людьми (например, сторонники превосходства белой расы), конечно, оказывает сильное воздействие на межгрупповые установки очень маленького ребенка и ведет к тому, что он с тем же рвением и убежденностью поддерживает негативные взгляды и эмоции относительно чужих групп, что и его родители. Предубеждения могут усваиваться так же и косвенно. Шутки, явное и скрытое межгрупповое поведение и пренебрежительные ярлыки (или сленг) в отношении других групп, услышанные из уст родителей, могут сильно повлиять на установки, которые появятся у ребенка относительно этих групп (Katz, 1983; Rohan & Zanna, 1996). В ранние годы жизни ребенок еще не совсем понимает смысл и воздействие этих стереотипов и, следовательно, не может по-настоящему усвоить эти установки (Aboud, 1988). Таким образом, в этот период (то есть приблизительно до десяти лет) дети, в основном, перенимают внегрупповые настроения своих родителей, не осмысливая их (Rohan & Zanna, 1996).

Что же тогда нам известно о влиянии родителей на установки детей относительно других групп? В какой мере стереотипы и предубеждения родителей соответствуют стереотипам и предубеждениям их детей? Изучив литературу по теме и основываясь на своем собственном исследовании, Розн и Занна (Rohan & Zanna, 1996) обнаружили доказательства того, что родители и их взрослые дети имеют очень похожие межгрупповые установки. Самым основным фактором, от которого, по-видимому, зависела степень сходства межгрупповых установок родителей и ре-



Родители, наши первые учителя, представляют собой один из основных источников стереотипов и предубеждений. Дети узнают ценности и убеждения своих родителей и усваивают те же самые взгляды. Таким путем стереотипы и предубеждения в семье часто передаются от поколения к поколению.

бенка, оказалось, были ли родители сторонниками правого авторитаризма (ПА: см. глава 4; Альтемайер (Altemeyer, 1996)). Взрослые дети родителей с низким уровнем правого авторитаризма вырабатывали установки, очень похожие на родительские. А соотношение межгрупповых установок родителей с высоким уровнем правого авторитаризма и их детей было немного сложнее, в зависимости от того, воспринимал ли ребенок родителей как отзывчивых (поощряющих обсуждение проблем, объясняющих причины предъявляемых требований). Если родители были отзывчивыми, их дети походили на них гораздо больше с точки зрения установок, чем дети неотзывчивых родителей. Несмотря на то что необходимо проводить дальнейшие исследования, чтобы дополнить и уточнить эти данные, можно предположить, что дети усваивают установки и ценности, сходные с установками и ценностями своих родителей, за исключением случаев, когда их родители одновременно требовательные (а это основная черта людей с высоким уровнем ПА) и неотзывчивые. То есть, при недостатке внимания и участия со стороны неотзывчивого правого авторитариста ребенок проявляет меньше готовности усваивать подобные установки и ценности (возможно, потому, что у него нет для этого достаточного стимула).

Стереотипы и предубеждения в средствах массовой информации. С самого раннего возраста дети наблюдают стереотипы и предубеждения. Мы только что поговорили о том, какую роль играет первый основной фактор - родители - в развитии стереотипных убеждений и негативного отношения к чужим группам. По мере усвоения ценностей своих родителей дети также обращают внимание на явные и скрытые сообщения о межгрупповых отношениях, которые они получают из кинофильмов, телевидения, журналов, видеоигр и всех остальных средств массовой информации (СМИ). Преобладающей эвристикой и среди детей, и среди взрослых, по-видимому, является убеждение, что «если об этом говорят по радио и телевидению, это должно быть правдой» (Huff, 1954). Другими словами, мы используем СМИ как вспомогательное средство для определения распространенности и приемлемости наших убеждений и установок. Человек, который повседневно наблюдает стереотипы, представленные в СМИ, может поверить, что эти установки представляют собой «нормальный» или господствующий взгляд общества. Мы находим стереотипы во всех средствах массовой информации. Вот, например, попытайтесь припомнить, когда в последний раз вы видели рекламный ролик, в котором мужчина делал бы уборку, готовил, ухаживал за детьми. Для большинства из вас это будет достаточно трудно. И это всего лишь один пример того, как телевидение отображает (и, кажется, подтверждает) неравенство социальных ролей мужчин и женщин (более подробное обсуждение сексизма в СМИ вы найдете в главе 8).

Еще одним примером межгрупповых убеждений, которые могут сложиться у людей под влиянием СМИ, служит отображение преступности в США. А именно: среди американцев бытует мнение, что черные с большей вероятностью принимают участие в преступной деятельности, чем представители других расовых групп. Одной из причин существования этого убеждения является то, что в новостях черных непропорционально часто представляют как совершивших преступление, а белых скорее всего изображают как жертв их преступлений. Если СМИ всего лишь сообщают новости и, по случайности, черных чаще идентифицируют как совершивших преступление, то не будет ли логичным предположить, что они и в самом деле больше других участвуют в преступной деятельности?

Чтобы ответить на этот вопрос, нам нужно определиться с положениями, которые лежат в его основе. Мы допускаем, что СМИ объективно сообщают новости, а не оставляют без внимания некоторые из них по своему усмотрению и не проявляют каким-либо другим образом предвзятость в подаче новостей (в данном случае, криминальных сводок). Другими словами, если бы СМИ беспристрастно отображали реальную статистику преступлений, совершенных представителями всех расовых групп, и наблюдалось диспропорционально большое число преступников в одной из них, было бы вполне разумным предположить, что эта группа (по каким-либо причинам) участвует в преступной деятельности с большей вероятностью, чем другие.

Однако результаты нескольких исследований говорят о том, что СМИ часто менее чем объективны, сообщая о преступлениях, совершенных черными, сравнительно с другими расовыми группами, как описано в работе ван Дийка (van Dijk, 1991). Анализируя представленность цветных и белых людей в новостях на трех местных телеканалах, Роумер, Джемисон и де Коту (Romer, Jamison, & de Coteau, 1998) обнаружили, что в известиях за 14 недель цветных чаще представляли как преступников, а белых — как жертв их преступлений. Роумер и его коллеги также выявили, что процентное соотношение сообщений о преступлениях, совершенных цветными, примерно на 20% превышало оценки, основанные на реальных статистических данных из ФБР. Конечно, это указывает на то, что существует отчасти пристрастное отношение и что реальный процент совершения преступлений черными намного ниже, чем об этом говорится в СМИ. Действительно, Чидея (Chideya, 1995) приводит данные, опубликованные Бюро правовой статистики США, которые указывают на то, что более половины преступлений против личности совершается белыми и что 64% жертв таких преступлений идентифицировали нападавшего как белого. Такое предвзятое изображение

черных в СМИ может и в самом деле привести к формированию искусственной (или «иллюзорной» — см. раздел этой главы, посвященный иллюзорным корреляциям) корреляции между черными и преступными деяниями, и, конечно, это приводит к формированию и сохранению негативных стереотипов о черных. К сожалению, легко понять, в какой степени это самое настоящее предвзятое отношение в СМИ может усилить стереотипы расовых групп.

Имплицитные теории

У каждого из нас есть свои собственные представления о том, какие личные качества, походя, «сочетаются» в людях, и собственные соображения о природе личности. Ученые называют эти убеждения имплицитными теориями, потому что эти убеждения и эвристики направляют процесс обработки социальной информации и помогают человеку оценить (а иногда стереотипизировать) других (Jones, 1982). Как только мы определили, что некто обладает определенным качеством, мы с большой вероятностью можем предположить, что у этого человека имеется множество других качеств, связанных с первым, а какие именно — определяется содержанием нашей имплицитной теории личности (Jones, 1982; Schneider, 1973). Кроме того, люди формируют свои собственные убеждения о природе личности. А именно: исследования свидетельствуют, что одни люди, которых называют теоретиками сущности, уверены, что черты характера человека постоянны и изменяться не могут, в то время как другие, которых называют теоретиками роста, считают, что черты характера гибкие и могут изменяться (Levy, Plaks, & Dweck, 1999). Теоретики сущности склонны полагать, что, будучи постоянными, черты служат стабильным показателем поведения. Они также уверены в последовательности поведения. В результате они с большей вероятностью сделают вывод о множестве качеств данного человека, основываясь на его отдельном поступке. И наоборот, теоретики роста с меньшей вероятностью придут к такому заключению, потому что они убеждены, что поведение (и личность) трудно предсказать, основываясь на отдельном поступке. В ходе пяти экспериментов Леви, Штрёсснер и Дюк (Levy, Stroessner, & Dweck, 1998) обнаружили, что, в отличие от теоретиков роста, теоретики сущности были склонны чаще использовать стереотипы в своих суждениях о чужих группах. У них складывались более крайние представления о чужих группах, и они были склонны приписывать стереотипные качества к врожденным свойствам их представителей. Таким образом, имплицитные теории человека о содержании и природе личности могут оказать глубокое воздействие на его последующие убеждения, то есть стереотипы, о других группах.

Эффективность стереотипов

С тех пор как Липпман (Lippman, 1922) ввел в оборот термин «стереотип», исследователи обращали внимание на практичность применения стереотипов для упрощения формирования наших представлений о сложной социальной среде (Allport, 1954; Fiske & Neuberg, 1990; Jones, 1997; Taylor, 1981). Стереотипы позволяют субъекту восприятия очень быстро прийти к какой-либо оценке объекта восприятия на основании весьма ограниченной информации (например, раса, род, возраст). Это очень полезно, потому что тогда мы можем отдать больше энергии другим ответственным когнитивным задачам. Но почему же мы охотно соглашаемся строить неточные предположения о людях, чтобы перейти к другим мыслительным процессам? В качестве контрдовода можно было бы сказать, что для успеха в жизни важно, а может, и первостепенно важно, делать более точные предположения о других в своем социальном мире. Это и в самом деле убедительный, логический аргумент, но он не слишком практичен и вот по какой причине: людям просто необходимо жить в предсказуемом, в какой-то мере упорядоченном мире (Maslow, 1970). Потребовался бы огромный расход когнитивной энергии (не говоря уже о времени!), чтобы, в попытке достичь точной оценки, тщательно выстроить представление о каждом, кого человек встречает, о ком читает или думает. Несмотря на то что человек с тщательной социальной перцепцией, вероятней всего, делал бы более точные предположения о других, у него вряд ли осталось бы время на другие достижения. Вместо этого мы предпочитаем экономить основные когнитивные усилия для тех случаев, когда у нас будет мотивация строить точные предположения об отдельном человеке (например, будущем работнике, предполагаемой супруге или члене команды и т. д.). А что касается остальных, то мы надеемся, что наши стереотипы дадут нам хотя бы немного точной информации о воспринимаемом объекте или, по крайней мере (и это тоже немаловажно), придадут нам ощущение, что мы знаем об этом человеке довольно много. Но не следует принимать наши первые впечатления о других (по большей части основанные на стереотипах) как истинный факт, вместо этого было бы полезно вернуться к повторному рассмотрению этих стереотипных представлений как «догадок, требующих подтверждения» (Newcomb, 1959, с. 214). Помня об этом, говорит Ньюком, люди, скорее всего, смогут пользоваться преимуществами эффективности и точности в своих оценках.

Таким образом, стереотипы представляют собой неотъемлемую часть когнитивных процессов. Но экономят ли они на самом деле нашу когнитивную энергию? Проведя серию удачных экспериментов, Макрей, Милн и Боденхаузен (Macrae, Milne, & Bodenhausen, 1994) проверили предположение о том, что стереотипы действуют как средства экономии когни-

тивных ресурсов. Они рассмотрели способность испытуемых выполнять две когнитивные задачи одновременно: составить впечатление о человеке, прослушивая в то же время отрывок текста. Одним испытуемым, по условиям задания, предлагались стереотипные ярлыки для объекта восприятия, а другим — нет. Если стереотипы ускоряют формирование суждений о других и экономят когнитивную энергию для других целей, то обнаружилось бы, что те, кому были предоставлены стереотипные ярлыки, посвящали бы больше когнитивных усилий прослушиванию отрывка текста (параграф с описанием Индонезии) и формированию впечатления в отличие от тех, кто ярлыков не получил. И в самом деле, результаты показали, что испытуемые, располагавшие ярлыками, смогли вспомнить в два раза больше личных качеств воспринимаемого объекта и больше информации из текста, чем другие. Макрей и его коллеги предполагают, что стереотипные ярлыки помогли испытуемым уделять меньше внимания формированию впечатления об объекте и больше внимания запоминанию личных качеств, связанных со стереотипом, и информации из текста. Эти результаты указывают на то, что стереотипы действительно являются средством экономии энергии в ходе социальной перцепции. В общем, результаты многих исследований указывают на то, что, когда нам предоставляется много информации о воспринимаемом объекте и нас просят составить о нем социальное суждение, мы, скорее всего, воспользуемся стереотипами при его оценке (Bodenhausen & Lichtenstein, 1987; Fiske & Neuberg, 1990). И наоборот, когда когнитивная задача проста, мы с меньшей вероятностью станем полагаться на стереотипы в своих оценках, потому что наша способность составить точное представление о качествах другого человека не ограничивается необходимостью обрабатывать много информации о нем (Bodenhausen & Lichtenstein, 1987). Результаты исследования, проведенного Шерманом и Бессеновым (Sherman & Bessenoff, 1999), также говорят о том, что люди используют стереотипы, чтобы воспроизвести по памяти впечатление о человеке. Одной половине группы дали когнитивную нагрузку при выполнении задания, а другой — нет. Первой половине нужно было держать в уме восьмизначное число, одновременно выбирая, какие характерные поступки (из указанных в трех списках) описывали объект восприятия, который обсуждался в начале эксперимента (священник либо «бритоголовый»). Шерман и Бессенов обнаружили, что когда когнитивная способность была ограничена одновременными когнитивными заданиями, испытуемые не могли точно восстановить эпизодические воспоминания (указанные поступки) и полагались на стереотипные представления об объекте, чтобы решить, какие из указанных поступков ассоциировались с ним. Таким образом, когда воспроизведению по памяти информации о поведении человека препятствуют существующие

ограничения когнитивных возможностей, у нас наблюдается тенденция к использованию стереотипов в социальных суждениях о человеке. Следовательно, стереотипы помогают нам упростить поставленное когнитивное задание и позволяют быстро составить мнение о другом человеке.

Как и почему сохраняются стереотипы

Так как стереотипы позволяют субъекту восприятия крайне быстро составить мнение о другом человеке, они очень хорошо обеспечивают достижение главной цели когнитивной деятельности: как можно быстрее сформировать суждение при наименьшем использовании когнитивных усилий. Вопрос о том, обладают ли эти суждения хоть какой-то точностью, — второстепенный по сравнению с практичностью стереотипов, которые помогают человеку быстро оценить объект восприятия и переходить к выполнению других когнитивных заданий, посвятив им больше усилий и времени. То есть, для большинства людей гораздо важнее прийти к любой оценке — точно она или нет. Именно поэтому нам трудно отказаться от стереотипов, несмотря на разделяемое большинством мнение, что они нежелательны, так как часто способствуют неточным оценкам и могут привести к напряженным отношениям между группами людей.

И поэтому люди сталкиваются с когнитивным диссонансом, вызванным мыслью о том, что у них есть стереотипы, которые направляют их социальные суждения, и мыслью о том, что они хорошие, справедливые и разумно мыслящие люди. Согласно теории когнитивного диссонанса, одно из этих представлений должно измениться, чтобы смягчить диссонанс. И какое же? Почти всегда это представление, которое легче поддается изменению, то есть наиболее слабо закрепленное убеждение, и в данном случае это — конечно же, вы угадали — представление человека о стереотипизации. Не желая признавать, что мы используем стереотипы при оценке других, мы просто не позволяем себе прийти к такому заключению. Вместо этого мы убеждаем себя, что в действительности мы справедливые, логично мыслящие люди, которые строят свои суждения, тщательно взвесив информацию о воспринимаемом объекте. Другими словами, часто мы либо не понимаем, либо сознательно не признаем того, что мы и в самом деле пользуемся стереотипами. Этот самообман помогает нам сохранить свои взращенные стереотипы, одновременно уменьшая возможность возникновения когнитивного диссонанса в отношении своей самооценки. Тогда как же мы продолжаем применять стереотипы, не сознавая их влияния? Как они сохраняются вопреки опровергающим их доказательствам? Ниже мы обсудим разнообразные

пути удержания стереотипов и рассмотрим исследования, посвященные поиску факторов, которые способствуют их сохранению в повседневных социальных суждениях.

Избирательное внимание к релевантной информации о стереотипах

Мы постоянно получаем разнообразную информацию, имеющую отношение к нашим стереотипным представлениям о других. Одни данные соответствуют нашим стереотипам, а другие им противоречат. Противоречащая информация обычно воспринимается как вызывающая диссонанс, так как она представляет опасность для самооценки человека (хотя обычно люди не воспринимают ее угрожающей осознанно). Другими словами, если я узнаю, что то, как я думаю о других, и то, как я интерпретирую и классифицирую их, ошибочно, я могу почувствовать себя дураком. Тогда я лучше изменю свое представление о достоверности информации, противоречащей стереотипам. Это возможно, если применить эвристику, согласно которой я буду обращать внимание только на информацию, которая подтверждает то, чему я уже верю (мои стереотипы), и не обращать внимание на противоречащую информацию. Действительно, исследования показали, что на практике так поступает большинство из нас, и это объясняет, как люди сохраняют свои стереотипы перед лицом опровергающей их информации (Bodenhausen & Lichtenstein, 1987; Dijksterhuis & Knippenberg, 1996; Fiske & Neuberg, 1990; Rothbart, Evans, & Fulero, 1979).

Одной из приятных особенностей стереотипов является то, что они помогают предвидеть вероятные мотивы, установки и поступки других людей, тем самым давая нам успокаивающее чувство, что мы знаем, чего можно ожидать в наших повседневных социальных взаимодействиях. Эти ожидания, безусловно, направляют наше поведение, так же, как и восприятие социальной информации. В ходе метаанализа 54 экспериментов Стенгор и МакМиллан (Stangor & McMillan, 1992) сделали обзор трудов о влиянии таких ожиданий на запоминание соответствующей и противоречащей им информации. Результаты показали, что несоответствующая ожиданиям информация удерживается в памяти лучше, чем соответствующая. Это подтверждает данные большинства трудов по когнитивной теории памяти, которые говорят о том, что наше внимание привлекает необычная или неожиданная информация, и, следовательно, мы, скорее всего, ее запомним. Однако Стенгор и МакМиллан обнаружили, что, когда дело доходит до сильных ожиданий, которые характеризуют большинство стереотипов, мы больше склонны запоминать информацию, соответствующую ожиданиям (или стереотипам). Подтверждения этому мы также находим в работе Боденхаузена (Bodenhausen, 1988).

Когда речь идет о стереотипах, связанных с нашей собственной группой, мы запоминаем все по-другому. Кумен и Дийкер (Koomen & Dijk, 1997) представили испытуемым информацию, соответствующую и противоречащую стереотипам об их собственной и чужой группе (голландцы и турки). Затем их запоминание этой информации подверглось тесту на точность. Когда речь шла о чужой группе, испытуемые запоминали больше информации, соответствующей стереотипам, чем противоречащей им. Однако, когда дело касалось собственной группы, испытуемые с большей вероятностью запоминали информацию, противоречащую стереотипам. Это согласуется с результатами проведенных ранее исследований, например Парка и Ротбарта (Park & Rothbart, 1982), и указывает на то, что нам нравится думать, что наши собственные группы состоят из уникальных личностей, а другие — из людей, обладающих общими качествами, скорее похожих, чем разных. Сведения, полученные Куменом и Дийкером, показывают, что одним из способов, позволяющих нам поддерживать такое убеждение, является концентрация на информации, противоречащей стереотипам о своей группе и соответствующей стереотипам о других.

Человеческая память и познание в высшей степени гибки и адаптивны к испытаниям, которые готовит постоянно изменяющийся мир. Если мы хотим выжить, нам необходимо выработать гибкие когнитивные механизмы для обработки и запоминания важной информации о нашем взаимодействии с этим миром и другими людьми, которые в нем живут. А теперь рассмотрим адаптивность когнитивной системы, которая автоматически обрабатывает только один вид информации, игнорируя всю остальную, хотя для этого, на самом деле, нет никаких оснований. Так и происходит в случае со стереотипами. Вспомним, что, согласно результатам некоторых исследований, стереотипы способствуют обработке соответствующей, но не противоречащей им информации (Rothbart et al., 1979). Например, Макрей, Стенгор и Милн (Macrae, Stangor, & Milne, 1994) выяснили, что люди, у которых в памяти были активизированы стереотипы, могли затем более эффективно обрабатывать релевантную информацию о стереотипах (особенно, соответствующую им).

Однако недавние исследования говорят, что подобное представление о том, как мы обрабатываем релевантную информацию о стереотипах, не является исчерпывающим. Шерман, Ли, Бессенов и Фрост (Sherman, Lee, Bessenoff, & Frost, 1998) доказывают, что наша когнитивная система должна более адаптивно и гибко обрабатывать социальную информацию, чем это представлено в прошлых исследованиях, согласно которым мы воспринимаем и запоминаем только информацию, соответствующую стереотипам. Проведя серию экспериментов, Шерман и его коллеги обнаружили, что стереотипы и в самом деле эффективны, пото-

му что они способствуют обработке и соответствующей, и противоречащей им информации, когда когнитивные ресурсы для обработки информации ограничены. Шерман и его коллеги выяснили, что, когда мы получаем большую когнитивную нагрузку (вследствие любого числа факторов, таких как информационная перегрузка, параллельные задания и т. д.), стереотипы помогают нам быстрее обрабатывать соответствующую им информацию и посвящать больше познавательных ресурсов информации, противоречащей им (и, следовательно, неожиданной и привлекающей внимание). В результате на информацию, соответствующую стереотипам, требуется меньше внимания, и поэтому она слабо кодируется в памяти. А так как наше внимание в основном обращено на противоречащую стереотипам информацию, она кодируется более подробно, и мы лучше запоминаем ее особенности. Результаты последующих экспериментов (Sherman & Frost, 2000) подтвердили эти данные и позволили предположить, что, несмотря на то что субъекты восприятия получают более сильные впечатления, соответствующие стереотипам о объекте восприятия, их способность запомнить конкретную релевантную информацию о стереотипах может оказаться плохой. В результате их воспоминания о поведении или характерных чертах объекта могут быть обманчивыми (и часто неверными).

В самом деле, неоспоримый аргумент в пользу этой идеи — тот факт, что процесс категоризации чего-либо (или кого-либо) может уменьшить открытость человека к пересмотру первоначальной оценки даже перед лицом доказательств того, что она была неверной. Фон Хиппель, Секакваптева и Варгас (Von Hippel, Sekaquaptewa, & Vargas, 1995) доказывают, что стереотипы оказывают влияние на то, как мы воспринимаем (и интерпретируем) мир, а именно — воздействуют на способ кодирования информации. Фон Хиппель и его коллеги высказывают предположение, что стереотипы заставляют воспринимающего субъекта кодировать социальную информацию способами, способствующими их сохранению. Это новый взгляд на влияние стереотипов на наши социальные суждения, так как он предполагает, что стереотипы оказывают наиболее сильное воздействие в момент восприятия социальной информации, а не позже, при попытке ее вспомнить (например, информация о человеке, с которым столкнулся воспринимающий субъект). В качестве доказательства этой гипотезы Фон Хиппель (Von Hippel et al., 1995) приводит исследование Виятта и Кэмпбелла (Wyatt & Campbell, 1951), в котором испытуемые смотрели на размытые фотографии и по просьбе экспериментатора делали предположения о том, что на них могло быть изображено. Позже им показывали эти фотографии, постепенно усиливая резкость, и просили изменить их первичные догадки, если, по их мнению, в том была необходимость. Результаты показали, что первичная догадка

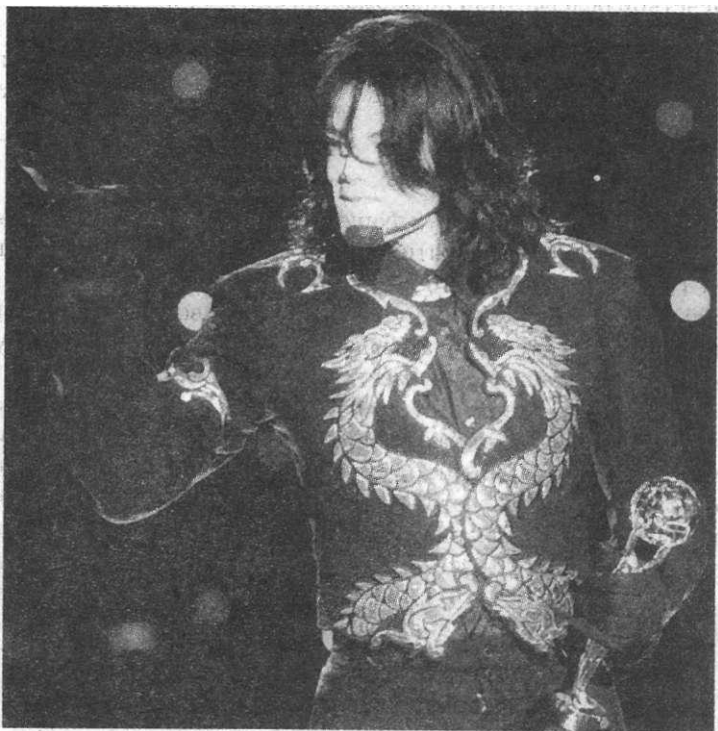
об изображении не давала человеку возможность точно воспринимать (и опознавать) представленную впоследствии четкую фотографию. Фон Хиппель и его коллеги подробно изложили результаты своей собственной программы исследования по этому вопросу, а также ряда других исследований, которые все говорят о том, что как только мы классифицируем неоднозначный (или даже точно выраженный) стимул, наше дальнейшее восприятие информации, не соответствующей этой классификации, притупляется, тем самым способствуя укоренению первичного стереотипа в памяти воспринимающего субъекта.

Субкатегоризация

Большинство исследователей согласны с тем, что стереотипы имеют элементарную иерархическую структуру, в которой категориальная информация имеет тенденцию усложняться и дифференцироваться со временем (Fiske & Neuberg, 1990; Sherman, 1996; Stagor & Lange, 1994; Stephan, 1989; Taylor, 1981; Weber & Crocker, 1983). Сначала информация о группе обычно хранится в соответствии с абстрактными стереотипами высшего порядка, применимыми ко всем членам группы. Когда мы сталкиваемся с информацией, противоречащей стереотипам (например, встреча человека с характерными чертами, несоответствующими стереотипам), мы образуем субкатегории (также известные, как подтипы), которые представляют собой отдельные категории для отклоняющегося представителя чужой группы (Weber & Crocker, 1983). Мы поступаем так, потому что член стереотипно воспринимаемой группы, несоответствующий этим стереотипам, выступает как нетипичный представитель. Поэтому стереотипы, применимые к группе в целом, не могут использоваться в случае с этим конкретным членом. Еще одной причиной для создания субкатегорий служит то, что они помогают нам сохранить стереотипы для этой группы, несмотря на противоречащие им факты. Так как у нас есть сильная мотивация для сохранения своих стереотипов (в целях когнитивной простоты и эффективности), мы стремимся, чтобы их не затронула опасность, которая возникает при столкновении с членом чужой группы, не соответствующим ее стереотипам. Субкатегоризация позволяет совместить несовместимое. Прибегая к ней, можно думать, что у тебя нет предубеждений относительно этой конкретной группы. Так как большинство стереотипов (но не все) по сути негативные, вероятно, что отклоняющиеся (противоречащие стереотипам) члены группы будут представлять положительные черты и качества, обычно не ассоциированные с данной чужой группой. В результате, скорее всего, у нас сложится позитивная оценка людей, для которых мы создали субкатегории, и положительное отношение к ним. Например, создавая субкатегории для Майкла Джордана, Опри Уинфри, своего черного

друга, сотрудника и т. д., предубежденный белый может убедить себя, что у него нет предрассудков, потому что «некоторые из его лучших друзей (и кумиров) — афро-американцы».

Когда человек рассматривается как представитель группы и проявляет черты, несоответствующие стереотипам, люди, вероятней всего, изменят свои стереотипы о группе, чтобы воспринимать членов группы с большей вариативностью (Rothbart & Lewis, 1994). Таким образом, группа предстает более разнородной, состоящей из индивидуальностей, и менее однородной («все они одинаковы»). По мере того как это происходит, стереотипные представления становятся менее полезными для



Как предубежденные субъекты восприятия рассматривают членов стереотипно воспринимаемой группы, таких как певец Майкл Джексон, если те не подпадают под стереотипы об этой группе? Обычно они образуют субкатегорию для данного человека. Таким образом, нетипичный объект помещается в свою особую группу в мозгу субъекта восприятия, которому это позволяет не менять свое восприятие стереотипно воспринимаемой группы (в свете несоответствующего стереотипам экземпляра, мистера Джексона). В таком случае субъект восприятия может утверждать, что у него предубеждений нет, потому что он высокого мнения о (противоречащем стереотипам) члене группы.

субъекта восприятия, так как они уже в меньшей степени применимы к воспринимаемой группе. Однако, когда объект восприятия рассматривается не как представитель группы, его легче считать отклоняющимся, и тогда любая информация, противоречащая стереотипам о группе в целом, не сможет сильно на них повлиять, то есть развеять.

Исследования показывают, что, когда есть возможность найти объяснение тому, что член стереотипно воспринимаемой группы, по случайной случайности, не соответствует этим стереотипам, мы не преминем ею воспользоваться (Kunda & Oleson, 1995). Когда мы можем объяснить несоответствующие черты человека за счет какого-то аспекта ситуации или нечеткой релевантной информации, или же у нас есть готовая переменная, которая в состоянии объяснить происхождение этой отклоняющейся черты, мы используем это, чтобы отнести данного члена группы к субкатегории (Garcia-Marques & Mackie, 1999; Kunda & Oleson, 1995; Rothbart & Lewis, 1994).

Иллюзорные корреляции

Пытаясь разобраться в окружающем нас социальном мире, мы часто обращаем внимание на события, которые происходят или изменяются вместе (Kelley, 1967). То есть мы пытаемся понять, какие вещи являются взаимосвязанными. Таким путем у нас может возникнуть чувство, что мы знаем, чего следует ожидать и даже можем прогнозировать будущие события. Если мы знаем, что имеет место переменная А, и знаем, что переменная А сильно коррелирует с переменной G, то мы можем предсказать, что переменная G также появится в этой ситуации. Например, полиция и страховые компании склонны признавать корреляцию между полом водителя, его возрастом и тенденцией нарушать ограничения скорости (или попадать в аварию). Они предполагают, что если водитель — молодой мужчина (от 16 до 28 лет), у него с высокой вероятностью имеется тенденция превышать скорость и попадать в аварии. Это предположение вполне обосновано, так как и в самом деле, по статистике Министерства транспорта США, эти факторы, безусловно, связаны между собой (U.S. Department of Transportation, 1999). Однако мы часто видим взаимосвязь между переменными, которые либо коррелируют слабо, либо не коррелируют вообще. Исследователи называют такие воспринимаемые взаимосвязи иллюзорными корреляциями (Hamilton & Gifford, 1976; Hamilton & Rose, 1980). Иллюзорные корреляции могут вести и к образованию, и к сохранению стереотипов. Когда мы воспринимаем определенную группу (например, чужую группу или группу меньшинства), которая совершает нежелательные поступки (например, преступление), мы, скорее всего, обратим внимание на это событие, так как это — необычное происшествие. Совместное появление этой опре-

деленной группы и нежелательного поступка может привести к осознанию связи между группой и «естественной» тенденцией совершать нежелательные поступки. Чем больше мыслительной работы и внимания направлено на это совпадение, тем более доступной в памяти становится эта иллюзорная корреляция и, следовательно, тем больше вероятность, что она окажет влияние на дальнейшие суждения о воспринимаемой группе (Hamilton & Sherman, 1994). Так начинает складываться стереотип.

Иллюзорные корреляции образуются также в результате воздействия уже существующих стереотипов человека о других. Вспомним, что стереотипы оказывают влияние на наше восприятие релевантной информации, так что мы обращаем внимание только на те факты, которые подтверждают наш стереотип, и меньше внимания уделяем тем, которые им не соответствуют. Поэтому, оценивая члена стереотипно воспринимаемой чужой группы, человек активизирует свои знания, убеждения, ожидания и стереотипы об этой группе. Предположим, к примеру, вы считаете, что старики всегда ворчат. Тогда вы будете склонны замечать и запоминать только примеры ворчливых пожилых людей, которых вы встречаете (или о которых вы узнаете другим путем: СМИ, друзья, родственники и т. д.), а не примеры жизнерадостных стариков или ворчливых людей более молодого возраста. Таким образом, стереотипы заставляют вас осознать прочную (иллюзорную) корреляцию между «ворчливостью» и пожилым возрастом.

Интересно отметить, что недавние исследования также говорят о том, что мотивация находить упорядоченность и предсказуемость в мире может повысить вероятность формирования иллюзорных корреляций. Либерман (Lieberman, 1999) просил испытуемых из одной группы описать, что произойдет с ними после смерти и что они чувствуют при мысли о своей смерти, а из другой — описать, что произойдет с ними, если они будут смотреть телевизор. В первой группе смертность стала существенным моментом, а во второй — нет. Согласно теории управления страхом (Solomon, Greenberg, & Pyszczynski, 1991), когда мы думаем о своей смертности, у нас повышается стремление к стабильности, предсказуемости и упорядоченности в мире. Затем Либерман представил испытуемым из каждой экспериментальной группы либо неоднозначную, либо ясно выраженную информацию о воспринимаемой группе. Стремление к упорядоченности легко удовлетворяется, когда мы имеем четкую информацию. Однако Либерман предположил, что, когда информация допускает двоякое толкование, группа, где были актуализированы мысли о смерти, будет создавать иллюзорные корреляции между перечисленными негативными поступками и группой меньшинства в большей степени, чем вторая группа. Именно это он и обнаружил, говоря о

том, что мотивация упорядоченности и предсказуемости (в данном случае вызванная мыслями о своей смертности) заставила испытуемых придать видимость порядка неоднозначной информации о воспринимаемой группе путем формирования иллюзорных корреляций. Забудем о том, что это ошибочный способ представления; ведь испытуемые были гораздо больше заинтересованы в том, чтобы ощутить предсказуемость поведения воспринимаемой группы. Как говорилось в первой главе, все люди, по сути, «когнитивные скупцы», которые в основном больше заинтересованы в когнитивной эффективности и скорости суждений, чем в точности своих оценок. Однако кажется, что при определенных условиях (например, под влиянием фактора смертности) такая тенденция может стать «перегруженной», что повышает вероятность эвристического, стереотипного мышления о других группах.

Мотивация

У стереотипов и предубеждений есть много различных источников. Помимо многочисленных когнитивных воздействий, эвристик и других ограничителей способности нашей когнитивной системы мы формируем и сохраняем предубеждения еще и потому, что у нас есть соответствующая мотивация. Другими словами, у нас может быть особый интерес в восприятии другой группы как низшей по статусу относительно нашей собственной группы, и наши усилия и энергию, направленные на достижение этой цели, большинство ученых назвали бы мотивацией. Мотивация — понятие расплывчатое, оно имеет мириады дефиниций. Довольно сложно дать ей точное определение, но исходя из нашей темы, мы будем называть мотивацией процессы, которые побуждают и направляют поведение к достижению какой-либо цели (Reeve, 1997). Мы говорим, что у нас есть мотивация сделать что-либо, когда у нас в мыслях есть цель (или даже не одна), которую мы находим достаточно важной, чтобы начать действовать для ее достижения. Например, если вы читаете книгу, а ваш товарищ по комнате вдруг спрашивает, не хотите ли вы сходить с ним в ночной клуб, вы можете ощутить недостаточную мотивацию, чтобы совершить все необходимые для этого действия (привести себя в порядок, переодеться в подходящую одежду, получить деньги с карточки и т. д.). Однако если вы сможете таким образом приблизиться к какой-то важной цели (например, вы хотите познакомиться с приглянувшимся вам парнем или девушкой, а ваш товарищ по комнате говорит, что интересующий вас человек будет в этом ночном клубе), тогда у вас вдруг появится более чем достаточно энергии собраться и пойти туда.

Аналогичным образом, у одних людей может быть сильнее, чем у других, выражена мотивация формировать точные впечатления об окружа-

ющих и не полагаться на стереотипы в своих социальных оценках. Стэнгор и Форд (Stangor & Ford, 1992) предположили, что одни люди воспринимают остальных «с ориентиром на точность», а другие — «в соответствии с ожиданиями». Первые заботятся о достижении самого точного понимания других людей, их личных качеств, черт характера, интересов и т. д. Следовательно, у таких людей очень сильная мотивация избегать любых влияний на их оценки. Исследования показывают, что люди, ориентированные на точность восприятия, намного меньше склонны полагаться на стереотипы, в отличие от тех, у кого такой мотивации нет (Hilton & Darley, 1991; Pendry & Macrae, 1996). Другими людьми руководит мотивация воспринимать остальных в соответствии с ожиданиями, которые могут у них быть, то есть ожиданиями относительно поведения объекта восприятия, основанными на стереотипах о его группе (Neuberg, 1994). Такие люди обращают внимание на поступки объекта, подтверждающие ожидания, и игнорируют (забывают) случаи несоответствующего им поведения. Чайкен, Джинер-Соролля и Чен (Chaiken, Giner-Sorolla, & Chen, 1996) говорят о том, что люди из этой второй группы действуют с «оборонительной позиции», потому что они стремятся защитить свои предубеждения и существовавшие ранее взгляды. Оборонительная мотивация исходит от необходимости сохранить свои убеждения при существующей социальной системе групповой иерархии (и неравенства) и предсказуемой структуре социального статус-кво.

Безусловно, иногда люди нацелены на точное восприятие, а иногда — на подтверждение своих ожиданий. Редко случается, что человек ориентирован всегда на что-то одно. Однако оказывается, что на деле людей, нацеленных на точность, очень и очень мало. Тэйлор (Taylor, 1981) выяснила, что большинство людей не имеют мотивации строить точные представления о других, индивидуализируя каждого воспринимаемого ими человека, потому что это потребовало бы больших затрат когнитивной энергии, чем они готовы посвятить рутинным когнитивным задачам, таким как социальные оценки. Кроме того, субъекты восприятия могут считать, что нет вреда в использовании эвристических стратегий (например, стереотипов) при оценке других и что, если, например, классифицировать человека, мимо которого они пройдут в торговом центре, на основании его этнической группы и связанных с этим стереотипов, проблемы не возникнет, так как никто не узнает об этой оценке. Таким образом, у многих людей нет мотивации избегать применения стереотипов в ходе социальной перцепции, потому что обычно не находится достаточного стимула делать точные суждения о других и затрачивать так много когнитивной энергии на социальные оценки.

Результаты исследования, проведенного Кунда и ее коллегами (Klein & Kunda, 1992; Kunda, 1990), говорят о том, что люди не просто верят в то,

во что они хотят (или надеются) верить относительно чужих групп. Они часто пытаются найти оправдания своим оценкам и взглядам, чтобы убедить себя в том, что они объективны в своих оценках. Они добиваются этого путем поиска в своей памяти информации, подтверждающей их убеждения об объекте восприятия, и опущения релевантной информации, не подтверждающей эти убеждения. Следовательно, их объективность — это иллюзия, так как поиск мотивировался собственным интересом. Например, когда Клайн и Кунда (Klein & Kunda, 1992) сказали испытуемым, что скоро им придется общаться с человеком, больным шизофренией, те высказывали более позитивные стереотипы о шизофрениках, чем немотивированные испытуемые (которым сказали, что они будут просто наблюдать общение с шизофреником). Таким образом, те, кто заинтересован в позитивной оценке другого человека (из желания, чтобы предстоящее общение прошло хорошо и не вызвало чувства неловкости), будут создавать больше позитивной информации об объекте восприятия. Далее Кунда и Синклер (Kunda & Sinclair, 1999) предполагают, что активизация, применение и подавление стереотипов во многих случаях направляется мотивированной аргументацией. Другими словами, если у человека есть цель принизить определенную группу, то он может активизировать негативные стереотипы (которые он обычно может активизировать или не активизировать, думая о других), применить их к людям, к которым в другом случае он мог их и не применять, и подавить в своей памяти информацию, несовместимую со стоящей перед ним задачей создания негативного впечатления о членах группы, то есть позитивную информацию о конкретном человеке или позитивные стереотипы.

К сожалению, чтобы по-настоящему индивидуализировать других в своих социальных суждениях, одной мотивации избегать стереотипизации может быть недостаточно. Пендри и Макрей (Pendry & Macrae, 1994) изучили влияние целей обработки и внимающей способности на использование человеком стереотипов при формировании суждений о других. Они аргументировали это тем, что когда результаты одного человека зависели от другого (то есть испытуемый получил бы денежный приз, если бы хорошо работал вместе с другим участником эксперимента, пожилой женщиной, чтобы найти лучшие пути решения некоторых проблем эквивалентности), скорее всего, он не стал бы полагаться на стереотипы при оценке другого. Если человек должен хорошо выполнить задание со своим напарником, важно иметь точное представление о его способностях. В данной ситуации полагаться на готовые когнитивные комбинации, такие как стереотипы, не значит, препятствовать достижению цели. Именно поэтому у испытуемых должна была возникнуть мотивация внимательно оценить свою пожилую напарницу с целью составить о ней точное представление.

Другим испытуемым сказали, что они могут выиграть денежный приз за индивидуальную работу, таким образом, участие пожилой напарницы на их результаты не влияло. Пендри и Макрей прогнозировали, что при этих условиях у испытуемых не будет мотивации составлять точное представление о своей напарнице, и поэтому стереотипы будут оказывать большее влияние на их восприятие. Результаты эксперимента подтвердили это предположение. Однако нечто интересное произошло в ходе манипуляции с внимающей способностью испытуемых. Когда Лендри и Макрей попросили половину испытуемых прочитать характеристику их напарницы, якобы написанную ей самой, и одновременно удерживать в уме какое-то число, их внимающая способность достигла своего предела. На самом деле они читали заранее заполненный демографический бланк, а пожилой напарницы и в помине не было... испытуемых всего лишь заставили поверить в то, что она сидела в смежной лабораторной комнате и что они скоро с ней познакомятся. После чтения им нужно было дать оценку личным качествам своей напарницы. Вторая половина испытуемых перегрузке внимающей способности не подвергалась. Они читали характеристику напарницы в свободное время, а потом давали оценку ее качествам. Эксперимент показал, что когда внимание испытуемых, чьи результаты зависели от работы напарницы, было загружено, при формировании оценки они полагались на стереотипы в той же мере, что и те, чьи результаты от ее работы не зависели. Данные, полученные в ходе исследования Пендри и Макрея, так же, как и в других подобных опытах, например, Морено и Боденхаузена (Moreno & Bodenhausen, 1999), говорят о том, что если нам нужно избегать стереотипизации, для этого требуется не только желание, но и (когнитивные) средства.

Возникновение предрассудков

После обсуждения мотивации, имеющей отношение к созданию и сохранению стереотипов, будет вполне логично перейти к следующему разделу данной главы, в центре внимания которого находится возникновение предрассудков. Как уже говорилось в первой главе, стереотипизация и предрассудки почти всегда неразрывно взаимосвязаны (Dovidio, Brigham, Johnson, & Graertner, 1996). Чувство предрассудка никогда не обходится без стереотипов о чужих группах, а закрепление стереотипов, в свою очередь, обычно сопровождается негативными эмоциями и оценкой рассматриваемой группы. Отметим, что стереотипизация и предрассудки почти всегда связаны между собой. Почти, потому что в некоторых случаях при отсутствии предрассудков относительно данной

чужой группы у человека могут быть стереотипные представления о ней (пусть и не подкрепленные личным опытом) (Devine, 1989). Поскольку стереотипизация и предрассудки соединены в нашем социальном восприятии, очень важно понять источник возникновения предрассудков, то, как они взаимодействуют со стереотипами, поддерживая их, и как стереотипы могут способствовать сохранению предрассудков относительно чужих групп. Большинство исследователей полагают, что предрассудки берут начало от мотивационного импульса (Brown, 1995; Fiske, 1998, Jones, 1997). То есть причина, по которой у человека закрепляются стереотипные представления и удерживаются негативные чувства по отношению к другой группе, состоит в том, чтобы достичь своих собственных психологических целей. Более конкретно, мы недолюбливаем других, чтобы быть более высокого мнения о самих себе. А теперь давайте рассмотрим различные теории, касающиеся происхождения и структуры предрассудков.

Теория социальной идентичности

На протяжении последних 30 лет, пожалуй, ни одна другая теория о предрассудках не оказала такого сильного воздействия на исследование предрассудков, как теория социальной идентичности (ТСИ), созданная Тайфелом и Тернером (Tajfel & Turner, 1979, 1986). Согласно ТСИ, у всех нас есть потребность в позитивном самомнении, и она питает мотивационные и когнитивные влияния при социальной перцепции, нацеленной на то, чтобы помочь нам нравиться самим себе. Эта теория гласит, что в основном существует два способа добиться позитивного самомнения: путем своих собственных достижений и путем принадлежности к определенным группам. Если я ставлю перед собой цель, предпринимаю действия для ее достижения и достигаю ее, мне будут нравиться мои способности и я сам. Естественно, моя самооценка будет высокой, так как я греюсь в лучах своих достижений. Однако в тех случаях, когда человек не совершил или не добился ничего особенного, что вызвало бы чувство удовлетворения, позитивную самооценку можно получить, думая о своей социальной идентичности, то есть о той части самомнения, которая основывается на принадлежности к определенным социальным группам. Другими словами, если моя самооценка немного занижена (если я сам ничего не достиг, чтобы поднять ее), я могу попытаться восстановить свое самомнение, думая, что принадлежу к одной или более группам, которые занимают высокое место в обществе. Таким образом, я могу укрепить свою упавшую самооценку и, следовательно, удовлетворить потребность в высоком самомнении (присущую всем нам, согласно этой теории).

ТСИ утверждает, что люди естественным образом разделяют свое социальное окружение на «нас» и «них». Кроме того, у них есть мотива-

ция воспринимать свои собственные группы как превосходящие остальные по важным, ценным показателям. Так создается пристрастие в пользу своей собственной группы и против чужих групп. Согласно этой теории, человек может повысить свои позитивные чувства по отношению к собственной группе путем принижения (или негативной оценки) чужих групп. Что происходит, когда собственная группа человека традиционно принадлежит к числу групп с низким статусом или когда присущий ей высокий статус подвергается сомнению (или сходит на нет)? В ТСИ говорится, что в таких случаях мы попытаемся выдвинуть на первый план уникальную или отличительную природу своей группы (Spears, Doosje, & Ellemers, 1997), чтобы защитить ее от потенциального понижения статуса. Также мы сохраняем высокий воспринимаемый статус своей группы другим путем, принижая отклоняющихся или подтверждающих стереотип членов собственной группы, или других, которые бросают тень на всю группу.

Таким образом, ТСИ утверждает, что у нас есть сильная мотивация проявлять внутригрупповое пристрастие (фаворитизм) по отношению к собственным группам и давать негативную оценку чужим группам (и их членам). Согласно этой теории, такие межгрупповые пристрастия являются основной причиной возникновения предубеждений относительно чужих групп. Однако ТСИ не выдерживает экспериментальной проверки. Исследования показали, например, что, несмотря на нашу тенденцию к внутригрупповому фаворитизму и его способность укрепить нашу самооценку (Chin, 1995; Hirt, Zillman, Erickson, & Kennedy, 1992), находится мало подтверждений тому, что мы также прибегаем к внегрупповому принижению в качестве средства повышения самооценки (Branscombe & Wann, 1994; Brewer, 1979; Jetten, Spears & Manstead, 1996). Таким образом, у нас могут быть предубеждения относительно чужих групп. Даже если мы их не принижаем, потому что мы проявляем пристрастие к собственным группам (Jones, 1997). Вспомним определение предубеждения (в главе 1), которое гласит, что предубеждение означает не только негативные эмоции, направленные на чужую группу, но и предпочтение, пристрастие к собственным группам человека.

Главное положение ТСИ, что люди проводят сравнение между группами, чтобы повысить свою самооценку, также остается объектом все нарастающей критики на протяжении последних десяти лет (Abrams & Hogg, 1988; Hogg & Abrams, 1990). Критики, которые выступают против предлагаемого ТСИ мотива повышения самооценки, ссылаются на опытные данные, свидетельствующие о том, что люди с низкой самооценкой иногда идентифицируют себя, скорее, со своей критикуемой собственной группой, чем ищут другую, с более высоким статусом (Brewer & Brown, 1998; Long & Spears, 1997). Другие исследования показывают,

что люди с высокой самооценкой в большей степени проявляют отождествление с группами, обладающими низким статусом, чем люди с низкой самооценкой. Таким образом, несмотря на то, что самооценка может и не быть основным Мотивом в динамике социальной идентичности и отношений «собственная/чужая группа», она остается важной составляющей мотивации, управляющей этими процессами. Теоретические и эмпирические вопросы, затрагивающие самооценку, а также недостаток экспериментальных данных о тенденции принижения чужих групп как способе повышения самооценки привели к тому, что многие исследователи обратились к другим теориям мотивации, которые могут лучше объяснить возникновение предубеждений.

Теория оптимальной ясности

Вспомним, что, согласно ТСИ, иногда люди чувствуют потребность в прочном отождествлении себя с определенной группой, в повышении своей самооценки. Брюэр (Brewer, 1991) говорит о том, что наши социальные мотивы управляются переменным напряжением, которое создается потребностью быть «своей собственной» уникальной личностью и потребностью принадлежать к группам. В своей теории оптимальной ясности (ТОЯ) Брюэр (Brewer, 1991) предполагает, что для нас неприемлемо впадать в крайности с точки зрения потребности в уникальности и принадлежности к группам. В таких случаях чувство достоинства и безопасности человека находится под угрозой, что мотивирует его искать группы, которые могут обеспечить равновесие между этими противостоящими потребностями. Следовательно, в соответствии с ТОЯ, мы будем чувствовать себя одиноко, изолированно, если сильное чувство уникальности появится у нас за счет чувства принадлежности. Однако чрезмерное вовлечение социальной идентичности в группу также может привести к негативным последствиям. На деле, недавно обнаруженные факты говорят о том, что, если Социальная идентичность человека сильно выражена (то есть личная идентичность отходит на второй план перед чувством принадлежности), имеет место повышенная тенденция оценивать чужие группы с точки зрения общих стереотипов собственной группы о чужих группах (Haslam, Oakes, Reynolds, & Turner, 1999).

Следовательно, одна из причин такой высокой оценки привилегированных групп заключается в том, что они обычно обеспечивают как раз самое подходящее равновесие между чувством уникальности и принадлежности (Brewer & Brown, 1998). В этом случае теория очень удачно объясняет полученные данные, которые обсуждались ранее, о том, что иногда люди в большей степени отождествляют себя с группами более низкого положения. А именно: в ТОЯ говорится, что при наличии сильной потребности в уникальности люди будут ценить принадлежность к

группам меньшинства (так как они могут обеспечить им удовлетворение этой потребности) больше, чем принадлежность к группе большинства. Они будут ценить приверженность к ней, как бы ни была велика разница между статусами групп меньшинства и большинства. Следовательно, согласно ТОЯ, если мы хотим предсказать, когда и с какой группой человек себя отождествит, нам нужно обладать информацией не только о статусе его собственных групп относительно чужих. Чтобы получить более точный прогноз межгруппового поведения, нам нужно определить равновесие между мотивами принадлежности и уникальности в данном человеке. Эта теория очень наглядная и находит красивые решения для слабых мест, перед которыми ТСИ оказалась бессильной. Несмотря на то что было проведено всего несколько исследований по экспериментальной проверке ТОЯ, в большинстве случаев ее прогнозы нашли подтверждение (Brewer, Manzi, & Shaw, 1993; Hornmsey & Hogg, 1999). Необходимы дальнейшие исследования, если мы хотим лучше понять, насколько точно ТОЯ позволяет прогнозировать общее межгрупповое поведение и, в частности, групповое отождествление и предубеждения.

Теория «козла отпущения»

Некоторые теоретики предположили, что вероятность возникновения межгруппового конфликта часто зависит от экономических условий и что в тяжелые с точки зрения экономики времена люди с большей вероятностью вымещают свою неудовлетворенность на чужих группах. В ходе одного из первых исследований этого предположения Ховленд и Сирз (Hovland & Sears, 1940) проанализировали взаимосвязь между числом случаев линчевания (большинство которых происходило на юге США) и экономикой южных штатов. Они ввели операциональное определение термина «экономика» путем измерения количества хлопка, выращенного на плантации, и количества хлопка, выращенного на одном акре земли, так как хлопок был основным продуктом народного хозяйства на юге и, следовательно, был бы хорошим показателем воздействия экономики на население, изучаемое в данном исследовании. Ховленд и Сирз составили диаграмму динамики экономики с 1882 по 1930 год и обнаружили, что, в соответствии с их прогнозами, в экономически неблагоприятные периоды (то есть, когда цены на хлопок были низкими) случаи линчевания происходили чаще, а во времена процветания — реже.

Почему же у людей возникает мотивация не любить другую группу? Ведь эта чужая группа не имеет ничего общего с источником их неудовлетворенности/злости. Почему, как описано в работе Ховленда и Сирза (Hovland & Sears, 1940), белые проявляли столько насилия по отноше-

нию к черным, когда падали цены на хлопок? Единственное объяснение, подтвержденное опытным путем, стало известно как теория «козла отпущения» (Allport, 1954; Berkowitz & Green, 1962). Согласно этой теории, когда что-либо мешает человеку достичь поставленной цели, он может почувствовать злость, раздражение или разочарование. В общем, мы склонны испытывать отрицательные эмоции, когда что-либо препятствует нам получить желаемое. Злость или враждебность, которые мы чувствуем по отношению к этому разочаровывающему фактору, могут быть во многих отношениях сходными с отрицательной эмоцией, связанной с чужой группой, вызывающей неприязнь. И потом, в соответствии с этой теорией, в памяти человека часто устанавливается взаимосвязь между разочаровывающим фактором и чужой группой, так как они вызывают похожие эмоции. Как говорят Беркович и Грин (Berkowitz & Green, 1962), «между разочаровывающим фактором и группой меньшинства существует приобретенная равнозначность, которая сообщает обобщенные агрессивные реакции от первого ко второму» (с. 295). Некоторые ученые предположили, что теория «козла отпущения» может объяснить возникновение войн и межгрупповых конфликтов, происходивших на протяжении всей истории человечества (Allport, 1954). Например, вот уже несколько тысячелетий группой, часто выбираемой в качестве козла отпущения, были евреи (Allport, 1954). Многие ученые, например Голдхаген (Goldhagen, 1996), говорят о том, что Гитлер смог сплотить Германию вокруг своих идей отчасти потому, что ввел в игру общепринятых козлов отпущения — евреев, в то время, когда экономика страны еще не оправилась после поражения в Первой мировой войне. Несмотря на свою наглядность, теория «козла отпущения» не получила однозначного подтверждения на практике. Одной из проблем, которые не удалось решить, является подтвержденный многими исследованиями факт, что, когда люди испытывают чувство неудовлетворенности, они не более и не менее предубеждены против чужих групп, вызывающих неприязнь, чем против тех, которые вызывают симпатию (Brown, 1995). Еще одна проблема этой теории состоит в том, что она не может объяснить выбор объектов («козлов отпущения»). Например, данная теория не может дать прогноз, какую из неприятных чужих групп немцы выбрали бы в 30-е годы XX века в качестве козла отпущения (Stroebe & Insko, 1989). В результате исследователи обратились к другому подходу понимания межгрупповых предубеждений, который называется «относительная депривация».

Относительная депривация

Каждый человек постоянно сравнивает себя с остальными, чтобы оценить, как его установки, мысли, чувства и поступки соотносятся с уста-

новками, мыслями, чувствами и поступками других людей в его окружении (Festinger, 1954). Аналогичным образом, мы склонны сравнивать свою ситуацию с ситуациями других. То есть нам интересно знать, имеем ли мы столько же, больше или меньше (с точки зрения статуса, власти, богатства, имущества, работы и т. д.), чем имеют другие люди (и чужие группы) в нашем обществе. Предположим, что все жители вашего района смотрят телевизор по собственным спутниковым антеннам, а вы — по кабельному или (о ужас!) по обычной антенне, которая принимает четыре канала. Ваши соседи могут выбирать из сотен программ, а ваша система может предоставить лишь малую долю этого объема. Сравнивая себя с соседями, вы можете испытывать то, что Дэвис (Davis, 1959) назвал «относительной депривацией». Другими словами, ваша ситуация хуже, чем у других (вы лишены определенного важного качества, Z, по сравнению с Данной группой). Формулируя теорию относительной депривации, Дэвис (Davis, 1959) говорит о том, что когда люди: 1) решают, что они хотят Z; 2) сравнивают себя с другими людьми, у которых уже есть Z, и 3) считают, что имеют право обладать этим Z, — они чувствуют себя обделенными. Тогда в межгрупповом контексте, согласно этой теории, чувство предубеждения и враждебности к чужим группам вырастает из чувства относительной депривации по отношению к ним с точки зрения определенной важной цели (например, возможность получить хорошее образование, работу, жилье). Как в случае с теорией «козла отпущения», экспериментальная проверка лишь частично подтвердила положения теории относительной депривации. По мнению Бернштейна и Кросби (Bernstein & Crosby, 1980), такое положение вещей в основном объясняется тем, что разные исследователи дают различные определения относительной депривации. При том, что существует четыре популярные версии теории (включая версию Дэвиса), все они придерживаются основных принципов модели Дэвиса. Вопреки неоднозначным результатам опытной проверки, теория продолжает вызывать интерес у исследователей (насчитывается более 80 статей и глав, изданных с 1968 по 2000 год). В этих работах также предлагается дальнейшее усовершенствование исходной формулировки, предложенной Дэвисом. Рансимен (Runciman, 1968) считает, что важно проводить различие между «эгоистичной относительной депривацией» и «братской относительной депривацией». Эгоистичная относительная депривация относится к ситуациям, когда человек сравнивает свою жизнь с жизнью других людей (как в моем примере со спутниковой антенной). Однако братская относительная депривация касается сравнения возможностей собственной группы относительно возможностей чужой с точки зрения достижения желаемой цели. Последующие теории (Crosby, 1976) и исследования (Guimond & Dube-Simard, 1983; Vanneman & Pettigrew, 1972) пол-

твердили такое различие, а данные указывают на то, что, несмотря на тесную связь братской относительной депривации с негативным восприятием чужих групп, эгоистическая относительная депривация, по-видимому, не имеет отношения к негативным внегрупповым оценкам. Таким образом, люди проводят различие между личной депривацией по сравнению с другими людьми, взятыми по отдельности, и депривацией своей группы относительно другой, а чувства предубеждения появляются, только когда своя группа воспринимается в невыгодном положении по сравнению с другой группой.

Теория реалистичного конфликта

Согласно теории относительной депривации, у нас вырабатывается чувство враждебности и предубеждения к другой группе, только если мы считаем, что наша собственная группа, как таковая, находится в невыгодном положении относительно чужой с точки зрения достижения определенной важной цели. Но почему же вы полагаете, что у нас не возникает враждебности и предубеждений к чужим группам, когда мы чувствуем, что наша собственная ситуация хуже, чем у других отдельно взятых людей? Одно из возможных объяснений кроется в том, что первая ситуация может вызывать большее чувство беспомощности и создавать убеждение, что собственная группа человека находится в невыгодном положении относительно другой. Как отдельно взятые индивиды мы почти не можем контролировать статус своей группы относительно чужой или повлиять на него, и это чувство бессилия может в большой мере способствовать возникновению предубеждений между группами, когда они соперничают в достижении сходных целей. Другими словами, если мы не можем изменить невыгодный статус своей группы относительно чужой, один из путей дать выход этой неудовлетворенности, а также сравнять обе группы — это унижить чужую группу, направив на нее чувство предубеждения.

Однако мы можем гораздо увереннее контролировать собственную ситуацию, и чувство относительной депривации по сравнению с другими людьми (внутри или за пределами собственной группы) будет, как правило, вызывать в человеке либо сильную мотивацию уменьшить это несоответствие, либо чувство уныния (если человек считает, что он этого не может). В такой ситуации, когда чувство депривации возникает у человека на личном уровне, было бы бессмысленно питать предубеждения относительно чужой группы, потому что нападки на нее не улучшат его положение.

Относительная депривация тесно связана с чувствами, возникающими у нас по отношению к чужим группам, с которыми наша собственная группа соперничает за обладание недостаточными ресурсами. Заметим,

что здесь цель другая, так как ресурсы ограничены, и это может значить, что одна группа получит их, а другая нет. Следовательно, в этом случае существует конечная цель и действует принцип: «все или ничего» (то есть должен быть один победитель и побежденный; они оба не могут разделить приз или каждый обладать им). Кэмпбелл (Campbell, 1965) предположил, что такие случаи представляют собой «реалистичные» конфликты, так как они основываются на борьбе за реальные ресурсы. В своей теории реалистичного группового конфликта (ТРК) Кэмпбелл говорит о том, что, когда две группы соперничают за обладание недостаточными ресурсами, у одной появляются чувство враждебности и предрассудки по отношению к другой. Классической демонстрацией правильности предсказания Кэмпбелла является работа Шерифа и его коллег (Sherif, Harvey, White, Hood, & Sherif, 1961). Они провели эксперимент с группой, состоящей из 22 одиннадцатилетних мальчиков, которые собирались в летний лагерь в национальном парке «Робберз Кейв». Шериф разработал всю эту программу с лагерем в качестве опытной проверки ТРК и предварительно получил разрешение от родителей и администрации школ зачислить мальчиков в экспериментальную группу. Мальчиков отбирали на основе сходного (выше среднего) уровня IQ (средний балл 112), успешной учебы в школе и отсутствия физических, психологических или эмоциональных проблем. Конечно, испытуемым не сообщали, что целью их пребывания в лагере было изучение принципов ТРК. Шериф подготовил вожатых. Основным требованием было то, что они не должны были вмешиваться (в пределах разумного) во взаимоотношения ребят, позволяя им выбирать, чем бы им хотелось заниматься и т. д. Шериф планировал, чтобы одиннадцать мальчиков поехали в лагерь на одном автобусе и разбили лагерь в одном конце парка, не зная о том, что с противоположной стороны находилась другая группа из одиннадцати ребят.

Во время первой фазы эксперимента, которая продолжалась одну неделю, мальчики не подозревали о существовании другой группы. Шериф хотел, чтобы у них сформировалась внутригрупповая идентичность и чтобы они принимали участие в занятиях, которые способствуют развитию дружеских отношений, группового единства и преданности. Каждая группа выбрала себе название (одни назвали себя «Орлы», а второе — «Громобои»); ребята разбивали палатки, накрывали стол, взбирались на плотины, ставили знаки и т. д. После начальной стадии одну группу познакомили с другой. Во время второй фазы Шериф объединил две группы, чтобы они приняли участие в нескольких спортивных состязаниях, после которых победившая команда получит групповой приз размером в пять долларов, а каждый член команды — медаль и карманный ножик. Таким образом, мальчики боролись за недостаточ-



В ходе эксперимента Шерифа и его коллег в «Робберз Кейв» происходит первая встреча двух групп. Ребята разглядывают друг друга с подозрением, в этот момент быстро формируются межгрупповые предрассудки, потому что (как предполагает теория реалистичного конфликта) им предстоит бороться за недостаточные ресурсы. Если взглянуть на историю человечества, образование большей части предрассудков можно в какой-то мере объяснить подобным процессом.

ный ресурс. В соответствии с предположением ТРК, во время этой фазы мальчики начали довольно ярко проявлять предрассудки по отношению к чужой группе. Они называли членов другой команды «трусами» и «вонючками», а своих одноклассников описывали как «смелых» и «дружелюбных». Они совершали налеты на коттеджи, где жили противники, и воровали у них вещи. Их неприязнь к членам чужой группы проявлялась в предрассудочных чувствах и стереотипах по отношению к этой группе. Когда мальчиков просили назвать своих друзей, они неизменно перечисляли только Членов своей группы. В конце второй фазы объявили название победившей команды («Громобои») и вручили призы.

Во время третьей, заключительной, фазы эксперимента в лагере Шериф хотел снизить уровень предрассудочности, вызванной соревнованием. Вначале он решил проверить гипотезу контакта, согласно которой предрассудки можно устранить (или уменьшить), если две группы

будут общаться (Allport, 1954). Эта гипотеза основывается на предположении, что поскольку предубеждения часто порождаются невежеством и страхом, то если люди станут общаться с представителями чужой группы (с которыми они почти не соприкасаются в обычных условиях), они с ними подружатся, а их предубеждения пойдут на убыль (более подробно гипотеза контакта рассматривается в главе 9). Чтобы проверить правильность данного предположения, в кафетерии лагеря мальчиков попросили сесть через одного вместе с ребятами из чужой группы. К сожалению, это привело не к снижению предубеждений, а к драке между группами прямо за столом. Уровень предубежденности ребят все еще оставался высоким. Тогда Шериф решил проверить еще одно предположение теории реалистичного конфликта. Кэмпбелл (Campbell, 1965) выдвинул гипотезу, что когда цели двух групп совместимы, установки одной группы относительно другой будут более терпимыми, а возможны и дружескими.

Для проверки Шериф предложил две ситуации, в которых цели обеих групп были совместимы. В обоих случаях нельзя было добиться цели без помощи второй группы. Следовательно, всем ребятам нужно было работать сообща, чтобы достичь, как выразился Шерман, цели высшего порядка. Теоретически, цель высшего порядка должна была способствовать стиранию различий между собственной и чужой группами и заставить мальчиков переосмыслить свою групповую принадлежность в пользу объединенной, нераздельной группы (и, следовательно, отвергающей их прежнюю раздельную групповую принадлежность или, по крайней мере, приписывающей ей не такую важную роль). В первом случае была обнаружена неисправность в системе водоснабжения лагеря (кран резервуара с водой забил бумажный пакет). Мальчики попытались решить проблему сообща, обсуждая различные идеи о том, как удалить затор из крана, и достигли успеха. Во втором случае Шериф организовал поломку автобуса, на котором ребята должны были возвращаться домой. А именно: мальчикам сказали, что он никак не заводится. Они работали вместе и на этот раз, чтобы придумать, как завести его (вручную — толкать автобус вперед, чтобы водитель попытался включить зажигание). Они решили прицепить веревку, и все ребята стали тянуть автобус, так что водитель смог его завести. После этих событий Шериф и вожатые заметили поразительный спад (или даже отсутствие) враждебности между группами. И в самом деле, каждая группа начала положительно относиться к представителям чужой группы, а некоторые с ними даже подружились. В качестве эпилога этого классического эксперимента скажем, что, отправляясь домой, ребята захотели ехать на одном автобусе, а не на двух, а «Громобои» решили потратить свои пять долларов на мороженое для всех.

В ходе последующих исследований в лабораторных и естественных условиях были получены данные, подтверждающие ТРК (Brown, 1995; Jones, 1997). Однако критики отметили наличие двух проблем (Brewer & Brown, 1998). Во-первых, дальнейшие исследования показали, что отождествление с собственной группой труднее разрушить, чем можно подумать, судя по данным, полученным Шерифом и его коллегами (Sherif et al., 1961). Таким образом, даже несмотря на то, что у двух групп может возникнуть мотивация работать сообща для достижения цели высшего порядка, у них сохраняется тенденция отождествлять себя со своими отдельными группами, а не с одной, большей по размеру, группой. Так, становится еще труднее отказаться от употребления слов «свои» и «чужие» и, как следствие, гораздо сложнее искоренить связанные с этим предубеждения и стереотипы о чужих группах. Однако в своей недавней работе Хорнси и Хогг (Hornsey & Hogg, 2000) настаивают на том, что сохранение идентичности своей отдельной группы — это не только нормальное явление, но и неотъемлемая часть гармонии межгрупповых отношений. Эти исследователи говорят о том, что пока группам удастся сохранять идентичность своей группы и удачно находить ей место в «контексте связующей идентичности высшего порядка» (с. 143), вероятность межгрупповой напряженности будет в большой степени снижена. Вторая проблема состоит в том, что еще до того, как «Громобои» и «Орлы» должны были официально состязаться за призы, у них появилось желание (почти сразу после того, как они узнали о существовании другой группы) бороться с «ними» и победить. Вспомним, что подобные факты не соответствуют ТРК, так как, согласно этой теории, враждебные чувства к чужой группе должны появляться только тогда, когда собственная группа состязается с чужой за недостаточный ресурс. Некоторые исследователи, такие как Фиске и Рашер (Fiske & Rusher, 1993), Пердью и его коллеги (Perdue et al., 1990), предположили, что одно лишь представление о человеке как о члене «чужой группы» может вызвать негативные эмоции у субъекта восприятия. Такая гипотеза хорошо объясняет несоответствие результатов, полученных в ходе эксперимента Шерифа и его коллег, и говорит в пользу все больше распространяющейся концепции об автоматизме стереотипизации и предубеждений (читайте подробно об имплицитной стереотипизации в главе 3).

Резюме

В данной главе мы рассмотрели практический и теоретический материал о факторах, которые участвуют в формировании предубеждений и стереотипов, а также причины их сохранения при наличии информации, не соответствующей этим стереотипам. Исследования в области социально-

го познания далеко продвинули наше понимание природы стереотипизации, доказав, например, что она является результатом нормальной тенденции классифицировать стимулы окружения, а не следствием отклоняющегося от нормы ума или неприспособленной личности. Несомненно, такой вывод никоим образом не подразумевает, что мы должны потворствовать утверждению стереотипных взглядов. Скорее, он разъясняет, что стереотипизация — это естественное следствие врожденной тенденции человеческого мозга классифицировать этот мир, чтобы уменьшить тот объем информации, который ему приходится обрабатывать в любой данный момент. В таком ракурсе исследователям удалось определить когнитивные тенденции и процессы (например, иллюзорные корреляции, субкатегоризация), с помощью которых мы сохраняем упрощенный взгляд на окружающий нас мир и когнитивную эффективность (а также часто недостоверность), используя стереотипы в повседневной жизни. Эти тенденции в какой-то мере автоматические и, как таковые, трудно контролируемые. Однако тот факт, что человек знает о существовании стереотипов, не подразумевает, что он их подтверждает на практике. Именно это является важной особенностью, которая позволяет нам различить сильно и слабо предубежденных людей (об этом говорится более подробно в следующей главе). Затем мы выяснили причины, почему некоторые люди испытывают неприязнь к другим группам, и центром обсуждения стали мотивационные факторы, которые ведут к развитию и сохранению таких предубеждений. Мотивационные теории по этому вопросу склонялись к рассмотрению понятий «я», самооценки и групповой идентичности как факторов, которые заставляют человека активно проявлять антипатию к другим группам, чтобы быть лучшего мнения о самом себе и своих собственных группах. В настоящий момент исследователи обращают основное внимание на мотивационные объяснения предубеждений, так как в них заключается самый большой теоретический потенциал как средство к пониманию природы этого явления. В последней главе вы найдете попытку более глубокого рассмотрения этого вопроса в связи с тенденциями развития науки и вопросами о предубеждениях, на которые исследования еще не нашли ответов.

Глоссарий

Внутригрупповой фаворитизм. Тенденция проявлять пристрастие и позитивное отношение к членам своей собственной группы, а также приписывать больше положительных качеств собственным группам, чем чужим.

Гипотеза контакта. Предсказание о том, что межгрупповые предубеждения уменьшаются (или исчезают), когда две группы соприкасаются друг с другом.

Иллюзорные корреляции. Переоценка ассоциации двух переменных, между которыми существует лишь слабая связь или ее нет вообще.

Имплицитные теории. Наши личные убеждения о природе личности, а также о поступках, установках и ценностях, связанных с определенными типами людей.

Резюме

Минимальные группы. Группы, сформированные на основе некоторых критериев (иногда незначительных), которые в остальном лишены нормальных аспектов жизни в группе, таких как личное взаимодействие, нормы поведения в группе, взаимодействие с другими группами и структура группы.

Однородность внешней группы. Убеждение, что члены чужих групп больше похожи друг на друга, чем члены своих собственных групп («они все одинаковы»).

Субкатегоризация. Тенденция создавать особые, отдельные когнитивные категории для отклоняющихся (то есть противоречащих стереотипам) представителей стереотипно воспринимаемой чужой группы, так что стереотип остается невинным.

Теория «козла отпущения». Теория, которая предполагает, что когда человек никак не может добиться желаемой цели, он может испытывать злость, раздражение или разочарование. Эта злость имеет сходство с негативными эмоциями, вызываемыми группами, которые нам не нравятся, и в конечном счете чужая группа становится виноватой в том, что собственная группа не смогла достигнуть своей цели, а собственная группа испытывает предубеждение по отношению к чужой группе.

Теория оптимальной ясности. Теория, которая предполагает, что наши социальные мотивы управляются переменным напряжением между нашей потребностью быть единственным в своем роде и потребностью принадлежать к группам. Поэтому у нас появляется мотивация искать и вступать в группы, которые могут обеспечить нам равновесие между этими противоположными потребностями.

Теория относительной депривации. Теория, которая утверждает, что когда группы воспринимают, что они находятся в невыгодном положении относительно какой-либо чужой группы с точки зрения достижения важных для групп целей, то эта обделенная группа будет чувствовать предубеждение и обиду по отношению к другой.

Теория реалистичного конфликта. Теория межгруппового конфликта, которая утверждает, что когда группы борются за обладание недостаточными ресурсами, то между ними появляются предубеждения и враждебность.

Теория социальной идентичности. Теория, которая утверждает, что потребность в позитивной самооценке мотивирует людей воспринимать других в своей социальной среде с точки зрения собственных и чужих групп, а это предполагает, что люди могут получить позитивную самооценку либо с помощью своих собственных достижений, либо причисляя себя к группам с высоким статусом.

Цель высшего порядка. Задание, для успешного выполнения которого требуются совместные усилия двух или более групп.

Вопросы для обсуждения

1. Вы прочитали обзор исследования по автоматической природе стереотипизации. Что вы думаете об утверждении Макрея и его коллег (Macrae et al., 1997) о том, что категориальное слово может вызвать связанные с ним стереотипы, а вид или изображение представителя этой категории не обязательно вызывает стереотипы (потому что субъект восприятия может классифицировать человека по другому выраженному показателю)?

2. Как меняются ваши выраженные собственные группы, по мере того как вы переходите от одной социальной ситуации к другой и от одного социального

взаимодействия к другому? Как, по вашему мнению, это влияет (или не влияет) на вашу тенденцию воспринимать других в соответствии с их категориальной принадлежностью (и вызывать в памяти различные стереотипы о других людях)?

3. Поделитесь собственным опытом. Какие источники стереотипов (например, родители, телевидение, журналы, друзья и т. д.) стали для вас самыми влиятельными и преобладающими?

4. Можете ли вы назвать некоторые из основных стереотипов, которые преобладают в СМИ (фильмы, журналы, телевидение) на сегодняшний день? Назовите конкретные примеры предрассудочных или стереотипных идей или образов какой-нибудь группы?

5. В какой мере чувства и мысли об относительной депривации способствуют росту предрассудочности в США на сегодняшний день?

6. Как с помощью теории реалистичного конфликта можно объяснить негативные установки против иммигрантов?

Интернет-ресурсы

www.yorku.ca/dept/psych/classics/Sherif — полный отчет знаменитого эксперимента в «Робберз Кейв», проведенного Шерифом (по оригинальному изданию 1961).

www.psych.ucla.edu/faculty/taylor/ — домашняя страница д-ра Шелли Тэйлор, выдающегося специалиста по социальной психологии и первопроходца в области теории и исследований социального познания.

www.psych.ucsb.edu/fac/hamilton.htm — домашняя страница д-ра Дэвида Гамильтона, первопроходца в области теории и исследования социального познания.

www.princeton.edu/~psych/PsychSite/ns_fiske.html — домашняя страница д-ра Сьюзен Фiske, выдающегося специалиста в области социальной психологии и эксперта по стереотипизации. В ее последних трудах внимание обращено на силу родовой стереотипизации.



ЧУВСТВА И МЫШЛЕНИЕ В АКТИВАЦИИ СТЕРЕОТИПОВ

Предположим, у вас есть стереотип о людях, живущих на севере Среднего Запада (штаты Дакота, Миннесота, Висконсин). Основываясь на богатом материале (однажды вы смотрели фильм «Фарго»), вы убеждены в том, что довольно хорошо представляете себе, на что похожи люди, живущие на этой незнакомой территории. Среди многих из ваших устойчиво поддерживаемых убеждений о жителях Среднего Запада есть мнения, что у них странный акцент, а их речь усыпана смешными словечками и фразами, как, например, «ты б лучше», «уху», «верняк» или «О, Бо-оже». Проведя первые 22 года моей жизни в Миннесоте (в Миннеаполисе, если уж быть точным) и побывав в Дакоте и Висконсине, я могу уверить вас, что жители Среднего Запада абсолютно непохожи на ваш стереотип (ну да, может быть, некоторые и похожи). Вы создали стереотип, и это привело вас к ряду предположений, убеждений, ожиданий и, возможно, отрицательных чувств по отношению к жителям Среднего Запада.

Когда я встречу вас и скажу вам, где я вырос, будете ли вы реагировать на меня, основываясь на ваших стереотипах или ваших отрицательных чувствах (предрассудках), касающихся людей со Среднего Запада? Другими словами, когда у нас есть стереотипы о других группах, управляют ли в основном наши поведение, мысли и чувства нашими убеждениями или аффектом, связанными с группой? Этот вопрос тяжело задать, и этот вопрос десятилетия интересовал исследователей предубеждений. Находясь в определенном настроении, с большей или меньшей вероятностью будете вы полагаться на стереотипы при оценке чле-

на внешней группы? Достаточно ли просто принять решение не использовать стереотипы? Какие когнитивные и аффективные факторы повышают вероятность того, что мы будем использовать стереотипы о других? В этой главе подробно анализируются эти и многие другие вопросы, и в ней делается попытка понять сложное взаимодействие настроения и познания, усиливают они или подавляют нашу способность тщательно оценивать других индивидуумов в нашей среде (Hamilton & Mackie, 1993). В ней также подробно обсуждается потрясающее современное исследование по имплицитному познанию и анализируется, почему дело обстоит так, что воздействие бессознательно предъявляемой информации может усилить в нас стремление устанавливать стереотипы по отношению к другим. К сожалению, мы будем не в состоянии объяснить, почему после пяти минут разговора по телефону со своей сестрой, которая живет в Фарго, оказывается, что я говорю «ты б лучше» весь остаток дня.

Настроение

С начала 1970-х исследования по установлению стереотипов подчинялись социально-когнитивной точке зрения, сосредоточивающей все внимание на том, как люди думают о других и о себе (Fiske & Taylor, 1991; Hamilton, 1981; Stephan, 1985). В 1970-х и в начале 1980-х дискуссии относительно стереотипирования сосредоточились на понимании процессов, обеспечи-

Наши убеждения относительно других групп часто управляются стереотипами, которые могут формироваться на самой сомнительной «информации». Многочисленные зрители фильма «Фарго» создали стереотип о жителях Среднего Запада. Наши убеждения относительно других групп очень часто основаны на выдуманных событиях, слухах или на однократном знакомстве с членом внешней группы — не очень научно. К сожалению, большинство людей меньше заботятся о том, чтобы быть точными в своем социальном восприятии, чем о том, чтобы добиться быстрой оценки другого человека.



вающих обработку социальной информации, и на том, как препятствия или затруднения в этой обработке увеличивали доверие индивидуума к стереотипам при необходимости выносить социальные суждения (Brewer & Kramer, 1985; Hamilton & Trolie, 1986; Taylor & Crocker, 1981). Наиболее важным результатом когнитивного подхода к стереотипам стал вывод о существенном влиянии ожиданий о социальных группах на социальные суждения, установки и поведение по отношению к членам внешней группы (Hilton & Darley, 1991). В качестве примеров подобного подхода можно назвать исследования, демонстрирующие, что межгрупповые различия могут происходить вследствие категоризации (например, Tajfel, 1970); что основанное на контексте выделение членов внешней группы может влиять на то, как воспринимаются эти люди (например, Taylor, Fiske, Etcoff, & Ruderman, 1978); и что сложности при восприятии характерной информации о членах внешней группы могут привести к повышенной склонности устанавливать стереотипы (например, Hamilton & Gifford, 1976; Hamilton & Sherman, 1989).

В течение всего периода, когда в социально-психологическом исследовании стереотипирования доминировал когнитивный подход, исследования по влиянию аффекта на формирование стереотипов также велись, хотя и с гораздо меньшей энергией. Все же среди упора на когнитивное несколько исследователей призывали к изучению роли аффекта в формировании стереотипов (например, Fiske, 1982; Hamilton, 1981). К концу 1980-х исследователи начали уделять большее внимание влиянию аффекта на когнитивные процессы (например, Forgas, 1990; Isen, 1987; Isen & Daubman, 1984; Schwarz, 1990). Этот сдвиг форсировался развитием некоторых теоретических положений, касающихся природы и структуры эмоций (например, Frijda, 1988; Ortony, Clore, & Collins, 1988). В статье, оказавшей значительное влияние, Занна и Ремпел (Zanna & Rempel, 1988) утверждали, что установки по отношению к разным объектам могут в той или иной степени скорее определяться аффективными, чем когнитивными источниками. Вскоре исследователи стали более непосредственно изучать эффекты положительного, в отличие от отрицательного настроения на стремление устанавливать стереотипы по отношению к другим в социальных суждениях (Mackie & Hamilton, 1993).

Помимо растущей эмпирической базы по исследованию эмоциональных влияний на стереотипы были также теоретические и интуитивные причины для подобного возрождения экспериментов по влиянию эмоций на межгрупповое восприятие. Традиционно считалось, что эмоции вносят важный вклад в развитие и устойчивость стереотипов (Allport, 1954; Lippman, 1922). История межгрупповых отношений изобилует фактами, свидетельствующими, что сильные эмоции управляют мысля-

ми и действиями людей в межгрупповом контексте (Katz, 1981). Аффект играет главную роль в процессах обработки информации о социальных группах и членах группы. Аффект влияет на доступность конструкторов в памяти и, таким образом, может определять, какие из многих социальных репрезентаций являются основными и какие характеристики в данной репрезентации будут активированы (Forgas, 1992; Stangor, 1990). Аффект также может влиять на количество усилий, которые индивидuum прилагает к обработке информации (Schwarz, 1990; Stangor & Lange, 1994). Аффект также ассоциируется с категориями социальных групп благодаря процессам научения (Bower & Cohen, 1982; ClDark, Milberg, & Erber, 1988). Когда аффект и физиологическое возбуждение связываются с членами группы, они будут влиять на то, каким образом интерпретируется информация о членах внешней группы, как субъект восприятия реагирует на члена внешней группы и будет ли он стремиться к взаимодействию с членами целевой группы в будущем. Рассмотрим результаты, полученные на данном этапе, в этой быстро развивающейся области исследования.

Типы межгруппового аффекта

Для дальнейшего анализа природы аффекта в межгрупповом контексте Боденхаузен (Bodenhausen, 1993) предложил различать случайный и интегральный аффекты. Первый определяется как аффект, который возникает в ситуациях, не связанных с межгрупповым контекстом, а второй — это аффект, который возникает в рамках межгруппового контекста, включая стереотипно воспринимаемую внешнюю группу. Интегральный аффект может также возникнуть просто из-за мыслей о внешней группе. Боденхаузен отмечает, что во многих исследованиях, посвященных стереотипам, использовался случайный аффект, но, на удивление, всего лишь несколько работ изучали влияние интегрального аффекта на суждения о членах стереотипно воспринимаемых внешних групп. Полезно провести еще одно разграничение в рамках понятия интегрального аффекта. Разумно предположение, что индивидуумы должны иметь довольно стабильные чувства по отношению к внешней группе в целом, и эти чувства могут быть названы хроническим расовым аффектом. Помимо этого, у человека может возникать аффективная реакция в ходе взаимодействия с определенным членом внешней группы, и это может быть названо эпизодичным расовым аффектом. Рассмотрим данные, полученные в исследованиях хронического и эпизодичного расовых аффектов, а также в исследованиях случайного аффекта.

Хронический расовый аффект. Установки традиционно рассматривались как стабильное, устойчивое к оценкам отношение к объекту (Fishbein & Ajzen, 1975; Petty & Cacioppo, 1981). Объект установки определяется

как что-либо, в отношении чего формируется установка (например, идея, человек, объект). Эта идея, конечно же, справедлива и для расовых установок. В своей классической работе «Природа предубеждения» Олпорт (Allport, 1954) определил стереотип как «...фиксированное представление, сопровождающее категорию» (с. 191). Так как считалось, что расовая установка — это стабильная оценка внешней группы и ее членов, предполагалось, что любая оценка члена внешней группы в будущем, вне зависимости от контекста, будет непосредственным результатом простого воспоминания сохраненной субъектом восприятия оценки члена внешней группы. Поскольку любая установка (или «оценка» объекта установки) объединяет в себе как аффективные, так и когнитивные компоненты (Breckler & Wiggins, 1989; Eagly & Chaiken, 1993), разумно предположить, что аффект, связанный с установкой, также является постоянной составляющей оценки объекта установки. Другими словами, каждый раз, когда объект установки воспринимается или запоминается, оценка «запускает» убеждения и другую информацию, имеющую к нему отношение, вместе с постоянными чувствами, связанными с объектом установки (Dovidio & Gaertner, 1993; Fiske & Pavelchak, 1986). Этот процесс имеет место также при рассмотрении постоянных межгрупповых (расовых) установок. Аффект, который переживается по отношению к другой расовой группе как результат постоянной установки по отношению к ней, может быть назван хроническим расовым аффектом. Этот аффект отличается от аффективных реакций на взаимодействие с определенным членом внешней группы. Для того чтобы лучше понять аффект, сопровождающий постоянные расовые установки, полезно проанализировать их природу.

Установки белых американцев по отношению к черным, начиная примерно с середины 1960-х, становились все более и более либеральными и эгалитарными, внушая многим людям уверенность, что предубежденность в стране снизилась и что сегодня белые в большей степени относятся к черным, как к равным, чем три десятилетия назад (Schuman, Steeh, & Bobo, 1985). Однако в большом количестве исследований высказывается предположение, что, хотя неприкрытые формы враждебности и предубеждения по отношению к черным сейчас, возможно, распространены значительно меньше, предубежденность продолжает существовать в скрытой форме (Crosby, Bromley, & Saxe, 1980; Devine & Elliot, 1995; Gaertner, 1976; Gaertner & Dovidio, 1977, 1981; McConahay & Hough, 1976; Sears & Allien, 1984). Гэртнер и Довидио (Gaertner & Dovidio, 1986) используют выражение аверсивный расизм, чтобы описать установку предубеждения по отношению к черным, которая характеризует многих белых американцев. Аверсивные расисты, по мнению Гэртнера и Довидио, искренне верят, что они являются поборниками

равноправия и считают, что у них нет предубежденности. Однако они испытывают отрицательные чувства по отношению к черным. Если эти люди могут выражать отрицательные установки по отношению к черным неявным, легко рационализируемым образом, они делают это, не переживая аффективных последствий (то есть вины, стыда, печали) из-за своего поведения и, таким образом, сохраняя себя от угрожающих отрицательных аффектов, связанных с конфликтом (Monteith, 1996a, 1996b).

Гэртнер и Довидио (Gaertner & Dovidio, 1986) предположили, что у этого негативного аффекта есть несколько возможных источников. Например, отрицательный аффект могут вызвать внешние физические различия между белыми и черными (вспомним положение Маргарет Мид, что людей «необходимо учить ненавидеть, но признание и страх различий есть везде» [цит. по: Gaertner & Dovidio, 1986. С. 63]). Сама по себе категоризация людей на членов своей и внешней для субъекта восприятия групп дает эффект предвзятости на их восприятие и оценку безотносительно к объективным оценкам воспринимаемых людей (Billig & Tajfel, 1973; Tajfel & Turner, 1986). Люди своей группы: 1) считаются более схожими в своих убеждениях; 2) оцениваются благосклоннее; 3) получают более позитивное поведение от субъекта восприятия, чем члены внешней группы и 4) оказываются для субъекта восприятия более привлекательными (Brewer, 1979). Предполагают, что социальные и культурные факторы также вносят вклад в аффект против черных, переживаемый аверсивными расистами. Эти чувства стимулируются традиционными культурными стереотипами черных в США как ленивых, невежественных, бедных и тех, кто с большей вероятностью совершит преступление (Karlins, Coffman, & Walters, 1969). Наконец, в некоторых исследованиях говорится, что белые проявляют склонность видеть в культуре черных в США нормы и ценности, которые находятся в противоречии с протестантской трудовой этикой (Jackson, Hodge, Gerard, Ingram, Ervin, & Sheppard, 1996).

Основной в «Я»-концепции индивидуумов с низкой предубежденностью является мысль, что они придерживаются ценностей равноправия. Их отрицательные чувства по отношению к черным всегда держатся вне осознания, с тем чтобы они не угрожали их точке зрения на себя как на поборников равноправия и непредубежденных людей (Gaertner & Dovidio, 1986; Monteith, 1993).

Так как аффект в межгрупповом контексте, включающем стереотипно воспринимаемые группы, имеет тенденцию быть отрицательным, были проведены эмпирические исследования влияния таких аффективных состояний на суждения о членах стереотипно воспринимаемой внешней группы. Обычно, когда люди испытывают отрицательный аф-

фект, они наиболее вероятно используют неблагоприятные характеристики для описания внешней расовой группы (Esses & Zanna, 1995). Специфическое отрицательное аффективное состояние, которое изучалось больше всего — это тревога, так как она, как правило, переживается людьми в межгрупповом взаимодействии (Dollard, Doob, Miller, Mowrer, & Sears, 1939; Epstein, 1972; Gaertner & Dovidio, 1986; Stephan & Stephan, 1985; Wilder, 1993). Стефан и Стефан (Stephan & Stephan, 1985) создали теоретическую модель межгрупповой тревоги. Согласно этой модели тревога оказывает разрушительное влияние на поведение, мысли и чувства члена внешней группы и субъекта восприятия. Эта тревога может также привести к усиленной стереотипизации со стороны субъекта восприятия, избеганию будущего межгруппового взаимодействия и попыткам субъекта восприятия контролировать других (Fiske, Morling, & Stevens, 1996). Согласно мнению Стефана и Стефана, количество и условия межгрупповых контактов являются решающими факторами, определяющими, будет ли человек испытывать тревогу до или в процессе взаимодействия с внешней группой. В тех случаях, когда предыдущий контакт был минимальным или характеризовался конфликтом, индивидуум, скорее, будет испытывать тревогу до или в процессе межгруппового взаимодействия. Исследования Уайлдера (Wilder, 1981, 1993; Wilder & Shapiro, 1989) и других (например, Rankin & Campbell, 1955) подтверждают гипотезу, что тревога является обычной эмоцией, переживаемой взаимодействующими в межгрупповом контексте. Более того, тревога может способствовать формированию стереотипов о членах внешней группы либо за счет устойчивого аффективного процесса (запуская больше негативных когний), либо вследствие повышенного доверия ожиданиям (и схемам) относительно членов внешней группы что является результатом снижения когнитивной способности (Bodenhausen, 1993). Стереотипирование также может произойти благодаря комбинации этих двух процессов.

Результаты исследования Дийкера (Dijker, 1987) говорят, что важным фактором, определяющим тип хронического расового аффекта, который переживает субъект восприятия в межгрупповом контексте, является степень культурных различий между ним и членом внешней группы. Голландцам, участникам исследования Дийкера, предлагали ответить, что, по их мнению, они будут чувствовать и как станут вести себя в ситуациях, включающих различные формы контакта с другими этническими группами. Дийкер установил четыре типа эмоций, которые, как оказалось, тесно связаны с этническими установками: положительные эмоции, тревога, раздражение и заинтересованность. Положительные эмоции и уменьшение тревоги у голландцев — субъектов восприятия — были связаны с личными контактами с этнической группой, культурно

сходной с ними (жители Суринама). Напротив, близкий контакт вызывал, скорее, отрицательные эмоции, если речь шла о группе, которая имела больше культурных различий с голландцами (турки).

В некоторых исследованиях также высказывается предположение, что межгрупповой аффект является лучшей детерминантой установок и поведения по отношению к этническим группам, чем когнитивные процессы (Esses, Haddock, & Zanna, 1993; Stangor, Sullivan, & Ford, 1991). Однако другие исследователи считают, что наши знания о членах внешней группы влияют на то, что мы чувствуем по отношению к ней. Например, Дийкер и Фрийда (Dijker & Frijda, 1988. Цит. по: Esses et al, 1993) сообщили факты, подтверждающие, что характеристики (положительные черты, внешний вид), которые мы приписываем членам этнической группы, могут влиять на наши чувства и установки по отношению к данной группе. Другими словами, многие из сообщенных причин эмоций в межгрупповом контексте были связаны с характеристиками членов внешней этнической группы.

В целом, по-видимому, существует солидная эмпирическая основа для мнения, что межгрупповой контекст несет с собой эмоциональный компонент для взаимодействующих лиц и что такие факторы, как схожесть и уровень личного контакта в межгрупповом контексте, физические и личностные характеристики членов внешней группы, культурное сходство внешней этнической группы с этнической группой субъекта восприятия, могут оказывать влияние на силу и валентность эмоции, переживаемой каждым индивидуумом в межгрупповом взаимодействии. Эта эмоция оказывает затем различные разрушительные/нарушающие эффекты на восприятие индивидуумом информации и повышает доверие к использованию стереотипов в обработке информации относительно члена внешней группы в межгрупповом контексте.

Эпизодичный расовый аффект. Аффект, связанный с межгрупповыми отношениями, может быть результатом определенного взаимодействия с конкретным членом внешней группы. Этот аффект также может происходить из воображаемого взаимодействия с определенным членом внешней группы. Такой связанный с межгрупповыми отношениями аффект, называемый эпизодичным расовым аффектом, может походить на хронический расовый аффект по отношению к внешней группе по параметру валентности или отличаться от него. Причина, по которой исследователи интересовались явлением, которое здесь обозначается как эпизодичный расовый аффект, заключается в том, что он часто может оказывать сильное воздействие на хронический, устойчивый расовый аффект индивидуума и, как считают, на устойчивые установки индивидуума по отношению к внешней группе. Таким образом, исследователи теоретически предсказали, что может существовать возможность изменить хро-

нический расовый аффект (и, следовательно, отрицательные расовые установки) по отношению к внешней группе путем противоположного воздействия положительного эпизодичного расового аффекта.

Случайный аффект. Чувства, происхождение которых не связано с внешней группой, могут быть охарактеризованы как случайный аффект. В существующей на данный момент литературе распространено мнение, что аффект в одном контексте может влиять на социальные суждения в другом контексте (например, Isen, 1987; Wyer & Srull, 1989). Таким образом, разумно предположить, что случайный аффект (возникая в контексте, не имеющем никакого отношения к межгрупповым установкам) может позднее влиять на склонность человека к использованию стереотипов в социальных суждениях. Некоторые эмпирические данные подкрепляют это утверждение. Строесснер и Маки (Stroessner & Mackie, 1993) случайным образом вызывали у участников эксперимента ощущение радости или печали, давая им смотреть забавные или унылые пятиминутные клипы из телевизионных программ. Затем участников просили оценить степень однородности внешней группы. Результаты показали, что и случайным образом вызванная печаль и радость значительно снижали восприятие гетерогенности внешней группы. В исследовании, проведенном Эссес и ее коллегами (Esses et al, 1993), у участников вызывали случайный аффект радости или печали (с помощью методики Велтена и методики воспоминания событий — Izard, 1972), и этот аффект оказывал воздействие на их последующие суждения о характеристиках, связанных с шестью различными этническими группами. Говоря точнее, аффект случайной печали увеличивал склонность участников к использованию отрицательных стереотипов в описании пакистанцев и североамериканских индейцев. Интересно, что участники, которые переживали случайное ощущение счастья, с большей вероятностью давали особенно благоприятные стереотипы для своей собственной этнической группы. Исследование также показало, что случайная тревога, похоже, провоцирует использование стереотипов в вынесении социальных суждений (Baron, Inman, Kao, & Logan, 1992; Baron, Logan, Lilly, Inman, & Brennan, 1994; Stephan, 1985) и вместе с тем увеличивает восприятие гомогенности внешней группы (Wilder & Shapiro, 1989). В целом, как выяснилось, аффект, вызванный в контексте, не связанном с внешней группой, оказывает влияние на установки и суждения относительно внешней группы.

Влияние положительного аффекта

В современных исследованиях внимание сосредоточивается на действии положительного аффекта (обыкновенно, счастья) и отрицательного аффекта на социальные суждения. Во-первых, рассмотрим влияние поло-

жительного аффекта на межгрупповое восприятие: похоже, положительный аффект влияет на то, как люди категоризируют других. В большом количестве экспериментов с заданиями на когнитивную обработку было показано, что положительный аффект снижает уровень систематичной обработки (Hamilton, Stroessner, & Mackie, 1993; Isen, Means, Patrick, & Nowicki, 1982). Люди, чувствующие себя счастливыми, склонны обрабатывать информацию менее аналитично, они полагаются на эвристические сигналы, первоначальные суждения, укороченные решения и другие упрощающие стратегии (Bless, Hamilton, & Mackie, 1992; Mackie & Worth, 1991), и они с большей вероятностью будут полагаться на стереотипы в суждениях о других (Park & Banaji, 2000). Это исследование подкрепляет современное представление, полученное из исследований социального познания, что люди с большей вероятностью используют стереотипы, когда они испытывают когнитивную перегрузку, например, их внимание отвлекается или они одновременно выполняют еще какое-то сложное задание (Bodenhausen & Lichtenstein, 1987; Fiske & Neuberg, 1990). Однако некоторые исследователи считают, что эту точку зрения необходимо отчасти пересмотреть. Результаты, полученные в серии экспериментов, в которых исследовалось влияние счастья на процесс стереотипирования, привели Боденхаузена, Крамера и Сьюссера (Bodenhausen, Kramer & Suesser, 1994) к заключению, что существует «мало оснований для утверждения о том, что счастье способствует стереотипному мышлению, сдерживая способность воспринимающего к более систематическому мышлению» (с. 628). Эти исследователи предполагают, что счастливые люди просто не имеют достаточно сильной мотивации тратить когнитивные усилия, необходимые, чтобы избежать использования стереотипов в межгрупповых суждениях. Однако, согласно Боденхаузену и др., если бы такое усилие должно было оказать воздействие на благополучие человека, тогда индивидуум, скорее всего, не использовал бы стереотипы (вывод, подтвержденный Форгасом (Forgas, 1989)). Все же остается вопрос: будучи в хорошем настроении люди используют стереотипы, потому что они не хотят старательно размышлять о другом человеке (то есть мотивационный вопрос) или потому что положительный аффект отвлекает на себя их ограниченные когнитивные ресурсы, которых оказывается недостаточно, чтобы еще индивидуализировать обсуждаемого человека (вопрос о когнитивной способности)? Мы рассмотрим эти вопросы ниже.

Влияние отрицательного аффекта

К сожалению, наиболее распространенный аффект, переживаемый взаимодействующими в межрасовом контексте, — явно отрицательный (Allport, 1954; Bodenhausen, 1993). Это верно даже для тех, кто считает

себя поборниками равноправия (Gaertner & Dovidio, 1986). Таким образом, исследователям важно понять, какое влияние различные отрицательные эмоции могут оказывать на то, как индивидуум думает о членах внешних этнических групп или ведет себя по отношению к ним. В исследовании воздействия гнева и печали на стереотипизацию Боденхаузен, Шеппард и Крамер (Bodenhausen, Sheppard & Kramer, 1994) обнаружили, что разгневанные участники были склонны делать более стереотипные суждения, тогда как участники, которые были печальны, в использовании стереотипов не отличались от участников с нейтральным аффектом. В сущности, исследование влияния печали на последующие социальные суждения всегда обнаруживало, что умеренно печальные люди заняты более систематичной, тщательной когнитивной обработкой информации и они с меньшей вероятностью будут полагаться на стереотипы, чем разгневанные или счастливые люди (Bodenhausen, 1993). Случайные гнев и тревога, как правило, увеличивают вероятность использования стереотипов в социальных суждениях, тогда как печаль для людей, находящихся в умеренно депрессивном состоянии (см. Bodenhausen, Sheppard, & Kramer, 1994), не приводит к повышенной тенденции к стереотипизации (Park & Banaji, 2000).

В исследовании также было проанализировано влияние различных отрицательных аффективных состояний на склонность людей к стереотипизации. В отличие от результатов исследования положительного аффекта, данные, полученные в работах по изучению отрицательного аффекта, представляют менее очевидную картину. Так, исследования, посвященные проблеме убеждения, показывают, что печальные люди склонны искать и рассматривать больше информации и обрабатывать убеждающие сообщения более полно (Bless, Bohner, Schwarz, & Strack, 1990; Sinclair, 1988). Было обнаружено, что печальные испытуемые не демонстрируют снижения в работе памяти, и это особенно верно в том случае, когда задание требует интенсивных затрат (Ellis & Ashbrook, 1988). Сходным образом было обнаружено, что люди, испытывавшие отрицательные эмоции, совершают менее установочную обработку (Sullivan & Conway, 1989) и генерируют меньше сложных гипотез (Silberman, Weingartner, & Post, 1983). Печаль и гнев — две отрицательные эмоции, которые наиболее часто становились объектом исследования, так как они с большой вероятностью будут естественным образом иметь место в межгрупповом контексте. По мнению Боденхаузена (Bodenhausen, 1993), несмотря на то что другие отрицательные эмоции (такие как вина, смущение, тревога и страх), вероятно, оказывают сходное влияние на склонность людей к стереотипизации, важно, чтобы исследователи изучали влияние на стереотипизацию именно различных негативных состояний (аналогичное предложение делается и для различных положительных состояний, таких как радость, спокойствие, восторг).

Каких способностей недостает: когнитивных или мотивационных?

Почему люди используют стереотипы, когда они испытывают счастье, печаль или гнев: потому что они не мотивированы к расходу когнитивной энергии, которая требуется для индивидуализации члена стереотипной внешней группы, или дело в том, что люди просто не могут тщательно размышлять о других из-за сниженной когнитивной способности? Ответ таков: это зависит от обстоятельств. Хорошее основание для того, чтобы выделить каждую из этих возможностей. Что касается положительных эмоций, по предположению Шварца и его коллег, эти эмоции передают сообщение о том, что, так как в их окружении субъекта восприятия «все нормально», нет необходимости обращать внимание на новую информацию (Clore, Schwarz, & Conway, 1994; Schwarz & Bless, 1991; Schwarz & Clore, 1988). Таким образом, человек может быть мотивирован поддерживать свое хорошее настроение и избегать действий, которые противоречат ему (Worth & Mackie, 1987). Другие исследователи говорят о том, что положительное настроение, возможно, активизирует в памяти богатый позитивно окрашенный материал, и эта информация перегружает когнитивные ресурсы индивидуума (Bower, 1981; Isen, 1987; Mackie & Worth, 1989).

В литературе, посвященной отрицательным настроениям, также имеет место дискуссия о том, ограничивают ли отрицательные эмоции когнитивные возможности человека или они снижают мотивацию к обработке информации систематическим образом. Маки и ее коллеги (Mackie & Worth, 1989, 1991) сделали сообщение о нескольких экспериментах, которые подтверждают гипотезу, что отрицательные настроения вызывают снижение когнитивной способности индивидуума. Столь же впечатляющий набор экспериментов подкрепляет идею о том, что отрицательные настроения воздействуют на мотивацию индивидуума к систематической обработке информации (Bless et al, 1990; Innes & Ahrens, 1991). Если вам кажется, что этот краткий обзор полемики между защитниками гипотезы об ослабленной когнитивной способности и теми, кто поддерживает версию о сниженной мотивации, не предлагает решения вопроса, это происходит потому, что на данный момент такого решения нет (Hamilton, Stroessner, and Mackie, 1993). Действительно, многие исследователи согласны в том, что изучение роли этих двух факторов, обуславливающих влияние настроения на стереотипизацию, по отдельности может быть бесплодным, поскольку они жестко связаны вместе (Bodenhausen, Sheppard, & Kramer, 1994; Eagly & Chaiken, 1993; Mackie, Asuncion, & Rosselli, 1992; Pendry & Macrae, 1994).

Приведенные в одном любопытном исследовании данные (Martin, Ward, Achee, and Wyer, 1993) заставляют предположить, что настроение

не оказывает стабильного влияния (как подразумевается в указанных выше работах). Напротив, его значение будет зависеть от его интерпретации самим субъектом восприятия. Авторы предполагают, что, в зависимости от той или иной интерпретации одна и та же эмоция будет оказывать и различное влияние. Позитивное настроение будет побуждать человека продолжать выполнение задачи (или когнитивный процесс), если это настроение связано с уровнем удовольствия (мне нравится это делать). Но позитивное настроение приводит к прекращению деятельности, если оно связано с достижением цели (цель достигнута — можно расслабиться). Напротив, негативное настроение провоцирует прекращение деятельности, если связано с уровнем удовольствия (мне не нравится это делать), и способствует ее продолжению, если связано с достижением цели (цель не достигнута — надо продолжать работу). Исследования динамического взаимодействия мотивации, когнитивных процессов и состояния удовольствия могут привести к углублению наших представлений о влиянии аффекта на процесс стереотипирования (Pendry & Macrae, 1994).

Познание

Имплицитное познание

То, что, по мнению многих ученых, познание происходит вне осознания, и то, что эти процессы могут влиять на поведение и явные когнитивные процессы, не является сюрпризом для исследователей, работающих в области психологии. Веками философы размышляли над существованием подобных когнитивных процессов, например Декарт (Descartes, 1637/1972), и американская психология при своем зарождении также видела нескольких сторонников теории, что люди обладают тем, что Джеймс (James, 1890) назвал подсознательными, а Фрейд (Freud, 1900/1953) бессознательными когнитивными процессами. Удивительным может быть воскресший в наши дни интерес к идее когнитивных процессов, проходящих вне сознательной осведомленности. В последнее десятилетие исследователи в области когнитивной нейронауки (так же, как и другие когнитивные и социальные психологи) обнаружили неоспоримые факты, подтверждающие, что когнитивные процессы действительно протекают вне сознания, и эти процессы могут влиять на явные мысли и поведение (Bornomstein & Pittman, 1992; Schacter, 1992). Значит ли это, что неконтролируемое, бессознательное познание может оказывать влияние на наше поведение и установки? Более точно, будут ли люди со слабым уровнем предубежденности стереотипно воспринимать других и высказывать предубеждение как результат бессознатель-

ного познания? В этой главе анализируются факты, которые говорят в пользу существования бессознательного познания*.

Затем будет рассмотрено использование этих результатов для исследования стереотипов и предубеждения.

Подсознательные сообщения

Видели ли вы рекламу популярной водки, где крупным планом показан стакан водки со льдом? Десятилетиями люди клялись, что там есть крошечное изображение обнаженной женской груди, скрытое в изгибах льда и напитка (см. рис. 3.1). Эта молва наводит на мысль, что рекламодатели и создатели рекламы тайно сговорились вставить эту картинку в рекламу для того, чтобы она на подсознательном уровне (то есть восприятие происходит без сознательной осведомленности о восприятии) заставляла людей (особенно мужчин) покупать эту марку водки. Другими словами, даже если зритель рекламы может сознательно не отдавать себе отчет в присутствии подсознательных стимулов, его или ее установки и поведение все равно будут находиться под влиянием восприятия стимулов, находящихся ниже порога осознания. Десятилетиями понятие «подсознательное сообщение» было частью американской культуры. Люди с готовностью верили, что их поведение может быть изменено (например, они могут снизить вес, бросить курить; даже повысить самооценку) путем предъявления сообщения, находящегося ниже порога осознания, но воспринимаемого на бессознательном уровне и, следовательно, значительно воздействующего на поведение. Могут ли подсознательные сообщения действительно работать? Подвержены ли мы искусным влияниям на сознание общеизвестного оруэлловского Большого Брата? Исследователи попытались определить, в какой степени может на самом деле иметь место подсознательное восприятие.

Вы, возможно, видели телевизионную рекламу подсознательно воздействующих кассет самопомощи (они содержат в себе сообщения, которые, предположительно, предъявляются ниже порога осознания), утверждающую, что эти кассеты оказывают потрясающее влияние на ваши установки и поведение. Гринвальд, Спангенберг, Пратканис и Ишкенази (Greenwald, Spangenberg, Pratkanis & Eskenazi, 1991) провели серьезное исследование эффективности подсознательно воздействующих аудиокассет на самоуважение и улучшение памяти. Без ведома участников

* Важно отметить, что мое употребление слова «бессознательное» в точности соответствует его исконному значению, и оно не подразумевает психоаналитического теоретического употребления. Я выбрал для использования выражение «бессознательное познание», чтобы описать когнитивные процессы, находящиеся ниже уровня осознания, из-за его простоты (строго говоря, выражение подразумевает познание, которое не сознательно — БЕССознательное).



С 1957 года люди пытаются найти женскую грудь в кубиках льда

Рекламную индустрию иногда обвиняют в использовании в рекламных объявлениях привлекательных картинок, находящихся за порогом осознания. Предположительно, эти картинки, даже если вы их не видите, могут заставить вас купить продукт. Рассмотрим приведенную выше фотографию. По мнению некоторых людей, там, в узорах света, отражающихся от кубиков льда, спрятана пара женских грудей. Ну если вы действительно поищете, вы, возможно, и сможете их увидеть. Не означает ли это, что вы могли бы также увидеть там Милларда Филмора, фаршированную свиную отбивную и Додж 1946 года? Дело в том, что так называемой «подсознательной рекламы» просто не существует. Сверхактивное воображение, однако, существует с большей очевидностью. Таким образом, если кто-то утверждает, что видит грудь где-то в этом стакане, то она не в кубиках льда — она в глазах зрителя.

РЕКЛАМА

ДРУГОЕ СЛОВО ДЛЯ СВОБОДЫ УДУШЕНИЯ.

Американская Ассоциация Рекламных Агентств

Рис. 3.1. Подсознательный контроль взглядов? С начала 1950-х американцы верят в способность подсознательных сообщений влиять на их установки. Против создателей рекламы часто выдвигали обвинение в том, что они составляли печатные рекламы, содержащие подсознательные символы или сообщения, которые неявно воздействовали на установку читателя быть более благосклонным к продукту. Принимая преимущества этого всеобщего убеждения, Американская ассоциация рекламных агентств создала это искусное открытое служебное сообщение, в котором пыталась развенчать миф о подсознательной рекламе. (Copyright © AAAA. Воспроизведено с разрешения Американской ассоциации рекламных агентств.)

исследования ярлычки на кассетах поменяли таким образом, что люди, которые думали, что получили кассету, работающую с памятью, на самом деле получили кассету, работающую с самоуважением, и наоборот. Участников протестировали, предложив короткую анкету на оценку самоуважения и задания для проверки памяти. Через две недели участники вернулись в лабораторию, где вторично были протестированы на уро-

вень самоуважения и на мнемонические способности. Участники, которые были уверены в том, что у них были кассеты на самоуважение, искренне верили, что их самоуважение повысилось в результате воздействия кассет. Те, кто считали, что у них были кассеты на улучшение памяти, верили, что их память улучшилась. В действительности, повторное тестирование не выявило различий в самоуважении и мнемонических способностях по сравнению с оценками, полученными до прослушивания кассет. Гринвальд и его коллеги сделали вывод, что сложные подсознательные сообщения (например, предложения) не могут быть обнаружены ниже порога осознания. Однако очень простые символы, звуки или слова могут быть восприняты ниже уровня осознания. Таким образом, хотя мы, возможно, не подвержены сложным убеждающим сообщениям или подсознательному «контролю взглядов», тот факт, что мы можем воспринимать простые символы, лица или слова ниже уровня сознательного восприятия, имеет некоторые очень любопытные следствия для исследования стереотипов и предубеждений. Как вы вскоре увидите, новая область исследований показывает, что избежать стереотипизации крайне сложно.

ИмPLICITная память

Почему сегодня исследователи могут использовать термин «бессознательное», не краснея от смущения? В основном — это заслуга нейропсихологов-когнитивистов, проводивших исследования на пациентах с амнезией. Десятилетиями утверждалось, что больные амнезией не могут переводить вербальную информацию из кратковременной памяти в долговременную. Однако работа Уоррингтона и Вейскранца (Warrington & Weiskrantz, 1970, эксперимент 2) эффектно продемонстрировала, что результаты пациентов с амнезией в «имPLICITных» тестах памяти (тесты на распознавание фрагментов слов, завершение основ слов — что считается имPLICITным, так как задания выбираются на основе предыдущих (прайминговых) экспериментов, когда испытуемых просят сказать первые слова, пришедшие в голову) идентичны результатам контрольной группы. Однако по экспЛИЦИТным тестам памяти (таким как свободное воспроизведение или узнавание, являющимися экспЛИЦИТными, потому что испытуемые пытаются вспомнить определенные слова, которые им были предъявлены незадолго до этого) пациенты с амнезией последовательно демонстрируют значительно худшие результаты по сравнению с контрольной группой. Эти результаты много раз подтверждались на разных группах испытуемых и при других заданиях (Roediger, 1990). Эти результаты имеют разнообразные последствия для исследователей: имPLICITные измерения сохранения материала в памяти отражают бессознательное научение, так как пациенты с амнезией почти всегда не

осведомлены о том, что они знают материал, когда тестируются с помощью экспЛИЦИТных средств, но испытуемые демонстрируют результаты, сходные с результатами у нормальных групп испытуемых, по тестам, которые имPLICITно извлекают сведения из памяти. Таким образом, пациенты с амнезией будут демонстрировать нормальное сохранение, если тест на память является имPLICITным (Schacter, 1987).

До середины 1980-х эти феномены обсуждались в терминах единой системы экспЛИЦИТной памяти. Работа Графа и Шактера (Graf & Schacter, 1985), однако, может рассматриваться как переломный момент в современном исследовании «бессознательного познания». В этой работе, сообщая результаты нескольких исследований пациентов с амнезией, авторы проводят важное различие между тем, что они называют имPLICITной памятью (непреднамеренная, бессознательная форма сохранения) и экспЛИЦИТной памятью (сознательное воспоминание прошлого опыта). Это различие, хотя и схоже с такими использовавшимися в прошлом парами, как сознательное — бессознательное, контролируемое — автоматическое, отличается от них тем, что оно было основано на нескольких систематических экспериментах, где использовалась новая методология, которая позволяет получить подобный доступ в имPLICITную память.

Исследование с больными амнезией, где применялись экспЛИЦИТные и имPLICITные тесты памяти, демонстрирует, что когда используются имPLICITные (но не экспЛИЦИТные) средства, чтобы извлечь ранее выученные слова, работа памяти пациентов с амнезией аналогична ее работе у контрольной группы. Здесь следует вновь отметить важное обстоятельство: тип используемого средства (имPLICITного или экспЛИЦИТного) определяет, будет ли получен доступ к имPLICITной памяти. Что это означает для людей с нормальной (без амнезии) памятью? Есть ли и у них также система имPLICITной памяти? После работы Графа и Шактера были начаты многочисленные исследования и на других выборках (например, на нормальных людях), чтобы определить наличие имPLICITной памяти у них. Это исследование показало, что нормальные испытуемые действительно демонстрируют разделение между экспЛИЦИТной и имPLICITной памятью в экспЛИЦИТных и имPLICITных заданиях (Jacoby & Dallas, 1981; Jacoby & Witherspoon, 1982; Smith & Branscombe, 1988; Srinivas & Roediger, 1990). Данные этих экспериментов впечатляют, поскольку показывают, что у нормальных людей сохранение в экспЛИЦИТной памяти может вызывать по двум типам тестов на память эффекты, противоположные тем, которые имеют место в случае с амнезией, когда наблюдается влияние на результаты по одному и отсутствие влияния на результаты по другому виду тестов.

ИмPLICITная стереотипизация

В течение 20 лет в исследованиях социального познания подчеркивалась дихотомия между когнитивными процессами, которые являются намеренными, и теми, которые не планируются сознательно. Эта дихотомия по-другому называлась различием между когнитивными процессами, которые делили на автоматические и контролируемые (Devine, 1989), бессознательные и сознательные (Kihlstrom, 1990), намеренные и ненамеренные (Uleman & Bargh, 1989), осознанные и неосознанные (Lewicki, Hill, & Czymerska, 1992), осмысленные и неосмысленные (Langer, 1989). Как справедливо отметил Абелсон (Abelson, 1994), эти терминологические различия, возможно, скорее изобличают теоретические предпочтения исследователя, а не отражают отдельные подсистемы в рамках когнитивной деятельности. То есть, возможно, эти многообразные области исследования могут быть отнесены к более широким категориям, а именно — к эксплицитным и имплицитным процессам (Greenwald & Banaji, 1995). Такая категоризация позволяет избежать любых сопутствующих теоретических интерпретаций и привязывает исследование бессознательного познания к изучению различий между имплицитными и эксплицитными мнемоническими процессами.

Недавние исследования показали, что где один человек будет использовать стереотипы, другой может быть подвержен влиянию предыдущего предъявления информации — информации, о которой испытуемому ничего не известно во время последующего тестирования. Этот процесс обозначается как имплицитная стереотипизация. Как объясняют Гринвальд и Банайи (Greenwald & Banaji, 1995), «имплицитные стереотипы — это интроспективно неопределяемые (или неточно определяемые) следы прошлого опыта, которые опосредуют установки относительно характеристик людей, относящихся к некоей социальной категории» (с. 15). В своей получившей широкий научный резонанс теории «имплицитного социального познания» Гринвальд и Банайи (Greenwald & Banaji, 1995) высказали два важных тезиса касательно имплицитного познания (что также применимо и к имплицитной стереотипизации). Во-первых, эффект имплицитного познания имеет место только тогда, когда прошлый опыт (например, формирование установок, или когнитивный прайминг или другая необъективная информация, такая как постоянная доступность самоуважения) влияет на будущее поведение или мысли испытуемого, который не осведомлен о том, что данный опыт оказывал влияние на его мысли или поведение. Во-вторых, средства имплицитного познания не должны быть эксплицитными средствами того типа, который уже обсуждался (например, любые средства самоотчета, средства воспоминания или узнавания; см. Dovidio & Fazio, 1992 для более подробного обсуждения имплицитных средств). Этот второй момент тре-

бует небольшого уточнения. Практически во всех работах по экспериментальному исследованию стереотипизации, самооценки и установок авторы часто предполагали сознательность в своих операциональных определениях этих конструктов. Как уже обсуждалось, во многих исследованиях было показано, что имплицитное познание отличается от познания, о котором его субъект отдает себе отчет (сознательного) (Roediger, 1990). До той степени, до которой это истинно, те средства, которые предполагают интроспекцию (например, средства самоотчета), не подходят для исследования влияния имплицитного познания на мысли и поведение. Вместо этого исследователи должны полагаться на средства, которые доказывают действие имплицитного познания, такие как идентификация фрагментов слов или специальные прайминговые задания.

Чтобы сделать возможным доступ к свидетельствам имплицитной стереотипизации, исследователи употребляют методику праймингов (Banaji & Greenwald, 1994). В прототипичном прайминговом задании первый стимул (часто, слово) на короткое время предъявляется участнику. Затем участников просят отвечать так быстро, как только возможно, на вопросы, связанные и не связанные с целевыми словами (например, участника могут просто попросить оценивать, являются ли целевые цепочки из букв реальными словами или просто цепочками букв). При этом осуществляется регистрация времени реакции (например, измеряется пауза между предъявлением стимула на экране и нажатием соответствующей клавиши на компьютере). Согласно модели распространяющейся активации памяти (Collins & Loftus, 1975), когда мы думаем о некоем понятии, связанные с ним понятия автоматически активируются в памяти, и время, которое требуется, чтобы добраться до этих связанных понятий, заметно снижается в результате распространяющейся активации. В задании на скорость, чем быстрее участник реагирует на целевое слово, тем значительнее фасилитарный эффект прайминга на целевое слово и (делаем мы вывод) тем сильнее ассоциация между праймингом и целевым словом. Так как эффект распространяющейся активации — это автоматический процесс, регистрация времени реакции у участников эксперимента может открыть исследователям окно в их когнитивные процессы, свободные от психологических защит и социально желаемых взглядов (Gaertner & McLaughlin, 1983).

Использование методики праймингов еще не означает наличия фактов, касающихся имплицитного познания. Вспомните, что об имплицитных процессах можно говорить только тогда, когда мы достаточно уверены, что участник подвергся влиянию экспозиции предшествующего стимула, но не высказывает осознания такого влияния (Greenwald & Banaji, 1995). Следовательно, если используется прайминговое задание, важно убедиться, что участнику предъявлялись стимулы, но он не осоз-

нает их влияния на свои последующие суждения и поведение. В следующих разделах анализируются некоторые исследования, где использовались прайминговые методы, чтобы оценить имплицитную стереотипизацию.

В одном из первых экспериментов с использованием праймингового задания для анализа стереотипов Довидио, Эванс и Тайер (Dovidio, Evans, & Tyier, 1986) предъявляли белым участникам слова «белый» или «черный» на две секунды и просили их отвечать как можно быстрее на вопрос о целевых чертах (подходит ли эта черта — да или нет — к первичной категории), которые предъявлялись после этого и оставались на экране до тех пор, пока участник не отвечал. Довидио и его коллеги обнаружили, что у участников время реакции было меньше на положительные стереотипные характеристики (например, «честолюбивый», «практичный»), которые следовали после прайминга «белый». Когда праймингом было слово «черный», участники реагировали быстрее на отрицательные стереотипные характеристики (например, «ленивый», «подражающий»). Эти результаты интересны тем, что они доказывают эффект фасилитации для активации внешней группы (черные) и узнавания негативных стереотипных слов, ассоциируемых с этой группой. Однако эти данные не демонстрируют эффект имплицитной стереотипизации, так как предъявление прайминга очень длительно. Вспомните, для того чтобы имела место имплицитная стереотипизация, индивидуум не должен осознавать влияние прайминга на свои ответы на последующие слова. В методике Довидио, Эванса и Тайера (Dovidio, Evans, & Tyier, 1986) участники не только были осведомлены о прайминговой категории, их просили принимать сознательное решение об отношениях между целевыми характеристиками и прайминговой категорией.

В своей имеющей большое значение работе Дивайн (Devine, 1989) исследовала активацию стереотипов у белых участников, у которых был высокий или низкий уровень предубежденности по отношению к черным (что измерялось по Шкале современного расизма [MRS] МакКоннахей (McConahay's, 1986). Результаты показали, что высоко и низко предубежденные индивидуумы автоматически активировали стереотипы о черных. Это, однако, не означает, что предубеждены все. Скорее, это указывает на то, что люди в данном обществе обладают знанием о культурных стереотипах для различных групп (Lepore & Brown, 1997) и что это знание автоматически активируется, когда человек думает об этой группе (Gilbert, 1989, 1991). Результаты Дивайн показали важное различие между знанием культурных стереотипов и убеждениями человека относительно внешней группы (лично принимаемые стереотипы). Человек автоматически подумает о данном стереотипе при предъявлении целевых характеристик, которые ассоциируются в его памяти со

стереотипом определенной группы. Особенно интересным выводом данного исследования было то, что, хотя автоматическая активация была одинаково сильной и неизбежной у обеих групп, только индивидуумы с низкой предубежденностью были мотивированы к включению в контролируемые, требующие усилий когнитивные процессы, имеющие целью подавление эффектов автоматической активации стереотипов. Следовательно, согласно диссоциативной модели Дивайн, не существует корреляции между эксплицитными измерениями предубежденности (например, MRS) и уровнем имплицитной стереотипизации у слабо предубежденных людей. Конечно же, высоко предубежденные люди должны (и результаты Дивайн подтверждают это) демонстрировать высокую корреляцию между уровнем предубежденности, о которой они отдают себе отчет, и измерениями имплицитной стереотипизации.

В последующих работах было высказано сомнение в том, что слабо предубежденные люди автоматически активируют стереотипы, когда им предъявляют ярлыки категорий (например, «черные»). Лепор и Браун (Lepore & Brown, 1997) обнаружили, что, хотя и сильно, и слабо предубежденные белые люди осознавали отрицательные стереотипы по отношению к черным, существует различие в том, как те и другие реагировали на предъявление им или стереотипа, или ярлыка категории. Лепор и Браун (Lepore & Brown, 1997) обнаружили, что, когда праймингом была стереотипная характеристика (например, «музыкальный»), участники давали более отрицательные оценки целевого человека (рис. 3.2). Однако когда праймингом был ярлык категории (например, «черные»), только сильно предубежденные люди давали отрицательные оценки цели, тогда как слабо предубежденные люди склонялись к более положительным впечатлениям (рис. 3.3). Лепор и Браун предположили, что причина, по которой Дивайн (Devine, 1989) не обнаружила различий между сильно и слабо предубежденными белыми людьми в автоматической активации стереотипов, заключается в том, что эксперименты Дивайн включали смесь и стереотипных праймингов, и праймингов категорий. Таким образом, согласно Лепору и Брауну, высоко предубежденные люди обладают сильными стереотипными ассоциациями с ярлыком категории, и эти ассоциации активируются, когда предшествует прайминг ярлыка или стереотипно ассоциируемого понятия. Слабо предубежденные люди, наоборот, предполагают ученые, не обладают такими ассоциациями на автоматическом уровне и, следовательно, когда им предъявляется прайминг ярлыка категории, у них не появляется автоматического доступа или активации стереотипных понятий.

Лепор и Браун говорили о том, что модель сознательного подавления автоматической стереотипизации Дивайн необходимо исправить в свете этих данных и в результате других исследований, говорящих, что

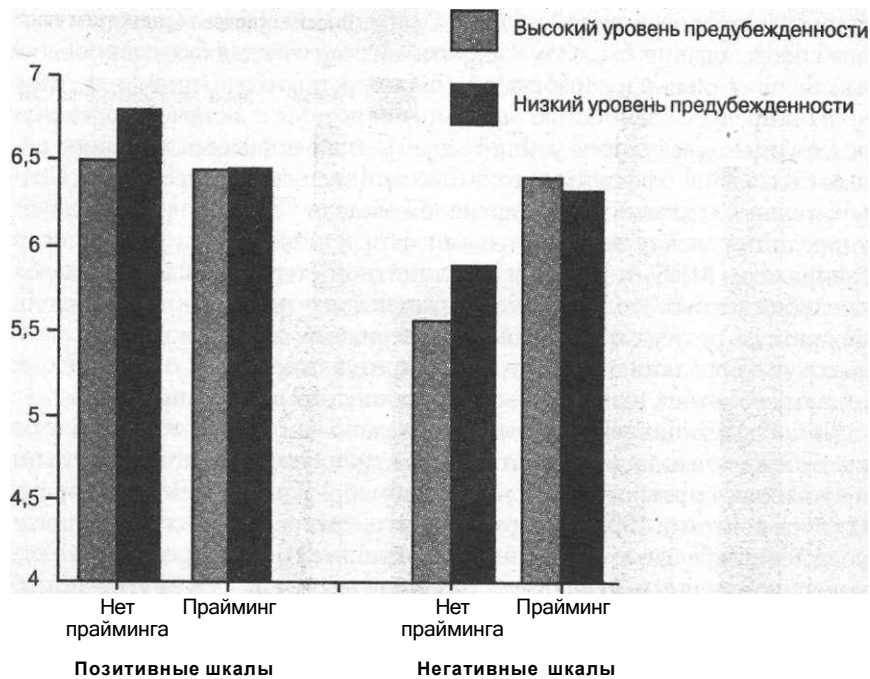


Рис. 3.2. Влияние стереотипа-прайминга на оценки целевого человека. В своем исследовании Лепор и Браун обнаружили, что сильно и слабо предубежденные люди стремились реагировать на целевого индивидуума, этническая принадлежность которого не была описана, по существу, сходным образом, когда в качестве прайминга был стереотип о черных (например, «музыкальный»). (Copyright © 1997. Американская психологическая ассоциация. Воспроизведено с разрешения.)

стереотипы являются функциональным механизмом экономии когнитивных ресурсов (например, Macrae, Milne, & Bodenhausen, 1994; Snyder & Meine, 1994). Однако в своем убедительном исследовании Фазьо и Дантон (Fazio & Dunton, 1997) показали, что слабо предубежденные люди действуют именно путем сознательного подавления стереотипов. Их данные свидетельствуют, что для многих людей (например, сильно предубежденных и некоторых слабо предубежденных) отнесение индивидуума к категории по расе является высоко автоматическим процессом. Это делает последующие суждения о сходстве для сильно предубежденных людей очень быстрыми и эффективными (одно из основных преимуществ стереотипизации, как обсуждалось в главе 2). Однако для людей со слабой предубежденностью, имеющих мотивацию контролировать предубежденные ответы, существует необходимость преодолевать такую

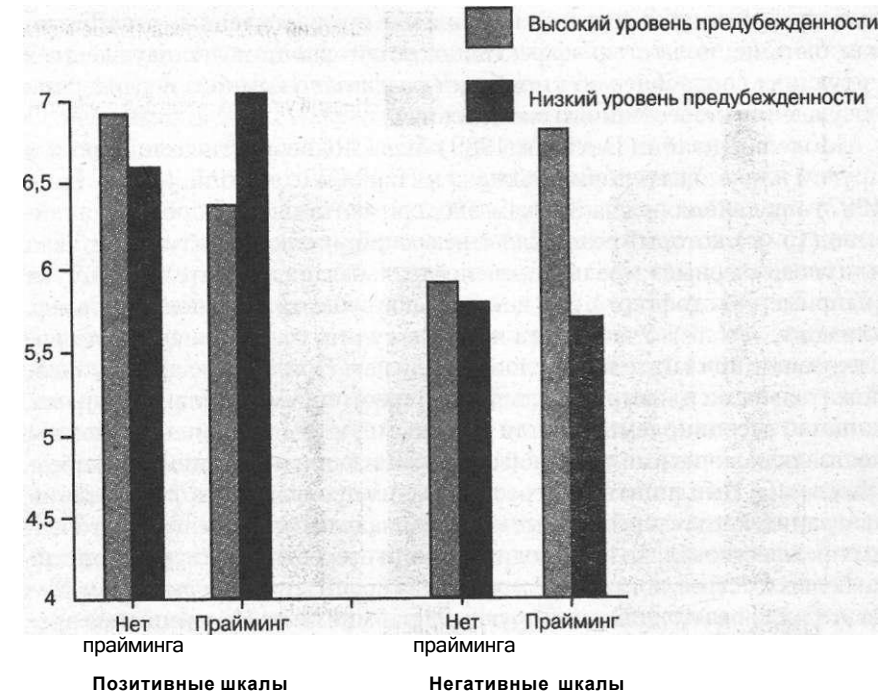


Рис. 3.3. Влияние категории-прайминга на оценку целевого человека. Лепор и Браун, наоборот, обнаружили, что предъявление участникам категории-прайминга (например, «черные») по-разному влияет на сильно и слабо предубежденных людей. Сильно предубежденные участники оценивают цель более отрицательно по сравнению со слабо предубежденными людьми (см. верхнюю правую часть рис. 3.3). (Copyright © 1997. Американская психологическая ассоциация. Воспроизведено с разрешения.)

категоризацию сознательным, требующим больших временных затрат поиском других свойств, по которым они будут классифицировать целевого индивидуума. В связанной с этим серии экспериментов Блэр и Банайи (Blair & Banaji, 1996) обнаружили, что эффекты имплицитной стереотипизации могут быть преодолены, когда у субъектов восприятия есть намерение думать об информации, выходящей за рамки стереотипов, и когда им доступно достаточное количество когнитивных ресурсов (например, когда они не расстроены, не устали и не спешат). Эти данные вместе с результатами Дивайн (Devine, 1989) показывают, что для некоторых слабо предубежденных людей сознательное подавление автоматической расовой категоризации (и возможных предубежденных ответов) действительно является реальностью, и это может быть средством, с помощью которого они поддерживают точку зрения на себя как

на непредубежденных людей. Подавление предубежденных ответов может быть не полностью эффективно, но это работает в определенных ситуациях (подробнее об этом будет рассказано немного позднее, при обсуждении стереотипного вытеснения).

Модель Дивайн (Devine's, 1989) была подвергнута сомнению и в другом плане. Уиттенбринк, Джадд и Парк (Wittenbrink, Judd & Park, 1997) предъявляли участникам эксперимента очень короткий прайминг (15 мс), который сознательно не воспринимался. Праймингом были или слово «черный», «белый», или нейтральная последовательность букв (например, «ксдофгер»), или нейтральное существительное (например, «лимон», «стол»). Участников просили судить о том, являются ли следующие прилагательные словами или нет. Прилагательные были положительными или отрицательными стереотипными прилагательными, типично ассоциируемые или с черными, или с белыми. Результаты показали наличие имплицитной стереотипизации и имплицитного предубеждения. Имплицитная стереотипизация проявлялась в фасилитации узнавания, когда стереотипные слова совпадали с праймингом, который им предшествовал. То есть люди узнавали стереотипные характеристики белых быстрее, когда они следовали за праймингом «белый», чем когда эти же слова следовали за другими праймингами. Имплицитное предубеждение проявлялось в том, что узнавание положительных стереотипных характеристик происходило быстрее, когда они следовали за праймингом «белый», чем когда за праймингом «черный». Однако отрицательные стереотипные характеристики после прайминга «черный» опознавались быстрее, чем после прайминга «белый». Эти данные позволяют предположить, что групповые ярлыки облегчают доступ к стереотипно устойчивым характеристикам и подавляют доступ к стереотипно неустойчивым характеристикам (Blair & Banaji, 1996; Dijksterhuis & Knippenberg, 1996). Уиттенбринк и др. (Wittenbrink et al., 1997) подвергли сомнению диссоциативную модель Дивайн (Devine's, 1989), обнаружив, что оценки по имплицитной предубежденности сильно коррелировали с эксплицитными оценками предубеждения (в данном случае, по шкале MRS). По мнению Дивайн, корреляция между эксплицитными и имплицитными оценками предубеждения у слабо предубежденных людей должна быть очень низкой или вообще отсутствовать. Чтобы пролить еще немного света на эти расхождения во мнениях, давайте кратко рассмотрим факты, касающиеся центральной точки вопроса — Шкалы современного расизма (MRS).

МакКонахей (McConahay, 1986) сформулировал MRS, измерение установок предубеждения по отношению к черным на основе самоотчета. Он убедился в надежности и валидности шкалы и обнаружил, что она представляет нереактивное измерение расовых установок. MRS была

разработана, чтобы измерять скрытые отрицательные чувства к черным, в противовес традиционной открытой враждебности в «старомодных» методиках измерения расизма. Шкала очень популярна и до сих пор. Однако накопление с годами фактов привело к тому, что многие исследователи отказались от MRS как от средства измерения предубеждения. Одни говорили, что она путает предубеждение с политическим консерватизмом (Sniderman & Tetlock, 1986). Другие обнаружили, что это высоко вариативная, высоко реактивная измерительная шкала и оценки по ней сильно коррелируют с традиционными (старомодными) измерениями расизма (Dovidio, Kawakami, Johnson, Johnson, & Howard, 1997). В потрясающих программных сериях экспериментов Фазио, Джексон, Дантон и Уильямс (Fazio, Jackson, Dunton, & Williams, 1995) обнаружили, что оценки по MRS не коррелируют с результатами неявных (прайминговых) измерений расизма, что эта шкала является высоко реактивной, поскольку белые участники отвечали менее предубежденно при взаимодействии с черным экспериментатором. Фазио и др. (Fazio et al., 1995) сделали вывод, что исследователям следует использовать методику праймингов (наподобие описанных выше), чтобы точно оценивать установки предубеждения. MRS лучше всего рассматривать как способ измерения чьего-либо желания выразить установки предубеждения, а не истинных межгрупповых установок человека (Jackson & Fazio, 1995). Серьезные проблемы, связанные с MRS, возможно, объясняют расхождения между выводами Дивайн (Devine, 1989) и Уиттенбринка и др. (Wittenbrink et al., 1997). (Более подробно MRS обсуждается в главе 5.)

Имплицитная стереотипизация была продемонстрирована и в отношении гендерных стереотипов (Banaji & Greenwald, 1995). В эксперименте Банайи, Хардина и Ротмана (Banaji, Hardin & Rothman, 1993) испытуемых распределяли на две группы, для одной из которых целевой характеристикой являлась зависимость, а для другой — агрессивность. Затем некоторым испытуемым предъявляли прайминг (как было описано выше, в виде отдельного эксперимента) характеристик поведения. Испытуемых просили расшифровать 45 предложений, состоящих из четырех слов, которые были либо нейтральными по значению, либо содержали 30 описаний поведения, соответствующих целевым характеристикам (например, «N жестоко обращается с животным» — для агрессивности). Затем во втором эксперименте испытуемый читал о человеке, мужчине или женщине, демонстрирующем поведение, немного соответствующее характеристике. Далее испытуемый оценивал человека по целевой характеристике и другим характеристикам. Результаты показали наличие имплицитной тендерной стереотипизации. Те, кому предъявляли прайминг с характеристикой зависимости, судили о женщинах как

о более зависимых по сравнению с мужчинами. Подобным образом, те, кому предъявляли прайминг с агрессивной характеристикой, оценивали мужчин как более агрессивных по сравнению с женщинами. Аналогичные эффекты имплицитной тендерной стереотипизации были описаны Банайи и Хардином (Banaji & Hardin, 1996).

Активация имплицитных стереотипов не только делает стереотипно согласующиеся понятия более доступными (и более вероятно влияющими на социальную перцепцию и суждения), она также влияет и на явное поведение. В сериях экспериментов Барх, Чен и Бэрроуз (Bargh, Chen & Burrows, 1996) обнаружили, что, когда участникам имплицитно давали прайминг стереотипа пожилого человека, они медленнее шли по коридору после завершения эксперимента, чем те, кому не предъявляли такой стереотип. В другом эксперименте, когда нечерным участникам давали прайминг черного лица перед началом выполнения задания на компьютере, они склонны были реагировать более враждебно на раздражающие вопросы экспериментатора по окончании задания по сравнению с теми, кому не предъявлялся прайминг. Сходным образом, Чен и Барх (Chen & Bargh, 1997) обнаружили, что подсознательная активация стереотипа черного у белых участников проявилась в стереотипно согласующемся поведении (то есть враждебности) с их стороны по отношению к черному партнеру по взаимодействию. Партнер определял это поведение, и то, как он на него реагировал, субъекты восприятия использовали как факты, подтверждающие их стереотип черных. Эти результаты подтверждают важность рассмотрения стереотипизации в динамическом контексте взаимодействия, а не просто (что традиционно принято при исследованиях предубеждения) как оценок установок большинства по отношению к меньшинству (Devine, Evett, & Vasquez-Suson, 1996). Другими словами, социальные взаимодействия не являются односторонними процессами, в которых один индивидуум влияет на другого, но не подвергается его влиянию. Каждый человек вносит информацию в непрерывное, двустороннее динамическое взаимодействие. Неуловимые намеки в явном и невербальном поведении одного индивидуума улавливаются другим, он реагирует на них, и эта реакция может быть принята первым индивидуумом в качестве факта, который может подтвердить или не подтвердить стереотипы, предубеждения или другие мысли о партнере. Хотя это во многом интуитивное чувство, это самый современный подход к пониманию предубеждения, и он более подробно обсуждается в главе 10.

Прайминговая парадигма, столь часто используемая в экспериментах по имплицитной стереотипизации, предполагает, что люди реагируют на прайминг названия категории (например, афро-американец) так же, как они реагировали бы, видя члена стереотипной внешней группы.

Однако некоторые исследователи говорят, что существуют фундаментальные различия в активации стереотипно связанных понятий в каждом конкретном случае. Макрей, Боденхаузен, Милн, Торн и Кастелли (Macrae, Bodenhausen, Milne, Thorn, & Castelli, 1997) предъявляли участникам прайминг в виде фотографии на 255 мс, а затем просили их оценить, является цепочка из букв или нет (задание на лексическое решение). В качестве прайминга использовалась фотография или женского лица, или предмета домашнего обихода (например, стула). Слова, о которых надо было выносить решение, или стереотипно ассоциировались с женщиной (например, забота, няня), или противоречили стереотипу (агрессивный, решительный), или являлись удобопроизносимыми цепочками букв. Макрей и его коллеги выдвинули гипотезу: только при том условии, что идет семантическое размышление о прайминговом стимуле, активируются связанные со стимулом понятия. Он и его коллеги хотели проверить длительно бытовавшее мнение, что размышление о наименовании группы (или рассматривание члена этой группы) автоматически активирует связанные понятия. Чтобы проверить это, участников разделили на три группы с разными условиями обработки информации. В условиях «определения черт» участников просили попытаться определить присутствие или отсутствие белого пятнышка на прайминговой фотографии. В условиях «семантического суждения» участникам надо было установить, являлся стимул одушевленным или неодушевленным объектом. Тех, кто находился в условиях «экспозиции», просили просто определить стимул-прайминг. Результаты показали, что фасилитация для стереотипных слов имела место только в условиях семантического суждения. Простая экспозиция прайминга (в случае определения и черт, и экспозиции) не облегчала узнавание стереотипно согласующихся слов. Другое исследование подтверждает эти результаты (например, Gilbert and Nixon, 1991).

Таким образом, мы стоим перед дилеммой. Как можно примирить столь различные выводы, полученные Макреем и его коллегами, с массой других прайминговых исследований? Макрей и др. предлагают одно объяснение. Практически во всех других исследованиях с праймингом в качестве прайминга предъявляли ярлык категории. Данные этих исследований говорят о том, что это существенно для активации стереотипов и связанных с ними понятий. Однако, когда мы воспринимаем людей (лично или по фотографии), активация стереотипов не происходит автоматически, так как мы должны определить стимул и осуществить категоризацию. Эта требующая усилий когнитивная деятельность мешает активации стереотипов до тех пор, пока не будет уделено больше внимания стимулам на более глубоком уровне обработки (например, на семантическом уровне). Только в этом случае восприятие человека ак-

тивирует стереотип. Однако эта гипотеза не может адекватно объяснить, почему Чен и Барх (Chen & Bargh, 1997) обнаружили значительно более выраженное враждебное поведение (по оценкам наблюдателей) среди тех, кому предъявляли на подсознательном уровне (в течение 26 мс) фотографию черного лица, по сравнению с теми, кому на подсознательном уровне предъявляли фотографию белого лица. Очевидно, что имплицитное предъявление прайминга в виде фотографии активирует ассоциируемые отрицательные чувства по отношению к черным у нечерных участников, и эти отрицательные чувства влияют на их поведение (заставляют испытывать более отрицательные чувства и вести себя более враждебно). Таким образом, предложенное Макреем и др. объяснение причин, по которым их результаты отличаются от результатов в других исследованиях, как оказывается, не достаточно обосновано в свете фактов, свидетельствующих, что нет необходимости семантически обрабатывать стимулы, чтобы активировать связанные с ними стереотипы и предубеждения о человеке (Bargh, 1999).

В целом, исследования в области когнитивной нейронауки с использованием систематизированных процедур, строго контролируемых условий и новых технологий и методов продемонстрировали существование двух отдельных систем памяти — имплицитной и эксплицитной. Первая из них, как было показано, может в значительной мере воздействовать на сознательные мысли и поведение индивидуумов, без осведомленности испытуемого о влиянии на его память. Социальные психологи, анализируя различие эффектов автоматических и контролируемых когнитивных процессов, только что начали изучать следствия имплицитного/эксплицитного познания для фундаментальных социально-психологических явлений. Используя средства, которые позволяют выделять имплицитные когнитивные процессы, исследования имплицитной памяти открыли новую область, которая имеет большое значение практически для всех ученых, занимающихся психологией.

Следующим шагом является исследование параметров эффектов имплицитной памяти и того, как имплицитная память взаимодействует с аффективными, мотивационными и личностными переменными. Важным вопросом, который еще предстоит решить, является вопрос о том, ответственны ли люди за эффекты их имплицитной стереотипизации. Если имеет место имплицитная стереотипизация (и мы сделали обзор серьезных данных, это подтверждающих), и — по определению — оно происходит без осознания (контроля или намерения) индивидуума, тогда отвечает ли он за стереотипно согласующееся поведение или чувства, которые возникают в ответ на имплицитную стереотипизацию? Это интересный вопрос. Банайи и Гринвальд (Banaji & Greenwald, 1995) занимают спорную позицию, считая, что, поскольку существуют данные

-по имплицитной стереотипизации, обществу следует переосмыслить вопрос о личной ответственности, когда дело доходит до использования стереотипов в повседневных ситуациях. Они утверждают, что неразумно винить или наказывать индивидуумов, которые выказывают имплицитные стереотипы, так как это находится вне контроля человека. Вместо того чтобы сосредоточиться на индивидуальных (и, как они говорят, напрасных) усилиях контролировать имплицитную стереотипизацию, Банайи и Гринвальд выдвигают чисто бихевиористское решение этой проблемы. Они считают, что обществу следует «модифицировать окружение так, чтобы подавлялось действие имплицитных стереотипов» (с. 197). Многие другие исследователи (например, Fiske, 1989) критично относятся к позиции, которая снимает всякую личную ответственность за имплицитную стереотипизацию. Фиске (Fiske, 1989) утверждает, что, если общество согласится с тем, что люди «просто не могут ничего поделать» со стереотипами, это исключит любые воздействия, стимулы и санкции, которые способствовали бы уменьшению стереотипизации. Чтобы сойти с такой точки зрения, Фиске предлагает ученым перенаправить свою энергию на исследование уменьшения стереотипизации, как комбинации знания и мотивации (см. также Allport, 1954; Cook, 1969). Люди, которые осведомлены о своих предубеждениях и знают, что это нежелательно, должны быть мотивированы к тому, чтобы избегать их использования (или влияния на свои мысли). Хотя у этой идеи есть свои достоинства, результаты многих исследований свидетельствуют о том, что даже высоко мотивированным индивидуумам не удается избежать стереотипного мышления (Banaji & Hardin, 1996; Bargh, 1994, 1999; Devine, 1989; Dovidio, Kawakami, Johnson, Johnson, & Howard, 1997; Fazio & Dunton, 1997; Pendry & Macrae, 1994). Так ответственны ли люди за имплицитную стереотипизацию? На данный момент этот вопрос не решен, и требуется еще много исследований для совершенствования нашего понимания имплицитной стереотипизации.

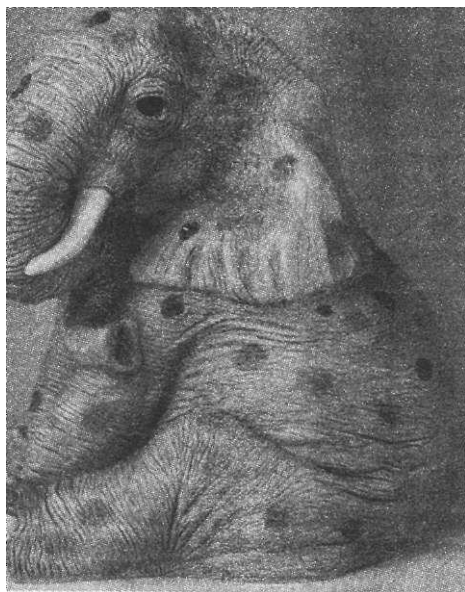
Подавление стереотипов

В этой главе был сделан обзор исследований, посвященных вопросу о том, каким образом различные когнитивные и аффективные процессы увеличивают вероятность использования стереотипов в социальных суждениях. Почему тогда в этой главе мы говорим о подавлении стереотипов? Хороший вопрос, потому что в главе 9 будут рассмотрены теоретические и экспериментальные исследования, посвященные способам контроля или даже исключения стереотипизации и предубеждения. Тем не менее есть веские причины для того, чтобы поговорить о подавлении стереотипов при обсуждении их активации. Ученые выяснили, что когда мы пытаемся о чем-то не думать (о человеке в рамках стереотипов о

его группе, например), во многих случаях нежелательные мысли возвращаются в сознание, причем даже чаще и с большей интенсивностью, чем это происходит у людей, которые не пытаются их вытеснить. Другими словами, сам акт попытки подавить мысли о стереотипах делает более вероятным их проникновение в ваши мысли!

Иногда в наше сознание проникают мысли, которые нам неприятны или явно нежелательны. Как можем мы избежать такого неприятного переживания? Когда мы не хотим думать о чем-то, часто достаточно просто сказать себе «не думай об этом». Работает ли это в случае стереотипов? Если вы видите человека, принадлежащего к группе меньшинства, или думаете о нем, можете ли вы просто велеть себе не думать о стереотипах, которые ассоциируются с этой группой? Некоторые из вас могут решить, что они в силах это сделать, другие будут уверены, что это трудное задание. Исследователи социального познания задаются этими вопросами в течение последних восьми (или около того) лет, и мы многое узнали о нашей способности контролировать нежелательные мысли (включая и стереотипы). В следующем разделе приводится краткий обзор быстро растущих в количестве исследований по этому увлекательному вопросу и делается попытка найти границы (если они существуют) когнитивного контроля над стереотипами.

Подавление мыслей. Не думайте о слоне в горошек. Вычеркните его из сознания. Думаете ли вы о слоне в горошек? Думаете? Я думал, что



Исследование по подавлению мыслей показывает нам, как трудно пытаться НЕ думать о чем-то (вроде, например, слона в горошек). По этой причине НЕ думать о стереотипах при оценке других людей очень сложно, и часто результатом будет парадоксальное стремление думать об этих стереотипах еще больше! Если я скажу вам, что для вас очень важно НЕ думать ни о каком слоне в горошек остаток дня, вы не только потерпите в этом неудачу, вы, с большой вероятностью, будете думать о нем чаще, чем если бы я не дал вам этих инструкций на подавление мыслей.

сказал вам, не думать о слоне в горошек. Это (очень сложное) задание иллюстрирует суть проблемы, с которой мы сталкиваемся, когда пытаемся контролировать нежелательные мысли. Мы должны подумать о чем-то, о чем мы предполагаем не думать, для того чтобы знать, о чем мы предполагаем не думать. (Ха? Что это он сказал?) Чтобы лучше пояснить эту мысль, сделаем на секунду шаг назад, чтобы познакомиться с кратким обзором теории подавления мыслей. В новаторских сериях экспериментов (Wegner, 1989, 1994; Wegner & Erber, 1992; Wegner & Pennebaker, 1993) Вегнер и его коллеги показали, что, как ни смешно, когда мы пытаемся не думать о каком-то понятии, оно, фактически, становится более доступным нашему сознанию. Причина заключается в том, что нормальный ментальный контроль работает, благодаря совместному функционированию двух процессов. Первый — это интенциональный операциональный процесс, который, сканируя наше сознание в поисках ментального содержания, вызовет желательное ментальное состояние (то есть никаких нежелательных ментальных состояний). Второй — это парадоксальный процесс, который ищет ментальное содержание, указывая на неудачу в достижении желаемого состояния. Таким образом, используя наш пример со слоном, интенциональный процесс ищет информацию, имеющую отношение к слонам в горошек, а парадоксальный процесс ищет указания на то, что мы не избежали размышлений о слонах в горошек. Интенциональный процесс — это наше сознание в попытке вытеснить нежелательные мысли. Этот процесс требует значительных когнитивных усилий. Парадоксальный процесс действует на заднем плане, ища случая, когда нам необходимо применение ментального контроля. Этот процесс требует меньше усилий и идет последовательно и относительно независимо от сознательного контроля. Последовательная природа парадоксального мониторинга — это источник «сверхдоступности» нежелательных мыслей. То есть, так как он ищет следы нежелательных мыслей, он увеличивает их доступность осознанию. Обычно, однако, эта сверхдоступность не покушается на наше сознание, так как доминирует интенциональный операциональный процесс. Однако, когда наши ментальные способности некоторым образом ограничены (например, когда мы заняты или когда несколько заданий одновременно требуют нашего внимания), у нас остается меньше когнитивных ресурсов, которые можно посвятить интенциональному операциональному процессу, и тогда доминирует парадоксальный процесс, делая нежелательные мысли сверхдоступными для нашего сознания. Проведя несколько экспериментов, Вегнер (Wegner, 1994) показал, что теория ментального контроля хорошо моделирует то, что происходит с нежелательными мыслями в условиях когнитивной нагрузки. Однако и это будет обсуждаться в следующем разделе, сверхдоступность нежелательных

мыслей была продемонстрирована и в отсутствие когнитивной нагрузки (Macrae, Bodenhausen, Milne, & Jetten, 1994). Оказалось, что мы не можем все время думать о том, что мы хотим. Конечно же, этот факт имеет серьезные последствия для межгруппового стереотипного восприятия, предубежденных установок и дискриминационного поведения, так как он предполагает, что субъект восприятия, даже имеющий хорошие намерения, может все равно стереотипно думать о другом человеке, если он находится в условиях когнитивной нагрузки (Pendry & Macrae, 1994). Сейчас мы познакомимся с результатами исследования по подавлению стереотипов, чтобы определить условия, при которых стереотипы могут стать сверхдоступными, и последствия, которые это имеет для социальной перцепции.

Подавление стереотипов. Мы предпочли бы не думать о большом количестве вещей, включая и стереотипы о других. Для большинства людей мысли о других в терминах стереотипов являются негативным опытом, так как вызывают ощущения дискомфорта, вины и стыда (Allport, 1954). Это особенно справедливо для тех, кто гордится своими установками на равноправие (Devine, Monteith, Zuwerink, & Elliot, 1991). Чтобы избежать этих отрицательных чувств, человек может стараться распознавать, когда он начинает употреблять стереотипы и быстро «выпивать их из сознания». То есть он делает напряженное сознательное усилие, чтобы не думать о ком-либо в рамках стереотипов (чтобы включить процесс подавления стереотипов). Такое решение проблемы стереотипов кажется вполне разумным: если есть истинная мотивация избегать стереотипизации, этого можно добиться, всего лишь приложив достаточное когнитивное усилие. Однако описанное выше исследование Вегнера (Wegner, 1994) по подавлению мыслей должно дать читателю повод быть более скептическим относительно такого простого (и интуитивно привлекательного) решения.

Результаты исследования Макрея, Боденхаузена и Милна (Macrae, Bodenhausen, & Milne, 1995) показывают, что в действительности подавление стереотипов представляет собой непростое задание. Эти авторы утверждают, что попытка изгнать стереотипные представления из головы может быть успешной лишь на какое-то время, но вскоре нежелательные мысли начнут возвращаться, причем с большей интенсивностью и частотой, чтобы влиять на мысли, чувства и поведение индивидуума. Этот парадоксальный результат является следствием самого механизма процесса подавления мыслей. Боденхаузен и Макрей особенно подчеркивают, что этот эффект отдачи обусловлен повторяющейся активацией нежелательных стереотипов мониторинговым процессом, и, следовательно, остаточная активация понятия рассеивается медленнее в сознании того, кто старался подавить стереотипы, по сравнению с тем, кто этого не делал.

Чтобы проверить эту гипотезу, Макрей, Боденхаузен, Милн и Джеттен (Macrae, Bodenhausen, Milne, & Jetten, 1994) показывали фотографию мужчины-скинхеда участникам эксперимента — женщинам и мужчинам. Им давали пять минут и предлагали написать, как они представляют себе типичный день из жизни целевого индивидуума (скинхеда). Половине участников рассказали об отрицательном влиянии стереотипов и о том, как стереотипные представления могут повлиять на восприятие другого человека. Этих участников просили стараться изо всех сил, чтобы избежать стереотипных представлений о целевом индивидууме (то есть подавить любую, могущую возникнуть, стереотипную мысль). Другой половине участников не дали инструкций избегать стереотипов. Всем участникам затем показали фотографию другого скинхеда и еще раз попросили потратить пять минут, чтобы описать типичный день этого человека. В этот раз участниками не давали никаких инструкций. Получившиеся рассказы ранжировали по степени стереотипности. Результаты первой части эксперимента показали, что, как и предполагалось, участники, старавшиеся подавить стереотипные представления, действительно преуспели в этом, так что их рассказы о первом целевом индивидууме имели значительно менее стереотипное содержание, чем у тех, кто не получил задания избегать стереотипных суждений. Однако результаты второй части эксперимента имели совсем другой паттерн. В то время как рассказы тех участников, кто не подавлял стереотипы, имели фактически тот же уровень стереотипности содержания, те, кто ранее подавлял свои стереотипные мысли, теперь продемонстрировали значительно большую стереотипность мышления, чем те, кто этого не делал! Эти данные подтверждают предположение, что подавление стереотипного мышления может быть эффективным в течение непродолжительного времени, но позднее эти мысли возвращаются (как отдача) с большей интенсивностью и могут оказывать влияние на установки и поведение (Macrae, Bodenhausen, Milne, & Wheeler, 1996; Nelson, Acker, & Manis, 1996).

Несколько других экспериментов доказали надежность этих результатов, продемонстрировав, что, когда людям напоминают, что следует думать о других с позиций равноправия (то есть избегать стереотипных представлений), они могут это делать (по крайней мере, в течение короткого времени). Однако, что происходит, когда людей не просят явным образом избегать стереотипизации... Подавляют ли они свои стереотипные мысли по собственной воле? Данные некоторых исследований показывают, что некоторые люди действительно поступают именно так (Macrae, Bodenhausen, & Milne, 1998). Макрей и его коллеги обнаружили, что, когда участников заставляли чувствовать самоориентацию (направление своего внимания и мыслей на себя), они менее вероятно (по

сравнению с несамоориентированными индивидуумами) описывали других в терминах стереотипов. Макрей, Боденхаузен и Милн полагались на солидный объем данных по эффектам самоориентации, которые говорят о том, что, когда человек рассматривает себя как объект внимания (своего или других людей), он с большей вероятностью будет думать о собственных ценностях, установках, моральных принципах и стандартах, применительно к своему поведению в данный момент, и с большей вероятностью попытается выстраивать его в соответствии с этими стандартами (Deiner & Wallbom, 1976; Duval & Wicklund, 1972). Отметим, однако, что повышенная самоориентация с достоверностью приведет к спонтанным усилиям по подавлению стереотипов только у тех, кто придерживается ценностей и стандартов равноправия в межличностном восприятии (Macrae et al., 1998).

Что происходит, когда самоориентация увеличивается у сильно предубежденных людей? Результаты неоднородны. Некоторые данные говорят о том, что самоориентация, вероятно, усиливает приверженность социальным нормам (то есть не используй стереотипы, не нарушай законы), а не личным убеждениям (Deiner & Srull, 1979). Другими словами, сильно предубежденные люди будут скорее стремиться держаться социальных норм (например, не быть предубежденными), а не своих собственных личных убеждений. Основанием для подобного вывода служат результаты недавнего исследования Монтейта, Спайсера и Тумана (Monteith, Spicer & Tooman, 1998). Они обнаружили, что, когда социальные нормы, требующие избегать стереотипов, были явно выражены, у сильно предубежденных людей не проявлялся эффект отдачи. Другие исследователи (например, Framing, Walker, and Loryan, 1982) утверждают, что ключевым моментом, определяющим, чего в большей степени будет придерживаться человек, когда он самоориентирован, — своих собственных убеждений или социальных норм — является тип самоориентации. Фроминг и др. (Framing et al., 1982) предположили, что персональные средства самоориентации (например, зеркало или возможность слышать свой голос) повышают приверженность личным стандартам, тогда как усиление самоориентации вследствие внимания других людей (когда человек, например, находится перед аудиторией или является объектом оценки) приводит к стремлению следовать социальным нормам. Таким образом, оказывается, что необходимо провести больше исследований, прежде чем мы сможем сделать выводы об эффектах самоориентации у высоко предубежденных людей.

Итак, мы сделали обзор нескольких работ, в которых говорится, что избежать стереотипизации очень сложно, и даже если это нам удастся, то лишь на короткое время, а затем стереотипные мысли опять возникают, причем чаще и с большей силой! Неужели все и правда так ужасно?

Неужели мы обречены стереотипно воспринимать друг друга? В недавних исследованиях говорится, что это все же небольшое преувеличение и что некоторые люди действительно способны избежать эффекта отдачи при подавлении стереотипов. Монтейн и др. (Monteith et al., 1998) обнаружили, что у слабо предубежденных людей не наблюдается эффект отдачи. Они сделали вывод, что, когда люди мотивированы не использовать стереотипы и научились думать о других людях альтернативными способами, они могут и избежать стереотипного мышления и не страдать от эффекта отдачи (см. также Sherman, Stroessner, Loftus, & Deguzman, 1997). Есть серьезные экспериментальные данные в пользу данного предположения (Devine, 1989; Monteith, 1993). Действительно, Макрей и др. (Macrae et al., 1994) соглашаются с тем, что, как и во многих других случаях, постоянная практика в непредубежденных реакциях может помочь сформировать доминирующий непредубежденный способ мышления, «если активация стереотипов может стать повседневной, автоматической и запускаться внешними стимульными сигналами, тогда нет убедительной причины, почему подавление стереотипов не может идти таким же путем» (с. 815).

Вопросы для будущего исследования

Мы все еще не знаем многого о взаимодействии между познанием и аффектом в их влиянии на стереотипизацию и предубеждение. Ниже я описываю несколько важных областей, которые требуют дальнейшего изучения. Во-первых, исследователи должны рассмотреть физиологическое возбуждение индивида. Как утверждает Боденхаузен (Bodenhausen, 1993), «... хорошим вопросом для начала изучения воздействия эмоций на использование стереотипов в социальных суждениях могут стать их физиологические аспекты» (с. 17). Результаты исследований показывают, что, когда физиологическое возбуждение или слишком сильно, или слишком слабо, люди более полагаются на стереотипы в социальных суждениях (Bodenhausen, 1990). Было также обнаружено, что высокий уровень возбуждения связан с повышенным уровнем стереотипизации (например, Kim & Baron, 1988). Боденхаузен (Bodenhausen, 1993) выдвинул предположение, что состояния, ассоциируемые со счастьем (такие как радость, восторг, удовлетворение и спокойствие), вполне вероятно, могут быть вариациями на ту же тему счастья. Может (и должно) быть проведено исследование с использованием сложных методик регистрации физиологических показателей (Cacioppo & Tassinari, 1990), чтобы выяснить, связаны ли эти различные настроения с разными уровнями физиологического возбуждения и, следовательно, различ-

ным образом со стереотипным мышлением. Следует провести аналогичный эксперимент с негативными настроениями, такими как страх и тревога.

Вторым вопросом, который надо рассматривать исследователям, когда они изучают влияние аффекта на стереотипизацию, является важное различие между «интегральным» и «случайным» аффектом (Bodenhausen, 1993). Многие исследователи соглашались, что аффект, который возникает в одном контексте, может повлиять на социальные суждения в другом контексте (например, Forgas & Bower, 1988; Schwarz & Clore, 1988). Хотя есть много данных о влиянии настроения на обработку информации, сравнительно мало известно о влиянии каждодневных настроений, таких как вина (исключения см. Devine, Monteith, Zuwerink, & Elliot, 1991; Nelson, 1996), страх и гордость (Stangor & Lange, 1994) в межгрупповом контексте. Эти различные настроения необходимо исследовать в межгрупповом контексте, чтобы оценить воздействие интегрального аффекта на стереотипизацию. Степень воздействия аффекта на индивидуальную склонность к стереотипизации наиболее велика в актуальной ситуации межгруппового контакта. В качестве примера рассмотрим следующее предложение для будущих исследований в этой области.

Замечательная экспериментальная программа Вегнера и его коллег (Wegner, Erber, & Zanakos, 1993), посвященная парадоксальному процессу ментального контроля настроений и связанных с настроением мыслей, достойна внимания исследователей, изучающих процессы, при помощи которых интегральный аффект приводит к стереотипизации. Так, Вегнер и его коллеги обнаружили, что, когда люди пытались контролировать связанные с настроением мысли под когнитивной нагрузкой, они склонны были демонстрировать обратный эффект, то есть повышенный доступ нежелательных мыслей в сознание. Что это означает с точки зрения участия аффективных процессов в стереотипизации? До той степени, до которой человек осведомлен о своих обычных негативных настроениях (зависят ли они от степени враждебности/предубеждения, которые он чувствует по отношению к стереотипно воспринимаемой внешней группе) во время контакта с членами стереотипно воспринимаемой внешней группы (и пытается подавить эти чувства), и до степени, до которой он находится под воздействием увеличивающейся когнитивной нагрузки (по любой из причин: выполнение задания, отвлечение внимания и т. д.), он будет демонстрировать парадоксальный результат, то есть нежелательное настроение, и связанные с ним мысли будут еще более доступны. Боденхаузен и Макрей (Bodenhausen & Macrae, 1996) провели исследование, результаты которого в целом подтверждают эти предположения. Однако сложное взаимодействие между различ-

ными настроениями, когнитивными способностями и памятью делает необходимыми дальнейшие исследования, которые позволят конкретизировать независимые и взаимосвязанные влияния, которые все они оказывают на связь между настроением и стереотипизацией.

Я хотел бы предложить еще два направления в исследовании взаимодействия аффекта/познания в формировании стереотипов. Во-первых, необходимо продолжить исследование феномена «имплицитной стереотипизации» (Banaji & Greenwald, 1994; Banaji, Hardin, & Rothman, 1993). Кроме того, требуется больше исследований, чтобы изучить влияние диспозиционных характеристик, связанных с настроением, на стереотипизацию. Например, Бассо, Шеффт и Хоффман (Basso, Scheff, & Hoffman, 1994) исследовали опосредующую роль характеристики «интенсивность аффекта» (ИА) во взаимодействии положительного/отрицательного аффекта и когнитивных процессов. При одном и том же эмоционально значимом стимуле люди с низким показателем ИА будут испытывать гораздо более слабое аффективное возбуждение, чем те, у кого показатель ИА высокий. Люди с высоким показателем ИА с большей вероятностью подвержены частым сменам настроения. Исследователи обнаружили, что интенсивность когнитивной деятельности людей с низким ИА усиливалась положительным настроением и снижалась отрицательным. Когнитивную деятельность людей с высоким ИА, напротив, положительный эффект нарушал, а отрицательный — облегчал. Хотя эмпирический анализ взаимодействия аффекта и когнитивных процессов в их отношении к формированию стереотипов и предубеждений — относительно недавний эпизод, мы многое узнали о том, как наши настроения и способ мышления могут повлиять на то, что мы чувствуем по отношению к членам внешней группы. Хотя необходимо гораздо больше исследований, чтобы мы могли до конца понять влияние аффекта/познания, эта область научного интереса, конечно же, обещает потрясающие находки.

Резюме

В исследовании предубеждений, как и в любой другой области знаний, конечно, были периоды, в которые определенные теории, подходы или вопросы вызвали наибольший интерес. В литературе, посвященной предубеждению, вспомните, самые ранние подходы были в большинстве своем психодинамическими или мотивационными в том, что касалось источника предубеждения. Затем, в конце 1960-х, когда психология стала использовать когнитивные подходы, аналогичным образом изменились и теории предубеждения. Наконец, 1980-е стали свидетелями всплеска интереса к пониманию эмоциональной основы предубеждения и стереоти-

пизации. В 1990-х исследователи стали изучать, как познание и аффект взаимодействуют, влияя на наше восприятие членов внешней группы (Stephan & Stephan, 1993). Мы сделали обзор данных, которые свидетельствуют, что определенные аффективные состояния (например, счастье и гнев) имеют тенденцию увеличивать наше доверие к стереотипам в оценке других, тогда как другие настроения (печаль) не влияют подобным образом на социальное восприятие. Мы также обнаружили, что уровень мотивации (например, стремление к точности или физиологическое возбуждение) имеет огромное влияние на то, будет ли человек использовать стереотипы для оценки других людей. Затем мы обратили внимание на современные исследования имплицитного познания, которые открывают совершенно новую грань в исследовании предубеждения и стереотипизации. Авторы этих работ обнаружили, что предъявление стереотипной информации ниже порога осознания может существенно повлиять на последующий межгрупповой аффект, познание и поведение, даже тогда, когда мы о таком влиянии не знаем. Неуловимые и разрушительные эффекты имплицитной стереотипизации имеют огромные последствия для новых исследований предубеждения и поднимают интересные и противоречивые вопросы об управляемости, намеренности и ответственности за предубежденное восприятие.

Однако и это будет обсуждаться в главе 9, перспективы уменьшения предубеждения не столь пессимистичны, как исследования по подавлению стереотипов могут заставить поверить. У людей со стойкими эгалитарными убеждениями и ценностями стереотипизация не происходит автоматически в процессе социальной перцепции, и, благодаря этому, наоборот, автоматическими стремятся стать установки равноправия и индивидуализации. Эти люди с большой вероятностью будут относиться к другим, как к равным, и, таким образом, предубеждение и стереотипное восприятие у них фактически исчезает. При наличии достаточной осведомленности, практики и мотивации другие люди также могут изменить свои «установки по умолчанию» в социальной перцепции и перейти от стереотипной категоризации к ценностям и установкам равноправия.

Глоссарий

Аверсивный расизм. Тип расизма, при котором индивидум убежден в своей непробужденности, но тем не менее испытывает отрицательные чувства по отношению к внешней группе.

Диссоциативная модель предубеждения. Модель предубеждения Дивайн, в которой утверждается отсутствие связи между эксплицитными (то есть основанными на самоотчете) измерениями предубеждения (такими как Шкала современного расизма) и степенью имплицитной стереотипизации у слабо предубежденных людей. Слабо предубежденные люди могут подавить свои стереотипные мысли вскоре после их активации, что приводит к отсутствию кор-

реляции между эксплицитными измерениями предубеждения и измерениями автоматической активации стереотипов у слабо предубежденных людей.

Интегральный аффект. Аффект, который берет начало внутри межгрупповой ситуации, включающей стереотипную внешнюю группу. Этот тип аффекта также может возникнуть просто от мыслей о внешней группе.

Имплицитная память. Ненамеренная, неосознанная форма памяти. Стимулы могут восприниматься без осознания, и эта информация может позднее влиять на мысли, чувства и поведение.

Имплицитная стереотипизация. Интроспективно неопределяемые (то есть неосознанные) следы прошлого опыта, которые влияют на восприятия членов внешней группы. Предъявление стереотипно релевантной информации ниже порога осознания может позднее повлиять на установки, чувства и поведение по отношению к релевантной группе.

Объект установки. Любая идея, объект, место или человек, по отношению к которому формируется установка.

Подавление стереотипов. Сознательная попытка избежать размышлений о стереотипах. Приводит к эффекту отдачи у некоторых слабо предубежденных людей.

Подсознательный. Восприятие стимулов без осознания их восприятия.

Случайный аффект. Аффект, который возникает в ситуациях, не связанных с межгрупповым контекстом.

Хронический расовый аффект. Чьи-либо постоянные чувства по отношению к расовой группе.

Эксплицитная память. Сознательное воспоминание. Вся эпизодическая или общая информация, которая находится в долговременной памяти и которая доступна сознательному воспоминанию.

Эпизодический расовый аффект. Аффективная реакция по отношению к определенному члену внешней группы.

Вопросы для обсуждения

1. Считаете ли вы, что при вашем взаимодействии с членом внешней группы ваша реакция на этого человека основана на интегральном аффекте, случайном аффекте? Почему?
2. Какой процент белых в США, по вашему мнению, может быть отнесен к категории «аверсивных расистов»? Почему?
3. Почему, как вы предполагаете, радость усиливает тенденцию думать о других в рамках стереотипов? Предпочитаете ли вы мотивационное объяснение или объяснение с привлечением понятия когнитивных ресурсов?
4. Какие последствия имеют результаты, полученные при изучении имплицитной стереотипизации для понимания источника предубеждения и стереотипов?
5. По вашему мнению, большинству людей было бы легко или тяжело подавлять стереотипы? Какие другие факторы могли бы помочь подавить стереотип (определенный тип личности, мотивация и т. д.)?

Интернет-ресурсы

- buster.cs.yale.edu/implicit/ — имплицитный ассоциативный тест, измерение расизма, предубеждения против половых и возрастных групп в режиме on-line.
- www.psych.nwu.edu/psych/people/faculty/bodenhausen/ — домашняя страничка Галена Боденхаузена, ведущего исследователя по социальному познанию, по влиянию аффекта на стереотипизацию, первого исследователя подавления стереотипов.
- 5 Психология предубеждений.

ГЛАВК

ПРЕДВЗЯТАЯ ЛИЧНОСТЬ: ПРЕДРАСПОЛОЖЕНЫ ЛИ НЕКОТОРЫЕ ЛЮДИ К ПРЕДРАССУДКАМ?

В начале 1970-х в телевизионной комедии положений «AN in the Family» Кэрролл О'Коннер играл Арчи Банкера, скромного водителя такси, представителя рабочего класса. Одна из причин, по которым это шоу было очень популярным среди американских телезрителей, заключалась в том, что Арчи был упрямым, невоспитанным, предвзятым и эгоистичным человеком, но иногда он также изображался как очень ранимый, чувствительный, сентиментальный и внимательный по отношению к другим. Арчи был «непримиримым сторонником равных возможностей». Он обладал предрассудками по отношению ко всем отличающимся от него людям (то есть отличающимся от его узкой группы белых мужчин-протестантов среднего класса). Он на самом деле был сложным человеком, и шоу нравилось американским телезрителям, потому что поднимало важные социальные вопросы (например, предрассудки, права женщин, проблему аборт) и показывало, насколько нелепыми являются предрассудки.

Возможно, вы знаете людей, которые, подобно Арчи, имеют предрассудки по отношению к определенным группам. Им, по-видимому, больше всего не нравятся люди, которые отличаются от них самих и от их группы. Наша интуиция подсказывает нам, что такая сильная неприязнь к другим группам обусловлена какими-то особенностями личности этих людей. Мы приходим к этому выводу, потому что думаем, «каковы шан-

сы, что кто-то найдет недостатки в таком большом количестве различных групп (каковы шансы, что все эти группы на самом деле имеют данные недостатки)?» Наиболее вероятное объяснение заключается в том, что в человеке существует что-то, что окрашивает его восприятие этих групп, и он находит в них недостатки. Объяснения предрассудков Арчи Банкера и других предрассудков, с которыми мы сталкиваемся в обществе вообще, приписывают предвзятые установки особенностям личности субъекта восприятия.

В этой главе представлены способы, при помощи которых психологи пытаются описать и понять «предвзятую личность». Основной рассматриваемый нами вопрос: «Существует ли такая вещь, как предвзятая личность?» То есть можно ли выделить определенное сочетание свойств или черт, которое, если встречается у человека, может с достаточной надежностью предсказывать предвзятое поведение, установки, чувства и мысли? Исследуются также и многие другие параметры индивидуальных



Некоторые люди, такие как Арчи Банкер, герой комедии положений «AN in the Family», по-видимому, имеют не один или два, а множество стереотипов и предрассудков. Это наблюдение привело исследователей к мнению, что определенные типы личности могут обуславливать большую, чем у других, предвзятость индивида.

различий, влияющие на тенденцию использования стереотипов или наличия предвзятых установок. Глава завершается обсуждением текущего состояния в исследованиях предвзятой личности и возможного направления будущих исследований индивидуальных различий применительно к предрассудкам.

Сильнейшее влияние на психологическую теорию и исследование косвенно оказало ужасное правление нацистов в Германии с 1933 по 1945 год. Когда в конце 1930-х годов в Европе нацистские законы стали особенно жесткими, многие выдающиеся и креативные интеллектуалы (особенно гештальт-психологи из Германии, оказавшие огромное влияние на американских психологов) покинули Германию и эмигрировали в Соединенные Штаты (и в другие страны). К тому же были начаты многочисленные исследования и разработаны теории, пытающиеся объяснить необъяснимое: ужас проводимого нацистами геноцида евреев, гомосексуалистов, цыган и физически неполноценных людей. Когда союзники обнаружили фашистские лагеря смерти и освободили их узников, мир был потрясен варварством и жестокостью нацистов, обрекших на смерть миллионы невинных людей.

До того времени психологи объясняли предрассудки как психодинамические процессы бессознательных защитных механизмов (Duckitt, 1992). Этот подход хорошо согласовывался с воспринимаемой повсеместно распространенностью предрассудков, потому что механизмы психологической защиты также считались общим аспектом сознания каждого человека. Следовательно, предрассудки рассматривались как защитное проецирование фрустрации, страхов и враждебности человека на ни в чем неповинных представителей других групп. Полностью осознав ужас нацистского режима, психологи начали исследования, стараясь понять, как могло случиться, что целое общество могло допустить подобную жестокость. Теоретики утверждали, что ни один нормальный человек не способен на такое жестокое поведение, поэтому у нацистов (и, говоря шире, у всех немцев — см. по этому поводу спорную книгу Голдхагена [Goldhagen, 1996]) должна была иметь место некая разновидность массовой истерии или другая характерологическая аномалия, которая объясняла бы то, что произошло. Так началось серьезное изучение предвзятой личности.

Психодинамические подходы

Авторитаризм

Одна из первых попыток изучения предвзятой личности была осуществлена Адорно и его коллегами (Adorno et al., 1950), описавшими то, что они называли «авторитарной личностью». Согласно их определению,

структура личности некоторых людей имеет дефекты, которые увеличивают вероятность того, что эти люди примут предвзятые установки. Адорно и его коллеги проинтервьюировали и протестировали сотни людей и обнаружили, что среди выделенного ими типа авторитарных людей достаточно распространены определенные паттерны предрассудков, детского воспитания и взаимоотношений с родителями. А именно, было отмечено, что авторитарные люди часто росли в семьях, в которых родители (или опекуны) были сторонниками строгой дисциплины и могли прибегать к жестким дисциплинарным мерам, чтобы удерживать детей от неправильного поведения (и для наказания, когда они не подчинялись родителям). Авторитарные люди были более склонны к подчинению власти, строгому соблюдению традиций и поддержанию ценностей среднего класса и к очень ригидному мышлению (то есть мышлению в терминах «или-или», «все или ничего»... без серых полутонов) (Fiske, 1998).

Адорно и его коллеги также обнаружили, что авторитарные люди чаще других имели предрассудки по отношению не к одной, а ко многим группам (по существу, по отношению ко всем, кто отличался от них самих). Адорно и др. полагали, что авторитарные люди ненавидят отклоняющиеся от нормы импульсы (например, страх, агрессию, секс) и гораздо чаще экстернализируют их посредством проецирования на других людей (Harding, Proshansky, Kutner, & Chein, 1969). Иначе говоря, сторонники этого психодинамического подхода к пониманию природы предвзятой личности утверждают, что неприемлемые импульсы переносятся на стереотипно воспринимаемые группы. Таким образом, авторитарный человек считает, что он не обладает отрицательными качествами; напротив, эти нежелательные свойства приписываются различным группам меньшинств. Короче говоря, зависимость авторитарных людей от родителей и страх, который они им внушают, в сочетании с ненавистью и подозрением, скорее всего, являются движущей силой переноса или перенаправления этих неприемлемых связанных с родителями импульсов и собственных отрицательных импульсов на враждебность по отношению к группам меньшинств.

Свойства авторитарной личности также можно обнаружить у некоторых членов групп меньшинств (Harding et al., 1969). Например, евреи, которые получают высокие результаты по шкалам оценки антидемократических ценностей и установок (называемых F-шкалой [от «фашизм»]), не только предвзяты по отношению к другим группам, но и более склонны к антисемитизму. Хотя многие данные указывают на сильную корреляцию между способом воспитания детей родителями и последующей тенденцией детей к проявлению предрассудков, непонятно, какой процесс обуславливает эту корреляцию. А именно, является ли корреляция

результатом развития у ребенка свойств авторитарной личности и, следовательно, большей нетерпимости по отношению к группам меньшинств или просто результатом усвоения ребенком родительских ценностей и этнических установок (Harding et al., 1969)?

Предвзятые, обусловленные личностными чертами

В своем классическом труде, посвященном предрассудкам, Оллпорт (Allport, 1954), опираясь на теорию авторитарной личности Адорно, предположил, что такая личность вносит большой вклад в развитие предвзятых установок. Как и Адорно и его коллеги, Оллпорт рассматривал предвзятую личность в психодинамических терминах. Оллпорт считал, что предвзятая личность является результатом «искривленного» эго. А именно, такой человек во всем видит угрозу и практически из-за всего ощущает неуверенность и страх. Пытаясь преодолеть эти небезопасные состояния, человек развивает предвзятую точку зрения на остальных людей, проецируя на них собственные страхи и неуверенность в себе. Оллпорт предполагает, что, помимо проецирования, люди с предвзятой личностью склонны подавлять свои страхи и ощущения небезопасности так, чтобы иметь возможность избегать встречи со своими тревогами и недостатками. Это подавление приводит к развитию многих свойств, присущих авторитарным людям: амбивалентность по отношению к родителям, морализм, необходимость в определенности и дихотомическое мышление (т. е. категорическое мышление в терминах «черное или белое»).

Проблемы с психодинамическим подходом

Получив большую известность и дав начало множеству исследований, психодинамическое объяснение предвзятой личности постепенно перестало вызывать интерес. Можно назвать четыре основные причины снижения эмпирического интереса к этой теории (Fiske, 1998; Monteith, Zuwerink, & Devine, 1994). Во-первых, исследователи начали все более и более критически относиться к психоаналитическим подходам к личности. Например, Смит и Розен (Smith & Rosen, 1958) обнаружили отрицательную корреляцию между оценками авторитарности личности (высокая оценка по F-шкале) и оценками того, что они называли «общечеловеческое мышление» (world-mindedness). Общечеловеческое мышление — это понятие, обозначающее интернациональные установки человека (то есть признание людей из других стран. Низкие оценки указывают на более высокую нетерпимость). Смит и Розен считают, что их шкала и F-шкала оценивают, по существу, те же свойства личности и дают сходные результаты (то есть люди, получающие высокие оценки по F-шкале, склонны получать очень низкие оценки по шкале общечеловеческого мышления).

В другом исследовании Мартин и Уэсти (Martin & Westie, 1959) предположили, что предрассудки являются результатом «нетерпимой личности». Такие люди склонны подозрительно относиться к политикам, нетерпимы к неоднозначности (то есть склонны к категоричному, жесткому мышлению), более суеверны и предрасположены к мистическим и сверхъестественным объяснениям реальности. К тому же люди с нетерпимой личностью получали более низкие результаты при оценке сострадания, симпатии и доверия и более высокие — при оценке консерватизма, чем люди с терпимой личностью. Эти данные согласуются с результатами, описанными Адорно и его коллегами для авторитарного типа личности. Однако важно отметить, что и world-mindedness подход, и подход с точки зрения терпимой личности оценивают одно и то же сочетание свойств личности и дают результаты, аналогичные тем, которые получили Адорно и его коллеги, но не принимают во внимание психодинамические процессы, которые предлагаются в качестве причин развития авторитарной личности.

Во-вторых, методологические и другие концептуальные проблемы, связанные с авторитарной личностью, привели многих исследователей к выводу, что этот подход не удовлетворяет научным стандартам. Основные методы оценки авторитаризма — F-шкала (фашизм), A-S-шкала (антисемитизм) и E-шкала (этноцентризм) — были сформулированы так, что было непонятно, указывают ли высокие результаты на согласие с авторитарными убеждениями (пример высказывания, входящего в F-шкалу: «подчинение власти и ее уважение — самые важные достоинства, которым дети должны научиться») или на артефакт согласия (согласие с большинством или со всеми пунктами шкалы) (Devine, 1995). В-третьих, теория объясняла наличие предрассудков только в небольшом подмножестве популяции и не объясняла, почему многие люди, не обладающие авторитарной личностью, демонстрировали предрассудки, по крайней мере, к одной внешней группе. Аналогично, она не могла объяснить тот факт, что в некоторых регионах предрассудки более сильны, чем в других (например, предрассудки по отношению к чернокожим в целом сильнее в южных районах Соединенных Штатов, чем в других частях страны) (Pettigrew, 1959). В-четвертых, подход с точки зрения авторитарной личности подразумевает, что едва ли стоит надеяться изменить авторитарного человека и сделать его более терпимым к другим (Eberhardt & Fiske, 1996). Это объясняется тем, что авторитарные люди не интроспективны, они не считают, что в их личности что-то нуждается в изменении или улучшении, и сопротивляются попыткам других людей убедить их в наличии ошибок в их авторитарных взглядах на мир. В поздние 1960-е годы работы, посвященные авторитаризму, были такими противоречивыми и запутанными, что многие исследователи оставили работу над этим вопросом.

Правый авторитаризм

В науке можно найти забавные примеры начала новых путей в исследовании старых вопросов. Именно таким случаем является обновленный взгляд на авторитаризм Алтмайера (Altemeyer, 1981). В 1965 году Алтмайера, когда он сдавал экзамены на докторскую степень, попросили объяснить проблемы с F-шкалой и вариантами ответов на нее в контексте оценки авторитаризма. Его ответ на вопрос был недостаточным, и, чтобы продемонстрировать свое знание авторитаризма, он должен был написать работу по данному вопросу. Так началось то, что Алтмаиер (Altemeyer, 1994) называет «социологическим исследованием сверхкомпенсации». То есть он пытался показать, что не просто понимает суть авторитаризма, но что он на самом деле желает освоить исследовательскую литературу, посвященную этому вопросу. В своем исследовании авторитарной личности Алтмаиер (Altemeyer, 1981, 1994, 1996) обнаружил, что определение «профашистской» (то есть авторитарной) личности Адорно и его коллег (Adorno et al., 1950) было недостаточно четким. Адорно и соавторы считали, что такой тип личности основывается на сочетании девяти связанных черт, которые, фактически, были плохо определены. Примером являются «суеверия и стереотипы» с формулировкой «вера в мистические факторы, определяющие судьбу человека; склонность к мышлению в жестких категориях» (Adorno et al., 1950). Суеверия и стереотипы — не одно и то же, следовательно, определение, в котором эти два понятия соответствуют одной черте, приводит к концептуально неточным конструктам. Поэтому неудивительно, что Алтмаиер обнаружил слабую корреляцию и ковариантность этих девяти «черт».

Однако он обнаружил, что между тремя чертами, по-видимому, имеется сильная взаимосвязь. Этими чертами, которые Алтмаиер рассматривал как «кластеры установок», являются авторитарное подчинение, авторитарная агрессия и консерватизм. Авторитарное подчинение указывает на высокую степень подчинения воспринимаемой законной власти в обществе, в котором живет человек. Авторитарная агрессия свидетельствует о допустимой признанной властью общей агрессии и враждебности по отношению к представителям других групп. Наконец, консерватизм определяется как строгое соблюдение социальных норм и традиций, которые воспринимаются санкционированными признанной властью (Altemeyer, 1994). Алтмаиер назвал это сочетание установок правым авторитаризмом, чтобы отличать его от основанной на работах Фрейда концепции авторитаризма, разработанной Адорно и его коллегами, и указать, что, по крайней мере, частично правый авторитаризм базируется на теории Адорно.

В исследовании правого авторитаризма, которому он посвятил 25 лет, Алтмаиер обнаружил, что люди, определяемые как правые авторитаристы (этот показатель оценивался при помощи RWA-шкалы, разработанной Алтмайером (Altemeyer, 1998), консервативны в политике, желают ограничить личные свободы (например, они склонны поддержать мнение, что «Билль о гражданских правах» должен быть отменен!), ратуют за применение более суровых наказаний за правонарушения и придерживаются более ортодоксальных религиозных взглядов.

Они также очень предвзяты по отношению к другим группам. Наблюдается высокая корреляция между их оценками по RWA-шкале и оценками этноцентризма и враждебности по отношению к гомосексуалистам. Интересно, что люди с выраженными правыми авторитарными взглядами склонны демонстрировать более предвзятые установки, когда заполняют анкеты анонимно. Во многих исследованиях было показано, что такие люди склонны быть предвзятыми по отношению практически ко всем. Резюмируя, Алтмаиер (Altemeyer, 1994) саркастически замечает, что правые авторитаристы являются «непримиримыми сторонниками равных возможностей».

Такие люди одновременно и боязливы, и самоуверенны. Алтмаиер (Altemeyer, 1988) обнаружил, что эти два фактора объясняют сильную связь между предрассудками и оценками по RWA-шкале. В чем берут начало эти тенденции? Алтмаиер (Altemeyer, 1994) предполагает, что почти у всех детей формируются достаточно авторитарные установки, но у большинства из них эти установки и убеждения изменяются с опытом, и к поступлению в колледж они не склонны придерживаться правых авторитарных взглядов. Однако люди с выраженными правыми авторитарными взглядами, возможно, не получают соответствующий опыт, и из-за того, что они склонны общаться в кругу друзей с аналогичными выраженными правыми авторитарными взглядами, они не могут оценить степень своих предрассудков и правых авторитарных установок. К сожалению, это отсутствие направленного на себя инсайта является главной причиной трудности изменения жестких установок и предрассудков у людей с выраженными правыми авторитарными взглядами. Однако они могут реагировать на информацию, которая говорит им, что они нарушают свои заветные идеалы (то есть показывает, как их предвзятые установки противоречат их убеждениям в таких ценностях, как равенство или свобода). Получив такую информацию, они, возможно, захотят изменить свои убеждения, чтобы сделать свои установки более согласованными (и уменьшить когнитивный диссонанс, который, несомненно, возникнет в результате осознания существующего противоречия). Конструкт правого авторитаризма является многообещающим и требу-

ет дальнейшего изучения, которое позволит оценить полезность правой авторитарной личности как фактора, предсказывающего и опосредующего установки по отношению к другим людям.

Шкала правого авторитаризма (RWA-шкала), 1997 год

Инструкция. Этот опрос является частью исследования общественного мнения по ряду социальных вопросов. Вы, возможно, обнаружите, что в различной степени согласны с одними высказываниями и не согласны с другими. Пожалуйста, укажите ваше отношение к каждому высказыванию, заштриховав клетку возле него, согласно следующей шкале:

Заштрихуйте клетку, помеченную	-4	если вы очень сильно не согласны с высказыванием
	-3	если вы сильно не согласны с высказыванием
	-2	если вы умеренно не согласны с высказыванием
	-1	если вы слегка не согласны с высказыванием
	+1	если вы слегка согласны с высказыванием
	+2	если вы умеренно согласны с высказыванием
	+3	если вы сильно согласны с высказыванием
	+4	если вы очень сильно согласны с высказыванием

Если высказывание вызывает у вас абсолютно нейтральные чувства, заштрихуйте клетку «О». Иногда вы можете обнаружить, что имеете различные реакции по отношению к различным частям высказывания. Например, вы можете быть очень сильно не согласны (-4) с одной идеей в высказывании, но слегка согласны (+1) с другой идеей в том же высказывании.

В таких случаях, пожалуйста, скомбинируйте ваши реакции и укажите, что вы чувствуете «в среднем» (то есть, — 3 в данном случае).

1. Официальная власть обычно права, в то время как радикалы и протестующие обычно являются всего лишь болтунами, демонстрирующими свое невежество.

2. Женщинам следует при выходе замуж давать обещание подчиняться своим мужьям.

3. Наша страна крайне нуждается в сильном лидере, который сделает то, что потребуется, для уничтожения радикально новых взглядов и греховности среди нас.

4. Гомосексуалисты и лесбиянки также здоровы и моральны, как и все остальные люди.*

5. Всегда лучше довериться суждениям правительственных и религиозных авторитетов, чем слушать шумных демагогов, пытающихся посеять сомнение в нашем обществе.

6. Атеисты и другие люди, протестующие против официальных религий, несомненно, настолько же хороши и добродетельны, как и те люди, которые регулярно посещают церковь.*

7. Единственный способ, при помощи которого наша страна может преодолеть кризис, заключается в том, чтобы вернуться к традиционным ценностям, наделить властью некоторых сильных лидеров и заставить замолчать смутьянов, распространяющих плохие идеи.

8. В нудистских лагерях нет абсолютно ничего плохого.*

9. Наша страна нуждается в свободных мыслителях, которые будут обладать смелостью для того, чтобы бросить вызов традициям, даже если это будет раздражать многих людей.*

10. Наша страна когда-нибудь будет уничтожена, если мы не избавимся от извращений, подрывающих моральную устойчивость и традиционные убеждения.

11. Каждому человеку следует иметь собственный образ жизни, религиозные убеждения и сексуальные предпочтения, даже если это делает его отличающимся от всех остальных людей.*

12. «Старомодный путь» и «старомодные ценности» все еще указывают на самый правильный образ жизни.

13. Вы должны восторгаться теми людьми, которые бросают вызов закону и точке зрения большинства, выступая в защиту прав женщин на аборт, прав животных или за отказ от молитв в школах.*

14. Наша страна по-настоящему нуждается в сильном, решительном лидере, который победит зло и вернет нас на истинный путь.

15. Некоторыми из лучших людей в нашей стране являются те, которые бросают вызов правительству, критикуют религию и игнорируют «обычное положение дел».*

16. Божий закон относительно аборт, порнографии и супружества должен строго соблюдаться, пока не стало слишком поздно, а те, кто нарушает его, должны подвергаться строгому наказанию.

17. Для каждого было бы наилучшим, если бы соответствующая власть подвергала прессу цензуре, чтобы люди не имели доступа к дрянной, отвратительной информации.

18. Нет ничего предосудительного в добрых сексуальных отношениях.*

19. Наша страна будет великой, если мы будем уважать путь наших предков, делать то, что нам велит власть, и избавляться от нравственно испорченных людей, приводящих все к краху.

20. Не существует «ЕДИНСТВЕННОГО верного способа» прожить жизнь; каждый должен иметь собственный путь.*

21. Следует воздать должное гомосексуалистам и феминисткам за то, что у них достаточно смелости бросить вызов «традиционным семейным ценностям».*

22. Эта страна будет жить гораздо лучше, если определенные группы смутьянов просто заткнутся и займут свое традиционное место в обществе.

23. Сегодня в нашей стране существует много радикальных аморальных людей, которые пытаются разрушить ее ради своих безбожных целей и которых власть должна оставить не у дел.

24. Людям следует обращать меньше внимания на Библию и другие старые формы религиозного руководства, а вместо этого разработать собственные стандарты того, что является моральным и аморальным.*

25. Наша страна больше всего нуждается в дисциплине, чтобы все мы сплотились и следовали за нашими лидерами.

26. Лучше иметь в обществе дрянные журналы и радикальные брошюры, чем позволить правительству подвергать их цензуре, цензурировать.*

27. Факты преступлений, сексуальной развращенности и недавних общественных беспорядков показывают, что, если мы собираемся сохранить наши стандарты морали, закон и порядок, мы должны сильнее надавить на отклоняющихся от нормы смутьянов и соответствующие группы.

28. Многие наши правила, касающиеся скромности и сексуального поведения, — всего лишь традиции, которые вовсе не обязательно лучше или праведнее тех, которым следуют другие люди.*

29. Ситуация в нашей стране становится такой серьезной, что должны быть оправданы самые суровые методы, если они избавят нас от смутьянов и вернут нас на истинный путь.

30. «Место женщины» должно быть там, где она пожелает. Дни, когда женщины покорялись своим мужьям и социальным обычаям, окончательно остались в прошлом.*

31. Замечательно, что молодые люди сегодня обладают б[о]льшей свободой протестовать против не нравящихся им вещей и создавать собственные «правила» поведения.*

32. Как только лидеры нашего правительства дадут нам «зеленый свет», долгом каждого патриота будет помощь в избавлении от грязи, отравляющей нашу страну изнутри.

[Примечания: оцениваются только высказывания 3-32. Высказывания 1 и 2 — «установочные», помогающие респонденту ознакомиться с рассматриваемым предметом и с форматом оценки высказываний от -4 до +4. Высказывания, помеченные звездочкой, оцениваются обратным образом].

Из статьи «Другая авторитарная личность» Б. Алтмайера, напечатанной в журнале *Advances in experimental social psychology*, Vol. 30, авторское право © 1998 by Academic Press, перепечатано с разрешения издателя. Все права на воспроизведение в любой форме защищены.

Религия

Мысль, что религиозные убеждения и установки могут быть связаны с нетерпимостью и предрассудками, вступает в сильное противоречие с интуитивными представлениями. Нам кажется, что если кто-то и не имеет предрассудков, то это, скорее всего, религиозные люди. Мы думаем так, потому что в подавляющем большинстве религий особо подчеркивается сострадание к ближнему, мир, терпимость и любовь к окружающим (Batson & Burris, 1994). Однако исследования свидетельствуют о том, что существует положительная корреляция между большей религиозностью, с одной стороны, и меньшей терпимостью и более стереотипным отношением к другим людям — с другой (Adorno et al., 1950; Allport & Kramer, 1946; Batson & Ventis, 1982; Gough, 1951). Некоторые ученые предполагают, что причина этой положительной корреляции заключается в том, что твердое соблюдение строгих догм религиозных священных книг (например, буквально трактуемых Библии, Торы, Корана и т. д.) усиливает склонность к мышлению в жестких терминах «или-или», которые делят мир дихотомически, на «плохо-и-хорошо» (Adorno et al., 1950). Как мы знаем из этой книги, результаты многих исследований социального познания свидетельствуют о том, что все, что подавляет продуманную обработку информации о других людях, повышает вероятность того, что человек будет при их оценке опираться на эвристи-

ку (например, на стереотипы) (Kunda, 1999). Это раннее исследование наводит на мысль, что существует сильная связь между типом мышления, стимулируемым сильной религиозностью, и типом мышления, основанным на предрассудках и нетерпимости.

Идейная и согласительная религиозность

И наоборот, в некоторых исследованиях была обнаружена низкая корреляция между религиозностью и предрассудками (Evans, 1952; Martin & Nichols, 1962; Parry, 1949). Чем можно объяснить такое различие результатов? Аллиен и Спилка (Allien & Spilka, 1967) предположили, что различия результатов являются следствием использования различных методов оценки религиозности. А именно, они утверждают, что многие из ранних исследований были основаны на слишком простых оценках религиозности, таких как посещение церкви, членство в ней или вероисповедание. Эти показатели ничего не говорят нам о факторе, лежащем в основе конкретной связи между социальными установками человека и его религиозными убеждениями. Иначе говоря, Аллиен и Спилка утверждают, что очень важно оценивать то, как каждый конкретный участник исследования фокусирует и организует свои религиозные убеждения. Так мы сможем намного лучше понять связь между религией и предрассудками.

В своем исследовании Аллиен и Спилка (Allien & Spilka, 1967) оценивали религиозность при помощи не одного, а восьми различных способов, а установки участников исследования по различным социальным вопросам они получали, используя шесть различных методов оценки социального мнения. Они также интервьюировали каждого участника и кодировали ответы по пяти когнитивным компонентам: содержание, ясность, сложность, гибкость и важность. В зависимости от результатов исследования участников классифицировали как обладающих или «идейной» («committed»), или «согласительной» («consensual») религиозностью. По существу, «идейная» религиозная ориентация — это та, которая позволяет человеку поддерживать широкий диапазон категорий, согласно которым он оценивает мир; идеи такого человека о мире и других людях, как правило, будут более сложными и непредвзятыми. «Идейные» люди демонстрируют более высокую терпимость к различиям и более склонны к обдуманному рассмотрению других идей, убеждений и мнений. Люди с «согласительной» религиозностью склонны интерпретировать религию более буквально и конкретно, совершать больше обобщений по религиозным вопросам (то есть склонны создавать более общие характеристики и думать в категорических терминах) и относительно невосприимчивы к другим идеям и мнениям. Как вы, возможно, предположили, результаты показали, что выделение «идейной» и «со-

гласительной» форм религиозности оказывается полезным, потому что позволяет более специфическим образом связать предрассудки и религиозные убеждения. В частности, полученные данные показали, что «согласительная» религиозность сильно связана с предвзятыми установками, а «идейные» религиозные убеждения — наоборот, с высокой терпимостью и непредвзятыми установками.

Внешняя и внутренняя религиозная ориентация

Еще одна попытка исследовать связь между религией и предрассудками была сделана в работе Оллпорта и Росса (Allport & Ross, 1967). Они предположили, что полезно провести различие между «внешней» и «внутренней» религиозной ориентацией. Человек с внешней религиозной ориентацией использует религию в собственных целях, посещает церковь редко и склонен быть более предвзятым по отношению к другим людям. Человек с внутренней религиозной ориентацией усвоил ценности своей религии и живет согласно этим убеждениям, регулярно посещает церковь и склонен быть б[о]льшим сторонником равноправия. Хотя Оллпорт и Росс обнаружили факты, подтверждающие обоснованность деления религиозной ориентации на внешнюю и внутреннюю, другие исследователи настроены по отношению к этому критически (Hunt & King, 1971). Кроме того, некоторые данные свидетельствуют о том, что шкала религиозной ориентации (ROS; разработана Оллпортом и Россом для оценки внешней и внутренней религиозной ориентации) не является полезной при оценке религиозных убеждений приверженцев нетрадиционных религий (например, униатской) (Strickland & Weddell, 1972). Стрикленд и Ведделл (Strickland & Weddell, 1972) обнаружили, что униаты, в противовес предположениям относительно людей с внутренней и внешней религиозной ориентацией, менее предвзяты по отношению к другим людям, хотя и имеют более внешнюю религиозную ориентацию, чем люди традиционных религиозных конфессий (баптисты).

Обоснованность деления религиозной ориентации на внешнюю и внутреннюю снова подверглась проверке в исследовании Батсона, Найфеха и Пейта (Batson, Naifeh, & Pate, 1978). Батсон и его коллеги отметили, что оценки религиозной ориентации (ROS) и предрассудков были самооценками. Как показали многие исследования, точность самоооценок часто сомнительна, что объясняется заинтересованностью респондентов в социальной желательности (Eagly & Chaiken, 1993). Люди склонны отвечать на вопросы анкет об установках так, чтобы избежать социального осуждения и получить социальное одобрение (то есть отвечать так, как, по их мнению, «нужно» отвечать, а не в соответствии с тем, что они на самом деле думают по предлагаемому вопросу). Такая вероятность особенно высока в случае оценки чувствительных вопросов, таких как

религиозные убеждения и предвзятые установки. Батсон и его коллеги утверждают, что на связь между внутренней религиозной ориентацией и предрассудками влияет социальная желательность. Они провели оценку расовых предрассудков, оценку социальной желательности и шесть оценок религиозной ориентации у 51 белого испытуемого. Участников убедили в том, что позднее они будут обсуждать свои религиозные и расовые установки с белым или чернокожим интервьюером. Участников просили оценить, насколько сильно они хотели бы попасть на интервью к каждому из интервьюеров (белому или чернокожему; их фотографии были прикреплены к личным карточкам интервьюеров). Степень предпочтения белого интервьюера чернокожему использовалась в качестве показателя расовых предрассудков. Результаты показали, что, как и предсказывалось, внутренняя религиозная ориентация была сильно связана с высокими оценками социальной желательности и отрицательно связана с расовыми предрассудками. Интересно, что, когда при анализе учитывали влияние социальной желательности, отрицательная корреляция между внутренней ориентацией и расовыми предрассудками почти исчезала. Это свидетельствует о том, что внутренняя ориентация не всегда означает отсутствие предрассудков; иногда это указывает на то, что человек гораздо сильнее заинтересован представить себя более религиозным и большим сторонником равноправия, чем есть на самом деле.

В другом исследовании связи между религиозной ориентацией и предрассудками Моррис, Худ и Уотсон (Morris, Hood, & Watson, 1989) предположили, что важно точнее определить религиозную ориентацию в терминах внутренней, внешней, неопределенной антирелигиозной и неопределенной прорелигиозной. Их результаты свидетельствуют о том, что люди с внутренней и неопределенной антирелигиозной ориентацией обладают менее выраженными расовыми предрассудками, чем люди с внешней и неопределенной прорелигиозной ориентацией. Этот паттерн не изменился, когда принимали во внимание социальную желательность. Моррис и соавторы считают, что высокие оценки социальной желательности у людей с внутренней религиозной ориентацией имеют другой смысл, чем аналогичные результаты у людей с неопределенной прорелигиозной ориентацией. По их мнению, у людей с внутренней ориентацией высокие показатели социальной желательности указывают на то, что человек отвечает в соответствии с истинным положением дел (то есть он, например, действительно редко лжет) и не интересуется тем, чтобы выглядеть социально желательным, а является таким на самом деле. Однако люди с неопределенной прорелигиозной ориентацией на самом деле могут отвечать так, как, по их мнению, следует отвечать, чтобы получить социальное одобрение. Это интересная интерпретация, и

мы вернемся к вопросу социальной желательности позднее, при обсуждении религии как поиска.

В то время как Батсон и его коллеги (Batson et al., 1978) показали, что не все люди с внутренней религиозной ориентацией свободны от предрассудков, в исследовании Терек (Herek, 1987) было показано, что внутренне ориентированные люди терпимы только по отношению к определенным группам людей. Терек оценил религиозную ориентацию, расизм и установки по отношению к гомосексуалистам у белых гетеросексуальных студентов. Полученные данные свидетельствуют об отсутствии положительной корреляции между внутренней религиозной ориентацией и расизмом, в то время как для внешней ориентации такая корреляция имела место. Эти данные согласуются с результатами, полученными Олпорт и Россом (Allport & Ross, 1967). К сожалению, Терек не оценивал социальную желательность, поэтому, возможно, результаты обусловлены именно ей. Новым вкладом этого исследования в интересующий нас вопрос явились результаты, касающиеся установок религиозных людей по отношению к гораздо менее приемлемой для них группе, к гомосексуалистам. Терек обнаружил, что люди с внутренней религиозной ориентацией были более предвзяты по отношению к гомосексуалистам, чем люди с внешней религиозной ориентацией. Терек утверждает, что внутренняя религиозная ориентация способствует не большей терпимости по отношению к другим людям, а недвусмысленному признанию только специфических групп, одобряемых иудейско-христианскими учениями.

Религия как поиск

В только что обсуждавшейся работе (Batson et al., 1978) была исследована связь между предрассудками и еще одной религиозной ориентацией. Авторы назвали ее ориентацией «поиска» (оценивается при помощи Шкалы взаимодействия Батсона [Batson, 1976]). Люди, придерживающиеся этой ориентации, рассматривают религию как «процесс задавания вопросов, сомнения и повторного исследования в ответ на противоречия и трагедии жизни» (Batson et al., 1978). Результаты указали на отсутствие положительной корреляции между ориентацией поиска и социальной желательности и на отрицательную корреляцию между высокими оценками по этой шкале и предрассудками. Батсон и его коллеги (Batson et al., 1978) предположили, что может наблюдаться положительная корреляция ориентации поиска и просоциального поведения, такого как сострадание к другим людям. Некоторые исследователи скептически настроены по отношению к полезности и валидности ориентации поиска (Griffin, Gorsuch, & Davis, 1987; Morris et al., 1989). Например, Гриффин и соавторы (Griffin et al., 1987) исследовали религиозную

ориентацию адвентистов седьмого дня, проживающих на Карибских островах (оценивая предрассудки по отношению к приверженцам растафарианства).*

В исследовании изучалось влияние культуры на предрассудки, так как и участники исследования, и объекты предрассудков были чернокожими. Хотя приверженность церкви, частота посещений церкви и внутренняя религиозная ориентация имели значительную корреляцию с предрассудками, внешняя ориентация и ориентация поиска не были связаны с предрассудками (отсутствовала и положительная, и отрицательная корреляция). Гриффин и соавторы считают, что оценка общей религиозной ориентации и ее корреляции с предрассудками — слишком упрощенный подход и что более точная оценка связи предрассудков и религиозных убеждений должна учитывать влияние культурного и религиозного контекстов. То есть они утверждают, что в данной культуре и в данном контексте церковь адвентистов седьмого дня способствовала развитию у своих членов нетерпимых установок по отношению к приверженцам растафарианства, религия которых оценивалась ими как культ, противоречащий церковному учению. Следовательно, высокая религиозность также означала, что человек проявлял нетерпимость по отношению к группе, к которой отрицательно относилась его церковь. Эти результаты достаточно хорошо согласуются с данными Терека (Herek, 1987), свидетельствующими о том, что религия поощряет как терпимость к группам, принимаемым церковью, так и нетерпимость к группам, неприемлемым для церкви.

И наоборот, некоторые исследователи предрассудков подтверждают, что ориентация поиска связана с непредвзятыми установками (например, Altemeyer & Hunsberger, 1992; Hunsberger, 1995; McFarland, 1989). Алтмайер и Гансбергер (Altemeyer & Hunsberger, 1992) обнаружили, что, хотя между религиозным фундаментализмом (убеждение в том, что существует только одна неизменная истина о человечности и Боге, что этой истине следует строго придерживаться и что только следующие за этой истиной люди имеют особенные взаимоотношения с Богом) и предрассудками и наблюдалась сильная корреляция, у людей с ориентацией поиска предрассудки по отношению к широкому диапазону групп были выражены слабо или вообще отсутствовали. Эти результаты особенно интересны, потому что Алтмайер и Гансбергер использовали способ оценки ориентации поиска, отличающийся (однако валидный и надежный) от того, который применялся в исследованиях Батсона (Batson,

*Растафарианство - религиозное движение, первоначально возникшее на Ямайке. Приверженцы этого учения верят, что последний император Эфиопии Хайле Селассие (иначе Рас Тафарай) является мессией. (Прим. ред.)

1976) и большинства других ученых. Это подтверждает валидность ориентации поиска и нашу гипотезу о ее связи с предрассудками, поскольку при помощи двух различных методов оценки ориентации поиска была получена та же отрицательная ее корреляция с предвзятыми установками. Неудивительно и то, что, согласно полученным данным, люди, придерживающиеся выраженных правых авторитарных взглядов, имели склонность быть более предвзятыми и чаще показывали высокие результаты при оценке религиозного фундаментализма.

Давайте вернемся к вопросам религиозной ориентации, социальной желательности и предрассудков. Данные Батсона и его коллег (Batson et al., 1978) свидетельствуют, что низкие оценки, полученные людьми с внутренней религиозной ориентацией по шкалам предрассудков, были вызваны просто стремлением давать социально желательные ответы и что, когда при анализе принимались во внимание оценки социальной желательности, отрицательная корреляция между предрассудками и внутренней религиозной ориентацией исчезала. До того как опровергнуть многочисленные факты, подтверждающие установленную Олпорт-ом и Россом (Allport & Ross, 1967) отрицательную корреляцию между внутренней религиозной ориентацией и предрассудками, потребуется много исследований. С этой целью Батсон, Флинк, Шонрейд, Фалтц и Пич (Batson, Flink, Schoenrade, Fultz, & Pych, 1986) разработали концептуальное воспроизведение исследования Батсона и соавторов (Batson et al., 1978) со специфическим фокусом на изучении предрассудков при помощи явных и скрытых способов оценки. Для исследования предрассудков людей с внутренней, внешней ориентацией и ориентацией поиска Батсон и его коллеги (Batson et al., 1986) использовали процедуру атрибуционной неопределенности.

Основная процедура (впервые ее применили Снайдер, Клек, Стрента и Ментцер [Snyder, Kleck, Strenta, & Mentzer, 1979]) состояла в исследовании предвзятых ответов на ситуации, в которых поведение человека было обусловлено, несомненно, предрассудками (явный, определенный контекст) и в которых существовало готовое альтернативное объяснение поведения (скрытый, Неопределенный контекст). В процессе предварительного тестирования оценивалась религиозная ориентация участников эксперимента (белых). Спустя три-четыре недели с ними связывались для участия в якобы отдельном эксперименте (им не говорили, что их выбрали для исследования, основываясь на результатах предварительного тестирования). Участникам рассказывали, что в главном эксперименте изучаются реакции на фильмы. Их привели в большой кино-театр, где рассадили в кресла около входа. В середине зала была перегородка, разделявшая зал на два меньших зала с экранами и креслами, и участникам сказали, что они могут выбрать зал, в котором хотят смот-

реть фильм. В каждом из залов участники могли видеть другого испытуемого (который на самом деле был ассистентом), заполнявшего анкету перед началом фильма. В одном из залов ассистент был чернокожим, а в другом — белым.

Половине участников экспериментаторы сказали, что один из фильмов был поврежден, и поэтому в обоих залах будет демонстрироваться одна и та же лента (явное, определенное условие). Другой половине участников сказали, что в залах будут демонстрироваться разные фильмы, и представили краткое описание каждого фильма для того, чтобы помочь им выбрать, какой фильм они хотят посмотреть (скрытое, неопределенное условие). Экспериментатор оставлял испытуемого и ассистента, и спустя пять минут после окончания фильма участники отвечали на вопросы о фильме, а затем проводился дебрифинг. Если бы Батсон и его коллеги были правы, следовало бы ожидать, что люди с внутренней религиозной ориентацией в группе с явным условием захотят показаться непредвзятыми и не имеющими предрассудков. Таким образом, они должны были бы чаще выбирать зал с чернокожим ассистентом, чем с белым, потому что выбор зала с белым мог бы иметь только одну единственную причину — предрассудки (нежелание сидеть рядом с чернокожим студентом). Однако, по предположению Батсона и его коллег, в группе со скрытым условием люди с внутренней религиозной ориентацией будут склонны садиться не с чернокожим ассистентом, а в другом зале, вместе с белым. В данном случае у них будет возможность выразить свои установки нетерпимости, не рискуя быть обвиненными в предвзятости, потому что выбор зала можно объяснить интересом к другому фильму, а не проявлением предрассудков. Батсон и его коллеги (Batson et al., 1986) также предсказывали, что выбор зала, в котором сидит белый студент, будет отрицательно коррелировать с ориентацией поиска независимо от явной или скрытой природы ситуации.

Полученные результаты показали, что, как и предсказывалось, люди с внутренней религиозной ориентацией из группы с явным условием были склонны выбирать зал с чернокожим ассистентом. Однако в неопределенной ситуации они выбирали зал вместе с белым ассистентом. Так же, как и предсказывалось, люди с высокими оценками ориентации поиска были склонны и в явных, и в скрытых условиях садиться вместе с чернокожим ассистентом. Более того, в скрытых условиях они значительно чаще выбирали зал с чернокожим ассистентом. По мнению Батсона и его коллег, эти данные и результаты предыдущих исследований (Batson et al., 1978) показывают, что внутренняя религиозная ориентация, скорее, связана не с терпимостью и низким уровнем предвзятости, а с желанием выглядеть непредвзятым. В целом, по результатам нескольких исследований, люди с внутренней религиозной ориентацией при

измерении уровня предвзятости с помощью шкал самоотчета получают более низкие оценки, но эти оценки не ниже, чем оценки нерелигиозных людей (Batson & Burtis, 1994). Хотя факты свидетельствуют о том, что религия не стимулирует развитие предрассудков (хотя она может способствовать нетерпимости по отношению к определенным неприемлемым группам [Негек, 1987]), она также и не способствует их снижению. Однако этот вывод не относится к тем людям, которые имеют религиозную ориентацию поиска. Многие факты свидетельствуют о том, что эти люди на самом деле склонны иметь меньше предрассудков и демонстрировать терпимость к другим группам, независимо от вопросов самопрезентации. Для лучшего понимания сложных взаимосвязей между религиозной ориентацией, фундаментализмом, правым авторитаризмом и предрассудками по отношению к различным группам требуется гораздо более тщательное исследование в этой области, и в этом исследовании должны предпочтительно использоваться поведенческие методы оценки предрассудков (чтобы избежать проблемы с социальной желательностью, свойственной ранним исследованиям). Такие эксперименты могут, например, раскрыть природу ориентации поиска и способствовать пониманию развития непредвзятой и предвзятой религиозной личности. Большой эмпирический интерес представляет и исследование того, могут ли различные религиозные ориентации и черты личности способствовать изменению религиозной нетерпимости человека и развитию более толерантных взглядов по отношению к другим людям.

Потребность в познании

Некоторые люди получают удовольствие от когнитивной деятельности как таковой. Другие находят требующее усилий познание отталкивающим. Остальные люди занимают промежуточное положение между этими двумя крайними случаями. Эта простая идея лежит в основе понятия «потребность в познании», предложенного Качиоппо и Петти (Cacioppo & Petty, 1982). Качиоппо и Петти утверждают, что потребность в познании является фактором индивидуальных различий; она относится к мотивационной сфере и обуславливает стремление человека размышлять о мире. Люди с высокой потребностью в познании склонны искать, обдумывать и взвешивать информацию, релевантную для отношений между людьми, событиями и объектами в их окружении. В то же время люди с низкой потребностью в познании не мотивированы размышлять о своем окружении, и этот процесс не доставляет им удовольствия. Они предпочитают избегать экстенсивного познания и вместо этого опираются на более эвристические типы мышления, позволяющие им делать суждения быстро и с наименьшими когнитивными усилиями.

Значительная часть работ, посвященных потребности в познании, касается вопроса восприимчивости к различным контекстам убеждения. Результаты многих исследований показывают, что люди с высокой потребностью в познании наименее восприимчивы к отвлечению или другим эвристическим сигналам, приводящим к предвзятым (или нерациональным) заключениям относительно убеждающего сообщения. Однако люди с низкой потребностью в познании на самом деле восприимчивы к этим периферическим сигналам в убеждающих сообщениях и склонны одинаково поддаваться воздействию и слабых, и сильных аргументов, изменяя при этом установки в направлении, в котором желает убеждающий человек (Petty & Wegener, 1998).

В той мере, в какой потребность в познании побуждает человека искать больше информации о мире и избегать быстрых (часто неверных) эвристических суждений, этот человек будет менее склонен, думая о других людях, опираться на стереотипы. Интересно, что этот вопрос поднимался в очень немногих исследованиях. В недавней статье Кроуфорда и Скворонски (Crawford & Skowronski, 1998) приводятся результаты четырех экспериментов, в которых исследовалась связь между потребностью в познании и запоминанием информации, согласующейся и не согласующейся со стереотипами. Вопреки ожиданиям, их данные не подтвердили нулевую гипотезу, что люди с высокой потребностью в познании будут менее склонны использовать при социальных суждениях стереотипы. Люди с высокой потребностью в познании запоминали больше согласующейся со стереотипами информации о мишени, чем люди с низкой потребностью в познании, но они не подвергались влиянию релевантных стереотипов при формировании впечатления о данной мишени. И наоборот, люди с низкой потребностью в познании были склонны при формировании впечатлений о мишени опираться на стереотипы, но когда они позднее вспоминали информацию об этой мишени, их воспоминания редко подвергались влиянию стереотипов. Таким образом, возможно, что в ситуациях, которые требуют основанных на воспоминаниях суждений о человеке-мишени, люди с высокой потребностью в познании чаще совершают оценки под влиянием стереотипов, чем люди с низкой потребностью в познании.

Эти данные также согласуются с результатами уже достаточно большого количества работ, посвященных влиянию ситуационных и личностных переменных на поведение (например, Ross & Nisbett, 1991), в которых утверждается, что поведение является функцией и ситуационного давления и индивидуальных свойств личности (Lewin, 1951). Точнее, это исследование показывает, что некоторые ситуации (называемые «сильными ситуациями») оказывают более сильное влияние на когнитивные функции и поведение, а другие ситуации (называемые «слабы-

ми ситуациями») оказывают очень слабое влияние на мысли и поведение (Mischel, 1977). Например, когда ситуационное воздействие сильное, когда для формирования точной оценки человека важно тщательно обдумать информацию о нем, тогда люди и с высокой, и с низкой потребностью в познании будут склонны демонстрировать более экстенсивную и скрупулезную когнитивную деятельность. Аналогично, когда в оценочном контексте влияние ситуации минимально, люди и с высокой, и с низкой потребностью в познании проявляют при формировании оценок одинаковые минимальные когнитивные усилия. Различия в степени когнитивных усилий между людьми с высокой и низкой потребностью в познании наиболее велики при среднем уровне давления ситуации (Cacioppo, Petty, Feinstein, & Jarvis, 1996).

Потребность в структуре

Еще один параметр индивидуальных различий — это та степень, в какой человек желает обладать ясным, определенным или недвусмысленным знанием (то есть структурой) (Jamieson & Zanna, 1989). В этом концепте под знанием понимаются нормы, эмоции, установки и любая другая доступная человеку информация. Круглански (Kruglanski, 1980, 1989) утверждает, что люди с высокой потребностью в структуре предпочитают прекращать поиск дальнейшей информации, касающейся конкретного аспекта знания. То есть эти люди ищут точный, ясный ответ, а процесс сбора дальнейшей информации представляет угрозу стабильности и ясности их настоящего состояния мышления, потому что новые сведения могут вступить в противоречие с уже имеющимися или вызвать сомнение в их достоверности.

Многие исследования подтверждают валидность конструкта потребности в структуре как переменной индивидуальных различий и ее влияние на социальные суждения (Kruglanski, 1996; Neuberg & Newsom, 1993). Потребность в структуре рассматривается и как стабильная личностная характеристика человека, и как вызываемое ситуацией мотивационное состояние. Таким образом, некоторые люди обладают устойчивой тенденцией предпочитать состояние точного, ясного знания о мире, в то время как другие не демонстрируют такого предпочтения и фактически чувствуют себя комфортно при наличии несогласованной, постоянно изменяющейся информации (и могут это приветствовать) (Kaplan, Wanshula, & Zanna, 1993; Kunda, 1999; Webster, 1993).

В ряде исследований было показано, что потребность в структуре может влиять на социальные суждения (Moskowitz, 1993; Neuberg & Newsom, 1993). В одном таком эксперименте Нойберг и Ньюсом (Neuberg

& Newsom, 1993, исследование 4) просили участников с высокой или с низкой потребностью в структуре (что оценивалось при помощи Шкалы личной потребности в структуре) прочитать короткий текст о студенте или о студентке, которые имели затруднения при изучении математики и проблемы с подружкой (другом). Затем участников просили оценить мишень по различным параметрам, включающим традиционные, стереотипно воспринимаемые как женские характеристики (например, эмоциональность, нерациональность, легковерие). Было обнаружено, что участники эксперимента с высокой потребностью в структуре чаще, чем участники с низкой потребностью в структуре, стереотипно воспринимали мишень и чаще приписывали женские характеристики женщине-мишени, чем мужчине-мишени. Оценки, даваемые мишеням мужского и женского пола участниками эксперимента с низкой потребностью в структуре, не различались. Эти данные свидетельствуют о том, что люди с высокой потребностью в структуре, возможно, чаще используют стереотипы для облегчения социальной оценки в неоднозначных ситуациях. Шаллер, Бойд, Иоганнес и О'Брайен (Schaller, Boyd, Yohannes, & O'Brien, 1995) обнаружили, что люди с высокой потребностью в структуре чаще, чем люди с низкой потребностью в структуре, формируют стереотипы о других группах. Однако если человек обладает высокой потребностью в структуре, это не означает, что он обречен всегда эвристически думать о других людях. Данные Шаллера и соавторов также говорят о том, что влияние потребности в структуре на стереотипизацию уменьшается, если воспринимающий субъект имеет мотивацию сформировать правильное впечатление о человеке-мишени. Аналогично, если ситуация недвусмысленна, люди и с высокой, и с низкой потребностью в структуре склонны формировать о других людях схожие впечатления (Newberg & Newsom, 1993).

Потребность в структуре может возрастать в условиях, ограничивающих возможность рассматривать релевантную для формирования суждения информацию. К ограничивающим факторам относятся эмоции, помехи, слишком большой объем информации и нехватка времени для формирования суждения (Kaplan et al., 1993). В экспериментальных условиях потребность в структуре повышали, сообщая участникам, что у них очень мало времени для выполнения задания. Суждения и производительность этих участников сравнивались с аналогичными показателями участников, не ограниченных по времени при выполнении задания. Используя эту переменную, исследователи обнаружили, что в условиях спешки участники эксперимента при оценке мишени в большей мере основывались на стереотипах (Jamieson & Zanna, 1989; Kaplan et al., 1993; Kruglanski & Freund, 1983). Исследование потребности в структуре свидетельствует о том, что степень, в которой человек использует

стереотипы в качестве эвристики при формировании социальных суждений, частично зависит от степени, в которой человек нуждается в определенности (Kaplan et al., 1993).

Потребность в когнитивной завершенности

Как параметр индивидуальных различий, потребность в когнитивной завершенности также считается важным фактором в процессе формирования социальных суждений. Потребность в когнитивной завершенности определяется как «потребность в ответе на данную тему, на любой вопрос, противоположная замешательству и неопределенности» (Kruglanski, 1990). Согласно Круглански (Kruglanski, 1990), потребность в когнитивной завершенности пропорциональна восприятию цены недостигнутой завершенности и награды за получение когнитивной завершенности. Например, одной из наград может быть способность действовать в соответствии со своим решением, в то время как ценой недостигнутой когнитивной завершенности может быть пропуск последнего срока принятия решения (Kruglanski, 1990). Круглански (Kruglanski, 1990) отмечает, что потребность в когнитивной завершенности, по-видимому, является конструктом, сходным с авторитаризмом и догматизмом в своей нетерпимости к неопределенности. Однако два последних конструкта связаны с консервативными политическими установками, в то время как потребность в когнитивной завершенности рассматривается как мотив, свободный от содержания. Потребность в когнитивной завершенности непосредственно влияет на два стремления человека: стремление к «срочности», при котором человек желает быстро достигнуть завершенности, и стремление к «постоянству», при котором человек желает сохранить (или «зафиксировать») определенное состояние знания и заблокировать поступление дальнейшей информации (которая может опровергнуть убеждение или сделать его недействительным) (Kruglanski & Webster, 1996). Это мотивационное состояние оказывает значительное влияние на способ обработки информации и приводит к тому, что человек мыслит более эвристически, совершает в социальных суждениях больше ошибок и опирается на любые выделяющиеся сигналы для формирования быстрого суждения. Одним из негативных аспектов этой потребности является стремление к «постоянству». Потребность в когнитивной завершенности наносит социальному восприятию человека «двойной удар», во-первых, часто приводя к ошибочному суждению и, во-вторых, мотивируя избегать поиска дальнейшей информации, релевантной для точности данной оценки.

Потребность в когнитивной завершенности может быть осмыслена как потребность, которая изменяется в зависимости от специфических требований ситуации. Это одна из причин того, почему, например, исследователи могли успешно вызывать повышенную потребность в когнитивной завершенности у испытуемых, вводя ограничение времени при выполнении экспериментальных заданий. Таким образом, если требуется сформировать суждение, потребность в когнитивной завершенности повышается. Она может быть снижена, если человек боится дать неверную оценку, например, когда важно сформировать правильное впечатление о другом человеке (особенно, если он может повлиять на получаемые вами результаты).

Исследования также показали, что потребность в когнитивной завершенности является стабильной личностной характеристикой, влияющей на наши мысли и поведение в различных ситуациях (Dijksterhuis, Knippenberg, Kruglanski, & Schaper, 1996; Webster & Kruglanski, 1994). Как и в случае потребности в структуре, имеющиеся данные показывают, что эффекты ситуационного увеличения потребности в когнитивной завершенности практически идентичны эффектам, полученным у людей с диспозиционально выраженной данной характеристикой (Kruglanski & Webster, 1996; Webster, 1993). Хотя потребность в завершенности оказывает значительное влияние на обработку информации в ряде когнитивных заданий (более подробно см. Kruglanski & Webster, 1996), мы интересуемся тем, как эта потребность влияет на тенденцию к стереотипизации. Обычно люди, которые обладают высокой потребностью в когнитивной завершенности, склонны при формировании социальных суждений в большей степени опираться на стереотипы, чем люди с низкой потребностью в когнитивной завершенности (De Dreu, Koole, Oldersma, 1999; Dijksterhuis et al., 1996; Shah, Kruglanski, & Thompson, 1998; Webster & Kruglanski, 1994; Webster, Kruglanski, & Pattison, 1997). Например, в исследовании Дийкстерхьюза и его коллеги (Dijksterhuis et al., 1996) было показано, что участники с высокой потребностью в когнитивной завершенности склонны вспоминать о целевой группе, больше согласующейся со стереотипом информации, в то время как люди с низкой потребностью в когнитивной завершенности вспоминали большее количество информации, не согласующейся со стереотипом. Их результаты также говорят о том, что люди с высокой потребностью в когнитивной завершенности оценивают целевую группу более стереотипно и чаще рассматривают целевую группу гомогенной (так называемая, однородность внешней группы), чем люди с низкой потребностью в когнитивной завершенности. Аналогично, эксперименты Вебстер и ее коллеги (Webster et al., 1997) и Шаха и соавторов (Shah et al., 1998) также свидетельствуют, что повышение склонности людей с высокой потребностью в когнитивной завершенности опираться при совершении соци-

альных суждений на стереотипы, возможно, объясняется усилением тенденции предпочитать свою группу и принижать другие.

При рассмотрении потребности в познании, потребности в структуре и потребности в когнитивной завершенности кому-нибудь может показаться, что они оценивают, по существу, общую тенденцию избегания неопределенности и что различия между ними на самом деле практически несущественны. Однако давайте рассмотрим этот вывод внимательно. Для того чтобы человек смог утверждать, что он определил уникальный конструкт, отличающийся от Всех других психологических конструктов, он должен иметь данные, которые доказывают отличие нового конструкта от уже существующих конструктов (то есть данные о дискриминантной валидности понятия). Вебстер и Круглански (Webster & Kruglanski, 1994) доказали отличие потребности в когнитивной завершенности и потребности в структуре друг от друга по сравнению с потребностью в познании. Сначала они сравнили две основные шкалы, разработанные для оценки Потребности в структуре и потребности в когнитивной завершенности. Они заметили, что обе шкалы имеют два общих аспекта: пункты, оценивающие предпочтение порядка и предпочтение предсказуемости. Следовательно, оценки по каждой шкале должны коррелировать слабо, а не сильно, потому что каждая шкала также оценивает различные характеристики, входящие в состав каждого конструкта. Было установлено, что между двумя шкалами действительно наблюдается слабая корреляция ($r = 0,24$). Было также показано, что между шкалой потребности в познании и шкалой потребности в когнитивной завершенности наблюдается слабая отрицательная корреляция ($r = -0,28$). Когда потребность в осмыслении понятия увеличивается, потребность в блокировке обработки информации об этом понятии уменьшается. Таким образом, очевидно, что шкалы потребности в познании и потребности в когнитивной завершенности не соответствуют одному и тому же конструкту. Вебстер и Круглански приходят к выводу, что, хотя шкалы потребности в когнитивной завершенности и потребности в структуре частично связаны (в том, что они обе оценивают и предпочтение порядка, и предпочтение предсказуемости), они на самом деле оценивают различные конструкты.

Ориентация социального доминирования

Некоторые люди одобряют неравенство между социальными группами. А именно, они хотят, чтобы их группа доминировала и превосходила другие группы. О таких людях говорят, что они обладают ориентацией социального доминирования (Pratto, Sidanius, Stallworth, & Malle, 1994). Такая ориентация — это установка к межгрупповым отношениям, со-

гласно которой группы организованы в обществе в иерархическую структуру, и, таким образом, некоторые группы имеют более низкий статус и подчиняются другим группам. Люди с высокой ориентацией социального доминирования пытаются сохранить эту структуру, поддерживая неравенство групп и политику, способствующую доминированию одной группы над другой. Люди с низкой ориентацией социального доминирования пытаются уменьшить неравенство групп и разрушить иерархическую структуру общественных групп. Исследование, проведенное Пратто и соавторами (Pratto et al., 1994), свидетельствует о том, что ориентация социального доминирования имеет хорошую дискриминантную и прогностическую валидность и является надежным показателем установок и отношения человека к другим группам, в частности, к группам меньшинств. Полученные данные показали, что ориентация социального доминирования сильно коррелирует с расизмом и сексизмом. Пратто и соавторы (Pratto et al., 1994) обнаружили факты, подтверждающие, что высокая ориентация социального доминирования сильно коррелирует с консервативными политическими взглядами и противодействием программам и политике, призванным способствовать достижению равенства (таким, например, как законы, предоставляющие равные права гомосексуалистам, женщинам в армии и т. д.). Однако ориентация социального доминирования является характеристикой не только тех людей, у кого она сильно выражена. Как и в случае любого другого показателя индивидуальных различий, существуют люди, у которых эта ориентация выражена менее сильно. Люди с низкой ориентацией социального доминирования склонны придерживаться установок, которые ослабляют социальную иерархию. Иначе говоря, они одобряют программы и политику, которые способствуют достижению равенства и формированию более либеральных политических взглядов.

Следует отметить, что теория социального доминирования (Sidanius, 1993), на которой основано выделение ориентации социального доминирования, не конкретизирует основания предвзятых установок (то есть генетику, законность, политический консерватизм и т. д.), а требует только, чтобы идеология, лежащая в основе предрассудков относительно другой группы, характеризовала группу как неравную. Такое основание является «оправдывающим мифом», и имеется тенденция, что эти убеждения сильно коррелируют с ориентацией социального доминирования (Pratto et al., 1994). Чтобы оправдывающие мифы имели влияние, они должны быть широко приняты обществом. Они стабилизируют притеснение, предоставляя «очевидную истину» о логическом обосновании различного статуса некоторых групп в обществе. Так, оправдывающие мифы помогают обществу минимизировать конфликты между группами, способствуя превосходству одной группы над другой (Crandall, 2000;

Pratto et al., 1994). Сейчас мы более или менее подробно рассмотрим релевантные эмпирические данные об ориентации социального доминирования и попытаемся сделать вывод о возможности использования ориентации социального доминирования в качестве фактора индивидуальных различий, обуславливающего предрассудки и стереотипизацию.

Кто скорее всего будет иметь высокую ориентацию социального доминирования? Согласно Сиданиусу (Sidanius, 1993), ответ на этот вопрос может быть найден в фундаментальной дихотомии общества, которое делится на организации, одобряющие преимущество сильных над слабыми (способствующие доминированию одной группы над другой, их называют «усиливающими иерархию»), и организации, защищающие интересы слабых над сильными («ослабляющие иерархию»). Люди в усиливающих иерархию учреждениях (организациях), скорее всего, должны придерживаться явно выраженных установок и убеждений социального доминирования. Люди в ослабляющих иерархию учреждениях должны придерживаться установок, согласующихся с низкой ориентацией социального доминирования. В Соединенных Штатах одной такой системой, заключающей в себе обе крайности ориентации социального доминирования, является правоохранительная система. Чтобы исследовать предсказания теории социального доминирования в этом контексте, Сиданиус, Лю, Шоу и Пратто (Sidanius, Liu, Shaw, and Pratto, 1994) попросили офицеров полиции, государственных защитников, присяжных и студентов университетов заполнить анкету, содержащую вопросы относительно социального статуса, социальных и политических установок, ориентации социального доминирования и других демографических данных.

Опираясь на теорию социального доминирования, Сиданиус и соавторы (Sidanius et al., 1994) предсказывали, что полицейские будут иметь наиболее консервативные, иерархические установки (соответственно высокой ориентации социального доминирования), а государственные защитники получат самые низкие оценки ориентации социального доминирования, что обусловлено их положением в системе правосудия (защита «слабого» [человека] от «сильного» [государства]). Они также предсказывали, что выраженность ориентации социального доминирования у обычных граждан (присяжных) будет меньше, чем у полицейских, но больше, чем у двух других групп, а студенты университета получат низкие (но немного выше, чем государственные защитники) оценки ориентации социального доминирования. Они сделали такой прогноз, потому что студенты университетов склонны придерживаться более либеральных, одобряющих равенство социальных и политических установок по сравнению с широкой общественностью. Полученные результаты подтверждают эти прогнозы.

* Различия людей по ориентации социального доминирования могут быть приписаны не только влиянию роли человека в организации или

его профессиональной роли. То есть, хотя очевидно, что некоторые профессии поощряют развитие установок в пользу поддержания или ослабления социальной иерархии, здесь присутствует аспект свободного выбора. А именно, люди и с высокой, и с низкой ориентацией социального доминирования, возможно, желают занимать должности, где будут уместны соответствующие социальные установки. В самом деле, результаты исследования Сиданиуса, Пратто, Мартина и Столлуорта (Sidanius, Pratto, Martin, & Stallworth, 1991) показывают, что студенты, которые готовятся работать на усиливающих иерархию должностях, склонны получать значительно более высокие оценки по ориентации социального доминирования, чем те, которые готовятся работать на ослабляющих иерархию должностях.

Результаты исследования ориентации социального доминирования также с большой надежностью свидетельствуют, что ориентация социального доминирования в разной степени выражена у мужчин и женщин. На протяжении всей истории человечества большинство обществ наделяло мужчин особым статусом и предоставляло им большую часть (в некоторых случаях всю) политической, социальной, экономической и правовой силы в обществе. Таким образом, кажется разумным предположить, что в той степени, в какой эти культурные и социальные традиции присутствуют в данном обществе, мужчины должны отстаивать свой особый статус и поддерживать политику, законы и установки, стимулирующие доминирование мужчин над женщинами. Данные, приводимые Пратто, Столлуортом и Сиданиусом (Pratto, Stallworth, & Sidanius, 1997), свидетельствуют о том, что действительно мужчины придерживаются более консервативных политических взглядов по сравнению с женщинами, которые склонны к большему политическому либерализму и поддержке программ, касающихся равноправия. Хотя Соединенные Штаты сделали огромный шаг к достижению равенства мужчин и женщин, и права обоих полов уравнены в гораздо большей степени, чем в других странах, женщины здесь все еще сталкиваются с дискриминацией, предрассудками и стереотипами из-за отголосков патриархального сексизма в американском обществе (Swann, Langlois, & Gilbert, 1999).

Опираясь на историю неравного статуса мужчин и женщин в Соединенных Штатах, Сиданиус, Пратто и Бобо (Sidanius, Pratto, & Bobo, 1994) предсказывали, что мужчины должны обладать более высокой ориентацией социального доминирования, чем женщины. Сиданиус с коллегами (Sidanius et al., 1994) провели опрос большой (N = 1,897) выборки мужчин и женщин в Лос-Анджелесе, узнавая у респондентов об их политических установках и установках по некоторым социальным вопросам. Они обнаружили, что мужчины действительно получают значительно более высокие оценки ориентации социального доминирования, чем женщины. Интересно, что эта тенденция не изменялась, когда

принимались во внимание культурные, ситуационные и демографические факторы. Распространенные в американском обществе сексизм и традиционные гендерные убеждения относительно мужчин и женщин также влияют на то, какую работу получают женщины в Соединенных Штатах. Пратто, Столлуорт, Сиданиус и Сайерс (Pratto, Stallworth, Sidanius, & Siers, 1997) попросили студентов колледжа оценить, работу какого типа они предпочли бы после окончания учебы (исследование 1). Они обнаружили, что мужчины предпочитали усиливающие иерархию, а женщины — ослабляющие иерархию должности, и это коррелировало с более высокими оценками ориентации социального доминирования у мужчин по сравнению с женщинами. Результаты показали, что такие предпочтения свойственны даже мужчинам и женщинам с одинаковыми уровнями ориентации социального доминирования (исследование 2). Пратто с коллегами (Pratto et al., 1997) также попросили студентов оценить (основываясь на резюме) соответствие различным должностям шести кандидатов на их получение (половина испытуемых читала о трех усиливающих иерархию и двух ослабляющих иерархию должностях, а вторая половина читала о трех ослабляющих иерархию и двух усиливающих иерархию должностях) (исследование 3). Резюме отличались тем, что три кандидата имели опыт работы на усиливающих иерархию должностях, а другие три — опыт работы на ослабляющих иерархию должностях. Полученные данные показали, что люди назначали на ослабляющие и усиливающие иерархию должности кандидатов с соответствующим опытом работы.

Однако в решениях студентов-участников эксперимента о приеме на работу также была очевидна тендерная предвзятость. Они были склонны нанимать женщин (примерно на 50% чаще) на ослабляющие иерархию должности и мужчин (также примерно на 50% чаще) на усиливающие иерархию должности. Было проведено исследование, аналогичное исследованию 3, но на этот раз в выборку вошли бизнесмены, которые на самом деле принимают решения о найме на работу и кадровой политике (исследование 4). Полученные результаты были похожи на результаты исследования 3: и на ослабляющие, и на усиливающие иерархию должности бизнесмены предпочитали нанимать людей с опытом работы на аналогичных должностях. В своих решениях о приеме на работу они также продемонстрировали тендерную предвзятость, заключающуюся в том, что женщин они нанимали чаще на ослабляющие иерархию, а мужчин — на усиливающие иерархию должности. Интересно еще и то, что такую предвзятость при приеме на работу демонстрировали респонденты и мужского, и женского пола. Это можно объяснить с помощью теории социального доминирования, которая говорит, что люди воспитаны верить в легитимность различий статуса у представителей различных групп, и что это помогает поддерживать социальную иерархию, подавляя желание подчи-

ненной группы оспорить или попытаться изменить социальный порядок (более подробно см.: Pratto et al., 1994 и Sidanius, 1993).

Вспомните, что люди с высокой ориентацией социального доминирования склонны сопротивляться программам, призванным ликвидировать или уменьшить неравенство между группами. Исследование, проведенное Пратто и соавторами (Pratto et al., 1994), подтверждает этот аспект теории социального доминирования. Люди с высокой ориентацией социального доминирования действительно возражали против широкого диапазона политических и социальных программ, призванных ослабить социальную иерархию. Пратто и соавторы (Pratto et al., 1994) также обнаружили, что высокие оценки ориентации социального доминирования сильно коррелируют с оценками сексизма и расовых предрассудков. Возникает интересный вопрос о том, как интерпретировать эти результаты. Указывает ли возражение против программ, стимулирующих социально-экономическое равенство и уменьшающих иерархические различия группами в обществе, на расизм или сексизм? Более того, какова связь между ориентацией социального доминирования и расизмом? Одно из объяснений состоит в том, что возражение против этих программ основано не на расизме или сексизме, а на «принципиальном консерватизме» (Sidanius, Pratto, & Bobo, 1996). С этой точки зрения возражение против подобных программ основано не на расизме, а на «равенстве, одинаковых правах людей независимо от цвета кожи и истинных консервативных ценностях» (Sidanius et al., 1996).

Более того, некоторые теоретики принципиального консерватизма утверждают, что расизм и консерватизм независимы и очень слабо коррелируют у высоко образованных людей, по-настоящему понимающих суть консервативных ценностей и установок. Пытаясь исследовать связь между образованием, ориентацией социального доминирования и расизмом, Сиданиус с коллегами (Sidanius et al., 1996) попросили приблизительно 4600 американцев европейского происхождения заполнить анкету, в которой их спрашивали о политических и социальных установках и которая оценивала их ориентацию социального доминирования. Полученные результаты частично подтверждают теорию принципиального консерватизма, утверждающую, что противодействие позитивным действиям не может быть полностью объяснено расизмом или ориентацией социального доминирования. Однако полученные данные свидетельствуют о некоторых проблемах с позицией принципиального консерватизма. Вопреки предсказаниям теоретиков консерватизма, корреляции между ориентацией социального доминирования, политическим консерватизмом и расизмом были самыми высокими среди наиболее образованных людей и самыми низкими у наименее образованных. Согласно Сиданиусу и соавторам (Sidanius et al., 1996), политический консерватизм и расизм связаны, потому что консерваторы склонны делать больше вложений в иерархическую структуру обще-

ства и поддержание неравенства актуального статус-кво. Следовательно, эти результаты говорят в пользу того, что ориентация социального доминирования, а не политический консерватизм, является фактором, лучше предсказывающим расовые установки среди высокообразованных людей. Сиданиус и соавторы приходят к выводу, что расизм можно понимать как специфический случай ориентации социального доминирования.

Резюме

В начале этой главы мы пытались поднять вопрос, существует ли такое явление, как предвзятая личность. Если мы определяем предвзятую личность как некий набор черт, наличие которых делает человека склонным с предубеждением относиться к чужим группам, данные настоящего исследования не подтверждают существования такого феномена. Когда исследование предвзятой личности пошло на спад в конце 1960-х годов, внимание исследователей обратилось к различным способам изучения предрассудков, и сегодня ученые склонны рассматривать предрассудки в очень когнитивных терминах как неизбежный продукт социальной категоризации (Duckitt, 1992). В современных исследованиях предрассудков практически отсутствуют попытки дать определение предвзятой личности (Monteith, Zuwerink, & Devine, 1994). Одна из причин заключается в том, что в личностных подходах недооценивается сильное влияние ситуации на поведение и установки (Brown, 1995). Как мы обсуждали ранее, результаты многих исследований подтверждают, что ситуация может оказывать сильное влияние на наше поведение (см. Ross & Nisbett, 1991). Другая проблема личностного подхода заключается в том, что он не может объяснить, почему те или иные группы становятся мишенями предрассудков или почему в различных культурах можно видеть различные уровни предрассудков по отношению к чужим группам (Stroebe & Insko, 1989). Наконец, личностные подходы не могут объяснить то, что Браун (Brown, 1995) называет «исторической специфичностью предрассудков». То есть, почему предрассудки по отношению к определенным группам возникают в обществе достаточно внезапно и только для того, чтобы исчезнуть снова (например, нацизм и антисемитизм, антияпонские установки у американцев во время Второй мировой войны)? Если бы некоторые люди обладали предвзятой личностью, мы могли бы ожидать, что на протяжении их жизни у них будет сохраняться постоянный уровень предрассудков по отношению ко всем другим группам (как у людей с авторитарными и правыми авторитарными взглядами).

Хотя эта критика вполне справедлива, исследование индивидуальных различий в тенденции использовать стереотипы и развивать предвзятые установки все же может дать ценные результаты. Как мы увидим в Психология предрассудков.

ли, данные многих исследований подтверждают, что люди различаются по нескольким важным личностным чертам, которые обуславливают большую или меньшую склонность думать о других эвристическим способом и быть более предвзятыми по отношению к ним. Исследования потребности в познании, потребности в структуре и потребности в когнитивной завершенности свидетельствуют о хорошей валидности и надежности этих конструктов и показывают, что люди с низкой потребностью в познании или высокой потребностью в структуре или когнитивной завершенности более прибегают к стереотипизации в социальных суждениях. Аналогично, люди, которые мотивированы сохранять доминирование своей группы над другими, более склонны использовать стереотипы и быть предвзятыми по отношению к другим группам. Работа Алтмайера, посвященная правому авторитаризму, свидетельствует, что послушные, агрессивные и придерживающиеся традиций, а также боязливые и самоуверенные люди склонны быть предвзятыми по отношению ко всем, отличающимся от них. Наконец, исследование религиозных установок показывает, что даже наиболее религиозные люди (внутренняя религиозная ориентация) могут быть предвзятыми по отношению к другим, особенно к группам, которые неприемлемы для церкви (например, гомосексуалисты), и что только люди с религиозной ориентацией поиска (и нерелигиозные) по-настоящему непредвзяты. Чтобы мы смогли лучше понять стабильные личностные характеристики, которые увеличивают или уменьшают вероятность наличия у человека предрассудков и стереотипов, важно продолжать исследования в этой области.

Глоссарий

Авторитаризм. Жесткий тип личности, характеризующийся категорическим мышлением, подчинением власти и верностью ценностям среднего класса. Такие люди склонны испытывать неприязнь ко всем, кто отличается от них; таким образом, они склонны иметь стереотипы и предрассудки по отношению ко многим группам.

Внешняя религиозная ориентация. Придерживающийся этой ориентации человек использует религию в собственных целях, посещает церковь нечасто и склонен быть более предвзятым по отношению к другим.

Внутренняя религиозная ориентация. Обладающий такой ориентацией человек усвоил ценности своей религии и живет согласно этим убеждениям, регулярно посещает церковь и склонен быть сторонником равенства.

Идейная религиозность. Религиозная точка зрения, которая позволяет человеку удерживать широкий диапазон категорий, согласно которым он может оценивать мир, а его идеи о мире и других склонны быть более сложными и объективными.

Ориентация социального доминирования. Установка по отношению к межгрупповым отношениям, обладая которой человек убежден в том, что группы различны и организованы в обществе иерархически и что некоторые группы естественным образом имеют более высокий статус, чем другие. Такие люди поддерживают неравенство между группами.

Потребность в когнитивной завершенности. Переменная индивидуальных различий, показывающая, насколько человек, обладающий мотивацией,

склонен испытывать необходимость в ответе — любом ответе — на данный вопрос, так чтобы он мог прийти к выводу (и не испытывать относительно этого вопроса замешательство или неопределенность), даже если этот вывод неверен.

Потребность в познании. Переменная индивидуальных различий, описывающая диспозиционную мотивацию человека размышлять о мире; чем выше эта мотивация, тем больше человеку нравится размышлять, искать и обдумывать проблемы и информацию о мире.

Потребность в структуре. Переменная индивидуальных различий, показывающая, насколько человек с высоким уровнем данной мотивации склонен желать ясного, определенного и недвусмысленного знания (структуры) о вопросе.

Правый авторитаризм. Тип личности, при котором человек склонен быть политически консервативным, поддерживает применение более суровых мер по отношению к преступникам, придерживается ортодоксальных религиозных взглядов и очень предвзят по отношению к другим группам.

Согласительная религиозность. Религиозная точка зрения, при которой человек склонен интерпретировать религию более буквально и конкретно, делать на основе религии много обобщений и быть невосприимчивым к отличающимся идеям и мнениям.

Вопросы для обсуждения

1. Как вы думаете, что заставляет некоторых людей иметь предрассудки практически по отношению ко всем другим группам? Есть ли в их личности (например, авторитарная личность) что-то, что предрасполагает их мыслить о других в терминах стереотипов?
2. Знаете ли вы людей, которых можно классифицировать как правых авторитаристов? Можете ли вы назвать каких-нибудь знаменитых людей, которые, возможно, соответствуют этому определению? Как вы думаете, будет ли число правых авторитаристов колебаться в соответствии с политическими или экономическими тенденциями? Почему?
3. Как вы думаете, почему внутренняя религиозная ориентация приводит человека к терпимости по отношению к одним группам и предвзятости по отношению к другим (например, к гомосексуалистам)?
4. Как вы думаете, возможно ли уменьшение предрассудков посредством стимуляции родителями, учителями и обществом развития у детей понимания неопределенности и непредсказуемости жизни, и развития, таким образом, высокой потребности в познании, структуре и низкой потребности в когнитивной завершенности?
5. Каковы некоторые из «оправдывающих мифов», которые, по вашему мнению, предполагают логическое обоснование различного статуса (статус власти, юридический, экономический, материальный, социальный статус и т. д.) групп в Соединенных Штатах и в мире?

Интернет-ресурсы

raven.cc.ukans.edu/~kupsych/batson.htm — домашняя страница доктора К. Д. Батсона, известного социального психолога и исследователя религиозной ориентации поиска.

www.psych.ucla.edu/Faculty/Sidanius/ — домашняя страница доктора Джима Сиданиуса, исследователя ориентации социального доминирования.

www.socialpsychology.org/affirm.htm — научная статья, посвященная десяти мифам о позитивных действиях.

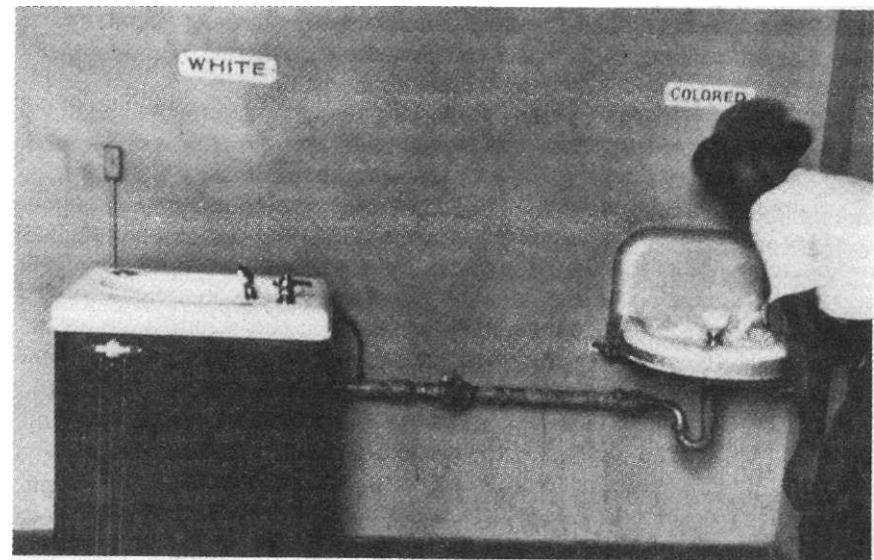
СТАРОМОДНЫЙ И СОВРЕМЕННЫЙ РАСИЗМ

Куда подевались все расисты?

В прошлом белые нисколько не стеснялись проявлять предвзятые расовые установки, потому что сама американская культура предполагала очевидную враждебность по отношению к другим расам, дискриминацию и изоляцию цветного населения от доминирующей «белой» культуры. Это было нормой жизни. Таким образом, только в конце 1920-х годов психологи стали уделять серьезное внимание проблеме предубеждений и стереотипизации. Хотя потребовалось еще 30 с лишним лет, чтобы американское общество признало свои закоренелые расовые предубеждения, уже в 1920-1930-х годах ученые начали искать ответы на подобные вопросы. Что есть стереотип, и как он формируется (Lippmann, 1922)? В чем суть расовых стереотипов (Katz & Braly, 1933)? В какой мере предвзятые установки соответствуют поведению человека при межрасовых взаимодействиях (LaPiere, 1934)? За этими вопросами (и ответами, полученными учеными путем анализа данных) стояли зачатки изменения точки зрения на предубежденных людей. Как выразился Джоунс (Jones, 1997), «существовала тенденция рассматривать людей, отвечающих на задаваемый вопрос определенным образом, не только как предубежденных, но и как нравственно неполноценных». В результате такой перемены взглядов предубеждения и стереотипизация рассматривались уже не как «нормальное» качество человека, а, скорее, как проблема, которую необходимо понять, уменьшить или, по

возможности, устранить. Другими словами, предубеждение больше не считалось «нормальным» явлением, наоборот, подразумевалось, что человек выбирал такую негативную установку относительно определенных людей либо вследствие нравственного изъятия, либо умственной лености (впервые этого вопроса коснулся Липпманн, а позднее его разработали специалисты по социальному познанию), либо их обоих вместе взятых.

Поэтому стереотипы стали пониматься как установки (оценки, а не «картинки у нас в голове»), которых одни люди придерживаются, а другие — нет (Jones, 1997). Этот момент явился поворотным для понимания предубеждений и стереотипизации. Предположим, что в основе предубеждений, стереотипизации и дискриминации лежит негативная установка (а не врожденное свойство человека), тогда, если мы сумеем понять природу этих установок, мы сможем постигнуть природу стереотипиза-



«Старомодный» расизм — это разновидность явно враждебных предубеждений, характерная для южных штатов США, проводивших сегрегационистскую политику вплоть до издания поворотных постановлений Верховного суда в 1950-х годах и движения в защиту гражданских прав в 1950-1960-х годах. Такие предубеждения привели к тому, что государство санкционировало сегрегацию белых и чернокожих во всех общественных местах на основании убеждения о неполноценности чернокожих и о заслуженно привилегированном положении белых в обществе, о чем свидетельствует помещенная здесь фотография раздельных питьевых фонтанчиков в Северной Каролине, снятая в 50-х годах XX века.

ции и предубеждений, и, следовательно, нам будет легче найти способ уменьшить или искоренить их. Почему одни люди предубеждены, а другие — нет? Можно ли вообще не иметь предубеждений? Эти и многие другие вопросы занимали мысли исследователей в начале XX века и, вероятно, еще многие годы будут оставаться в центре внимания, потому что все еще трудно найти на них ответы, несмотря на бурный прогресс наших знаний за это время.

В последующих разделах мы рассмотрим, как видоизменялись предубеждения и стереотипы на протяжении десятилетий, а также выясним, насколько они распространены сегодня по сравнению с прошлым. Во второй половине данной главы подробно рассматриваются некоторые методы, применяемые социологами для изучения стереотипов и предубеждений; по ходу мы ознакомимся с основными путями их оценки и взвесим преимущества и недостатки каждого подхода. В заключении главы вашему вниманию предлагается анализ современного состояния дел в области оценки стереотипов и предубеждений, а также предлагаются направления дальнейших исследований в этой области.

От Катца и Брейли (1933)

к гражданским правам, и не только

Исследование Катца и Брейли (Katz & Braly, 1933) стало поворотным, поскольку ученые получили первую возможность рассмотреть расовые стереотипы белых против чернокожих. Вспомним наше обсуждение этого классического эксперимента (в главе 1). Белых студентов просили указать, какие из черт характера (всего 84 пункта) характеризовали белых, а какие — чернокожих. Полученные в то время данные говорили о том, что у белых были очень негативные суждения о чернокожих. Например, по мнению белых респондентов, чернокожие «суеверны», «ленивы» и «невежественны», тогда как белые — «трудолюбивые», «умные» и «целеустремленные». Лишь несколько опрошенных наделили чернокожих положительными качествами или белых — отрицательными. Однако на протяжении всего этого времени ученые проводили исследования с использованием методики контрольного списка прилагательных, стремясь оценить, изменяются ли стереотипы белых о чернокожих, и если да, то как. Полученная информация указывает на то, что эти установки становились менее негативными и более позитивными (Dovidio & Gaertner, 1991; Dovidio, Brigham, Johnson & Gaertner, 1996).

Безусловно, изменения в социальной, правовой и политической сферах жизни в США соотносятся с изменениями стереотипов о чернокожих, о которых сообщают сами белые. Эти перемены сыграли очень важную роль в области расовых отношений. Сегрегация и дискриминация были объявлены вне закона. В целях улучшения экономического поло-

жения и перспектив трудовой деятельности групп, традиционно испытывавших на себе дискриминацию, принимались законы (например, Закон о гражданских правах 1965 года) и проводились социальные программы (например, «Позитивные действия»). В фильмах (например, *Amistad* — «Дружба»), музыке и на телевидении (например, *Roots* — «Корни») стала подниматься тема стереотипизации и предрассудков, а также других проблем расовых отношений. Чернокожих стали на многих уровнях принимать в белое американское общество. Большинство исследователей сходятся на том, что белым американцам действительно удалось ослабить негативные взгляды и предубеждения касательно чернокожих; однако неоспоримые факты указывают на то, что размах этих перемен не настолько велик, как думали раньше (Fiske, 1998). В следующих разделах мы рассмотрим эти факты, а также критические отзывы об исследовании Катца и Брейли и других подобных исследованиях, которые опирались на методику контрольного списка прилагательных при оценке стереотипов.

Действительно ли слабо предубежденные люди имеют мало предрассудков?

Некоторые ученые подвергают сомнению методику контрольного списка прилагательных, предложенную Катцем и Брейли, называя ее обманчивым показателем ландшафта стереотипов. Например, Найманн, Дженнингс, Розель, Бекетер и Салливан (Niemann, Jennings, Rozelle, Baxter, & Sullivan, 1994) указывают на некоторые недостатки этой методики. Одним из них является то, что испытуемыми в большинстве своем были белые мужчины из высшего слоя общества, а это ограничивает возможность обобщения полученных данных. Другая проблема заключается в том, что этот метод подразумевает включение довольно контролируемого когнитивного процесса, при котором человек активно думает о том, «укладывается» ли определенная черта в схему его представления о данной группе (Devine, 1989; Fiske & Neuberg, 1990). Это можно считать ограничением, потому что данные многих исследований (Fiske & Neuberg, 1990; Stangor & Lange, 1994) указывают на то, что стереотипы активизируются автоматически при предъявлении стимула (групповой ярлык или другой индикатор группы) и могут содержать множество эмоциональной и другой приводящей их в действие когнитивной информации, которая не представлена в контрольном списке прилагательных. Однако есть и другие мнения (Lepore & Brown, 1997). Так, по мнению Найманна и соавторов (Niemann et al, 1994), «результаты, полученные по методике контрольного списка, могут выявить стереотипы, представляющие, скорее, функцию слов из списка, а не схематичное содержание стереотипов респондента». Рассмотрим следующий эксперимент. Эрлих

и Райнхарт (Ehrlich & Rinehart, 1965) раздали контрольный список прилагательных Катца и Брейли половине испытуемых, а другую половину попросили просто перечислить все необходимые слова, черты и качества, чтобы адекватно описать данную группу. Результаты показали, что слова, использованные испытуемыми при «неограниченном» методе, отличались от тех, которые отметили другие испытуемые по методике Катца и Брейли. В дальнейших исследованиях Аллен и его коллеги (Allen, 1971; Potkay & Allen, 1988) расширили «неограниченную» методику, включив в нее значения, приписываемые порожденным словам, и анализируя эти значения для выявления степени благоприятности или неблагоприятности характеристики, которую получил объект восприятия. Этот прием, называемый приемом порождения прилагательных, является хорошим способом установить содержание стереотипов в данный момент времени (Allien, 1996). Различие слов, порожденных в период времени от момента А до момента Б, может показать ход изменения стереотипов о воспринимаемой группе.

Другие исследователи говорят о том, что с помощью методики Катца и Брейли можно оценить не знание о стереотипах, как полагает большинство, а, скорее, личные убеждения по поводу их истинности. Эту позицию изучили Дивайн и Эллиот (Devine & Elliot, 1995), проведя анализ снижения уровня расовых стереотипов. По мнению этих авторов, важно проводить различие между личными убеждениями о стереотипах и знанием о них. А результаты анализа заполненных контрольных списков, накопившихся за многие годы (Gilbert, 1951; Karlins, Coffman, & Walters, 1969), указывают на то, что одни респонденты истолковали задание как оценку своих знаний о стереотипах, а другие — как оценку их личных убеждений о чернокожих и белых. Дивайн и Эллиот сравнили первые данные о расовых установках с более поздними (Dovidio & Gaertner, 1986). Этот анализ подтверждает мнение о том, что контрольный список прилагательных в той форме, каким его представляли на протяжении десятилетий, на самом деле оценивает личные убеждения (или готовность открыто о них заявить) относительно истинности расовых стереотипов. Таким образом, как мы сказали в начале этой главы, учитывая происходившие в американском обществе за последние 50 лет изменения в области расовых вопросов, не удивительно, что значительно снизился уровень личной убежденности белых в стереотипах о чернокожих (или готовности открыто о них заявить).

Результаты этого анализа указывают на то, что все-таки достигнут определенный прогресс в уменьшении уровня негативных личных убеждений белых о чернокожих. А вот как насчет негативных стереотипов, общепринятых в Америке в прежние времена? Уменьшились ли они? Дивайн и Эллиот (Devine & Elliot, 1995) с сожалением отвечают «нет».

Согласно полученным данным, когда белых спрашивают об их знаниях (а не личных убеждениях) относительно стереотипов о чернокожих, их ответы указывают на высокую степень негативности стереотипных черт, приписываемых чернокожим. Современные оценки практически не отличаются от оценок, собранных начиная с 1933 года. Это говорит о том, что, несмотря на видимое снижение уровня личного убеждения, представления о культурных стереотипах остались на том же уровне. Другими словами, белые до некоторой степени единодушны в своих представлениях о негативных (и считанных позитивных) качествах, связанных со стереотипами о чернокожих, которые они усвоили либо в процессе раннего научения от родителей, либо вследствие другого соприкосновения с подобной информацией в обществе. А вот желание людей лично верить в такие негативные расовые установки и открыто их выражать, по-видимому, меняется.

В целом, имеющиеся факты указывают на то, что сами по себе стереотипы мало изменились за последние сто лет, а вот форма их проявления стала другой. До разительных перемен в социальном, правовом и политическом климате США, которые произошли с началом движения в защиту гражданских прав в конце 1950-1960-х годов, было довольно легко оценить стереотипы и предубеждения. Исследователи могли использовать простые методики самоотчета (например, методику контрольных списков прилагательных, предложенную Катцем и Брейли), чтобы выяснить содержание и степень негативных эмоций, направленных на другие группы. Однако движение в защиту гражданских прав (и соответствующие законы) изменило социальный ландшафт с точки зрения стереотипизации и предубеждений, которые «ушли в подполье». Негативные эмоции и стереотипы все еще оставались, но теперь в подавленной, едва различимой форме.

Эта «новая форма» не нашла адекватного отражения в моделях стереотипов и предубеждений, существовавших до 1960-х годов. Исследователи испытывали потребность в других теориях, которые бы в большей степени отвечали современным проявлениям предубеждений. Эти теории должны были объяснить амбивалентность, проявлявшуюся в установках белых по отношению к чернокожим в условиях, сложившихся после начала движения в защиту гражданских прав. По-видимому, большинство белых сохранили скрытую ассоциативную связь между чернокожими и нежелательными качествами и ценностями; а явно, наоборот, большинство белых стали сторонниками эгалитаризма, равенства для всех и отсутствия дискриминации. «Нарушение равенства» является еще одним аспектом этой фундаментальной амбивалентности, характеризующим современное проявление расизма и предубеждений. С трудом завоеванная победа в битве за гражданские права чернокожих в обществе

стала удобной объединяющей идеей для большинства поборников справедливости в Соединенных Штатах, потому что явная дискриминация, предубеждения и сегрегация группы людей в демократическом обществе нарушала все нормы морали, этики и справедливости. Таким образом, эта битва велась за свободу чернокожих. А период после движения в защиту гражданских прав можно назвать поиском пути к их равенству. Три основных теории современных форм предубеждений и расизма пытаются объяснить истоки амбивалентности, характеризующей установки белых по отношению к чернокожим. В данной главе мы рассмотрим основные положения этих теорий, а также попытки получить опытное подтверждение каждой из них. Далее мы обсудим способы оценки стереотипов и предубеждений. Утверждение негативных стереотипов и проявление предубеждений изменялись на протяжении десятилетий, поэтому исследователям пришлось модифицировать методы и инструменты, применяемые ими для оценки этих явлений.

Современный расизм

Согласно теории современного расизма, предложенной МакКонехеем (McConahay, 1983, 1986), некоторые белые амбивалентно относятся к чернокожим из-за конфликта между их негативными чувствами к этой группе и убеждением, что расизм и дискриминация — это плохо. Для современных расистов вопрос заключается не в том, должны ли чернокожие быть равными, а в том, как это равенство должно осуществляться в политике, законодательстве и при приеме на работу. Как и теория символического расизма (о которой мы поговорим позднее), теория современного расизма предполагает, что для современных расистов проблемой является «особое обращение» с чернокожими (например, отдаваемое им предпочтение при приеме на работу в соответствии с программой «позитивных действий»). Они видят в этом нарушение этики трудовых отношений, согласно которой человек достигает успеха в жизни только благодаря своим собственным достижениям и упорному труду, а не благодаря «несправедливому» стечению обстоятельств. Современные расисты считают, что дискриминация осталась в прошлом, что чернокожие слишком бесцеремонно пытаются пробиться на места, где их не ждут, что их запросы несправедливы и что они не заслужили честным путем того, что получают (благодаря социальным программам, предоставляющим чернокожим экономические, жилищные и другие возможности) (McConahay, 1986).

Современные расисты не считают себя таковыми по двум причинам. Во-первых, они связывают понятие «расизм» со «старомодным»

расизмом, существовавшим до движения в защиту гражданских прав, при котором человек открыто проявлял свою ненависть и чувство превосходства (McConahay, 1986). Во-вторых, во избежание диссонанса, связанного с осознанием лицемерия предубеждений и эгалитарных ценностей, скрытые негативные чувства к чернокожим представляются как негативные установки в отношении любого, кто нарушает то, что они считают традиционными американскими ценностями (McConahay & Hough, 1976). Теория современного расизма получила убедительное эмпирическое подтверждение (McConahay, Hardee, & Batts, 1981), а шкала самоотчета (называемая Шкалой современного расизма), которую Мак Конехей (McConahay, 1986) разработал для оценки этих скрытых предубеждений, обнаружила достаточную валидность и надежность (McConahay, 1986). Более десяти лет Шкала современного расизма (MRS) оставалась одним из самых широко используемых показателей современных предубеждений по отношению к чернокожим. Однако вспомним, в главе 3 мы обсуждали, что ряд критических отзывов о MRS заставил ученых искать более совершенные способы оценки расовых установок (Biernat & Crandall, 1999). Самым веским аргументом против этого является тот факт, что современный расизм не имеет концептуальных отличий от старомодного (Fazio, Jackson, Dunton, & Williams, 1995). Далее в этой главе мы рассмотрим эти критические отзывы более подробно, а сейчас обратимся к теории «символического расизма».

Символический расизм

Киндер и Сирз (Kinder & Sears, 1981; Sears, 1988) предложили иной подход к пониманию происхождения предубеждений современных белых американцев относительно чернокожих. Они высказали мысль о том, что старомодный явный расизм сменился тем, что они назвали символическим расизмом. По определению, это «смесь негативных эмоций против чернокожих и традиционных американских нравственных ценностей, воплощенных в протестантской этике» (Kinder & Sears, 1981). С точки зрения данного подхода, белые, подпадающие под определение символических расистов, имеют тенденцию сопротивляться изменению расового статус-кво (то есть превосходства белой расы) во всех сферах жизни: экономической, социальной и политической. Термин «символический» применяется, чтобы описать это сопротивление, которое берет начало не в личных интересах, а в общепринятом убеждении, что чернокожие нарушают традиционные американские ценности (такие как самостоятельность, индивидуализм, упорный труд, послушание).

Символический расист также может отрицать наличие у себя расистских установок (и даже может быть искренне уверен в том, что у него нет предубеждений). Ведь, по его мнению, расистом можно назвать того, кто имеет «старомодные» расистские убеждения врожденного превосходства одной расы над другой и проявляет негативные эмоции, основанные на подобных убеждениях. Негативные установки и эмоции, характеризующие символического расиста, принимают форму насмешек над группами, которые, по его мнению, не дорожат традиционными американскими ценностями. Тогда, если это так, у символических расистов не будет возникать проблем с другими группами, если те — трудолюбивые, самостоятельные и полагаются на свои собственные силы. Однако маловероятно, что когда-нибудь другая группа приобретет в их глазах эти качества, поскольку их мнение о том, насколько близко группа принимает указанные ценности, искажается предубеждениями. Таким образом, символические расисты могут сохранять свои негативные эмоции и стереотипы по отношению к чужой группе и даже открыто проявлять свои чувства, в то же время заявляя, что источником негативных оценок являются «объективные различия» в приверженности традиционным американским ценностям между белыми и чужой группой.

Критики концепции символического расизма утверждают, что она недостаточно определена (Bobo, 1988; Eagly & Chaiken, 1993) и что другие толкования, такие как реалистичный групповой конфликт (Bobo, 1983; Eagly & Chaiken, 1993) и теория социального превосходства (Sidanius, Devereux, & Pratto, 1992), могут с той же легкостью объяснить возражения белых против социальных программ по уменьшению неравенства между чернокожими и белыми. Пожалуй, наиболее разрушительной атакой на символический расизм стали многочисленные исследования, указывающие на то, что, по-видимому, эта концепция не отличается от более традиционных (старомодных) форм расизма (Lea, Bokhorst, & Colenso, 1995; Raden, 1994; Sniderman & Tetlock, 1986; Weigel & Howes, 1985). Однако споры об этой теории еще продолжаются. Так, Игли и Чайкен (Eagly & Chaiken, 1993), а также Вуд (Wood, 1994) отметили компенсирующие качества теории в том, что она должным образом определяет важность связи между ценностями и расовыми установками. Несмотря на то что символический расизм, скорее всего, не является совершенно новой идеологией расизма (Schuman, Steeh, Bobo, & Krysan, 1997), дальнейшее исследование набора ценностей, соответствующего наиболее негативным взглядам на другие расовые группы, может принести определенные плоды. Исследование Катца и Хасса (Katz & Hass, 1988) показывает, что конфликт ценностей у белых приводит к возникновению у них амбивалентных установок относительно чернокожих, а понимание того, какое влияние эта амбивалентность оказывает на интенсивность

предвзятых чувств и убеждений, может представлять для нас определенный интерес (Thompson, Zanna, & Griffin, 1995).

Аверсивный расизм

По мнению Гэртнера и Довидио (Gaertner & Dovidio, 1986), расистское прошлое американской культуры и когнитивная тенденция классифицировать информацию (Fiske & Taylor, 1991) приводят к скрытым, но распространенным расистским убеждениям и чувствам у белых американцев. Гэртнер и Довидио использовали термин «аверсивный расизм» для описания белых американцев, которые наряду с расистскими убеждениями и чувствами обладают прочными эгалитарными ценностями. Таким образом, аверсивный расизм отражает амбивалентность, возникающую у белых между заученными (с раннего детства до взрослости) негативными установками по отношению к чернокожим и приверженностью эгалитарным ценностям и убеждениям. Так как центральное место для собственного «Я» аверсивного расиста занимают эгалитарные взгляды и идеалы, он может не осознавать своих негативных установок и предубеждений относительно чернокожих. На деле он может прилагать все усилия, чтобы не сделать или не сказать ничего такого, что могло бы показаться предвзятым, потому что искренне верит, что не имеет предубеждений. Однако его скрытые предпочтения могут выражаться в «пробелом» поведения, например во внутригрупповом фаворитизме, а не в старомодных ущемляющих проявлениях принижения чужих групп. Когда аверсивный расист попадает в ситуацию, в которой не определено наличие социальных запретов на проявление негативных расовых предубеждений, его негативные чувства к чернокожим могут проявляться в тонких, легко получающих другое рациональное объяснение действиях. Однако если социальные нормы явно направлены против предубеждений, то он не будет вести себя как расист и даже может показаться убежденным эгалитаристом (Katz, 1981; McConahay et al., 1981). В противоположность «старомодному» расизму, когда человек открыто выражает ненависть к чернокожим и убеждение в своем превосходстве, аверсивный расист испытывает менее различимые чувства «дискомфорта, неловкости, отвращения и иногда страха» в присутствии чернокожих (Gaertner & Dovidio, 1986).

В одной из недавних работ Довидио и Гэртнер (Dovidio & Gaertner, 2000) опубликовали сравнительный анализ данных по решениям, сделанным белыми участниками относительно приема на работу белых и чернокожих кандидатов в 1988-1989 и 1998-1999 годах. Теория аверсивного расизма предполагает, что в то время как уровень проявления

предубеждений в самоотчетах должен со временем понижаться, уровень неувомимого, скрытого предубеждения должен оставаться неизменным. В подтверждение теории результаты анализа показали, что уровень выраженных предубеждений в самоотчетах испытуемых в 1998-1999 годах, и в самом деле оказался ниже, чем у испытуемых десятью годами раньше. Когда им представляли чернокожего кандидата, обладающего явным преимуществом, они проявляли тенденцию принимать на работу высококвалифицированного представителя группы меньшинства. Однако если квалификация чернокожего кандидата была менее однозначна, скрытая враждебность белых испытуемых по отношению к нему выходила на поверхность, и они отдавали предпочтение белому кандидату.

Что мы узнали о современных теориях предубеждений

Несмотря на то что символический и современный расизм отличаются от аверсивного тем, что первый встречается, главным образом, у сторонников политических консерваторов, а последний — у либералов (Dovidio & Gaertner, 1996), — все они очень похожи. Например, Уард (Ward, 1985) нашел подтверждение общего для теорий современного, аверсивного и символического расизма положения, что негативные расовые установки усваиваются в период раннего детства (в основном через установки родителей) и что этим закладывается основание для довольно прочных негативных эмоций в отношении чернокожих, скрытых под эгалитарными убеждениями, заученными в школе, от сверстников и в социальной среде. Теории современного, символического и аверсивного расизма также говорят о том, что белые могут и не подозревать о своих негативных чувствах к чернокожим, так как они проявляются практически неувомимо в форме противостояния социальным и избирательным программам, направленным на привлечение большего числа чернокожих в общественную жизнь (Dovidio et al., 1996).

Еще одной важной чертой, объединяющей все три современные теории предубеждений, является расовая амбивалентность. В силу того, что белые выросли в Соединенных Штатах, через общественные отношения и культуру этой страны, от родителей и сверстников они узнают стереотипы, связанные с различными группами, и в их памяти фиксируются соответствующие негативные эмоции. Однако вместе с этим общество учит эгалитарным ценностям равенства, свободы, терпимости и ценностям, воплощенным в «протестантской трудовой этике» (упорный труд, самостоятельность и независимость), которым белые тоже склонны подчиняться. Столкновение этих взглядов и воспринимаемого нарушения

ценностей протестантской этики различными расовыми группами приводит к тому, что белые испытывают амбивалентность (конфликтную) к чернокожим. Чем сильнее амбивалентность, тем более противоречивым будет их поведение по отношению к чернокожим. Будут или нет проявляться негативные эмоции в отношении этой группы — зависит в основном от контекста. Относительно незначительные аспекты конкретной ситуации могут влиять на расовые установки и поведение белых, изменяя их либо в лучшую, либо в худшую сторону (Crocker, Major, & Steele, 1998; Fiske 1998).

Подобные мотивационные и поведенческие проявления предубеждений в современном, аверсивном и символическом расизме подтверждают основную тему расовой амбивалентности, характеризующей сегодня расовые установки многих белых в американском обществе. Однако, как мы увидели, возникает много разногласий о том, определяются ли в некоторых из этих теорий (например, современный и символический расизм) различные формы расизма, или это просто «новое вино в старых мехах» (новые названия для старомодного расизма). Сейчас ясно, что проявление расовых предубеждений и стереотипов изменялось на протяжении десятилетий. А вот изменилась ли их форма? Другими словами, существует ли концептуальное различие между предубеждениями, описанными в современных теориях, и «старомодными» предрасудками? В конце этой главы мы попытаемся найти ответ на этот вопрос. Но вначале давайте рассмотрим, как исследователи пытаются оценивать предубеждения и стереотипы.

Методы оценки стереотипов и предубеждений

Одна из самых трудных задач для ученых, исследующих предубеждения и стереотипы, заключается в поиске надежного способа точной оценки предвзятых установок. Это достаточно серьезная проблема. Рассмотрим вопросы, на которые нужно дать ответы, чтобы разработать приемлемый способ оценки предубеждений. Какова природа мотивации, лежащей в основе проявления предубеждений и стереотипов (Allport, 1954)? Существуют ли определенные эмоциональные и когнитивные условия, при которых возникает большая вероятность проявления предубеждений (Mackie & Hamilton, 1993)? Существуют ли типы личности, которые больше других подвержены предубежденности (Adorno et al., 1950)? Как только природа предубеждений и их отношения с личностью и ситуативными воздействиями (например, когнитивной нагрузкой) будут установлены, исследователи смогут создать шкалу самоотчета, чтобы оце-

нить уровень конкретного типа предубеждений у испытуемого. В следующих разделах мы рассмотрим различные способы, применяемые исследователями для оценки предубеждений и стереотипов, а также мнения критиков и факты, говорящие в пользу каждого из подходов. В конце главы мы рассмотрим текущее состояние проблемы оценки предубеждений и обсудим тенденции развития этой области в будущем.

Анкетирование методом самоотчета

У социологов есть старая поговорка: «Если хочешь узнать, что чувствует человек по какому-либо поводу, спроси его об этом». Более 60 лет психологи, социологи, специалисты по опросу общественного мнения и другие исследователи руководствовались этим практическим подходом для выяснения установок человека. Иногда, например, при опросе общественного мнения и в интервью респонденту задают вопросы о его установках по разнообразным темам и заносят ответы в анкету или базу данных компьютера. Однако в силу своей трудоемкости этот метод получения данных о личных установках не является самым популярным. Подобные методы требуют участия обследователя, к тому же для получения необходимых данных можно интервьюировать не более одного человека одновременно (то есть один обследователь и один респондент). Гораздо более продуктивным способом выяснить настроения людей относительно каких-то вопросов является самостоятельное заполнение анкет (отсюда и термин «самоотчет»). Используя этот метод, исследователь может одновременно раздать сотни вопросников сотням респондентов. Самоотчет быстро стал, и остается по сей день, самым популярным методом оценки личных установок в психологии. Значительное преимущество анкет самоотчета заключается в их продуктивности: можно очень быстро получить много данных об установках многих людей. Например, исследователь может разослать по почте сотни (или тысячи) анкет потенциальным респондентам или раздать их в различных группах в студенческом городке, получить данные от студентов-добровольцев. Иногда присутствие самого исследователя совсем не обязательно: потенциальные объекты могут зайти на факультет психологии, получить пакет для анкетирования, заполнить, с письменного согласия, анкету (или анкеты) и после этого ответить на контрольные вопросы на отдельном бланке, а потом занести его обратно.

Однако метод самоотчета имеет серьезные недостатки. Во-первых, обычно ответы на вопросы ограничены предлагаемым набором возможных вариантов ответов (кроме тех случаев, когда используется произвольная, открытая форма анкеты, где человек может написать все, что думает по данному вопросу). Таким образом, исследователь получает общую, и, возможно, до некоторой степени неточную, оценку установок

респондента. Во-вторых, пожалуй, самым значительным недочетом является то, что при самоотчете люди не всегда указывают свои истинные установки. На это могут быть различные причины. Человек может сам не сознавать своих истинных, скрытых установок по какому-то вопросу вследствие его значимости для самовосприятия. Расовые установки служат тому ярким примером. В прошлом стереотипизация и предубежденность были нормальным явлением, и не существовало ни правовых, ни общественных запретов на открытое проявление таких негативных установок. Со временем все сильно изменилось, и ведущей тенденцией в обществе стала нетерпимость к подобному поведению. Однако старые привычки не так просто искоренить, и исследования современного, аверсивного и символического расизма говорят о том, что, возможно, у многих людей негативные чувства к другим группам не исчезли, а стали тщательно маскироваться.

Даже те люди, которые считают себя слабо предубежденными, все-таки имеют скрытые негативные расовые установки. Вот, например, цитата из работы Петтигрю (Pettigrew, 1987. Цит. по: Devine, Monteith, Zeverink, & Elliot, 1991): «Многие южане признались мне в том, что хотя в их мыслях больше нет предубеждений против чернокожих, у них все еще возникает брезгливое ощущение, когда онижимают им руку. Эти ощущения являются пережитками того, что они усвоили в семейном кругу еще детьми». Таким образом, беспокойство и когнитивный диссонанс, возникающие от осознания скрытых установок, могут мотивировать таких людей не допускать негативные чувства к мыслям, не признавать их существование и сохранять желаемый образ самих себя как людей без предрассудков. Другие люди могут осознавать свои негативные чувства к другим группам, но не выражать их из-за негативных социальных (а иногда и правовых) последствий такого поведения. Поэтому в межличностном общении или при заполнении анкет они могут проявлять предубеждения в малой степени или не проявлять их вообще, на самом деле питая негативные чувства к определенным группам. Такая тенденция представлять себя в положительном свете называется социальной желательностью и создает серьезное препятствие для ученых, исследующих личные установки. Человек, который делится информацией о своих установках, заботится о том, чтобы дать социально приемлемые ответы и скрыть любые неприемлемые установки. Так как исследователю нужны только правдивые и точные ответы, он должен принимать дополнительные меры для повышения вероятности того, что респондент изложит свои истинные установки, даже если они непопулярны.

Исследователь располагает несколькими способами снизить влияние социальной желательности на ответы участников. В большинстве экспериментов по исследованию установок достаточно сказать испытуемому, что их ответы будут абсолютно анонимными. Если нельзя обес-

печить анонимность, то лучше всего сделать полученные данные конфиденциальными (то есть только главный исследователь или другие ответственные специалисты будут иметь доступ к этой информации, и только в исследовательских целях). Это помогает умерить любое беспокойство испытуемого относительно того, что кто-то еще узнает об их ответах. Еще одна инструкция, которую дают респондентам исследователи, спрашивая об установках по различным темам, заключается в том, что важно отвечать честно, а не так как, по их мнению, следует отвечать (то есть давать социально желательный ответ). Честность при заполнении анкеты или при ответе на вопрос подчеркивается как первостепенное требование в надежде, что это мотивирует испытуемого быть «хорошим объектом», который четко следует инструкциям, тем самым помогая исследователю.

Кроме того, практически все респонденты, участвующие в опросах, подвержены соблазну «вычислить» цель этого анкетирования (выяснить, что измеряется; например, есть ли у человека предубеждения относительно гомосексуалистов). Аспекты анкетирования и тестирования, побуждающие испытуемого строить гипотезы относительно ожидаемых ответов (или оцениваемой установки), называются требуемыми характеристиками и представляют собой нежелательные помехи в ходе исследования. Если участник отвечает в соответствии со своими собственными представлениями о том, что измеряется с помощью анкеты, или о том, что хочет услышать от него исследователь, то он не раскрывает своего истинного мнения по этим вопросам. В таких случаях исследователь может использовать «вопросы-наполнители», чтобы завуалировать цель анкетирования для респондента («сбить его со следа»). Наполнителями называются те вопросы, которые не имеют отношения к проверяемой гипотезе и вводятся в анкету как способ отвлечь внимание участника от самой гипотезы. Например, исследователь хочет получить ответы на семь вопросов об отношении к гомосексуализму, а в состав анкеты может войти 43 других вопроса по другим темам (например, отношение к утилизации отходов). Часто это делается с целью затруднить респонденту возможность сформулировать гипотезу о том, что изучается с помощью данной анкеты, и, следовательно, при отсутствии помех, вызванных потенциальными требуемыми характеристиками, повысить вероятность того, что испытуемые дадут честные ответы на вопросы. Проблема всех этих приемов заключается в том, что они не могут полностью гарантировать исключение социальной желательности или других помех в ответах испытуемых. На деле, исследования говорят о том, что приемы, разработанные для повышения достоверности измерений методом самоотчета, эффективны лишь до определенной степени (Schuman & Kalton, 1985). Поэтому ученые разработали другие методы получения информации об установках.

Ложный канал информации

Джоунс и Сигал (Jones & Sigall, 1971) разработали этот прием отчасти под воздействием работы Карлинса, Коффмана и Уолтерса (Karlins, Coffman, & Walters, 1969). Карлинс и соавторы обнаружили, что, заполняя анкеты в ходе исследований, на протяжении многих десятилетий белые в США выказывали все более благосклонные установки по отношению к чернокожим и демонстрировали все меньше предубеждений и стереотипных оценок. Джоунс и Сигал сочли такую внезапную перемену позиции маловероятной, особенно, учитывая беспокойную межрасовую обстановку 1960-х годов. Они предположили, что установки не изменились коренным образом, а вот готовность людей выражать явно негативные расовые установки, вероятно, уменьшилась. Поэтому ученые рассудили, что некоторые респонденты, принимавшие участие в исследовании Карлинса и соавторов, скорее всего, хотели выразить социально приемлемое отношение к другим расам и держать свои предубеждения при себе. Сигал и Пейдж (Sigall & Page, 1971) разработали схему эксперимента для проверки этого предположения. Ученые использовали прибор, который, по их заверениям, мог оценить истинные установки испытуемого. Другими словами, участнику говорили, что у экспериментатора будут прямые показания (посредством «канала») о его отношении к изучаемым вопросам. Прибор выглядит как детектор лжи и имеет шкалы, лампочки, зуммер и электромиографические электроды, подсоединяемые к рукам испытуемого.

Эксперимент с ложным каналом информации (по Сигалу и Пейджу) протекает следующим образом. Участников делят на две группы. В первой группе испытуемые вслух говорят о своем отношении к определенному вопросу (например, расовые установки), когда экспериментатор задает вопрос. В другой группе участников просят дать оценку путем поворота колеса, подключенного к компьютеру и смещающего шкалу направо или налево, что соответствует более негативному или более позитивному отношению (или согласен-несогласен) по заданному вопросу. Испытуемых из первой группы просили поворачивать колесо, чтобы сместить указатель к цифре от -3 до +3, соответствующей их личному отношению по данному вопросу. Половине первой группы экспериментатор зачитывал список из 22 черт характера (например, суеверный, целеустремленный) и просил их указать с помощью колеса, как соотносится каждая черта с «американцами». Другую половину этой группы попросили указать, как соотносилась каждая черта с «чернокожими». В основном, результаты показывали, что испытуемые (в опыте Сигала и Пейджа все они были белыми мужчинами) оценивали и американцев, и чернокожих положительно.

Испытуемым из второй группы рассказывали об электромиографе и о том, что в задачу эксперимента входило последующее подтверждение

подлинности полученных данных. Сперва участников просили заполнить анкету из пяти вопросов, в которой выяснялось их мнение по относительно нейтральным темам, таким как музыка, спорт, кино и т. д. Затем экспериментатор брал заполненный листок и вел испытуемого в комнату, где у стены напротив двери стоял электромиограф. Когда они заходили, экспериментатор мимоходом клал анкету на стол у двери, которую он оставлял приоткрытой. Испытуемого усаживали у прибора спиной к стене. Пока экспериментатор объяснял принцип работы электромиографа и ход опыта, другой исследователь украдкой брал анкету, копировал ответы испытуемого и возвращал ее на место.

После объяснения на предплечье испытуемого закреплялись электроды. Экспериментатор пояснял, что электромиограф оценивает «имплицитные движения мышц» человека и позволяет определить, в какую сторону и с какой силой тот собирается повернуть колесо. Чтобы убедить испытуемого в точности прибора, экспериментатор просил его взяться за колесо и сконцентрироваться на своих ответах на вопросы заполненной им ранее анкеты. Затем он зачитывал вопрос, поворачивал переключатель прибора, и у того включался кратковременный звуковой сигнал, который отключался, когда стрелка (управляемая ассистентом в другой комнате, которому уже были известны ответы испытуемого) шла в направлении определенной цифры. На четвертом вопросе экспериментатор просил объекта попытаться «обмануть» прибор и повернуть колесо в сторону, противоположную его отношению, одновременно сконцентрировавшись на мыслях о соответствующем отношении. Прибор «одурочить» не получалось, и он указывал на ту цифру, которую испытуемый назвал в анкете. После пятого вопроса экспериментатор брал со стола заполненную анкету, сравнивал с показаниями электромиографа и доказывал испытуемому, что прибор обладает предельной точностью. Затем объекту зачитывали список из 22 черт и просили его выразить для каждой свое истинное отношение. Как и в первой группе рейтинга, одной половине испытуемых задавали вопрос о типичности этих качеств для «американцев», а другой — для «чернокожих».

При сравнении результатов, полученных в обеих группах, обнаружилось несколько поразительных различий. В общем, испытуемые из второй группы были в большей степени уверены в том, что у «американцев» больше положительных черт и меньше отрицательных. Например, представители первой группы указали, что понятие «честный» не очень типично для американцев (-0,27), а, по мнению представителей второй группы, эта черта была для них типичной (+0,60). Первая группа не сочла американцев ленивыми (-0,40), а вторая выразила еще большую уверенность в этом (-0,80).

Однако результаты, касающиеся восприятия чернокожих, оказались другими. В целом, в то время как испытуемые из первой группы оцени-

вали их достаточно благосклонно, испытуемые из второй группы приписывали им больше нежелательных качеств и меньше желательных. Например, первая группа не думала, что черта «ненадежности» у чернокожих является показательной (-0,67), а вот вторая считала, что она для них типична (+0,27). По вопросу «честности» испытуемые из первой группы сошлись на том, что чернокожие обладают этой чертой (+0,60), тогда как испытуемые из второй группы были уверены в обратном (-0,33).

Эти результаты подтвердили предположения Джоунса и Сигала о том, что резкое снижение уровня предубежденного отношения, о котором сообщали Карлинс и соавторы (Karlins et al., 1969), не отражало революционного изменения в установках белых по отношению к чернокожим. Многие белые оказались не настолько лишенными предрассудков, как показывали их ответы на анкеты самоотчета по оценке предубеждений. Таким образом, несмотря на то, что уровень негативных установок белых по отношению к чернокожим сильно не уменьшился, изменилась их готовность выражать Подобные взгляды открыто. По мнению Сигала и Пейджа, испытуемые из группы, где регистрировалась ЭМГ, продемонстрировали более негативные установки в отношении чернокожих (в отличие от другой группы), поскольку поверили, что прибор может точно оценить достоверность ответов, и если бы они попытались изобразить себя непредвзятыми, как участники из первой группы, он показал бы исследователю, что они лгут. Таким образом, не рискуя предстать обманщиком, участник заявлял о своих предубеждениях (тем, что давал чернокожим негативную оценку).

Дает ли методика ложного канала информации желаемый результат? Является ли она применимым на практике способом получения точной оценки уровня предубеждений? Хотя Шленкер, Бонома, Хатчисон и Берне (Schlenker, Bonoma, Hutchison, & Burns, 1976) не смогли полностью повторить результаты, полученные Сигалом и Пейджем, а некоторые другие исследователи вообще не обнаружили каких-либо различий между установками, выявленными методом самоотчета и методом ложного канала информации (Broverman, Bloom, Gunn, & Torok, 1974; Cherry, Bugne, & Mitchell, 1976), результаты большей части исследований говорят о том, что этот прием и в самом деле снижает уровень искажения установок (обусловленного социальной желательностью и другими целями саморепрезентации) (Page & Moss, 1975; Riess, Kalle, & Tedeschi, 1981; Quigley-Fernandez & Tedeschi, 1978). Проведенный недавно сравнительный метаанализ 31 исследования по методу ложного канала информации также показал, что этот прием действительно позволяет уменьшить влияние социальной желательности на испытуемых и получить от них более правдивые ответы (Roese & Jamieson, 1993). Интересно отметить, что в других исследованиях, в ходе которых участников заставляли поверить, что их ответы в анкете самоотчета будут затем проверены

на точность, также отмечено сходное снижение уровня искажения установок (например, Evans, Hansen, & Mittelmark, 1977; Hill, Henderson, Bray, & Evans, 1981).

Несмотря на то что данные, получаемые методом ложного канала информации (и его разновидностей), позволяют исключительно точно, с очень малыми искажениями, измерять установки, этот прием почти не используется в современных исследованиях. Причина проста: слишком трудоемко проводить исследования в таком формате. Подобный эксперимент требует тщательно срежиссированного обмана, серьезной подготовки экспериментаторов, причем экспериментатору нужно разработать точную копию электромиографа (ложного канала информации) и убедить сегодняшних, более «подкованных» с психологической точки зрения участников в том, что прибор — настоящий и что экспериментатор с ними искренен.

Измерение стереотипов

Хотя контрольный список прилагательных Катца и Брейли одно время был популярным способом оценки стереотипов, он редко применяется в современных исследованиях из-за вышеупомянутых проблем. Другие исследователи для оценки стереотипов используют «диагностический коэффициент» (McCaulley & Stitt, 1978). Процедура заключается в том, что испытуемого просят назвать процентную долю представителей целевой группы, обладающих данной чертой (например, честность), а также процентную долю «людей вообще», обладающих этим качеством. Таким образом, положительные или отрицательные качества, в зависимости от различия восприятия заданной черты (или черт), приписываются целевой группе исходя из соотношения процентной доли группы восприятия от процентной доли всего населения. Пожалуй, то, что метод диагностического коэффициента не нашел широкого применения в оценке стереотипов, объясняется сложностью восприятия (Allen, 1996). Исследователи вернулись к методу произвольного опроса, примером которого служит прием порождения прилагательных (ППП) (Potkay & Alien, 1988) — устойчивый и точный показатель стереотипов о чужих группах, которыми обладает человек в данный период времени (например, Devine, 1989; Esses, Haddock, & Zanna, 1994). Произвольный опрос имеет явное преимущество перед прежними методами оценки стереотипов, поскольку его результаты позволяют более точно предсказать следующее, связанное с предубеждениями, поведение по отношению к чужой группе (Stangor, Sullivan, & Ford, 1992). Недостаток оценки стереотипов методом произвольного опроса заключается в том, что это не всегда является лучшим способом предсказать предубеждения и дискриминацию, и что кодирование данных, полученных от испытуемых в ходе произвольного опроса, часто отнимает много времени и требует

длительного анализа на достоверность, что может показаться слишком трудоемким для некоторых исследователей (Stangor & Lange, 1994). Тем не менее если перед нами стоит цель понять содержание стереотипов об определенной группе в данный момент времени, оценка методом произвольного опроса — отличный способ достичь этого.

Исходной точкой в исследовании стереотипов и предубеждений является выявление условий, способствующих или препятствующих их использованию. Другими словами, когда мы в большей или в меньшей степени склонны использовать стереотипы, думая о другом человеке и формируя свое впечатление о нем? В этой связи, практический подход к оценке тенденции применения стереотипов в социальных суждениях заключается в изучении того, в какой мере испытуемые используют категориальную принадлежность воспринимаемого объекта в качестве эвристики, помогающей им прийти к каким-либо заключениям о нем. Несмотря на наличие разнообразных способов оценки, наибольшей популярностью пользовалась «Анкета о подсудимом студенте» (АПС), предложенная Боденхаузенем (Bodenhausen, 1990). Испытуемых просят прочитать краткое описание дисциплинарного слушания, которое будет проводиться на территории университета по делу о студенте, уличенном либо в академическом мошенничестве, либо в хранении наркотиков. В данном абзаце приводится краткое изложение проступка и доказательств, подразумевающих виновность подзащитного. Однако информация относительно виновности или невиновности подсудимого имеет неоднозначный характер (то есть есть факты, говорящие как о том, что он невиновен, так и о том, что он совершил преступление). Затем испытуемым предлагали определить по восьмибальной шкале Лайкерта вероятность вины подзащитного, строгость наказания в случае доказанной виновности и т. д. У АПС есть два варианта. В одном подзащитному дается «этнически неопределенное» имя, например Дэн Дженсен. Второй вариант полностью соответствует первому, за исключением имени подсудимого, которое имеет афро-американское звучание, например Дарнелл Джексон. В равных экспериментальных условиях одна половина испытуемых получает неопределенный вариант, а другая — афро-американскую версию. Исходя из того, насколько различаются ответы на оба варианта в отношении определения виновности, строгости наказания и т. д. для чернокожего обвиняемого, исследователь может сделать вывод о том, что используемая в эксперименте независимая переменная либо усилила тенденцию использования стереотипов при формировании социальных суждений, либо не оказала на нее никакого влияния. Этот тест так популярен, потому, что он нереактивный, прост в проведении и обработке, очень лаконичен и почти (или совсем) не связан с требуемыми характеристиками. Используя данный метод (и его вари-

анты), ученые выяснили, что, когда люди радуются (Bodenhausen, Kramer, & Sulisser, 1994), они с большей вероятностью станут использовать стереотипы в своих суждениях об объекте восприятия. Также исследования показали, что рассерженные люди, вероятно, будут склонны к стереотипизации, а вот грустные — нет (Bodenhausen, Sheppard, & Kramer, 1994). Полученные данные указывают на то, что в условиях когнитивной нагрузки вероятность использования стереотипов при составлении мнения о воспринимаемом объекте также возрастает (Bodenhausen & Lichtenstein, 1987; Fiske & Neuberg, 1990).

Измерение предубеждений

Ученые в равной степени заинтересованы как в обнаружении условий, способствующих использованию стереотипов, так и в понимании связи между негативными межгрупповыми эмоциями (предубеждениями) и последующими установками и поведением по отношению к чужим группам. Значительные усилия направлены на разработку анкеты самоотчета для оценки предубеждений. Вспомним, что хорошая; приемлемая для ученых, анкета самоотчета должна быть достаточно нереактивной, достоверной, относительно короткой, надежной, простой в обработке и интерпретации. Кроме того, в анкетах по таким чувствительным вопросам, как предубеждения, должна быть решена проблема неизбежных погрешностей, возникающих из-за социальной желательности, реактивности, неосознанности скрытых установок (как в случае с авersive расистами и, в меньшей степени, современными и символическими расистами). Вследствие таких серьезных препятствий, некоторые теоретики пришли к выводу, что современные формы предубеждений нельзя оценить с помощью анкет самоотчета (Gaertner & Dovidio, 1986).

Тем не менее многие исследователи с переменным успехом разрабатывали анкеты самоотчета для оценки предубеждений. В этой главе мы обсудим самую популярную из них — Шкалу современного расизма (MRS) (McConahay, Hardee, & Batts, 1981; McConahay, 1986), а сравнительный обзор опубликованных методов оценки предубеждений вы найдете в книге Биэрната и Крэндолла (Biernat & Crandall, 1999). МакКонехей (McConahay, 1986) разработал MRS для оценки трудноуловимой формы предубеждений, которая, согласно теории современного расизма, характеризует сегодняшнее положение вещей. Шкала состоит из семи утверждений, с которыми респондент соглашается либо не соглашается, выражая степень своего согласия по пятибалльной шкале Лайкерта. Согласие с утверждениями указывает на наличие убеждений, характерных для современного расиста, например: в США больше не стоит проблема расизма, правительственная политика предоставляет чернокожим незаслуженно особые возможности, и им не следует «пробиваться

туда, где их не ждут». Неспособность заострить внимание на плачевном положении чернокожих также служит показателем современного расизма (как в утверждении, которое при подсчете оценивается с обратным знаком: «легко понять озлобленность чернокожих в США»). Во избежание реактивности, социальной желательности и требуемых характеристик большинство исследователей скрывают истинную цель исследования, включая в состав анкеты гораздо больше вопросов-наполнителей (затрагивающих другие социальные установки), расставленных между семью утверждениями MRS в произвольном порядке. Читатель заметит, что формулировка вопросов затрагивает скрытые убеждения, похожие на те, которые лежат в основе теорий символического и авersive расизма. По этой причине многие исследователи используют MRS как средство оценки общих трудноуловимых предубеждений, характеризующих установки некоторых белых по отношению к чернокожим в современном американском обществе.

Конечно, один из первых вопросов, который задают ученые о любом методе оценки, это вопрос: «Является ли он надежным и валидным?» МакКонехей (McConahay, 1986) сообщал о том, что ретестовая валидность составляет 0,72-0,93, и что это говорит о достаточной конвергентной валидности (Biernat & Crandall, 1999). Но проблема MRS заключается в отсутствии достаточного показателя дискриминантной валидности. А именно: она все еще сохраняет корреляцию с показателями другого конструкта — старомодного расизма (МакКонехей [McConahay, 1986] обнаружил корреляцию между старомодным и современным расизмом в пределах 0,33-0,66). Другие исследователи тоже обнаружили аналогичные высокие корреляции: Вейгель и Хоус — 0,65 (Weigel & Howes, 1985), Суим, Айкин, Холл и Хантер — 0,86 (Swim, Aikin, Hall, & Hunter, 1995). Еще одна проблема MRS заключается в том, что, вопреки утверждениям МакКонехей (McConahay, 1986), она все-таки является реактивной. Джексон и Фазио (Jackson & Fazio, 1995) обнаружили, что когда сильно предубежденные люди (как было указано в первых подсчетах по MRS) заполняли анкету повторно под руководством чернокожего экспериментатора, они изменяли свои ответы так, чтобы показаться менее предубежденными. А участники, которыми занимался белый экспериментатор, не обнаружили значительного смещения установок. Джексон и Фазио предполагают, что такое смещение в присутствии чернокожего экспериментатора указывает на реактивность шкалы, и что участники в определенных условиях дают социально желательные ответы.

Являются ли прайминг и скорость реакции надежным способом оценки

По вышеуказанным причинам MRS потеряла популярность. Недавно исследователи изучили достоинства методов оценки предубеждений с

помощью скорости реакции. Так как эти методы не требуют вовлечения контролируемых когнитивных процессов, которые могут маскировать негативные расовые эмоции, их использование при оценке расовых установок весьма желательно (Dovidio & Gaertner, 1996). Исследования Гэртнера (Dovidio & Gaertner, 1993; Gaertner & McLaughlin, 1983) выявили, что белые испытуемые с большей вероятностью ассоциировали положительные черты с категориальным словом расы «белый», чем со словом «чернокожий». Однако не отмечается различий в ассоциации негативных характеристик с групповыми ярлыками. Иными словами, эти исследования подтверждают результаты других исследований, обсуждавшихся нами ранее в этой главе и указывающих, что, несмотря на сохранение у многих белых предубеждений против чернокожих, эти предубеждения принимают более мягкую форму внутригруппового фаворитизма, а не принижения внешней группы.

Рассмотрим серию опытов, которые не так давно провели Фазио, Джексон, Дантон и Уильямс (Fazio, Jackson, Dunton, & Williams, 1995). Они решили изучить соотношение между количеством баллов, набранных испытуемыми по MRS, и скоростью их реакций на позитивные и негативные слова, которым предшествовало предъявление фотопортретов людей разных рас. Исходя из предыдущего исследования Фазио и его коллег (Fazio, Sanbonmatsu, Powell, & Kardes, 1986), предполагалось, что у людей существует тенденция ассоциировать негативные и позитивные слова и качества с различными расовыми группами, и что эти слова автоматически активируются в памяти при виде представителя определенной группы. Согласно теории рассеянной активации памяти, этот процесс способствует распознаванию соотнесенных слов (Collins & Loftus, 1975). Степень уменьшения времени реакции на определенные, а не какие-то другие, слова после предъявления лица чернокожего укажет группы слов, которые больше всего ассоциируются с чернокожими (то же относится и к фотографиям лиц других расовых и этнических групп).

Так как связанные с категориями понятия активируются в памяти автоматически, этот процесс не подвергается искажению за счет социальной желательности, реактивности и других факторов, которые негативно сказываются на достоверности оценок методом самоотчета (Dovidio & Fazio, 1992; Fazio, 1990). Таким образом, если белые испытуемые быстрее распознают негативные (а не позитивные) слова после предъявления им фотографии чернокожего и позитивные слова после предъявления фотографий людей их собственной расы, мы приходим к выводу, что они предубеждены против чернокожих и отдают предпочтение представителям своей расы (внутригрупповой фаворитизм). Фазио и его коллеги попросили испытуемых, входивших по результатам предварительного тестирования по MRS в число 10% набравших самые низкие баллы и 10% набравших самые высокие баллы (то есть наиболее слабо и наиболее сильно пред-

убежденных людей), принять участие в опыте по значениям слов и распознаванию лиц. Они в произвольном порядке показывали испытуемому 48 фотографий белых, чернокожих, а также лиц азиатского и латиноамериканского происхождения, по 315 мс каждую (фотографии студентов-добровольцев были подготовлены заранее). Эти лица служили праймингом для последующего предъявления характеризующих слов. Затем испытуемым показывали произвольно выбранные слова и просили их нажать кнопку «хорошо» или «плохо», в зависимости от их оценки данной черты. Как показано на рис. 5.1, предъявление лица чернокожего белым испытуемым намного ускоряло их распознавание негативных характеризующих слов. Этот паттерн повторялся у участников, получивших как высокие, так и низкие баллы по MRS. Чернокожие испытуемые пока-

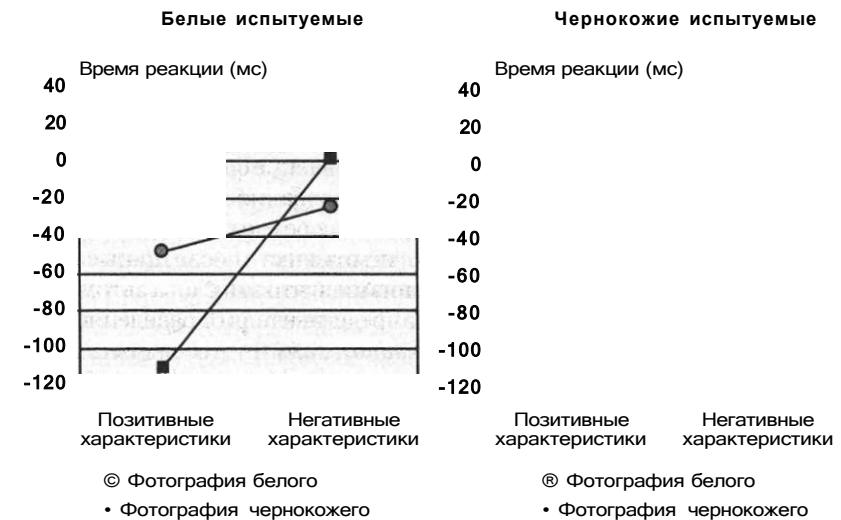


Рис. 5.1. Внутригрупповой фаворитизм и прайминг.

В ходе серии опытов Фазио и его коллеги установили, что при мысли о своей группе (увидев фотографию представителя нашей собственной группы) мы распознаем положительные характеризующие слова быстрее, а отрицательные — медленнее. Однако когда испытуемым предъявлялась фотография представителя чужой группы, наблюдался обратный эффект. Эти результаты верны применительно и к белым, и к чернокожим испытуемым. Это исследование указывает на то, что активизация категории собственной группы человека облегчает когнитивный доступ к позитивной информации, а активизация категорий чужой группы — к негативной. Заметьте: чем больше фотография облегчает распознавание характеризующих слов, тем ниже среднее значение времени распознавания, обозначенное на оси y (то есть быстрее реакция на данное слово). (Copyright © 1995 by the American Psychological Association. Воспроизведено с разрешения.)

зали противоположные результаты. Для второго эксперимента ученые пригласили к участию испытуемых, набравших различное количество баллов по MRS (а не из числа 10% с самыми низкими и самыми высокими показателями). Полученные результаты совпадали с прежними.

Используя вышеописанный метод, Фазио и его коллеги продемонстрировали, что MRS является в высшей степени реактивным и ненадежным способом оценки предубеждений. Когда испытуемые с высокими и низкими баллами по MRS участвовали в измерении предубеждений по методу скорости реакции, и у мало, и у сильно предубежденных белых были выявлены более сильные негативные установки, связанные с категорией чернокожих, и более сильные позитивные, связанные с категорией белых. Эти данные подтверждаются результатами исследования Уиттенбринка, Джадда и Парка (Wittenbrink, Judd, & Park, 1997). Наконец, в ходе второго эксперимента Фазио и его коллег было показано отсутствие корреляции между баллами испытуемых по MRS и результатами по методу скорости реакции. Это указывает на то, что эти два метода оценивают разные конструкты. Еще более странным, чем это несоответствие, была слабая ($r = 0,28$, $p < 0,06$) отрицательная корреляция между результатами по MRS и по скорости реакции. Другими словами, испытуемые с самыми низкими баллами по MRS (то есть наименее предубежденные) обнаруживали самые сильные негативные тенденции (самую высокую скорость распознавания большинства отрицательных качеств после предъявления фотографии чернокожего) по методу времени реакции.

Исходя из вышеизложенного, Шкалу современного расизма следует рассматривать не как нереактивный показатель предубеждений, а как показатель готовности человека выражать свои негативные расовые установки (Biernat & Crandall, 1999; Jackson & Fazio, 1995). Какой вывод мы можем сделать из того, что и сильно, и слабо предубежденные люди (в соответствии с баллами по MRS) продемонстрировали ускорение распознавания отрицательных характеризующих слов после предъявления изображения чернокожего? Значит ли это, что все белые предубеждены против чернокожих? Нет. Вспомним, что MRS оценивает готовность человека выражать негативные чувства к чернокожим, тогда как показатель времени реакции, который использовался в исследовании Фазио и его коллег, оценивает что-то другое. Несмотря на утверждение этих исследователей о том, что метод времени реакции является верным способом измерения предубеждений, по-видимому, он оценивает силу существующих ассоциаций между определенной категорией и предъявляемыми характеризующими словами. Более высокая скорость распознавания некоторых слов указывает ученому на силу ассоциаций, а слова, распознавание которых облегчается в наибольшей степени после предъявления прайминга, дают представление о присущем испытуемому содержанию стереотипа данной категории.

Тот факт, что эти две методики оценивают разные конструкты, может объяснить отсутствие корреляции между ними во втором опыте Фазио и его коллег, но не слабую негативную корреляцию (эта негативная корреляция является случайным открытием, которое авторы даже не пытаются интерпретировать). Этим также можно объяснить то открытие, что и слабо, и сильно предубежденные белые обнаруживали большее ускорение распознавания негативных слов после предъявления им фотографии чернокожего, чем после фотографии белого. А именно: полученные результаты просто указывают на то, что у белых негативные черты с большей вероятностью ассоциируются с чернокожими. Однако, как продемонстрировала Дивайн (Devine, 1989), есть разница между знанием о стереотипах и личным убеждением и подтверждением стереотипов на практике. Она обнаружила, что у сильно и слабо предубежденных белых стереотипы активизировались автоматически при предъявлении определенной категории, но слабо предубежденные быстро подавляли проявление своих стереотипов, тогда как сильно предубежденные, по-видимому, даже не пытались сделать это. Таким образом, одно лишь знание о стереотипах не значит, что человек лично придерживается этих предубеждений.

Если скорость реакции дает нам некоторое представление о содержании стереотипа человека относительно определенной группы и о силе ассоциации определенных черт с этой категорией, является ли она из-за этого непригодным методом оценки предубеждений? Может быть, и нет. Лепор и Браун (Lepore & Brown, 1997) обнаружили, что, несмотря на одинаковый набор черт, связанных с чернокожими, у сильно и слабо предубежденных людей, сила ассоциаций между категорией чернокожих и положительными или отрицательными чертами была разной (Wittenbrink et al., 1997). По их предположению, такое различие между сильно и слабо предубежденными людьми вызвано фасилитирующим и ингибирующим влиянием категории на связанные с ней позитивные и негативные слова. Лепор и Браун говорят о том, что у сильно предубежденных белых наблюдается более сильная тенденция связывать ярлык категории с отрицательными характеристиками, и что даже если у них активизируются ассоциации между категорией чернокожих и положительными чертами, они затормаживаются. У слабо предубежденных людей при мысли о данной категории активизируются те же положительные и отрицательные характеристики, но распознавание ассоциаций с положительными характеристиками облегчается, а с негативными — тормозится. Таким образом, Лепор и Браун предполагают, что сильно и слабо предубежденные люди связывают определенную категорию с одинаковыми положительными и отрицательными чертами, но сила этих конкретных ассоциаций отличается вследствие разных фасилитирующих и тормозящих паттернов.

Может показаться, что эта модель в чем-то совпадает с моделью, предложенной Дивайн (Devine, 1989). Это действительно так, но существует

одно важное отличие. Обе модели (а также результаты исследований Фазио и соавторов [Fazio et al., 1995]) предполагают, что сильно и слабо предубежденные люди обладают информацией о стереотипах, связанных с данной расовой группой (в этих исследованиях чужая группа была представлена чернокожими, но модель применима и к другим группам). Дивайн говорит, что слабо предубежденные люди осознанно тормозят активизированный стереотип. Лепор и Браун (Lepore & Brown, 1997) тоже считают, что наблюдается торможение стереотипов, но не осознанное, а автоматическое. Какой из этих подходов лучше объясняет различия между сильно и слабо предубежденными людьми? На данном этапе имеющиеся факты неоднозначны, и в дальнейшем необходимо провести еще немало исследований, прежде чем мы сможем прийти к окончательному выводу.

С точки зрения оценки содержания и силы стереотипов, связанных с чужими группами, показатели времени реакции являются, пожалуй, самым лучшим методом, которым располагают ученые сегодня. Однако, с точки зрения оценки предубеждений, необходимо провести еще немало исследований, чтобы продемонстрировать условия, при которых можно провести различие между сильно и слабо предубежденными людьми по их негативным чувствам к чужой группе, а не только по силе ассоциаций между чертами и категорией группы. Теперь ученые должны сделать вывод о наличии предубеждений (негативных чувств к определенной группе) исходя из знания того, что данный человек имеет более сильные ассоциации между негативными чертами и этой категорией. Однако чтобы занять более уверенную позицию относительно предубеждений человека, «бумажные» способы оценки, и даже показатели скорости реакции, должны соотноситься с вербальным и невербальным поведением человека в межгрупповом контексте. По утверждению Дивайн и ее коллег (Devine et al., 1996), с которым приходится согласиться, в настоящее время ученые очень мало знают о динамике межрасового взаимодействия. Поняв вербальное и невербальное поведение представителя группы большинства или меньшинства в контексте межрасового взаимодействия, мы начнем понимать двойственную природу подтверждения негативных ожиданий, ложной атрибуции и недопонимания, увековечивающих предубеждения. Подобный контекст также обеспечивает более достоверно выраженную оценку внегрупповых предубеждений.

Резюме: существует ли современный расизм?

Формы выражения предубеждений эволюционировали на протяжении последнего столетия. В США предрассудки выражались открыто до середины 1960-х годов. Америка с явной враждебностью относилась к рав-

ноправию женщин, ко всему, что касалось гомосексуализма, и, особенно, к чернокожим. Эти предубеждения настолько укоренились в обществе, что даже правительство потворствовало им, проводя политику «равенства порознь», что выражалось в разделении школ, ресторанов и других общественных мест на учреждения для «белых» и «цветных». Однако с приходом великих социальных перемен 1960-х годов открытое выражение предубеждений стало недопустимым в обществе. Исследователи отметили, что после этих событий прежние методы оценки уровня предубеждений человека оказались неадекватными. Мы обсуждали, как ученые искали новые способы оценки предубеждений и как с их помощью они выявили, что некоторые из тех людей, кто в самоотчете говорил, что не имеет предрассудков, на самом деле оказывались довольно сильно предубеждены. В начале этой главы мы оставили без ответа вопрос о том, являются ли современные формы проявления предрассудков новым видом предубеждений, который отличается от наблюдавшегося в прошлом. Другими словами, описывают ли теории «современных предубеждений» качественно иной вид предубеждений, отличный от старомодного, или они просто описывают новые способы оценки менее уловимых современных вариантов старомодных предубеждений?

Это очень трудный вопрос, ответ на который ученые все еще не нашли. В своей работе Кляйппеннинг и Хагендорн (Kleinpenning & Hagendoorn, 1993) сделали шаг в этом направлении. Они считают, что, если рассматривать составляющие установок по отношению к этническим группам (например, позиция по сегрегации, правам и адаптации чужих групп и угрозе, исходящей от представителей чужих групп), можно провести различие между людьми в зависимости от совокупности этих установок. То есть человек, не являющийся расистом, характеризуется отсутствием негативных установок в отношении других этнических групп, за ним (по нарастающей) следуют аверсивные расисты, символические и биологические (старомодные) расисты. Учитывая убедительные данные о сильных корреляциях между различными показателями «старомодных» и «современных» предубеждений, модель Кляйппеннинга и Хагендорна объясняет их тем, что эти показатели не могут не быть в некоторой мере соотносимыми, поскольку все они оценивают различную степень предубеждений относительно чужих этнических групп. Эти ученые говорят о том, что сегодняшние предубеждения являются, скорее, первым шагом к старомодным, чем самостоятельным, явлением. Результаты исследований показывают, что любой вид предубеждений, будь они старомодными, явно выраженными и враждебными, или скрытыми, неуловимыми и практически необнаруживаемыми, приводит к негативному поведению, эмоциям и представлениям о стереотипно воспринимаемом объекте восприятия, который, в свою очередь, может испытывать на себе негативные воздействия такого отношения. В следующей главе мы под-

робно изучим влияние предубеждений, и скрытых, и явных, на объекты этих предубеждений.

Глоссарий

Аверсивный расизм. Предубеждения против чернокожих у тех людей, которые считают себя убежденными сторонниками эгалитаризма, при этом сохраняя негативные чувства в отношении чернокожих. Такие предубеждения проявляются, скорее, во внутригрупповом фаворитизме, чем в принижении внешней группы.

Ложный канал информации. Прием оценки установок, который снижает уровень влияния социальной желательности, но является довольно трудоемким. Испытуемого подключают к прибору, похожему на детектор лжи, и уверяют в том, что тот предоставит экспериментатору точные показания относительно его истинных установок.

Символический расизм. Предубеждения против чернокожих, которые берут начало в уверенности в том, что те нарушают традиционные американские ценности.

Современный расизм. Скрытая форма предубеждений, которые выражаются, только когда человек считает это безопасным, приемлемым или может легко дать своему поведению другое рациональное объяснение.

Социальная желательность. Подача себя и своих установок как очень позитивных, чтобы показать самые социально приемлемые установки, поведение, даже если они не соответствуют истинным установкам человека.

Требуемые характеристики. Аспекты опытной ситуации, которые заставляют испытуемого строить свою собственную гипотезу о том, что является целью эксперимента (и о том, какого поведения ждет от них экспериментатор).

Вопросы для обсуждения

1. Как вы считаете, уровень стереотипов и предубеждений (любого рода: расовые, этнические, гендерные, возрастные и т. д.) уменьшился или увеличился за последние 100 лет? Чем, по вашему мнению, это можно объяснить?
2. Какие оправдательные «мифы» о черных характеризуют современных расистов? Чем они объясняют свои предубеждения против чернокожих?
3. Какой способ, по вашему мнению, является самым лучшим для оценки уровня предубеждений и подтверждения стереотипов?
5. Считаете ли вы, что предубеждения и стереотипы всегда будут частью нашего общества и что их уровень не уменьшается, а просто смещается центр внимания или форма? Обоснуйте свое мнение.

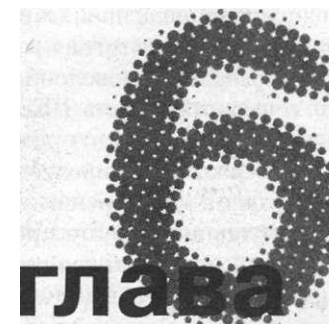
Интернет-ресурсы

departments.colgate.edu/psychology/web/dovidio.htm — домашняя страничка доктора Джона Довидио, ведущего исследователя в области предубеждений, дискриминации и стереотипов.

www.udel.edu/psych/fingerle/sgaertner.htm — домашняя страничка доктора Сэма Гэртнера, одного из ведущих исследователей предубеждений.

jones.socialpsychology.org — Интернет-сайт доктора Джеймса Джоунса, выдающегося исследователя предубеждений и автора превосходной книги «Предубеждения и расизм» (Prejudice and Racism, 1997).

www.psych.indiana.edu/cogsci/fazio.html — домашняя страничка доктора Рассела Фазио, выдающегося исследователя в области социального познания.



ПЕРЕЖИВАНИЯ, ВЫЗВАННЫЕ ПРЕДУБЕЖДЕНИЯМИ

Стремясь понять процессы, ведущие к формированию, сохранению и разрушению стереотипов и предубеждений, ученые придерживались определенной позиции, которую можно проследить во всех экспериментальных и теоретических работах, посвященных именно этой теме: предубеждения возникали и поддерживались при взаимодействии субъекта восприятия из числа большинства и объекта восприятия из числа меньшинства. На чисто интуитивном уровне предполагается, что, если воспринимающий субъект имеет предубеждения относительно воспринимаемого объекта и мы хотим разобраться в процессах, ведущих к формированию, сохранению и уменьшению этих предубеждений, нам необходимо более глубоко понять этого субъекта. Большая часть работ по предубеждениям и стереотипам основана именно на этом подходе.

Мы достаточно много знаем о том, какие личные качества могут способствовать появлению предубеждений (Adorno et al., 1950) и как различные эмоциональные состояния (Bodenhausen, 1993), ожидания (Devine, Evett, & Vasquez-Suson, 1996), ограниченность когнитивных ресурсов (Mackie 6 Worth, 1991) и недостаточная мотивация (Isen & Simmonds, 1978) могут заставить человека в большей степени опираться на стереотипы в своих социальных суждениях. Однако, как отметила Дивайн с коллегами (Devine et al., 1996), из этих работ мы можем составить неполное представление о том контексте, в котором происходит стереотипизация. Предубеждения и стереотипы нельзя назвать процессами, происходящими между субъектом восприятия и пассивным объектом стереотипизации. Скорее, они наблюдаются в динамическом социальном контексте.

сте, подразумевающим их взаимодействие. Это улица с двусторонним движением, где ответная реакция объекта нередко подтверждает ожидания субъекта, а поведение субъекта, в свою очередь, часто подтверждает ожидания объекта. Позже мы остановимся на этом подробнее, а пока достаточно сказать, что если мы хотим глубже понять процессы возникновения стереотипов и предубеждений, важно изучить это социальное взаимодействие с точки зрения объекта восприятия. В этой главе мы рассмотрим ощущения объекта предубеждений и стереотипов. Какое воздействие они оказывают на мотивацию, ожидания и самооценку человека, а также на его взаимодействие с представителями стереотипно воспринимающего большинства? Кроме того, мы рассмотрим, каким образом ожидания объекта восприятия влияют на субъект в социальном контексте и как ожидания каждого из них воздействуют на их оценку социального взаимодействия, приводя к тому, что они выносят из данной ситуации вновь подтвержденные стереотипы и предубеждения.

Социальная стигма

Предположим, я спрошу вас: «Вы всегда были "нормальным"?» Вы, скорее всего, зададите мне встречный вопрос: «Что вы подразумеваете под словом "нормальный"?». Говоря «нормальный», я имею в виду, что по своим установкам, манере одеваться, причесываться и т. д., а также по своим личностным чертам вы принадлежите к «основному течению». Нормальный в том, что эти аспекты вашего «я» ни в коей мере не выделяют вас, так чтобы вы не соответствовали большинству людей данного общества в любой данный момент своей жизни. При такой формулировке вам, наверное, будет трудно ответить положительно на мой исходный вопрос. Скорей всего, в определенную пору жизни все мы чем-то отличались от других. Возможно, ребенком вы носили помочи или очки, или смешную зимнюю шапку (просто потому, что другой у вас не было), или вас донимали угри. А может, вы долго не росли или, наоборот, типифиз активизировался довольно рано, так что вы намного перегнали ростом своих сверстников. Примеры можно перечислять бесконечно.

Сообразно целям этой главы, нам нужно оглянуться назад и припомнить, насколько возможно точно, отношение других к вашей «уникальности». Как с вами обращались, и что вы при этом чувствовали? Как мнение других людей сказывалось на вашей самооценке и отношении к ним? Можно предположить, что отношение окружающих не было особо положительным, и, наверняка, это вызывало у вас негативные чувства к этим людям, да и к самому себе. Никому не нравится слышать негатив-

ные отзывы о себе. Именно поэтому так много людей стремятся «уложиться» в параметры большинства, так чтобы не стать предметом насмешек или дурного обращения со стороны остальных. Такое обращение особенно наглядно среди детей, которые, не усвоив социально утонченных способов выражения неодобрения, могут без угрызений совести рассказывать о недостатках человека всем, включая его самого (иногда в виде хихиканья, злых шуток или враждебных действий). Среди взрослых такие негативные оценки могут принять форму скрытых враждебных высказываний, грубого поведения или других трудно уловимых проявлений предубеждений. Для многих людей их «нестандартность» носит временный характер (например скобы на зубах или угри), и с течением времени они перестают быть предметом насмешек. Но другим приходится сталкиваться с негативными оценками общества каждый день на протяжении всей жизни.

Известный социолог Эрвин Гоффман (Goffman, 1963) использовал для обозначения необычных черт, вызывающих негативные оценки, понятие стигмы. Носителем стигмы является тот, кто «в наших мыслях превратился из обычного цельного человека в сомнительного, не заслуживающего внимания» (Goffman, 1963). Стигмы — это черты, которые «маркируют» человека как «отклоняющегося, ущербного, ограниченного, дефективного и, в общем, нежелательного» (Jones, Farina, Hastorf, Markus, Miller, Scott, & French, 1984). К сведению читателя, понятие стигмы применимо ко всем хорошо знакомым ситуациям, в которых наблюдается проявление предубеждений (например, раса, религиозные убеждения, пол, возраст и сексуальная ориентация) и, кроме того, к любым физическим, поведенческим или психологическим маркерам, выявляющим негативные оценки со стороны общества. Гоффман выделил три вида стигмы: «отвратительное тело» (физическое уродство, избыточный вес и т. д. [Crandall, 1994]), «недостатки личного характера» (например, пьянство) и «родовые стигмы расы, национальности и религии» (например, предубеждения против другой расы).

Несмотря на то что ученые довольно много знают об отношении людей, не имеющих стигмы, к ее носителям (Heatherton, Kleck, Hebl, & Hull, 2000; Jones 1997a), пока было проведено очень мало исследований переживаний стигматизированного человека и отношений стигматизированных и нестигматизированных людей друг к другу в ходе социального взаимодействия. В этой главе мы подробно рассмотрим исследования, посвященные проблеме влияния предубеждений, стереотипов и дискриминации на стигматизированных людей, а также сохранению и подкреплению предрассудков в результате межгрупповых взаимодействий. В заключение мы поговорим о вопросах, на которые мы пока не получили ответы, и о задачах, которые исследователям предстоит решить в будущем.

Внутригрупповая идентификация

Результаты прошлых исследований указывают на то, что люди, сталкивающиеся с внешней угрозой (например, с предубеждениями), проявляют более сильную внутригрупповую идентификацию (Janis, 1968). Такое общее впечатление подтверждается примером евреев (Dion & Earn, 1975; Radke, Trager, & Davis, 1949; Rollins, 1973), чернокожих (Cross & Strauss, 1998) и женщин (Swim & Hyers, 1997; LaFrance & Woodzicka, 1998). Однако в дальнейших исследованиях было обнаружено, что степень отдаления человека от стигматизированной группы в большой степени зависит от того, насколько сильна его личная идентификация с этой группой на данный момент. Доосье и Эллемерс (Doosje & Ellemers, 1997) обнаружили, что люди различаются по степени идентификации со своей стигматизированной группой. «Сильно идентифицированные», скорее всего, будут ассоциировать себя со своей группой, даже когда (особенно когда) у нее негативная репутация. Они повышают свою самооценку за счет принадлежности к этой группе. Сильно идентифицированные люди с большей вероятностью станут искать совместные стратегии противостояния угрозе, стоящей перед группой. Они склонны ясно показывать, что являются полностью преданными и верными членами группы и не собираются ее покидать. Однако «слабо идентифицированные», наверняка, будут отделяться от группы, особенно когда у нее плохая репутация. Они не ощущают ни особо тесной связи с группой, ни повышения самооценки за ее счет. Доосье и Эллемерс пришли к выводу, что слабо идентифицированные люди, по-видимому, «всегда готовы к распаду группы и не стремятся его предотвратить», когда группа находится под угрозой или имеет негативную репутацию. Таким образом, слабо идентифицированные люди обладают более выраженными индивидуалистическими и оппортунистическими установками в том, что они идентифицируют себя с группой, только если это положительно сказывается на их социальной идентичности.

Угроза стереотипа

Для каждой группы найдется несколько (а может и больше) широко известных стереотипов. С раннего возраста дети узнают эти стереотипы (Jones, 1997a) и понимают, что у людей могут быть негативные представления как об их собственной группе, так и о других (Rosenberg, 1979). Помимо негативного влияния на самооценку и представления человека о самом себе, подобные стереотипы таят в себе еще одну проблему. А именно: нередко представители стереотипно воспринимаемых групп

тщательно следят, чтобы их поведение не подтверждало эти стереотипы. Обратное послужило бы доказательством истинности стереотипа в глазах других людей, и даже в их собственных. Стил и Аронсон (Steel & Aronson, 1995) называют эту ситуацию угрозой стереотипа. На первый взгляд кажется, что если вы знаете о существовании стереотипа и решили его опровергнуть своим поведением, то вы станете вести себя соответственно и достигнете желаемого. Нет проблем — и нет споров. Однако результаты исследований показывают, что, применительно ко многим стереотипам, негативное воздействие подтверждения стереотипов настолько существенно, что может ослабить способность человека вести себя несоответственно этим стереотипам (Baumeister, 1984; Steele & Aronson, 1995; Steele, 1997; Aronson, Quinn, & Spencer, 1998). Другими словами, беспокойство человека при мысли о возможности подтверждения стереотипов может быть настолько сильным, что снижает эффективность деятельности, связанной с этими стереотипами, и тем самым, как это ни парадоксально, ведет к их подтверждению.

В этой относительно новой области основное внимание исследователей сосредоточено на стереотипах, связанных с умственными способностями и интеллектуальной деятельностью. Согласно общепринятому стереотипному представлению о чернокожих, их показатели умственных способностей ниже, чем у других (Steele, 1992). Вот что говорит по этому поводу Коуз (Cose, 1993):

Кое-где мало что изменилось с тех пор, как я ходил в школу. Тогда один учитель говорил, что у чернокожих «неповоротливый язык». Другой заявлял, что ему все равно, кто чему научится, потому что зарплату он получит в любом случае, а третий объяснял, когда мы возмущались по поводу непомерно трудных заданий, что такие дети, как мы, вообще не способны усваивать трудный материал. Может, такое грубое отношение и не отобьет охоту учиться у всех, но огромному числу чернокожих детей до сих пор внушается мысль, что они не особо умны; отчасти из-за такой идеологической обработки многие еще детьми прекращают стремиться к достижениям в учебе.

Статистика по результатам стандартизированных тестов на академические и умственные способности, проводившихся на протяжении десятилетий, говорит о том, что среднее значение показателей чернокожих постоянно на пятнадцать баллов ниже, чем у белых (Loehlin, Lindzeg, & Spuhler, 1975). Большинство исследователей сходятся во мнении, что причина этого разрыва заключается в социально и экономически неблагоприятном положении чернокожих, оказывающем влияние на школь-

ное окружение, в культурных особенностях, отраженных в стандартизованных тестах на умственные способности, а также в дискриминации и предубеждениях, исходящих от окружающих (Schiele, 1991). Однако этим нельзя объяснить тот факт, что даже когда у чернокожих одинаковый уровень подготовки с белыми, они достигают худших результатов, то есть имеют более низкий средний балл, тратят больше времени на получение диплома и т. д. (Steele & Aronson, 1995). Стил и Аронсон (Steele & Aronson, 1995) предположили, что такой разрыв в последовательных достижениях между чернокожими и белыми с одинаковыми баллами объясняется сковывающим эффектом угрозы стереотипа (рис. 6.1). В ходе исследования были получены результаты, подтвержда-

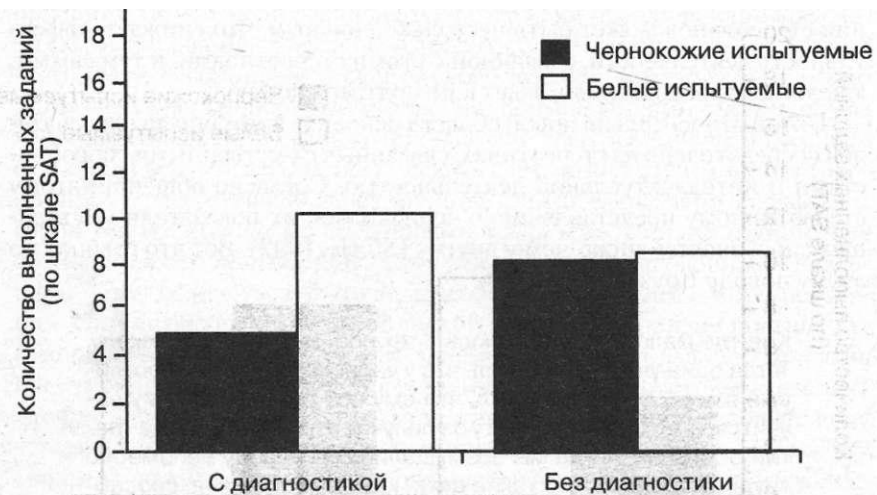


Рис. 6.1. Влияние угрозы стереотипа на эффективность выполнения трудного устного теста.

Когда Стил и Аронсон дали чернокожим и белым студентам тест на вербальные способности, форма предъявления задания чернокожему оказывала влияние на эффективность его выполнения. Ученые сказали половине испытуемых, что целью теста является диагностика умственных способностей (условие угрозы стереотипа), а другой половине сказали, что это проблемное задание не имеет отношения к умственным способностям. С опорой на статистические данные оценочного теста (SAT) по баллам за устную речь на рисунке показано, что в условиях без диагностики чернокожие отвечали наравне с белыми. Однако когда они верили в существование угрозы того, что эффективность выполнения теста может подтвердить стереотип о черных, связанное с этой уверенностью беспокойство снижало их эффективность по сравнению с белыми в тех же условиях. (Copyright © 1995 by the American Psychological association. Воспроизведено с разрешения)

дающие это предположение. Было обнаружено, что в условиях диагностики умственных способностей, когда чернокожие испытуемые думали, что целью теста на устную речь была оценка их умственных способностей (в отличие от тех, кому об этом не говорили), эффективность выполнения задания была хуже, чем у белых, тогда как в условиях отсутствия диагностики они отвечали на одном уровне с белыми. Также Стил и Аронсон установили, что просто активизация стереотипа понижает эффективность деятельности чернокожих даже в условиях отсутствия диагностики (рис. 6.2).

В ходе экспериментов, в которых участвовали женщины, были получены похожие результаты, указывающие на эффект угрозы стереотипа. Согласно одному из общепринятых стереотипов о женщинах, у них мень-



Рис. 6.2. Малейшее указание на расу вызывает чувство угрозы стереотипа.

Стил и Аронсон также обнаружили, что для активизации угрозы стереотипа достаточно даже минимального намека на расу. При проведении одного из вариантов эксперимента, проиллюстрированного рис. 6.1, Стил и Аронсон ничего не говорили испытуемым о диагностической направленности устного теста. Однако они заставили их подумать о своей расе, просто попросив их указать ее в анкете среди других демографических данных. Такой простой разницы хватило, чтобы чернокожие почувствовали угрозу стереотипа при выполнении вербального теста, и, как показано на рисунке, их результаты ухудшились по сравнению с белыми, у которых категория расы также была активизирована. (Copyright © 1995 by the American Psychological association. Воспроизведено с разрешения.)

ше способностей к математике и точным наукам (Aronson et al., 1998). Куинн и Спенсер (Quinn & Spencer, 1996) производили манипуляцию с диагностической целью экзамена по математике (то есть одним испытуемым говорили, что целью экзамена была оценка их способностей к математике, а другим — нет) среди мужчин и женщин с одинаковыми навыками и уровнем подготовки (согласно их баллам по оценочному тесту [SAT] и оценкам по математике). Полученные результаты показали, что когда женщины знали, что целью экзамена была оценка их способностей, они выполняли задания хуже мужчин. В условиях без диагностики они работали так же хорошо, как и мужчины. Более того, уже само обстоятельство, что женщина выполняет математический тест в группе, где кроме нее есть только мужчины, активизирует стереотип о слабых способностях женщин к математике, и в такой ситуации женщины выполняли тест хуже по сравнению с теми, в чьей группе были две другие женщины (Inzlicht & Ben-Zeev, 2000). Помимо расы и пола, ученые рассматривали угрозу стереотипа, связанного с бедностью. Когда в условиях диагностики люди с низким социально-экономическим статусом думают, что они могут подтвердить распространенный стереотип о себе (а именно о том, что их показатели умственных способностей ниже, чем у живущих в достатке), их результаты хуже, чем у остальных. В условиях без диагностики они выполняют задания так же хорошо, как и более обеспеченные испытуемые (Croizet & Clair, 1998).

Чериан и Боденхаузен (Cheryan & Bodenhausen, 2000) провели любопытный опыт в рамках исследования угрозы стереотипа: они решили проверить влияние активизации позитивных стереотипов на эффективность выполнения задания. Другими словами, если, согласно стереотипу, вы должны очень хорошо выполнять определенные задания, может ли этот стереотип улучшить или ухудшить ваши результаты? Чериан и Боденхаузен сосредоточили внимание на распространенном стереотипном представлении, что люди азиатского происхождения обладают ярко выраженными способностями к решению математических задач. Американки азиатского происхождения приняли участие в эксперименте, где использовалась манипуляция с «выраженной идентичностью». Вначале им предложили заполнить анкету, где содержались вопросы, касающиеся либо их этнической (например: «В целом другие положительно оценивают мою расу»), либо половой, либо индивидуальной идентичности. Затем они выполнили тест на математические навыки. Результаты показали, что при активизации этнической идентичности испытуемых эффективность решения задач была значительно ниже, чем при активизации личной или половой идентичности. Это говорит о том, что давление необходимости подтвердить позитивный стереотип может оказывать такое же сковывающее действие на эффективность деятельности

ти человека, как и давление необходимости опровергнуть негативный стереотип о его собственной группе.

Накопленные данные подтверждают представление о том, что стереотипы, связанные с группой, к которой принадлежит человек, могут уменьшить эффективность выполнения им характерных задач, затрагивающих самомнение и идентичность (Stone, Lynch, Sjomeling, & Darley, 1999). Как ни парадоксально, несмотря на наличие мотивации хорошо выполнить задание, люди, чувствуя угрозу стереотипа, часто не могут работать эффективно в основном по той причине, что внимание то сосредоточивается на оценке правильности ответов, то отвлекается беспокойством, что своими результатами они могут подтвердить стереотип о своей группе (Steele & Aronson, 1995). И все-таки почему при наличии угрозы стереотипа люди, которые по тестам на умственные и академические способности получили те же баллы, что и люди, не испытывающие этой угрозы (например, американцы европейского происхождения), не в состоянии достичь тех же результатов, что и евро-американцы? Стил (Steele, 1992, 1997) предполагает, что ответ на этот вопрос кроется в так называемой дезидентификации. При дезидентификации люди отделяют свою идентичность от данной области достижений, так что их самооценка и чувство личной компетенции сохраняются и защищаются от отрицательных эффектов, вызванных ассоциацией личности с уровнем выполнения задания, затрагивающего определенный аспект стереотипа (Aronson et al., 1998). Тогда на практике выходит, что жен-



Согласно стереотипу, женщины не настолько способны к математике и логическим умозаключениям, как мужчины. В 1980-х годах фабрика по изготовлению игрушек «Mattel» выпустила говорящую Барби, чем навлекла на себя бурю негативных отзывов, так как в репертуаре куклы среди немногих других предложений была фраза: «Математика — трудная!». В результате споров, разразившихся сразу после появления куклы на прилавках, «Майе!» незамедлительно прекратил продажу этой модификации Барби.

щина может дезидентифицировать себя с достижениями в математике и точных науках, а черные — с высшим образованием (Major, Spencer, Schmader, Wolfe, & Crocker, 1998; Osborne, 1995). Еще раз отметим, что процесс дезидентификации позволяет стигматизированным людям сохранить чувство собственного достоинства.

Вот интересное обстоятельство, которое может внести немного ясности. На интуитивном уровне может показаться, что у стигматизированных людей общий уровень самооценки должен быть ниже, чем у нестигматизированных. Однако результаты многих исследований говорят об обратном. В действительности, по полученным данным, у чернокожих, например, наблюдается такая же высокая самооценка, как и у американцев европейского происхождения или даже выше (Crocker & Major, 1989; Porter & Washington, 1979). Интересно отметить, что, несмотря на то, что у стигматизированных людей дезидентификация происходит чаще, чем у нестигматизированных, они не склонны отрицать важность аспекта, вызывающего угрозу стереотипа (например, высшее образование) (Crocker & Major, 1989; Major & Schmader, 1998). Таким образом, хотя, отделяя себя от аспекта, вызывающего угрозу стереотипа, стигматизированные люди одновременно признают его значение, для них и их самооценки он не существенен.

Что может вызвать дезидентификацию? Мэйджер и Шмадер (Major & Schmader, 1998) высказывают мысль о том, что, обесценивая важность области, вызывающей угрозу стереотипа, или игнорируя достоверность и значимость результатов по этому показателю, стигматизированные люди могут психологически отделить себя от угрожающего аспекта и защитить свою самооценку. На самом деле, некоторые разочарованные чернокожие могут обесценивать академические достижения, унижая своих братьев, стремящихся к знаниям, и говоря, что те «играют в белых» (Fordham, 1988; Fordham & Ogbu, 1986). Другими словами, согласно их убеждению, успех в учебе свойственен белым, а чернокожие, которые также стремятся достигнуть успеха в этой области, — «перебежчики», которые дезидентифицируют себя со своими братьями.

Действительно, некоторые ученые предположили, что чернокожие, преуспевающие в учебе, достигли этого, перенимая поведение и установки, которые отдаляли их от истоков своей культуры, и что это приводит к растущей депрессии, беспокойству и дезориентации идентичности (Fordham, 1988; Fordham & Ogbu, 1986). При тщательной проверке этих предположений Аройо и Циглер (Arroyo & Zigler, 1995) выяснили, что у преуспевающих в учебе чернокожих на самом деле повышалась вероятность таких переживаний, как депрессия и беспокойство, по сравнению с их братьями, не стремящимися к подобным достижениям. Однако успешная учеба не обязательно приводит человека к дезориентации ра-

совой идентичности. Аройо и Циглер обнаружили и у хорошо, и у плохо преуспевающих чернокожих тенденцию негативно оценивать свою расовую группу и психологически отдаляться от нее, когда они считают, что другие люди дают ей негативную оценку. Как это ни парадоксально, для чернокожих достижение успехов в учебе может иметь серьезные психологические последствия.

Некоторые факты указывают на то, что эти процессы могут начинаться у человека в начале подросткового периода. Осборн (Osborne, 1995) обнаружил, что корреляция между самооценкой и успехами в учебе у чернокожих оставалась довольно сильной приблизительно до восьмого класса. В этот период, по словам Осборна, «...происходит что-то, что ослабляет их идентификацию. ...Вероятно, афро-американские студенты... начинают считать школьное окружение дискриминационным и не дающим отдачи, и это инициирует дезидентификацию». Как предполагает Стил (Steele, 1997), это «что-то» является угрозой стереотипа. В одном эксперименте (Steele, 1997) он варьировал силу угрозы, которую чувствовали женщины, говоря одним испытуемым, что различие математических способностей между мужчинами и женщинами обусловлено генетически (другими словами, мы имеем дело с врожденными ограничениями женщины), а другим — что оно объясняется социальными/усвоенными причинами (такими как дискриминация, социальные роли). Идентификация испытуемых с математикой и связанными с ней профессиями оценивалась либо до, либо после выполнения сложного математического теста. Полученные результаты показали, что женщины, испытавшие более сильную угрозу стереотипа (те, которым говорили о врожденном ограничении математических способностей у женщин), подвергались большей тенденции дезидентифицировать себя с профессией математика, чем те, которые ощущали более слабую угрозу стереотипа (рис. 6.3).

Угроза стереотипа отражается на восприятии человеком собственной группы и, что особенно важно, на его отношении к ней. Ли и Оттати (Lee & Ottati, 1995) изучили, какое влияние на социальную идентичность человека могут оказать угрозы стереотипов, соответствующие либо не соответствующие сознаваемым им самим стереотипам о собственной группе. Согласно теории социальной идентичности Таджфела и Тернера (Tajfel & Turner, 1986), мы получаем свою идентичность и самооценку двумя путями. Первый путь — это наши собственные достижения, а второй — принадлежность к определенной группе. В соответствии с этой теорией, когда человек принадлежит к недооцениваемой или находящейся под угрозой группе, продолжительная идентификация с такой группой может нанести вред его самооценке. Поэтому люди, испытывающие угрозу, дезидентифицируются со своей собственной группой, чтобы защитить самооценку.

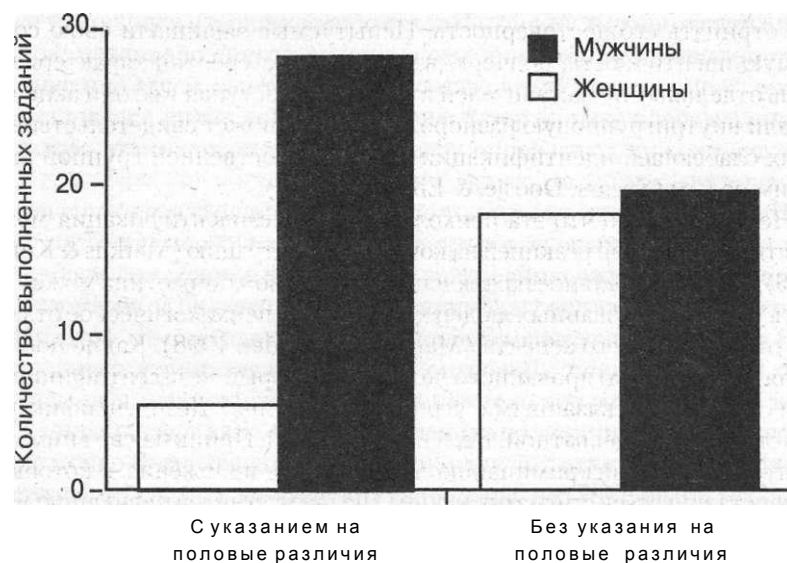


Рис. 6.3. Ощущение угрозы стереотипа у женщин.

Стил и его коллеги также изучали влияние угрозы стереотипа у женщин. Как и при проведении предыдущего опыта, отраженного на рис. 6.1, Стил и его коллеги предложили мужчинам и женщинам с хорошим знанием математики, считавшим свои математические способности важной частью своей личности, пройти сложный тест по математике. Половине испытуемых цель теста охарактеризовали как выявление разницы эффективности выполнения теста у мужчин и женщин. Как вы видите на рисунке, когда женщины считали, что тест не был предназначен для оценки разницы их способностей, они решали задачи также хорошо, как мужчины. Однако когда им внушали, что женщины выполняют задания не так хорошо, как мужчины (при активизации стереотипа о более слабых математических способностях женщин), результаты тестирования были намного ниже, чем у мужчин в тех же условиях. (Copyright© 1995 by the American Psychological association. Воспроизведено с разрешения.)

Ли и Оттати изучали, как испытуемые китайского происхождения будут реагировать на угрозу негативного стереотипа, соответствующего либо несоответствующего их восприятию собственной группы. Они обнаружили, что негативные стереотипы, несоответствующие внутригрупповым стереотипам, вызывали у ее представителей повышенное восприятие внутригрупповой однородности, или солидарности/единства. А именно: возрастала идентификация испытуемых со своей собственной группой. Однако когда им предъявляли угрозу соответствующего стереотипа (то есть частично совпадающего со стереотипами о китайцах), им было труд-

ней отрицать его достоверность. Испытуемые защищали свою социальную идентичность, подчеркивая, что этот стереотип характеризует лишь отдельных представителей их группы. Поступая так, они акцентировали внутригрупповую разнородность, что может свидетельствовать об их слабеющей идентификации со своей собственной группой как с одним целым (Spears, Doosje, & Ellerflers, 1997).

Несмотря на то что эта психологическая дезидентификация может являться временной реакцией на конкретную ситуацию (Markus & Kunda, 1986), продолжительное нахождение под угрозой стереотипа может вызвать у стигматизированных людей хроническое психологическое отдаление от угрожающего аспекта (Major & Schmader, 1998). Какие последствия ждут стигматизированного человека, который дезидентифицирует себя с аспектом, связанным с угрозой стереотипа? Дезидентификация может быть как адекватной, так и неадекватной. Принимая во внимание предубеждения, дискриминацию и невыгодное положение, с которыми может сталкиваться стигматизированный человек, дезидентификацию можно рассматривать как здоровую, эффективную вспомогательную реакцию, позволяющую человеку защитить самооценку и личную идентичность (Crocker, Major, & Steele, 1998; Major & Schmader, 1998). Однако Стил (Steele, 1997), Мэйджер и Шмадер (Major & Schmader, 1998) отмечают парадокс дезидентификации, состоящий в том, что, сохраняя самооценку, она уменьшает шансы человека достичь успеха в областях, которые общество может считать важными.

Существуют способы снижения угрозы стереотипа. Стил (Steele, 1997) считает, что недостаточно просто предотвратить возникновение дезидентификации у стигматизированных студентов. Важно также одновременно усиливать их идентификацию с областью присутствия угрозы стереотипа. Такие приемы, как «классная мозаика» Аронсона (читай в главе 9), могут служить эффективным способом помочь студентам получать удовольствие от учебы, повысить их самооценку и экзаменационные баллы (Aronson & Bridgeman, 1979; Wolfe & Spencer, 1996). Стил (Steele, 1997) предложил несколько дополнительных приемов, которые могут оказаться полезными: оптимистичные отношения между преподавателем и учеником, вызов вместо исправлений, акцент на то, что умственные способности можно развивать, подтверждение соответствия выбранной области, оценка разнообразных перспектив, применение успешных ролевых моделей и самостоятельная работа над развитием работоспособности.

Полученные недавно данные говорят о том, что такой подход может оказаться эффективным (Steele, Spencer, Hummel, Carter, Harber, Schoem, & Nisbett, 1998; Aronson, 1998). Стил и соавторы (Steel et al., 1998) осуществили программу по уменьшению угрозы стереотипа и усилению идеи-

тификации с определенной областью для чернокожих первокурсников в Мичиганском университете. Исследователи использовали три способа уменьшения угрозы стереотипа: 1) студентов «с почетом зачисляли» для участия в программе, подчеркивая, что они достаточно одаренные, чтобы учиться в Мичиганском университете (это усиливает чувство соответствия выбранной области); 2) студенты принимали участие в еженедельных семинарах, чтобы познакомиться друг с другом и обсудить общие проблемы; 3) участники посещали мастер-классы по предметам, где им давали дополнительный материал, выходящий за рамки классной работы. По окончании четырехлетней программы средние баллы участников были примерно в десять раз выше, чем у чернокожих студентов, не участвовавших в ней, и у них было больше возможности получить диплом. Собеседование с участниками показало, что с помощью этой программы действительно удалось уменьшить угрозу стереотипа, увеличить идентификацию с выбранной областью и повысить оценки (Aronson et al, 1998).

Самооценка

На интуитивном уровне кажется, что стигматизированные люди быстро осознают негативное отношение к ним многих членов общества. Это должно было бы пагубно сказаться на их самооценке. Однако имеющиеся данные не дают однозначного ответа по этому поводу. Результаты ряда исследований указывают на то, что самооценка стигматизированных людей от этого не страдает, а иногда бывает выше, чем у нестигматизированных (Porter & Washington, 1979; Rosenberg, 1979; Simmons, Brown, Bush, & Blyth, 1978). На деле, опытным путем не удалось установить пониженную самооценку у таких стигматизированных групп, как чернокожие, физически неполноценные, люди с задержкой развития, умственно отсталые (Crocker & Major, 1989). И наоборот, было обнаружено, что некоторые стигматизированные люди, например страдающие избыточным весом (Crocker, Cornwell, & Major, 1993), действительно имеют заниженную самооценку.

Тот факт, что одним стигматизированным людям удастся защитить свою самооценку, а другие недовольны собой, во многом объясняется воспринимаемой контролируемостью (и, следовательно, оправданностью) их стигмы (Crocker et al, 1998). Те, кто считает, что состояние, в котором они находятся, поддается контролю (что указывает на их собственный личный недостаток), скорее всего, чувствуют, что негативная оценка со стороны окружающих вполне оправдана, и их самооценка, вероятно, будет занижена. Однако убежденность человека в том,

что его стигма контролю не поддается, помогает ему сопротивляться «упрекам» за эту стигму, относить негативные оценки на счет предубеждений и сохранить свою самооценку (Crocker & Major, 1994). Всесторонний анализ 261 пары сопоставлений самооценки белых и чернокожих показал, что, в общем, чернокожие склонны обладать более высоким самомнением, чем белые (Gray-Little & Hafdahl, 2000). Несмотря на то что аналогичные данные были получены и в более ранних работах, авторы отмечают, что прежде исследователи игнорировали их как погрешность, так как, согласно исходной гипотезе, у членов стереотипно воспринимаемой группы не могло не быть пониженной самооценки, потому что большая часть общества негативно оценивала чернокожих, а не белых. Далее Грей-Литтл и Хафдал предположили, что причина повышенной самооценки черных заключается в том, что они не строят чувство своего достоинства на мнениях других (как предполагалось ранее). В этом случае, наверное, у них сформировалась бы более негативная самооценка. Однако Грей-Литтл и Хафдал обнаружили, что для чернокожих референтной группой являются другие чернокожие, а не общество в целом. Они представляют собой особенную группу меньшинства, и, воспринимая эту особенность и позитивную этническую/расовую идентичность, они имеют такую же высокую самооценку, как белые, и нередко даже выше.

Еще одно объяснение противоречивых данных о влиянии предубеждений на самооценку объекта предубеждений заключается в проблеме, которую испытывали ученые с ее концептуализацией и оценкой. Анализируя имеющиеся данные, Крокер и Куинн (Crocker & Quinn, 2000) доказали, что в то время исследователи полагали, что самооценка являлась устойчивым аспектом личности, и что, будучи объектом предубеждений, стереотипов или дискриминации, человек усвоит ощущение позора и психологической боли, что в результате повредит его самооценке. Однако результаты исследований самооценки не подтверждают данное предположение. Крокер и Куинн убедительно доказывают, что будет точнее понимать самооценку как в некотором роде «рабочую самооценку», по-разному определяемую и формируемую в соответствии с ситуативными, мотивационными и межличностными факторами в конкретной ситуации, а также в соответствии с выраженными ценностями и убеждениями человека в данный момент. Подобная концепция может служить достаточным объяснением противоречивых данных, полученных в ходе исследования самооценки, и поэтому важно продолжать работу над этой любопытной точкой зрения, чтобы выяснить, выдержит ли она испытание теорией и практикой, а также, чтобы установить ее соответствие имеющимся данным.

Отрицание дискриминации

В других исследованиях был обнаружен еще один способ сохранения самооценки стигматизированными людьми. Ученые установили, что нередко стигматизированные люди могут отрицать тот факт, что их лично подвергают дискриминации, или что вследствие стигмы они страдают от предубеждений, дискриминации или другого плохого обращения (Crosby, 1984). Такое отрицание личной дискриминации наблюдается у чернокожих (Abeles, 1976), женщин (Crosby, 1984) и некоторых других групп меньшинств. Особый интерес представляет то, что стигматизированный человек признает дискриминацию своей группы и существование предубеждений о ней в обществе, но не испытывает подобные негативные переживания на собственном опыте. Такая несостыковка (или когнитивное искажение) позволяет ему закрывать глаза на тот неприятный факт, что этот мир не такой уж справедливый и честный (Lerner, 1980) и что стигма может негативно (и, по-видимому, неотвратно) отразиться на его жизни (Crosby, 1984). Учитывая негативные последствия признания справедливости двух вышеизложенных утверждений об окружающем мире, легко понять, почему стигматизированные люди отрицают личную дискриминацию. Такая точка зрения, видимо, исключает возможные негативные психологические, эмоциональные или адаптационные последствия и поэтому является адекватной реакцией на несправедливое обращение, которое испытывает на себе представитель стигматизированной группы.

Сравнительно недавно в серии убедительных экспериментов Тэйлор и его коллеги (Ruggiero & Taylor, 1995; Ruggiero & Taylor, 1997; Taylor, Wright & Porter, 1994; Taylor, Wright, Moghaddam, & Lalonde, 1990) исследовали факторы, обуславливающие отрицание личной дискриминации (они назвали это явление «несоответствие личной и групповой дискриминации»). Руджеро и Тэйлор (Ruggiero & Taylor, 1995) говорят о том, что не следует называть это несоответствие отрицанием. Полученные ими результаты показали, что ситуативная неоднозначность является важным фактором, определяющим, испытывают ли члены группы личную дискриминацию. В ходе эксперимента женщины получали негативную обратную реакцию, причем им давали понять, что субъект восприятия имел либо не имел предубеждения против женщин. Когда испытуемые были уверены, что подверглись дискриминации вследствие принадлежности к стигматизированной группе, то приписывали свою неудачу дискриминации. Однако при неоднозначности причин негативной оценки женщины преуменьшали вероятность дискриминации и относили неудачу на свой счет. Дальнейшие исследования, в которых участвовали женщины, чернокожие и азиаты, подтвердили эти результаты.

Руджеро и Тэйлор (Ruggiero & Taylor, 1995) предполагают, что преуменьшение вероятности дискриминации — это обоюдоострый меч. Оно наносит удар по самооценке человека (то есть я получил негативный отзыв из-за своих ошибок, а не из-за дискриминации), но, с другой стороны, человек сильнее чувствует, что сам контролирует свою жизнь. Другими словами, если я считаю, что всегда подвергаюсь дискриминации, и этим я объясняю все свои неудачи, скорее всего, я почувствую, что не контролирую свою жизнь и что я бессилен повлиять в ней на что бы то ни было. Однако если я считаю, что подвергаюсь дискриминации лишь изредка, я буду уверен, что лучше контролирую происходящее в моей жизни (что положительные и отрицательные результаты обусловлены моими способностями или их недостатком, а это уже зависит от меня).

Самоисполняющееся пророчество

Часто, но не постоянно, объясняя негативный отзыв со стороны нестигматизированного человека предубеждениями, стигматизированный защищает свою самооценку. Иногда распространенность стереотипа о его стигматизированной группе все-таки может повлиять на самооценку человека. Так, Стефан и Розенфилд (Stephan & Rosenfield, 1982) провели анализ нескольких исследований и материалов обзоров по установкам белых и чернокожих к своей собственной и другой группе и обнаружили, что белые в основном оценивали свою группу положительно (за исключением характеристики «меркантильный»), а чернокожих — очень отрицательно (за исключением «музыкальные», «миролюбивые» и «с чувством собственного достоинства»). Чернокожие также давали белым очень негативную оценку (за исключением того, что описали их как «умных» и «трудолюбивых»). Наконец, несмотря на позитивную оценку своей группы в целом, они соглашались с некоторыми негативными стереотипами о себе (назвав такие черты, как «ленивые» и «суеверные»).

Чем можно объяснить тот факт, что стигматизированная группа соглашается с некоторыми негативными стереотипами и верит в них? Одним из механизмов этого процесса может быть самоисполняющееся пророчество. Так называют то, что происходит, когда ожидания субъекта восприятия об объекте в конце концов приводят к тому, что тот начинает вести себя в соответствии с этими ожиданиями (Rosenthal & Jacobson, 1968). Таким образом, некоторые ученые выдвинули гипотезу, что причина, по которой отдельные стигматизированные группы соглашаются с наличием у себя небольшого числа негативных стереотипных черт, состоит в том, что их члены усвоили негативные оценки о своей группе, прямо или косвенно сообщаемые им большинством (и, по большому счету, обществом) (Word, Zanna, & Cooper, 1974). Оллпорт (Allport, 1954)

полагал, что такое может наблюдаться в группах меньшинства, потому что, если бы они признали, что их группа имеет такую же значимость, как и другие группы в обществе, это повлекло бы за собой огромный психологический дискомфорт, поскольку заставляет стигматизированного человека подвергать сомнению структуру социальной реальности (Crosby, 1984).

Самоисполняющееся пророчество реализуется следующим образом. Стереотипы членов большинства влияют на их взаимодействие с членами меньшинства. Их поведение вызывает ответное поведение, соответствующее первоначальным ожиданиям большинства (Hamilton & Trailer, 1986). Может быть, трудно игнорировать такое, если вы являетесь членом стигматизированной группы. Если вы видите, что другие члены вашей стигматизированной группы демонстрируют стереотипные черты в ответ на ожидания нестигматизированной группы (Snyder & Swann, 1978), и вспоминаете, что тоже вели себя подобным образом, то неудивительно, что вы признаете наличие этой черты у вашей группы (включая вас). Другими словами, в свете доказательств извне и изнутри стигматизированной группы, подталкивающих нас к этому выводу, можно предположить, что стигматизированный человек усваивает стереотипы о своей группе.

Однако отметим, что самоисполняющиеся пророчества не наблюдаются, когда объект восприятия знает об ожиданиях субъекта (Hilton & Darley, 1985). Несмотря на устойчивость самоисполняющихся пророчеств (Rosenthal & Rubin, 1978), недавние исследования показали, что они оказывают лишь ограниченное влияние на сохранение стереотипов и выявление стереотипного поведения у стигматизированных людей. Джассим и Флеминг (Jussim & Flemming, 1996) сделали обзор материалов по влиянию самоисполняющихся пророчеств на межгрупповые взаимодействия и обнаружили, что по результатам большинства опытов, моделирующих естественные условия, влияние стереотипных ожиданий на стигматизированных людей невелико (значение корреляции - 0,2 и коэффициент регрессии - 0,2). Таким образом, хотя гипотеза, что самоисполняющиеся пророчества могут спровоцировать у стигматизированных людей поведение, в большей мере подтверждающее стереотип (и даже внушить, что их группа обладает некоторыми отрицательными чертами), могла бы дать интересное объяснение результатов, полученных Стефаном и Розенфилдом (Stephan & Rosenfield, 1982), не найдено достаточно веских доказательств того, что эти пророчества являются фактором связанного со стереотипами поведения у стигматизированных людей.

В итоге, Мэйджер и его коллеги (Crocker & Major, 1989; Major & Schmader, 1998) определяют четыре способа, которыми стигматизированные индивиды сохраняют свою самооценку: 1) они могут относить негативные оценки и реакцию со стороны других на счет предубеждений;

2) они могут обесценивать показатели, по которым их группа проигрывает относительно других (вспомним обсуждение угрозы стереотипа в этой главе); 3) они могут сравнивать свою группу с другими стигматизированными группами, а не с нестигматизированными; 4) они могут психологически отделять свою самооценку от отзывов в областях, не выгодных для их группы. По-видимому, самооценка стигматизированных людей довольно устойчива к негативному влиянию предубеждений и стереотипов со стороны других.

Межгрупповые взаимодействия

Результаты исследований не дают достаточно информации о том, каким образом ожидания и эмоциональные состояния групп большинства и меньшинства при реальных межгрупповых взаимодействиях влияют на их восприятие поведения партнера. В некоторых исследованиях делались попытки понять восприятие воображаемого партнера в межгрупповом взаимодействии (Devine, Evett, & Vasquez-Suson, 1996; Islam & Hewstone, 1993; Stephan & Stephan, 1985). В ходе одного из таких экспериментов Лангер, Фиске, Тэйлор и Шанович (Langer, Fiske, Taylor, & Chanowitz, 1976) обнаружили, что люди испытывают дискомфорт или желание уклониться от взаимодействия с физически непохожими на них людьми (беременными женщинами и физически неполноценными) из-за конфликта между желанием рассмотреть их и сознанием того, что это не очень удобно. Они установили, что тенденция разглядывания представителя чужой группы в первую очередь объясняется любопытством, связанным с группой, не часто встречающейся субъектам восприятия. Интересно отметить, что они не принижают физически непохожих на них людей, поэтому разглядывание (и уклончивое поведение) не вызвано чувством отвращения или неприязни. Проявления дискомфорта уменьшались, когда испытуемому давали больше времени освоиться с физически непохожим человеком (путем простого привыкания).

Однако в более ранних исследованиях в основном рассматривались группы большинства и меньшинства по отдельности. В экспериментах с группами большинства (например, белыми, молодыми, гетеросексуалами) изучалось возникновение стереотипов и предубеждений у этих людей (с целью уменьшения и даже устранения подобных негативных межгрупповых установок). В ходе исследования групп меньшинства (например, черных, гомосексуалистов, престарелых людей) рассматривалось отношение членов этих групп к своей стигме и влияние стигмы на их самовосприятие и поведение относительно других (Devine et al., 1996). Однако, чтобы установить, каким образом эмоциональное состояние,

представления и ожидания влияют на восприятие человеком члена чужой группы в межгрупповом контексте, важно понять динамику межгруппового взаимодействия.

Динамическая природа взаимодействия

Дивайн и ее коллеги (Devine et al., 1996) приводят убедительный аргумент в пользу того, что сегодня ученые должны обратить внимание на понимание живого динамического взаимодействия между представителями групп большинства и меньшинства и на то, как их мысли, чувства и поведение изменяют ход взаимодействия и изменяются сами под влиянием текущего восприятия этого взаимодействия самими участниками. Как говорилось выше, результаты многих исследований указывают на то, что типичное межгрупповое взаимодействие характеризуется некоторым (или значительным) беспокойством (Fiske, 1998; Stephan & Stephan, 1985). У каждого участника межгруппового взаимодействия могут быть свои потенциальные причины для беспокойства. У сильно предубежденных людей оно может объясняться чувством дискомфорта, связанного с группой меньшинства (иногда вызванного такими сильными негативными чувствами, как отвращение или гнев), и их желанием совсем с ней не встречаться (Devine, Monteith, Zuwerink, & Elliot, 1991; Monteith, 1993). Вероятно, сильно предубежденный представитель большинства воспримет ответное поведение члена группы меньшинства как подтверждение своих стереотипов. Однако, рассматривая слабо предубежденных людей, важно проводить различие между индивидами, имеющими богатый опыт участия в межгрупповом взаимодействии («компетентными в межгрупповых отношениях»), и недостаточно опытными («некомпетентными в межгрупповых отношениях»). У обеих групп отмечается высокая мотивация показать члену меньшинства, что они лишены предрассудков. Компетентные представители большинства хорошо знают, как лучше всего представить себя другому человеку непредубежденным, и не испытывают беспокойства при взаимодействии, а если испытывают, то небольшое. Это выражается в непринужденных манерах и поведении. В данной ситуации подобное поведение уменьшает вероятность того, что представитель меньшинства неверно истолкует действия слабо предубежденного члена большинства как проявление скрытых предубеждений. Скорее, он со своей стороны откликнется на это соответствующим поведением.

В случае с некомпетентными слабо предубежденными членами большинства, по предположению Дивайн и ее коллег (Devine et al., 1996), межгрупповой контекст содержит потенциальную возможность для многочисленных недоразумений из-за различия между мотивациями, ожиданиями и оценками, которые представители большинства и мень-

шинства приносят во взаимодействие. Человек, некомпетентный в межгрупповом общении, находится в очень трудном положении. Имея недостаточный опыт межгруппового общения, он не знает, какое поведение будет уместно, что может (непреднамеренно) показывать предубеждения там, где их вообще нет, и чего ожидать от представителя меньшинства. Эта неуверенность вызывает беспокойство, а беспокойство, в свою очередь, проявляется в таком уклончивом невербальном поведении, как боязнь смотреть прямо в глаза, нервный смех, стремление держаться на большем расстоянии (Word et al., 1974). Такое поведение часто ведет к созданию прямо противоположного впечатления у членов группы меньшинства. По их мнению, представитель большинства нервничает, потому что чувствует себя неловко, общаясь с ними (из-за его предубеждений относительно их группы). По мнению Дивайн и ее коллег, в этот момент взаимодействия представитель меньшинства может отреагировать отдалением, отказом (проявлением равнодушия к члену группы большинства) или враждебностью. Затем, если представитель большинства не поймет, что такое поведение является реакцией на воспринимаемые предубеждения, ему может показаться, что оно указывает на предубеждения члена группы меньшинства относительно большинства. Таким образом, межгрупповое взаимодействие нередко может быть чревато недоразумениями, ошибочными оценками и укреплением предубеждений. Как и в случае любого социального взаимодействия, воспринимаемые мотивы и ожидания часто могут влиять на поведение одного человека относительно другого, что нередко приводит к подтверждению ожиданий (Snyder & Swann, 1978).

Эксперимент, проведенный Вайц (Weitz, 1972), доказывает, что трудно понять возможные подозрения представителей меньшинства относительно истинных установок и мотивов их партнеров по взаимодействию из числа большинства. Она попросила 80 белых мужчин пообщаться с другим человеком. Расовые установки оценивались заранее (по результатам опроса методом самоотчета, все испытуемые, отобранные для участия в опыте, имели низкий уровень предубежденности по отношению к черным), а перед началом взаимодействия экспериментатор просил испытуемого прочитать некую информацию о партнере, с которым ему предстояло общаться. Среди прочего там указывалось, что этот человек — чернокожий или белый. По оценкам беспокойства в голосе (чтение отрывка записывалось на магнитофон) и в поведении испытуемого (его просили выбрать, как долго и насколько близко он хотел бы работать со своим партнером, выполняя совместное задание; хотел бы он подождать начала опыта вместе с ним; на каком расстоянии от него он хотел бы сидеть за столом) устанавливали, наблюдалось ли несоответствие между установками и поведением. Полученные результа-

ты показали сильную положительную корреляцию очень благоприятных расовых установок с уклончивым и недружелюбным поведением. Таким образом, несмотря на заявления испытуемых о низком уровне предубежденности, их невербальное поведение свидетельствовало об обратном. Без сомнения, со своей стороны представителю меньшинства сложно разобраться в таком поведении. По мнению Вайц, члены группы меньшинства почти наверняка будут обращать внимание на интонационные и поведенческие сигналы, так как они более показательны (и надежны), и реагировать сообразно этому (то есть негативно по отношению к белым). К сожалению, это, в свою очередь, вызовет у белых беспокойство и подтвердит их негативные чувства к группе меньшинства, и тем самым оба участника взаимодействия укрепят предубеждения и непонимание.

Что происходит, если стигматизированный статус человека не является очевидным (например, он живет на пособие по безработице)? Будет ли его взаимодействие с нестигматизированным человеком в значительной мере отличаться от взаимодействия явно стигматизированных людей с нестигматизированными? Это — очень интересный вопрос. Можно было бы предположить, что вследствие очевидности некоторых стигм (например, раса, пол, физические характеристики) обладающие ими люди будут более бдительными, более настороженными к признакам несправедливого обращения со стороны окружающих. А это наверняка повлияло бы на подход стигматизированного человека к взаимодействию с нестигматизированным. Изучая этот вопрос, Фрейбл, Блэкстоун и Шербаум (Frale, Blackstone, & Scherbaum, 1990) провели эксперимент и подтвердили, что «очевидность» и «неочевидность» стигмы человека имеет большое значение для его взаимодействия с нестигматизированным. Сорок четыре пары женщин (одна стигматизированная и одна нестигматизированная) снимали скрытой камерой, пока они ожидали начала эксперимента. Оценивалось их межличностное поведение, отношение к партнеру по взаимодействию, а также запоминание процесса взаимодействия и окружающей обстановки. У одних испытуемых были невидимые стигмы (они стали жертвами изнасилования, кровосмешительства или были бисексуалами), а у других — видимые (больше 25 килограмм избыточного веса, черная раса, тяжелый случай угревой сыпи). Полученные результаты показали, что при взаимодействии явно и неявно стигматизированные женщины реагировали по-разному. Испытуемые с невидимыми стигмами в большинстве случаев принимали точку зрения второй женщины, запоминали подробности взаимодействия и слова партнерши. Женщины с видимыми стигмами почти не запоминали подробностей взаимодействия, но обращали больше внимания на внешность напарницы и обстановку в комнате. Фрейбл и соавторы (Frale et al, 1990) предполагают, что люди

с невидимыми отклонениями испытывают необходимость уделять пристальное внимание всей информации, которая может иметь значение для разоблачения их состояния. В этом отношении очень важно следить за сказанным. Для людей с видимыми стигмами характерна «нарушенная идентичность» (Goffman, 1963), и они осуществляют «контроль повреждений», уделяя больше внимания невербальному поведению в попытке установить истинное отношение нестигматизированного человека к их стигматизированной группе.

Анализ представлений испытуемых о взаимодействии и их установок относительно партнера выявил интересный факт: нестигматизированные испытуемые прилагали много усилий, чтобы привлечь партнера к участию, в большинстве случаев они заговаривали, улыбались, заводили беседу. Несмотря на участие стигматизированного испытуемого, они этого не помнили, и даже говорили, что их партнер им не понравился. Так как нестигматизированные испытуемые были склонны обесценивать вклад нестигматизированного участника (или преувеличивать свой вклад и усилия) во взаимодействие, повышалась вероятность подтверждения их негативных предубеждений и стереотипов о стигматизированной группе. Эти данные служат нам еще одним примером силы стереотипов и потенциала для возникновения недоразумений при межгрупповом взаимодействии.

Проще говоря, если вы начинаете взаимодействие, предполагая, что оно пройдет плохо, то, скорей всего, так оно и случится. Один из опытов, проведенный Айкесом (Ickes, 1984), подтверждает это. Айкес изучал незаданное взаимодействие в парах, состоящих из чернокожих и белых. Было обнаружено, что, несмотря на то что белые участники больше улыбались чернокожему партнеру, заводили разговор с ним и смотрели ему в глаза, взаимодействие показалось им более напряженным и неловким. Айкес сделал вывод, что эти результаты, вероятно, объясняются различиями между белыми и чернокожими с точки зрения межгруппового общения. В силу своей принадлежности к меньшинству, чернокожие сталкиваются с белыми гораздо чаще (и поэтому должны чувствовать себя более уверенно при взаимодействии с ними), чем белые с чернокожими. Таким образом, недостаток соответствующего опыта может вызывать беспокойство в связи с межгрупповым взаимодействием. Чем сильнее беспокойство человека, тем больше вероятность того, что он будет воспринимать реакцию на себя со стороны партнера как негативную (Pozo, Carver, Wellens, & Scheier, 1991). Дивайн предложила динамическую модель межгрупповых взаимодействий, сделав значительный вклад в исследования предубеждений и стереотипов. В данной модели четко сформулировано, каким образом ожидания, мотивации и предубеждения могут влиять на восприятие поведения другого человека и

как это восприятие воздействует на них. Кроме того, ее уникальность заключается в попытке объяснить, как текущие изменения при социальном взаимодействии влияют на обоих участников этого взаимодействия. Также модель замечательна тем, что учитывает точку зрения, ожидания, мотивацию и поведение представителя меньшинства в межгрупповом контексте, анализируя, как эти факторы влияют на представителя большинства и изменяются под его воздействием. Понимание динамики этого процесса — важный шаг к пониманию сложных межгрупповых взаимодействий. Однако проверка такой динамической модели, как эта, в опытных условиях ставит перед исследователями трудноразрешимые задачи. Во-первых, в типичном эксперименте по социальной психологии обычно присутствуют четко определенные причинные переменные, и для ученого представляет интерес изучение воздействий, оказываемых манипуляциями с ними на испытуемых. Другими словами, в эксперименте заложена однонаправленная линейная причина и следствие. Несмотря на то что такой подход облегчает задачу для экспериментатора, построенный таким образом эксперимент не дает полной картины того, как социальное взаимодействие в естественных условиях влияет на поведение участника взаимодействия (а также само подвергается его воздействию). Как мы убедились, поведение представителя большинства (или меньшинства) в межгрупповом контексте осуществляется не в вакууме. Скорее, поведение, ожидания и восприятие изменяют поведение другого человека, а оно, в свою очередь, также воздействует на них определенным образом. Во-вторых, эта динамическая модель предполагает, что в непрерывном взаимодействии нет одной четкой причины и следствия, но есть множество причинно-следственных минипоследовательностей, составляющих динамический цикл обратной связи. Вы найдете более детальное обсуждение этого вопроса в книге Нельсона (Nelson, 1993). По этим причинам, мы очень мало знаем о влиянии динамики межгруппового взаимодействия на его участников. В главе 10 мы вернемся к более подробному обсуждению динамической природы межгрупповых взаимодействий. Далее мы ознакомимся с тем, как ожидания, метастереотипы и межгрупповое беспокойство воздействуют на межгрупповые взаимодействия.

Ожидания

Еще одним фактором, усиливающим негативные ожидания по поводу межгруппового взаимодействия, является то, что группы большинства и меньшинства воспринимают окружающий мир с разных позиций. Как предположил Гейтс (Gates, 1995; Jones 1997b), «люди достигают понимания мира и самих себя посредством комментариев — комментариев из уст учителей, ведущих новостей, "авторитетных источников" и дру-

гих строителей нашего здравого смысла. Контркомментарии, в свою очередь, являются средством, с помощью которого группы оспаривают господствующую действительность и сплетение подтверждающих ее предположений... многое в истории чернокожего народа попросту является контркомментарием». Таким образом, комментарии и контркомментарии определяют действительность для разных людей. По предположению Джонса (Jones, 1997b), нередко причиной того, что меньшинство подходит к общению с большинством, имея негативные ожидания, является тот факт, что у большинства «очень предвзятое мнение в пользу своих собственных ожиданий, ценностей, убеждений и продуктов своей культуры», тогда как меньшинство, «так часто становившееся жертвой этих самых убеждений и культурных проявлений, не доверяет им и даже испытывает неприязнь».

Тревога, связанная с межгрупповым взаимодействием

Большинство предшествующих исследований по восприятию чужой группы обычно строились на представлении (или чтении) сценария межгруппового поведения и на возможных мыслях и чувствах человека в подобной ситуации. В идеальном случае мы бы хотели получить данные о том, как люди реагируют в ходе реального межгруппового взаимодействия (чтобы сравнить информацию о том, как, мы думаем, мы бы реагировали, с тем, как мы реагируем на самом деле). К сожалению, известно лишь несколько экспериментов по сравнению ожидаемого и реального поведения в межгрупповом контексте. Однако, по-видимому, в этой области, исследований происходят определенные изменения, как ответ на призыв Дивайн и соавторов (Devine et al., 1996) исследовать неизвестные воды ожиданий и представлений о других людях в ходе живого межгруппового взаимодействия.

В одном из таких экспериментов Хайерс и Суим (Hyers & Swim, 1998) изучали реакции представителей меньшинства и большинства при реальном межгрупповом взаимодействии. Чернокожая или белая женщина включалась в состав триады, где она оказывалась единственной либо не единственной представительницей своей этнической группы (например, одна чернокожая и две белых). Испытуемую снимали скрытой камерой, хотя она работала над заданием в группе. Каждая группа состояла из одного испытуемого и двух ассистентов. Их просили определить десять профессий, которые будут самыми полезными для создания нового сообщества на необитаемом острове. Они должны были внести свои предложения и обосновать свои ответы. После выполнения группового задания каждый участник якобы должен был по отдельности пройти собеседование (на самом деле проходила собеседование только испытуемая, не зная, что двух других интервьюировать не будут). Испытуемой

рассказывали, что целью исследования было взаимодействие людей в группе, и что ее снимали на камеру. После того как у нее было получено разрешение на использование видеозаписи для опыта, вся группа просматривала видеопленку и каждый записывал свои мысли и чувства по поводу различных моментов выполнения группового задания. Хайерс и Суим ожидали, что вследствие отсутствия достаточного опыта межгруппового общения у белых женщин их эмоции будут более негативными, чем у чернокожих испытуемых. Однако гипотеза не подтвердилась. Кроме того, тот факт, что женщина была единственной или не единственной представительницей своей этнической группы, не повлиял на ее реакции в ходе межгруппового общения. Однако по результатам исследования белые испытуемые уделяли меньше внимания выполнению задания. Авторы исследования обнаружили, что чернокожие почти не проявляли негативных эмоциональных, когнитивных или поведенческих реакций в ходе межгруппового взаимодействия, в основном вследствие большей опытности.

Метастереотипы

Зигельман и Тач (Sigelman & Tuch, 1997) ввели термин «метастереотип», чтобы обозначить представление человека о стереотипах другой группы относительно своей. Например, что, по мнению белых, о них думают чернокожие? Или какие стереотипы есть у белых относительно чернокожих, с точки зрения самих чернокожих? Если представители меньшинства имеют общее ощущение своей стигмы, полученной из рук большинства, будет логично предположить, что у большинства сложилось общее мнение о представлении меньшинства о них. Чтобы изучить метастереотипы, Форауер, Мейн и О'Коннелл (Vorauer, Main, & O'Connell, 1998) исследовали представление белых канадцев о том, какого мнения о них были коренные жители Канады. Исследование показало, что белым присущ общий негативный стереотип о том, какими их представляют коренные жители, и что вера в эти метастереотипы связана с более негативными эмоциями и ожиданиями относительно потенциального межгруппового взаимодействия. Кроме того, при подтверждении этих метастереотипов белые канадцы испытывали снижение самооценки и четкости представления о самих себе.

В то время как стереотипам, имеющимся у представителей большинства относительно меньшинств, посвящен значительный объем литературы, мы относительно мало знаем, как представители меньшинств воспринимают представителей большинства и почти ничего не знаем об их метастереотипах. Чтобы решить этот вопрос, Зигельман и Тач (Sigelman & Tuch, 1997) проанализировали данные Государственного центра исследования общественного мнения (Davis & Smith, 1990) о том, как, по

мнению чернокожих, белые к ним относятся. Также рассматривалось отношение белых и чернокожих друг к другу. Авторы исследования обнаружили некоторые интересные факты. Две трети опрошенных чернокожих сказали, что белые поддерживают все стереотипы о них. Это звучит не так тревожно, если принять во внимание, что, как установили ученые, большинство опрошенных белых в самом деле рассматривали чернокожих с очень предвзятой точки зрения! Отсюда следует, что метастереотипы опрошенных чернокожих большей частью точны. Однако не все они твердо убеждены, что белые воспринимают чернокожих стереотипно. По данным опроса, женщины, молодые афро-американцы и обеспеченные афро-американцы реже считали, что белые имеют позитивные стереотипы (взгляды) относительно чернокожих, чем мужчины, пожилые или малообеспеченные афро-американцы. Как ни парадоксально, по данным исследования Зигельмана и Тача, те, кто чаще общается с белыми, меньше всего уверены в том, что у тех есть положительные представления о чернокожих.

Межгрупповое взаимодействие обречено также, когда участники предубеждены против групп друг друга. Петтигрю (Pettigrew, 1979) предположил, что предрассудки человека искажают его восприятие как позитивного, так и негативного поведения представителя антипатичной чужой группы. Когда член чужой группы совершает что-либо, оцениваемое негативно, предубежденный субъект восприятия с большей вероятностью объяснит его поступок внутренними, генетически заложенными факторами, чем если бы это сделал представитель собственной группы. Когда предубежденный субъект восприятия рассматривает позитивный поступок члена чужой группы, скорее всего, он объяснит его удачей, исключительным старанием или «исключительным случаем» — другими словами, происходит субкатегоризация (Weber & Crocker, 1983).

Атрибуционная неоднозначность

Один из основных аспектов нашей социальной жизни — стремление понять поведение других людей. Как выразился Хайдер (Heider, 1958), все мы — «ученые-любители», которые стремятся найти разумное объяснение (создать теорию) имеющейся у нас информации (наблюдаемого поведения). Пытаясь понять поведение окружающих по отношению к себе, мы стараемся решить, вызваны ли действия человека каким-либо внутренним побуждением, его устойчивой чертой или влиянием ситуации (например, исполняемой им ролью или принуждением вести себя так и не иначе). Это главная проблема атрибуции. Какой из двух основных причин, внутренней или внешней, мы объясним поведение другого

человека? Многим людям трудно найти четкий ответ на вопрос атрибуции из-за огромного разнообразия характеров и ситуаций. Однако стигматизированные и нестигматизированные индивиды отличаются друг от друга с точки зрения ежедневно принимаемых ими решений о поведении окружающих по отношению к ним. Для большинства нестигматизированных людей эта задача почти всегда достаточно проста: поведение окружающих по отношению к ним основывается на их личных качествах или эффективности действий. Однако стигматизированные находятся в нескольких иных обстоятельствах.

Пытаясь понять причины поведения других людей по отношению к себе, стигматизированный человек сталкивается с еще одним возможным каузальным объяснением поведения окружающих: их реакцией на его стигму (часто основанную на стереотипах и предубеждениях). Таким образом, хорошо зная о существующих стереотипах и предрассудках о своей группе (Jones, 1997a), стигматизированный человек постоянно сталкивается с необходимостью принять решение, объяснять ли поведение окружающих по отношению к себе реакцией на свою стигму (и, следовательно, стереотипами и предубеждениями) или реакцией на аспекты, не связанные со стигмой (то есть на его личные качества). Такое непрерывное атрибуционное вычисление стали называть атрибуционной неоднозначностью (Crocker & Major, 1989; Major & Crocker, 1993). Мэйджер и Крокер (Major & Crocker, 1993) говорят о том, что постоянная неуверенность стигматизированного человека касательно причин поведения окружающих по отношению к нему имеет серьезные последствия для его самооценки, настроения, мотивации и поведения при межличностном общении. Например, одно дело — поверить администратору, который говорит, что объявленная вакансия уже занята, и совсем другое — считать, что он так сказал из-за цвета вашей кожи (или вашего пола, возраста, инвалидной коляски и т. д.).

Большинство стигматизированных индивидов могут сохранить свою самооценку, рассматривая негативное поведение окружающих по отношению к себе как отражение скрытых стереотипов, а не как реакцию на свои личные качества (Goffman, 1963; Jones et al., 1984). Некоторые читатели, не принадлежащие к стигматизированным группам, могут ответить на это: «По-моему, это ужасно циничный взгляд на жизнь». Прежде чем так говорить, подумайте вот о чем. Если бы у вас была явная стигма, с которой связан ряд негативных стереотипов, вероятно, со временем вы узнали бы, что все окружающие обращают на нее внимание. Учитывая это, перед вами стоит трудная задача понять мотивы поведения нестигматизированных чужих групп по отношению к вам. Принимая во внимание широкое распространение предубеждений и стереотипов в американском обществе, вполне вероятно, что большинство людей знают об

этих стереотипах, и определенный процент убежден в их правильности. И тогда вам требуется составить вероятностное суждение (Fiske & Taylor, 1991; Kahneman, Slovic, & Tversky, 1982). А именно: какова вероятность того, что поведение нестигматизированного человека, с которым я взаимодействую, связано с его стереотипами о моей группе?

Найти ответ на этот вопрос поможет попытка понять (потенциального) стереотипизирующего субъекта и контекст, в котором наблюдалось поведение. Также полезно постараться выяснить была ли у него возможность и мотивация (а также предшествующий опыт), чтобы не опираться на стереотип при взаимодействии. Стигматизированный человек таким путем пытается понять намерение стереотипизирующего субъекта (Fiske, 1989). Причины поведения нестигматизированного человека можно понять, если оценить контекст, в котором наблюдалось негативное межгрупповое поведение. Если оно не является «доминирующим», остальные люди в окружении стереотипизирующего субъекта не будут думать и действовать с точки зрения дискриминации. В таком случае особенно высока вероятность того, что поведение стереотипизирующего представителя большинства будет рассматриваться как следствие его предубеждений (из-за эффекта перцепционного контраста). Однако если из контекста явствует, что поведение всех остальных также обусловлено стереотипами, то вопрос о намерении данного конкретного человека становится более туманным, а контекст содержит для стигматизированного индивида довольно большой объем атрибуционной неоднозначности.

Чтобы избежать разочарования при попытке установить истинный мотив поведения окружающих, можно просто предположить, что поведение других людей по отношению к тебе никак не связано с твоей стигмой. Это так называемый подход «невиновен, пока не доказано обратное». При всей логичности и разумности, у подхода с позиции презумпции невиновности есть подводные камни, лишаящие его привлекательности. Да, вы знаете, что вполне справедливо рассматривать окружающих с такой точки зрения, но американское общество, в большинстве случаев, относится к вашей стигматизированной группе несправедливо (Fiske, 198; Swim & Stangor, 1998). Учитывая этот факт, вероятно, вы придете к выводу что реакция большинства нестигматизированных представителей чужих групп (не всех) будет основываться отчасти на их стереотипах и предубеждениях относительно вашей стигматизированной группы (подход «виновен, пока не доказано обратное»).

Клек и Стрента (Kleck & Strenta, 1980) провели интереснейший эксперимент, чтобы исследовать, как влияет наличие у человека негативно оцениваемых характеристик на его представление о партнере по взаимодействию. Участникам эксперимента, женщинам, сказали, что им пред-

стоит взаимодействовать с другим испытуемым (являвшимся ассистентом) и обсудить с ним тактики, которые применяют люди, чтобы завести друзей. Участниц произвольно разделили на три условные группы со следующими характеристиками: аллергия, эпилепсия или шрам на лице. Им сообщили, что экспериментатор хочет установить, повлияет ли на поведение партнера их физическое состояние. Участниц просили заполнить биографическую анкету и указать свою условную группу на второй странице (они не знали, что их партнеру/ассистенту эту страницу не покажут). Женщинам из «группы со шрамом» наклеивали на лицо довольно заметный накладной шрам. Они убеждались в его наличии, посмотрев в зеркало. Затем их просили не прикасаться к шраму и не говорить о нем, пока партнер сам не спросит. Перед началом взаимодействия экспериментатор говорил женщине, что необходимо увлажнить шрам, чтобы не потрескался клей. По ходу дела он незаметно для нее удалял шрам! Затем экспериментатор относил анкету партнеру, находившемуся в другой лаборатории, чтобы тот ознакомился с биографической информацией, а потом их приглашали в одну комнату. После шестиминутного обсуждения каждого отводили в свою комнату и участница оценивала поведение партнера и рассказывала о своем отношении к нему.

Эксперимент показал, что участники, считавшие себя носителями негативной стигмы (шрам или эпилепсия), были уверены, что их состояние сильно повлияло на поведение партнера. Женщины из условной группы аллергии так не думали. А именно: испытуемые из первых двух групп были склонны воспринимать своего партнера напряженным и снисходительным. Кроме того, им казалось, что они не понравились партнеру, что он считал их менее привлекательными. Данные результаты показывают, что ожидания сильно искажают наше восприятие реакции окружающих на нас самих. Даже при том, что ассистент не наблюдал у испытуемой никакой стигмы, и его поведение было практически одинаковым со всеми участницами, те, кто считал, что партнер рассматривал их с точки зрения наличия негативной стигмы, думали, что за его поведением стояло напряжение и насмешка над ними. Наши ожидания относительно другого человека могут заставить нас воспринимать его нормальное, безобидное поведение как доказательство наличия приписываемого мотива, черты или личного качества этого человека (Fiske & Taylor, 1991; Rosenhan, 1973).

Подходя к делу таким образом, трудно принять точку зрения «невинен, пока не доказано обратное», так как этим вы делаете свою самооценку уязвимой для негативного воздействия поведения окружающих (вероятно, опирающихся на несправедливые стереотипные оценки). Одним словом, вы можете думать, что с вами обращаются справедливо, хотя,

с большой долей вероятности, на самом деле это не так. В этом случае вы можете почувствовать обиду, считая себя глупым и легковверным. Поэтому, чтобы обезопасить себя, взаимодействуя с нестигматизированными людьми, стигматизированный может прибегнуть к подходу «виновен, пока не доказано обратное» (Jones et al., 1984; Major & Crocker, 1993; Swim, Cohen, & Hyers, 1998).

Исследования показывают, что позитивный отзыв, получаемый стигматизированным человеком от нестигматизированных людей, тоже может провоцировать ситуацию атрибуционной неоднозначности. Чему же приписывает стигматизированный человек получаемую им позитивную оценку? Вызвана ли она снисходительным и притворным позитивным отношением, обусловленным его стигмой, или он получает ее исключительно благодаря достигнутым им результатам или своим личным чертам? Другими словами, стигматизированный человек может задаться вопросом: «Эти люди отзываюся обо мне положительно, потому что я чернокожий (или женщина, или латиноамериканского, а может, азиатского происхождения и т. д.) и они не хотят показаться предубежденными, или потому что я им на самом деле нравлюсь как человек?» В большинстве случаев на этот вопрос трудно найти ответ.

Вот пример. В нескольких исследованиях было продемонстрировано, что в ходе экспериментов по формированию впечатления нестигматизированные люди дают стигматизированным более позитивные оценки, чем другим нестигматизированным (Carver, Glass, Snyder, & Katz, 1977). Исходя из этого, некоторые исследователи объясняли полученные данные как эффект «сочувствия». Однако более тщательный анализ показывает, что эти результаты могут иметь три возможных объяснения. Они могут отражать истинные позитивные предпочтения представителей большинства, либо неосознанное искажение истинных негативных чувств, либо, наконец, осознанное искажение истинных негативных чувств под воздействием социальной желательности (Carver, Glass, & Katz, 1978).

Карвер, Гласе и Катц (Carver, Glass, & Katz, 1978) провели удачный эксперимент, целью которого было исследовать, какую оценку белые женщины давали черным и физически неполноценным объектам восприятия. Участниц просили прочитать печатную копию интервью с объектом (белым, либо черным, либо физически неполноценным мужчиной), который по описанию занимал низкое социоэкономическое положение, не имел планов на будущее и у которого было мало друзей. Перед текстом интервью были приведены его анкетные данные, включая указатель его группы, если такой имелся (например, «физически неполноценный» или «чернокожий»). Участницы из контрольной группы читали запись, а затем давали свою оценку воспринимаемому объекту. Вторая половина

участниц прошла процедуру «ложного канала информации» (мы обсуждали этот метод в главе 5). На запястьях, груди и кончиках пальцев участниц закрепляли датчики прибора, внешне очень напоминавшего настоящее устройство для измерения физиологических параметров. Участницам объясняли, что таким образом исследователи получают прямые показания об их реакции на прочитанное интервью, и, следовательно, им будут известны их истинные установки относительно объекта восприятия. Однако, чтобы оценить «достоверность» показаний прибора, испытуемых просили заполнить оценочный листок (тот же, что заполняли испытуемые из контрольной группы), чтобы исследователь имел возможность сравнить два источника информации об установках.

По результатам эксперимента испытуемые из контрольной группы и из группы ложного канала информации дали идентичные оценки физически неполноценному человеку. Также они сошлись в оценке белого мужчины. Как и предсказывалось, оценки физически неполноценного объекта восприятия значительно превышали оценки белого. Испытуемые из контрольной группы, прочитав о чернокожем объекте, дали ему такие же положительные оценки, как и физически неполноценному. Однако испытуемые из второй группы оценили его значительно ниже, чем всех остальных. Для объяснения полученных данных Карвер и соавторы (Carver et al., 1978) выдвинули предположение о том, что восприятие стигматизированных людей не является однородным. Как оказалось, благосклонные оценки физически неполноценного человека отражали истинное скрытое позитивное отношение к инвалидам. Однако благосклонные оценки чернокожего, по-видимому, отражали попытку утаить скрытые негативные чувства к чернокожим. Авторы исследования говорят, что такое различие реакций на эти две группы людей можно объяснить разным восприятием трудностей, которые приходится преодолевать в жизни каждому из них. По их предположению, возможно, участницы считали, что физически неполноценным людям приходится справляться с большими физическими, психологическими и социальными трудностями. И наоборот, они могли подумать, что чернокожему не так тяжело приходилось в жизни, как инвалиду. Также можно объяснить это тем, что наблюдатели расценивали негативные обстоятельства в жизни чернокожего как вызванные недостатком мотивации, тогда как положение физически неполноценного человека можно отнести на счет неподвластных ему обстоятельств (Carver et al., 1978).

Если бы представилась возможность манипулировать этой ситуацией в ходе эксперимента, так чтобы иногда реакция нестигматизированного человека (позитивная или негативная) на стигматизированного основывалась только на оценке его личных качеств (а не стигмы), а иногда была менее определенной, мы бы смогли более отчетливо понять последствия этого для самооценки стигматизированного человека. Как раз опи-

сание такого эксперимента (эксперимент 2) опубликовали Крокер, фелкль, Теста и Мэйджер (Crocker, Voelkl, Testa, & Major, 1991) (Вы же знали, что я так скажу, правда?). Чернокожих студентов и студенток попросили принять участие в опыте якобы по исследованию формирования дружеских отношений. Когда каждый из них приходил в лабораторию, ему сообщали, что второй участник уже пришел и сидит в примыкающей комнате (на самом деле никакого другого участника не было). В комнате проведения эксперимента, где посадили студента, на стене, смежной со второй комнатой (где якобы сидел второй участник), было зеркало с односторонней прозрачностью (закрытое сомкнутыми жалюзи). Чернокожим участникам сообщали, что целью эксперимента является изучение формирования дружбы между лицами одной и разных рас и что в данном случае исследовались отношения между белым и черным. Студентов просили заполнить анкету о себе (где не указывалась их раса) и анкету самооценки. Им говорили, что второй испытуемый ознакомится с этой информацией и решит, смогли бы они подружиться или нет.

Затем участникам в одном случае сообщали, что жалюзи будут открыты, чтобы партнер мог их увидеть (но они его видеть не могли) и на основе этой информации решить, продолжать ли это знакомство, а в другом — что жалюзи будут закрыты, так чтобы у второго участника не возникло предвзятое отношение из-за их внешности. Экспериментатор относил анкету студента в соседнюю комнату якобы затем, чтобы «второй испытуемый» оценил ее. Потом он возвращался либо с позитивной, либо с негативной оценкой и сообщал ее участнику. Испытуемые читали написанное «вторым» и затем заполняли несколько анкет, включая еще одну по самооценке, а также анкету оценки их настроения в данный момент.

Полученные результаты оказались довольно интересными. Когда чернокожие участники получали позитивный отзыв, их самооценка повышалась, если они считали, что их не видели. В («видимых») условиях открытых жалюзи позитивный отзыв от белого партнера вызывал понижение самооценки. В «невидимых» условиях позитивный отзыв объяснялся тем, что испытуемый написал о себе. Следовательно, чернокожий испытуемый мог прийти к такому выводу: «Я понравился белому, потому что я хороший человек и, наверное, у нас общие интересы». Безусловно, нам хочется нравиться другим, и такой отзыв о наших личных качествах повышает нашу самооценку. Однако в «видимых» условиях чернокожие испытуемые сталкиваются с атрибуционной неоднозначностью. Им не ясно, почему они получили позитивный отзыв от белого партнера. В данном случае участники считали это снисходительным ложнопозитивным отзывом, вероятно, вызванным тем, что белый не хотел показаться предубежденным. Такая атрибуция (о том, что, возмож-

но, другой человек дал им оценку на основании их стигмы) приводила к понижению самооценки испытуемых.

Негативный отзыв белого партнера оказал на чернокожих участников другое действие. Когда они считали, что их видели, их самооценка оставалась неизменной. Когда они думали, что их не видели, их самооценка понижалась. Судя по этим данным, когда стигматизированный человек считает, что окружающие дали ему негативную оценку только на основе его рассказа о себе (а не его расы, как в «невидимых» условиях), единственно возможным объяснением является то, что в нем есть что-то неприятное. Естественно, ему это не нравится, и, как следствие, его самооценка понижается. И наоборот, когда стигматизированный человек получает негативный отзыв от нестигматизированного, который его видит, он сталкивается с атрибуционной неоднозначностью. В данном случае участники разрешили эту неоднозначность так, чтобы защитить свою самооценку с точки зрения самой вероятной причины такого негативного отзыва: они относили его на счет предубежденности нестигматизированного испытуемого. К сожалению, несмотря на то, что такое объяснение сохраняет самооценку стигматизированного человека, оно может вызвать ощущение беспомощности и депрессию (Major & Crocker, 1993). Бритт и Крэндол (Britt & Crandall, 2000) провели аналогичное исследование, имевшее целью проверить, принимают ли чернокожие и белые участники позитивные и негативные отзывы от субъекта восприятия после того, как им сообщили не только о его расе, но и о его мотиве, а именно: был ли он настроен за или против белых/чернокожих. Результаты показали, что все участники игнорировали позитивный отзыв (он не оказывал на них никакого воздействия), когда «другой», настроенный за чернокожих (или белых, соответственно), мог их видеть. Также испытуемые большей частью игнорировали негативный отзыв человека, настроенного против чернокожих (или белых).

Атрибуционная неоднозначность позитивного и негативного отзыва также может сказаться на мотивации стигматизированного человека. Так как стигматизированному человеку не ясно, почему он получил тот или иной отзыв, он почти не располагает информацией о том, каковы его истинные способности/характеристики по этому показателю, и такая неопределенность может вызвать у него проявление самопрепятствующего поведения (например, пить и гулять ночь напролет перед важным экзаменом на следующее утро), направленного на обеспечение отговорок (ожидаемого низкого результата) по этому показателю (Arkin & Baumgardner, 1985; Berglas & Jones, 1978; Major & Crocker, 1993). Эта неопределенность также может привести к снижению мотивации принимать участие в деятельности в данной области (например, получение образования — см. обсуждение в разделе «Угроза стереотипа»).

Парадоксальный эффект «позитивных действий»

Иногда представители таких стереотипно воспринимаемых групп, как расовые и этнические меньшинства, женщины и престарелые, становятся адресатами программ и законодательных правил, призванных способствовать им в поиске работы и получении образования, а также помочь материально. Например, программы «позитивных действий» разработаны для преодоления пережитков дискриминации и нынешних стереотипов и для помощи этим меньшинствам в получении хорошей должности на работе. Однако критики позитивных действий рассматривают такие программы лишь как «дискриминацию наоборот», заявляя, что они представляют собой попытку несправедливо отдавать предпочтение статусу меньшинства перед профессионализмом при приеме на работу (Blanchard & Crosby, 1989; Kravitz, Klineberg, Avery, Nguyen, Lund, & Fu, 2000). Результаты исследований говорят о том, что раз и получатели, и критики программ «позитивных действий» воспринимают их как неправомерные, каждый из них будет негативно реагировать на эти программы (Taylor & Dube, 1986). Несмотря на то что программы «позитивных действий» с успехом помогают все большему числу представителей меньшинства получать работу, многие наблюдатели указывают на то, что в целом этот успех довольно ограничен (Murrell & Jones, 1996). Помимо потенциального ограничения возможностей этих программ, критики отмечают еще один повод для беспокойства. А именно: по мнению многих, позитивные действия могут иметь тяжелые психологические последствия для тех, кому они должны помогать. Стил (Steele, 1990) говорит, что эти программы подразумевают, что их адресаты априори принадлежат к низшему классу и нуждаются в помощи со стороны общества (то есть большинства).

Некоторые факты подтверждают сказанное. Шнайдер, Мэйджер, Лутанен и Крокер (Schneider, Major, Luhtanen, & Crocker, 1996) сделали вывод, что поскольку стереотипы по большей части предполагают у групп меньшинств в той или иной мере ограниченные возможности, представители этих групп более восприимчивы к потенциальным негативным психологическим воздействиям, вызванным предложением помощи от большинства. Дело в том, что вследствие атрибуционной неоднозначности ситуации (предлагает ли мне представитель большинства помощь, потому что он хороший человек или потому что он думает, что я некомпетент из-за принадлежности к меньшинству?) повышается вероятность того, что представитель меньшинства объяснит предложение помощи завуалированными стереотипами и предубеждениями (Major, Feinstein, & Crocker, 1994). Подобная атрибуция определенно будет иметь значение для члена группы меньшинства. Шнайдер и соавторы выдвинули далее гипотезу о том, что, если меньшинство полагает, что остальные считают их некомпетентными,

тентными, это может негативно сказаться на их самооценке и мнении о собственной трудовой компетенции. Хайльман, Блок и Лукас (Heilman, Block, & Lucas, 1992) обнаружили факты, свидетельствующие в поддержку этой гипотезы. Они установили, что одно лишь упоминание о том, что женщина получила должность с помощью программ «позитивных действий», наводит субъектов восприятия на мысль о том, что она менее компетентна и квалифицирована, чем женщина, устроившаяся на работу без помощи этой программы, или мужчина.

Шнайдер и его коллеги (Schneider et al., 1996) провели эксперимент, в ходе которого белых и чернокожих испытуемых разделяли на две опытные группы: с оказанием помощи и без оказания помощи. У чернокожих студентов, которым помогал белый студент, имела место более низкая самооценка, чем у их собратьев из второй группы. Кроме того, у них отмечалось более угнетенное состояние, чем у чернокожих, не получавших помощи; однако у них не складывалось негативное представление о помогавшем им представителе большинства. В другом исследовании по данной теме Накосте (Nacoste, 1985) установил, что когда женщины думали, что их принимали в группу главным образом на основании их категориальной принадлежности, процедура зачисления представлялась им менее справедливой, и они испытывали меньше позитивных эмоций, чем женщины, принятые на основании своего профессионализма. Эти данные подтверждают результаты других исследований, которые указывают на то, что статус получателя помощи может негативно влиять на самооценку и ощущение компетентности человека (Blaine, Crocker, & Major, 1995; Fisher, Nadler, & Witcher-Alagna, 1982; Schroeder, Penner, Dovodio, & Piliavin, 1995).

Однако прогноз не так мрачен, как это может показаться меньшинствам-получателям помощи по программам «позитивных действий». Действительно, как признают Пратканис и Тернер (Pratkanis & Turner, 1996), многие исследования говорят о действительности и негативности стигмы, закрепленной за людьми, вовлеченными в программы «позитивных действий», и последующий анализ показывает, что получение помощи может иметь пагубные последствия для самооценки и оценки собственной компетенции человека. Пратканис и Тернер утверждают, что при оказании помощи представителю меньшинства (при приеме на работу в рамках программ «позитивных действий»), который, по-видимому, не соответствует ценностям социума и не отвечает требованиям компетенции и квалификации, представители большинства чувствуют настороженность и враждебность, в то время как у самого получателя помощи нередко понижается самооценка. Однако если та же помощь представлена в форме, призванной разрушить постдискриминационные барьеры, ни у тех, ни у других не наблюдается негативных реакций. Предложенная таким образом помощь представляет меньшую угрозу и рассматривается как соци-

альная поддержка и показатель заботы общества о преодолении негативных воздействий стереотипов и пережитков дискриминации.

Воспринимаемая контролируемость стигмы

Одни стигмы рассматриваются как контролируемые (например, отсутствие места жительства, злоупотребление алкоголем или наркотиками, избыточный вес), а другие (например, раса, пол) — как неконтролируемые или необратимые. Это имеет огромное значение для эмоционального состояния, самооценки и мотивации стигматизированного индивида, а также для его реакции на нестигматизированных людей. Если человек получает негативный отзыв и считает, что он объясняется реакцией нестигматизированного лица на его видимую, но неконтролируемую стигму, он, скорее, отнесет эту реакцию на счет предубеждений, чем защитит себя от понижения самооценки (Crocker et al., 1991). Однако индивиды с контролируемыми стигмами находятся в ином положении. Во-первых, нестигматизированные люди, скорее всего, будут проявлять меньше сочувствия и больше насмехаться над ними, так как, по их мнению, стигма объясняется недостатком усилий, способностей или силы воли (Crocker et al., 1998; Weiner, Perry, & Magnusson, 1988). Во-вторых, когда люди с воспринимаемыми контролируемыми стигмами получают негативный отзыв от нестигматизированного человека, высока вероятность понижения их самооценки и ухудшения настроения. Однако они не винят его за негативную оценку. Стигматизированный человек как будто говорит: «Да, я знаю о своем негативном, контролируемом состоянии. Мне оно не нравится. Я не виню вас за то, что вы его заметили и говорите, что я должен как-то его изменить». В-третьих, предубеждения против людей с контролируемыми стигмами представляются более правомерными, чем предрассудки против людей с неконтролируемыми стигмами (Rodin, Price, Sanchez, & McElligot, 1989).

Для изучения этой исключительной реакции людей с (воспринимаемыми) контролируемыми стигмами Крокер, Корнуэлл и Мэйджер (Crocker, Cornwell, & Major, 1993) провели эксперимент по исследованию атрибуций женщин с избыточным и «нормальным» весом при получении ими позитивных и негативных Отзывов от мужчин без лишнего веса. Женщинам сообщали, что в смежной комнате сидит еще один испытуемый, мужчина, который принимает участие в эксперименте (в действительности же второго испытуемого не было). Якобы целью исследования являлось изучение того, как завязываются близкие отношения между мужчиной и женщиной, и на что они обращают внимание, располагая лишь ограниченной информацией. Женщинам измеряли рост и вес. Помимо биографических данных, женщины должны были указать в анкете свои размеры, а также подробно описать себя. Мужчины якобы тоже за-

подняли такую анкету. Экспериментатор относил анкету женщины мужчине и давал ей ознакомиться с его данными: в хорошей физической форме, холостой, окончил подготовительные медицинские курсы. Женщинам с избыточным весом передавали либо позитивную, либо негативную оценку от мужчины, который либо выражал сильное желание встретиться с ней, либо нет.

До и после получения отзыва определяли самооценку женщины, а также ее настроение и объяснение, которое она давала этому отзыву. Эксперимент показал, что когда полных женщин отвергали, они объясняли это своим весом и не винили мужчину за негативный отзыв. (Крокер и соавторы указывают на проблему, связанную с тем, что измерение роста и веса испытуемых могло сделать это выраженной причиной для любого возможного отзыва, что создает определенную путаницу.) Кроме того, женщины, объяснявшие негативный отзыв своим весом, находились в более подавленном настроении, испытывали большую враждебность и понижение самооценки, чем испытуемые без лишнего веса.

Таким образом, имеющиеся материалы указывают, что воспринимаемая контролируемость стигмы может существенно влиять на то, как человека на деле оценивают нестигматизированные люди (с сочувствием или гневом) и как он реагирует на такую оценку. Люди с неконтролируемыми стигмами, получая негативный отзыв, могут испытывать приток энергии, чтобы справиться с предубеждениями и преодолеть препятствия на пути к достижению своих целей. Они не винят себя за свою «стигму» (они редко считают свое положение стигмой). Напротив, они защищают свою самооценку в ответ на негативный отзыв, приписывая его предубеждениям. Однако имеющиеся данные указывают на то, что люди с контролируемыми стигмами не только обладают заниженным мнением о себе и своих способностях, они не держат зла на того, кто дает им негативную оценку, а винят в своем положении самих себя (Crocker & Major, 1994). Также нередко они пытаются изменить свое стигматизирующее состояние и считают себя неудачниками, когда у них это не получается (Crocker et al., 1998).

Резюме

Принадлежность к стигматизированной группе оказывает значительное и длительное воздействие на самовосприятие и самооценку человека, на его взаимодействие с представителями других групп, мотивацию и достижения, ожидания, атрибуции и эмоциональное состояние. В этой главе мы проиллюстрировали, как нестигматизированные люди относятся к людям, имеющим стигму, и попытались осветить многие (но не все) из возможных реакций стигматизированных индивидов на статус своей группы и его влияние на их самоидентичность. В то время как по данным са-

моотчетов уровень предубеждений относительно стигматизированных групп резко упал (Gaertner & Dovidio, 1986), многочисленные факты свидетельствуют, что изменились не сами предвзятые установки, а готовность публично заявить о своем негативном отношении (теперь уже социально неприемлемом) (McConahay, 1986). Экспериментальные данные, рассмотренные нами в этой главе, показывают, что предубеждения в США живут и процветают, и это имеет серьезное значение для будущего межгрупповых отношений. Если мы хотим лучше понять причины предубеждений и найти способы снизить их уровень, нам необходимо более полно изучить точку зрения тех, кто ежедневно испытывает на себе воздействие предубеждений и дискриминации в больших и малых их проявлениях. Мы много знаем о том, что думают, чувствуют и как ведут себя представители большинства относительно групп меньшинства, а вот пониманию предубеждений с точки зрения представителей меньшинства исследователи не уделяют столько внимания, за исключением выдающейся работы Суима и Стэнгора (Swim & Stangor, 1998). Эта область исследования предубеждений, так долго остававшаяся вне поля зрения ученых, нуждается в гораздо более детальном рассмотрении. Кроме того, возможно, мы получим более объемное представление о предрассудках, если исследователи примут вызов, брошенный Дивайн и соавторами (Devine et al., 1996), методологически и теоретически подойти к решению этой сложной задачи в условиях реального, динамического межгруппового взаимодействия. Когда мы рассмотрим текущее взаимодействие мотивов, поведения, ожиданий, чувств и установок в рамках контекста и восприятия партнера, мы придем к более глубокому пониманию того, как сохраняются и подкрепляются предубеждения и стереотипы. Надо надеяться, что это также приблизит нас к решению вопроса о снижении уровня предубежденности.

Глоссарий

Атрибуционная неоднозначность. Ситуация, при которой воспринимающему субъекту трудно определить, вызвано ли поведение объекта восприятия ситуативным влиянием, или личными качествами, или установками человека.

Дезидентификация. Процесс, при котором люди отделяют свою личность от эффективности их деятельности по показателю, имеющему отношение к стереотипу, чтобы защитить свою самооценку.

Метастереотипы. Представления человека о том, какие стереотипы о его собственной группе существуют у представителей чужой группы.

Самоисполняющееся пророчество. Процесс, при котором ожидания воспринимающего субъекта об объекте заставляют последнего вести себя в соответствии с этими ожиданиями.

Самопрепятствующее поведение. Стратегия представления самого себя, позволяющая человеку обеспечить себе отговорки на случай ожидаемой неудачи по показателю, имеющему отношение к стереотипу.

Стигма. Обладание чертой или признаком, выражающим негативную социальную идентичность.

Угроза стереотипа. Ситуация, при которой негативные ожидания о своих способностях (вызванные стереотипами о способностях данной группы в определенной области) заставляют стигматизированного человека испытывать беспокойство при мысли о плохих результатах и подтверждении стереотипа.

Вопросы для обсуждения

1. Как вы думаете, почему люди часто выделяют тех, кто отличается от них самих, плохо с ними обращаются и создают о них предубеждения и стереотипы? Вы когда-нибудь становились объектом насмешек? Если да, то что вы при этом чувствовали?
2. С какими из ваших собственных групп вы идентифицируете себя наиболее сильно? Почему?
3. Перечислите стереотипы об одной из ваших собственных групп. Считаете ли вы, что намеренно стараетесь избегать подтверждения этих стереотипов?
4. Каким образом более частое общение с представителями других групп может снизить чувство беспокойства, возникающее у людей при межгрупповом взаимодействии?
5. Говоря об атрибуционной неоднозначности, связанной с собственной стереотипно воспринимаемой группой, как представители такой группы истолковывают поведение окружающих по отношению к себе: используя подход «виновен, пока не доказано обратное» или «невиновен, пока не доказано обратное»? Почему вы так считаете?

Интернет-ресурсы

www.isr.umich.edu/rcgd/stigma/ — веб-страница доктора Дженнифер Крокер, исследовательницы в области социального познания, занимающейся стигмой, атрибуционной неоднозначностью и другими явлениями, связанными с предубеждениями.

www.arizona.edu/~jeffs/index.html — домашняя страница доктора Джефа Стоуна, социопсихолога, изучающего угрозу стереотипа, а также когнитивный диссонанс и другие социально-когнитивные явления.

www.stanford.edu/~jbonham/steele/ — домашняя страница доктора Клода Сталла, выдающегося социопсихолога и пионера в области исследований угрозы стереотипа и теории самоутверждения.



ЭЙДЖИЗМ

Меня раздражают люди, которые медленно ездят на автомобиле. После нескольких секунд езды за медлительным автомобилем, в то время как остальные машины проносятся со свистом мимо, я начинаю думать, что этот злополучный водитель впереди меня не имеет понятия о писаных правилах (и неписаных тоже — вроде того, что стоит пропустить вперед человека, который разрешил вам тащиться впереди себя) поведения на дороге. В таких случаях я иногда думаю (полагаю, что многие другие люди думают то же самое): «Этот человек получил права или только что (обычно мы представляем себе, что это — неопытный подросток), или 50 лет назад» (представляем пожилого и медлительного человека).

Нет, это не призыв к «восстанию» против медлительных водителей мира (хотя это интересная мысль!). Это просто прекрасная иллюстрация некоторых стереотипов, основанных на воспринимаемом или фактическом возрасте человека. Для обозначения стереотипов, предрассудков и дискриминации по возрастному признаку Батлер (Butler, 1969) придумал термин «эйджизм». Обычно под эйджизмом мы понимаем стереотипы, предрассудки и дискриминацию по отношению к пожилым людям. Однако мы, несомненно, имеем стереотипы и относительно молодых (как показывает мой пример), так что в этой главе также обсуждается феномен, который иногда называют «ювенильным эйджизмом» (Montessori, 1974; Westman, 1991). В главе рассматриваются источники эйджизма, кросс-культурные различия в установках по отношению к пожилым (и молодым) людям, влияние эйджизма на человека, который является его мишенью, истинность возрастных стереотипов и, наконец, возможные способы ослабления «эйджистского» мышления.

Почему эйджизм? (и что насчет других «измов»?)

Согласно демографическим прогнозам (U.S. Bureau of the Census, 2000), ожидается, что к 2030 году количество людей старше 65 лет удвоится. Какова главная причина этого? Старение людей, родившихся в период демографического бума (с 1945 по 1955 год). Со времени взрывного роста населения США в конце Второй мировой войны американское общество и американская экономика во многих отношениях подвергались влиянию самого большого сегмента населения — людей, родившихся в этот период (так называемых «бэби-бумеров» [baby-boomers]). Сейчас эти люди приблизились к выходу на пенсию, и общество опять вынуждено прислушиваться к их потребностям. Исследователи, врачи и высшая администрация начинают рассматривать грядущий быстрый рост популяции пожилых людей (Abeles, 1987).

Хотя предрассудкам и стереотипам, основанным на возрастном признаке, в этой книге посвящена отдельная глава, нельзя сказать, что они более важны, чем другие виды предрассудков (например, религиозные). Конечно же, это не так. Существует три причины, по которым эйджизм выделен в отдельную главу. Во-первых, с 1945 года ученые, власти и политики фокусировались на людях, родившихся в период бума рождаемости из-за уникальности феномена, который они представляют. Если хотите, можно сказать, что «бэби-бумеры» — это высокий пик на кривой постепенного роста населения Америки. Поэтому, фокусируясь на этом сегменте популяции, можно просто и безошибочно оценить, чем должно заниматься общество в данное конкретное время. Иначе говоря, каковы интересы «бэби-бумеров», их покупательские привычки, специфические потребности и т. д.? Вообще говоря, в 1960-е годы «бэби-бумеры» были в центре альтернативного культурного движения, изменений в области политики, музыки, искусства и общественной жизни. В 1980-х годах в своих расклешенных джинсах и ожерельях эти люди занимались торговлей костюмами от Армани, автомобилями BMW и делали карьеру в крупных корпорациях. Свои сороковые годы они прожили в пригородах, занимаясь приобретением материальных благ и обеспечением своих семей. Приспосабливаясь к этим тенденциям, вместе с ними изменялось и общество. Теперь, когда этот большой сегмент популяции оставляет работу и входит в свои «золотые годы», общество начинает рассматривать (с переменным успехом) проблемы и интересы пожилых «бэби-бумеров».

Во-вторых (и это, наверное, более важно), эйджизму посвящена отдельная глава из-за того, что он не был объектом пристального внима-

ния исследователей, специализирующихся на изучении стереотипов, то есть социальных психологов (Montepare & Zebrowitz, 1998; Pasupathi, Carstensen & Tsai, 1995). А именно: социальные психологи обычно изучали последствия сексизма и расизма и фактически пренебрегали тем, что некоторые исследователи называют третьим «измом» — эйджизмом (Barrow & Smith, 1979). Рассмотрим описание процесса старения в учебниках по психологии, элементарных и предназначенных для специалистов. Витбаурн и Галика (Whitbourne & Hulicka, 1990) обнаружили, что, вообще говоря, в большинстве учебников по психологии для студентов (включая учебники по психологии развития), процесс старения или вообще детально не рассматривается, или описывается достаточно небрежно. Почему? Можно предположить, что для психологов психология старения и, особенно, эйджизм являются чувствительными вопросами (как мы увидим дальше в этой главе, это, к сожалению, не всегда так). Возможно, Левинсон (Levenson, 1981) был прав, когда говорил, что причиной отсутствия литературы, посвященной старению, являются эйджистские установки исследователей и авторов? В некоторых случаях это вполне допустимое объяснение. Однако другое, более простое, объяснение данного явления заключается в том, что многие психологи сами являются стареющими «бэби-бумерами» и поэтому не замечают, что возраст является фактором, существенно влияющим на социальное поведение (Montepare & Zebrowitz, 1998).

В-третьих, для исследователей предрассудков и стереотипов процесс старения представляет уникальный набор факторов. Большинство исследователей рассматривало предрассудки с точки зрения восприятия, установок и убеждений членов меньшинства и большинства по отношению друг к другу и факторов, которые усиливают, поддерживают и ослабляют предрассудки. Каждый человек, по определению, является постоянным членом различных групп (расовых, социально-экономических, религиозных, гендерных, групп сексуальной ориентации и т. д.). К одним группам мы относимся постоянно (например, к расовой), а принадлежность к другим группам (например, к религиозной) более изменчива. Старение — интересный, но во многом игнорируемый в социальной психологии процесс. Все мы (если повезет) когда-нибудь состаримся. Следовательно, эйджизм отличается от расизма и сексизма тем, что представители внешней группы (молодежь) в конечном счете станут частью собственной группы (пожилыми людьми) (Snyder & Meine, 1994). Как вы прочитаете ниже, существуют ясные убедительные доказательства того, что наше общество стимулирует развитие отрицательных стереотипов, связанных с пожилыми людьми. Почему же многие молодые люди имеют предрассудки по отношению к группе, в которую неизбежно войдут сами? Мы рассмотрим этот и другие вопросы, когда будем обсуждать источники и мотивацию эйджизма.

Каковы бы ни были причины отсутствия внимания к старению и эйджизму, намного большее внимание должно быть уделено влиянию возрастных предрассудков на социальное восприятие, политику, заботу о здоровье и на людей, которые являются мишенями данных предрассудков. В этой главе более или менее подробно рассматриваются теоретические и экспериментальные исследования, посвященные эйджизму. Мы начинаем обсуждения с того, что такое эйджизм, его источник и кросс-культурные различия возрастных предрассудков. Затем мы рассматриваем влияние эйджизма на жертву возрастных предрассудков и в заключение предлагаем способы их ослабления.

Существует ли эйджизм на самом деле?

Казалось бы, ответом на этот вопрос должно быть однозначное «да». Всем нам известны случаи предвзятого отношения, основанного на принадлежности человека к определенной возрастной группе. Однако социологи подходят к таким вопросам с эмпирической точки зрения. Чтобы определить, является ли эйджизм распространенным в обществе явлением, за последние несколько десятилетий исследователи провели множество экспериментов, оценивающих установки общества по отношению к своим пожилым гражданам. Полученные результаты противоречат друг другу: некоторые данные указывают на то, что выделение такого явления, как эйджизм, не является научно обоснованным, в то время как другие результаты свидетельствуют об обратном. Ниже исследуются возможные причины такой противоречивости результатов.

Начиная с 1950-х годов исследователи получают данные, свидетельствующие, что общество в целом отрицательно относится к Старению и пожилым людям (например, Tuckman & Lorge, 1953). Соответственно, многие ученые пришли к выводу, что имеющиеся данные свидетельствуют о значительном распространении эйджизма в Соединенных Штатах (Barrow & Smith, 1979; Falk & Falk, 1997; Nuessel, 1982; Palmore, 1982). Однако другие ученые (и их число почти так же велико) не нашли практически никакого подтверждения распространенности эйджистских установок в Америке (Bell, 1992; Crockett & Hummert, 1987; Green, 1981; Lutsky, 1980). Чье заключение «верно»? Перед тем как я коснусь этого вопроса, подумайте о собственных установках по отношению к пожилым людям. Вы можете сказать: «Возможно, большинство людей и имеет предрассудки по отношению к пожилым людям, но я — нет. У меня пожилые дедушка и бабушка (или родители), начальник и профессор, и все они мне по-настоящему нравятся». Подобное утверждение обнажает суть загадки, которая несколько десятилетий затрудняла изучение установок в ге-

ронтологических и психологических исследованиях эйджизма, и проясняет, почему установки по отношению к старению описываются в литературе двояко (с двумя разными выводами) (Cook, 1992).

А именно — исследователи обычно использовали два подхода к оценке эйджизма. Некоторые просили испытуемых сообщить свои установки по отношению к «пожилым людям вообще». Чаще всего эти ученые получали убедительные подтверждения существования эйджистского мышления. Однако в тех исследованиях, где испытуемых просили сообщить свои установки по отношению к конкретным пожилым людям, чаще всего обнаруживались очень положительные установки (иногда более положительные, чем установки по отношению к более молодым людям). В чем здесь причина? Формулировка вопроса существенным образом влияет на получаемый ответ. Это особенно верно в случае исследования установок в общем и всех типов предрассудков в частности. Когда человек обращается к общему прототипу пожилых людей, активизируются различные представления о «пожилых людях» (часто неопределенное отрицательное мнение, сформированное за годы воздействия едва различимых распространенных стереотипов). Наоборот, если вас просят высказать мнение о конкретном пожилым человеке, обычно намного сложнее увидеть/вспомнить факты, подтверждающие отрицательный стереотип (особенно если человека просят сообщить свои установки по отношению к пожилому другу, сослуживцу или родственнику); таким образом, общее мнение при этом часто оказывается положительным (Crockett & Hummert, 1987).

Если то, что люди имеют два противоположных мнения о пожилых людях, кажется немного странным, вспомните, как мы обсуждали явление субкатегоризации (см. главу 2). Вспомните, что стереотипы являются, на удивление, быстрыми когнитивными механизмами, и это делает возможными высокую скорость и эффективность (но не точность) обработки информации и формирования впечатления. Из-за того что люди являются «когнитивными скупцами» (Taylor & Fiske, 1991), они редко склонны отказываться от стереотипов (даже если часто убеждаются в неточности стереотипа как эвристического метода суждения о людях), потому что стереотипы позволяют быстро осуществлять социальное восприятие и требуют мало когнитивных усилий. Когда человек имеет отрицательную установку по отношению к «пожилым людям» и в то же время у него есть пожилой друг, любимый человек, родственник и т. д., он испытывает когнитивный диссонанс, который подталкивает его к созданию субкатегории для друга или родственника. Это позволяет людям сочетать лучшее обоих миров: они не испытывают диссонанс в случае пожилого друга и сохраняют стереотип по отношению к пожилым людям как к группе.

На самом деле, для характеристики пожилых людей американцы имеют некоторое количество субкатегорий (Braithwaite, Gibson & Holman, 1986; Braithwaite, Lynd-Stevenson & Pigram, 1993; Brewer, Dull & Lui, 1981; Hummert, 1990; Schmidt & Boland, 1986). Проведя ряд экспериментов, Брюер и ее коллеги (Brewer et al., 1981) обнаружили, что люди имеют отрицательное мнение о категории «пожилых людей» в целом, но используют для их характеристики несколько субкатегорий (которые Брюер и соавторы, опираясь на теорию естественных категорий Роша (Rosch & Lloyd, 1978), называли «основными категориями»). Брюер и ее коллеги обнаружили, что при знакомстве с пожилым человеком информация о нем организуется в терминах этих субкатегорий, а не в соответствии с возрастной категорией. Однако возраст влияет на то, как мы воспринимаем другого человека. Сначала мы сортируем мир в соответствии с общими категориями (например, раса, возраст, пол), и эта категоризация ограничивает (или влияет) на последующее восприятие целевого человека и впечатление о нем. Согласно Брюер и соавторам, если мы не обладаем более специфической информацией, которая позволила бы нам отнести человека к субкатегории, то «по умолчанию» для размышления о человеке (и стереотипизации) используется общая категория.

По-видимому, люди размышляют о пожилых людях не просто специфическим способом, но и многими специфическими способами. Шмидт и Боланд (Schmidt & Boland, 1986) попросили студентов университета рассортировать по группам 99 черт личности. Им дали инструкцию относить к одной группе все черты, которые могут быть обнаружены у одного пожилого человека. Участникам исследования сказали, что они могут использовать любое количество групп, и что те черты, которые, как им кажется, не соответствуют никакой группе, следует относить к группе «разное». Участники создали от 2 до 17 групп ($M = 6,46$); это показывает, что люди имеют некоторое количество субкатегорий для пожилых людей. Данные субкатегории были организованы иерархическим образом, имелись кластеры отрицательных субкатегорий, положительных субкатегорий и на вершине иерархии находился кластер общих черт (например, «на пенсии», «плохое зрение»). Полученные результаты были соотнесены с предыдущим исследованием. Шмидт и Боланд обнаружили смесь отрицательных и положительных субкатегорий черт пожилых людей, причем отрицательных субкатегорий было в два раза больше, чем положительных. Отрицательными субкатегориями были: «подавленный», «со слегка ослабленным здоровьем», «уязвимый», «с серьезно ослабленным здоровьем», «сварливый/скупой», «затворник», «надоедливый сосед» и «нищий/бродяга». Положительные субкатегории были названы: «консерватор в стиле Джона Уэйна», «либеральный глава семьи», «мудрый» и «хороший дед/хорошая бабушка».

Хаммерт (Hummert, 1990) обнаружил 8 из 12 субкатегорий, полученных Шмидтом и Боландом («хороший дед/хорошая бабушка», «либеральный глава семьи», «уязвимый», «подавленный», «с серьезно ослабленным здоровьем», «сварливый/скупой», «затворник» и «консерватор в стиле Джона Уэйна»). Однако участники исследования Хаммерта в случае нескольких субкатегорий использовали другие черты; это свидетельствует о том, что, хотя между выборками наблюдалось значительное согласие по поводу самих субкатегорий, имелось меньшее согласие относительно того, что именно входит в каждую субкатегорию. Участники исследования Хаммерта также выделили две субкатегории, которых не было в исследовании Шмидта и Боланда: «покладистый пожилой гражданин» и «эгоистичный пожилой человек».

Резюмируя, можно сказать, что наше восприятие пожилых людей является намного более сложным, чем когда-то считалось. В целом по отношению к пожилым людям мы имеем более отрицательные установки, чем к молодым (Kite & Johnson, 1988). Однако этот вывод справедлив с оговорками, поскольку существуют убедительные доказательства того, что люди имеют множественные, часто противоречащие друг другу, представления о пожилых людях (Brewer et al., 1981; Hummert, 1990; Kite & Johnson, 1988; Schmidt & Boland, 1986). Данное исследование показало, что установки по отношению к пожилым людям во многом зависят от того, как о них спрашивают. Люди имеют, как правило, положительное мнение о конкретных пожилых людях (то есть о своих родственниках, друзьях, сослуживцах и т. д.), но в то же время достаточно отрицательное стереотипное мнение о пожилых людях как о группе. Существует много специфических способов субкатегоризации пожилых людей, однако создается впечатление, что отрицательных субкатегорий намного больше, чем положительных.

Возрастные стереотипы: содержание и использование

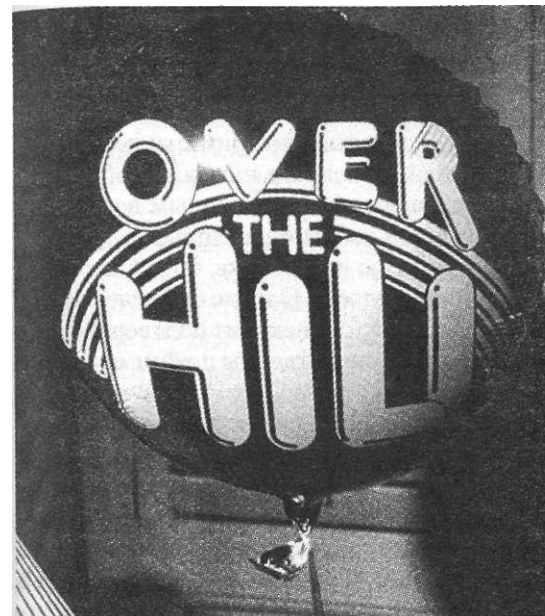
Ньюссел (Nuessel, 1982) обращает внимание на тот факт, что американцы используют намного меньше положительных терминов (например, «зрелый», «заслуженный», «почтенный») для характеристики пожилых людей, чем отрицательных; это указывает на наличие стойкого индивидуального и институционального эйджизма (Coupland & Coupland, 1993). Этот вывод подтверждается еще в ряде работ (Bytheway, 1995; Levin & Levin, 1980; Palmore, 1982). Батлер (Butler, 1980) предлагает различать два типа эйджизма: доброкачественный и злокачественный. Доброкачественный эйджизм — это тот тонкий тип предрассудков, который воз-

никает в результате осознанных и неосознанных страхов и тревоги перед старостью. Злокачественный эйджизм — более распространенный набор стереотипов, в которых пожилые люди рассматриваются как бесполезные. Маловероятно, что в современном обществе кто-нибудь столкнется как со «старомодным» расизмом (см. главу 5), так и со случаями явного злокачественного эйджизма. Будучи менее явным и откровенным, доброкачественный эйджизм встречается гораздо чаще. В следующих разделах этой главы мы рассмотрим возникновение, сохранение и ослабление обоих типов эйджизма.

В американском обществе пожилой возраст воспринимается, фактически, как синоним снижения и потери физических и психических способностей. Стереотипы по отношению к пожилым людям внушают, что такой человек утомлен, медлителен, болен, забывчив, не осведомлен, изолирован и непродуктивен (Lehr, 1983). С самого раннего возраста дети из телепередач, кинофильмов и книг начинают усваивать широко распространенный стереотип по отношению к пожилым людям: что пожилой человек изолирован, неактивен, асоциален, беден и неприветлив (Sorgman & Sorensen, 1984). Эйджизм — одна из самых незаметных и социально допускаемых форм предрассудков (Ansello, 1978; Falk & Falk, 1997). Чтобы обнаружить проявления эйджизма, достаточно зайти в магазин поздравительных открыток. Распространенной темой открыток на день рождения является тот или иной вариант отрицательного саркастического комментария насчет того, что адресат стал еще на один год старше или «ближе к вершине». В американском обществе эйджизм поощряется фокусировкой на молодости и свойственных ей качествах. Каждый год люди тратят миллионы долларов, пытаясь скрыть признаки своего возраста при помощи косметики, париков, шиньонов и пластической хирургии. Это ясно говорит о том, что пожилым быть нежелательно.

Положительные установки и положительные стереотипы

Данные некоторых исследований наводят на мысль, что установки общества по отношению к пожилым людям изменяются, становясь более положительными. Белл (Bell, 1992) установил, что образ пожилого человека в средствах массовой информации, и особенно на телевидении, за последние несколько десятилетий изменился к лучшему. Хотя телевидение никоим образом не является точным зеркальным отображением общества, оно позволяет оценить распространенные в обществе в данный момент времени образы различных групп, включая группу пожи-



И открытым, и завуалированным способами американское общество говорит нам о том, что быть пожилым нежелательно. Молодость ценится, а быть пожилым — означает принадлежать к стереотипно воспринимаемой группе. Сегодня в Америке эйджизм является одним из наиболее оправданных законом и допускаемых обществом предположений.

рых людей. Конечно, очень часто эти образы изобилуют стереотипами и отрицательными подтекстами. Белл обнаружил, что в прошлом пожилые люди изображались как упрямые, эксцентричные, глупые и комические персонажи. Однако пожилые главные герои наиболее популярных в 1989 году у пожилых (55 лет и более) людей программ и сериалов («Она написала убийство», «Мэтлок, Джейк и Толстяк», «Золотые девушки») изображались активными, обаятельными, сильными, богатыми и сексуальными. Белл приходит к выводу, что эти положительные взгляды — то, что мы называем «положительными стереотипами», — на пожилых людей представляют собой определенный прогресс и помогают изменить имевшие место отрицательные стереотипы на противоположные.

Влияют ли положительные стереотипы на отрицательные? Существуют ли какие-нибудь отрицательные последствия таких положительных стереотипов? Потенциально, да. Палмор (Palmore, 1990) утверждает, что положительные стереотипы указывают на то, что мы называем «положительным эйджизмом», который подразумевает предрассудки и дискриминацию в пользу пожилых людей. Положительный эйджизм предполагает, что пожилые люди нуждаются в особом уходе, лечении и экономической помощи. Однако, как и в случае дискуссий по поводу программ «позитивных действий», некоторые исследователи считают,

что специальные программы, направленные на помощь пожилым людям, должны быть доступны людям всех возрастов, потому что пожилые люди обеспечены в плане экономики и медицины лучше, чем в прошлом (Neugarten, 1982). Специальные скидки, льготы и уход, доступные только пожилым людям, являются, по существу, дискриминацией по возрастному признаку. Палмор (Palmore, 1990) определил восемь общепринятых положительных стереотипов, связанных с пожилым возрастом. А именно: считается, что пожилые люди добры, счастливы, мудры, заслуживают доверия, состоятельны/сильны в политике, обладают большей свободой и пытаются сохранить молодость. Однако фактическое основание всех этих стереотипов практически не находит подтверждения. В действительности, эти характеристики свойственны пожилым людям не более, чем молодым.

Если считается, что пожилые люди обладают такими положительными характеристиками, то почему «положительная стереотипизация» является нежелательной? Разве это не приводит к более положительным установкам? На самом деле — нет. Большая часть полученных в исследованиях данных наводит на мысль, что люди обычно имеют, скорее, отрицательное, чем положительное мнение о пожилых людях и о старении (Kite & Johnson, 1988). Нет исследований, данные которых показывали бы, что положительная стереотипизация приводит к отрицательным установкам по отношению к пожилым людям, однако многие факты наводят на мысль, что исполненные благих намерений положительные стереотипы по отношению к пожилым — то, что Палмор (Palmore, 1990) называет «псевдоположительными установками», — могут приводить к снисходительному обращению с пожилыми людьми и потере ими самоуважения.

Следствия псевдоположительных установок

Снисходительная речь

Как гласит одна старая пословица: благими намерениями вымощена дорога в ад. Как ни странно, люди с очень положительными установками по отношению к пожилым людям часто общаются с ними в соответствии с отрицательными стереотипами. Исследователями были установлены два основных типа отрицательной коммуникации: сверхаккомодация и детская речь. При сверхаккомодации более молодой человек ведет себя с пожилыми людьми чрезмерно обходительно, говорит громче и медленней, усиливает интонацию, повышает тон голоса и использует простые предложения (Giles, Fox, Harwood & Williams, 1994). Такое поведение основано на стереотипном представлении, что пожилым

людям свойственны проблемы со слухом, сниженный интеллект и замедление когнитивных функций. Сверхаккомодация также проявляется в недооценке серьезных мыслей, интересов и чувств, выражаемых пожилыми людьми (Grainger, Atkinson & Coupland, 1990). В одном исследовании (Kemper, 1994) было обнаружено, что люди, ухаживавшие за стариками в доме престарелых, использовали простые, короткие предложения. Они повторяли свои сообщения пожилым людям и говорили с ними более медленно. Интересно, что этот паттерн не являлся функцией когнитивного состояния или физического здоровья человека. По-видимому, данный стиль речи был обусловлен только возрастом человека. То есть так обращались со всеми пожилыми людьми, что свидетельствует о сильном влиянии отрицательных стереотипов на поведение персонала дома престарелых.

Более негативная, снисходительная форма сверхаккомодации называется «детской речью» (Caropael, 1981). Детская речь — это «упрощенный стиль речи... с высоким тоном голоса и усиленной интонацией» (Caropael & Culbertson, 1986). Сам термин намекает на то, что люди часто используют данный вид речи при разговоре с детьми («первичная детская речь»), но такая же интонация появляется и при разговоре с животными, неодушевленными объектами и взрослыми («вторичная детская речь»). В одном из первых экспериментов, посвященных исследованию этого явления, Капоразль (Caropael, 1981) отделил содержание вторичной детской речи, использованной при разговоре со взрослыми, и попросил молодых людей попытаться отличить ее от первичной детской речи. Участники эксперимента не смогли различить два типа детской речи, что указывает на то, что вторичная детская речь отличается от первичной только содержанием. Усиленная интонация, упрощенные высказывания и высокий тон голоса при обоих типах детской речи фактически идентичны. Капоразль, Лукашевски и Калбертсон (Caropael, Lukaszewski & Culbertson, 1983) обнаружили, что пожилые люди со сниженными функциональными способностями предпочитают вторичную детскую речь всем другим типам речи, так как она передает спокойствие и заботу. Это интересно, потому что пожилые люди с высоким уровнем когнитивного и социального функционирования считают вторичную детскую речь невежливой, снисходительной и унижительной (Giles et al., 1994). Кроме того, вторичная детская речь является эйджистской и обидной, потому что ассоциируется с отношением зависимости (человек, которому адресована вторичная детская речь, зависит от говорящего) (Caropael & Culbertson, 1986). Использование подобной речи, по-видимому, связано с тем стереотипом, что все пожилые люди испытывают дефицит когнитивных способностей и, следовательно, нуждаются в специальной коммуникации на более медленном и простом уровне. Кросс-



В самом раннем возрасте американские дети узнают, что молодость высоко ценится и что пожилым людям присущи нежелательные качества. Возрастающее непонимание между детьми и пожилыми людьми (например, дедом и бабушкой) является плодородной почвой для поддержания эйджистских стереотипов. В результате многие дети относятся к пожилым людям с некоторой степенью снисходительности и предвзятости.

культурное исследование также свидетельствует о том, что и первичная, и вторичная детская речь, по-видимому, универсальны и встречаются как в небольших сообществах с низкой культурой, так и в современных индустриальных городах (Caporalet & Culbertson, 1986).

Покровительственное поведение

Когда мы стареем, с телом происходят многочисленные физические изменения, поэтому сигналом, запускающим стереотипы по отношению к пожилым людям, часто является внешний вид. Когда мы стареем, наши движения и рефлексы замедляются, волосы седеют (или могут выпасть), кожа становится морщинистой, а зрение и слух ухудшаются. Поэтому многие люди считают старость временем сниженных функций и способностей, когда все положительные изменения (интеллекта и здоровья) лежат в прошлом, а не в будущем (Lieberman & Peskin, 1992). С этой очень пессимистичной точки зрения жизнь (и развитие, и активность) находится позади человека, а не впереди.

С возрастом у всех нас наблюдаются те или иные физические признаки старения. У некоторых людей появляются и соответствующие пси-

хические признаки. Стереотипы по отношению к пожилому возрасту, скорее всего, будут замечаться, запоминаться и подтверждаться при встрече с теми людьми, у которых эти признаки физического и психического старения выражены особенно сильно (Montepare & Zebrowitz, 1998). Одним из самых распространенных стереотипов такого типа является инфантилизация, убеждение в том, что пожилые люди похожи на детей из-за сниженных (по сравнению со взрослыми молодого и среднего возраста) психических и физических способностей (Gresham, 1973). Как мы обращаемся с детьми? Мы разговариваем с ними медленно, используем при этом простые слова, помогаем во многих делах (предполагая, что они не могут выполнить задачу сами) и не воспринимаем их мысли/мнения так серьезно, как мысли/мнения молодого (или среднего возраста) взрослого. С пожилыми людьми часто обращаются во многом похожим образом.

Подумайте о том, как вы представляете себе бойскаутов (или девочек-скаутов). Теперь представьте оживленный перекресток в большом городе. Пожилой человек ожидает зеленый сигнал, чтобы перейти улицу. Возможно, вашей следующей мыслью будет: «ну, бойскауты всегда пытаются делать "добрые дела", а помочь пожилому человеку перейти улицу — прекрасный пример доброго дела. Итак, он/она, вероятно, поможет пожилому человеку перейти улицу». Почему вы так думаете? Я не говорил вам, что пожилой человек нуждается в помощи (или желает ее), тогда почему помощь ему в таком простом деле, как переход улицы, является «добрым делом»? Многим кажется само собой разумеющимся, что большинство пожилых людей приветствуют подобные попытки. Однако многочисленные эксперименты, описанные в литературе, посвященной альтруизму, наводят на мысль, что причина предложения помощи может быть неправильно истолкована адресатом, как намек на то, что он нуждается в помощи (Newsom, 1999; Schroeder, Penner, Dovidio & Piliavin, 1995). Иначе говоря, человек, которому предложили помощь, считает, что его воспринимают как некомпетентного, беспомощного или по каким-нибудь другим причинам неспособного справиться с задачей.

Вы, наверное, говорите себе: «Странно, почему кто-нибудь может подумать такое?» Попробуйте проделать мысленный эксперимент. Представьте, как бы вы себя почувствовали, если бы собирались перейти улицу, а какой-нибудь человек подошел к вам и предложил свою помощь. Вы, наверное, почувствовали бы гнев, обиду и, возможно, потерю самоуважения. Именно так чувствуют себя многие взрослые, когда с ними обращаются, как с детьми. В обществе, в котором пожилым людям постоянно напоминают, что они невысоко ценятся (в таком, как американское), пожилой человек должен бороться за поддержание самоуважения и чувства собственного достоинства. Предложение помощи мо-

жет вызвать снижение самоуважения и чувства компетентности и свободы. Конечно же, резонно полагать, что если человек уже не имеет достаточно высокого самоуважения, то и угроза ему не будет восприниматься так остро. Исследования подтверждают это предположение. Люди с высоким уровнем самоуважения намного реже обращаются за помощью, чем люди с низким уровнем (Nadler & Fisher, 1986). Резюмируя, можно сказать, что покровительственное поведение и даже предложение помощи с благими намерениями могут оказывать отрицательное влияние на самоуважение пожилого человека.

Влияние псевдоположительных установок на пожилых людей

Как полагают Арлюк и Левин (Arluke & Levin, 1984), инфантилизация является самоисполняющимся пророчеством в том смысле, что пожилые люди признают и начинают считать, что они больше не являются независимыми, ответственными взрослыми (они принимают пассивную, зависимую роль) (Butler, Lewis & Sunderland, 1991). Принятие пожилым человеком такой роли и потеря им самоуважения (которое берет начало в ощущении себя полезным, ценным членом общества) происходит постепенно, по мере того как он постоянно сталкивается с тонкой и не очень инфантилизацией обществом пожилых людей (Ansello, 1978; Rodin & Langer, 1980). Начиная верить в эти мифы и стереотипы и поступать в соответствии с ними, пожилой человек подкрепляет эти стереотипы и соответствующее обращение с пожилыми людьми (Grant, 1996). Арлюк и Левин (Arluke & Levin, 1984) приводят много примеров, подтверждающих инфантилизацию пожилых людей. Вот один из них:

Недавно в газете одного небольшого провинциального города была опубликована статья, в которой сообщалось, что пациенты местного дома престарелых «провели собственный рождественский вечер». Далее в статье подчеркивается, что они «спланировали вечер, сделали приглашения, украсили печенье, приготовленное шеф-поваром, и приняли участие в представлении, которое включало хоровое пение рождественских песен». В статье выражается благодарность местной аптеке за «подарки от Санта-Клауса». Намерения были замечательными, но сообщение прозвучало громко и ясно: «Пожилые люди похожи на больших детей».

Арлюк и Левин утверждают, что, принимая такую роль и соответствующее «детское» поведение, пожилые люди сталкиваются с тремя отрицательными последствиями. Во-первых, уменьшается их ответственность и увеличивается зависимость, поэтому снижается социальный ста-

тусе пожилых людей. Во-вторых, когда общество замечает у пожилых людей проявления «детского» поведения, оно может чувствовать «оправданным» использование психоактивных препаратов, институционализацию и юридическое оформление их некомпетентности. И наконец, когда пожилые люди начинают считать, что их способности и влияние на общество ограничены, уменьшается их политическое влияние.

Если человек неоднократно слышит от других, что он «пожилой», это в конечном счете посредством механизма самоисполняющегося пророчества приведет к «пожилому» поведению и «пожилому» самовосприятию. Гайлз и его коллеги (Giles et al, 1994; Giles, Fox & Smith, 1993) провели ряд исследований и обнаружили, что пожилые люди, подвергающиеся сверхаккомодации, как бы «немедленно стареют» (по оценкам независимых наблюдателей), в том смысле, что они выглядят, говорят, двигаются и думают, как будто они старше, чем испытуемые из контрольной группы (которые не подвергались сверхаккомодации). Харрис, Мониц, Сауэрдс и Крэйн (Harris, Moniz, Sowards & Krane, 1994) сообщали, что, когда студенты были убеждены в том, что делают обучающий фильм для пожилого партнера (находившегося в другой комнате), они были более тревожными и у них обнаруживались признаки отстраненности и отрицательного аффекта. Студенты, просматривавшие эту видеокассету, правильно ответили на меньшее количество вопросов и хуже оценили преподавателя и свою производительность. Эти данные являются косвенным подтверждением того, что тревога и отрицательные ожидания по отношению к пожилому человеку вызывают и у него тревогу, обобщенный отрицательный аффект (по отношению к себе и молодому партнеру) и приводят в результате к ухудшению производительности. Это имеет смысл, если мы примем во внимание то, что Кули (Cooley, 1902) говорил об «я». Значительная часть того, кем мы являемся, и кем, как мы думаем, является наше «я», есть результат наших социальных взаимодействий (Кули называл это «зеркалом себя») и обратной связи, получаемой от того нашего «я», которым нас наделяют другие люди. Если вы получаете от членов вашей семьи, друзей, общества и даже специалистов явные и неявные сообщения, что вы — пожилой человек со сниженными способностями, вы сами можете начать верить в это. В конце концов, какова вероятность того, что все они ошибаются, а вы правы? Так коварно эйджизм влияет на самооценку пожилых людей.

Снисходительная речь влияет также на то, как пожилой человек оценивает других пожилых людей. Харвуд и его коллеги (Harwood et al., 1993) обнаружили, что пожилой человек, являвшийся жертвой снисходительной речи, пожилыми (но не молодыми) наблюдателями также рассматривался как беспомощный, слабый и менее сообразительный. Почему пожилые люди судят представителей своей группы более суро-

во, чем молодые? Согласно теории социальной идентичности (Tajfel & Turner, 1979), самоуважение частично обусловлено групповой принадлежностью. Данные многих исследований показывают, что в своей группе неудобно иметь члена, который подтверждает отрицательные стереотипы о ней. Когда такое происходит, самый простой способ сохранить самоуважение заключается в том, чтобы поддержать высокое мнение о группе, а самый лучший способ сделать это — унизить выделяющегося члена и провести границу между ним и остальной группой (за редким исключением).

Несомненно, эйджизм может оказывать отрицательное влияние на самоуважение человека, но, к счастью, не всем пожилым людям свойственно низкое самоуважение. Результаты проведенных исследований говорят о том, что оценки самоуважения пожилых людей, живущих самостоятельно, почти в два раза выше, чем аналогичные оценки студентов колледжей (Cottrell & Atchley)! Почему это так? Согласно Этчли (Atchley, 1982), старение влияет на «я» тройственным образом. Во-первых, у человека развивается устойчивая я-концепция. Чем дольше человек прожил, тем больше он имел возможностей проверить себя в различных ситуациях. Проведенное Снайдером (Snyder, 1987) исследование самоконтроля (склонность преподносить другим людям различные «я» в зависимости от требований конкретной ситуации) подтверждает это. Снайдер обнаружил, что с возрастом оценки самоконтроля уменьшаются, указывая на более стабильное и гармоничное «я». Во-вторых, уменьшение с возрастом количества социальных ролей снижает вероятность конфликта между различными аспектами «я». В-третьих, старение — это не сложный период развития личности, а период простого поддержания «я», ролей и способностей. Следовательно, большинство пожилых людей, по-видимому, имеют очень позитивное представление о самих себе и достаточную устойчивость к изменениям или ущербу, вызываемым другими людьми. Итак, что же тогда вызывает у некоторых пожилых людей снижение самоуважения, позволяя прогнозировать уязвимость к эйджизму? Этчли (Atchley, 1982) предполагает, что вероятным фактором является отсутствие адекватных методов защиты «я». Чем большее количество раз человек подтверждал собственное «я», тем в меньшей степени отрицательная информация способна оставить след на положительном представлении себя. Однако у некоторых людей твердое понятие о своем «я» не развивается никогда, и они продолжают испытывать замешательство и поступать непоследовательно. Такие люди не могут проверить, кто же они такие, и, следовательно, оказываются уязвимы к воздействию отрицательной информации о своем «я». Этчли также отмечает два других фактора, способствующих снижению самоуважения у некоторых пожилых людей, — это потеря физических способностей и потеря контроля над окружением.

Эйджизм и социальные службы

Можно было бы подумать, что стереотипы и предрассудки по отношению к пожилым людям менее всего должны быть свойственны тем, чья работа связана с оказанием им помощи. К сожалению, исследования показали, что у консультантов, педагогов и других специалистов предрассудки по отношению к пожилым людям встречаются почти так же часто, как и у людей других профессий (Troll & Schlossberg, 1971). Например, Рейес-Ортиц (Reyes-Ortiz, 1997) говорит о том, что многие врачи отрицательно или стереотипно относятся к своим пожилым пациентам. А именно: пожилые пациенты часто рассматриваются ими как «депрессивные, дряхлые, не поддающиеся лечению или упрямые». Сталкиваясь с когнитивными или физическими ограничениями пожилых людей, врачи часто переживают фрустрацию или гнев и могут приступать к лечению с ощущением его тщетности. Левинсон (Levenson, 1981) утверждает, что «предрассудки по отношению к пожилым людям, свойственные студентам-медикам, уступают только их расовым предрассудкам». Он предполагает, что медицинское сообщество неявным образом обучает врачей неэффективности по отношению к людям старшего возраста, уделяя мало внимания гериатрии в учебной программе медицинских институтов и подходу к лечению пожилых людей с заметной долей равнодушия или даже пренебрежения. По мнению Левинсона, врачи слишком часто думают, что заболевания, присущие пожилому возрасту, не особенно важны, так как старение неотвратимо, и рассматривают такие заболевания как естественную часть процесса старения.

Любопытно, что увековечивание мифа о старении как о состоянии непрерывного физического и когнитивного угасания ведет к постоянному акценту на лечении болезни, а не на ее предупреждении. Большое количество фактов наводит на мысль, что многие «обычные» заболевания, связанные со старением (например, остеопороз, диабет, гипертония), поддаются профилактическим мерам (Grant, 1996). В самом деле, ожидание того, что пожилые люди имеют когнитивный и физический дефицит, может ослаблять их, снижая их самоуважение и производительность. Аворн и Лангер (Avorn & Langer, 1982) обнаружили, что пациенты дома престарелых, которым помогали собрать головоломку, оценивали задание как более сложное, считали себя менее способными и справлялись с ней намного хуже, чем те пациенты, которых просто ободряли.

То, как с пожилыми людьми обращаются психологи, также свидетельствует о наличии у них стереотипов и эйджистских взглядов. Когда дело касается пожилых клиентов, многие терапевты становятся теми, кого Кастенбаум (Kastenbaum, 1964) называет «вынужденными терапевтами», что вызвано распространенными стереотипами, которые терапев-

ты могут иметь по отношению к пожилым людям (например, что пожилые люди молчаливы или слишком разговорчивы) (Garfinkel, 1975). Даже с теми же самыми симптомами пожилой человек с меньшей вероятностью, чем более молодой, будет направлен на психиатрическое обследование (Hillerbrand & Shaw, 1990). Форд и Сбординн (Ford & Sbordonne, 1980) обнаружили, что пожилым клиентам для лечения депрессии психиатры чаще рекомендовали лекарственную терапию, чем психотерапию. Это указывает на более неблагоприятный прогноз. Гатц и Пирсон (Gatz & Pearson, 1988) предполагают, что это может быть не «профессиональным эйджизмом», а стремлением подчеркнуть свою компетентность и оправдать недостатки пожилых клиентов (в попытках избежать дискриминации). Однако убедительные доказательства этой гипотезы отсутствуют. Из-за методологических проблем и противоречивых данных о наличии эйджизма при психологической помощи пожилым людям (например, Дай (Dye, 1978) не обнаружил эйджизма при диагностике депрессии), неясно, существует ли среди профессиональных психиатров стойкая эйджистская предвзятость. Скорее, терапевты подвергаются влиянию неправильных представлений о нормальных процессах старения, а раз так, то при клиническом тренинге эйджистское мышление может рассматриваться с акцентом на понимание нормальных и ненормальных аспектов процесса старения (Gatz & Pearson, 1988).

Противоречивые данные по поводу наличия эйджизма среди психотерапевтов привели некоторых исследователей к выводу, что предвзятость, наблюдаемая при оказании психологической помощи, указывает не на эйджизм, а на «хэлсизм» (стереотипы по отношению к людям с плохим физическим здоровьем) (Gekoski & Knox, 1990; James & Haley, 1995). В своем обзоре Джеймс и Хэйли (James & Haley, 1995) отмечают, что психологи продолжают давать пожилым людям более плохой психологический прогноз по сравнению с более молодыми клиентами с такими же симптомами. Эти авторы также установили, что психологи дают худшие межличностные рейтинги людям с плохим физическим здоровьем по сравнению со здоровыми. В аналогичном исследовании Гекоски и Нокс (Gekoski & Knox, 1990) показали, что только люди с плохим здоровьем получили отрицательные оценки личностных черт. Это проблема, потому что нет причин тому, чтобы люди с плохим физическим здоровьем должны были оцениваться по личностным параметрам хуже (например, по такому параметру, как «щедрый-эгоистичный»). У пожилых людей часто имеются проблемы со здоровьем, так что это обстоятельство может влиять на оценку психологами наличия и тяжести психических проблем (Grant, 1996; James & Haley, 1995). Грант предлагает несколько способов изменения предвзятости, связанной с возрастом (и хэлсизма), среди врачей и психологов. Специалисты должны: 1) непрерывно

оценивать свои установки по отношению к пожилым людям; 2) противостоять возникшим эйджизму и хэлсизму; 3) вводить в больницы и центрах психического здоровья гериатрические программы и 4) подробно изучать хэлсизм и эйджизм, а также хорошо разбираться в том, что происходит при старении человека. Последний пункт подразумевает, что специалисты должны осознавать гибкость процессов старения и гетерогенность пожилых людей как возрастной категории (то есть понимать, что не все пожилые люди соответствуют одному стереотипному образу).

Источники эйджизма

В стереотипы и предрассудки по отношению к пожилым людям вносит вклад тот фактор, который Банзел (Bunzel, 1972) называет геронтофобией. Геронтофобия определяется как беспричинная боязнь, ненависть или враждебность по отношению к пожилым людям. Это боязнь собственного старения и своей смерти. Пожилые люди часто ассоциируются со старением и смертью, поэтому люди, пытаясь дистанцироваться от смерти, замещают свой страх смерти на стереотипы и предрассудки по отношению к пожилым людям (Levin & Levin, 1980). Возникновение эйджизма также может быть приписано улучшению качества медицинского обслуживания. По мнению Этчли (Atchley, 1977), поскольку средняя продолжительность жизни в индустриальных обществах за последние столетия значительно увеличилась, люди привыкли считать, что смерть больше не может наступить внезапно в любом возрасте. Намного вероятнее, что мы умрем в преклонном возрасте. В результате пожилой возраст стал ассоциироваться со смертью.

Возрастная стратификация общества

Развитие западного общества (особенно американского) привело к разделению поколений, которое «противоположно естественному жизненному укладу» (Peacock & Talley, 1984). В школе мы учимся играть только с детьми своего возраста. Мы узнаем, что для того, чтобы голосовать, водить автомобиль, принимать алкоголь, вступать в брак и уходить на пенсию, мы должны достигнуть определенного возраста. Эта возрастная классификация (также называемая «возрастным расслоением») общества предполагает неявные и явные ожидания (то есть нормы) относительно поведения, которое ожидается от людей различных возрастов и соответствует им (Lehr, 1983; Palmore, 1990). Возрастная классификация очень сильно влияет на наши установки по отношению к другим членам общества, на возможности людей и качество их жизни. В неко-

торых культурах пожилые люди пользуются самым большим уважением и занимают должности, связанные с властью и руководством (чаще всего, но не всегда, это наблюдается в более примитивных культурах). Такие общества называют геронтократическими обществами (Palmore, 1990). Однако в Соединенных Штатах пользуются наибольшим уважением и обладают наибольшей властью чаще всего люди среднего возраста, а не пожилые и не молодые.

Из мудреца в бремя

Пожилые люди не всегда воспринимались отрицательно. В большинстве доисторических и аграрных обществ пожилые люди часто (но не всегда) пользовались всеобщим уважением и занимали должности, связанные с властью, почетом и высоким социальным статусом. Старшие были учителями. Они передавали молодым членам общества нормы, культуру, традиции, ценности и религиозные верования. В таких обществах пожилые люди почти всегда пользовались некоторым авторитетом (Branco & Williamson, 1982). В библейские времена про человека, дожившего до старости (в то время старым считался человек, проживший 50 лет и более), говорили, что долгая жизнь дана ему Богом для исполнения священного замысла (Branco & Williamson, 1982). До начала войны за независимость в Америке установки по отношению к пожилым людям также были положительными. Достижение пожилого возраста все еще было довольно редким явлением (только 2% населения доживало до 60 лет), и пожилые люди пользовались уважением как мудрые и могущественные особы (могущественные, поскольку с высокой вероятностью владели землей и занимали должности, связанные с властью, что было вызвано статусом пожилого человека) (Secouler, 1992). Однако период с 1770 по 1850 год ознаменовался изменением установок по отношению к пожилым людям. Огромные успехи медицины привели к тому, что люди стали жить дольше, а в результате образовалась новая большая популяция пожилых людей, к чему общество молодых оказалось не готово. Общество начало ассоциировать пожилой возраст с отрицательными качествами, а пожилые люди стали рассматриваться не как мудрые наставники, а как непродуктивное бремя, изолированное на периферии общества.

В результате переориентации культуры, совпадающей по времени с индустриальной революцией, пожилые люди перестали играть в обществе продуктивную, ценную роль. Общество узаконило это положение, введя обязательный уход на пенсию в 65 лет. Рассмотрим чуть подробнее. Данные многих исследований показывают, что значительная часть того, как мы себя определяем, связана с нашей профессиональной карьерой (Deaux, 1996). Мы — то, что мы делаем, и когда мы внезапно оказы-

ваемся без работы, нам может быть очень сложно освоить новые роли. До ухода на пенсию пожилой человек может чувствовать, что является ценным членом общества, потому что вносит вклад в его жизнь, делает что-то для него. Когда пожилые люди начинают думать, что они — бесполезное бремя для общества, потому что больше не работают, у многих из них наступает депрессия (Wigdor, 1983). Несомненно, такая депрессия может привести к серьезным последствиям. Вигдор (Wigdor, 1983) объясняет: «Печаль, ассоциированная с потерей работы и власти в нашем обществе мужчиной, который отождествлял себя со своим положением в корпоративной структуре, и ее связь с депрессией подтверждается относительно высоким уровнем самоубийств среди белых мужчин старше 65 лет». В следующих разделах мы рассмотрим три основных теории происхождения отрицательных установок по отношению к пожилым людям.

Модернизация

По одной из теорий, пожилые люди потеряли престиж и уважение из-за модернизации общества. До модернизации в расширенной семье существовал сильный акцент на тесных родственных узах, но после модернизации изменилась фундаментальная структура общества. Тесные узы были разорваны, а нормальной семейной единицей стала не расширенная, а нуклеарная семья (родители и дети, при этом дед и бабушка живут в другом доме). До модернизации традиции, культура и ценности передавались от старших к младшим. Позднее пожилые люди перестали быть редкостью (благодаря развитию медицины), поэтому их статус понизился. Приобрела популярность и стала частью общественных отношений пенсия по возрасту — способ фокусировки общественных усилий на молодых, сильных и быстрых рабочих. Наконец, опыт работы на конкретном месте стал не таким ценным, как способность адаптироваться к новым подходам и технологиям и умение прогнозировать (Branco & Williamson, 1982). Хотя модернизация является интуитивно привлекательной теорией, пока не было получено данных, однозначно подтверждающих ее положения. Подробнее это описано в разделе, посвященном кросс-культурным различиям.

Идеализм

Согласно другой теории, все более и более отрицательные установки по отношению к пожилым людям возникли не с индустриальной революцией (около 1850 года), а между 1770 и 1840 годами, когда произошли революции в Америке и во Франции (Branco & Williamson, 1982). До этого периода пожилые люди пользовались почетом и уважением, но революция вызвала социальные и политические изменения, такие как тре-

бование равенства и свободы. Возраст перестал обеспечивать пожилым людям высокий статус и всеобщее уважение. Вместо этого, как провозгласила конституция, философией правительства и нового американского общества стало: «Все люди равны от рождения». Моральный авторитет пожилых людей, позволявший им диктовать свою волю в семье, был устранен акцентом на личной свободе (Branco & Williamson, 1982). В обществе перестали цениться традиции (а по ассоциации, и пожилые люди, олицетворявшие прошлое и традиции). Вместо них высокой ценностью были наделены инновации, перемены и новые идеи (Branco & Williamson, 1982). С точки зрения теории «идеализма», наиболее влиятельной силой, приведшей к негативному изменению установок по отношению к пожилым людям, было изменение ценностей и убеждений, а не социальных структур. Как и теория модернизации, теория идеализма также очень убедительно объясняет изменение установок по отношению к пожилым людям. Однако некоторые аспекты этой теории не находят поддержки в исследовательской литературе. Например, теория идеализма предполагает, что наличие в обществе в какой-либо исторический период и положительной, и отрицательной точки зрения на пожилых людей маловероятно. Однако большое количество данных в исследовательской литературе говорит о том, что американцы и японцы (например) обладают очень смешанными установками по отношению к пожилым людям.

Сохранение эйджизма

Функциональный подход

Популярным подходом к пониманию стереотипов является исследование мотивации, которая лежит в основе их формирования и использования. Иначе говоря, какова мотивация, стимулирующая возникновение стереотипов? Возможно, поняв мотивы, исследователи смогут понять, как сделать стереотипы менее распространенными. Молодые люди в конечном счете (при нормальном ходе жизни) станут членами внешней группы «пожилых людей», поэтому, казалось бы, отрицательные установки по отношению к этой группе представляют собой угрозу собственному «я» (Snyder & Meine, 1994). Вопрос сохранения отрицательных установок — это вопрос мотивов. Исследователи пытались понять мотивы эйджистского мышления посредством осмысления функций эйджистских установок. Исследование функций мотива приводит к необходимости рассмотрения потребностей, целей, причин и намерений, которые влияют на мысли, чувства и поведение человека (Edwards & Wetzler, в печати; Snyder, 1993). Слайдер и Майне (Snyder & Meine, 1994) пред-

полагают, что для понимания функции конкретного стереотипа важно установить роль мишени стереотипа, контекст, в котором стереотип формируется и используется, и роль человека, использующего стереотип. Что касается функциональной основы стереотипов по отношению к пожилым людям, то некоторые данные наводят на мысль, что такие стереотипы выполняют функцию защиты эго. Предлагались другие функциональные интерпретации (когнитивная экономия, функция социальной/культурной ориентации стереотипов), но наиболее вероятная (хотя не единственная) функция стереотипов по отношению к пожилым людям заключается в том, что они помогают субъекту отвергнуть угрожающие его «я» аспекты пожилого возраста (то есть, что он потеряет статус и "самоуважение, станет физически слабым и в конечном счете умрет). Это происходит посредством осуждения пожилых людей за их состояние, а не за сам процесс старения. Таким образом, молодой человек может постараться сохранить иллюзию, что он не подвергнется такому же процессу старения.

Эдварде и Ветцлер (Edwards & Wetzler, в печати) обнаружили факты, подтверждающие функционалистский подход к эйджизму, предложенный Снайдером и Майне (Snyder & Meine, 1994). Их данные свидетельствуют о том, что, когда люди сталкиваются с кем-то, кто олицетворяет угрозу их «я» (например, для молодых такой угрозой является пожилая внешняя группа, в том смысле, что их нежелательные атрибуты представляют возможное будущее молодого субъекта восприятия), скорее всего, их восприятие олицетворяющего угрозу человека (или группы этого человека в целом) и поведение по отношению к нему будут негативными. Эдварде и Ветцлер обсуждают это в терминах идеи «возможных себя» Маркуса и Нуриуса (Markus & Nurius, 1986). А именно: все мы имеем образы возможных будущих себя, которые репрезентируют то, какими мы можем стать и (важно для целей данного обсуждения) какими мы стать боимся. Мысли об особенностях какого-нибудь из этих возможных себя могут вызывать определенные настроения, мотивировать поведение, направленное на достижение цели, или влиять на установки по отношению к этим возможным вариантам будущего. Эдварде и Ветцлер предполагают, что, отрицательно реагируя на пожилых людей, молодые участники их исследования получали возможность уменьшить тревогу, ассоциированную с рассмотрением пожилых людей как группы, членами которой они в будущем станут сами, и, следовательно, психологически отдалять себя от пожилых людей и уменьшить воспринимаемую угрозу собственному «я» (и представлению себя как молодого человека). Эти результаты согласуются с функционалистским подходом, утверждающим, что мысли о группах, к которым мы будем принадлежать в будущем, могут оказывать сильное влияние на поведение, мысли и чувства человека в актуальном социальном контексте.

Конфликт

Согласно теории конфликта, части общества не работают на благо всего общества; вместо этого общество рассматривается как состоящее из соревнующихся групп (расовых, религиозных, социоэкономических и т. д.). Теоретики конфликта задают такой вопрос о социальном явлении: «Кто получает выгоду от этого социального явления?» Теория конфликта предлагает свою точку зрения на существование таких институтов, как уход на пенсию. В уходе на пенсию есть определенные плюсы и минусы. Однако самым отрицательным фактором является потеря статуса работающего (вносящего вклад в общество) человека. Люди, которые не работают, считаются ленивыми, некомпетентными или необразованными. Стереотипы по отношению к пожилым людям, по-видимому, служат интересам молодого высшего класса (Branco & Williamson, 1982).

Угроза «я», самоуважение и управление страхом

«Среднестатистический пожилой человек переживает ряд "маленьких смертей духа"» (Secouler, 1992). Секулер считает, что почти каждый пожилой человек переживает унижение в той или иной форме. Литература, посвященная старению, поддерживает это мнение. Стареющий человек в Соединенных Штатах, несомненно, сталкивается с отрицательными ожиданиями, снижением статуса, дискриминацией и стереотипным восприятием, инфантилизацией и, что, к сожалению, не удивительно, со снижением самоуважения. В то время как гендерная и этническая идентичность была исследована более или менее детально, исследователи уделяли и продолжают уделять мало внимания тому, как старение влияет на самооценку (Montepare & Zebrowitz, 1998).

Возможные «я» влияют не только на мнение молодых людей о пожилых, но и на мнение пожилых людей о самих себе. Линвилль (Linville, 1987) обнаружил, что чем больше у человека возможных «я», тем легче он может справляться с угрожающей для его самовосприятия информацией. В ряде исследований было показано, что молодые и пожилые люди склонны стереотипизировать молодых в терминах разнообразия свойств, в то время как пожилые стереотипизируются в терминах своего возраста (Bassili & Reil, 1981). В совокупности с потерей в связи с возрастом различных «я» (ролей), это, несомненно, может неблагоприятно сказаться на самоуважении пожилого человека. Иначе говоря, с возрастом человек утрачивает различные роли и представления о самом себе, которые могли служить источником самоуважения. Как обсуждалось ранее, многие наши представления о самих себе связаны с работой и ощущением «полезности» нашего вклада в общество (Markus & Herzog, 1991). Переживание ухода на пенсию, тяжелой утраты, физических изменений,

ассоциированных с пожилым возрастом, может ослабить чувство контроля над собственной жизнью и над окружением (Rodin & Langer, 1980), а также отрицательно повлиять на самоуважение. Воздействие на человека информации, угрожающей его самовосприятию, может быть ослаблено за счет других возможных «я» (то есть, потеряв в результате ухода на пенсию роль, связанную с работой, человек продолжает принимать активное участие в общественной жизни, сохраняет роль родителя, супруга). Кажется, однако, что у пожилых людей часто недостаточно этих других «я», которые могли бы смягчить воздействие угрожающей самовосприятию информации, следовательно, они более склонны к снижению самоуважения и депрессии. Результаты недавних исследований наводят на мысль, что пожилые люди склонны адаптивно сохранять свое текущее «я», что они не боятся того, какими могут стать (то есть не испытывают страха по отношению к будущим возможным «я»), и не стремятся к недоступным «я» (Frazier, Hooker, Johnson & Kaus, 2000). Таким способом баланс, целостность и стабильность помогают пожилому человеку поддерживать состояние лучшей психологической, эмоциональной и даже физической адаптации (например, ощущение большего контроля — а в некоторых случаях и действительно больший контроль — над физическим здоровьем и над восприимчивостью к заболеваниям; см. Taylor, Helgeson, Reed & Skokan, 1991).

Еще один подход к вопросу о связи между самоуважением и старением предлагает теория управления страхом (Greenberg, Pyszczynski & Solomon, 1986; Solomon, Greenberg & Pyszczynski, 1991). Согласно теории управления страхом, культура и религия вносят в мир порядок и смысл, и это предотвращает пугающие мысли о собственной смерти и хаотической, случайной природе бытия. Самоуважение берет начало в осознании собственного назначения в мире. В детстве мы учимся ассоциировать хорошее поведение с безопасностью, а вознаграждение — с родительским одобрением. Быть хорошим (и в результате иметь о себе хорошее мнение) означает быть защищенным. Следовательно, самоуважение становится амортизатором тревоги в том смысле, что оно помогает избавиться от мыслей о собственной смертности.

Если мы учтем вышесказанное, станет очевидным, что теория управления страхом имеет отношение к стереотипам и предрассудкам, и особенно к восприятию внешних групп. Как упоминалось ранее, для молодых людей внешней группой являются пожилые люди. Рассмотренные ранее теоретические построения и эмпирические данные наводят на мысль, что одной из причин существования и сохранения стереотипов по отношению к пожилым людям является то, что, напоминая о неминуемой смерти, пожилые люди вызывают у молодых тревогу. Соломон, Гринберг и Пищински (Solomon, Greenberg & Pyszczynski) предполага-

ют, что когда молодые люди начинают задумываться о собственной смерти, они особенно отрицательно реагируют на внешние группы. Таким образом, согласно теории управления страхом, пожилые люди напоминают молодым о неизбежности смерти, поэтому молодые, пытаясь избавиться от сильной тревоги, вызываемой мыслями о собственной смерти, относятся к ним отрицательно (как к необычным или дефективным людям, которые сами навлекли на себя несчастье—возраст). Теория управления страхом предлагает интересный подход к эйджизму, и, несомненно, требуется более тщательно исследовать возможность ее приложения к пониманию возникновения, сохранения и ослабления эйджизма.

Ювенильный эйджизм

Как люди молодого и среднего возраста могут иметь предрассудки и стереотипы, связанные с пожилыми, так и люди пожилого и среднего возраста могут иметь стереотипы относительно молодых. Этот, обратный «нормальному» эйджизму, способ восприятия называется «ювенильным эйджизмом» (Westman, 1991). Ювенильный эйджизм наблюдается при «отрицании личности» ребенка взрослыми, которые считают, что дети не способны сами принимать решения. Не работают, требуют обучения тому, как учиться, не являются интеллектуальными людьми, без посторонней помощи не могут совладать с повседневной жизнью и не знают, что для них лучше (Bytheway, 1995). Хотя сейчас гораздо сложнее обнаружить в обществе такие предрассудки по отношению к молодым людям, существует изрядное количество эмпирических данных, подтверждающих их существование и влияние на детей. Например, Гайлз, Харвуд и Вильяме (Giles, Harwood & Williams, 1994) обнаружили, что молодые люди чувствуют, что старшие часто разговаривают с ними снисходительно и покровительственно, вызывая досаду и раздражение. Существует три основных вида снисходительной речи с молодыми людьми: неслушание, неодобрение и сверхзабота; наиболее негативным является неодобрение. Гайлз и соавторы (Giles et al., 1994) обнаружили, что однонаправленная снисходительная речь (например, при обращении молодого человека к старшему) часто перенимается реципиентом, который пытается этим выразить свое раздражение такой речью. По-видимому, мы больше уважаем человека, если он оказывает сопротивление нашей снисходительной речи. Харвуд, Гайлз, Фокс, Райан и Вильяме (Harwood, Giles, Fox, Ryan & Williams, 1993) обнаружили, что люди, которые со спокойной уверенностью реагируют на снисходительную речь, оцениваются как более сдержанные, имеющие более высокий статус и менее нуждающиеся в опеке. Почему же взрослые имеют предрассудки и сте-

реотипы по отношению к молодым? Многие исследователи считают, что эйджизм по отношению к пожилым можно приписать страху старения, так, может быть, пожилые люди боятся молодых во многом по тем же причинам? Наверное, эйджизм людей пожилого или среднего возраста по отношению к молодым может являться не страхом в отношении себя, а раздражением, вызванным тем, что они сами уже немолоды (Butler, 1980). И наоборот, эйджизм по отношению к молодым может быть вызван тем, что молодые напоминают людям среднего и пожилого возраста о бремени ответственности за детей и об их зависимости от взрослых (Westman, 1991). Зебровиц и Монтепаре (Zebrowitz & Montepare, 2000) предполагают, что причина того, что стереотипы по отношению к молодым не получили должного внимания со стороны исследователей, заключается в их широком распространении. Подростков считают неуравновешенными, безответственными, бунтарями. Интересно, что даже они сами, по-видимому, подтверждают стереотипы по отношению к своей возрастной группе. Несмотря на стереотипы по отношению к подросткам и на то, что они заклеены обществом как «слишком молодые» для целого ряда ролей и привилегий, они, по-видимому, не страдают от пониженного самоуважения (O'Malley & Bachman, 1983).

Убеждения и ожидания по отношению к пожилому возрасту

Убеждения и ожидания молодых людей по отношению к старению

По мнению более молодых людей, пожилые обладают нежелательными психическими, физическими и поведенческими характеристиками. А именно: часто считается, что пожилые люди имеют негибкое мышление, медлительны, не имеют цели, являются бременем для семьи и общества, имеют устарелые взгляды, слабоумны и неприятны (Barrow & Smith, 1979; Bennett, 1976; Falk & Falk, 1997; Tuckman & Lorge, 1953). Мельтцер (Meltzer, 1962) провел опрос 141 человека (все они были моложе 60 лет) о том, какие годы жизни они считают самыми худшими. По результатам опроса, 80,3% респондентов считают, что худшее время жизни начинается в 60 лет. Респонденты не принадлежали к этой возрастной группе, поэтому их ответы свидетельствуют о сильных отрицательных ожиданиях от жизни после 60 лет. Исследуя взгляды подростков на старение, Кастенбаум и Дарки (Kastenbaum & Durkee, 1964) обнаружили, что подростки склонны фокусироваться на настоящем и рассматривать свое отдаленное будущее (то есть пожилой возраст) как плохое

время жизни, с малыми надеждами и небольшой важностью. Кажется, что такие убеждения возникают в самом раннем детстве. Как правило, дети (с детского сада до шестого класса) редко имеют положительное мнение о пожилом возрасте, мало контактируют с пожилыми людьми и боятся пожилого возраста из-за его ассоциации со смертью (Jantz, Seefeldt, Caalper & Serock, 1976).

Из-за редких контактов с пожилыми людьми значительную часть знаний о них большинство детей черпают из своих школьных учебников. К сожалению, эти книги могут быть (и часто действительно являются) необъективными по отношению к пожилым. Анселло (Ansello, 1978) изучил 656 книг для школьников и обнаружил, что только в 16% присутствовали пожилые герои. Только в 4% этих книг пожилой человек был главным персонажем. Пожилые люди часто изображались как пенсионеры, как люди, создающие проблемы (редко как решающие проблемы) и находящиеся в зависимости. Интересно, что книги для детей отражают амбивалентность установок общества по отношению к пожилым людям. Полученные Анселло данные указывают на то, что наиболее частыми описаниями личности пожилого человека были: бедный (17,3%), несчастный (6,77%), мудрый (4,51%) и уважаемый (3,76%). Айзеке и Бирисон (Isaacs & Bearison, 1986) обнаружили, что уже в четырехлетнем возрасте дети склонны общаться с пожилыми людьми, смотреть на них и начинать с ними разговор реже, чем с людьми среднего возраста. Программы, которые предусматривают более частый контакт детей с пожилыми людьми (например Foster Grandparents), могут оказывать сильное влияние на стереотипы пожилого возраста, снижая по мере взросления ребенка вероятность появления у него отрицательных установок по отношению к пожилым людям (Glass & Trent, 1980; Murphey, Myers & Drennan, 1982).

Ожидания пожилых людей от старения

Ротбаум (Rothbaum, 1983) попросил молодых (от 30 до 45 лет) и пожилых (от 55 до 70 лет) людей оценить, насколько характерны для пожилых и молодых различные положительные и отрицательные качества. Результаты трех исследований показали, что о качествах, ассоциированных с пожилыми людьми, пожилые имеют намного более положительное мнение. Ротбаум предполагает, что это может отражать попытку пожилых людей поддержать самоуважение или получить более высокий статус. Позднее, при обсуждении теории управления страхом (Greenberg, Pyszczynski & Solomon, 1986), мы увидим, что, возможно, это действительно так. И наоборот, данные, полученные Брюером и Люи (Brewer & Lui, 1984), свидетельствуют о том, что пожилые люди оценивают себя по-другому. Брюер и Люи обнаружили, что пожилые люди (от 70 лет и

старше) придерживаются тех же отрицательных стереотипов по отношению к категории «пожилых граждан», что и молодые. Однако когда пожилых участников исследования попросили приписать черты личности людям «своей» категории, они выбрали много сложных и специализированных черт, что наводит на мысль о большей дифференциации ими людей, принадлежащих к их собственной подгруппе. Эти результаты хорошо согласуются с тем, что мы знаем об основных процессах, имеющих отношение к так называемой однородности внешней группы. Но постойте, разве результаты исследований Ротбаума (Rothbaum, 1983) и Брюера и Люи (Brewer & Lui, 1984) не противоречат друг другу? Данные Ротбаума свидетельствуют о том, что пожилые люди имеют положительное мнение о пожилых, в то время как Брюер и Люи обнаружили, что они имеют отрицательное мнение о категории «пожилых граждан». Кто «прав»? Перед тем как я коснусь этого вопроса, рассмотрим оригинальную работу Нейгартен (Neugarten, 1974), посвященную отсутствию гомогенности среди пожилых людей.

Нейгартен (Neugarten, 1974) сделала различие между людьми, которых она называет «молодыми-пожилыми» и «пожилыми-пожилыми». «Молодыми-пожилыми» являются люди от 55 до 75 лет. Большинство «молодых-пожилых» активны, экономически независимы, здоровы и все еще работают. У многих из них живы родители, что также вносит вклад в ощущение ими своей молодости. «Пожилыми-пожилыми» являются люди старше 75 лет. Нейгартен предполагает, что многие из отрицательных стереотипов общества по отношению к пожилым людям (например, больной, бедный, медлительный, жалкий, неприятный и бесполой) на самом деле основаны на восприятии «пожилых-пожилых» и с большой натяжкой распространяются на «Молодых-пожилых». В недавних Исследованиях, посвященных изучению подобной дифференциации пожилых людей, Хаммерт, Гарстка, Шэйнер и Стрэм (Hummert, Garstka, Shaner & Strahm, 1995) обнаружили, что люди молодого, среднего и пожилого возраста склонны основывать отрицательные стереотипы (например, «с серьезно ослабленным здоровьем»), особенно те, которые ассоциированы с болезнями (что указывает на хэлсизм, обсуждавшийся ранее), на восприятии людей более пожилого возраста (то есть «пожилых-пожилых»), и ассоциировать более молодой возраст («молодой-пожилой») с положительными стереотипами (например, «активист»).

Проведенный Нейгартен анализ помогает нам разобраться с несомненным расхождением данных Ротбаума и результатов, полученных Брюером и Люи. Ротбаум просил участников исследования оценить по шкале, похожей на шкалу Лайкерта, степень, с которой воспринимаемые с позиции возрастных стереотипов качества (положительные и отрицательные) свойственны людям в 30-45 лет и людям в 55-70 лет. Полу-

ченные Ротбаумом данные частично можно объяснить некоторыми проблемами, связанными с методикой эксперимента. Во-первых, пожилых участников просили заполнить анкету с принудительным выбором, при этом черта личности должна была являться характерной или для людей в 30-45 лет, или для людей в 55-70 лет (или одинаково характерной для обеих групп). В то же время предыдущее исследование наводит на мысль о том, что положительные, и особенно отрицательные, стереотипно воспринимаемые качества ассоциируются с «пожилыми-пожилыми». Пожилые участники опроса принадлежали к категории «молодых-пожилых», однако были вынуждены ассоциировать качества, стереотипно связываемые с «пожилыми-пожилыми» людьми, со своей собственной группой. Поэтому неудивительно, что когда испытуемого просили оценить качества, которые он только что ассоциировал со своей группой, оценки были положительными. Несомненно, это согласуется с понятием внутригруппового фаворитизма. Возможно, Ротбаум получил бы результаты, похожие на результаты Брюера и Люи, если бы позволил участникам ассоциировать стереотипно воспринимаемые качества пожилых людей с внешней группой «пожилых-пожилых» (то есть 70 лет и старше). Иначе говоря, «молодые-пожилые» люди тогда с большей вероятностью поддержали бы отрицательные стереотипы по отношению к внешней группе «пожилых-пожилых» и (как в исследованиях, проведенных Ротбаумом в 1983 году) ассоциировали бы со своей группой «молодых-пожилых» более положительные качества. Вы можете подумать: «Хорошо, но почему пожилые участники (70 лет и старше, принадлежащие к категории «пожилых-пожилых») исследования Брюера и Люи ассоциировали стереотипно воспринимаемые отрицательные качества со своей группой? Хороший вопрос, но стоит рассмотреть методику исследования (особенно исследования 2) и ответ станет ясным. «Пожилых-пожилых» участников (все они были женщинами) просили рассортировать качества людей на: «характерны для меня», «характерны для других пожилых людей» и «характерны для молодых женщин». Как вы видите, решая, ассоциировать стереотипные качества пожилых людей с собой или «с другими пожилыми людьми», пожилые люди гораздо чаще (как обнаружили Брюер и Люи, а также другие исследователи) ассоциируют стереотипы с общей внешней группой, чем с собой.

Дискриминация по возрастному признаку

В результате стереотипного восприятия пожилого возраста как периода угасания и снижения способностей и из-за усиления ориентации западного общества на молодежь пожилые люди в Соединенных Штатах час-

то являются жертвами дискриминации по возрастному признаку, когда пытаются устроиться на работу или сохранить ее. Розен и Джерди (Rosen & Jerdee, 1976) обнаружили, что менеджеры компаний имели гораздо более отрицательное мнение о пожилых (60 лет) рабочих по сравнению с более молодыми (30 лет). Они считали, что пожилые люди труднее приспосабливаются, обладают меньшими способностями и менее гибки. Пожилые люди считались медлительными (физически и психически) и менее способными к принятию новых идей. Однако в то же время их рассматривали как более надежных и заслуживающих доверия. Финкельштейн, Барк и Раджу (Finkelstein, Burke & Raju, 1995) провели метаанализ исследований дискриминации по возрастному признаку и обнаружили, что молодые (от 17 до 29 лет) участники исследований были склонны оценивать молодых работников более благосклонно, чем пожилых. Исследователи также нашли подтверждение результатов Розена и Джерди, свидетельствующих о том, что молодые участники оценивали пожилых рабочих как более стабильных по сравнению с молодыми. Однако у более пожилых опрошенных (от 30 до 60 лет) не обнаружилось такой предвзятости в пользу своей группы: у них не было предвзятости по отношению к какой бы то ни было возрастной группе. В связи с этими результатами возникают две основные проблемы. Во-первых, возрастные группы были определены не так четко, как нам хотелось бы. Это особенно верно в случае «более пожилых» рабочих. В данном исследовании в группу более пожилых людей попали также взрослые молодого и среднего возраста. Было бы лучше, если бы пожилыми рабочими были люди от 55 до 75 лет или от 75 лет и старше. Во-вторых, серьезной проблемой стало различие между молодыми и более пожилыми участниками исследования. Все молодые участники являлись студентами, в то время как все более пожилые участники были менеджерами компаний. Это может быть вероятным объяснением того, почему более пожилые участники не отдали предпочтения никакой возрастной группе и почему они в своих суждениях, по-видимому, не опирались на стереотипы по отношению к возрасту. Финкельштейн (Finkelstein, 1997) попросила 324 менеджера различных компаний оценить заявления о приеме на работу. Она обнаружила, что пожилые работники (59 лет) воспринимались как имеющие меньшие межличностные навыки, менее выгодные для организации и менее вероятные претенденты на проведение интервью, чем молодые кандидаты (28 лет).

Пожилым людям часто отказывают в приеме на работу, их не выдвигают на ответственные должности или увольняют из-за стереотипных представлений о психических (и физических) способностях пожилого человека. Однако верно то, что снижение когнитивных функций с возрастом у разных людей проявляется в различной степени. У многих по-

жилых людей обнаруживаются значительная острота мышления и высокий интеллект. Как такое возможно? По мнению Хэмбрика, Солтхауза и Майнца (Hambrick, Salthouse & Mainz, 1999), причина, по которой производительность пожилых людей не снижается даже при некотором снижении когнитивных функций, состоит в том, что многие специальности опираются больше на знания и опыт, а не на когнитивные навыки, такие как рассуждение. Другие ученые обнаружили, что исследования опровергают старую поговорку «старая собака не может научиться новым трюкам». Так, Цайа и Шарк (Czaja & Shark, 1998) продемонстрировали, что пожилые люди успешно обучались выполнению новых для них компьютерных заданий. Эти эксперименты показали также, что пожилые люди склонны выполнять свою работу медленнее, чем молодые, однако делают ее очень точно.

Несмотря на тот факт, что многие пожилые люди испытывают лишь небольшое (если вообще испытывают) ухудшение памяти и других когнитивных способностей, существующие стереотипы и обратная связь, получаемая ими от окружающих и сообщающая об ожидаемых ухудшениях физических и когнитивных функций, приводит к тому, что многие пожилые люди «приобретают» стереотипы о пожилом возрасте. Вместе с бытующим в американском обществе отрицательным мнением о пожилых людях это ведет к тому, что многие из них относятся к своему будущему с мрачной покорностью. Как пожилые люди относятся к информации о том, что они становятся старше? Как правило, имеет место одна из трех возможных реакций. Во-первых, пожилой человек может принимать свое старение с уверенностью и оптимизмом и поддерживать активный, энергичный образ жизни. Во-вторых, он может пытаться отвергнуть эту информацию, когнитивно отождествляя себя с более молодой возрастной группой. В-третьих, он может просто избегать возможности получения такой, связанной с возрастом, обратной связи. В качестве примера последней реакции можно привести ответы многих пожилых людей, когда им звонили по телефону и просили принять участие в исследовании памяти и тревоги (однако потенциальные участники об этом не знали) (Whitbourne, 1976). Витбаурн пишет:

«Мы позвонили сорока человекам; девять из них отказались участвовать в исследовании вообще. Пять из этих девяти сказали, что они отказываются участвовать, потому что не хотят проходить никакие тесты. Трое более пожилых людей согласились принять участие в исследовании, когда им звонили по телефону, но отказались, когда прибыли на тестирование и узнали, что задание будет связано с изучением памяти (по телефону говорили, что эксперимент связан с исследованием «обучения взрослых»). Еще пять человек частично прошли

первое испытание, но отказались продолжать. Они пожаловались на то, что не хотят участвовать в тестах памяти, что они устали и что задание оказалось сложнее, чем они ожидали. Еще четыре пожилых человека участвовали в эксперименте до конца, но при этом у них наблюдались резкие эмоциональные реакции».

Очевидно, что многие из этих людей не хотели получить информацию, которая, возможно, свидетельствовала бы о снижении их способностей. Более того, в основе отказа от участия в тестировании памяти мог быть другой мотив. Некоторые из участников, возможно, чувствовали опасность подтверждения стереотипов по отношению к пожилым людям (например, что пожилые часто приходят в замешательство, забывчивы и медленнее осуществляют когнитивные функции, чем молодые). В главе 8 обсуждается исследование Стида (Steele, 1995), который обнаружил, что одной из причин того, что члены стереотипно воспринимаемых групп плохо справляются с заданиями при оценке поведенческих и когнитивных способностей, может быть повышенная тревога, ощущаемая ими при тестировании. Тревога, испытываемая членом группы меньшинства, может быть вызвана боязнью получения плохого результата, то есть подтверждения отрицательного стереотипа о собственной группе данного человека.

Возраст как фактор социального восприятия

Господствующие теории социального восприятия говорят о том, что определенные качества человека привлекают большее внимание, чем другое, и в результате эти качества формируют основание для категоризации человека (Brewer, 1988; Fiske & Neuberg, 1990). Иначе говоря, когда мы смотрим на человека, мы прежде всего обращаем внимание на его расу, пол и возраст. Эти три фактора постоянно используются при обработке информации о человеке, поэтому некоторые исследователи называют их основными категориями (Hamilton & Sherman, 1994). Имеют место некоторые споры по поводу того, следует ли исследователям приписывать основной статус этим, а не другим факторам (например, цвету глаз, росту и т. д.). Однако многие исследования подтверждают тот факт, что когда определенные переменные (такие как возраст, пол и раса) постоянно используются при обработке социальной информации, они более доступны в качестве основы для будущей категоризации (Bargh, 1994). Чем чаще используются такие категории, тем более «автомата-

чески» они активируются при обработке социальной информации. Активируется ли переменная возраста так же автоматически, как другие бросающиеся в глаза качества человека, такие как пол и раса?

Исследование, проведенное Пердье и Гартманом (Perdue & Gurtman, 1990), свидетельствует, что возраст действительно является автоматически активируемой при обработке социальной информации категорией. Участникам исследования показывали на экране компьютера случайную последовательность положительных и отрицательных черт, при этом их просили определить, «хорошо» или «плохо» обладать такой чертой, и указать свое решение, нажав соответствующую клавишу на клавиатуре. Непосредственно перед появлением каждого слова испытуемым предъявляли прайминг — это было одно из слов «пожилой» или «молодой», которое демонстрировалось в течение 55 мс, а затем «маскировалось» (перезаписывалось) целевым словом, описывающим целевую черту. Исследователи хотели установить, делает ли предъявление прайминга соответствующую категорию более доступной для обработки черт, и если да, то облегчает ли это доступ к положительным или отрицательным чертам? Перед тем как мы это узнаем, важно понять гипотезу, лежащую в основе экспериментальной методики. Данный эксперимент основан на популярной «сетевой модели распространения активации» (Collins & Quillian, 1969), в соответствии с которой память организована в сеть или паутину ассоциированных понятий, называемых «узлами». При «активации» узла (осознанная или неосознанная мысль) активируются связанные с ним понятия. Чем сильнее связь, или ассоциация, между узлом и связанным с ним понятием, тем быстрее активируется связанное понятие. Нас интересует вот какой вопрос: «Какие черты делают более доступными мысль о "пожилем человеке" — положительные или отрицательные?» Проще говоря, позитивно или негативно наше представление о пожилых людях?

Теперь обратимся к результатам (рис. 7.1). Полученные данные свидетельствуют о том, что при предъявлении прайминга «пожилой» отрицательные черты были гораздо более доступными (меньшее время реакции при оценке черты), чем при предъявлении прайминга «молодой». И наоборот, при предъявлении прайминга «молодой» были гораздо более доступными положительные черты, чем при предъявлении прайминга «пожилой».

Результаты эксперимента говорят о том, что активируемые даже вне осознания категории оказывают значительное влияние на способ обработки социальной информации. Пердье и Гартман предполагают, что эти данные указывают на «автоматический эйджизм», потому что понятие «пожилой» облегчает распознавание отрицательных черт неосознанным и непреднамеренным образом. Иначе говоря, кажется, что когда боль-

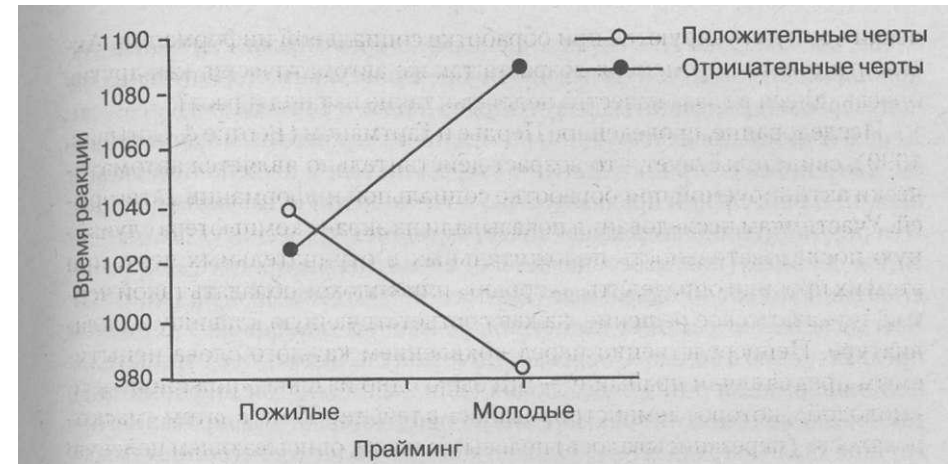


Рис. 7.1. Автоматический эйджизм.

Когда Пердье и Гартман предъявляли участникам своего эксперимента слово «пожилой» в качестве прайминга, испытуемые распознавали слова, означающие отрицательные черты, быстрее, чем те же слова, предваряемые праймингом «молодой». Когда в качестве прайминга предъявлялось слово «молодой», участники быстрее распознавали слова, обозначающие положительные черты. Участники, получавшие в качестве прайминга слово «пожилой», гораздо медленнее распознавали слова, обозначающие положительные черты. Эти данные подтверждают мнение, что сама по себе мысль об определенной категории может активировать согласующуюся со стереотипами (отрицательную) информацию, если категория описывает внешнюю группу, и положительную, лестную для группы информацию, если категорией является своя группа. (Рисунок взят из статьи «Подтверждение автоматичности эйджизма», *Journal of Experimental Social Psychology*, 26, 199-216. Copyright © 1990 by Academic Press. Перепечатано с разрешения издателя.)

шинство людей, живущих в Соединенных Штатах, встречают (или представляют) пожилого человека, они, скорее всего, представляют отрицательные качества, ассоциированные с указанной возрастной группой, а это может отрицательно влиять на то, как мы воспринимаем данного человека.

Возможно, некоторые из участников экспериментов Пердье и Гартмана были предвзято настроены по отношению к пожилым людям. Откуда мы знаем, что их «автоматический эйджизм» отражал непреднамеренное предубеждение? Мы знаем это, потому что Пердье и Гартман не определяли сознательные установки участников своих экспериментов по отношению к пожилым людям. В эксперименте Хенса, Пеннера и Нельсона (Hense, Penner & Nelson, 1995), где исследовалось неявное стереотипное восприятие пожилых людей. Испытуемые лучше запоминали

слова, согласующиеся с отрицательными стереотипами, связанными с пожилыми людьми, чем слова, противоречащие таким стереотипам. Это подтверждает результаты, полученные Пердье и Гартманом. К тому же Хенс и соавторы не обнаружили различий между неявным запоминанием, связанным с отрицательными стереотипами, у людей с высокой и низкой сознательной предвзятостью по отношению к пожилым людям. Эти результаты подтверждают предположение, что в контексте стереотипов неявные (или неосознаваемые) когнитивные процессы протекают независимо от осознаваемых (Devine, 1989; Greenwald & Banaji, 1995). Что касается возрастных категорий, то люди и с высокой, и с низкой предвзятостью с большей вероятностью получали доступ к отрицательной информации о пожилых людях (или знали об этой информации), так что, по-видимому, с точки зрения неявного стереотипизирования, обе группы были «предвзяты». Однако оценки более «контролируемых» (осознаваемых) установок по отношению к пожилым свидетельствуют о том, что некоторые люди (с низкой предвзятостью) были способны (или мотивированы) подавлять негативные стереотипы и выражать по отношению к пожилым только эгалитарные установки.

Проведенный Монтепаре и Зебровицем (Montepare & Zebrowitz, 1998) обзор литературы, посвященной роли возраста при социальных оценках, свидетельствует о том, что возраст на самом деле является значимым фактором при обработке социальной информации. Как и предполагали Брюер и соавторы (Brewer et al., 1981), возраст (как пол и раса), по-видимому, существенно влияет на социальную категоризацию, стереотипизацию и формирование впечатления. Стереотипы по отношению к пожилым людям могут быть запущены не только категоризацией человека как пожилого, но и его физиогномическими признаками (черты и структура лица). Хаммерт (Hummert, 1994) обнаружил, что студенты ассоциируют положительные стереотипы (например, «либерал», «хороший дед») по отношению к пожилым людям с физиогномическими признаками, указывающими на «молодого-пожилого» (например, малое количество или отсутствие морщин или седых волос), и более отрицательные стереотипы (например, «упрямый», «нелюдим») с физиогномическими признаками, указывающими на «пожилого-пожилого» человека (например, седые волосы, морщинистая кожа). В исследовании поведения избирателей Зигельман и Зигельман (Sigelman & Sigelman, 1982) обнаружили, что возраст кандидата оказывал значительно большее влияние на выбор при голосовании, чем раса или пол. Молодые избиратели предпочитали молодых и испытывали неприязнь к пожилым кандидатам. Бассили и Рейл (Bassili & Reil, 1981) обнаружили, что молодые и пожилые субъекты восприятия были склонны стереотипизировать молодых людей в терминах многообразия свойств, в то время как пожилые

люди стереотипизировались преимущественно на основании своего возраста. И наоборот, другие исследователи утверждают, что сам по себе возраст редко является доминирующим фактором, влияющим на восприятие человека и формирование у него стереотипов (например Braithwaite et al., 1986). Брайтуэйт и соавторы (Braithwaite et al., 1986) утверждают, что не имеет смысла спрашивать участников эксперимента об их чувствах по отношению к фиктивным пожилым и молодым людям (то есть манипулировать только возрастом в тестах на оценку установок по отношению к человеку-мишени и пожилым людям в целом), потому что мы редко формируем впечатление о человеке, опираясь только на возраст. Такие данные нельзя распространить на «реальный мир». Проведенный Кайтом и Джонсоном (Kite & Johnson, 1988) метаанализ литературы, посвященной эйджизму, подтверждает это умозаключение. Кайт и Джонсон приходят к выводу, что связанная с возрастом информация не влияет на установки в наиболее распространенных ситуациях, в которых один человек оценивает другого. Кайт и Джонсон утверждают, что информация о возрасте влияет на установки по отношению к пожилым людям тогда, когда человек сравнивает по каким-либо параметрам пожилого и молодого человека. Это согласуется с результатами других исследований. Резюмируя, можно сказать, что полученные данные свидетельствуют о том, что информация о возрасте оказывает большое влияние на социальное восприятие, социальную категоризацию, стереотипизацию и самовосприятие (Montepare & Zebrowitz, 1998).

Контакт с пожилыми людьми

Кажется логичным, что эйджизм, подобно другим видам предрассудков, может быть побежден более частым контактом с пожилыми людьми. Однако, как обсуждается в главе 9, простой контакт — печально известное плохое вмешательство в изменение необъективных чувств и ослабление стереотипов. Следовательно, не будет сюрпризом узнать, что в исследовании контактов между представителями разных поколений были получены смешанные результаты (Lutsky 1980). Некоторые исследователи обнаружили, что более частые контакты с пожилым человеком ассоциируются с более положительными установками по отношению к пожилым людям (Braithwaite et al., 1986; Gatz, Popkin, Pino & VandenBos, 1984). Примерно в таком же количестве исследований не было обнаружено связи между частотой контактов с пожилыми людьми и установками по отношению к ним (Ivester & King, 1977). Однако большинство исследований подтверждает исправленную гипотезу контакта, смысл которой заключается в том, что в ослаблении предрассудков и

стереотипов по отношению к пожилым людям более важную роль играет, по-видимому, не частота контактов с пожилыми людьми, а их тип (например, Knox, Gekoski & Johnson, 1986).

Негативные ожидания от контакта между поколениями

Главным определяющим фактором типа или качества контакта между молодыми и пожилыми людьми является способ общения представителей двух групп друг с другом. Конечно, при взаимодействии с другим человеком мы чувствуем себя гораздо лучше, если убеждены, что для обеих сторон это является приятным переживанием, без ощущения неловкости или дискомфорта. В контексте взаимодействия представителей разных поколений, так же как и представителей разных рас и полов, восприятие взаимодействия часто зависит от ожиданий. Как обнаружили Гайлз и Коуплэнд (Giles & Coupland, 1991), пожилые люди убеждены в том, что молодые скептически относятся к ценности разговора (особенно с пожилым человеком). Молодые отвечают намного более отрицательным восприятием пожилых людей. В этом исследовании молодые участники считали, что пожилые наделяют большой ценностью пустяковые разговоры, и ощущали значительное присутствие в диалоге эгоцентризма и самоуверенности со стороны пожилых. А еще, по мнению молодых участников, голос пожилых людей звучал слабо и беспомощно (Giles, Fox, Harwood & Williams, 1994).

Отрицательные схемы восприятия пожилых людей

Негативные ожидания ведут к необъективности схем, при помощи которых молодые люди воспринимают информацию. В одном эксперименте (Giles et al., 1994) молодые взрослые участники читали интервью водителя, попавшего в аварию. Опираясь на интервью и фактические данные, они сделали большое количество выводов относительно причин несчастного случая. Когда участники эксперимента были убеждены в том, что водителю было 62 года, в их выводах относительно его фразы: «Я не знаю, что и подумать» было очевидно использование схемы «пожилого человека» (пожилой автомобилист был «в замешательстве»). Однако когда другие участники эксперимента читали тот же самый сценарий, но были убеждены в том, что автомобилист был молодым человеком, они приписывали эту фразу его «желанию воздержаться от оценки, учитывая сложность обстоятельств». В повторном исследовании пожилые автомобилисты рассматривались молодыми участниками как медлительные, слабые и рассеянные (Giles, Coupland, Henwood, Harriman & Coupland, 1992). Карвер и де ла Гарца (Carver & de la Garza, 1984) провели похожий эксперимент и обнаружили, что когда молодые участники были убеждены в том, что водителю 84 года, они были склонны

искать больше информации, касающейся физического и психического состояния пожилого водителя. Когда участники эксперимента были убеждены в том, что водителю 22 года, они фокусировали внимание на скорости автомобиля и употреблении алкоголя. Поиск вероятной причины несчастного случая указывает на то, что участники эксперимента были эйджистски настроены по отношению и к пожилому водителю (стереотипно воспринимали пожилых людей как имеющих психический и физический дефицит), и к молодому, так как были склонны приписывать ему (но не пожилому автомобилисту) криминальное поведение (вождение в состоянии алкогольного опьянения). Когда дело касается пожилого или молодого объекта восприятия, и пожилые, и молодые люди склонны делать аналогичные атрибуции успеха и неудачи. А именно: когда Банзигер и Древенштедт (Banziger & Drevenstedt, 1982) попросили пожилых и более молодых участников эксперимента привести наиболее вероятные причины успеха или неудачи водителей в письменном экзамене на водительские права, главной причиной неудачи пожилого человека считался возраст. И наоборот, возраст воспринимался как главная причина успеха молодого человека.

Схемы и ожидания молодых людей свидетельствуют о том, что коммуникативные навыки пожилых людей ухудшены, но так ли это на самом деле? Бун, Бэйлз и Купманн (Boone, Bayles & Koopmann, 1982) не нашли данных, подтверждающих, что коммуникативные навыки людей старше 65 лет хуже, чем аналогичные навыки их более молодых коллег. Исследование, проведенное Голдом, Андресом, Арбаклем и Шварцманом (Gold, Andres, Arbuckle & Schwartzman, 1988), подтверждает этот вывод. Голд и соавторы изучали стереотип, согласно которому для речи пожилых людей характерна «бесцельная многословность». По существу, это склонность «отвлекаться», часто включать несвязанные и все более и более нерелевантные истории или затрагивать темы, которые далеко уходят от первоначальной темы разговора. Результаты указывают на отсутствие связи между возрастом и бесцельной многословностью. Однако кажется, что определенные факторы увеличивают вероятность данного явления. Подобная многословность, по-видимому, более характерна для экстравертных, социально активных, не заботящихся о производимом на окружающих впечатлении или находящихся в состоянии стресса пожилых людей.

В другом исследовании были обнаружены еще некоторые особенности взаимодействия пожилых людей с более молодыми. В исследовании, проведенном Коуплэндом и соавторами (Coupland, Coupland, Giles, Henwood & Weimann, 1988), было показано, что пожилые люди при разговоре как со сверстниками, так и с более молодыми людьми склонны к тому, что Коуплэнд и соавторы (Coupland et al., 1988) называют «болезненным самораскрытием». А именно: пожилые люди проводят примерно одну шестую времени разговора, раскрывая болезненную, очень личную

информацию (например, проблемы со здоровьем, горе, вызванное потерей, произошедшие с ними несчастные случаи и т. д.), в то время как молодые люди гораздо меньше говорят о таких интимных вещах в контексте взаимодействия людей, принадлежащих разным поколениям. Болезненное самораскрытие гораздо чаще инициировалось пожилыми людьми и обычно переходило в обсуждение других, не связанных с темой разговора, аналогичных вещей. Как можно представить, выслушивание такой болезненной интимной информации часто является неприятным переживанием, и молодые собеседники на самом деле ощущали дискомфорт, когда пожилые люди начинали подобные разговоры. Такое взаимодействие является для молодых участников очень неловкой ситуацией, из которой нет нормального «выхода»: изменять тему считается оскорбительным, а задавать вопросы, связанные с самораскрытием, — значит продолжать разговор на эту тему. Гайлз и соавторы (Giles et al., 1994) обнаружили, что чаще всего молодые участники давали минимальные ответы (например, «мм»), подтверждая, что слушают откровения пожилого человека, но пытаясь вежливо прекратить их. При опросе после взаимодействия наиболее молодые участники оценивали пожилых людей как «несчастливых» и «неприспособленных», в том смысле, что они эгоистично рассказывали о себе, не обладали достаточными социальными навыками и не задавали вопросы о молодом собеседнике (Giles et al., 1994). К сожалению, это очень распространенное мнение о пожилых людях, что подтверждается следующим высказыванием молодого участника исследования. Гайлз и соавторы (Giles et al., 1994) предлагали участникам прослушать аудиозаписи разговоров молодых и пожилых людей и описать свое впечатление. По результатам исследования, большинство молодых участников отрицательно реагировали на факты болезненного самораскрытия со стороны пожилых собеседников. Один человек резюмировал это так: «Они пытаются вызвать симпатию, они очень... похожи на маленьких детей, они хотят быть в центре внимания так долго, как это возможно». Такое негативное впечатление, несомненно, может внести вклад в отрицательные стереотипы по отношению к пожилым людям и вызвать желание избегать будущих контактов с ними.

Кросс-культурные исследования эйджизма

Согласно Слэйтеру (Slater, 1964), прошлое изобилует амбивалентными точками зрения на пожилую возраст. Древние греки считали старость несчастьем, что подтверждается распространенной поговоркой того времени: «Тот, кого любят боги, умирает молодым». Однако на Среднем Востоке старость считалась благословением, и ей соответствовали мудрость, престиж и политическое влияние. Почтенный возраст считался

признаком божественной милости и добродетели. До появления письменности обучение следующего поколения истории, законам и традициям и, следовательно, сохранение образа жизни возлагалось на старейших членов сообщества.

Многие кросс-культурные исследования свидетельствуют о многообразии установок по отношению к старению. Эйджизм не является универсальным явлением. Некоторые исследования говорят о том, что эйджизм не универсален даже в США. Например, в традиционных и современных гавайских семьях к пожилым людям относятся с большим уважением и большой любовью; их называют «Hula Карипа», что означает «дорогой старейшина» (Jensen & Oakley, 1982-1983).

Примитивные общества были не лучшим местом для пожилых людей. Кочевая жизнь некоторых племен и фокусирование на охоте и собирательстве других оставляли мало места людям, которые тем или иным образом не вносили вклад в выживание группы. Пожилые люди в этих примитивных культурах часто рассматривались как бремя племени, говорящее, но не приносящее никакой пользы. Исследования показывают, что для облегчения бремени, которым являлись пожилые люди, в некоторых из этих сообществ практиковалось убийство (и изгнание) пожилых людей (Simmons, 1945). Аналогично, в современных индустриальных обществах пожилые люди страдают от последствий того, что их часто рассматривают как не выполняющих ценных функций. Йенсен и Оукли (Jensen & Oakley, 1982-1983) предполагают, что эйджизм в Америке можно рассматривать как тонкую форму изгнания, часто скорее психологическую, чем физическую. Следовательно, возникает впечатление, что престиж пожилых людей наиболее велик в обществах со средним уровнем развития, где они рассматриваются как выполняющие ценную функцию (мудрые учителя, деревенские старосты и т. д.).

Слэйтер (Slater, 1964) обнаружил, что пожилые люди имеют наибольший престиж в авторитарных, тоталитарных, статичных и коллективистских обществах, где личная свобода сильно ограничена, а обществом обычно управляет лидер. Слэйтер утверждает, что общества, в которых ценятся изменения и инновации (такие как американское), никогда не наделят высоким статусом традиции и пожилых людей. Икелс, Кейт, Дикерсон-Путмэн, Дрэйпер, Фрай, Гласкок и Харпендинг (Ikels, Keith, Dickerson-Putman, Draper, Fry, Glascock & Harpending, 1992) провели исследование, где изучали, как люди воспринимают старение в Ирландии, Соединенных Штатах, Гонконге и Ботсване. Они обнаружили, что возрастная категоризация гораздо реже встречается в обществах с малой миграцией (въезд и выезд). В то же время в обществах с высоким Уровнем миграции возрастная категоризация является часто используемой тактикой социального восприятия.

Различия восточной и западной точек зрения

Точка зрения культуры на старение во многом связана с ее точкой зрения на смерть. Восточные культуры традиционно считают, что «я», жизнь и смерть переплетены внутри человека, и, согласно этой точке зрения, смерть рассматривается, как долгожданное избавление от жизненных страданий. Смерть даже считается началом духовного путешествия к почитаемым предкам (Butler, Lewis & Sunderland, 1991). В западной культуре делается сильный акцент на индивидуальном и личном контроле, поэтому смерть в ней желанной не является. И среди ученых, и среди непрофессионалов распространено убеждение, что, вообще говоря, восточным культурам по сравнению с западными свойственны более положительные установки по отношению к своим пожилым людям (Levy & Langer, 1994). Это убеждение подкреплено стереотипами в книгах, кинофильмах и других популярных средствах массовой информации. Однако недавнее исследование, проведенное Вильяме и ее коллегами (Williams et al., 1997), свидетельствует о том, что молодые люди, принадлежащие к восточным культурам (а именно: корейской, японской, китайской и филиппинской), придерживаются не такой однозначной точки зрения на пожилых людей; иногда их установки даже более негативны, чем у их западных сверстников. Вильяме и ее коллеги обнаружили в восточных странах огромную изменчивость установок по отношению к пожилым людям. Например, корейские респонденты больше остальных ощущали необходимость быть вежливыми и обходительными при разговоре с представителями старших поколений. Далее следовали японские респонденты, затем филиппинские. Китайские респонденты менее всего были согласны с тем, что при общении с пожилыми людьми важно быть вежливыми и обходительными. Вильяме и ее коллеги объясняют эти неожиданные результаты в терминах нарастающей модернизацией восточных культур, что приводит к разрушению старых традиций и бытовавшей в прошлом семейной иерархии. Однако Тянь-Хайатт (Tien-Hyatt, 1986-87) в своем исследовании оспаривает объяснение кросс-культурных различий в установках по отношению к пожилым людям при помощи модернизации. Согласно этой теории, к более негативному взгляду на пожилых людей приводит прогрессирующая модернизация. Данные, полученные Тянь-Хайаттом, свидетельствуют о том, что американцы, которые живут в обществе с самой высокой степенью модернизации, имеют наиболее положительные взгляды на старение. Респонденты, проживающие в Китае и на Тайване, в обществах, для которых характерна меньшая степень модернизации, относились к старению наименее положительно. Эти результаты также подтверждают данные, полученные Вильяме и соавторами (Williams et al., 1997) и показывающие, что восточным культурам свойственно более отрицательное мнение о старении, чем думалось ранее. Кояно (Коуано, 1989) также избавляет исследователей от иллюзий, что для японцев характерно

большое уважение к пожилым членам своего общества. Кояно проводит различие между провозглашаемым культурой *tatemaе* (то, как человек должен себя вести и чувствовать) и *honne* (то, как он на самом деле себя ведет и чувствует). Кояно предполагает, что японцы имеют много традиций и даже законов, которые обозначают *tatemaе* уважение пожилых людей, но на практике большинство японцев относятся к своим пожилым людям с позиций отрицательного *honne*, считая их слабоумными или инфантильными. Следовательно, неспециалистам кажется, что в японской культуре пожилые люди все еще пользуются почетом и уважением, но Кояно утверждает, что такое уважение часто является фальшивой маской, а под ней находится безразличие или отрицательные чувства по отношению к пожилым людям. -

Вопросы, требующие дальнейшего исследования

Во всех главах этой книги я пытаюсь представить достаточно полное (но не исчерпывающее) обсуждение исследований, релевантных для темы главы. Когда обнаруживаются противоречивые или несогласующиеся результаты, я пытаюсь подчеркнуть основные моменты разногласий и привести пользующиеся предпочтением в данный момент выводы. Однако всегда существуют вопросы, на которые не дано ответа, и представленные исследования могут стать объектом критики. Ниже я привожу некоторые из наиболее важных аргументов, высказываемых критиками исследований эйджизма. Я также определяю области исследования и специфические вопросы, требующие дополнительных эмпирических данных. Воспользовавшись прерогативой всех ученых, вы можете оценить достоинства представленных исследований и критики, направленной на эти исследования, и прийти к собственному выводу.

Грант (Grant, 1996) предлагает несколько способов, при помощи которых специалисты могут бороться с эйджизмом. Во-первых, они должны принять личную ответственность за отслеживание собственных стереотипных представлений и их ликвидацию. Во-вторых, они должны вовлечь пожилых людей в касающуюся их политику и программы. В-третьих, следует улучшить профессиональное обучение людей, связанных с помощью, так, чтобы они могли научиться распознавать случаи эйджистского мышления и поведения. Наконец, мы должны бороться с эйджизмом в обществе в целом.

Оценка

Перед исследователями процесса старения уже давно стоит вопрос, как лучше всего оценивать установки по отношению к старению и пожилым

людям. Брайтуэйт и ее коллеги (Braithwaite et al., 1986, 1993) утверждают, что распространенный метод сравнения семантически-дифференциальных оценок типичного молодого человека с аналогичными оценками типичного пожилого человека обычно приводит к получению более негативных установок по отношению к пожилым людям по сравнению с молодыми. Однако этот метод может содержать в себе ограничения, связанные с требуемыми характеристиками, что делает полученные данные менее достоверными. А именно: просьба дать оценку молодым людям и провести ее сравнение с оценкой пожилых людей намекает респонденту на то, что ключевым параметром является возраст и что ему следует разделить молодых и пожилых людей на две группы. Большинство исследований свидетельствует о том, что респонденты обычно имеют положительные установки по отношению к молодым людям и хотят дифференцировать группы как можно сильнее, поэтому их установки по отношению к пожилым людям могут быть достаточно негативными или даже выражено негативными (чтобы провести максимальное различие между установками по отношению к молодым и пожилым людям).

На самом деле вы стары (или молоды) настолько, насколько себя ощущаете

Что означает быть «пожилым»? Что означает быть «молодым» или человеком «среднего возраста»? Обычно мы думаем о некоем, принятом в обществе, соглашении относительно того, какие возрастные рамки определяют каждую из этих больших возрастных групп. Но разве 55-летний возраст означает для каждого человека одно и то же? Очень маловероятно. В социальной психологии (особенно в том, что касается социального познания) трюизм (если хотите — краеугольный камень) представляет утверждение, что оценка свойств объективного стимула в предположении, что большинство людей реагирует на стимул определенным образом, не является информативной (хотя бихевиористы полагают обратное). Люди «беспорядочны» и не отвечают на стимул неизменными однозначными паттернами. Намного более информативно — постараться понять, как человек воспринимает или истолковывает стимул (думает о стимуле) (Markus & Zajonc, 1985). Почему два человека реагируют на один и тот же стимул по-разному? Потому что они воспринимают его по-разному. Это справедливо и в случае хронологического возраста. Тот или иной возраст означает для разных людей разные вещи. Таким образом, нам нужен новый способ оценки наших установок по отношению к возрасту. Барак (Barak, 1987) создал шкалу оценки «когнитивного возраста» (оценка человеком возраста, которому соответствуют его чувства, внешность, поступки и интересы). Эта шкала показала хорошую надежность (0,91) и валидность. Она дает оценку возраста, с

которым человек себя отождествляет в наибольшей степени. Например, ваш фактический («паспортный») возраст может составлять 22 года, но вы можете чувствовать, что в наибольшей степени отождествляете себя с людьми, которым от 40 до 50 лет. Исследования когнитивного (иногда называемого «субъективным») возраста позволяют прийти к некоторым общим выводам. Большинство подростков и людей от 20 до 30 лет отмечают, что их когнитивный возраст больше фактического, в то время как люди среднего и пожилого возраста заявляют об обратном (Goldsmith & Heiens, 1992). Несоответствие между когнитивным и фактическим возрастом может быть связано с личной боязнью старения. Монтепаре и Лахман (Montepare & Lachman, 1989) обнаружили, что большее несоответствие у людей среднего и пожилого возраста было связано с более сильной боязнью старения, в то время как большее несоответствие обоих возрастов у молодых людей было связано с наименьшим страхом старения, согласно данным самоотчета. Интересно, что данные, полученные Монтепаре и Лахманом, также указывают на то, что люди с меньшим несоответствием между когнитивным и фактическим возрастом отмечали большее удовлетворение своей жизнью. Хотя шкала Барака (Barak, 1987) является ценным вкладом в исследование возраста, тем не менее для разработки шкалы, оценивающей психологическую идентичность возраста, требуется гораздо более тщательное исследование.



Согласно «социальным часам» и распространенным стереотипам по отношению к пожилым людям, нам не следует ожидать, что для них будет характерна деятельность, обычно свойственная более молодым людям. Вот почему прыжок с парашютом бывшего президента США Джорджа Буша в 1999 году в честь своего 75 дня рождения привлек такое большое внимание средств массовой информации. Многие активные пожилые люди, такие как бывший президент, верят в то, что «вы настолько молоды, насколько сами ощущаете это», и чувствуют себя достаточно молодыми, несмотря на то что их тела состарились.

Знание о стереотипе или вера в стереотип?

Во многих исследованиях предвзятых установок по отношению к пожилым людям, для сравнения пожилых с молодыми по различным параметрам (например, удовлетворение, приспособляемость, личность и т. д.), использовались семантически-дифференциальные шкалы, поэтому непонятно, что же все-таки оценивалось (Braithwaite et al., 1986; Kite & Johnson, 1988). А именно: в этом методе игнорируется важное различие между знанием о культурном стереотипе и убежденностью человека или принятием им этого стереотипа (Braithwaite et al., 1986; Devine, 1989). Дивайн (Devine, 1989) показала, что люди автоматически активируют и контролируют когнитивные процессы в соответствии со стереотипами и предрассудками. Встречая члена стереотипно воспринимаемой группы меньшинства, люди и с высокой, и с низкой степенью предвзятости автоматически думают о стереотипах, ассоциированных с данной группой. Однако люди с низкой степенью предвзятости не одобряют их, поэтому, когда они осознают эти автоматически активируемые стереотипы, они пытаются подавить их и инициировать новые способы восприятия и оценки целевого человека. Все мы обладаем примерно равными знаниями о культурных стереотипах по отношению к различным группам. Людей с высокой и низкой предвзятостью отличает то, что люди с низкой предвзятостью не поддерживают эти стереотипы. Однако когда человека просят сравнить по различным параметрам «пожилых» людей с «молодыми», что он оценивает? Скорее всего, такие вопросы вынуждают человека осуществить искусственную гомогенизацию каждой группы и указать нечто большее, чем просто знание о стереотипах по отношению к каждой группе. Для получения валидной оценки предрассудков нужны вопросы, оценивающие личные убеждения относительно представителей целевой группы.

Оценка предвзятых установок

Неоднозначная природа установок по отношению к пожилым людям, несомненно, бросает вызов исследователям, интересующимся оценкой доказательств существования предрассудков, связанных с возрастом. В этой главе мы узнали, что есть много точек зрения на пожилых людей. Перед исследователями стоят два вопроса: 1. На чем основано мнение о пожилых людях в целом (в отличие от мнения о конкретном человеке)? 2. Как исследователи могут разработать лучший способ оценки установок по отношению к пожилым людям? В настоящее время наиболее многообещающим подходом к ответам на эти вопросы является функциональный анализ. То есть, когда мы поймем мотивацию воспринимающего субъекта и примем во внимание эту мотивацию в специфических контекстах при налаживании им своих отношений с пожилым объектом восприятия, мы, возможно, совершим большой шаг к пониманию источников, сохранения и — в идеале — ослабления эйджизма.

резюме

Очень странно, что один из главных способов категоризации других людей — по возрастному признаку — привлек значительно меньшее внимание исследователей, чем два других (на основании пола и расы). В этой главе мы обсудили распространенность предрассудков, стереотипов и дискриминации по отношению к пожилым людям. В основе таких негативных чувств к пожилым людям может лежать несколько мотивов, в основном связанных со страхом человека перед старением. Эти мотивы и институционализированная природа эйджизма в американском обществе приводят к тому, что предвзято настроенный человек чувствует себя даже более комфортно, выражая отрицательный аффект и поддерживая стереотипы по отношению к пожилым людям. Понимание эйджизма представляет собой уникальную задачу для исследователя предрассудков, так как возраст — единственная категория, где представители своей группы (то есть молодые люди) в конечном счете станут членами внешней группы (пожилыми людьми). В таком случае, почему мы упорно продолжаем снижать статус группы, к которой когда-нибудь будем принадлежать? В этой главе мы сфокусировали внимание на стереотипах, основных мифах о старении, лежащих в основе этих стереотипов, и исследовали, как эйджизм влияет на пожилых людей. Как и расизм, и сексизм, эйджизм прочно укоренился в американском обществе, и изменение установок по отношению к пожилым людям является серьезной проблемой. Однако мы можем достигнуть значительного прогресса на этом пути при помощи гораздо более тщательного исследования процесса старения и возрастных предрассудков, а также с помощью обучения, призванного рассеять страхи, непонимание и стереотипы, связанные со старением. Такое образование приведет к тому, что мы избавимся от страха перед пожилыми людьми и пожилым возрастом и станем рассматривать его как оптимистичный и насыщенный период непрерывного развития.

Глоссарий

Возрастная классификация. Явные и неявные ожидания общества, оговаривающие уместность поведения, интересов, привилегий и деятельности людей определенного возраста.

Геронтократические общества. Общества, в которых пожилые люди пользуются наибольшим уважением и занимают должности, связанные с властью и руководством.

Геронтофобия. Беспочвенная боязнь, ненависть или враждебность по отношению к пожилым людям.

Детская речь. Упрощенный стиль речи с усиленной интонацией. Если такая речь обращена к животному, ребенку или неодушевленному объекту, она называется «первичной детской речью». Если она обращена к пожилому человеку, то это называется «вторичной детской речью».

Доброрастворенный эйджизм. Тонкий тип предрассудков, берущих начало в осознанных и неосознанных страхах и тревоге, вызываемых старением.

Злокачественный эйджизм. Процесс отрицательной стереотипизации, при которой пожилые люди рассматриваются как бесполезные.

Инфантилизация. Убежденность в том, что пожилые люди похожи на детей из-за сниженных психических и физических способностей.

Основные категории. Выделяются на основании идеи, что некоторые средства категоризации других людей (возраст, раса, пол) используются настолько часто, что становятся автоматическими инструментами социального восприятия. Эти категории являются базой, на основании которой мы разрабатываем установки по отношению к целевому человеку.

Сверхаккомодация. Тип поведения молодых людей с пожилыми, при котором более молодой человек чрезмерно обходителен, говорит громко и простыми предложениями.

Эйджизм. Предвзятости, стереотипы и дискриминация, вызванные возрастом человека.

Ювенильный эйджизм. Предвзятости, стереотипы и дискриминация, вызванные молодостью человека.

Вопросы для обсуждения

1. О каких стереотипах по отношению к пожилым людям или подросткам вы слышали? Насколько вы убеждены в том, что эти стереотипы являются истинными? Почему?
2. Считаете ли вы, что (как прогнозирует теория управления страхом) если бы люди не боялись смерти, то установки по отношению к пожилым людям были бы более позитивными и существовало бы меньшее количество стереотипов, связанных со старением?
3. Как общество Соединенных Штатов способствует развитию предвзятости в пользу молодых? Наблюдается ли то же самое в остальных странах или в некоторых странах к пожилым людям относятся с уважением?
4. При помощи каких способов мы как общество можем изменить отношение, ослабить стереотипирование и улучшить установки работников системы здравоохранения к пожилым людям?
5. Считаете ли вы, что (как предполагает идеализм) если наше общество продолжит принимать изменения, инновации и новые идеи, то наши установки по отношению к пожилым людям будут становиться все более негативными, так как эти люди олицетворяют традиции и прошлое?
6. Спокойно ли вы относитесь к перспективе стать пожилым человеком или это вызывает у вас некоторую тревогу? Почему?

Интернет-ресурсы

www.geron.org — геронтологическое общество Америки.
aging.ufl.edu/apadiv20/apadiv20.htm — 20 отделение Американской психологической ассоциации: психология и старение.
www.americangeriatrics.org — Американское гериатрическое общество.
www.asaging.org — Американское общество изучения проблем старения.
www.ncoa.org — Национальный совет по проблемам старения.
www.aarp.org — Американская ассоциация пенсионеров.
www-miixoitumass.edu/~swhitbo/aginglinks.html — домашняя страница доктора Сьюзен Витбаурн, известного исследователя старения. На этой странице вы найдете множество ссылок на интересные информативные сайты, посвященные старению.

СЕКСИЗМ

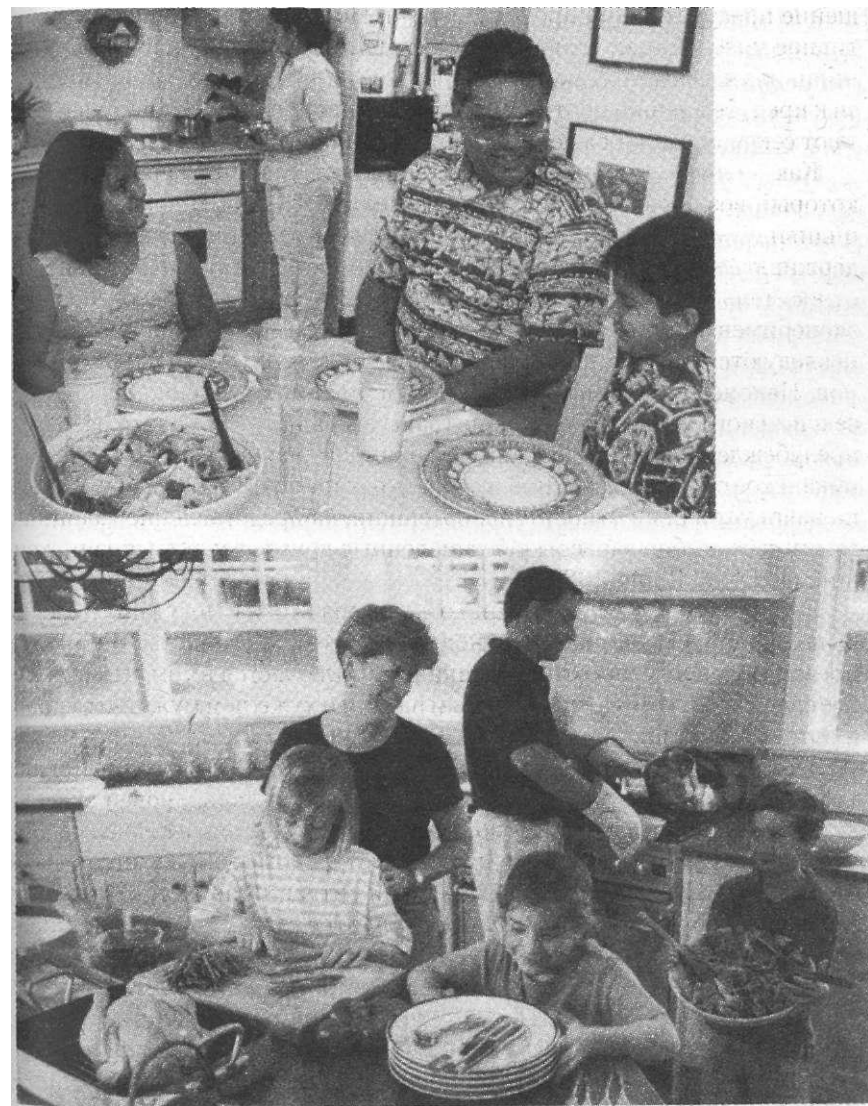
Когда краски обретают яркость, мы видим двоих детей, нетерпеливо ждущих свой завтрак за кухонным столом. Их отец в фартуке делает последние пассы над блюдом. Довольный, отец ожидает, что дети восхитятся своей удачей и тем, что он завершил. Тогда девочка говорит отцу: «Пап, мама обычно готовит нам чашку хлопьев на завтрак». Реклама заканчивается показом хлопьев, и — как надеется продавец — зрители хихикают над веселой сценкой, которую только что увидели. Хотя основная задача рекламы — это продажа продукта, другие сообщения искусно подают зрителю идеи помимо очевидного сообщения купить конкретные хлопья. Мы обнаружили, что обычно мать готовит детям завтрак, и папа не знал об обычном утре своих детей (возможно, потому что уходил на работу раньше, чем дети приступали к завтраку). Зрителя также подводят к выводу, что ответственность за домашние дела лежит на матери (например, приготовление завтрака) и забота о детях тоже (убедиться, что они завтракают, одеваются и готовятся к школе, и т. д.). И все это из простой рекламы хлопьев? Да, и эти вкрадчивые сообщения о роли мужчины и женщины, ожидаемой и обычной для поведения в обществе, и — более того — естественной структуре семьи ненавязчиво, но недвусмысленно преподносятся зрителю в этой рекламе, и во всех других средствах массовой информации (фильмы, журналы, книги и телевизионные шоу).

Как мы обсуждали в главе 1, люди стремятся немедленно классифицировать других индивидуумов в соответствии с «основными» или «простейшими» категориями пола, расы, и возраста. На протяжении всего текста мы обсуждали расизм, а в предыдущей главе рассматривали предубеждение против пожилых людей. В этой главе детально исследуются Факторы, которые обуславливают возникновение, сохранение и умень-

шение предубеждения против женщин. Негативные установки и негативное поведение по отношению к кому-либо на основе пола данного индивида называется сексизм: Хотя такое определение может относиться к предубеждению против мужчин, большинство исследователей считают сексизм предубеждением против женщин.

Как в случае любого предубеждения и стереотипа, первый вопрос, который возникает при изучении сексизма, это: почему общество или индивидуумы внутри этого общества имеют мотивацию создавать и поддерживать такие глобальные обобщения и такие негативные установки относительно женщин? В этой главе дается обзор основных теорий и экспериментальных исследований, посвященных этому вопросу. Также исследуются содержание, структура и «точность» гендерных стереотипов. Наконец, обсуждаются возможные пути преодоления сексизма и сексистского мышления. В конце главы вы увидите, что, как и расизм, и предубеждения против возрастных групп, сексизм пронизывает все американское общество. В явной и завуалированной форме сексизм влияет на наши установки относительно женщин, на представление женщин о самих себе, выбор карьеры и бесчисленные другие аспекты жизни женщин (Ruble & Ruble, 1982).

Стереотипные представления о женщинах также могут повлиять на выполнение задач, имеющих отношение к этим стереотипам. Например, преобладающий стереотип о женщинах заключается в том, что они менее способны к математике и точным наукам и хуже, чем мужчины, справляются с задачами, где требуются математические и логические навыки. В главе 6 был описан эксперимент Стила (Steele, 1997), который обнаружил, что, когда соответствующий стереотип актуализирован для члена стереотипно воспринимаемой группы, он будет справляться с релевантным заданием хуже, чем другие. Этот феномен называется угрозой стереотипа. Причиной неуспеха в такой ситуации является осознание индивидом того, что если он плохо справится с предложенной задачей, то тем самым подтвердит распространенный стереотип о своей группе. Это осознание начинает провоцировать тревогу, и выполнение задания весьма осложняется боязнью допустить ошибку и подтвердить стереотип. Проверка вышеупомянутого стереотипа относительно слабых способностей женщин к математике, Спенсер, Стал и Куинн (Spencer, Steele & Quinn, 1999) обнаружили, что действительно, когда отрицательный стереотип был актуализирован в сознании женщин, участвующих в эксперименте, они выполняли математическое задание хуже, чем мужчины, соответствующие им по уровню квалификации. Следует отметить, что и женщины, и мужчины, участники эксперимента, имели одинаковый уровень математической подготовки (это утверждение основано на результатах их вступительных экзаменов в колледж). Таким образом,



Знакомство с гендерными ролями впервые происходит дома. Дети перенимают от своих родителей стереотипные представления о том, что одни формы поведения и интересы — для девочек, а другие — для мальчиков. Даже в современном обществе сохраняются стереотипные представления о гендерных ролях, поскольку такие убеждения передаются внутри семей от поколения к поколению. Взгляните на эти две семьи. Что дети узнают о гендерных ролях из поведения своих родителей?

хотя мужчины и женщины показали равный талант к математике, когда женщины-участницы эксперимента почувствовали угрозу стереотипного представления о своих слабых математических способностях, они показали существенно худшие результаты по сравнению с результатами соперников-мужчин.

Итак, что касается членов групп, относительно которых существуют негативные стереотипы, то угроза стереотипа и пагубные эффекты стереотипизации, предубеждений и дискриминации могут ухудшать качество их деятельности, ограничивать возможности и влиять на их самовосприятие. В этой главе исследуются различные способы проявления гендерных предубеждений. Сексизм часто минимизируется, преуменьшается или сбрасывается со счетов обществом как «безопасный» или даже «забавный», и проявления сексистских стереотипов и сексистского поведения часто не распознаются как таковые. На самом деле возможна ситуация, когда люди не осознают, что сексизм присутствует в обществе, или что они сами являются сексистами. Результаты недавних исследований показывают, что гендерные стереотипы настолько хорошо усвоены нами, что они автоматически влияют на наши оценки и решения, причем мы, как правило, даже не осознаем этого влияния (Banaji & Greenwald, 1995; Banaji, Hardin, & Rothman, 1993). Однако, как будет видно в главе 9, данные большинства исследований подтверждают идею, что связи между группой и негативными мыслями и чувствами могут быть порваны и замещены реакциями с позиций равноправия (Devine, 1989; Devine & Monteith, 1993; Mon-teith, 1993, 1996). Следовательно, полезно понимать природу тендерных стереотипов, чтобы лучше знать, как можно их избежать.

Гендерные стереотипы

Что есть женщины? Что есть мужчины? С самого раннего возраста мы начинаем получать у общества ответы на эти вопросы. Мы узнаем, что женщины не агрессивны, зависимы, как правило, более эмоциональны, что их легче убедить, они не любят математику и точные науки, и что они, в общем, пассивны (Broverman, Vogel, Broverman, Clarkson, & Rosenkrantz, 1972). Мы также узнаем, что в то время, как женщины обычно вежливы, великодушны, воспитаны, сострадательны, аккуратны, нерешительны, озабочены своей внешностью и спокойны, мужчины стремятся показать себя агрессивными, независимыми, неэмоциональными, решительными, уверенными, грубыми, резкими, небрежными и шумными (Broverman et al., 1972). Существует бесчисленное множество других гендерных стереотипов, и перечисленные — лишь малая их часть. Интересно, но, по-

хоже, что существует значительное кросс-культурное согласие в смысле тендерных стереотипов. Уильяме и Бест (Williams & Best, 1982) проверили данные по 30 нациям и нашли, что мужчины стремятся выглядеть более сильными, самоуверенными, доминирующими, активными и агрессивными. Женщины обычно воспринимаются как связанные с поощрением отношений с другими, воспитанием и почтением. В Соединенных Штатах у студентов колледжа есть сходные общие идеи о физических данных, одежде и установках, в которых содержатся специфичные стереотипные подгруппы для мужчин (например, «тупица», «бабник») и женщин (например, «домохозяйка», «феминистка») (Green & Ashmore, 1998).

Вы, возможно, отметили в исследованиях Бровермана и коллег (Broverman et al., 1972) кое-что любопытное относительно характеристик, которыми люди привыкли описывать мужчин в сравнении с женщинами. А именно: мужчины и женщины рассматривались как полные противоположности практически по всем вышеприведенным характеристикам (отсюда и термин «противоположный пол»). Мужчин описывали как независимых, а женщин — как зависимых. Мужчины считались небрежными, агрессивными и решительными, тогда как женщины воспринимались как аккуратные, неагрессивные и нерешительные. Почему это могло произойти? Какое побуждение или причину имеет общество, чтобы рассматривать мужчин и женщин как противоположности фактически в любом определяемом психологическом измерении? Существует множество факторов, которые могут вносить вклад в подобную мотивацию, они будут обсуждаться позже. Возможно, вы скажете сами себе: «Послушай, эти данные были собраны более чем 25 лет назад, и многие из этих гендерных стереотипов более не существуют». К несчастью, такое предположение, по всей видимости, некорректно. Берген и Вильямс (Bergen & Williams, 1989, cited in цит. По Deaux & Kite, 1993) сравнили гендерные стереотипы о мужчинах и женщинах в 1972 и 1988 годах и не нашли никаких различий в содержании стереотипов. Таким образом, похоже, что, несмотря на огромные политические, экономические и социальные выгоды, которые женщины приобрели в смысле получения равного статуса за последние четверть века, видение женщин все еще продолжает стремиться к тем формам традиционных тендерных стереотипов, которые существуют в наше время.

Когда мы осознаем, что воспринимаемый объект является мужчиной или женщиной, разве эти ощущения зависят от основных стереотипов о мужчинах и женщинах или это наши впечатления об индивидууме под Действием особенностей данного человека ведут к особым гендерным, стереотипам (например, «мужлан» или «карьеристка»)? В трех экспериментах Докса и Льюиса (Deaux & Lewis, 1984) участникам предоста-

вили информацию о половой принадлежности целевого индивидуума, так же, как и о ролевом поведении или особенностях характера, и попросили определить вероятность наличия у него гендерных характеристик. Результаты показали, что гендерные стереотипы наилучшим образом концептуализируются как набор компонентов, таких как черты характера, модели поведения, род занятий и физический облик. Наличие ярко выдающейся компоненты может привести наблюдателя к мысли об остальных компонентах тендерного стереотипа. Докс и Льюис обнаружили интересный факт, что информация о специфической компоненте тендерного стереотипа может перевесить влияние половой принадлежности в оценке объекта-мишени. Следовательно, похоже, если люди знают о целевом индивидууме лишь то, что он/она является мужчиной или женщиной, они будут опираться в своих умозаключениях на информацию, предлагаемую тендерным стереотипом. Однако, как только воспринимающий субъект узнает более специфическую информацию об объекте восприятия (то есть компоненты, рассмотренные ранее, такие как внешность, черты характера и т. д.), влияние категории половой принадлежности будет уменьшаться, и объект будет оцениваться в соответствии со специфической информацией. Свим (Swim, 1993) получила подобные результаты в своих исследованиях, и, по ее мнению, эти данные говорят о том, что, хотя участники эксперимента используют информацию о половой принадлежности в своих оценках объекта, влияние этой информации невелико. Как полагает Свим, причина состоит в том, что участники предпочитают использовать специфическую информацию в своих оценках целевого индивидуума, чем просто информацию о его половой принадлежности (см. также Swim, Borgida, Maruyama, & Myers, 1989).

Измерение гендерных стереотипов

Гендерные стереотипы предполагают, что у людей имеются различные представления о поведении и личностных характеристиках мужчин и женщин. В самом деле, понятие о «противоположном поле» предполагает больше, чем разграничение между мужчинами и женщинами, оно также подразумевает, что мужчины и женщины противоположны (Deaux & Kite, 1993; Deaux & Lewis, 1984). Ключевое слово здесь противоположно, а не различно. Рассмотрим этот вопрос позже. У мужчин и женщин просто различная половая принадлежность. Они не «противоположны» в том смысле, в котором мы обычно употребляем это слово. Словарь Вебстера (Neufeldt, 1989) определяет противоположный как: «1. Находящийся напротив, в обратном направлении. 2. Целиком отличный, как

раз наоборот». Таким образом, слово «противоположный» предполагает, что мужчины и женщины различаются как горячий и холодный, или как положительный и отрицательный полюса магнита. Представление о том, что мужчины и женщины так диаметрально противоположны символизирует биполярное допущение как среди исследователей, так и среди светской публики. Согласно этому допущению, личность имеет характеристики, которые ассоциируются или с мужчинами, или с женщинами, но ни с теми и другими одновременно (Ruble & Ruble, 1982). Это предположение направляло исследователей на путь разработки способов измерения тендерных стереотипов, и, таким образом, их результаты сильно искажались из-за ограничений инструментария и требуемых характеристик, связанных с такими измерениями. Например, Броверман и соавторы (Brownerman et al., 1972) предоставили участникам эксперимента список дихотомических черт характера. Каждый пункт представлял два противоположных полюса одной черты, например, эмоциональный и неэмоциональный, агрессивный и неагрессивный, доминирующий и подчиненный, и т. д. Участники должны были отметить, какой полюс в данной черте характера является типично женским, а какой — типично мужским. Соответственно, они могли лишь указывать, что женщины/мужчины были, например, доминирующими или подчиненными, а не где-то посередине. Таким образом, легко видеть, как сам способ оформления анкеты мог заставить участников отмечать противоположные характеристики мужчин и женщин. Интересно, что когда участникам предлагалось составить список характеристик мужчин и женщин в анкете с открытыми вопросами, их ответы воспроизводят с хорошей точностью результаты, полученные Броверманом и соавторами (Basow, 1992).

Биполярное допущение было активно раскритиковано, в первую очередь, потому, что было найдено очень мало доказательств того, что у мужчин и женщин есть либо мужские, либо женские черты, но ни те и другие одновременно, или что наличие большого числа «мужских» черт обязательно означает, что у данного индивидуума не может быть набора «женских» черт (Bern, 1974, 1981; Spence & Helmreich, 1978). В самом деле, исследования тендерных ролей, проведенные Бемом (Bern, 1974, 1993), показывают, что множество людей фактически обладают чертами, которые типично ассоциируются и с мужчинами, и с женщинами. В результате неадекватности биполярной модели исследователи перешли к более дуалистическому взгляду (Spence & Helmreich, 1978), который предполагает, что людям могут быть присущи как агентные (agentive), так и коммунальные (communal) черты. Агентные черты — это те, которые традиционно ассоциируются с мужчинами, черты, связанные с ориентацией на задачу, асертивность и стремление к достижению. Коммунальные черты (иногда называемые «эмоциональными» чертами) — это те, кото-

рые традиционно ассоциируются с женщинами, такие как желание стилизовать отношения, быть чувствительной и ладить с другими.

Хотя результаты большинства исследований свидетельствуют, что существующие установки по отношению к женщинам менее благоприятны, чем по отношению к мужчинам (например, рассмотренное выше исследование Бровермана и соавт.; см. также Burn, 1996, & Deaux & Kite, 1993, на предмет более полного обсуждения гендерных стереотипов), Игли и Младиниц (Eagly & Mladinic, 1989) показали в своем исследовании, что в действительности установки по отношению к женщинам вполне благоприятны. Игли и Младиниц изучили литературу об установках по отношению к женщинам и отметили, что для их измерения исследователи использовали «Шкалу установок по отношению к женщинам» (ATWS) Спенса и Хелмрейха (Spence & Helmreich, 1978), в то время как, по мнению разработчиков, шкала для этого не предназначена. Название шкалы немного обманчиво, поскольку фактически она измеряет установки по отношению к равным правам, ролям и привилегиям женщин.

Чтобы лучше оценить установки по отношению к женщинам и их соотношение с установками по отношению к женскому равноправию, Игли и Младиниц предложили шкалу ATWS 203 мужчинам и женщинам, студентам колледжа, а также попросили их составить список характерных черт и атрибутов мужчин и женщин (то есть составить список их стереотипов о типичных мужчинах и женщинах) в анкете с открытыми вопросами. Участников также просили обозначить их позиции по отношению к равенству женщин и мужчин в терминах прав и ролей в обществе. Если ATWS действительно была шкалой измерения установок по отношению к женщинам, то оценочное содержание стереотипов участников должно было сильно коррелировать с их баллами по ATWS. Однако анкеты участников (их стереотипы) совершенно не коррелировали с их баллами по ATWS. Как и предсказывалось, баллы, полученные участниками по шкале ATWS, сильно коррелировали с их заявленными позициями по отношению к равным правам и ролям женщин. Таким образом, эти данные показывают, что ATWS измеряет не установки по отношению к женщинам, а, скорее, позиции по отношению к равенству прав и привилегий женщин в обществе (в сравнении с мужчинами). Интересно, что концепции участников о типичных женщинах в их анкетах показывают, что, в целом, их видение женщин весьма благоприятно.

В итоге, похоже, что последнее исследование с использованием ATWS предполагало, что у участников имеются негативные представления о женщинах, тогда как фактически, — что, вероятно, и обусловило полученные результаты, у них были негативные взгляды на идею равенства женщин (с мужчинами) в обществе. Безусловно, интересно, что у участни-

ков могут быть положительные представления о женщинах (действительно, участники экспериментов Игли и Младиница проявили более положительные установки по отношению к женщинам, чем к мужчинам), но в то же время они проявляют негативное отношение к равным правам, ролям и привилегиям женщин. Почему это происходит? Одно объяснение может быть найдено в различиях между баллами, полученными по ATWS участниками — мужчинами и женщинами. Игли и Младиниц обнаружили, что у мужчин были существенно более негативные взгляды на женское равноправие, чем у женщин. Эти данные подтверждают вероятность того, что, хотя мужчины и женщины имеют положительные установки по отношению к женщинам в целом, мужчины могут отрицательно реагировать на угрозу своему доминированию в обществе. Этот вопрос будет рассмотрен более детально в следующей части при обсуждении силы различий между мужчинами и женщинами и того, как они могут влиять на живучесть гендерных стереотипов и дискриминацию по половому признаку.

Происхождение гендерных стереотипов

Чтобы понять природу сексизма, полезно будет изучить происхождение сексистского мышления и убеждений. Почему существуют стереотипы о женщинах и предубеждения по отношению к женщинам? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо понимать, что подобные предубеждения и стереотипы имеют не один, а множество различных источников. Каждый из этих источников служит усилению «истинности» стереотипа и законности предубеждения и сообщает бытующие в обществе убеждения об отношении женщин к мужчинам. Вот несколько основных факторов, которые привели к созданию и сохранению предубеждений и стереотипов о женщинах.

Религия

Возможно, одно из наиболее ранних и сильных влияний на воспринимаемое противопоставление мужчин и женщин оказала религия. Бем и Бем (Bern & Bern, 1970) обнаружили, что ряд ведущих религий мира (например, Ислам, Иудаизм и Христианство) учит, что женщины отличны от мужчин, подчинены им и зависимы от них. Например, в Священном Писании сказано: «Жена да учится в безмолвии, со всякою покорностью; а учить жене не позволяю, ни властвовать над мужем, но быть в безмолвии. Ибо прежде создан Адам, а потом Ева; и не Адам прельщен; Но жена, прельстившись, впала в преступление.» (I Тим. 2, 11-14). Согласно Христианскому учению, так как женщина была произведена от

10 Психология предубеждений.

мужчины, а мужчина от Бога, женщина была «меньше», чем мужчина (см. Бытие, главы 2-3). Не далее чем в 1998 году, одна из основных религиозных сект — Южные Баптисты — приняла следующую формулировку в своем символе веры: «Муж должен любить свою жену, как Христос любил церковь. У него была данная Богом ответственность обеспечивать, защищать и вести свою семью. Жена должна с благодарностью подчиняться, чтобы служить под руководством ее мужа, как и церковь охотно подчиняется руководству Христа» (принято Конвенцией Южных Баптистов, 8 июня 1998 года). В результате того, что церковь санкционирует предубеждение против женщин, их стали считать стоящими ниже мужчин как в духовном, так и в интеллектуальном плане (Albee & Petry, 1998; Ruble & Ruble, 1982). Исследование также показывает, что более религиозные люди охотнее поддерживают стереотипные установки по отношению к гендерным ролям (Morgan, 1987).

Отметим, что большинство религий сегодня произвело колоссальные улучшения в своих взглядах на статус женщин по отношению к мужчинам. В частности, многие не придерживаются столь жесткой позиции относительно неравенства мужчин и женщин, какая заявлена в Библии. Действительно, все больше и больше церквей и религий сегодня дают равный статус мужчинам и женщинам. Однако во многих церквях женщины до сих пор не получают всех возможностей и привилегий, предоставляемых мужчинам. Таким образом, несмотря на прогресс, которого достигли религии в смысле уменьшения сексистской идеологии, путь к полному равенству между мужчинами и женщинами в церкви все еще слишком долг. В итоге, религия имеет колоссальное влияние на позиции общества по отношению к женщинам. К несчастью, это влияние часто дает в результате представление о женщинах как о подчиненных и зависимых от мужчин (Rakow & Wackwitz, 1998).

Социальное научение

С очень раннего возраста детей учат тому, что значит быть мужчиной или женщиной в обществе. Согласно теории социального научения (Bandura & Walters, 1963; Mischel, 1966), дети изучают (путем подкрепления и моделирования) ожидания, цели, интересы, способности и другие аспекты, ассоциируемые с их полом. Детская концепция о том, что их пол значит, для них оформляется окружением и, что наиболее важно, родителями. Посредством поощрения за «подходящие» поступки и наказаний или неодобрения «неподходящих» поступков (дифференциальное подкрепление) родители «учат» ребенка соответствовать своему полу. Дети также получают представление о гендерных особенностях, наблюдая поведение родителей и других важных фигур в своем окружении (моделирование). Мальчик получает информацию о том, как быть мужчиной,

наблюдая за поведением своего отца, а девочка узнает о том, как быть женщиной, наблюдая за поведением своей матери. Затем ребенок может выработать комплексное новое поведение с помощью этого обучения путем наблюдения (моделирование). Например, в своих классических экспериментах по моделированию агрессии у детей Бандура (Bandura, Ross, & Ross, 1961) показал, что мальчики и девочки одинаково легко научались быть агрессивными по отношению к игрушке, если они перед этим видели модель (взрослого), который агрессивно вел себя по отношению к этой игрушке.

Имеющиеся данные указывают на важную роль, которую играют родители в формировании у детей половой идентичности (Eccles et al., 1993). В американском обществе пол является фундаментальным изменением в понимании людей, и гендерные концепции и стереотипы пронизывают многие аспекты жизни каждого человека. Можно добавить, что американцы, в целом, придерживаются убеждения, что мужчины и женщины «от природы» различны по темпераменту, личностным характеристикам и способностям. По существу, родители чувствуют ответственность за то, чтобы научить своих детей, что значит быть мальчиком или девочкой. Их ожидания передаются прямым и косвенным путем в процессе взаимодействия родителей с ребенком. Даже до того как они пойдут в начальную школу, дети узнают очень много об игрушках мальчиков и девочек, одежде, увлечениях, личностных чертах и так далее (Edelbrock & Sugawara, 1978; Prable, 1989; Serbin, Powlisha, & Guliko, 1993). Когда они взрослеют, детские гендерные стереотипы становятся более жесткими и устойчивыми (Cann & Haight, 1983),

Интересно, что обзор литературы по дифференциальному подкреплению и социализации мальчиков и девочек в семье наводит на мысль, что родители на самом деле не делают разницы между мальчиками и девочками в том, чему они их учат (Lytton & Romney, 1991). Почему исследователи не могут обнаружить доказательства различной социализации мальчиков и девочек в семье? Как предполагают Джэклин и Бэйкер (Jacklin & Baker, 1993), возможная причина в том, что родители могут действительно быть поборниками равноправия в социализации детей, и стереотипные гендерные роли и характеристики могут быть получены с помощью других агентов социализации, таких как друзья и учителя ребенка, и посредством средств массовой информации. Однако в своей недавно опубликованной спорной книге «Начала воспитания» Харрис (Harris, *The Nurture Assumption*, 1998) идет дальше, утверждая, что влияние родителей в социализации детей, в лучшем случае, минимально, и что вышеупомянутые агенты социализации, не являющиеся родителями (особенно друзья), в значительной мере влияют на формирование личности и гендерной идентичности ребенка. Следует отметить, что по-

зиция Харрис весьма сомнительна и уязвима, она идет вразрез с основной массой исследований, посвященных развитию ребенка, в которых утверждается противоположное: родители не просто влияют, а очень сильно влияют на формирование детской личности. Тем не менее Харрис права, заявляя, что ученым следует уделять больше внимания недооцениваемому в настоящее время влиянию на детей социализирующих агентов, не являющихся их родителями.

Культурные институты

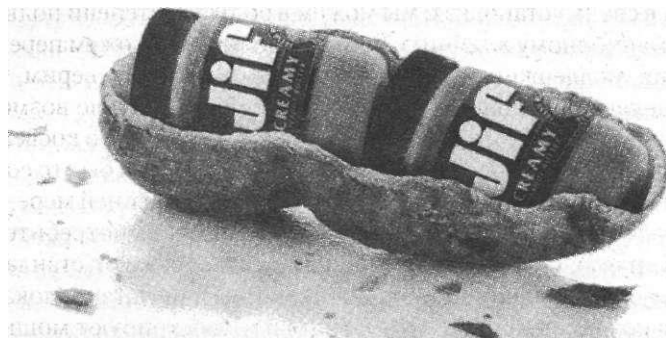
Помимо родителей, большую роль в сообщении ребенку информации относительно гендерных ролей и стереотипов играет общество. При помощи телевидения, кинофильмов, журналов и прочих средств массовой информации общество укрепляет мнение, что мальчики и девочки действительно различаются и что у каждого пола есть присущие ему цели, интересы, способности и роли в обществе. Ребенок узнает, что нарушение этих ожидаемых от него ролей повлечет за собой недоброжелательное внимание и неприятие со стороны окружающих и, в целом, сильно осложнит как его жизнь в обществе, так и достижение успеха. Идеи относительно мужчин и женщин сообщаются ребенку весьма рано, даже в наиболее мягких формах. Анализ мультипликационных фильмов в период с 1975 по 1995 год показал, что мужчин и женщин рисовали столь же стереотипно в 1990-х, как и в 1970-х (Thompson & Zerbinos, 1995). Мужских персонажей, как правило, изображали более колоритными, разговорчивыми и оказывающими больше влияния на развитие событий мультфильма. Однако исследователи отметили, что произошла существенная перемена в степени стереотипности изображения каждого пола с начала 1980-х. Сегодня появляется все больше главных персонажей — женщин, и женские персонажи в мультфильмах чаще изображаются как интеллигентные, уверенные в себе, сильные, независимые и компетентные.

Американцы часто смотрят телевизор. По некоторым оценкам, к 70 годам средний человек в сумме проводит у телевизора 10 лет (Center for Media Education, 1997). Такое количество информации, получаемой от конкретного источника, существенно влияет на разнообразие наших взглядов. Гендерные установки в основном находятся под влиянием постоянного воздействия релевантной информации, содержащейся в телевизионных шоу и рекламе. Давно, когда телевидение только появилось на сцене американской жизни (в конце 1940-х), ожидаемое поведение и роли каждого пола были весьма четко разделены. Мужчины стремились достичь успеха и сделать карьеру, чтобы поддержать свою семью, а женщины должны были оставаться дома, растить детей и вести дом (и делать всю домашнюю работу и готовить пищу). Такие шоу, как «Оставь

это Биверу», «Оззи и Хэрриет» и «Папа лучше знает», отражали эти ожидания и сообщали их зрителю. В последующие 50 лет в обществе произошли существенные изменения в ожидаемых возможностях и ролях, предоставляемых женщинам. Однако телевидение, к несчастью, не всегда отражает этот прогресс.

Вспомните любой ролик, рекламирующий чистящее средство для использования в домашних условиях. Вспомните, что эту задачу традиционно — и стереотипно — решали женщины. Создатели рекламы знают, что наиболее убедительные сообщения исходят от персонажей, подобных целевой аудитории (Hovland, Janis, & Kelley, 1953). Таким образом, если создатели рекламы уверены, что мужчины и женщины до сих пор придерживаются традиционных ролей, в их роликах должны присутствовать женщины, обсуждающие преимущества данного чистящего средства: И именно такую картину мы сегодня и наблюдаем. Например, согласно рекламе, женщины — единственные в семье, кто заботится, чтобы дети поели («разборчивые матери выбирают арахисовое масло "Джиф" и "Хлопья Кикс": ребенок пробует, мать одобряет»), и о здоровье своей семьи («спроси доктора маму»). На прошлой неделе, внимательно изучая ассортимент мясного отдела ближайшего супермаркета, я обнаружил коробку хотдогов для детей под названием «Веселый Фрэнк» от компании Болл Парк Фрэнк. Новинка продукта состояла в том, что каждый хотдог шел со своей булочкой, был отдельно завернут и готов для приготовления в микроволновой печи. Что было поразительно, так это явный сексизм на этикетке коробки. Надпись в большом белом пузыре заявляла: «Эй, Мама-мама! Прочти инструкции по приготовлению на обратной стороне!» Очевидно, отцы все еще не готовят в 2001 году. Когда бы я ни просил студентов назвать последний рекламный ролик, где они видели, как мужчина рекламировал стиральный порошок или другое чистящее средство для дома, они затруднялись.

Однако более тщательное исследование показывает, что они не должны были бы удивляться. Мужчины и женщины до сих пор придерживаются традиционного разделения труда по дому. Женщины в первую очередь должны заботиться о детях и держать дом в чистоте, а мужчины должны исполнять свой долг отца и мужа, находя хорошую работу, чтобы обеспечить семью (Crosby, 1991; Thoits, 1987). Даже среди пар, где оба работают полный рабочий день, женщины делают 65,1% работы по дому в то время как мужчины только 42,7% (существенная разница, которая ассоциируется с большей вероятностью депрессий среди работающих женщин) (Bird, 1999). Почему эта ситуация сохраняется и по сей день? Кросби и Джескар (Crosby & Jaskar, 1993) считают, что сегодня мужчины и женщины берут пример со своих родителей в понимании Роли мужа/жены в быту. Так как родители, скорее всего, распределяют



Арахис

Вкус жареных орешков «Джиф» свежее, чем у любого другого ведущего брэнда.

Разборчивые мамы выбирают «Джиф»

Другой мощный поставщик стереотипов — это средства массовой информации. Журналы, телевидение, книги и кинофильмы стремятся увековечить идею, что мужчины и женщины разные существа, которые генетически предрасположены к определенным вещам и стилям поведения. Согласно рекламе в США, отцы, очевидно, не покупают в магазинах продукты своим детям.

роли в семье традиционно (они узнали об этом от своих — более традиционных — родителей, и так далее, на протяжении поколений), их концепции гендерных ролей в браке (то есть, что должны делать жены/мужья? как разделяются их задачи?) также отражают стереотипы о гендерных ролях.

Подобная реклама передает зрителю некоторые имплицитные сообщения об интересах, ожидаемых ролях и способностях мужчин и женщин в обществе. Часто эти сообщения подаются жестко, стереотипными способами, и эта постоянная демонстрация гендерных стереотипов средствами массовой информации влияет на мнение зрителя по поводу того, что значит быть мужчиной или женщиной в современной Америке (Courtney & Whipple, 1983; Goffman, 1979; Gunter, 1986). С другой стороны, гендерные стереотипы в рекламе воздействуют на отношения к полу путем нормативного и информационного влияния (Deutsch & Gerard, 1955). Когда мы хотим сохранить к себе хорошее отношение окружа-

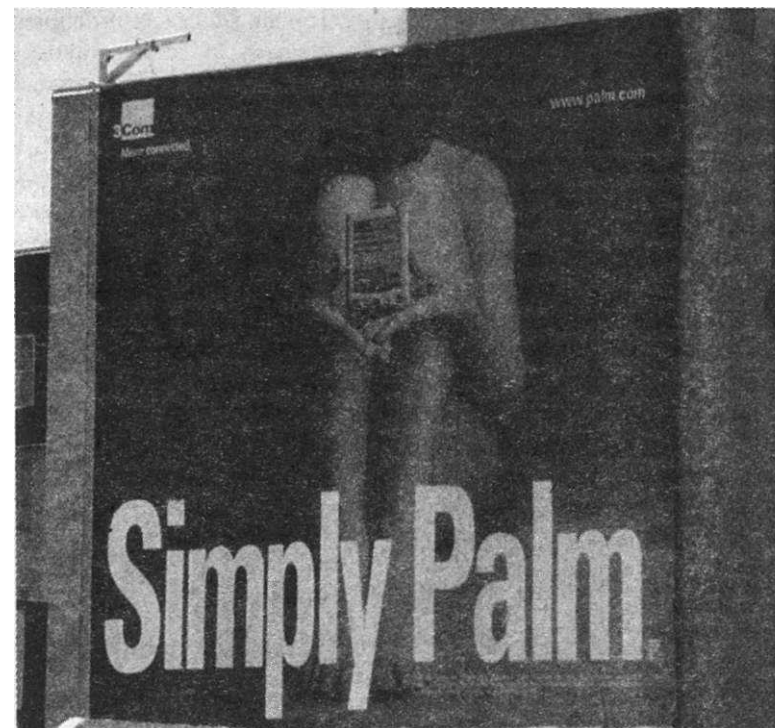
ющих, мы подвергаемся нормативному влиянию. Когда мы желаем быть корректными в своих установках, мы можем в большей степени подвергаться информационному влиянию. В этих условиях мы можем перенимать установки, поддерживаемые другими, потому что мы верим, что позиции, разделяемые большинством, более верны, чем наше возможное собственное мнение. Когда мы смотрим рекламу, мы часто косвенно подразумеваем две вещи: эта установка верна (иначе, зачем бы это сообщали на весь мир?), и многие другие разделяют ее (по крайней мере, все те, кто вовлечен в создание рекламного сообщения, и те Потребители, которые его увидят). Однако такие выводы лишь отражают стандартную эвристику относительно масс-медиа: «если это напечатано/показано — это обязано быть правдой» (Huff, 1954) и иллюстрируют мощное, распространенное и пагубное (язык сломаешь!) влияние повторяемого воздействия гендерных стереотипов на установки публики по отношению к мужчинам и женщинам.

Сексистские изображения женщин в рекламе принимают форму однозначного соответствия женщин и привлекательности. Проведя контент-анализ более четырех тысяч телевизионных рекламных роликов, Дауне и Харрисон (Downs & Harrison, 1985) обнаружили, что исполнительницы женских ролей в роликах более ассоциируются со стереотипами привлекательности, чем исполнители мужских ролей. Они также нашли, что сочетание женского персонажа и мужского голоса за кадром (то, что авторы считают «убедительным голосом» в индустрии рекламы), по всей видимости, способно создать наиболее действенную рекламу. Это открытие может не быть для вас сюрпризом, потому что вы без сомнения заметили, что создатели реклам в настоящее время включают в ролики красивых женщин, не имеющих ничего общего с качествами продукта. Почему? Потому что женщины ассоциируются с привлекательностью, а привлекательные вещи вызывают положительные эмоции, и продавец желает, чтобы люди ассоциировали эти приятные эмоции с продуктом.

В глубокой аналитической работе, посвященной печатной рекламе, Гоффман (Goffman, 1979) отмечает, что печатные объявления передают сексизм менее явными способами. Мужчин почти всегда изображали как совершающих какие-то действия, а женщины часто на периферии действия, как зрителей того, что делал мужчина. Женщины, в отличие от мужчин, явно изображены в позах, притягивающих внимание к их телу (даже когда продаваемый объект не является одеждой — фотокамера, например). Гоффман отмечает также другие моменты: в рекламных объявлениях мужчин стараются разместить выше, чем женщин, передавая более высокое положение или значимость; мужчины обнимают женщин и держат их за руку и никак иначе (показывая преобладание во

взаимоотношениях); женщины же практически во всех объявлениях изображаются с детьми, о которых они заботятся. Реже в таком виде изображается мужчина. Воздействие сексистской рекламы велико. Рудман и Борджида (Rudman & Borgida, 1995) показали в своем исследовании, что мужчины, которым демонстрируется сексистская реклама, даже те, что не предубеждены против женщин, склонны придавать больше сексуальности мыслям о женщинах, а сексистские стереотипы представляются им более ярко. Следует отметить, что подобно тому, как происходят изменения в представлении гендерных стереотипов в детских мультфильмах, так и печатная реклама изменилась со временем и становится менее сексистской. Было бы интересно посмотреть, что нового могло бы сообщить нам еще одно аналитическое исследование относительно сексизма и гендерных стереотипов, изображаемых в современной печатной рекламе.

Подобное восприятие женщин было обнаружено в другой ветке интереснейшего исследования, посвященного явлению, которое получило название фейсизм. Фейсизм — это преимущественное выделение лица в изображении мужчин и больший акцент на тело в изображении женщин в средствах массовой информации. Арчер, Иритани, Кайме и Барриос (Archer, Iritani, Kimes & Barrios, 1983) провели серию исследований и пришли к выводу, что преимущественное внимание к мужскому лицу отмечалось в трех контекстах: в американских журналах, в публикациях из 11 различных стран и даже в изобразительном искусстве за последние более чем 600 лет. Арчер и соавторы также обнаружили, что когда степень выделения лица экспериментально варьировалась, участники эксперимента оценивали тех индивидуумов, чьи лица на фотографиях выделялись сильнее, как более интеллигентных, более энергичных и лучше выглядящих (термин, который, как авторы позже признали, создавал неопределенность в том смысле, что они имели в виду физическую привлекательность, а люди, например, могли счесть это обозначением опрятности). Арчер и соавторы предполагают, что фейсизм в изображениях женщин и мужчин передает сообщение о важности различных частей тела для каждого пола. Поскольку голова является центром психической жизни (характер человека, интеллект, индивидуальность и личность ассоциируются с мозгом), и в экспериментах участники отмечали субъектов на фотографиях, где выделялось лицо как более интеллигентных и энергичных, следовательно, мужчины и женщины рассматриваются и изображаются весьма различными способами. Мужчин рассматривают в связи с их яркими достижениями, а женщин чаще ценят в основном за физическую привлекательность их тела. Вспомним, Арчер и соавторы обнаружили, что это символическое послание передается во многих странах уже более чем 600 лет.



Фейсизм в действии. Создатели реклам предпочитают использовать изображение женского тела целиком (и редко — мужского) в рекламе, даже когда нет очевидной причины так поступать. Исследование показывает, что эта тенденция уходит корнями в патриархальную историю Соединенных Штатов, когда женщины были объективизированы и их значение связывалось больше с их физической красотой, чем с их интеллектуальными талантами. Взгляните на предложенную фотографию. Что общего имеет снимок обнаженной женщины с персональным устройством для обработки данных?

Неудивительно, что, как показывает исследование, стереотипное изображение женщин в рекламе негативно влияет на них. Шварц, Вагнер, Баннерт и Матес (Schwarz, Wagner, Bannert & Mathes, 1987) обнаружили, что, когда женщины просматривали ролики, которые изображали их как традиционных домохозяек, они проявляли менее положительные установки по отношению к участию в политической жизни. Эти данные означают, что активация стандартного культурного стереотипа (женщины в качестве домохозяек) может подавить у женщины стремление к достижению цели или, возможно, сообщить ей депрессивный, пессими-

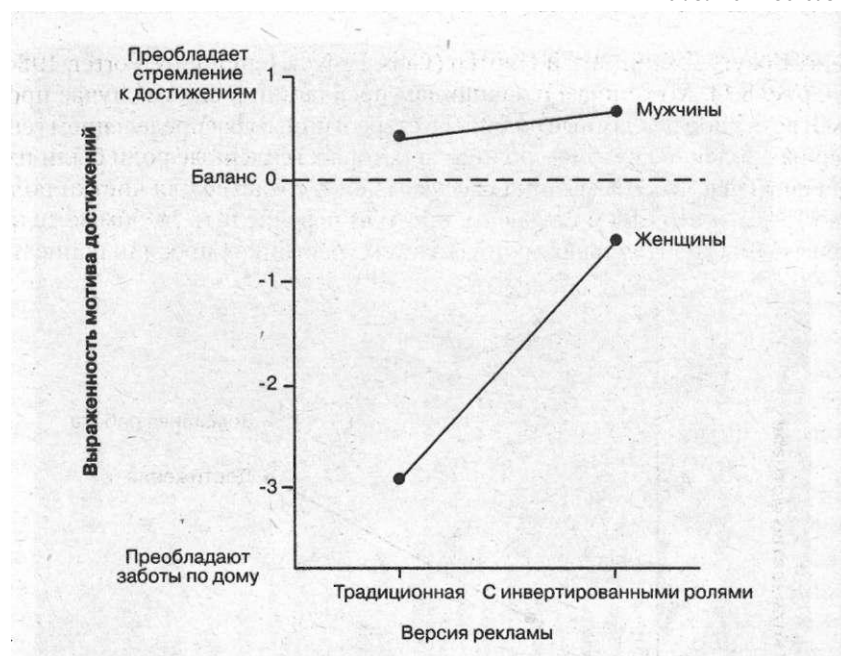


Рис. 8.1. Влияние стереотипной и нестереотипной рекламы на стремление к достижениям мужчин и женщин.

Гейс и ее коллеги показали мужчинам и женщинам серии гендерно-стереотипных («традиционных») роликов и роликов с инвертированными гендерными ролями и изучили эффекты на примере эссе участников, описывавших себя в будущем. Ориентация на стремление к достижениям в эссе мужчин не зависела от типа рекламы; они показали больше стремлений к достижениям в видении себя. Женщины, просмотревшие гендерно-стереотипные ролики, видели себя в будущем с точки зрения соответствующих стереотипов, и в их эссе было отмечено значительно больше мотивов, связанных с домашним хозяйством, и меньше стремления к достижениям, чем у мужчин. Однако, когда женщины просматривали ролики с инвертированными ролями, их эссе показали значительно больше мотивов к достижению целей и совсем немного стереотипных. Интересно, что этот тип рекламы пробудил в женщинах стремление к достижениям, которое было практически эквивалентно подобному стремлению у мужчин в тех же условиях. (Из «ТВ-реклама как сценарии достижений для женщин». Geis, Brown, Jennings & Porter «TV Commercials as achievement scripts for women». *Sex Roles*, 10 (7/8), 513-525. Copyright © 1984, by Plenum Publishing. Воспроизведено с разрешения.)

стичный взгляд на свои способности и возможности карьерного роста по причине потенциальных социальных пределов, которые предусматривает традиционный стереотип о женщинах-домохозяйках. Эту интерпретацию подтверждают результаты эксперимента, который провели

Гейс, Браун, Дженнингс и Портер (Geis, Brown, Jennings & Porter, 1984; см. рис. 8.1). Мужчинам и женщинам предлагали в одном случае посмотреть либо рекламные ролики со стереотипным распределением гендерных ролей, в другом — ролики, в которых гендерные роли были изменены (например, мужчина рассказывает о средстве для чистки пола на кухне), а в третьем случае их просили перечислить любимые телепрограммы (контрольная группа). Затем участников просили написать

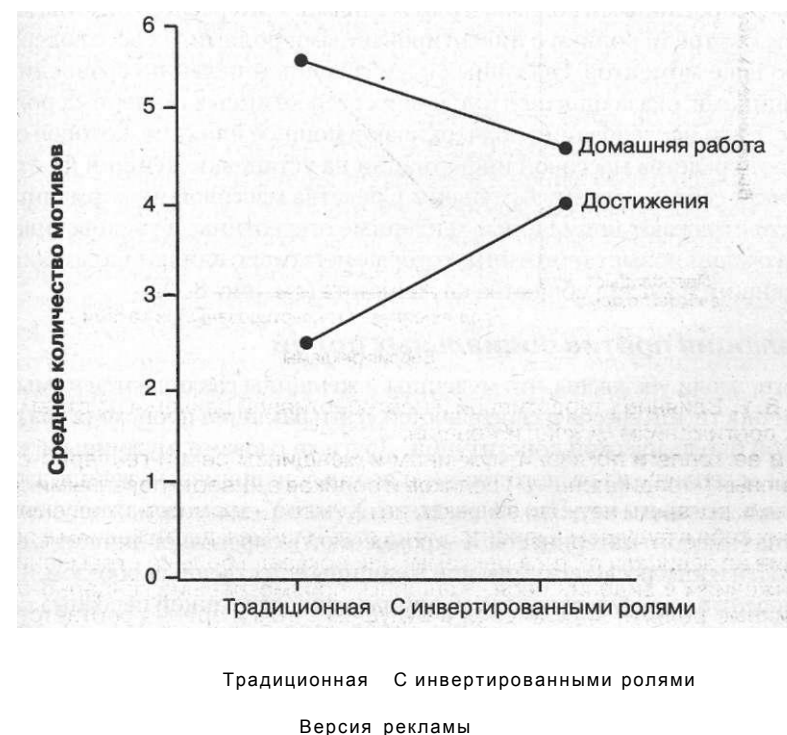


Рис. 8.2. «Запасы» гендерных стереотипов общества могут влиять на стремление человека.

На этом рисунке продемонстрирован другой взгляд на эффект, представленный на рис. 8.1. Мы видим, что актуальное количество мотивов домоводства по сравнению с мотивами достижения цели в эссе женщин показывает влияние гендерных стереотипов. Когда женщины смотрели ролики, поддерживающие гендерные стереотипы, они демонстрировали больше мотивов, связанных с домашним хозяйством, чем мотивов достижения в видении себя в будущем. Интересно наблюдать, как реклама с инвертированными ролями побуждала женщин видеть свое будущее более свободным от стереотипов взглядом (больше мотивов достижений и меньше мотивов домоводства в их эссе). (Из «ТВ-реклама как сценарии достижений для женщин». Geis, Brown, Jennings & Porter «TV Commercials as achievement scripts for women». *Sex Roles*, 10 (7/8), 513-525. Copyright © 1984, by Plenum Publishing. Воспроизведено с разрешения.)

эссе, в котором они описывали последние 10 лет своей жизни до настоящего момента. Затем был проведен анализ основной направленности этих эссе: достижение цели или домашнее хозяйство. По результатам эксперимента женщины, которые просмотрели стереотипные ролики, показали меньшую ориентацию на достижение целей и больший акцент на ведение домашнего хозяйства, по сравнению с женщинами из контрольной группы, с женщинами, находившимися под влиянием роликов с инвертированными ролями, и с мужчинами. Интересно, что когда женщины смотрели ролики с инвертированными ролями, их эссе содержали больше моментов, связанных с достижением целей по сравнению с женщинами, оказавшимися в условиях стереотипных гендерных ролей. Вместе эти исследования подчеркивают мощное влияние, которое оказывают средства массовой информации на установки женщин по отношению к себе и к своему будущему. Средства массовой информации не просто отражают популярные гендерные стереотипы, а увековечивают их и создают новые стереотипы, которые негативно влияют на самооценку женщин и взгляд общества на женщину (см. рис. 8.2).

Эволюция против социальных ролей

Многие люди убеждены, что мужчины и женщины различаются в смысле их личности, интересов и способностей, и эти различия происходят из различной биологической конституции. Другими словами, мужчины и женщины «слеплены из разного теста», и поэтому, например, мужчины агрессивны, а женщины нет. Это означает, что X- или Y-хромосома, полученная от отца (вместе с материнской X-хромосомой), определяет личность, способности и интересы мужчины или женщины естественным образом, и это не стереотип, а результат половой принадлежности данной персоны.

Эволюционные психологи (Buss, 1995, 1996; Simpson & Kenrick, 1997) считают, что такие различия вызваны Дарвиновским принципом естественного отбора. А именно: естественный отбор является процессом, в результате которого те, кто обладает «генетической приспособленностью», способны наиболее успешно адаптироваться к окружающей среде. Успешно адаптировавшиеся организмы, вероятнее всего, передают свои гены по наследству (то есть имеют потомство), и, следовательно, выживают только сильнейшие, наиболее приспособленные организмы (Darwin, 1859). Согласно эволюционному объяснению, формы поведения и особенности организмов, существующих в наше время, обязательно должны быть адаптивными, иначе они не передались бы с генетическим кодом от их предков. Более современные формы эволюционной психологии расширяют понятие о генетической приспособленности до «совокупной приспособленности», которое утверждает, что организм мотивирован передавать свои гены либо непосредственно производя потомков,

либо помогая выжить генетическим родственникам, чтобы они передали свои, тем самым и его, гены (Buss, 1996).

Как это применимо к гендерным стереотипам? Эволюционная психология полагает, что различия между мужчинами и женщинами (в терминах личности, характеристик и т. д., часто отмечаемых как стереотипы) реальны, и они существуют благодаря эволюционным процессам совокупной приспособленности, определяющей основные поступки мужчин и, отличные от них, поступки женщин. Хотя эволюционная психология является объектом критики (ложное утверждение о невозможности ее проверить и, следовательно, о неопровержимости), она приобретает популярность среди представителей основных направлений психологии. Ее отличие от позиции множества современных исследователей — в причинном уровне гендерных различий. Эволюционная теория утверждает, что гендерные различия произошли в процессе эволюции и передаются с генами, в то время как остальные исследователи утверждают, что человеческая биология развивается вокруг различных социальных структур и ролей (Carogaal & Brewer, 1995; Eagly & Wood, 1999). Иными словами, социальные роли и структуры социума постоянно развиваются, и, в соответствии с этими изменениями, мужчины и женщины уделяют внимание тем или иным качествам, которые они видят в партнере. Эти социальные изменения, следовательно, влияют на то, какие именно гены и характеристики передаются мужчинам и женщинам.

Однако существует еще большая проблема при попытке применения эволюционных принципов для объяснения существующих гендерных различий. Большим скачком будет утверждение, что особые социальные условия, существующие в настоящее время (например, различия в поведении полов), существовали также в более ранние времена человечества (Eagly & Wood, 1999). Игли (Eagly, 1987) предложила альтернативу эволюционным и биологическим объяснениям различного поведения полов. Согласно ее теории социальных ролей, гендерные различия, существующие в настоящее время, могут быть приписаны различным ролям, которые исполняют мужчины и женщины в обществе. Попросту говоря, Игли считает, что главное не в том, что способности, интересы и характеристики мужчин и женщин генетически различны, на самом деле мы различаемся потому, что общество научило мужчин и женщин выполнять разные функции, интересоваться различными вещами и развивать определенные аспекты личности более, чем другие. Теория социальных ролей утверждает, что:

1. В результате комбинации биологических и социальных факторов между полами со временем появилось разделение труда.

2. Так как люди ведут себя соответственно ролям, которые они исполняют, мужчины в основном обладают физической силой и социальной и экономической властью.

3. Эти различия в поведении составляют основу социального восприятия, которое ведет нас к пониманию мужчин как доминантных «по природе», а женщин как домашних «по природе», в то время как различия отражают роли, которые они играют.

Гендерные различия в поведении и личности являются исключительно воспринимаемыми из-за социализации различных поступков и характеристик личности у мальчиков и девочек. Теоретически, следовательно, если бы мы социализировали девочку как будто бы она была мальчиком (то есть научили ее интересоваться традиционными мужскими делами и развили «мужские черты», такие как агрессивность и дух соперничества), у нее развились бы интересы и личностные характеристики, которые более похожи на те, что мы стереотипно ассоциируем с мальчиками. Хотя теория социальных ролей критиковалась эволюционными теоретиками как неудовлетворительное объяснение различия поведения полов (Archer, 1996), она получила большую эмпирическую поддержку (Eagly, 1987; Eagly & Steffen, 1986; Eagly & Wood, 1991, 1999; Moskowitz, Suh, & Desaulniers, 1994). Обращая особое внимание на то, что между мужчинами и женщинами больше сходства, чем различий, теория социальных ролей совпадает в этом с большей частью исследовательской литературы, где приходят к тому же заключению (Basow, 1992; Deaux & LaFrance, 1998). Таким образом, теория социальных ролей дает наиболее экономичное объяснение наблюдаемых различий между мужчинами и женщинами в их социальном поведении.

Власть

На протяжении многих веков общества имели выраженную патриархальную организацию. Патриархат — это социальная структура, которая дает мужчинам власть над женщинами (Janssen-Jurreit, 1982). У самых разных народов история запечатлела устойчивую тенденцию к подчиненному положению женщин (Albee & Perry, 1998; Burn, 1996). Объяснения этого неравенства варьируют от более сильной психики мужчин (то есть власть проистекает из превосходящей физической силы), склонности мужчин быть более деятельными (или инструментальными) в сравнении с женщинами (которым необходима географическая оседлость, чтобы растить и защищать детей), и легитимации превосходства мужчин над женщинами религией (Basow, 1992; Bowman, 1984) и государством (Albee & Perry, 1998; Benokraitis & Feagin, 1986). Все эти факторы работали на сохранение доминирования мужчин практически во всех аспектах жизни общества. Вопрос настоящей дискуссии состоит в том, каким образом это неравенство власти приводит к гендерной стереотипизации женщин.

Согласно Фиске (Fiske, 1993; Fiske & Stevens, 1993), начальная разница между мужчинами и женщинами в терминах власти может объясняться той же причиной, которая правит сексизмом и предубеждением против женщин сегодня — контроль. Фиске считает, что стереотипы являются формой управления. Они ограничивают человека-мишень стереотипа и легитимируют дискриминацию и предубеждение против стереотипно воспринимаемой группы. Фиске считает, что власть способствует развитию стереотипов о слабых (и не наоборот). Тем, кто причастен к власти, нет нужды заботиться о других, и они могут не быть лично заинтересованы уделять им внимание, и, следовательно, для них наиболее характерно использовать примитивные стереотипы, думая о людях. Всякий раз, когда существует асимметрия власти, высока вероятность стереотипизации слабых сильными в первую очередь потому, что стереотипы помогают поддерживать дисбаланс власти. Различие во власти между мужчинами и женщинами внедряется и легитимизируется внутри организационных, общественных и межличностных структур, и это служит сохранению гендерных стереотипов для контролирования женщин (Deaux & LaFrance, 1998). В условиях такого дисбаланса сильные (мужчины) примут идеологию (включая гендерные стереотипы) и убеждения, которые легитимируют их превосходство над слабыми (женщинами), и эта идеология помогает стабилизировать угнетение слабых и минимизирует групповой конфликт путем их институционализации внутри общества (Sidanius, 1993; Pratto, Sidanius, Stallworth, & Malle, 1994).

Стереотипы одновременно являются и описательными, и предписывающими. По мнению Фиске (Fiske, 1993), описательная функция стереотипов состоит в том, что они сообщают, каким образом ведет себя, думает и чувствует большинство людей, принадлежащих стереотипно воспринимаемой группе. Стереотип описывает мотивы, ожидания и другие аспекты поведения группы (например, азиаты — прекрасные математики и ученые). Стереотипы, таким образом, управляют поведением людей, предоставляя точку, от которой стереотипно воспринимаемый индивидуум должен стартовать или от которой он должен освободиться. Предписывающая функция стереотипов заключается в еще большем контроле поведения. Стереотип указывает, каким образом стереотипно воспринимаемые группы должны думать, чувствовать и действовать. Это ограничивает свободу поступков стереотипно воспринимаемого индивидуума и требует от него подтверждения нескольких или большинства аспектов стереотипа для осуществления нормального взаимодействия с более сильными группами. Действительно, Фиске и Стивенс (Fiske & Stevens, 1993) полагают, что гендерные стереотипы являются особым видом стереотипов в смысле их возможности осуществлять контроль: они являются более предписывающими, чем остальные стереотипы. Причи-

на кроется в том, что у нас есть гораздо более солидный опыт в отношении гендерных групп, чем в отношении других групп, так что имеется обширная база данных, из которой происходят предписывающие указания, составляющие гендерные стереотипы.

Точность гендерных стереотипов

Разве стереотипы о мужчинах и женщинах точны? Хотя большинство людей сочли бы такую возможность абсурдной, важно тщательно подумать, что люди считают «точным». Рассмотрим тот факт, что большинство людей, рассматривая некий стереотип, будут думать о конкретных членах стереотипно воспринимаемой группы, у которых есть определенное число характеристик, которые его подтверждают. Однако это, конечно, не делает стереотип точным. Стереотипы, по определению, являются широким обобщением членов группы. Стереотип предполагает, что все члены группы похожи друг на друга, и этот уникальный комплекс характеристик ставит их отдельно от других групп. Следовательно, строго говоря, стереотипы никогда не могут быть точны в смысле описания индивидуумов внутри группы.

Однако, как на счет знаменитого предубеждения Гордона Оллпорта (Allport, 1954), который утверждал, что стереотипы содержат «зерно правды»? Смысл его в том, что стереотипы базируются на определенном факте. Таким образом, для небольшой части группы стереотип есть точное отражение действительности, и он точно описывает характеристики соответствующих членов группы. Одно верно в понятии о «зерне правды» — адресация вопроса о действительной точности стереотипа в описание характеристик целой группы. Вторая часть вопроса о точности состоит в том, насколько точен групповой стереотип в описании отдельного члена группы (Deaux & Kite, 1993)? Чтобы проиллюстрировать эти аспекты точности стереотипов, рассмотрим следующий пример гендерного стереотипа.

Обычный стереотип о женщинах состоит в том, что они более эмоциональны, чем мужчины. Считается, что женщины склонны к большей эмоциональной экспрессии, больше говорят о ней и позволяют себе испытывать больше эмоций по сравнению с мужчинами. Во-первых, существует ли это различие или это стереотип, и, если различие существует, что можно считать различием между мужчинами и женщинами в терминах их эмоциональности? ЛаФранс и Банайаджи (LaFrance & Banaji, 1992) сделали обзор научной литературы по этому вопросу и обнаружили, что женщины действительно больше, чем мужчины, стремятся выразить свои эмоции, но в терминах субъективного опыта эмоций (эмо-

циональный индекс, который определяется по шкале самооценки), женщины более эмоциональны, если их спрашивают об этом прямо, причем в межличностном контексте, и эмоциональная составляющая очевидна. Это различие может быть отнесено к тому обстоятельству, что мужчины и женщины опираются на различные информационные сигналы, чтобы определить свое внутреннее состояние. Мужчины используют внутренние психологические сигналы, а женщины — внешние ситуативные источники информации (Roberts & Pennebaker, 1995). Интересно, однако, что психологические измерения эмоций не показывают различий между мужчинами и женщинами в смысле психологически чувствуемой эмоции (LaFrance & Banaji, 1992).

Таким образом, ЛаФранс и Банайджи (LaFrance & Banaji, 1992) в своем исследовании освещают вопрос о точности стереотипа для целой группы (он в некотором смысле точен, если говорить о субъективных аспектах эмоций). Однако говорить о точности группового стереотипа в описании члена группы более сложно. Большинство исследователей охотнее считают стереотипы вероятностной оценкой, если применять их к индивидуумам, чем точными характеристиками (Deaux & Kite, 1993; McCauley, Stitt, & Segal, 1980). Это означает, что есть определенная вероятность того, что данный стереотип точен для отдельного члена группы. Субъекты восприятия решают, основываясь на их собственной информации, прошлом опыте, пристрастиях и прочей эвристике, насколько велика соответствующая вероятность в данном социальном контексте и в данный момент. Как мы уже говорили раньше, некоторые люди склонны полагаться на стереотипы как точные характеристики и предпочитают завышать вероятность точности стереотипа (например, правые авторитаристы). Однако некоторые факты говорят о том, что люди более чувствительны к действительным различиям групп, чем к мыслимым, и что их суждения об индивидууме могут отражать как пристрастия, так и точные ощущения различий между группами (Ottati & Lee, 1995). Несмотря на это, более тщательные исследования показывают, что люди часто применяют групповые стереотипы, считая их, несмотря на то что они могут быть, а могут и не быть точными характеристиками различий между группами, «достаточно хорошими» для оценки индивидуума с точки зрения требования «быстрой оценки и экономии умственных усилий», которое характеризует когнитивные процессы (Fiske & Neuberg, 1990; Fiske & Taylor, 1991; Nisbett & Ross, 1980; Taylor, 1981).

Что касается точности гендерных различий, то на эту тему было проведено удивительно мало получивших известность исследований. Мартин (Martin, 1987) просила мужчин и женщин оценить удельное число мужчин и женщин с различными характеристиками. Таким образом, она получила данные о том, как группа в целом воспринимает свои особен-

ности и особенности противоположного пола. Полученные результаты показали, что мужчины и женщины рисовали весьма стереотипные портреты друг друга и имели тенденцию преувеличивать небольшие отличия до гендерных стереотипов. Эти результаты согласуются с теми, что получили большинство исследователей относительно точности стереотипов: внутригрупповые различия обычно больше, чем считается, а межгрупповые различия преувеличиваются при восприятии таким образом, чтобы подтвердить ожидаемые стереотипы (Kunda, 1999). Проведя метаанализ точности гендерных стереотипов, Свим (Swim, 1994) заключила, что мужчины и женщины довольно точно воспринимали характеристики другой группы. Таким образом, согласно Свим, гендерные стереотипы могут и не быть преувеличением. Однако Аллен (Allen, 1995) воспроизвел результаты Мартин, дав еще одно доказательство того, что гендерные стереотипы не точны и являются, скорее, сильным преувеличением небольших межгрупповых различий. Хотя работ, посвященных точности стереотипов, пока не очень много, они становятся «горячей» областью исследований (см. детальное обсуждение: Lee, Jussim, & McCauley 1995), и требуется больше данных для дальнейшего прояснения природы и точности гендерных стереотипов.

Сексизм в языке

Поскольку мы познаем общественную жизнь и гендерные роли и ожидания посредством культурного и социального научения, структура и содержание нашего языка также сообщают нам о патриархальной природе общества, и это влияет на то, как мы думаем о мужчинах и женщинах (Carroll, 1956). Подумайте об обычных названиях профессий: полицейский (polisman), пожарный (fireman), почтальон (postman), председатель (chairman) и т. д. Хотя использование таких названий профессий склоняется с повышенной чувствительностью к сексистским коннотациям добавления мужского рода к названию профессии, многие люди все еще пользуются ими в отношении как представителей, так и представительниц соответствующих профессий. Такое использование обозначается термином «характерное слово мужского рода». Десятилетиями книги и руководства по грамматике и структуре английской речи (например, Strunk & White, 1979) учили, что использование слова «он» понимается как универсальное для мужчин и женщин в английском языке. Такая практика идет от истоков английского языка (Coates, 1986). Следовательно, слово «человек» может обозначать и мужчину, и женщину, так же, как и словосочетание «мужественный поступок» относится к обоим полам.

Но разве это так? Как присутствие мужских терминов в английском языке влияет на гендерные стереотипы, и как женщины воспринимают свое место в такой патриархальной системе? Чтобы проверить как универсальное местоимение он влияет на интерпретацию подлежащего различных предложений, Гастил (Gastil, 1990) просил участников громко читать различные фразы и затем сообщать, обозначает ли подлежащее мужчину, женщину, мужчину или женщину, или ни того, ни другого (речь идет не о человеке). Результаты подтвердили данные более раннего исследования (MacKay, 1980; Todd-Mancillas, 1981), которые показали, что универсальное местоимение «он» порождает образ мужчины у значительного большинства опрошенных. Аналогично, детальное исследование показывает, что когда дети читают предложения с местоимением «он», они в основном не понимают, что речь идет как о мужчине, так и о женщине (Hyde, 1984; Wise & Rafferty 1982). Использование характерных мужских терминов в объявлениях о работе также влияет на то, как женщины воспринимают свое соответствие данной позиции. Исследование показывает, что, когда предложения о работе описываются с мужским акцентом (например, «эта работа требует, чтобы претендент мог показать свое мастерство в том-то.... Он будет отвечать за то-то и то-то»), женщины рассматриваются как менее способные к этой работе, чем мужчины (Shepelak, Ogden, & Tobin-Bennett, 1984), и претендентки теряют интерес к объявлению, заключая, что они для данной работы не годятся (Briere & Lank-tree, 1983).

Басов (Basow, 1992) отмечает в английском языке много других сексистских аспектов, преобладающих по сей день. В средствах массовой информации женщин, в отличие от мужчин, предпочитают описывать по внешнему виду. Например, сколько раз вы слышали, что на ток-шоу ведущий представляет женщину (актрису, певицу и т. д.): «Встречайте прекрасную...» Никакого упоминания о ее профессионализме (а зачем еще она там), только фокусировка на физических данных. Редко нам представляют актеров/певцов как «красивый...» Далее, термины «женщина-врач» или «женщина-пилот» предполагают, что соответствующий пост обычно занимают мужчины (потому что мы никогда не слышим «мужчина-врач» — «врач» подразумевает мужчину), и когда в этой роли оказывается женщина, это необычно и, следовательно, должно быть обозначено указанием «женщина-...». Этот же принцип применим и в другом направлении, когда пост, который обычно занимают женщины, занимают мужчины, например «медбрат» или «мужчина-модель».

Наконец, Басов констатирует, что английский язык является сексистским в смысле традиции рассматривать женщин по их положению в обществе. Традиционно, когда женщина вступает в брак, она теряет свою

личность и становится «Миссис Джон Доу». Она Джейн Доу, жена Джона Доу. Она также утрачивает свою бывшую («девичью») фамилию и берет фамилию мужа. Что это говорит женщинам? Что их имя не имеет значения и что на самом деле важно, так это мужское имя, и что оно как раз и «передается» детям (детей также записывают на фамилию мужа). После свадебной церемонии пару представляют как «такой-то и жена». В настоящее время многие из этих сексистских традиций меняются. Женщины оставляют свои фамилии, вступая в брак, и новобрачных представляют на церемонии несексистскими способами, например: «Джон и Джейн, муж и жена». Однако многие сексистские традиции укоренены в религии (как отмечалось ранее) и языке. В итоге, хотя по результатам исследования мужчины и женщины согласны в том, что сексизм в языке является проблемой и может причинить вред женщинам, мужчины с меньшей охотой готовы признать его существование (Stewart, Verstraate, & Fanslow, 1990). Это предполагает, что нужно прилагать гораздо больше усилий в школах, средствах массовой информации и бизнесе, чтобы помочь людям узнать, что такое сексизм, как распознать наличие сексизма и как избежать использования сексизма в языке.

Типы сексизма

Как форма расового предубеждения изменилась со «старомодного» до «современного» расизма за последние четыре десятилетия, также, с изменением социального климата, изменились и позиции по отношению к равенству женщин. Кажется странным, что до 1920 года женщины в Соединенных Штатах не имели права голоса. Женщинам также не позволялось занимать некоторые должности (такая половая дискриминация существует до сих пор на современном рынке труда в скрытых и явных формах). Действительно, их уговаривали не работать, а оставаться дома, растить детей и выполнять работу по дому. Установки мужчин относительно равенства женщин были открыто негативными, и женщины познали дискриминацию и унижительный сексизм в различных формах. Установки общества по отношению к равенству полов медленно менялись со времен Второй мировой войны, когда женщины заняли большинство рабочих мест, включаясь во все дела, что оставили мужчины, уходя на войну. Но путь к равноправию был долог и до сих пор не завершился. К несчастью, сексизм жив в Соединенных Штатах, и хотя он нечасто принимает открытую, явно враждебную форму, зато очень часто выражается незаметно (Benokraitis, 1997). Ниже будут рассмотрены различные формы, которые принимал сексизм за последние 30 лет.

Старомодный и современный сексизм

Конец 1960-х был временем огромных перемен в структуре американского общества. Война, гражданские права афро-американцев, убийства четырех выдающихся лидеров (Джона Кеннеди, Малколма Икса, Мартина Лютера Кинга, Роберта Кеннеди) и последующие беспорядки в городах по всей стране — все это были сеющие раскол, вызывающие бурные споры события, которые нарушили статус-кво. На фоне этих перемен женщины начали громче заявлять о своем праве на равенство в обществе (Spence, 1993). И было колоссальное сопротивление «феминистскому движению» в начале 1970-х: только 57 процентов избирателей, согласно опросу Гэллапа, в 1976-м поддержали «Поправку о равноправии» (ERA), которая гласит, что равенство прав защищается законом и не может оспариваться федеральным правительством, правительствами штатов или местными законами (Oskamp, 1991). Хотя и медленно, но позиции по отношению к равенству женщин изменились. В 1988 году опрос Гэллапа показал, что уже 73 процента респондентов поддерживают «Поправку о равноправии» (Oskamp, 1991). Несмотря на обнадеживающую статистику, сексизм, безусловно, не остался целиком в прошлом. Устойчивые гендерные стереотипы и неподатливые убеждения о естественном социальном порядке для мужчин и женщин сохраняются в обществе и в настоящее время, хотя сейчас стало неприемлемо выражать эти стереотипы явно. Следовательно, на деле сексизм не ослабел, просто резко снизилась готовность выражать сексистские убеждения в явной форме. Сексизм принял новую мягкую форму, называемую «современным сексизмом» (Benokraitis & Feagin, 1986).

Свим, Эйкин, Холл и Хантер (Swim, Aikin, Hall & Hunter, 1995) утверждают, что существует два типа сексизма — старомодный сексизм и современный сексизм. Старомодный сексизм характеризуется «поддержкой традиционных гендерных ролей, различным обращением с мужчинами и женщинами и стереотипами о меньшей компетентности женщин» (Swim et al., 1995, с. 199). Современный сексизм проявляется в отрицании дискриминации против женщин, враждебности по отношению к равноправию женщин и не игнорировании программ и законов, создаваемых в помощь женщинам. В двух экспериментах Свим и ее коллеги показали, что старомодный и современный сексизм являются различными, но зависимыми концепциями. Свим и соавторы разработали критерии старомодного и современного сексизма. Их Шкала современного сексизма базируется на множестве пунктов Шкалы современного расизма (MRS) МакКонэхэй (McConahay, 1986) (MRS; см. табл. 8.1). Результаты исследования показали, что люди, являющиеся современными сексистами, проявляют меньше сочувствия к положению женщин и имеют тенденцию поддерживать убеждения старомодного сексизма (на-

пример, пункт в шкале старомодного сексизма оценивает убеждение, что женщины не столь логичны, как мужчины). Как в случае символического расизма (Sears, 1988), высокие результаты по шкале современного сексизма имеют сильную корреляцию с поддержкой протестантской трудовой этики (более сильную, чем корреляция старомодного сексизма и протестантской этики). Как критерий Сирса (Sears, 1988) для символического расизма, Шкала современного сексизма Свим и ее коллег оценивает установки по отношению к политике, призванной обеспечивать равенство (например, позитивное действие).

Таблица 8.1

Шкала современного сексизма

Шкала		Пункты
Старомодный сексизм		1. Женщины в основном не так умны, как мужчины* (а). 2. Мне не было бы одинаково комфортно, будь моим боссом мужчина или женщина. 3. Гораздо важнее убеждать мальчиков, чем девочек заниматься спортом.* 4. Женщины способны мыслить логически, как мужчины. 5. Если оба родителя работают, и их ребенок заболел в школе, учителя должны вызвать в первую очередь мать, а не отца.*
Современный сексизм	Отрицание продолжающейся дискриминации	1. Дискриминация женщин больше не является проблемой в Соединенных Штатах* (а). 2. Женщины часто упускают хорошую работу по причине дискриминации по половому признаку. 3. По телевизору редко можно увидеть сексистское обращение с женщинами.* 4. В среднем, люди в нашем обществе обращаются одинаково с мужьями и женами.* 5. Общество достигло состояния, когда женщины и мужчины имеют равные возможности.*
	Антагонизм к требованиям женщин	6. Легко понять гнев женских групп в Америке.*

Окончание табл. 8.1

Шкала	Пункты
	7. Легко понять, почему женские группы до сих пор беспокоятся о социальных ограничениях возможностей женщин.
Возмущение особыми условиями для женщин	8. За последние несколько лет правительство и средства массовой информации в новостях показывали больше жестокого обращения с женщинами, чем они испытывают в действительности* (а).

а — пункт взят из Шкалы современного расизма с изменениями (McConahay, 1986).
 Примечание. Пункты, отмеченные звездочкой, следует считать со знаком «минус».
 Copyright © 1995, Американская психологическая ассоциация. Воспроизводится с разрешения.

Неосексизм

Одновременно с публикацией работы Свим и соавторов (Swim et al, 1995) Тугае и ее коллеги (Tougas, Brown, Beaton, & Joly, 1995) объявили о результатах исследования явления, которое они назвали неосексизм. Согласно Тугае и соавторы, неосексизм — это «манифестация конфликта между ценностями равноправия и остаточными отрицательными чувствами по отношению к женщинам» (с. 843). Исследование Тугае и ее коллег было построено на идеях, фактически идентичных тем, которые высказывали Свим и соавторы об изменении облика сексизма в течение десятилетий с явного, враждебного предубеждения против женщин к более скрытому, часто трудноуловимому типу сексизма. Тугае и соавторы также основывали свою шкалу сексизма на формулировках, частично взятых из MRS, так же, как и из других шкал символического расизма. Анализ пунктов, которые составляют Шкалу неосексизма и Шкалу современного сексизма, приводит к выводу, что, можно сказать, обе шкалы измеряют одинаковые концепции. Более того, хотя формулировки вопросов в шкалах не совпадают, теоретической базой обеих шкал является допущение о существовании определенного типа неявного сексизма, который существенно отличается от сексизма, бытовавшего в прошлом (который был более враждебным и базировался на убеждениях о неполноценности женщин).

Тугае и ее коллеги полагают, что неосексизм имеет место, когда одна группа (обычно мужчины) считает, что ее интересы лучше обеспечивает иерархический взгляд на статус мужчин и женщин в обществе, где доминируют мужчины. По мнению Тугае и соавторов, когда неосексисты

чувствуют угрозу своему доминирующему положению в обществе, они, скорее всего, будут сопротивляться законам, призванным обеспечить равенство полов и игнорировать положение женщин (утверждать, что дискриминация против женщин более не является проблемой), и рассматривать мир с сильным промужским уклоном. Чтобы проверить эту идею, Тугае и ее коллеги (Beaton, Tougas, & Joly, 1996) попросили 123 мужчин-менеджеров, работающих в федеральном агентстве, принять участие в изучении своего восприятия женщин в управлении. Результаты показали, что как только мужчины понимали, что все больше и больше женщин занимают руководящие позиции, их ощущение угрозы, по данным самоотчета, возрастало. Это однозначно ассоциировалось с неосексистскими убеждениями. Чем больше неосексистских убеждений было в самоотчетах менеджеров, тем с большей вероятностью они оценивали компетенцию мужчин и женщин с предубеждением в пользу мужчин и тем меньше хотели поддержать законы (например, равную оплату женского труда), разработанные для обеспечения равенства женщин (Beaton et al, 1996).

Доброжелательным и враждебный сексизм

Как ранее обсуждалось в этой главе, патриархальные отношения на протяжении всей истории имели сильное влияние на структуру власти внутри общества. Мужчины контролировали политические, экономические и правовые организации, и, согласно недавним исследованиям, это привело к формированию у них определенных убеждений относительно природы мужчин и женщин и их взаимоотношений. В своей теории амбивалентного сексизма Глик и Фиске (Glick & Fiske, 1996) утверждают, что амбивалентные сексисты придерживаются позитивных (но все же стереотипных, традиционных) взглядов на некоторых женщин. Это называется доброжелательный сексизм. Эти мужчины также имеют негативные позиции по отношению к другим женщинам, и это называется враждебный сексизм. Враждебный сексизм является негативной установкой, которая включает в себя убеждение о неполноценности женщин по сравнению с мужчинами, в том числе и о более низком уровне интеллекта и компетентности женщин. Глик и Фиске определяют доброжелательный сексизм как традиционные убеждения о женщинах, которые порождают положительные чувства в том, кто их испытывает. Однако этот тип сексизма поддерживает стереотипное восприятие и ограничивает мишень (женщин), так как базируется на допущении превосходства мужчин. Враждебный сексизм и доброжелательный сексизм имеют тенденцию коррелировать, так как оба базируются на схожих убеждениях относительно женщин. Оба типа сексизма рассматривают женщин как «слабый пол» и считают, что поэтому они должны испол-

нять домашние и вспомогательные роли в обществе. Доброжелательные сексисты желают защищать женщин, они уважают и восхищаются их ролями матерей и жен, и они идеализируют женщин как романтические объекты любви. Враждебные сексисты воспринимают женщин как неспособных занимать властные позиции. Таким образом, Глик и Фиске утверждают, что враждебный и доброжелательный сексизм служат оправданию отсылки женщин к традиционным, стереотипным ролям в обществе. Что определяет отношение амбивалентного сексиста к данной женщине? Вообще говоря, если женщина нарушает традиционные гендерные стереотипы («карьеристка» или «феминистка»), амбивалентные сексисты отреагируют с враждебным сексизмом. Если женщина олицетворяет традиционный домашний (мать, домохозяйка) или романтический (сексуальный объект) стереотип женщины, они могут испытывать доброжелательный сексизм. На основе данных шести исследований Глик и Фиске продемонстрировали обоснованность выделения враждебной и доброжелательной составляющих сексизма и разработали «Опросник амбивалентного сексизма» (ASI), который обладает хорошими психометрическими свойствами для измерения каждого типа сексизма.

Отметим, что амбивалентные сексисты не имеют негативных установок по отношению ко всем женщинам. Действительно, Игли и Младиниц (Eagly & Mladinic, 1989) показали, что большинство мужчин очень положительно относятся к женщинам. Однако, что отличает амбивалентного сексиста от несексиста, это то, что амбивалентные сексисты негативно реагируют на некоторых женщин и позитивно, стереотипно — на других, в то время как несексисты не разделяют женщин на категории и не поддерживают подобные гендерные стереотипы. Глик и Фиске предположили, что мужчины могут испытывать два типа амбивалентности, встречая женщину. Они могут испытывать «неконфликтный» тип амбивалентности, когда рассматриваемая женщина классифицируется, попадая в благоприятную или неблагоприятную группу. Они также могут испытывать «конфликтную» амбивалентность, когда рассматриваемая женщина вызывает у субъекта восприятия и положительные, и отрицательные чувства. Глик, Диболд, Бэйли-Вернер и Жу (Glick, Diebold, Bailey-Werner & Zhu, 1997) провели два эксперимента, чтобы проверить, как мужчины классифицируют женщин по подгруппам и как эти подгруппы оцениваются мужчинами. Глик и его коллеги предположили, что амбивалентные сексисты, вероятнее всего, составят список более противоположных, полярных подгрупп (например, проститутки, заботливые), тогда как несексисты, вероятнее, составят списки подгрупп, более близкие по оценке и содержанию (например, скромные, милые). Результаты показали, что, действительно, амбивалентные сексисты имеют тен-

денцию относить женщин к противоположным категориям (то есть «святая или блудница»). Данные этого эксперимента также подтверждают результаты, полученные ранее Гликом и Фиске, которые показали, что враждебный сексизм порождается женщинами, которые нарушают традиционные гендерные роли, в то время как доброжелательный сексизм относится к женщинам, которые придерживаются традиционных гендерных ролей.

По мнению Глика и соавторов, амбивалентные сексисты имеют тенденцию разделять женщин на категории, определяя их в благоприятные и неблагоприятные группы, чтобы уменьшить любой потенциальный конфликт положительных или отрицательных установок по отношению к данной женщине. Однако на деле некоторые женщины не подходят полностью под такие упрощенные категории. Например, как поступили бы амбивалентные сексисты с домохозяйкой, которая имеет феминистские взгляды? Глик и его коллеги утверждают, что когда трудно определить, к какой из простых (благоприятной/неблагоприятной) категорий относится женщина, амбивалентный сексист может попытаться разделить ее оценку в терминах разных аспектов (например, компетентность против межличностного), которые позволили бы уменьшить конфликтную амбивалентность (и когнитивный диссонанс), которую он чувствует. Таким образом, ему не понравилась бы карьеристка за ее нарушение традиционных гендерных ролей, но он отнесся бы с уважением к ее компетенции и стремлением к достижению цели (активный аспект, который мужчины имеют тенденцию оценивать и, следовательно, затруднились бы пренебречь им).

Что определяет, будет ли женщина выглядеть компетентной или будет нравиться? Относительный статус женщины повлиял бы на оценки компетентности, в то время как отношения сотрудничества или конкуренции между воспринимающим субъектом-мужчиной и воспринимаемым объектом-женщиной определяют, понравится ли она ему (Click & Fiske, 1999). Кроме того, восприятие женщины может быть подвержено влиянию личности субъекта. Изучая установки по отношению к женщинам, Хаддок и Занна (Haddock & Zanna, 1994) воспроизвели результаты, которые получили Игли и Младиниц, и выяснили, что мужчины относятся положительно к общей категории «женщин». Однако у некоторых мужчин имеются различные установки по отношению к подкатегориям женщин. А именно: мужчины, являющиеся выраженными правыми авторитаристами (RWA), имели весьма негативное мнение о «феминистках» и более положительный взгляд на «домохозяек». Правые авторитаристы «поддерживают традиционные социальные ценности и нормы, сохраняют готовность подчиняться законным властям и проявляют готовность к агрессии против остальных, особенно тех, кто угро-

жает принятым ценностям и нормам» (Haddock & Zanna, 1994, p. 28). Негативное мнение правых авторитаристов о феминистках, по всей видимости, происходит оттого, что они осознают несоответствие между своими ценностями и своим пониманием убеждений феминисток. К несчастью, исследователи не просили участников уточнить свое восприятие феминисток и оценить, в чем и как феминистские ценности могли совпадать с их собственными или отличаться от них. Необходимо более детальное исследование, которое позволило бы прояснить эти вопросы, так, чтобы мы могли лучше понять, как тип личности, особенно правый авторитаризм, влияет на восприятие мужчинами различных подгрупп женщин.

Как женщины реагируют на враждебных и доброжелательных сексистов? Чтобы ответить на этот вопрос, Килиански и Рудман (Kilianski & Rudman, 1998) попросили 100 участниц прочитать информацию о личностных характеристиках доброжелательных сексистов, враждебных сексистов и несексистов и затем составить собственное мнение относительно каждого из этих мужчин. Согласно полученным данным, женщины оценивали несексистов весьма благоприятно, доброжелательных сексистов — умеренно благоприятно и враждебных сексистов — очень неблагоприятно. Интересно, что Килиански и Рудман также обнаружили, что их участницы не верили, что враждебный и доброжелательный сексизм могут сосуществовать одновременно у одного человека. Исследователи сделали вывод, что недооценка сосуществования обоих типов сексизма у мужчин может весьма затруднить ликвидацию сексизма как явления. Другими словами, если, как показывают данные, большинство женщин благоприятно относятся к доброжелательным сексистам, они косвенно оправдывают убеждения мужчины о традиционных гендерных ролях и (бессознательно) допускают существование его других, враждебных сексистских убеждений о превосходстве мужчин над женщинами. Хотя эти данные действительно любопытны, необходимо более тщательное и детальное исследование установок женщин по отношению к этим видам сексизма.

Действие сексизма на женщин

Как было обнаружено, тенденция стереотипизировать себя (Hogg & Turner, 1987; Lorenzi-Cioldi, 1991) и других (Chiu, Hong, Lam, Fu, Tong, & Lee, 1998) возрастает в условиях актуализации тендерной категории (Deaux & LaFrance, 1998; Fiske, 1998). Это согласуется с мнением о том, что категории мужчин и женщин — это не отдельные стереотипы. Более того, активация одной категории может вывести на передний план ин-

формацию о компонентах стереотипа в другой категории (Deaux & Lewis, 1984). Было высказано предположение, что когда индивидуум находится в данном множестве людей как представитель пола, оказавшегося в меньшинстве, у него будет выражена тенденция определять себя в терминах своего пола (McGuire & McGuire, 1981). Результаты исследования, которое провели Кота и Дион (Cota & Dion, 1986), подтверждают это предположение. Однако гендерная идентификация очень сложна, и недостаточно утверждать, что некто просто мужчина или женщина — все это также тесно связано с другими гендерно-зависимыми аспектами общественной жизни, такими как профессия и интересы (Burn, 1996). Что касается утверждения, что пол стоит на первом Месте в я-концепции человека, встала бы необходимость объяснить причину того, что влияние сексизма должно быть сильнее для таких индивидуумов. Однако здесь не было получено однозначных данных (Deaux & LaFrance, 1998). Таким образом, мы должны обратиться к другим областям исследования, чтобы проверить влияние сексизма на женщин. Гендерные стереотипы, предубеждение и дискриминация имеют глубокое влияние на женщин практически во всех аспектах их жизни. Анализ всех исследований по эффектам сексизма находится за пределами возможностей данной главы, так что мы рассмотрим только некоторые, наиболее интересные публикации.

Когда женщины сталкиваются с проявлениями сексизма, как они реагируют? Это фундаментальный вопрос, которому до недавнего времени уделяли недостаточно внимания. Вопрос важен, потому что в нем можно выделить следующие аспекты: 1) обнаруживают ли женщины проявления сексизма; 2) реагируют ли они внутренне (то есть без видимой внешней реакции) или публично; 3) если они реагируют публично, какую форму принимает их реакция; 4) как проявления сексизма сказываются на самовосприятии женщин. Чтобы изучить этот вопрос, Свим и Хайерс (Swim & Hyers, 1999) поставили два интересных эксперимента по оценке публичной и внутренней реакции женщин на сексистское замечание, сделанное мужчиной (эксперимент 1), и по выяснению причин подобной реакции (эксперимент 2).

В первом эксперименте сначала проверили отношение женщин-участниц к равноправию ролей и привилегий для мужчин и женщин, их чувствительность к сексизму степень их идентификации с остальными женщинами и степень их личной активности в снижении сексизма. После этого женщинам предлагали войти в дискуссионную группу вместе с тремя другими участниками (которые на самом деле все были ассистентами экспериментатора). Иногда в группе не было других женщин (вариант соло), а иногда в дискуссионной группе были две других женщины и один мужчина (совместный вариант). Участников просили выбрать

из предложенного списка от 12 до 15 человек, с кем они пожелали бы остаться на необитаемом острове, огласить свой список вслух и пояснить причины выбора. Ответы ассистентов соответствовали сценарию, причем в одном из условий (сексистские замечания) мужчина давал три сексистских объяснения, почему он выбрал ту или иную женщину в своем списке (например: «Думаю, нам нужно больше женщин на острове, чтобы удовлетворять мужчин»). После этого участницы просматривали видеозапись своей дискуссии и их просили рассказать о своих чувствах в разные моменты времени и о своем восприятии уровня предубежденности мужчины.

Затем исследователи сортировали видеозаписи по степени конфронтации (вербальные выражения недовольства с комментариями) участниц при реакции на сексистские комментарии. Далее конфронтацию сортировали по тому, была ли она направленной (сообщение ассистенту, что его комментарий был сексистским, или просьба воздержаться от сексизма) или ненаправленной (все остальные вербальные выражения недовольства). В результате оказалось, что почти 45% участниц спорили с мужчиной, сделавшим сексистские замечания, но лишь 15% из них высказывались направленно. Интересно, что из остальных 55% женщин (тех, которые промолчали) 91% позже сказали, что у них появлялись негативные мысли и чувства по отношению к мужчине после его сексистского замечания. Было также показано, что женщины, считавшие себя активистами, не были подвержены сексистским комментариям, в то время как те, кто не был активистом, и те, кто придерживался традиционных гендерных ролей, отметили ухудшение самочувствия, внешнего вида и самооценки. Интересно, что спор с ассистентом не помогал участницам чувствовать себя лучше.

Что влияло на решение женщин отвечать или не отвечать на сексистское замечание? Исследователи выдвинули гипотезу, что конфронтация зависит от оценки участницей последствий подобного поведения. Возможно, это будут социальные последствия (такие как неприятие или прямая враждебность) или женщину могут счесть невежливой (нарушение гендерной роли, в соответствии с которой женщины должны быть учтивы с другими). В эксперименте 2 участниц просили прочесть описание работы дискуссионной группы (соло или совместной), участники которой обсуждали ту же тему, которой была посвящена работа дискуссионных групп в эксперименте 1, причем описание включало те же сексистские или несексистские комментарии, сделанные ассистентом. Участники второго эксперимента должны были оценить сексистскую направленность и оскорбительность комментария и сообщить, стали бы они спорить с этим мужчиной, и как они собирались это сделать (поступки, мысли, чувства). В результате 81% женщин в этом эксперименте

сказали, что они сделали бы, по крайней мере, одно заявление против сексистского комментария. Факторы, которые могли бы препятствовать их конфронтации с мужчиной, включали социальное требование быть учтываемыми, не реагировать, а также размывание ответственности за конфронтацию (в условиях совместной группы) и боязнь социальных последствий. Действительно, большинство женщин, которые показали, что они стали бы на путь конфронтации с ассистентом-мужчиной в эксперименте 2, выбирали наиболее вежливую форму конфронтации (например, давали ответ, связанный с выполняемой задачей, что-нибудь, вроде: «Это не лучшая причина выбрать кандидата. Выберите кого-нибудь другого»).

Подводя итог эксперимента, можно сказать, что большинство женщин отмечают сексистские замечания и думают негативно о тех, кто их делает, но меньше, чем половина действительно отвечает какой-либо формой конфронтации по отношению к сексисту. Участницы, имевшие выраженную самоидентификацию с понятием женщины и готовые активно способствовать ликвидации сексистских предрассудков, были менее подвержены влиянию сексистского замечания (то есть их самооценка при этом не снижалась) и более готовы пойти на конфронтацию с сексистами. Свим и Хайерс считают, что эти данные иллюстрируют конфликт между желанием женщин бороться с сексизмом и социальным давлением (послушание, размывание ответственности, боязнь социальной изоляции, поведение в соответствии с гендерными ролями), которое сдерживает конфронтацию. Интересный вопрос для будущих исследований в этой области: как публичная реакция женщин на сексистские замечания влияет на индивидуумов, которые эти замечания делают?

Дискриминация по половому признаку

Гендерные стереотипы существенно влияют на то, как мужчины и женщины ведут себя по отношению друг к другу. В этом разделе обсуждается негативное поведение по отношению к индивидууму из-за его/ее пола. Этот тип поведения, названный «дискриминация по половому признаку», может быть обнаружен как у отдельного индивидуума, так и в организациях. В этом разделе обсуждается индивидуальная дискриминация по половому признаку, а затем внимание фокусируется на природе институционализации данной формы дискриминации в современной Америке. Вследствие длительной традиции патриархальной структуры в организации человеческих обществ в Америке и практически по всему миру, мужчины получили политическое, экономическое и юридическое преимущество перед женщинами и насладились множеством привиле-

гий, которые для женщин были недоступны (например, право голоса). Этот дисбаланс власти в отношениях между мужчинами и женщинами является мощным источником для возникновения предубеждения сильных против слабых. Хотя предубеждение и дискриминация, связанные с полом, в настоящее время уже не так открыты, как в прошлом, многие факты говорят за то, что у мужчин до сих пор имеются негативные установки по отношению к различным типам женщин (Haddock & Zanna, 1994), и они чаще проявляются в одних ситуациях (например, на работе), чем в других (Basow, 1992; Benokraitis & Feagin, 1986; Burn, 1996). Негативные убеждения помогают мужчинам сохранять власть и превосходство над женщинами, что создает для них сильную мотивацию поддерживать соответствующие гендерные стереотипы. Дискриминация по половому признаку принимает самые разные формы. В следующем разделе мы рассмотрим факторы, которые приводят к дискриминации женщин как в межличностных отношениях, так и в общественных институтах.

Дистантное поведение

Тщательное исследование показывает, что гендерные стереотипы о женщинах приводят к тому, что мужчины ожидают от них меньшей успешности, меньшей мотивации и меньших способностей, в сравнении с мужчинами (Basow, 1992; Deaux & Kite, 1993; Ruble & Ruble, 1982). В результате у мужчин имеется тенденция игнорировать и девальвировать действия женщин или вести себя с ними покровительственно (Heilman et al., 1988). В интересной серии исследований Лотт и ее коллеги (Lott, 1989; Saris, Johnston, & Lott, 1995) измеряли критерий индивидуальной сексистской дискриминации — дистантное поведение — среди мужчин и женщин. Измерение дистантного поведения в межличностных взаимодействиях имеет длинную историю в психологических исследованиях (например, Шкала социальной дистанции Богартуса [Bogartus, 1925]). Результаты исследований показывают, что, когда человек настроен позитивно и желает взаимодействовать с другим индивидуумом, он уменьшает дистанцию между ними (Lott, 1989). Следовательно, большая дистанция должна показывать меньший интерес или более нейтральные/негативные чувства по отношению к другому человеку. По мнению Лотт и ее коллег, чтобы определить, проявляют или нет мужчины или женщины гендерные предубеждения в своем межличностном дистантном поведении, должны существовать факты межличностной дискриминации, четко основанной на половой принадлежности объекта.

Чтобы проверить это предположение, мужчин и женщин просили прочитать о некоторой гипотетической ситуации и после ответить, в каком из кресел, нарисованных на листе бумаги, они предпочли бы сидеть.

Некоторые из кресел изображались занятыми мужчиной или женщиной. Отношение участников к равноправию и традиционным тендерным ролям измерялось по опроснику «Традиционных/Равноправных гендерных ролей» (TESR; Larsen & Long, 1988). Высокие показатели (возможное количество баллов варьировало от 20 до 100) указывали на более эгалитарные позиции. Полученные результаты показали, что хотя и женщины ($M = 86,03$), и мужчины ($M = 77,10$) явно придерживались убеждений о равноправных гендерных ролях, различие между ними по этому показателю было статистически значимым ($p < 0,001$). Однако при анализе результатов теста на дистантное поведение, возникла другая картина. Мужчины имели тенденцию либо выдерживать дистанцию от женщин, либо уменьшать ее. Женщины, участницы-эксперимента, не были подвержены влиянию пола персонажа, сидящего в кресле. Результаты эксперимента указывают на то, что содержание предлагаемого сценария диктовало мужчинам выбирать (или не выбирать) место возле женщины. В сценариях, где присутствовали сексуальные сигналы (например, местом действия был бар), мужчины, участники эксперимента, проявляли более сильное желание сидеть возле женщин. В этих сценариях женщины не проявили в выборе места предпочтений, связанных с полом объекта. Однако в других сценариях мужчины старались держать дистанцию по отношению к женщинам. Эти результаты согласуются с данными других исследований, где было показано, что даже мужские персонажи в телевизионных программах проявляют более явно выраженное дистантное поведение (любое движение головой или телом от другого человека) по отношению к женщинам, чем к мужчинам, в то время как женщины по большей части не демонстрировали зависимости от пола в своем дистантном поведении (Lott, 1989). Лотт (Lott, 1995) считает, что результаты, полученные в ее исследованиях межличностной дистанции, подтверждают частое высказываемое женщинами мнение, что мужчины стремятся игнорировать их открыто или в терминах своих идей, требований, умений или мнений.

Выбор работы

Поскольку женщины воспринимаются как имеющие от природы более выраженные коммунальные характеристики (например, сочувствие, забота, эмоциональность, умение воспитывать), часто считают, что они, следовательно, специально созданы для ассоциированных с этими характеристиками профессий (учитель, воспитатель в детском саду, медсестра) (Eagly & Mladinic, 1994). К несчастью, престиж и оплата у этих профессий меньше, чем у «мужских профессий» (Cejka & Eagly, 1999). Большинство мест, где платят больше, традиционно считаются «мужской работой» (например, врач, исполнительный директор или другие

позиции топ-менеджмента) (Glick, 1991; Glick, Wilk, & Perreault, 1995). Хейлман, Мартелл и Саймон (Heilman, Martell & Simon, 1988) обнаружили, что, когда женщины пытаются попасть на эти позиции, их обычно считают менее компетентными, и их карьерный рост воспринимается в менее благоприятном ключе. Только когда наблюдатели получали информацию, которая показывала, что данная женщина способна действовать очень эффективно, они оценивали ее не хуже претендентов-мужчин (а в некоторых отношениях и лучше). Эти данные подтверждаются результатами исследования, которое провели Локсли, Борджиджа, Брекке и Хепберн (Locksley Borgida, Brekke & Hepburn, 1980) и которое показало, что при наличии индивидуализирующей информации об объекте восприятия люди могут пренебрегать тендерными стереотипами, отдавая предпочтение сведениям о личных и поведенческих характеристиках целевого человека. Локсли и соавторы полагают, что даже минимум личной информации об объекте помогает искоренить Гендерные стереотипы в суждениях воспринимающего субъекта.

Исследователи отметили несколько факторов, которые обуславливают негативное восприятие и занижение компетентности женщин в областях, традиционно занимаемых мужчинами. Основной секрет данного уравнивания в том, что многие из этих профессий требуют, как считается, чтобы исполнитель был агентным. Гендерные стереотипы говорят о женщинах как о преимущественно коммунальных (и менее агентных), что и определяет их негативное восприятие потенциальными работодателями. Другими словами, женщине очень трудно пробиться на такую работу (хотя это становится легче), и, когда они ее получают, их деятельность (прошлые достижения и будущий потенциал) рассматривается через призму гендерных стереотипов, в результате чего они считаются менее компетентными, менее трудолюбивыми и менее подходящими компании (Eagly & Mladinic, 1994).

Женщины, претендующие на «мужские» места (например, строитель или исполнительный менеджер), воспринимаются как нарушающие стереотипы и покушающиеся на власть и превосходство мужчин, и мужчины рассматривают таких женщин как угрозу (Basow, 1992). Мужчины, которые поддерживают традиционное распределение гендерных ролей, настроены более негативно воспринимать женщин, которые избирают нетрадиционную карьеру (Brabeck & Weisgerber, 1989). Наконец, физически привлекательные женщины, претендующие на позиции высокого уровня, воспринимаются обычно не так серьезно, как мужчины (Heilman & Stopeck, 1985). Хотя исследователи обнаружили, что субъекты восприятия приписывают успех воспринимаемого объекта различным факторам в зависимости от его пола (то есть работа женщины на определенных позициях больше ассоциируется с фактором удачи или прочими

внешними факторами, а не с ее собственными способностями, например, Greenhaus & Parasuraman, 1993), недавний глубокий метаанализ, проведенный Свим и Санна (Swim & Sanna, 1996), показал, что в имеющейся литературе нет более менее четко определенного мнения по этому вопросу. Фактически, их данные показывают, что во многих случаях не существует принципиальной разницы в оценках способности женщины по сравнению с мужчиной.

Хотя сексистские предубеждения и дискриминация по большей части направлены против женщин, не следует забывать, что это понятие может быть применимо к предубеждениям, стереотипам и дискриминации против мужчин. Как мы обсуждали, наше общество стереотипно воспринимает женщин как имеющих врожденную способность воспитывать детей. Мужчин стереотипно воспринимают как менее способных к воспитанию детей, и традиционные стереотипы фактически препятствуют мужчинам развивать личные качества (такие как заботливость, сочувствие, умение воспитывать), которые типично ассоциируются с женщинами (Aube & Koestner, 1992). Рассмотрим работу воспитателя в детском саду. Эта профессия типично ассоциируется с женщинами как по причине традиционной гендерной роли женщины отвечать за воспитание ребенка (пока мужчина работает), так и по причине распространенного убеждения, что женщины по самой своей природе имеют генетически обусловленную врожденную способность успешно заботиться о детях. До сих пор гендерному предубеждению против мужчин на местах работы, где доминируют женщины, уделялось не слишком много внимания, но недавнее исследование Мюррэй (Murray, 1999) проливает свет на этот вопрос. Мюррэй интервьюировала мужчин-воспитателей детского сада, а также проводила наблюдение за их поведением, поведением родителей, детей и работодателей и оценивала их установки по отношению к мужчинам-воспитателям. Она обнаружила, что к этим мужчинам часто относятся с подозрением и враждебностью родители, более положительно — администраторы и совсем положительно — дети. Мужчины-воспитатели воспринимаются как женоподобные, или извращенные, или просто некомпетентные. Это часто дает в результате открытое предубеждение и дискриминацию со стороны родителей. К несчастью, почти все воспитатели-мужчины сообщали Мюррэй о случаях (более одного), когда родители прекращали водить ребенка в сад, обнаружив, что воспитателем является мужчина.

Даже когда женщины претендуют на работу, которая не считается гендерно-зависимой (например, бухгалтер), дискриминация по отношению к ним базируется на половом признаке. Фирс (Firth, 1982) послал практически идентичные резюме в бухгалтерские фирмы, в которых были вакансии бухгалтера, причем резюме отличались друг от друга

только именем претендента, полом, семейным положением и расой. Ответы на резюме показали значительную степень зависимости от пола претендента. Мужчины добивались гораздо больших успехов, чем женщины, получая работу по объявлению, даже в случае, если они имели одинаковый опыт и квалификацию. Более того, семейное положение женщин обуславливало реакцию работодателя на резюме женщин, но не мужчин. Женщины замужем и с детьми добивались наименьшего успеха (их меньше всего хотели взять на работу), после них были женщины замужем, но без детей; наиболее удачливыми были незамужние женщины. Этот последний факт указывает на подразумеваемое допущение, что если у женщины есть семья, то она ставит ее на первое место и, следовательно, будет не очень прилежным работником (в то время как существует мнение, что мужчины всегда трудолюбивы, есть у них семья или нет).

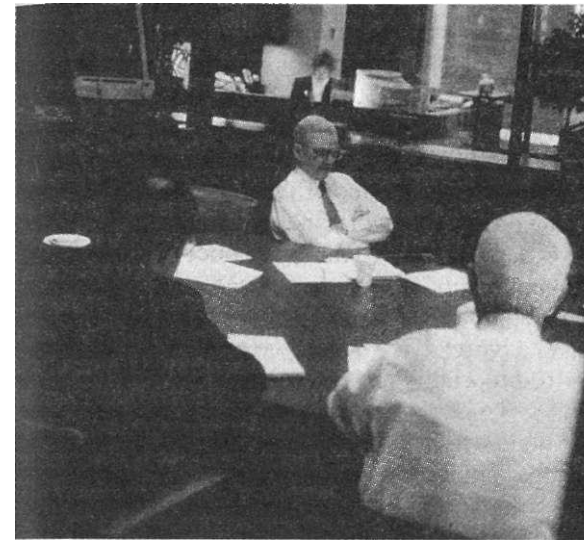
Другой фактор, мешающий женщинам продвигаться по службе, это ожидания, возлагаемые ими на карьеру. Джексон, Гарднер и Салливан (Jackson, Gardner & Sullivan, 1992) обнаружили, что женщины, как правило, имеют меньшие ожидания относительно продвижения, возможностей и оценки пригодности, чем мужчины. Кроме того, женщин обескураживает постоянный разрыв в оплате мужского и женского труда на одной и той же работе (Kay & Nagan, 1995). С тех пор как женщины стали рабочей силой, им за одну и ту же работу всегда платили меньше, чем мужчинам, по многим причинам, включая личную и институционализированную дискриминацию, предубеждения и стереотипы о женщинах. Отчет Департамента труда США в 1993 году показал, что женщины зарабатывают примерно 70% от заработка мужчин на той же работе. В результате женщины могут ожидать меньшие начальные и максимальные оклады, чем получают мужчины. Однако, даже когда женщины ожидают равной оплаты и возможностей от данной вакансии и даже когда они ведут переговоры с потенциальным работодателем о подобных вещах, им все равно могут предложить меньшую оплату, чем мужчинам (Gerhart & Rynes, 1991). Так как мы имеем тенденцию сравнивать себя с похожими на нас людьми, мужчины, как правило, сравнивают себя с другими мужчинами, а женщины — с другими женщинами (Crocker & Major, 1989). По утверждению некоторых исследователей, это может привести к тому, что разрыв в оплате труда для разных полов сохранится (Aman & England, 1999). То есть, когда женщины сравнивают свои оклады и возможности продвижения с положением других женщин, они могут верить, что делают все прекрасно, и, скорее всего, не будут ощущать на себе половую дискриминацию ни в карьерном, ни в денежном отношениях (Major & Forcey, 1985).

Стеклянный потолок

Хотя женщины движутся к высокому статусу, повышению зарплаты и вакансиям, где доминируют мужчины все чаще (Jacobs, 1992), пропорция женщин, занимающих руководящие должности, относительно мужчин все еще заметно низка. В 1993 году женщины составляли только 25,4% менеджеров (U.S. Department of Labor 1997). Что обуславливает диспропорционально большое количество мужчин на высших уровнях власти? Помимо факторов, которые мы только что обсудили, исследователи открыли другой феномен, называемый стеклянный потолок, который ограничивает продвижение женщин в менеджменте (Weiss, 1999). Стеклянный потолок определяется как «искусственные барьеры, основанные на позиционных или организационных моментах, которые не дают квалифицированным индивидуумам продвигаться в своих организациях на высшие управляющие должности» (U.S. Department of Labor, 1997). Хотя случаи открытой дискриминации довольно редки в наше время, все еще существует множество скрытых форм личных или институционализированных предубеждений против женщин, которые ограничивают возможности их продвижения по службе (Business and Professional Women's Foundation, 1995).

Эта скрытая дискриминация осуществляется в различных формах. Так, Оулотт, Рудерман и МакКоули (Ohlott, Ruderman & McCauley 1994) обнаружили, что у женщин имеется меньше возможностей для развития, чем у мужчин, так что они не могут получить необходимые навыки для продвижения вверх по лестнице менеджмента. Им не давали важных заданий, исключали из коммуникационных сетей, и женщины сообщали, что им часто приходилось прикладывать дополнительные усилия, чтобы их работу вообще заметили. Лайнесс и Томпсон (Lyness & Thompson, 1997) сообщают, что женщины получают меньше ответственности и им предоставляют меньше ресурсов, также женщины говорили о меньшем удовлетворении своими возможностями для продвижения. В другом исследовании сообщается о том, что, по мере того как, говоря иронически, корпорации «феминизируют» роль менеджеров в направлении более «включенного» стиля управления, женщины, которые более агентны (и, следовательно, обладают «мужскими» чертами, например ассертивность), считаются неподходящими для роли менеджера, и, следовательно, их обойдут те, кто имеет и агентные, и женские (так называемые коммунальные) черты, даже если эти последние индивидуумы менее компетентны (Rudman & Click, 1999).

Таким образом, имеющиеся данные показывают, что стеклянный потолок действительно существует как явление. В недавнем исследовании 79% высшего руководства корпораций признали, что существуют определенные барьеры для продвижения женщин в высшие эшелоны корпо-



Тщательное исследование показывает, что, к несчастью, «стеклянный потолок» существует в современном корпоративном мире. В современных кабинетах руководства доминируют (и часто исключительно) мужчины.

раций Америки (Catalyst, 1990, as cited in Burn, 1996). Чтобы изменить это, общество должно изменить свои стереотипные представления о том, что женщины не умеют руководить, что они более эмоциональны и нерешительны (Basow, 1992). Факты, обсуждаемые в этой главе, должны убедить тех, кто имеет такие стереотипы о женщинах, пересмотреть свои позиции. Результаты проделанного Игли и Джонсоном (Eagly & Johnson, 1990) метаанализа литературы по стилям руководства показали, что имеются лишь несущественные различия между способностью мужчин и женщин руководить на рабочем месте. Было также показано, что женщины имеют тенденцию выбирать более демократичный и кооперативный стиль, объединяющий как мужские, так и женские черты. Более того, Игли и Джонсон обнаружили, что женщины настолько же способны к решительному руководству, насколько способны мужчины. Оказывается, что такой стиль руководства часто более эффективен, чем традиционный авторитарный стиль руководства мужчин (Cann & Siegfried, 1990). ЛаФранс и Банайджи (LaFrance & Banaji, 1992) в своем исследовании показали, что женщины могут быть эмоциональны не больше, чем мужчины, хотя они с большей вероятностью выражают свои эмоции. Таким образом, хотя женщины настолько же решительные и эффективные руководители, как и мужчины, стереотипы о женщинах и ожидаемые обществом гендерные роли имеют тенденцию влиять на выбор карьеры и возможности. Которые преследуют женщины, и они ставят барьеры перед женщинами, желающими продвинуться в областях, где доминируют мужчины (Deaux & LaFrance, 1998).

Резюме

Цель общества — исключить стереотипы и предубеждения, основанные на половой принадлежности, а это не очень простая задача. Она дополнительно усложняется тем, что многие люди не осознают сексизма, даже когда сталкиваются с его проявлениями (Brant, 1999; Rudman & Borgida, 1995). Результаты детальных исследований показывают, что эта цель даже не вполне реальна при данной степени укоренения сексизма в американской культуре, социальных институтах и среди населения (e.g., Deaux & Kite, 1993; Ruble & Ruble, 1982). Однако некоторые исследователи предприняли попытку уменьшить количество сексистских убеждений и гендерных стереотипов. Например, Джонс и Джеклин (Jones & Jacklin, 1988) обнаружили, что сексистские убеждения мужчин и женщин существенно снизились после вводного курса обучения мужчин и женщин. О'Нейл (O'Neil, 1996) сообщает, что мужчины, посещавшие терапевтическую группу, созданную, чтобы помочь им определить и осознать свои собственные сексистские убеждения, успешно изменили эти стереотипы, стали в большей мере придерживаться позиций равноправия в своем восприятии полов. К несчастью, по некоторым данным, эти изменения установок оказались более чем временными, и что они также влияют на половую дискриминацию. Более того, поскольку гендерные стереотипы так трудно изменить, индивидуумов, не соответствующих стереотипу, часто считают «особыми случаями» и относят в особую субкатегорию, что позволяет субъекту восприятия сохранять гендерные стереотипы и не сталкиваться с противоречащей информацией, провоцирующей диссонанс (Weber & Crocker, 1983).

Что можно сделать, чтобы уменьшить сексизм? Современные исследователи согласны в том, что сексизм уменьшится только в том случае, если изменения произойдут на многих уровнях (Albee & Perry, 1998; Basow, 1992; Baxter & Kane, 1995; Bigler, 1999; Deaux & Kite, 1993). А именно: людям должно быть известно, что представляет собой сексизм, и как важно избегать сексистских мыслей, установок и поступков. Обществу следует изменить взгляды на мужчин и женщин и понять, что мужчины и женщины имеют гораздо больше сходства, чем различий (и что различия воспринимаются в первую очередь из-за различной социализации мужчин и женщин), и с ними следует обходиться одинаково. Наконец, следует изменить общественные институты. Другими словами, следует реорганизовать экономические, политические и государственные структуры власти так, чтобы мужчины и женщины разделяли власть на всех уровнях общества, и патриархальная структура общества ушла в историю. Необходимые перемены масштабны и сложны, их нелегко осуществить, но эта цель не является недостижимой. Изменения

уже происходят (хотя и медленно) на всех уровнях, и, если граждане желают, чтобы они шли быстрее, им следует уделять больше внимания, ресурсов и активных действий.

Глоссарий

Агентные черты. Те черты характера, которые традиционно ассоциируются с мужчинами. Проявляются в ориентации на задачу, асертивности и нацеленности на результат.

Амбивалентный сексизм. Наличие у индивидуума как позитивных (но традиционных), так и негативных, враждебных установок по отношению к женщинам.

Биполярное допущение. Допущение, что человеческая личность имеет характеристики, которые ассоциируются или с мужчинами, или с женщинами, но ни с теми и другими одновременно.

Враждебный сексизм. Негативные установки по отношению к женщинам и негативные представления о женщинах.

Доброжелательный сексизм. Сексизм, при котором имеются положительные установки по отношению к женщинам и положительные стереотипные представления о женщинах.

Дуалистический взгляд. Мнение, что один человек может иметь как агентные, так и коммунальные черты.

Информационное влияние. Тип социального влияния, испытываемого индивидуумом, когда он желает быть корректным в своих суждениях, мнениях и оценках. Большей убеждающей силой на индивида будет обладать та информация, которую он воспримет как достоверную.

Коммунальные черты. Черты характера, традиционно ассоциируемые с женщинами, такие как желание поощрять взаимоотношения, быть чувствительным и ладить с другими.

Неосексизм. Сексизм, определяемый как манифестация конфликта между эгалитаристскими ценностями и остаточными отрицательными чувствами к женщинам.

Нормативное влияние. Влияние, испытываемое индивидуумом, когда он желает жить в сообществе других. Индивидуум будет, вероятнее всего, поддерживать мнения других, чтобы установить и сохранить дружеские отношения с окружающими.

Описательный стереотип. Стереотип, который говорит, как большинство людей в группе ведут себя, что они думают и чувствуют. Описывает групповые мотивы, ожидания и другие аспекты поведения.

Предписывающий стереотип. Стереотип о том, как должна думать, чувствовать и действовать стереотипно воспринимаемая группа.

Сексизм. Негативные установки, предубеждение или дискриминация, направленные на кого-либо вследствие его (ее) половой принадлежности.

Современный сексизм. Сексизм, проявляющийся в отрицании дискриминации по половому признаку, враждебности по отношению к равноправию для женщин и игнорировании программ и законов, созданных, чтобы помочь женщинам.

Старомодный сексизм. Сексизм, характеризующийся поддержкой традиционных гендерных ролей, различным отношением к мужчинам и женщинам и стереотипами о меньшей компетенции женщин.

Стеклянный потолок. Искусственные барьеры, основанные на позиционных или организационных моментах, которые не дают квалифицированным индивидуумам продвигаться в своих организациях на высшие управляющие должности.

Теория социальных ролей. Теория, где говорится, что причина половых отличий в социальном поведении кроется не в биологических различиях между мужчинами и женщинами, а обуславливается различным процессом социализации мужчин и женщин, который приводит их к исполнению различных ролей в обществе.

Угроза стереотипа. Страх индивида, что он может подтвердить негативные стереотипы о своей группе.

Фейсизм. В средствах массовой информации большее значение, придаваемое лицу при изображении мужчин, чем при изображении женщин, и больший акцент на женское тело целиком.

Вопросы для обсуждения

1. Как вы считаете, в какой степени средний американец придерживается биполярного допущения, учитывая пол? Считаете ли вы, что большинство американцев не придерживаются дуалистического взгляда? Почему?
2. Как гендерные стереотипы распространяются посредством телевидения, кино и журналов? Можете привести несколько примеров?
3. Как вы думаете, существуют ли аспекты поведения или личности, которые связаны с половой хромосомой? Или вы считаете, что всем видам поведения нас учат, и нет поступков, определяемых половой хромосомой?
4. В чем проявляется контролирующая функция стереотипа? Как гендерные стереотипы могут управлять женщинами? (и установки, и поведение общества по отношению к женщинам)?
5. Можете ли вы вспомнить примеры сексистского языка, которые вы слышали или которые используются по настоящее время?
6. До каких пределов гендерные стереотипы влияют на карьерные устремления и возможность выбора места работы женщин в современной Америке? Как вы думаете, по каким причинам женщины до сих пор получают 74 цента на каждый доллар, что зарабатывает мужчина на той же работе?

Интернет-ресурсы

web.indstate.edu/spsmm/ — Отделение 51 Американской психологической ассоциации: Общество психологического изучения мужчин и мужественности.
www.ibiblio.org/cheryb/women/wresources.html — ресурсы женщин в Интернете.
about-face.org — противодействие негативному и искаженному изображению женщин.
38.144.33.166/home/ — Национальная организация для женщин.
www.feminist.org — Организация феминистского большинства.
psych.la.psu.edu/jswwim/ — домашняя страничка д-ра Джанет Свим, ведущего исследователя сексизма.



УМЕНЬШЕНИЕ ПРЕДУБЕЖДЕНИЙ

Одним из положительных моментов работы преподавателя в университете является академическая свобода с точки зрения организации курса. Предположим, вы слышали, что я веду свой предмет интересно и весело и что у меня нестандартное чувство юмора (только правда! по крайней мере, мне так кажется), и поэтому вы записываетесь на один из моих курсов. Но именно в этом семестре, в вашей группе, я нарушаю свои обычаи. Мне надоели студенты-юноши. Я объявляю группе, что студентам категорически не разрешается разговаривать (под угрозой неудовлетворительной итоговой оценки по предмету); им не разрешается задавать вопросы по ходу занятия — они могут передавать их преподавателю исключительно в письменном виде; они не имеют права на дополнительный зачет; они должны ждать, пока рассядутся все студентки в классе, прежде чем сесть самим (и когда урок закончится, должны оставаться на местах, пока все девушки не выйдут); их знания будут оцениваться по другим, более высоким стандартам, по которым определится их итоговая оценка. А девушки будут пользоваться всеми привилегиями. День за днем ни студентки, ни я не обращаемся к молодым людям по именам, пренебрежительно называя их «игреками» (по мужской половой хромосоме), а я говорю о них как о деструктивных, недисциплинированных индивидуумах, не таких способных, как девушки. Я уделяю все свое внимание студенткам, игнорируя парней. И если вы девушка, то, вероятно, вы почувствуете себя особенной (из-за особого обращения) и будете стараться сохранить статус-кво (например, не разговаривая с парнями, извините, я имел в виду с играками, не обедая с ними, не общаясь с ними никоим образом, напоминая им об их «месте в обществе»).

Некоторое время (до вмешательства Американского союза защиты гражданских свобод, администрации университета и предъявления судебных исков со стороны студентов) моя аудитория представляет собой модель фашистского авторитарного строя в сочетании с произвольно выбранными предубеждениями против половины студентов группы (мужской). Юноши (извините, играки) начинают чувствовать себя недостойными, у них понижается самооценка и падает эффективность их деятельности (что, в самом деле, проявляется в их стремительно ухудшающихся оценках за контрольные работы), также они чувствуют депрессию, беспомощность, разочарование, беспокойство и гнев. А потом, примерно через месяц, я вдруг решаю, что мне надоели студентки. Привилегированный статус получают юноши, а девушки становятся объектом дискриминации, стереотипов и предубеждений. Они начинают чувствовать то же, что и молодые люди в том же состоянии.

Чему нас может научить этот эксцентричный социальный эксперимент (помимо того, что мне необходимо решить проблему своей самолюбленности и стремления к власти)? Прежде чем я отвечу на этот вопрос, удивитесь ли вы, узнав, что очень похожий эксперимент действительно имел место и проводился с учениками начальной школы? В конце 1960-х годов Джейн Эллиот (Elliott, 1970) была учительницей в одной из школ в штате Айова и вела уроки в третьем классе, состоявшем почти исключительно из белых детей. Она хотела научить их тому, что такое предубеждения и что чувствует объект этих предубеждений. Однажды она объявила, что ученики с голубыми глазами были «лучше», чем кареглазые. Голубоглазых чаще спрашивали, они могли получать добавку в кафетерии и дольше оставаться на перемене (Jones, 1997). Кареглазым завязали на руке коричневую ленту, и очень быстро они стали замкнутыми и подавленными, а их работоспособность понизилась. Некоторые из них даже подрались с голубоглазыми учениками. На другой день она объявила, что ученики меняются ролями. Теперь голубоглазые подверглись дискриминации и стали объектом предубеждений. На третий день Эллиот вернула учеников в доэкспериментальное психическое состояние, к большой радости детей, которые стали лучше понимать, что значит быть объектом предубеждений, и с большей готовностью принимать людей других культур, рас, пола и т. д.

Эллиот просто продемонстрировала один из методов, с помощью которых ученые пытаются бороться с предрассудками и стереотипами и улучшать межгрупповые отношения. Ее ученики, временно поставленные в «невыгодное» положение, научились сопереживать жертвам предубеждений. Они узнали, как обидно и больно быть объектом стереотипов. Таким путем они усвоили, что не следует подвергать других людей стереотипизации и дискриминации, потому что им самим не нравится

такое отношение к себе. С тех пор как Липпман (Lippman, 1922) ввел термин «стереотип», исследователи усиленно пытались найти самый лучший способ уменьшения предубеждений. В этой главе мы найдем обзор исследований, проведенных в нескольких областях, и увидим, являются ли их методы эффективными для решения этой проблемы. Вначале мы обратим внимание на первые эмпирические работы, проведенные в рамках гипотезы контакта.

Гипотеза контакта

Каждый согласится, что люди боятся неизвестного. Все мы слышим это время от времени, и почти каждый, наверное, может вспомнить из личного опыта, что мы чувствовали, находясь в незнакомой ситуации или имея дело с чем-то неизвестным: поначалу нам бывало страшно, потому что не знали, какого развития событий нам следует ожидать. Например, вступительные экзамены по стандарту SAT (Тест американского колледжа) ежегодно являются незнакомой ситуацией для миллионов выпускников школ, которые, вероятно, скажут вам, что при подготовке к ним испытывали некоторое беспокойство. Как вы помните из обсуждения однородности внешней группы во второй главе, люди склонны строить предположения о группах, с которыми редко соприкасаются или о которых мало знают (то есть о чужих группах). Так как они мало общаются с этими группами, то не ощущают сильной мотивации иметь относительно них точные предположения, ожидания и обобщения. Сочетание редких или незначительных контактов с чужими группами и отсутствия сильной мотивации строить точные предположения об их членах создает идеальные условия для появления стереотипов об этих группах и страха перед ними. Рассматривая эту проблему, можно было бы предположить, что простое решение состоит в том, чтобы устранить страх перед неизвестным путем более близкого знакомства данных групп. Другими словами, почему бы нам не поощрять более близкий контакт между разными группами (расовыми, религиозными, сексуальной ориентации и т. д.)? Звучит очень логично. В самом деле, гипотеза контакта (Williams, 1947) была одним из первых способов решения проблемы межгрупповых стереотипов, предубеждений и дискриминации. Согласно гипотезе контакта, более частое соприкосновение представителей различных групп может увеличить число позитивных оценок чужих групп и снизить уровень стереотипизации и предубежденности. Эта концепция элегантна своей простотой и представляется интересной точкой зрения на то, как уменьшить предрассудки в обществе. В то время гипотеза контакта казалась особенно

привлекательной из-за сегрегации чернокожих и белых, имевшей место в США (Pettigrew, 1986).

Гипотеза контакта по Оллпорту

Основная идея гипотезы контакта заключается в том, что можно добиться снижения уровня стереотипов и предубеждений, просто поместив две группы вместе (то есть с помощью «простого контакта»). Смысл в том, что люди сами, естественным путем, «разберутся» и узнают друг друга, если их свести с представителями чужой группы. Однако в результате ряда исследований было установлено, что «простой контакт» недостаточно эффективен, чтобы изменить расовые установки (Amir, 1969). Другими словами, стало ясно, что, чтобы понять, почему гипотеза контакта лишь изредка срабатывала, снижая уровень межгрупповой предубежденности, необходимо задавать вопрос не о том, «сокращает ли межгрупповой контакт предрассудки», а о том, «в каких именно ситуациях, с какими представителями антипатичной группы произойдут конкретные изменения в установках и взаимодействиях, и как это будет варьироваться в зависимости от отличающихся черт субъектов восприятия» (Cook, 1962). Дело в том, что при виде представителя чужой группы стереотипы и негативные эмоции проявляются еще до начала взаимодействия. Стереотип преломляет восприятие взаимодействия таким образом, что стереотипы о чужой группе подтверждаются. «К тому времени, когда они [участники взаимодействия] расстаются, холодность в общении, проявленная каждым из них, уже подтвердила их взаимные подозрения. Случайный контакт усугубил и так не очень благополучное положение вещей» (Allport, 1954). Исследования показали, что во многих ситуациях «простого контакта» примерно у 50% участников взаимодействия складывалось более позитивное представление о чужой группе, но почти в половине случаев у людей оставалось более негативное впечатление о ней (Allport, 1954; Stephan, 1985; Wilner, Walkley, & Cook, 1955). Уилнер и соавторы (Wilner et al., 1955) обнаружили, что, когда белые входили в случайный контакт с чернокожими, только у 33% возникало позитивное отношение к ним. Однако среди белых, которые часто взаимодействовали и разговаривали с чернокожими, почти 75% сообщили о позитивных установках по отношению к ним.

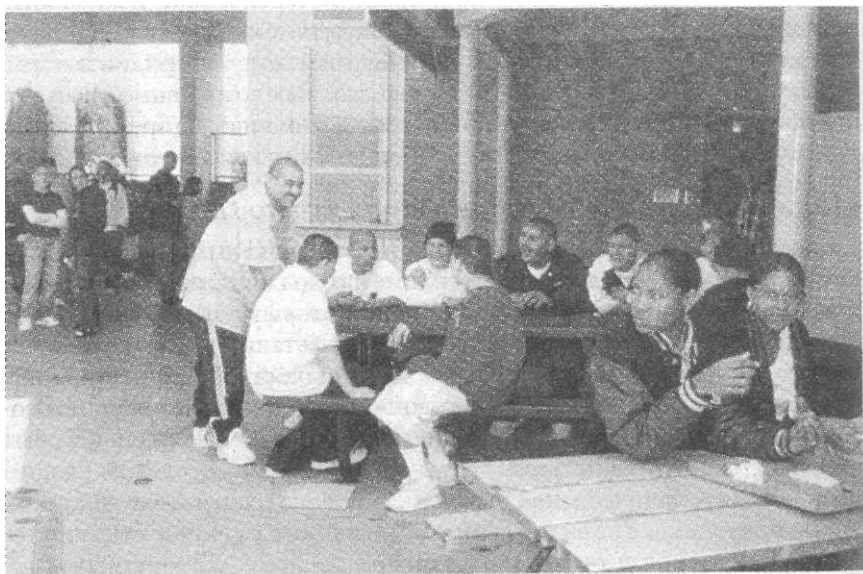
Таким образом, становится ясно, что необходимо нечто большее, чем «простой контакт», чтобы обеспечить успешное протекание межгруппового контакта. Гордон Оллпорт (Allport, 1954) первым выделил условия, при которых контакт должен был успешно понижать уровень межгрупповой предубежденности и стереотипизации. Оллпорт полагал, что многочисленные факторы воздействуют на контекст межгруппового контакта и определяют, вынесут участники взаимодействия более позитивные или более негативные установки по отношению друг к другу из данной ситуации. Он интуитивно отметил, что «...эффект контакта будет зависеть от вида возникшей ассоциации и от лиц, вовлеченных во взаимодействие». Чтобы в полной мере понять любую ситуацию контакта и строить предположения о ее исходе, важно знать такие параметры данной ситуации, как статус членов группы (равны ли они; если нет, то кто занимает более высокое положение), направленность контакта (кооперативная либо соревновательная), социальная атмосфера (преобладают предубеждения или стремление к равенству), личные качества участников взаимодействия (сильно или слабо они предубеждены против чужой группы, обладают ли они нетерпимым, то есть авторитарным, характером) и условия, в которых происходит контакт. Эта информация поможет исследователю понять динамику межгруппового контакта и позволит точнее прогнозировать его исход (то есть последующее поведение и установки членов данной группы относительно чужой). Оллпорт (Allport, 1954) выделил, по меньшей мере, четыре основных критерия, которым должен соответствовать позитивный межгрупповой контакт: равный статус участников, общие цели, межгрупповое сотрудничество и поддержка законных властей (то есть правительственная либо другая организационная или культурная поддержка). С тех пор как появился этот первоначальный список условий, необходимых для позитивного межгруппового взаимодействия, другие исследователи добавили к нему новые пункты. В обзоре существующей литературы по данной теме Амир (Amir, 1969) предлагает еще два параметра: должен иметь место благоприятный для межгруппового контакта климат, а сам контакт должен носить личный, а не случайный характер. Петтигрю (Pettigrew, 1998) добавляет лишь один фактор к четверке Оллпорта: ситуация контакта должна обладать «потенциалом для формирования дружеских отношений». Стефан (Stephan, 1985) перечисляет 13 факторов (!), влияющих на исход ситуации контакта. Ниже мы рассмотрим исследования, посвященные практической проверке этих предположений в попытке выделить ситуации, в которых гипотеза контакта подтверждается либо не подтверждается полученными данными.

Некоторые первоначальные факты, казалось, подтверждали основную формулировку гипотезы контакта и уточнения, предложенную Оллпортом. Когда белые и чернокожие входили в контакт на рабочем месте (после начала десегрегации), у каждой группы появлялись более позитивные чувства друг к другу (Brophy 1946). Дойч и Коллинз (Deutsch & Collins, 1951) установили, что в условиях десегрегации мест общественного пользования контакт на основе равного статуса между белыми и

Проверка гипотезы контакта

Некоторые первоначальные факты, казалось, подтверждали основную формулировку гипотезы контакта и уточнения, предложенную Оллпортом. Когда белые и чернокожие входили в контакт на рабочем месте (после начала десегрегации), у каждой группы появлялись более позитивные чувства друг к другу (Brophy 1946). Дойч и Коллинз (Deutsch & Collins, 1951) установили, что в условиях десегрегации мест общественного пользования контакт на основе равного статуса между белыми и

чернокожими соседями вызвал гораздо более позитивное отношение белых к политике равноправия в выборе мест проживания. В одном из немногих исследований установок меньшинства в отношении большинства Уоркс (Works, 1961) установил, что у чернокожих, принимавших участие в проекте десегрегированного проживания, было больше позитивных установок относительно белых соседей, чем у их сегрегированных собратьев. Также исследователи изучали ситуации длительного многократного контакта. Например, результаты эксперимента, проведенного Куком (Cook, 1969), указывают на то, что длительный контакт (по два часа на протяжении двадцати дней) может значительно изменить межгрупповые установки. В ходе исследования белые женщины, отобранные на основе наличия у них очень негативных установок к чернокожим, взаимодействовали с чернокожей женщиной, выполняя совместное задание. Контакт был близким, у участниц был равный статус, пе-



Согласно гипотезе контакта, совместное пребывание групп должно привести к снижению предубеждений. Если предрассудки людей основаны не отсутствии знаний о чужой группе, то при контакте с этой группой и общении с ее представителями стереотипы рассеются, так как субъект восприятия понимает, что чужая группа настолько же разнообразна, как и его собственная. Однако исследования показывают, что для успешного развития контакта необходимо наличие многих условий. На этой фотографии вы видите, что, как и во многих школах, соседство групп во время обеда не приводит к возникновению межгруппового контакта (или уменьшению предрассудков).

ред ними стояла цель высшего порядка. Сравнение расовых установок до и после взаимодействия показало, что у 40% женщин из опытной группы наблюдалось значительное положительное изменение установок по отношению к чернокожим.

Одна из причин, по которым со времен Оллпорта гипотеза контакта потеряла популярность среди исследователей, изучающих предрассудки, заключается в том, что она превратилась в простой перечень факторов, способствующих позитивным эффектам контакта между собственной и чужой группой. По мнению Петтигрю (Pettigrew, 1998), ключевым моментом, вызывающим путаницу, является то, что ученые смешивали основные факторы с теми, которые лишь способствуют успешному протеканию межгруппового контакта. Также Петтигрю обращает внимание на другие две проблемы, с которыми сталкиваются исследователи гипотезы контакта. Несмотря на то что исследования в основном сосредоточены на том, когда и почему контакт приводит к появлению позитивных межгрупповых установок, они не говорят о том, как происходит такая перемена в условиях контакта. Еще одна проблема заключается в том, что гипотеза контакта не отвечает на вопрос, как позитивные чувства к отдельному представителю чужой группы, возникшие во время контакта, могут распространяться на чувства человека ко всей группе в целом.

Модифицированная теория контакта по Петтигрю

В связи с перечисленными проблемами Петтигрю (Pettigrew, 1986, 1998) предложил поступательную модель того, как должна развиваться ситуация оптимального контакта, и перемены, которые должны произойти, прежде чем человек начнет думать о представителях чужой группы как о потенциальных друзьях и членах более широкой собственной группы (см. рис. 9.1). По мнению Петтигрю, во-первых, ученым необходимо осознать, что люди привносят в ситуацию контакта свой накопленный опыт межгруппового общения, предрассудки и личные качества. Следующим необходимым элементом для начала снижения стереотипов и предубеждений являются четыре обязательных условия, названные Оллпортом, и дополнительное обязательное условие, предложенное Петтигрю (потенциал возникновения дружеских отношений с членами чужой группы). Далее, когда представители собственной и чужой групп встречаются в начальной ситуации контакта, они вначале смотрят друг на друга с беспокойством, а затем начинается декатегоризация, в ходе которой люди начинают воспринимать друг друга исходя из личных качеств и характера человека, а не из его принадлежности к определенной группе. Группы приходят к пониманию посредством декатегоризации и взаимодействия своих представителей. Индивидуализируя членов чужой группы, человек осознает, что все они — единственные в своем роде, у каждо-

го из них есть свое мнение, что эта группа так же разнородна, как и его собственная. Таким образом, категория чужой группы, как эвристика, становится практически бесполезной для понимания ее отдельного представителя. В этот момент установленный длительный контакт способствует формированию выраженной категоризации, в соответствии с которой люди начинают воспринимать отдельных членов чужой группы как представителей чужой группы в целом, и их негативное мнение обо всей группе начинает меняться (Hewstone & Brown, 1986). Последняя стадия этого процесса включает повторную категоризацию. Межгрупповой контекст принимает форму, способствующую исчезновению обособленных категорий «мы и они» и формированию новой, более широкой категории «мы», так как члены обеих групп сознают, что у них много общего по ряду других показателей (искусство, работа, мечты, увлечения, ценности и т. д.), и это перевешивает различия, обусловленные расой, полом или другими широкими категориями принадлежности к группам

Общественный и институционализированный контекст

А. Основные и вспомога- тельные ситуативные факторы	В. Начальный контакт: Декатегори- зация	Г. Установлен- ный контакт: Выраженная категоризация	Д. Объеди- ненная группа: Повторная категоризация
Б. Накопленный опыт и личные качества участника взаимодействия	Первичное беспокойство. Оптимальная ситуация вызывает симпатию без обобщения	Оптимальная ситуация вызывает уменьшение предубеждений с обобщением	Оптимальная ситуация вызывает максимальное снижение предубеждений

Время

Рис. 9.1. Модернизированная теория контакта.

(Воспроизводится с разрешения Annual Review of Psychology, № 49, © 1998 Annual Reviews, www.AnnualReviews.org.)

(Dovidio & Gaertner, 1999; Perdue, Dovidio, Gurtman, & Tyier, 1990). К сожалению, большая часть ситуаций межгруппового контакта так и не достигает этой стадии. К тому же, за исключением работы Несдейла и Тодда (Nesdale & Todd, 1998), мы располагаем лишь скудными данными о том, как повторная категоризация распространяется на установки относительно чужой группы в целом (Pettigrew, 1998). Тем не менее опытные данные (Anastasio, Bachman, Gaertner, & Dovidio, 1997; Gaertner, Dovidio, Banker, Houlette, Johnson, & McGlynn, 2000; Pettigrew, 1997) указывают на то, что ситуация контакта в формулировке Петтигрю является перспективной моделью, которая не только объединяет несколько разобщенные исследовательские труды, но также предлагает продуктивные пути для проведения эмпирических исследований в будущем.

Эксперимент Шерифа в Робберс Кейв: цель высшего порядка

Вспомним, из нашего обсуждения теории реалистичного конфликта во второй главе, что согласно одному из ее основных принципов, когда две группы соперничают за обладание ограниченными ресурсами, между ними возникают предубеждения и стереотипное восприятие (Sherif, Harvey, White, Hood, & Sherif, 1961). А именно: когда группы конфликтуют между собой, они думают о чужой группе с точки зрения стереотипов и начинают чувствовать враждебность по отношению к ней. Также в результате конфликта они начинают чувствовать повышенную преданность собственной группе. Вспомним, что в ходе эксперимента в Робберс Кейв Шериф создал в летнем лагере условия борьбы за ограниченные ресурсы между двумя группами мальчиков. Как и предполагалось, у них возникли предубеждения друг против друга. Затем Шериф сместил направленность эксперимента в сторону уменьшения предубеждений. Он прекратил соревнования. Далее Шериф предположил, что если межгрупповое соперничество повысило предубеждения, возможно, сотрудничество двух групп сможет их уменьшить (или устранить). Он устроил две «проблемы», для решения которых группы должны были работать сообща (автобус забуксовал, так что ребятам пришлось вытягивать его с помощью веревки и при содействии одного из воспитателей; и испортилась система водоснабжения в лагере). Эти проблемы являлись целью высшего порядка, так как ни одна из групп не справилась бы с ними в одиночку. Решая задачу, им нужно было сотрудничать, помогать друг другу. Мальчики работали вместе, преодолели трудности, и воспитатели (и Шериф) заметили происшедшую в них перемену. Когда воспитатели просили их назвать имена своих друзей, они часто упоминали

членов второй группы. Ребята практически перестали негативно отзываться друг о друге, победившая группа решила разделить денежный приз со второй, когда они пошли в кафе-мороженое, возвращаясь домой из лагеря (почти как в низкопробной комедии положений, правда?). Эксперимент Шерифа удачно показал (в очень естественных условиях), что предубеждения и чувство враждебности к чужой группе могут быть вызваны соперничеством, но их можно в значительной степени уменьшить (или устранить) путем межгруппового сотрудничества ради достижения цели высшего порядка.

Общая внутригрупповая идентичность

Какие подтверждения, начиная с этих первых исследований мы находим перспективному методу решения проблемы уменьшения межгрупповых предубеждений, предложенному Шерифом? Как выясняется, мы имеем достаточно доказательств тому, что предубеждения можно существенно сократить путем поощрения внутригрупповой идентичности высшего порядка. Гэртнер, Довидио, Анастасио, Бахман и Раст (Gaertner, Dovidio, Anastasio, Bachman, & Rust, 1993) предположили, что межгрупповые предубеждения можно уменьшить, устранив выраженный характер категориальной принадлежности к группе и заставив группы переосмыслить себя как составляющих одну большую собственную группу, то есть с помощью общей внутригрупповой идентичности. Модель общей внутригрупповой идентичности приводится в действие посредством декатегоризации и повторной категоризации.

Довидио, Гэртнер, Айзен и Лоуренс (Dovidio, Gaertner, Isen, & Lowrance, 1995) провели эксперимент, чтобы опробовать эту модель. Они установили, что когда испытуемые из двух отдельных групп чувствовали больше положительных эмоций (при индукции положительных эмоций с помощью конфет — распространенный прием при проведении опытов (Isen & Daubman, 1984)) и когда различия между группами становились неотчетливыми (с помощью похожей одежды и сходных целей), они воспринимали свою и другую группу скорее как членов одной большой группы с общими целями. Предубеждения, стереотипы и однородность внешней группы (внутригрупповой фаворитизм) значительно снижались. Эксперимент показал, что, как ни парадоксально, процессы, вызывающие внутригрупповой фаворитизм, можно использовать для развития внутригрупповой идентичности высшего порядка и стирания различий между собственной и чужой группами, тем самым уменьшая предубеждения. Обратите внимание, несмотря на то, что участников зачисляли в опытные группы в произвольном порядке (то есть группы были «мини-

мальными»), и критики (Billig, 1976) говорили о том, что полученные результаты не распространяются на «реальные» группы, результаты других исследований (Gaertner, Rust, Dovidio, Bachman, & Anastasio, 1994) подтвердили действенность модели общей внутригрупповой идентичности в условиях «реального мира» на примере старших классов многонациональной школы (тем самым обуславливающей присутствие застарелых расовых установок, предубеждений и стереотипов) и корпоративного мира (Bachman, Gaertner, Anastasio, & Rust, 1993).

«Техника конфронтации» Рокича

В 1944 году Мирдал говорил о том, что он называл «американской дилеммой»: многие белые американцы придерживаются эгалитарных взглядов, но в них все еще сохранились предвзятые тенденции, и поэтому они испытывают внутренний конфликт. По мнению Рокича (Rokeach, 1973), люди должны переживать недовольство собой (чувство вины и т. д.), когда им указывают на такое внутреннее несоответствие. Как только это происходит, они должны захотеть изменить свои предвзятые установки, чтобы умерить свой внутренний конфликт и сопутствующие ему негативные эмоции. Это соответствует теории когнитивного диссонанса (Festinger, 1957), которая утверждает, что, когда люди сталкиваются с противоречивыми мыслями/поведением, они чувствуют негативное возбуждение. Это возбуждение заставит их выбрать самый легко изменяемый фактор (почти всегда это установка человека), чтобы привести его в соответствие с другим фактором (обычно поведение) (Festinger & Carlsmith, 1959) и уменьшить негативное возбуждение. Рокич (Rokeach, 1973) эмпирически доказал, что когда белым указывают на несоответствие между их самовосприятием и ценностями, они изменяют ценности (а это не так легко!), что, в свою очередь, вызывает изменение их установок (и поведения) по отношению к чернокожим. Однако другие ученые не обнаружили значительных изменений в межгрупповых установках и поведении после использования техники конфронтации ценностей, предложенной Рокичем (Cook & Flay, 1978; Penner, 1971). Следовательно, имеющиеся данные не позволяют однозначно оценить эффективность этого приема с точки зрения надежного снижения предубеждений и стереотипов. Необходимо продолжать исследования в этой области, чтобы выделить конкретные условия, при которых применение техники конфронтации ценностей будет вызывать уменьшение предрассудков.

Алтемейер (Altemeyer, 1994) применил методику конфронтации, работая с ярко выраженными сторонниками правого авторитаризма. Вспомним три главные черты, характерные для этих людей: высокая степень

подчинения, агрессии и консерватизма (традиционализма). Как обнаружили Адорно и его коллеги (Adorno, Frenkel-Brunswick, Levinson, & Stanford, 1950) в ходе своих изысканий в области авторитаризма, правые авторитаристы, как правило, очень предубеждены против практически каждого, кто отличается от них. Корреляция высоких баллов, полученных индивидуумами по шкале правого авторитаризма, с их установками против гомосексуалистов находится в пределах 0,50-0,65 (Altemeyer, 1988), и с установками против чернокожих — 0,53-0,69 (Duckitt, 1990). Алтемейер просил студентов заполнить шкалу оценки правых авторитарных убеждений и расставить десять ценностей (например, дружба, мудрость, равенство, свобода и т. д.) по степени важности. Большинство сильно и слабо выраженных сторонников правого авторитаризма поставили свободу впереди равенства. Несколько недель спустя он снова приходил в класс, чтобы объявить о результатах тестирования и указал студентам на несоответствие между тем, что они дорожат свободой и равенством, и тем, как они относятся в борьбе других (меньшинств) за равенство. Установки выраженных сторонников правого авторитаризма в отношении меньшинств и связанных с ними социальных вопросов, таких как позитивные действия, не изменились в результате использования техники конфронтации личных ценностей (по сравнению с теми, кому не было указано на несоответствие ценностей). Все же, несмотря на то, что результаты применения этой методики неоднозначны, Алтемейер (Altemeyer, 1994) сохраняет оптимизм относительно ее практической пользы для уменьшения предубеждений. Когда ученый может оперировать защитной реакцией, вызванной применением этой методики, можно добиться положительных результатов у многих крайне правых авторитаристов. Как большинство людей, когда они сознают внутреннее несоответствие между их объявленными ценностями и тем, кто они на самом деле (с точки зрения своих качеств и склонностей, обусловленных правыми авторитарными убеждениями), обычно они выражают некоторую готовность измениться (если не по зову сердца, то хотя бы из эгоистического побуждения уменьшить когнитивный диссонанс).

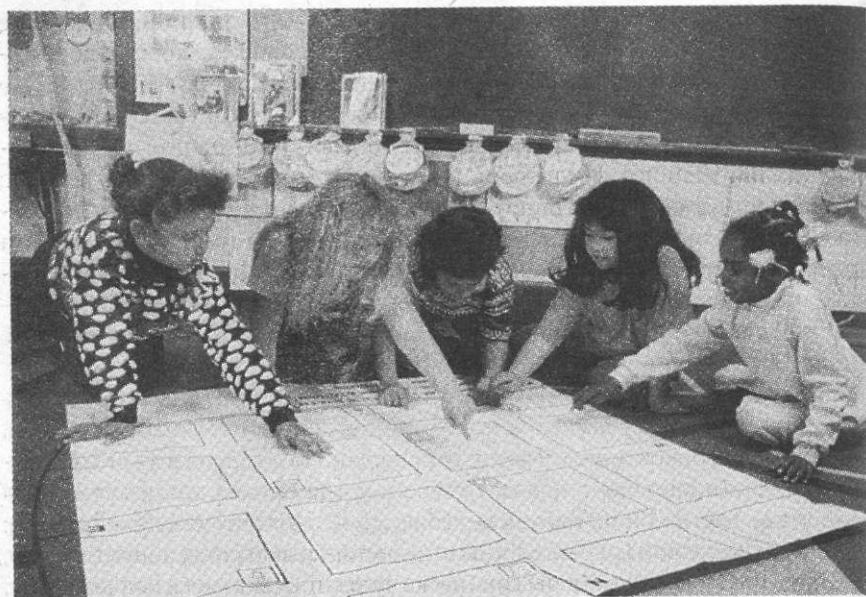
Мозаичный класс

В 1954 году решением Верховного суда США по делу «Браун против Министерства образования» сегрегация белых и чернокожих была признана незаконной. Это событие предоставило социальным психологам интересную возможность изучать межгрупповые отношения в реальных условиях. А именно: как будут складываться отношения между чернокожими и белыми сейчас, когда они живут в смешанном обществе? Нач-

нется ли хаос? Или предубеждения просто исчезнут, как только люди ближе узнают членов другой группы (как предполагает теория простого контакта)? В поисках способов уменьшения предубеждений и стереотипизации в обществе, где только что объединили школы для белых и чернокожих, Аронсон и его коллеги (Aronson, Blaney, Stephan, Sikes, & Snapp, 1978) провели исследование в начальной школе города Остин, штат Техас, чтобы изучить воздействие новой кооперативной среды обучения, в отличие от традиционной среды соперничества, на успехи чернокожих и белых и на их отношение к членам чужой группы.

Аронсон взял за отправную точку первые работы по кооперативным группам, проведенные Дойчем (Deutsch, 1949) и другими учеными (Phillips & D'Amico, 1956; Stendler, Damrin, & Haines, 1951), и установил, что типичная среда обучения в начальной школе США основана на соревновании между отдельными учениками за внимание и похвалу учителя. У учеников, которых часто спрашивают и которые дают правильные ответы, формируется более высокая самооценка, и они справляются с заданиями лучше, чем их одноклассники, но часто испытывают неприятие с их стороны (Aronson et al., 1978). Когда меньшинства начали ходить в школы, где большинство составляли белые, они соревновались на изначально неравных условиях, потому что у белых было больше опыта в области образования, и, следовательно, гораздо больше возможностей «победить» и завоевать внимание и похвалу учителя (Cohen, 1980). Когда к расовой напряженности, существовавшей между двумя группами, добавилась атмосфера соревнования, негативные чувства каждой группы к другой часто обострялись.

Аронсон и его коллеги хотели попробовать устранить соревнование в классе и выстроить взаимозависимое сотрудничество между чернокожими и белыми, чтобы изучить влияние такой структуры на предубеждения и стереотипы. Они разделили учеников на маленькие группы из шести человек. В новой структуре класса учитель больше не являлся всезнающим вместилищем всех ответов. Скорее, ученики должны были использовать друг друга в качестве источника информации. Исследователи сделали дух соперничества несовместимым с успехом и организовали класс таким образом, что добиться успеха можно было только путем сотрудничества. Каждому ученику из маленькой группы давались особые навыки или информация. Для выполнения задания каждый член группы должен был вносить вклад в работу группы и сам полагаться на вклад остальных. Затем каждого ребенка тестировали по всему объему информации, предоставленной его группе. Аронсон и его коллеги назвали эту модель мозаичной системой межгруппового сотрудничества, так как для достижения успеха необходимо было положиться друг на друга. В рамках этой системы взаимозависимость уменьшает необхо-



Исследование «мозаичного» класса, проведенное Аронсоном, показывает, что можно существенно уменьшить стереотипы и предубеждения у детей, когда все они должны работать вместе, чтобы сообщать друг другу информацию.

димось соревнования и не позволяет одним ученикам насмехаться над другими (из-за стереотипов, стеснительности или меньшей одаренности). Учителя сообщали детям о том, что такое поведение не повысит, а, наоборот, понизит их шансы на успех. Следовательно, у учеников был стимул (и подкрепление) помогать друг другу. Таким путем их предвзятые мнения, страхи и стереотипы о членах чужой группы постепенно разрушались в свете позитивного опыта общения.

Результаты исследования указывают на то, что детям из мозаичных классов члены своей группы нравились больше, чем остальные одноклассники. Чернокожие и белые ученики стали больше дружить, их самооценка повысилась, а их успеваемость стала такой же, как у детей из классов, основанных на соперничестве, или еще выше. Дальнейшая работа Аронсона подтверждает эти выводы (Aronson & Gonzalez, 1988). В действительности, многие из исследований показали, что мозаичная среда сотрудничества очень эффективна в смысле формирования позитивных межгрупповых установок и поведения и уменьшения стереотипов и предубеждений (Cook, 1985; Desforges et al, 1991; Johnson & Johnson,

1987). В ходе других экспериментов были получены данные, говорящие о том, что эффект кооперативных мозаичных групп усилится еще больше в ситуации, когда участники сосредоточены на том, чтобы больше узнать о личных качествах других членов своей группы (то есть индивидуализировать друг друга). Таким образом, они начинают воспринимать партнеров с точки зрения их личных качеств и характера, а не с точки зрения категориальной (расовой, половой и т. д.) принадлежности (Bettencourt, Brewer, Croak, & Miller, 1991; Perdue et al, 1990). Эта идея находит убедительное эмпирическое подтверждение в экспериментах, проведенных в лабораторных условиях и в «реальных» кооперативных группах, которые мы обсудили выше (Warring, Johnson, Maruyana, & Johnson, 1985).

Также исследования показали, что позитивные эффекты кооперативной группы могут усилиться при наличии дополнительных факторов. А именно: кооперативные группы порождают больше позитивных установок по отношению к чужим группам, когда группа достигает успеха (Sherif & Sherif, 1969; Wilson & Miller, 1961; Worchel & Norvell, 1980); когда члены чужой группы кажутся компетентными (Rosenfield, Stephan, Lucker, 1981); и когда члены группы кажутся похожими (Allen & Wilder, 1975; Blanchard & Cook, 1976).

В общем, имеющиеся опытные данные доказывают эффективность кооперативных учебных групп для уменьшения межгрупповых стереотипов и предубежденности (Slavin & Cooper, 1999). Беттенкорт с коллегами (Bettencourt et al, 1991) и другие (Grack & Richman, 1996) сделали особо перспективное открытие: позитивные установки и уменьшение предрассудков распространяются не только на представителей чужой группы, принимавших участие в работе кооперативной группы, но и на остальных. Это может стать ключом к полному освоению позитивного потенциала кооперативных групп, например, созданных по мозаичной системе. В некоторых исследованиях был обнаружен ряд факторов, которые могут способствовать переносу позитивных чувств к представителям чужой группы, участвовавшим в сотрудничестве, на всю группу в целом. Если информация, противоречащая стереотипам, распространяется на нескольких членов чужой группы, скорее всего, их не станут относить к подгруппе, и субъект восприятия, вероятно, осознает неоднородность чужой группы, так что станет меньше полагаться на стереотипы, оценивая любых ее представителей (Weber & Crocker, 1983). Если человек, не вписывающийся в стереотипы, представляется типичным для чужой группы, повышается вероятность переноса позитивного отношения на всю группу (Rothbart & Lewis, 1988). Кроме того, если человек располагает временем поразмыслить о несоответствии своих чувств к представителю чужой группы, входящему в кооперативную группу, и

установками к его группе в целом, также повышается вероятность распространения позитивных чувств на чужую группу (Fiske & Taylor, 1991). Конечно, необходимы дальнейшие исследования, чтобы разобраться в процессе, в результате которого участники кооперативных групп начинают воспринимать членов чужих групп как представителей собственной (Gaertner, Mann, Dovidio, Murrell, & Pomare, 1990).

Просвещение, сопереживание, ролевые игры

Если предположить, что предубеждения проистекают в основном из недостатка информации о чужой группе, страха перед ней и недостаточного понимания ее точки зрения, становится ясно, что их можно в большей степени сократить, предоставляя людям знания (показывая, что представители чужой группы и собственной имеют больше сходства, чем различий), давая им понять, что переживает объект предубеждений (так, чтобы они не относились предубежденно к другим), помогая им осознать, что представители чужой группы имеют такие же права, что и субъект восприятия, и их надо уважать. В начале этой главы мы обсуждали знаменитый пример обыгрывания ситуации с точки зрения объектов предубеждения (демонстрация, проведенная Эллиот на примере голубоглазых и кареглазых людей), вызвавшего большее сопереживание и уменьшение предубежденности. Ниже мы коротко поговорим об исследованиях, посвященных влиянию просвещения, сопереживания и ролевых игр на уменьшение предубеждений.

Кажется очевидным, что если незнание чужих групп является источником предубеждений и стереотипов, то просвещение должно служить идеальным средством против таких установок. Однако получены достаточно неоднозначные данные относительно эффективности различных методик культурного тренинга, учебных курсов и либерального (развивающего терпимость) воздействия в процессе учебы в колледже (Devine, 1995). Пока неясно, почему эти факты настолько противоречивы. Одна проблема заключается в том, что многие эксперименты не были спланированы должным образом и не регистрировали постэкспериментальных данных, так что не представляется возможным изучить достоверное воздействие (и какой-либо устойчивый эффект) таких просветительских разработок. Еще одна проблема может быть связана с тем, что программы, нацеленные на уменьшение расового и этнического стереотипного восприятия у детей, могли потерпеть неудачу из-за того, что были основаны на упрощенных моделях изменения установок (Bigler, 1999). Эбод

и Фенуик (Aboud & Fenwick, 1999) утверждают, что попытки уменьшения предубеждений в школе не могут гарантировать, что стереотипы у детей исчезнут только в результате того, что школа поощряет позитивные установки в отношении стереотипно воспринимаемых групп. Скорее, результаты их исследования (эксперимент 2) указывают на то, что когда сверстники открыто говорят друг с другом, пытаясь обосновать свои расовые оценки, в большинстве случаев уровень предубежденности их одноклассников снижается. А именно: было обнаружено, что когда слабо предубежденные ученики честно обсуждали позитивные и негативные оценки, которые они дают своей собственной и чужой группе, когда они приводили примеры, противоречащие предубеждениям о стереотипно воспринимаемой группе и ее членах, и, наконец, когда они утверждали, что у всех людей есть положительные и отрицательные качества, уровень предрассудков у большинства сильно предубежденных одноклассников снижался. Таким образом, исследования показывают, что при определенных условиях слабо предубежденные ученики могут выступать в роли посредника социализации своих сверстников и образца терпимости, что может служить эффективным средством уменьшения предубежденности у остальных.

Приемы, нацеленные на усиление сопереживания к жертве предубеждений (в основном путем обыгрывания ситуаций), оказались более удачными (Stephan & Finlay, 1999). Превосходным примером такой методики является опыт с кареглазыми и голубоглазыми учениками, проведенный Эллиот. Белые дети узнали, что чувствует объект предубеждений, поэтому они старались не относиться к другим предвзято (особенно к чужим группам меньшинств) и проявляли более позитивное отношение к чужим группам после проведения опыта. Результаты недавних экспериментов, которые провели Галински и Москowitz (Galinsky & Moskowitz, 2000), также подтвердили положительный эффект тренингов эмпатии для снижения межгрупповых предубеждений. Эти ученые установили, что когда людей просили представить себе жизнь с точки зрения объекта стереотипов, они старались не относиться к нему предвзято, в меньшей степени проявляли внутригрупповой фаворитизм и давали группе, к которой принадлежит объект восприятия, более позитивные оценки. К сожалению, некоторые данные показывают, что при отсутствии непрерывно действующих норм, направленных против предрассудков, и поддержки непредвзятого отношения и поведения со стороны властей, как только люди покидали среду, в которой обыгрывалась ситуация, они часто возвращались к своим прежним доэкспериментальным (то есть более предвзятым) установкам в отношении чужой группы (Fiske, 1998; Jones, 1997; Stephan, 1985).

Подход расового безразличия

Возможно, если бы людей попросили, думая о человеке, не обращать внимания на его расу (возраст, пол или другую категориальную информацию о нем), то можно было бы в значительной степени уменьшить существующие стереотипы и предубеждения. Суть в том, что мы должны оценивать людей по их уникальным личным качествам, талантам и поступкам, а их принадлежность к определенной группе не должна влиять на наше представление о них. Вот что подразумевается, когда мы говорим о подходе расового безразличия. Согласно этому подходу, при приеме на работу или зачислении в колледж, например, работодатели и приемные комиссии не должны требовать от претендентов на место указывать свой пол, расу или другую информацию о принадлежности к какому-либо группам. Таким образом, людей будут оценивать только по их достоинствам и уровню профессионализма. И, соответственно, предубеждения и стереотипы должны резко сократиться, потому что подобная информация больше не будет рассматриваться организациями и отдельными людьми при оценке представителей стереотипно воспринимаемых групп.

Несмотря на благие намерения, подход расового безразличия сталкивается с рядом проблем и подвергается резкой критике (Jones, 1997; Wittig, 1996). Джонс (Jones, 1997) доказывает, что основной проблемой этого подхода является то, что он не принимает во внимание текущей значимости предубеждений и дискриминации в обществе. Более того, по утверждению критиков, говоря, что раса человека (его возраст, пол и т. д.) не имеет значения, когда на самом деле все наоборот, мы приписываем представителю меньшинства постоянно заниженный статус. Как мы узнали из третьей главы, обсуждая исследования в области подавления стереотипов, мы не можем просто не думать о стереотипах и групповых ярлыках, полагая, что этого будет достаточно для искоренения предубеждений. Как показали исследования, попытки подавить стереотипы и категориальную информацию чаще всего оборачиваются неудачей. Даже если бы нужно было принять этот подход, неизвестно, возможно ли его вообще использовать на практике. Сделанный недавно обзор ряда исследований показывает, что, несмотря на позитивное отношение к принципу расового равенства, нынешние белые американцы в гораздо меньшей степени поддерживают практическую реализацию политики, касающейся равноправия (Shuman, Steeh, Bobo, & Krysan, 1997).

Практически не проводилось исследований по вопросу эффективности подхода расового безразличия как способа сокращения стереотипов и предубеждений. Однако проведенная недавно серия экспериментов положила начало рассмотрению этого вопроса. Вольско, Парк, Джадд и

Уиттенбринк (Wolsko, Park, Judd, & Wittenbrink, 2000) изучали, будут ли белые испытуемые стереотипизировать чернокожих, если примут одну из точек зрения: либо ту, которая подчеркивает важность социального многообразия («поликультурная точка зрения»), либо другую, которая придает меньшее значение различиям и выделяет необходимость рассматривать каждого человека как уникальную индивидуальность («точка зрения расового безразличия»). В ходе работы Вольско и соавторы просили испытуемых прочесть статьи, которые якобы представляли общее мнение социологов, психологов, экономистов и политологов об этнических отношениях в Америке. В очерке на полстраницы описывалось, в какой форме до сих пор существуют этническая напряженность, предубеждения и стереотипы, и как с ними нужно бороться. Испытуемых разделили на две группы, представляющие либо поликультурную точку зрения (МК), либо точку зрения расового безразличия (РБ). В очерке для первой группы говорилось, что «мы можем достичь гармонии межгрупповых отношений, если будем выше ценить свое многообразие, признавать и принимать позитивные и негативные качества каждой группы». Испытуемые из второй группы читали о том, что «мы можем достичь гармонии межгрупповых отношений, если будем признавать, что, в сущности, мы все одинаковые, что все люди созданы равными и что в первую очередь мы нация индивидуальностей». Затем участникам задавали ряд вопросов о содержании стереотипов белых о чернокожих.

Результаты оказались довольно интересными. Данные первого эксперимента показали, что обе точки зрения понижали уровень внутригрупповой предрасположенности (внутригруппового фаворитизма). Однако ответы испытуемых из группы МК указывали на более сильное выражение стереотипов чернокожих относительно белых. Поразительным выводом из полученных данных является то, что хотя у людей из первой группы были более позитивные установки к чужой группе, у них зафиксирована повышенная осведомленность о соответствующих стереотипах. Второй эксперимент показал, что участники из группы МК более точно оценивали реальные различия из числа распространенных представлений о стереотипных и контрстереотипных качествах чернокожих и белых. Выполняя это задание на точность, испытуемые из этой группы проявляли меньше внутригруппового фаворитизма, чем испытуемые из группы РБ. Однако они считали, что ценности белых больше отличались от ценностей чернокожих. В ходе третьего эксперимента оценивались источники информации, использованные при составлении мнения об объектах восприятия. Участники из группы МК использовали и этническую, и личную информацию об объекте, тогда как участники из группы РБ в своих оценках полагались только на личную информацию (игнорируя категориальную).

Безусловно, эти данные следует рассматривать как предварительные, ожидающие повторения другими исследователями, но они намекают на некоторые интригующие выводы о том, как лучше всего добиться уменьшения стереотипов и способствовать гармонии межгрупповых отношений. Поликультурная точка зрения состоит в том, что мы должны ценить и принимать позитивные и негативные стороны своей и других групп. Результаты, полученные Вольско и соавторами, показали, что это вызывает у субъекта восприятия более сильную выраженность негативных стереотипов. Однако данные также указывают на то, что поликультурная точка зрения усиливает позитивность восприятия чужой группы и уменьшает внутригрупповой фаворитизм. Следовательно, повышенное внимание к стереотипам не обязательно влечет за собой негативную оценку представителя чужой группы. В данном случае существенным моментом является то, что эта точка зрения подчеркивает важность признания и принятия негативных и позитивных различий между группами, и, таким образом, у человека складывается более позитивное отношение к членам чужой группы. Исследования показали, что обе точки зрения оказывали одинаково сильное влияние на формирование позитивных эмоций по отношению к чужой группе и на уменьшение внутригруппового фаворитизма. Вольско и соавторы предполагают, что, вероятно, самого высокого уровня гармонии межгрупповых отношений можно достичь путем принятия позитивных и негативных различий, а также путем согласованных усилий, направленных на игнорирование категориальной информации и восприятие каждого человека как уникальной индивидуальности. Стил (Steele, 1991) удачно подытожил этот подход словами о том, что «различие может приносить пользу только на основе взаимопонимания».

Современные подходы к уменьшению предубеждений

Современные способы исследования вопроса, как уменьшить предубеждения, во многом отличаются от теорий и исследований, имевших место в прошлом. Во-первых, Оллпорт и его коллеги работали в другое время (конец 1940-х - середина 1960-х) и в другом обществе. Расистские предрассудки были ярко выражены и даже санкционированы правительственными законами и постановлениями, учреждавшими сегрегацию чернокожих и белых. Таким образом, гипотеза контакта являлась первой попыткой определить ситуации, в которых возможно снизить предубеждения. Другими словами, по логике этой гипотезы, если бы две группы просто вступили в контакт и узнали друг друга как представителей

человеческого рода, они перестали бы бояться друг друга и поняли, что их стереотипы и предубеждения ничем не обоснованы. В других подходах внимание концентрировалось на убеждении (изменении отношения), исследовании типов личности, подверженных влиянию межгрупповых предубеждений (то есть работа над авторитарной личностью (Adorno et al, 1950)), и технике конфронтации Рокича (Rokeach, 1973) (обсуждалась выше) (Monteith, Zuwerink, & Devine, 1994). С переменной социального (и правового) климата в США изменилась и форма проявления расовых предрассудков. Открытое выражение предубеждений больше не поощрялось, белые и чернокожие стали чаще взаимодействовать (в результате десегрегации), и на протяжении десятилетий установки белых по отношению к чернокожим на самом деле становились более позитивными (Schuman, Steeh, & Bobo, 1985). Это вызвало еще одно серьезное смещение центра внимания исследователей стереотипов и предубеждений. Используя такие тонкие и непрямые приемы оценки предрассудков, как ложный канал информации (Jones & Sigall, 1971), ученые обнаружили часто наблюдаемую диссоциацию между установками белых относительно чернокожих, по данным самоотчета, и их «непрямой определенными» установками. Другими словами, при использовании прямых методов оценки межгрупповых установок большинство белых представляются мало предубежденными, но, согласно непрямым методам оценки, примерно у 20-35% этих людей наблюдаются сильные скрытые негативные эмоции, связанные с чужой группой. Пожалуй, Томас Петтигрю, ведущий исследователь в области предубеждений, дал самое точное объяснение этого явления:

Многие южане признались мне в том, например, что, хотя в их мыслях больше нет предубеждений против чернокожих, у них все еще возникает брезгливое ощущение, когда онижимают им руку. Эти ощущения являются пережитками того, что они заучили в семейном кругу еще детьми (Pettigrew, 1987).
Цит. по: Devine, 1989).

Другим отличием современных исследований от первых эмпирических попыток снижения уровня предубеждений является переход к определению показателей, которые помогут психологам точно оценивать, насколько скрытые установки человека (включая те, которые могут быть социально неприемлемыми) не совпадают с его открытыми установками, по данным анкет самоотчета (более подробно читайте об этом в пятой главе). По мере своего развития исследования межгрупповых отношений стали более совершенными и конкретными. С появлением социально-когнитивного подхода в социальной психологии исследователи стали сосредоточивать внимание на когнитивных процессах, лежащих в



Исследования, проведенные Джонсом и Сигалом, а также более поздние работы по современному расизму продемонстрировали, что примерно четверть тех, кто отрицает у себя наличие предвзятых установок, все еще сохраняют скрытые негативные чувства к чужой группе. Эти и более поздние исследования имплицитной стереотипизации показывают, что это чувство предубеждения, заученное с детства, продолжает сказываться на поведении человека в отношении чужой группы. Это чувство также влияет на его мысли и эмоции при взаимодействии с представителями этой группы, даже если субъект восприятия не хочет (или не может) осознать, что у него есть такие негативные установки и эмоции.

основе межгрупповых предрассудков, стереотипов и дискриминации (Fiske & Taylor, 1991; Hamilton, 1981). Когнитивный подход к изучению стереотипов обеспечивает гораздо большую точность, тем самым позволяя исследователям понять, какие когнитивные механизмы, предубеждения, погрешности и структуры вызывают склонность к стереотипному восприятию и при каких условиях они чаще всего возникают (или активизируются).

Еще одно отличие современного подхода к уменьшению предубеждений и стереотипов от более ранних заключается в предположении ученых о том, что лежит в основе стереотипов конкретного человека. На чем строится стереотип? Как уже упоминалось, в ранних исследованиях предполагалось, что стереотипы — это естественный продукт мышления людей с определенным типом личности (Adorno et al., 1950). Другие авторы предполагали, что стереотипы порождаются страхом и неве-

дением (возникающими из-за недостатка опыта общения с представителями чужой группы). Сейчас, с возрождением эмпирического интереса к этому вопросу, исследователи изучают функциональную практическую стереотипов (Snyder & Maine, 1994).

Функциональный подход

Вспомним, что с точки зрения функционального подхода существование и использование стереотипов обусловлено мотивацией, что для человека они выполняют одну или несколько важных психологических функций, и, следовательно, они устойчивы к изменению (или уничтожению). Следовательно, попытки уменьшить предубеждения направлены на точную оценку этих функций и предоставление человеку новых мотивационных оснований, удовлетворяющих прежние мотивировки, но не вызывающих сопутствующей стереотипизации чужих групп. Исследования направлены на понимание того, какие потребности, цели и намерения удовлетворяет утверждение стереотипов. Интересно отметить, что этот подход предполагает, что для разных людей одни и те же стереотипы могут выполнять разные психологические функции (Snyder & Maine, 1994). Например, одни исследования (Katz & Hass, 1988) говорят о том, что стереотипы могут выполнять экспрессивную функцию. А именно: многие формы предубеждений сосредоточены вокруг убеждения, что чужая группа нарушает или не разделяет ценности собственной группы (белые традиционно называют такие ценности «протестантской трудовой этикой» — самостоятельность, упорный труд, послушание и дисциплина). Унижая тех, кто, по его мнению, нарушает эти нормы, человек может подтвердить свою самооценку и укрепить ценности. Катц и Хасс (Katz & Hass, 1988) обнаружили повышенную склонность к проявлению предубеждений и стереотипному восприятию у испытуемых, для которых были актуализированы соответствующие ценности, в отличие от испытуемых, у которых мысли об этих ценностях активизированы не были.

Другой функцией, позволяющей людям сохранять стереотипы и предубеждения, является то, что Снайдер и Майне назвали «функцией отрешения». Предубеждения, выполняющие эту функцию, позволяют человеку не обращать внимания на объект этих предубеждений или игнорировать его (то есть отрешаться от него). Это дает предубежденным людям возможность отрицать свою ответственность за тяжелое положение жертвы предрассудков (и негативное обращение с ней). Функция отрешения особенно часто лежит в основе межгрупповых предубеждений, когда одна группа находится в выгодном положении, а другая — в невыгодном. Таким образом, благополучная группа оправдывает свой статус и ничего не делает, чтобы изменить такое неравенство (потому что они

почти или совсем не чувствуют ответственности за положение жертвы). Функциональный подход к пониманию корня предубеждений является довольно перспективным. Хотя функциональная точка зрения на предубеждения уже подтверждена некоторыми эмпирическими данными, необходимо проводить дальнейшие исследования. Однако в настоящее время этот подход является одним из самых популярных в понимании предубеждений, так как позволяет ученым постичь процессы, лежащие в их основе, а его теоретические построения ушли далеко вперед от более ранних стратегий снижения предубеждений, тем самым представляя более широкий, многоуровневый охват проблемы стереотипов и предрассудков.

Нормативное воздействие

Хотите верить, хотите — нет, было время, когда, казалось, курили практически все. Кинозвезды, политики, все ваши друзья и сотрудники с удовольствием попыхивали сигаретами, сигарами и даже трубками (в наши дни это особенная редкость!). Однако этот дотошный главный врач государственной службы здравоохранения стал разбираться, здоровая ли это привычка (подозревая, что как раз наоборот), и в те далекие 1960-е годы правительству представили достаточные доказательства того, что курение имеет всевозможные пагубные последствия для здоровья (повышенное артериальное давление, болезнь коронарных сосудов сердца, рак легких, смерть). Правительство приняло законы, ограничивающие рекламу табачных изделий, и стало вводить ограничения мест, где разрешалось курить (курение не допускалось в лифтах, больницах и т. д.). А затем вышло важное постановление: все табачные фабрики обязались законом печатать на упаковке всех изделий предупреждение главного врача о вреде курения. Со дня принятия этого постановления, на протяжении десятилетий, отношение к курению табака значительно изменилось. Теперь США является не нацией в основном курящих, а скорее нацией некурящих (National Center for Health Statistics, 1999).

Это подводит нас к интересному вопросу: можно ли закрепить эгалитарные установки в законодательном порядке, можно ли объявить стереотипы и предубеждения «правонарушениями»? Хотя уже изданы законы, запрещающие дискриминацию, возможно ли сделать что-либо еще в этом направлении? Если да, окажет ли это значительное воздействие на межгрупповые отношения? Исследования убедительно говорят, что можно. В этих работах центральное внимание уделялось изменению преобладающих норм в социальном контексте. Согласно логике рассуждения, если бы существовало социальное давление, направленное против стереотипов и предрассудков, социальных санкций было бы достаточно, чтобы пусть медленно, но существенно изменить климат межгруп-

повых отношений в США (Dovidio & Gaertner, 1983; Pettigrew, 1985). Несколько экспериментов показали, что если в конкретной ситуации присутствуют выраженные социальные нормы определенного (непредвзятого) поведения, то предубеждения и дискриминация проявляются в ней гораздо реже (Blanchard, Lilly, & Vaughn, 1991; Dovidio & Gaertner, 1983; Gaertner & Dovidio, 1986). Один из способов сделать социальные нормы выраженными в данной ситуации состоит том, что члены собственной группы высказывают вслух свое мнение о чужой. В лабораторных условиях распространенным приемом является введение в группу ассистентов (под видом участников), которые вслух обсуждают между собой чужую группу, так что испытуемые невольно могут услышать их мнения. Вопрос заключается в том, каким образом эта социальная норма (которую сделали выраженной действия ассистентов) отражается на установках и предубеждениях участника относительно чужой группы?

Гринберг и Пищински (Greenberg & Pyszczynsky, 1985) и их коллеги (Kirkland, Greenberg, & Pyszczynsky, 1987) в своих исследованиях обнаружили, что, «нечаянно» услышав от белых ассистентов (под видом участников) пренебрежительные расистские отзывы о чернокожем объекте восприятия (также ассистенте), белые испытуемые давали ему более негативные оценки. Однако следует отметить, что социальные нормы (пренебрежительные расистские отзывы) сказывались на оценках, только когда объект восприятия не справлялся с заданием (то есть, когда чернокожий ассистент проигрывал в инсценированных дебатах). Когда же объект справлялся хорошо, пренебрежительные отзывы не влияли на оценки, данные испытуемыми. По мнению Гринберга и Пищински, эти данные подтверждают представление о том, что процессы социального воздействия (и социальные нормы в данном контексте) играют важную роль в постоянном сохранении предубеждений и стереотипов.

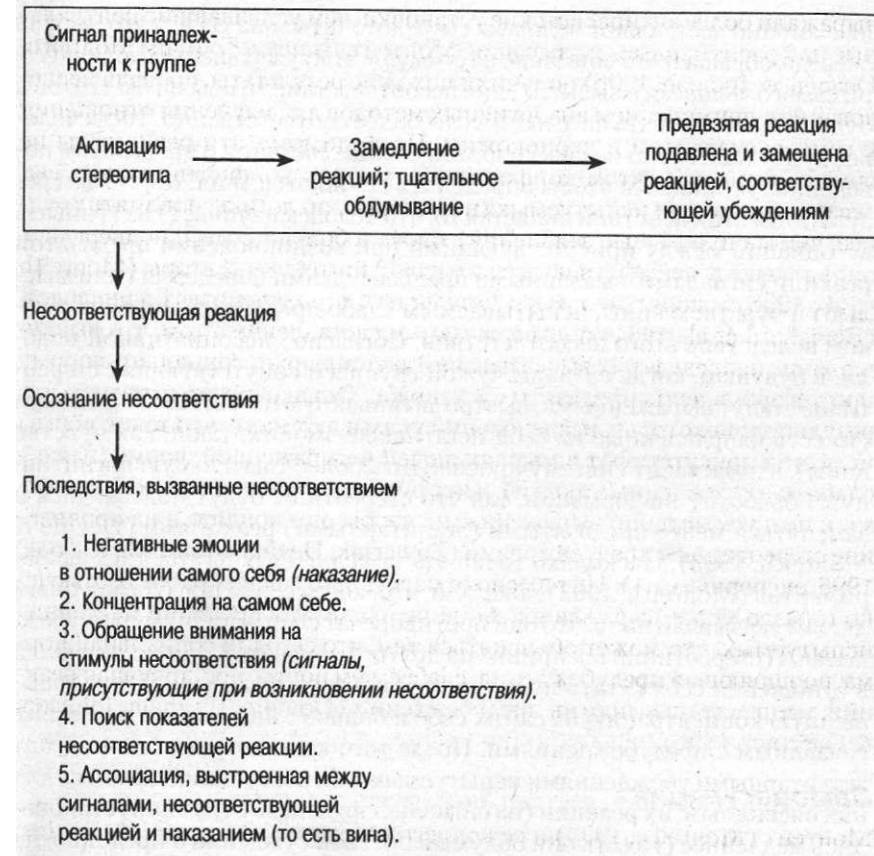
Принимая во внимание эти факты, было логично задать следующий вопрос: может ли процесс социального воздействия уменьшить проявление предубеждений? В ходе двух экспериментов Бланшард и соавторы (Blanchard et al., 1991) интервьюировали белых студенток, прогуливающихся по территории университета в перерыве между занятиями. Интервью проводилось в присутствии одной либо двух белых ассистенток, которые «случайно» подходили к исследователю в то же время. Отвечая на пять вопросов об анонимных электронных посланиях расистского содержания, недавно распространявшихся в университете, испытуемые высказывали свое мнение как публично (эксперимент 1), так и конфиденциально (эксперимент 2). Ассистентки давали свои ответы перед испытуемой, а ответам предшествовали либо антирасистские, нейтральные, либо расистские высказывания. В ходе обоих экспериментов испытуемые, услышавшие антирасистские высказывания, в основном

12 Психология предубеждений.

выражали более антирасистские установки, чем услышавшие нейтральные или расистские высказывания. Монтейт, Динен и Тооман (Monteith, Deenen, & Tooman, 1996) получили похожие результаты, проведя исследование с применением аналогичных методов для изучения отношения к гомосексуалистам и чернокожим. По-видимому, эти результаты не обусловлены эффектом конформизма, так как конфиденциально высказанные мнения испытуемых (на которые, по логике, повлиять труднее, чем на публичные заявления) также в большой мере подверглись нормативному воздействию ассистенток. Монтейт и соавторы (Monteith et al., 1996) говорят, что и эти результаты, и полученные Бланшардом (Blanchard et al., 1991) подтверждают представление о том, что выслушивание непредвзятых высказываний активизирует социальную норму против проявления предвзятых установок. Однако нужно отметить, что результаты некоторых исследований указывают на то, что такие нормы не всегда присутствуют в мыслях людей в выраженной форме (даже у слабо предубежденных людей), и что необходимо сделать их очевидными и недвусмысленно выраженными, чтобы они повлияли на проявление стереотипов и предубеждений (Zuwerink, Devine, Monteith, & Cook, 1996, эксперимент 1). Интересно отметить, что в обеих работах отмечено гораздо менее выраженное влияние предвзятых реакций на мнение испытуемых, что может объясняться тем, что сегодня социальная норма, поощряющая предубеждения, слабее, чем норма, поощряющая реакции, направленные против предубеждений (Dovidio, Birgham, Johnson, & Gaertner, 1996).

Саморегуляция

Монтейт (Monteith, 1993) и ее коллеги (Monteith, Zuwerink, & Devine, 1994) говорят, что модель процесса уменьшения предубеждений может строиться на принципах саморегуляции. Согласно различным теориям саморегуляции (Carver & Scheier, 1981; Duval & Wicklund, 1972; Higgins, 1987), когда поведение человека не совпадает с его стандартами поведения в данной ситуации, к его попыткам привести свое поведение в будущем к стандарту могут подключаться тенденции саморегуляции. Такое понятие несоответствия реального и идеального также может быть использовано в контексте межгрупповых установок и поведения. Монтейт говорит, что тенденции саморегуляции могут активизироваться у слабо предубежденных людей, когда те испытывают несоответствие между своими мыслями/поведением и эгалитарными ценностями и убеждениями. На рис. 9.2 представлена эта модель уменьшения предубеждений. По мнению Монтейт, когда слабо предубежденные люди воспринимают сигналы принадлежности другого человека к определенной группе, стереотипы, связанные с этой группой, также приобретают выраженную



9.2. Саморегуляция предвзятых реакций. (Из книги Монтейт, Цуве-

ринка и Дивайн Prejudice and prejudice reduction: Classic challenges, contemporary approaches. Copyright© 1994 Academic Press. Переиздано с разрешения издателя. All rights of reproduction in any form reserved.)

форму. Активизация стереотипов нередко ведет к подтверждающему их поведению и мыслям. Когда человеку указывают на несоответствие между важным аспектом его личности (а именно — его эгалитарными ценностями) и его мыслями или поведением относительно стереотипно воспринимаемой группы, он испытывает негативные эмоции в отношении самого себя.

В этой диссоциативной модели (Devine, 1989), как и в других теориях саморегуляции, направленные на себя негативные эмоции являются ключом к процессу саморегуляции, так как они вызывают повышенную мотивацию к сокращению предвзятых реакций в будущем. Выраженное состояние этого несоответствия, а также направленные на себя негатив-

ные эмоции заставляют человека сосредоточиться на себе, а это, в свою очередь, обращает его внимание на стимулы в окружающей среде (и внутри самого человека), вызывающие несоответствие, чтобы он был готов в будущем реагировать на эти стимулы более соответственно. Тогда человек будет тщательно искать дополнительные сведения о предвзятом поведении/установках, чтобы определить его последствия. Конечным результатом этих действий является то, что человек начинает выстраивать ассоциации между присутствующими при возникновении предвзятой реакции сигналами, вызванными предрассудками поведения (или мыслью) и чувством вины, испытываемым слабо предубежденным человеком вследствие этого несоответствия. Согласно диссоциативной модели, в будущем, когда сигналы чужой группы и сопутствующих стереотипов станут выраженными, быстро активизируются сигналы наказания (то есть направленные на себя негативные эмоции, такие как чувство вины), что заставит систему производить более тщательную когнитивную обработку информации, так что стереотипы будут подавляться и заменяться менее предвзятыми (эгалитарными) реакциями (Devine & Monteith, 1993). Насколько точна эта модель? Результаты двух экспериментов (Monteith, 1993) показали, что, когда слабо предубежденным людям указывали на то, что они противоречат своим эгалитарным убеждениям (стереотипно воспринимая другого человека), они испытывали в отношении себя негативные чувства, которые вызывали у них повышенную концентрацию на самих себе и большее внимание к реакциям, связанным с предубеждениями. После того как несоответствие между эгалитарными убеждениями испытуемых и их поступками делалось для них очевидным, их реакции (на сигналы, связанные с группой) становились медленнее (то есть они обдумывали свои суждения о представителях чужой группы медленнее и, предположительно, более осторожно и не с позиций стереотипов), что свидетельствовало о начале подавления предвзятых реакций. Отметим, что более поздние работы показали, что, когда слабо предубежденные люди не думают о своих личных (эгалитарных) стандартах, у них значительно снижается уровень негативных эмоций, связанных с несоответствием (Monteith, 1996). Это подтверждает важную роль, которую играют негативные эмоции, направленные "на себя (то есть чувство вины), в инициации процессов саморегуляции, которые будут подавлять предвзятые реакции в будущем. На деле, может быть так, что при отсутствии обдумывания своих личных (эгалитарных) стандартов и вызванных этим несоответствием негативных эмоций, направленных на себя, у слабо предубежденных людей могут сохраняться прежние, неослабленные предвзятые реакции.

Интересно отметить, что, согласно наблюдениям, только несоответствия, связанные с предубеждениями (в отличие от не связанных с ними)

улучшают способность слабо предубежденных людей подавлять реакции, соответствующие стереотипу. Это подтверждает теорию когнитивного диссонанса (Festinger, 1957), в которой говорится, что диссонанс, возникающий вследствие противоречивых мыслей/поведения в одной области, можно уменьшить только изменением установок или поведения человека в этой же области. Изменение несвязанных установок или утверждение других аспектов своего «я», как предлагает теория самоутверждения (Steele, 1988; например: «Я нервничаю в присутствии латиноамериканцев, и мне это не нравится — ведь мне хочется думать, что я лишен предубеждений, — но на самом деле я — хороший человек, потому что я помогаю очень многим в приюте для бездомных»), не снижало тенденции предвзято реагировать на чужую группу.

Монтейт отмечает, что однократного и даже неоднократного осознания подобного несоответствия может оказаться недостаточно для того, чтобы научиться применять глубоко закрепившиеся предвзятые установки и формы поведения. Однако при наличии достаточной практики и мотивации люди могут прекратить пользоваться предвзятыми установками и убеждениями, связанными с чужой группой, и усвоить более эгалитарные установки, доведя их до автоматизма. Она предполагает, что даже сильно предубежденные люди дорожат эгалитарными идеалами, и если сделать для них вполне очевидным несоответствие между их ценностями и поведением, у них может появиться достаточная мотивация изменить свои установки и поведение, чтобы избежать негативных эмоций и когнитивного диссонанса, сопутствующих такому вопиющему противоречию.

Результаты недавних исследований подтвердили теоретические построения Монтейт и Дивайн и полученные ими эмпирические данные, и это указывает на то, что при достаточной практике и мотивации можно отучиться от использования стереотипных ассоциаций между определенными качествами и стереотипно воспринимаемой группой. В серии экспериментов Каваками, Довидио, Молл, Хемсен и Руссин (Kawakami, Dovidio, Moll, Hermsen, & Russin, 2000) просили людей опровергнуть свои стереотипы (о пожилых людях, других расах и «бритоголовых»). Испытуемые должны были как можно скорее нажать на кнопку «нет» при виде категории восприятия (например, «бритоголовые») и негативного слова, обычно ассоциирующегося с этой категорией. Если они видели название категории восприятия и черты, обычно не ассоциирующейся с «бритоголовыми», они должны были как можно скорее нажать кнопку «да». После продолжительной тренировки и многочисленных попыток у испытуемых стала отмечаться более высокая скорость реакции на не связанные со стереотипами качества, которые предъявлялись вместе с категориальным праймингом, и более низкая скорость реакции

на связанные со стереотипами качества. Таким образом, у них разрушилась ассоциация между данной категорией и стереотипными качествами, и выстроились новые ассоциации между категорией и качествами, не связанными со стереотипами. Таким образом, теоретические разработки и эмпирические данные показывают, что предубеждения и стереотипы не являются неизбежными, их можно изменить путем упорной практики и при наличии сильной мотивации.

Резюме

Мы обсудили ряд применявшихся в прошлом подходов к уменьшению предубеждений. Какой из них является наиболее эффективным и перспективным с точки зрения исключения стереотипов из установок людей? Прежде чем ответить на этот вопрос, давайте подумаем, как можно охарактеризовать эти подходы. По мнению Джонса (Jones, 1997), способы уменьшения предубеждений можно разделить на четыре категории. Во-первых, исследователи изучали возможность уменьшения предрассудков путем изменения предубежденного человека. Так как предубеждения исходили от стереотипизирующего субъекта, казалось вполне очевидным, что если общество хочет бороться с соответствующим поведением, необходимо направить внимание на изменение этого человека. Таким образом, мы можем выделить в отдельную категорию попытки уменьшения предубеждений с помощью просвещения, ролевых игр и пропаганды (Stephan, 1985), а также технику конфронтации Рокича (с переменным успехом от слабого до умеренного).

Во-вторых, в нескольких работах рассматривалось изменение жертвы предубеждений. Суть этого подхода состоит в том, что если людей воспринимают негативно или считают их неполноценными в каких-либо отношениях, общество может уменьшить эти стереотипы, помогая жертвам предрассудков улучшить свое положение. Другими словами, правительственная помощь по обеспечению работой (например, социальная политика, законы, такие как «позитивные действия»), жильем, образованием, детскими садами будет способствовать повышению статуса стереотипно воспринимаемой группы. В результате чего у предубежденных людей больше не будет оснований для какого бы то ни было чувства превосходства над чужой группой, и (теоретически) их предрассудки исчезнут, как только они поймут, что представители чужой группы ничем не отличаются от членов их собственной группы. К сожалению, у нас практически нет данных, подтверждающих эту точку зрения.

В-третьих, некоторые ученые доказывают, что для уменьшения тенденции думать о других как о членах чужой группы (что подразумевает

опасность формирования предубеждений), общество должно попытаться стать безразличным к расе/категориям (заметьте, что речь идет не только к расе, но также обо всех основных признаках, по которым люди определяют собственные и чужие группы). Здесь идея довольно проста: нужно думать об окружающих как о людях, как о личностях, а не с точки зрения их расы, сексуальной ориентации, пола, возраста и других категориальных признаков. Таким образом, предрассудкам будет неоткуда взяться, потому что мы все — члены одной и той же группы. Несмотря на то что этот подход включает элементы теории Петтигрю о повторной категоризации, он не может рассматриваться как эффективная стратегия снижения предубеждений. Во-первых, потому что он не считается с действительностью, в которой очень сложно избежать категоризации окружающих даже в самой безобидной и общей форме. Во-вторых, потому что это предположение не получило достаточного эмпирического подтверждения. Опираясь на экспериментальные данные Вольско и соавторов (Wolsko et al., 2000), можно предположить, что для уменьшения межгрупповых предубеждений будет лучше сочетать подход расового безразличия и поликультурную точку зрения.

Четвертый подход Джонс (Jones, 1997) называет транзакционным подходом. Все очень просто, транзакция — это ведение дел или переговоров между людьми для достижения определенной цели. Звучит знакомо? Конечно. И эксперимент в Робберз Кейв, и эксперимент с мозаичным классом являются отличными примерами такого подхода. По мнению Джонса, из всех четырех, транзакционный подход является самым перспективным в плане дальнейших попыток сокращения предубеждений. Джонс утверждает, что первые два подхода неэффективны, так как они направлены только на одного из участников взаимодействия, построенного на предубеждениях. Третий подход (расового безразличия) неприменим на практике, он практически не получил эмпирического подтверждения. Перспективность методик цели высшего порядка и взаимодействия в рамках кооперативной группы состоит в том, что они включают в себя целый ряд нереактивных процессов сокращения предубеждений на разных уровнях взаимодействия, что и обеспечивает их успех. Как высказалась Дивайн (Devine, 1995), «проблема межгрупповых предрассудков имеет много граней, и, как таковая, она требует многостороннего подхода к ее решению».

Несмотря на перспективность транзакционного подхода, он не имеет под собой прочного теоретического основания. Почему это рассматривается как недостаток? Как отмечает Дивайн (Devine, 1995), хотя существует несколько теорий о формировании предрассудков и стереотипов, теоретической проработке уменьшения предубеждений уделялось мало внимания. В итоге, первые подходы к решению этой проблемы

(о которых говорилось выше) строились по принципу «пан или пропал» в попытке дать определение изолированным аспектам ситуации (то есть качества субъекта, объекта предрассудков или их взаимодействие), которые могли влиять на предубеждения в определенном контексте, но не распространялись на другие ситуации или чужие группы. Применяя же подходы, которые имеют под собой теоретическую основу и направлены на понимание процессов, вызывающих формирование и сохранение предрассудков, мы, вероятней всего, найдем более перспективные решения вопроса, как уменьшить предубеждения.

Глоссарий

Теория когнитивного диссонанса. Теория, согласно которой противоречивые мысли (или действия и мысли) вызывают негативное возбуждение. От этого возбуждения у человека возникает мотивация изменить одно из противоречий (или оба), так чтобы они соответствовали друг другу, а негативное возбуждение уменьшилось.

Подход расового безразличия. Представление о межгрупповом восприятии, согласно которому при оценке представителя чужой группы люди не должны обращать внимания на его расу, а учитывать только его достоинства (личные качества, способности и т. д.).

Техника конфронтации. Процесс, с помощью которого человеку напоминают о том, что он утверждает эгалитарные ценности, и ставят его перед фактом, что его установки не соответствуют этим ценностям (то есть, что у него есть стереотипы). Когда люди сталкиваются с таким несоответствием, у них появляется мотивация изменить свои установки (больше поддающиеся изменению, чем ценности), чтобы привести их в соответствие со своими ценностями.

Гипотеза контакта. Представление о том, что взаимодействие двух групп в определенной ситуации приведет к уменьшению предубежденности и стереотипов.

Диссоциативная модель. Модель, согласно которой у слабо и сильно предубежденных людей автоматически активируются стереотипы о чужих группах, но слабо предубежденные подавляют эти мысли своими личными эгалитарными убеждениями.

Функциональный подход. Подход, согласно которому у разных людей стереотипы и предубеждения выполняют различные мотивационные функции. Для уменьшения предрассудков важно понимать, какие функции выполняют стереотипы, и обеспечить их замену другими психологическими процессами, выполняющими эти функции, но не вызывающими стереотипного восприятия других.

Эксперимент с мозаичным классом. Методика уменьшения предубеждений, которая подразумевает формирование из чужих групп небольших кооперативных и взаимозависимых групп, перед участниками которых стоит общая цель. В каждую такую группу входит равное число представителей собственной и чужой групп, которые вносят одинаковый вклад в успешное выполнение задания.

Нормативное влияние. Предположение о том, что для уменьшения предрассудков важно, чтобы нормы против предубеждений имели выраженный характер. Как только людям станет известно о социальных санкциях против предубеждений, они, скорее всего, не станут проявлять (и утверждать) предрассудки.

Теория реалистичного конфликта. Теория происхождения предубеждений, согласно которой предрассудки возникают, когда две группы соперничают за обладание ограниченным ресурсом.

Эксперимент в Робберз Кейв. Классический опыт, проведенный Шерифом, который представил подтверждение теории реалистичного конфликта и продемонстрировал, что наличие у предубежденных друг против друга групп цели высшего порядка в большой мере способствует уменьшению предрассудков тем, что стирает границы между принадлежностью к собственной и чужой группе.

Цель высшего порядка. Задание, которое требует сотрудничества и сплоченных усилий двух или более людей, иначе его нельзя будет успешно выполнить.

Транзакционный подход. Предположение о том, что уменьшение предубеждений чаще происходит, когда люди сотрудничают для достижения общей цели и когда в таком контексте у них есть мотивация и возможность завязать дружеские отношения с представителями чужой группы.

Вопросы для обсуждения

1. Возможно ли не категоризировать и, следовательно, не стереотипизировать других? Почему да? Почему нет?
2. Как вы думаете, почему простой контакт двух групп не в состоянии уменьшить предрассудки между ними?
3. Как вы считаете, нынешняя школьная среда организована таким образом, чтобы способствовать соревнованию или сотрудничеству между учениками? Когда вы учились, вы принимали участие в классах, организация которых способствовала сотрудничеству, как в «мозаичном классе» Аронсона (Aronson et al., 1978)? Какое у вас сложилось мнение о методе мозаичных классов как о способе уменьшения расовых предубеждений? Будет ли эта методика эффективна в сегодняшней школе? Почему да? Почему нет?
4. Как вы думаете, что больше облегчит уменьшение предубеждений и стереотипов: если люди будут строить свои социальные суждения на основании «популярного» подхода или на основании подхода «расового безразличия»?
5. Можно ли ликвидировать предубеждения и стереотипы законодательным путем? Считаете ли вы, что принятие соответствующих законов против преступлений, разжигающих ненависть, дискриминации и т. д., является эффективным средством изменения установок общества относительно стереотипно воспринимаемых групп в направлении большей терпимости и эгалитаризма?
6. Какой, по вашему мнению, самый лучший способ сокращения предубеждений и стереотипов? Существуют ли иные методы, не упомянутые в этой главе, которые способствовали бы формированию у людей эгалитарных установок?

Интернет-ресурсы

www.jigsaw.org — веб-сайт, посвященный исследованию методики мозаичного класса. Разработан при содействии основоположника методики, доктора Эллиота Аронсона.

psych.wise.edu/faculty/bio/devine.html — домашняя страница доктора Патриции Дивайн, выдающейся исследовательницы в области предубеждений.

www.uky.edu/ArtsSciences/Psychology/faculty/monteith.html — домашняя страница доктора Марго Монтейт, специалистки в области социальной психологии, в частности по вопросам уменьшения предубеждений, а также способов контроля предвзятых и стереотипных реакций.



ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И НЕРЕШЕННЫЕ ВОПРОСЫ В ИССЛЕДОВАНИИ ПРЕДУБЕЖДЕНИЯ

Понять предубеждение — не легкая задача. Как и большинство психологических феноменов, предубеждение имеет много разнообразных и сложных определений. Предубеждение возникает как результат совместного действия различных мотивационных, аффективных и когнитивных процессов. В течение последних 80 лет было получено много данных относительно причин и последствий предубеждения, так же, как и относительно способов снижения уровня предубеждений и стереотипов. Однако остается много нерешенных вопросов. В этой, последней, главе мы возьмем несколько самых глобальных тем, которые еще предстоит изучать исследователям. Мы начнем с краткого обзора исследования, посвященного предубеждению к другим группам, предрассудки относительно которых не получили достаточного эмпирического внимания. Затем мы проанализируем основные теоретические и экспериментальные тенденции и закончим рассмотрением перспектив, которые видим в исследованиях предубеждения.

Предубеждение по отношению к другим группам

На протяжении всей книги мы рассматривали три основных типа предубеждения: предубеждение, основанное на расовом, половом и возрастном признаке. Существуют две основные причины, по которым наше об-

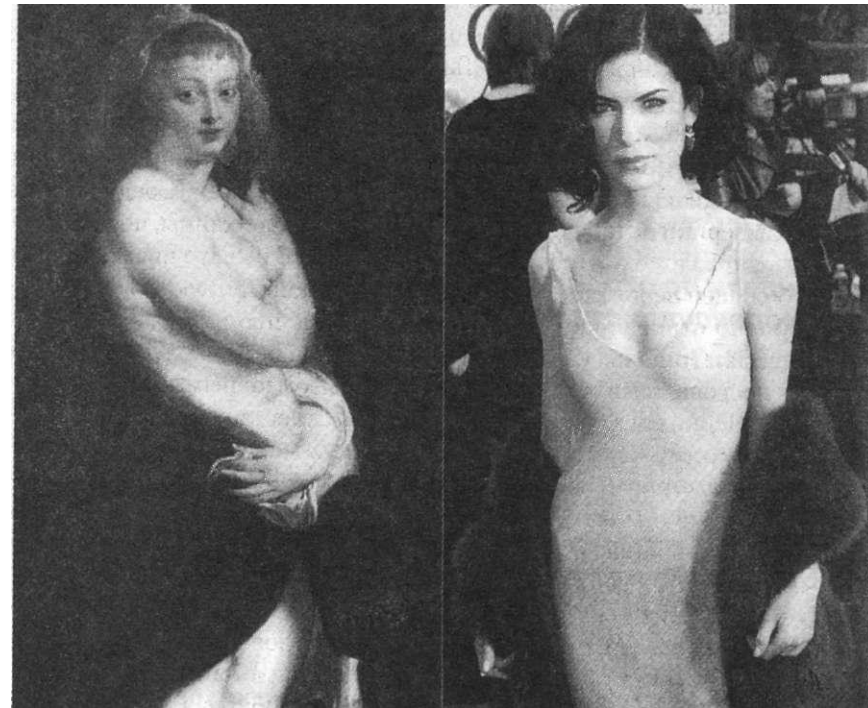
суждение было ограничено этими тремя типами предубеждения. Во-первых, как мы уже говорили, три основных способа, с помощью которых мы категоризируем другого человека, основаны на его расе, поле и возрасте. Эти категории являются столь всеобъемлющими в нашем социальном восприятии, что они фактически действуют автоматически. Соответственно, конечно же, важно попытаться понять эти фундаментальные основы категоризации, так как они обеспечивают основу (или фон) для нашего дальнейшего восприятия информации о данном человеке. Вторая причина заключается в том, что существует гораздо больше исследований, посвященных расизму и сексизму (и несколько меньше, но также много — эйджизму), чем любому другому типу предубеждения. Это позволяет нам получить детальную картину условий, в которых расовые, гендерные и возрастные предубеждения возникают, поддерживаются и уменьшаются. Однако столь же важным является осознание того, что существуют другие группы, являющиеся объектами предубеждений. Хотя можно назвать несколько исследований, в которых анализировались предубеждения и стереотипы по отношению к этим группам, таких исследований требуется гораздо больше. Действительно, все больше и больше исследователей обращают свое внимание на эти популяции и анализируют проблемы, вызванные дискриминацией, стереотипами и предубеждением, с которыми сталкиваются члены этих групп. Кроме того, исследователи также пытаются понять общие факторы, которые приводят к формированию у некоторых людей предубеждений и стереотипного восприятия других групп. Давайте обратимся сейчас к обсуждению данных, полученных исследователями относительно предубеждений против людей с избыточным весом, гомосексуалистов и против тех, у кого есть физические ограничения.

Люди с избыточным весом

Не так давно (немногим более века) было крайне желательно иметь избыточный вес. Великий живописец Рубенс получил признание за свои портреты обнаженных полных женщин. Тогда наличие избыточного веса олицетворяло высокое положение в обществе, было символом статуса. Во времена, когда большинству людей едва хватало возможностей прокормить себя, никто и не думал о том, что еды может быть слишком много. Таким образом, полнота считалась символом богатства, высокого статуса и привилегированного положения, так как полный человек как бы говорил всему миру: «Я могу позволить себе съесть не только свою долю, я могу съесть гораздо больше своей доли, если я того пожелаю, так как я достаточно богат, чтобы купить много еды». По мере развития индустриализации и роста экономического благополучия многих государств наличие избыточного веса перестало быть признаком богатства. Факти-

чески, у представителей рабочего класса также постепенно появлялась возможность покупать больше еды, чем им было надо, и многие в результате становились полными. Таким образом, установки по отношению к людям с избыточным весом существенно изменились со времен Рубенса. Сегодня имеет место сильное предубеждение против полных людей (Crandall, 1994). Нигде оно не является столь очевидным, как в самом экономически благополучном государстве мира — Соединенных Штатах Америки (Crandall & Martinez, 1996). Американцы, похоже, обладают непреодолимым отвращением к людям с избыточным весом, и они, с большей вероятностью, открыто продемонстрируют свое предубеждение по отношению к ним, чем по отношению к другим группам (Crandall, 1994). По мнению Аллона (Allon, 1982), одна из причин заключается в том, что индивидуум с избыточным весом нарушает американский идеал человека, склонного к самоотречению и самоограничению. Эстетический идеал общества изменился, сегодня он воплотился в образе атлетически сложенного или, по крайней мере, стройного человека, который демонстрирует самообладание и самодисциплину перед лицом изобилия пищевых ресурсов в таких экономически богатых странах, как Соединенные Штаты (Owen & Laurel-Seller, 2000).

Данные многих исследований показывают, что предубеждение против людей с избыточным весом распространено довольно широко и оказывает влияние на жизнь индивидуумов, принадлежащих к этой группе, в самых разных областях. Например, ученые обнаружили, что люди с избыточным весом воспринимаются как прожорливые, ленивые, слабовольные, глупые, нравственно неполноценные, непривлекательные, неприятные и обладающие сниженной самооценкой люди (более подробно см.: Crandall, 1994). В одном исследовании было показано, что у студентов колледжей, обладающих избыточным весом, особенно у женщин (так как нормы относительно стройности особенно строги для женщин), больше проблем с оплатой обучения в колледже, так как родители с меньшей вероятностью предоставляют им соответствующую финансовую помощь (Crandall, 1991). В сущности, родители дискриминируют своего собственного ребенка, будучи уверенными, в частности, что избыточный вес их дочери является результатом плохого самоконтроля (Crandall, 1995). Данная тенденция особенно сильна в случае тех излишне полных студентов, которые имеют политически консервативных родителей, с большей вероятностью поддерживающих установки против излишнего веса, чем политически либеральные родители. Как показывает это исследование, предубеждение против полных людей по большей части связано с теми атрибуциями/атрибуциями, которые делают люди относительно причин избыточного веса.



Изменение концепции желаемого физического образа. В Европе, и в особенности в Соединенных Штатах, культура склонна диктовать предпочтения относительно физического облика для мужчин и женщин. В прошлом, как показывает эта картина Рубенса, считалось достаточно модным быть излишне полным, так как это говорило о высоком социально-экономическом статусе человека (раз он может позволить себе чересчур много еды). Однако уменьшение пропасти между имущими и неимущими проявилось в предпочтении более стройного тела (как демонстрируют сегодняшние модели и кино- и телезвезды, например Лара Флинн Бойл в «Практике»). Эти общественные тенденции приводят к стереотипам и предубеждению против людей с излишним весом.

Как мы ранее обсуждали, ранее, установки воспринимающего субъекта относительно контролируемости стигматизирующего признака будут оказывать большое влияние на его оценки, установки и чувства по отношению к объекту-носителю стигмы. Стигма, которая считается неконтролируемой, может вызывать симпатию и сострадание. Однако большинство людей рассматривают избыточный вес как полностью контролируемое условие и внешний показатель личностных, интеллектуальных, нравственных, эмоциональных и мотивационных недостатков (Crandall,

1994). В результате они, более вероятно, будут испытывать предубеждение против таких индивидуумов. Интересно, но исследование предполагает, что ожирение лишь в небольшой степени связано с диетой (то есть употреблением плохой еды, или употреблением слишком большого количества еды), и, скорее, является результатом комбинации метаболических и генетических факторов (Stunkard et al., 1986). Действительно, было показано, что генетический вклад в ожирение составляет от 40 % (Bouchard, 1997) до 80% (Echwald, 1999).

Установки по отношению к лесбиянкам и гомосексуалистам

Лесбиянки и гомосексуалисты имеют длинную историю гонений и являются постоянными объектами предубеждения, стереотипов и дискриминации (D'Emilio, 1983). Результаты исследований говорят, что установки гетеросексуалов по отношению к лесбиянкам и гомосексуалистам зависят от пола респондента и объекта их оценки (Kite & Whitley, 1996). А именно: было показано, что гетеросексуальные мужчины (ГМ) и гетеросексуальные женщины (ГЖ) демонстрируют разные установки по отношению к лесбиянкам и гомосексуалистам. Хотя те и другие сохраняют негативные установки по отношению к лесбиянками и гомосексуалистам, ГМ имеют по отношению к мужчинам-гомосексуалистам установки значительно более негативные и предубежденные, чем по отношению к лесбиянками, а ГЖ сохраняют более предубежденные установки по отношению к лесбиянкам (Kite, 1984; Whitley, 1988). Некоторые результаты также указывают на то, что ГЖ склонны иметь более положительные установки по отношению к гомосексуальным мужчинам (Levina, Waldo, & Fitzgerald, 2000). Интересно, что некоторые исследования также показывают, что чем больше межличностный контакт гетеросексуального индивида с гомосексуалистами и лесбиянками в различных контекстах, тем менее вероятно он будет предубежден против них (Harmon, 1997; Herek & Capitanio, 1996). Откуда берут начало эти негативные установки? В литературе, посвященной этому вопросу, нет достаточной ясности.

Как отмечалось и в исследовании стигмы, связанной с избыточным весом, воспринимаемая контролируемость сексуальной ориентации играет большую роль в установках гетеросексуалов по отношению к лесбиянкам и гомосексуалистам. Исследование показывает, что около половины всех американцев считают, что гомосексуальность — это «стиль жизни», и что люди выбирают возможность стать гомосексуалистами (Whitley, 1990). Вопрос о том, существует ли генетическая основа гомосексуальности, является предметом споров и жарких дебатов в научном сообществе, и однозначного ответа на него нет. В некоторых работах

говорится об отсутствии фактов, доказывающих генетическую предрасположенность (Byrne & Parsons, 1993; King & McDonald, 1992; McGuire, 1995), в других сообщается о менее чем определенных результатах и высказывается пожелание проводить дальнейшие исследования в этой области (Buhrich, Bailey, & Martin, 1991), а третьи представляют доказательства того, что гомосексуальность имеет генетический компонент (Haynes, 1995; Whitam, Diamond, & Martin, 1993). Таким образом, в настоящее время «присяжные еще не вышли», чтобы огласить свой вердикт по вопросу генетической основы сексуальной ориентации.

В других исследованиях, посвященных источнику предубеждения по отношению к лесбиянкам и гомосексуалистам, говорится о чем-то, сходном с авторитаризмом, так что люди, которые в меньшей степени принимают равноправие полов, склонны также быть менее терпимыми к гомосексуалистам и лесбиянкам (и более предубежденными против них) (Haddock, Zanna, & Esses, 1993, исследование 1; MacDonald & Games, 1974). Также предполагается, что антигомосексуальные установки и предубеждения с большей вероятностью обнаружатся у тех гетеросексуалов, которые воспринимают гомосексуальность как нарушение установленного социального порядка и традиционных ценностей (Haddock et al., 1993, исследование 2; Kurdek, 1988). Ограничением для большинства исследований и обзоров, посвященных предубеждению против лесбиянок и гомосексуалистов, является то, что они обеспечивают некоторую описательную и аналитическую информацию, но не позволяют нам понять истинную сложность установок по отношению к лесбиянкам и гомосексуалистам (Herek, 2000). Кайт и ее коллеги (Kite & Whitley, 1996; LaMar & Kite, 1998) убедительно заявляют, что исследователям необходимо прибегать к более сложному моделированию предубежденных установок по отношению к гомосексуалистам и лесбиянкам, чтобы понять их неоднородную основу, и ответить на такие вопросы, как, например: почему некоторые люди могут придерживаться двух разных установок по отношению к гомосексуалистам в зависимости от выраженного ситуационного контекста и доступных норм (Kite & Whitley, 1996)?

Физические ограничения

Из всех форм предубеждения, которые подвергались изучению, наименее исследованным является предубеждение против людей с физическими проблемами. Этот тип предубеждения иначе называется гандикапизм (handicapism) (Bogdan & Biklen, 1993). Люди с физическими ограничениями (например, физическими недостатками, увечьями) часто являются объектом насмешек, страха, отвращения, предубеждения, стереотипов и дискриминации (Anderson, 1988-1989), а средства массовой информации часто увековечивают эти стереотипы, изображая людей с

физическими ограничениями как вызывающих жалость, смешных или даже как опасных людей (Bogdan, Biklen, Shapiro, & Spelkoman, 1990). Некоторая часть этой необъективности может быть отнесена за счет того обучения, которое молодые журналисты получают в колледже. В исследовании 216 программ обучения по специальностям «журналистика и массовая информация» было обнаружено, что в них уделяется крайне мало внимания (если вообще уделяется) освещению этих проблем и практически не проводится тренингов по освещению этих проблем (Dickson, 1994). Как и другие типы предубеждения, гандикапизм негативно сказывается на тех, на кого направлены отрицательные установки. Люди с физическими проблемами сообщают о том, что такое предубеждение заставляет их чувствовать себя так, как будто с ними не все в порядке, и они являются неприемлемыми в обществе (Hebl & Kleck, 2000; Weeber, 1999). По-видимому, предвзятые установки против людей с физическими ограничениями усваиваются в раннем детстве (Anderson, 1988-1989). Ричардсон и Грин (Richardson & Green, 1971) попросили чернокожих и белых детей расположить в порядке предпочтения картинки, на которых были изображены чернокожие или белые люди, у которых или присутствовали, или отсутствовали физические недостатки. Дети выказали сильное предпочтение к картинкам, изображающим физически нормальных людей, а белые дети поставили картинки с физически неполноценными людьми ниже, чем картинки с изображением чернокожих.

Ученые продолжают анализировать факторы, которые вносят вклад в предубеждение против людей с избыточным весом, гомосексуалистов и людей с физическими ограничениями, но для достижения ясности в этом вопросе необходимо гораздо больше исследований. В особенности требуется больше информации по факторам, которые усиливают и подавляют развитие предубеждений и стереотипов, направленных на эти группы. Кроме этого важно определить, какие типы личности и другие параметры индивидуальных различий связаны с повышенной вероятностью поддержания соответствующих стереотипов. Необходимо также больше исследований, направленных на понимание институциональных в противовес индивидуальным уровням предубеждения по отношению к указанным группам. Остается еще многое, что исследователи не знают о предубеждении против людей с избыточным весом, лесбиянок и гомосексуалистов и, особенно, против людей с физическими ограничениями. Будем надеяться, что в будущем появится больше эмпирических и теоретических работ по этим неизученным типам предубеждения. Говоря о будущем, давайте обратимся к обсуждению основных тенденций в исследованиях предубеждения.

Понимание динамичной природы межгруппового взаимодействия

В психологии (как и в любой науке) хорошие теории предполагают определенные причинные связи между переменными. Одна переменная (или ряд переменных), предположительно, является причиной изменения другой, зависимой переменной (или переменных). Если мы предполагаем, что одно событие (А) является причиной другого события (Б), то, чтобы мы могли говорить о причинной связи между ними, событие А должно с необходимостью произойти во времени раньше события Б. Это кажется довольно ясным, и теоретические, и экспериментальные исследования в психологии стремятся следовать этому постулату. В лаборатории мы пытаемся изолировать влияние одной (или более) переменных на одну (или более) зависимую переменную. Однако в применении к пониманию поведения человека, такой подход имеет свои ограничения. Он представляет упрощенный, однонаправленный тип линейной причинной связи (то есть улицу с односторонним движением — от причинной переменной к зависимой переменной). По мере развития теории и исследований наши модели человеческого взаимодействия становились все более и более замысловатыми. Мы знаем, что наши взаимодействия и восприятие мира являются не просто эпизодами однонаправленной причинной связи, а гораздо более сложно взаимосвязанными феноменами.

В 1960 году Миллер, Галантер и Прибрам опубликовали первую версию того, что было названо теорией управления, или теорией обратной связи (см. Powers, 1973). По существу, эта теория человеческого поведения утверждала, что мы постоянно стремимся к тому, чтобы наше поведение совпало с внутренними стандартами для этого поведения, и мы мотивированы уменьшать различие между нашими стандартами и нашим поведением. Это утверждение кажется довольно простым и, в принципе, не способным вызвать гнев какого-либо исследователя в области психологии. Однако критики считали, что эта точка зрения на человеческое поведение замутняет эмпирическую воду, утверждая, что люди постоянно ведут себя в соответствии с внутренними стандартами, подменяя причины и следствия. Люди более не являлись объектами влияния очевидной, определяемой причинной переменной, но они одновременно подвергались влиянию со стороны среды и сами влияли на свою среду в соответствии с внутренними стандартами своего поведения. Мы постоянно реагируем на обратную связь, получаемую от внешней среды (в том числе и других людей), и в соответствии с ней меняем наше поведение, так чтобы приблизиться к цели — совпадению нашего восприятия с нашими стандартами.

Небольшая, но сплоченная группа психологов, математиков и инженеров развивала далее теорию управления и пыталась применить ее к изучению поведения (Powers, 1978, 1989). Однако по ряду причин их работа не оказала значительного влияния на основное течение психологии, и теория управления никогда не занимала заметного положения в психологической литературе. Одной из основных проблем (кроме «богохульного» утверждения, что поведение является всего лишь побочным продуктом нашей попытки управлять нашим восприятием, так чтобы оно соответствовало нашим стандартам; более подробно см. Powers, 1973) была методологическая проблема. Как вы измеряете причинно-следственную связь в модели постоянной обратной связи? Такая модель должна была бы быть чрезвычайно сложной, слишком сложной для экономичного объяснения поведения. Таким образом, можно сказать, что теория управления была положена на полку и дожидается времени, когда теории и инструменты исследования станут достаточно сложными для того, чтобы начать решать сложное задание моделирования петли обратной связи в поведении.

По мнению некоторых исследователей, это время пришло (Nowak & Vallacher, 1998; Vallacher & Nowak, 1997). Так называемые «динамичные» модели поведения оговаривают условие, что определенное поведение может одновременно быть и результатом действия причинного фактора предыдущего момента, и причинным агентом изменения переменной в следующий момент. В результате эти исследователи утверждают, что нам следует осмыслить связь между переменными в терминах многочисленных петель обратной связи, где переменные одновременно подвержены влиянию других переменных и влияют на них. Такая модель подошла бы ближе к реальной сложности человеческого поведения. Теперь давайте вернемся со всем этим к обсуждению предубеждения и стереотипов.

Четыре года назад Дивайн, Эветт и Васкес-Сусон (Devine, Evett & Vasquez-Suson, 1996) написали главу, в которой обсуждались предубеждения и стереотипы. Однако эта глава отличалась от сотен ученых глав, которые пишутся по психологии каждый год. Дивайн и ее коллеги требовали, чтобы исследователи предубеждения начали анализировать, как предубеждения и стереотипы возникают в результате взаимодействия между группами большинства и меньшинства. Дивайн и соавторы объясняли, что до тех пор, пока мы не начнем анализировать, какому влиянию подвергается каждый индивидуум и как он сам влияет на других индивидуумов в процессе взаимодействия, у нас будет неполное, упрощенное понимание межгруппового поведения. Их основное положение заключалось в том, что стереотипы, тревожность и предубеждение по отношению к внешним группам склонны усиливать непонимание и негатив-

ные ожидания от взаимодействия с членами внешней группы. Хотя это положение не ново (многие другие также обсуждали влияние ожиданий на межгрупповые установки; например: Darley & Fazio, 1980; Neuberg, 1994; Olson, Roese, & Zanna, 1996), Дивайн и ее коллеги использовали обсуждение ожиданий как задний план для обсуждения двух важных аспектов межгрупповых столкновений.

Первым аспектом является имеющее большое значение различие между двумя типами слабо предубежденных членов большинства (большинство обозначает количественное большинство в любой категории: раса, пол, религия, сексуальная ориентация и т. д.) — теми, у кого был всесторонний контакт (ВК) и взаимодействия с членами стереотипно воспринимаемого меньшинства, и теми, у кого было мало контактов (МК) и мало взаимодействия с данной внешней группой. При оценке предубежденных установок с помощью тестов «карандаш — бумага», обе группы, и ВК и МК, в одинаковой степени одобряют эгалитарные убеждения. Однако при взаимодействии с членом стереотипно воспринимаемой внешней группы между ними возникает важное различие. Предположим, мы говорим о взаимодействии между чернокожими и белыми людьми. Если белый человек принадлежит к группе ВК, он, вероятнее всего, будет чувствовать себя свободно с чернокожим партнером по взаимодействию, и, наиболее вероятно, их разговор будет проходить без негативных реакций с обеих сторон. Однако, если белый человек принадлежит к группе МК (рис. 10.1), он может говорить те же самые вещи, что первый (ВК), но содержание того, что он говорит, будет маскироваться очевидными невербальными индикаторами тревоги. Как указывают Дивайн и соавторы, может оказаться, что такие взаимодействия будут происходить без серьезных последствий, но точка зрения каждого участника взаимодействия на другого будет, скорее всего, негативной. Почему?

Чтобы ответить на этот вопрос, нам необходимо обратиться ко второму аспекту межгрупповых взаимодействий, обсуждаемому Дивайн и соавторами. Они говорят, что мы не сможем понять, какие факторы вызывают и поддерживают предубеждения и стереотипы и какие препятствуют позитивному межгрупповому взаимодействию до тех пор, пока не попытаемся понять, как ожидания субъекта и объекта восприятия влияют на их вербальное и невербальное поведение и как впечатления и поведение в рамках взаимодействия влияют на другого индивидуума, что меняет его реакцию на нас, что влияет на нашу реакцию на него, и т. д. Знакомо звучит? Дивайн и соавторы говорят, что нам необходимо понять динамичный процесс межгрупповых взаимодействий, пытаюсь смоделировать взаимодействие, основанное на обратной связи, так чтобы мы смогли представить непрерывное воздействие определенных вер-

«Привет!» Почему он сказал «Привет!»? Может быть, мне бы надо сказать «Как жизнь?» или это слишком стереотипно?

Стою ли я слишком близко? Слишком далеко? Помни - смотреть ему прямо в глаза, но не пристально уставиться на него! Интересно, думает ли он, что я предубежден? Что, как предполагается, я должен сказать дальше? Да... Да... Просто вести себя естественно. Как бы то ни было, что такое «естественно»? О чем он сейчас думает? Господи... Я это ненавижу... Почему это так сложно? Ну, может быть, он не заметит.

--г Но что, если заметит?



Рис. 10.1. Тревожность слабо предубежденных, неопытных в межгрупповом взаимодействии членов группы большинства. (Карикатура С. Headrick. Copyright © 1996 by Guilford Publishing. Воспроизведено с разрешения.)

бальных и невербальных событий вместе с когнитивными процессами, аффектами и ожиданиями (которые будут отклоняться благодаря стереотипам о внешней группе). Если это звучит чрезвычайно сложно, вы правы, это именно так. Это, возможно, основная причина того, что Дивайн и ее коллеги обнаружили крайне мало исследований, которые подошли хотя бы близко к этой проблеме, и того, почему не сообщалось практически ни об одном исследовании по этому вопросу с того момента, как была опубликована статья Дивайн и соавторов.

Давайте вернемся к взаимодействию между индивидуумом, принадлежащим к группе МК, и чернокожим собеседником. Вспомните, я говорил, что взаимодействие, скорее всего, закончится тем, что у каждого

индивидуума появится более негативный взгляд на другого человека, и вот почему.

Поскольку, по мнению Дивайн и соавторов, индивидуумы из группы МК хотя бы передают своему партнеру по взаимодействию, что они слабо предубеждены, они особенно нервничают и озабочены тем, как бы им не сказать или не сделать что-нибудь, что будет выглядеть иначе. Эта повышенная нервозность приводит к появлению таких признаков уклончивого поведения, как большое количество пауз в речи, использование множества междометий «ух» и «эээ», меньший контакт глаз, увеличенное расстояние между собеседниками и повышенное нервное беспокойство. Такое поведение становится особенно неуместным, если член меньшинства (чернокожий человек, например) относится с подозрением к члену группы большинства. Дивайн и ее коллеги указывают, что исследования по предубеждениям и стереотипам дают только половину картины, анализируя установки, аффекты и поведение членов большинства по отношению к членам группы меньшинства. Нам также необходимо понимать ожидания, предубеждения и стереотипы, которые есть у члена группы меньшинства по отношению к члену группы большинства (как обсуждалось в главе 6).

Каждый человек вступает во взаимодействие, имея определенные ожидания (к сожалению, они часто негативны, так как испорчены стереотипами и предубеждениями), и, как мы узнали из этого учебника, эти ожидания влияют на его вербальное и невербальное поведение, изменяя восприятие поведения другого индивидуума (так, чтобы оно подтверждало наши ожидания) (Ickes, 1984). Таким образом, взаимодействие, в котором участвуют белый представитель группы МК и чернокожий, может, вполне вероятно, проходить следующим образом. Каждый из них вступает во взаимодействие со своими ожиданиями и стереотипами о другом. Чернокожий, замечая нервное поведение белого, может подумать: «Почему он так нервничает? Это же простое взаимодействие. Он, должно быть, нервничает, потому, что я черный». Такая атрибуция может быть вполне разумной при отсутствии другой убедительной причины, по которой белый мог бы демонстрировать уклончивое поведение. Далее чернокожий участник может начать сердиться на белого за его (воспринимаемое) предубежденное поведение и будет вести себя с ним холодно и отчужденно. МК индивидуум воспринимает только то, что его партнер по взаимодействию неожиданно становится грубым по отношению к нему (будучи столь отчужденным), и в результате он также начинает раздражаться и решает отвечать подобным же поведением. Они оба заканчивают взаимодействие с подкрепленными стереотипами и еще одним опытом негативного межгруппового взаимодействия в качестве «доказательства», подтверждающего их стереотипы и предубеждения.

По мере того как теории и экспериментальные методики становятся более сложными, исследователям будет проще справляться с методологическими проблемами, которые встречаются им, когда они пытаются измерить текущее социальное восприятие в межгрупповом взаимодействии. Понимание сложности динамики обратной связи в межгрупповой ситуации представляет одну из самых больших проблем и одну из самых интересных и многообещающих сфер исследования предубеждения в будущем.

Мотивация и предубеждение

Как и в других научных областях, в психологии существует тенденция к периодической смене областей пристального эмпирического внимания. Определенные вопросы или подходы к изучению человеческого поведения становятся на некоторое время (возможно, на годы) популярными, а затем внимание перемещается на другую, новую сферу исследований. Так обстояло дело с мотивационным подходом к поведению и, в частности, к объяснению межгруппового взаимодействия. Мотивационный подход предполагает, что наши аффекты, когнитивные процессы и поведение управляются нашими потребностями и целями. Так, причина, по которой мы что-то делаем, заключается в том, что мы убеждены, что это действие приблизит нас к желаемой цели. В этом учебнике мы обсуждали ряд мотивационных теорий, в частности такие известные, как «авторитарная личность», относительная депривация и теория реалистичного конфликта. Говоря в целом, каждая из этих теорий предполагает, что предубеждения, стереотипы и дискриминация являются результатом попыток индивидуумов поддержать преимущественный статус своей группы в обществе, или же сохранить, или повысить свою самооценку. Хотя эти теории были интуитивно понятными и имели хорошую эмпирическую базу, интерес к мотивационному подходу в исследовании предубеждений упал в конце 1960-х с возрастанием влияния когнитивных теорий в социальной психологии. Исследователи освободились от пут мотивационного подхода, так как с ним было связано несколько проблем, которые не могли быть адекватно представлены в эксперименте. В первую очередь это был вопрос об определении мотивации. Исследователи расходились во мнениях о том, как следовало определять мотивацию, и определения мотивации были, как печально известно, нечеткими. В общем, определение мотивации было примерно таким: «Психологическая сила, которая подталкивает нас к цели». Такое определение не объясняет, а только напускает еще больше тумана, так как затем можно спросить: «Что вы имеете в виду под психологической силой? Как вы

узнаете о том, что такая сила имеет место?» Отсутствие точного определения мотивации делает практически невозможным создание инструмента для ее измерения.

Как мы обсуждали в главе 3, в середине 1980-х годов был достигнут прогресс в изучении эмоций, и исследователи начали вдруг вновь интересоваться мотивационными объяснениями предубеждений и стереотипов (например, Tajfel & Turner, 1986). Теоретики не были, по существу, озабочены точными определениями, но обратили внимание на широкое понимание мотивации как движения к некоей цели (обычно, целей, обращенных на себя, как указывалось выше). Такой подход был методологически более надежным, поскольку проще было измерять чьи-то цели, чем определять и измерять «психологическую силу».

Сегодня мотивационные подходы к пониманию поведения очень популярны, что отражает прогресс теоретических и экспериментальных исследований влияния целенаправленных действий (см., например: Gollwitzer & Moskowitz, 1996; Kruglanski, 1996). Исследователи разных направлений с новым интересом обращаются к этому вопросу. Один из подходов заключается в том, что мотивы, похоже, доминируют в поведении человека. Например, Смит и Мэки (Smith & Mackie, 1997) постулировали, что в основе наших действий лежат три основных мотива: желание совершенства, желание быть связанным с другими людьми и группами и желание иметь позитивное представление о себе и о своей группе. Используя это в качестве теоретической базы, исследователи начали анализировать, существуют ли другие мотивы, кроме трех основных, и как эти мотивы взаимодействуют с когнитивными процессами, аффектом и поведением в различных межгрупповых контекстах и влияют на них. Второй подход обратился к тому, что называется мотивированным рассуждением (Kunda & Sinclair, 1999; Stangor & Ford, 1992). Смысл мотивированного рассуждения состоит в том, что на наши суждения влияет мотивация, которая превалирует в данный момент. Ученые пытаются понять, как мотивация влияет на наши установки по отношению к другим людям и на наше восприятие, а также определить, какие условия и ситуации, по-видимому, инициируют определенные типы мотивированного рассуждения. Исследования, проведенные в этом направлении, подтвердили, что наши суждения и установки склонны поддаваться влиянию мотивационных целей (см. Kunda, 1999, где подробно обсуждается влияние мотивационных ожиданий на социальное восприятие и память). Другими словами, мы мотивированы к тому, чтобы замечать (и запоминать) ту информацию о нас самих или нашей группе, которая подтверждает имеющуюся у нас позитивную точку зрения на себя и на группу, и мы мотивированы не рассматривать информацию, которая не соответствует этой точке зрения. Большинство форм поведения, аффектов и

когниций (включая дискриминацию, предубеждение и стереотипы) находятся на службе у этих мотивов. Таким образом, субъект восприятия будет с большей вероятностью думать о целевом человеке в терминах стереотипов в тех случаях, когда это будет наиболее эффективно для достижения цели положительной самооценки и более высокого статуса группы субъекта по сравнению с группой объекта восприятия (Kunda & Sinclair, 1999; Kunda & Thagard, 1996). Задача будущих исследователей — взяться за следующие вопросы: «Какие мотивы доминируют в психической жизни? Что определяет, будет ли субъект мотивирован активировать, применять или подавлять стереотипные оценки при восприятии другого индивидуума (Kunda & Sinclair, 1999), и как мы можем измерить эту мотивацию (Dunton & Fazio, 1997; Plant & Devine, 1998)? В каких обстоятельствах проявляется каждый мотив? И наконец, как определенные мотивы влияют на познание, аффекты и поведение?»

ИмPLICITная и автоматическая стереотипизация

Когда мы осознаем, что стереотип повлиял на наше восприятие? Может ли наша оценка другого человека подвергаться влиянию соответствующих стереотипу ожиданий без нашей в том осведомленности? Является ли стереотипизация неконтролируемой? В различных формах эти вопросы занимали исследователей предубеждения в течение десятилетий. Сегодня они приняли форму исследований по имплицитной стереотипизации (см. главу 3) и автоматичности стереотипизации (см. главы 1 и 3). В своих исследованиях по имплицитной стереотипизации Банайи, Гринвальд и их коллеги (Banaji, Hardin, & Rothman, 1993; Bargh, Chen, & Burrows, 1996; Greenwald & Banaji, 1995) показали, что наша оценка другого человека может подвергаться влиянию предшествующей информации и это отклоняющее влияние имеет место даже тогда, когда мы его не осознаем. Потрясающие результаты, полученные относительно имплицитной стереотипизации, привели к тому, что некоторые исследователи начали утверждать, что стереотипизация неизбежна и не поддается сознательному контролю (Banaji & Greenwald, 1994). Их доводы заключаются в том, что, если мы не осознаем влияния предшествующей информации на текущие суждения, мы, следовательно, не можем контролировать этот процесс, и, таким образом, использование стереотипа для оценки целевого человека является всего лишь делом случая (были или нет предъявлены нам ранее активирующий стереотип прайминг или соответствующая стереотипу информация). Этот довод справедлив в том, что есть определенный уровень автоматической стереотипизации, кото-

рая происходит в повседневном восприятии. Однако он нивелирует принципиальную разницу между активацией и применением стереотипов (Kunda, 1999). Активация стереотипа касается того, будет ли при оценке объекта восприятия когнитивно активирован стереотип (даже при отсутствии осознания его активации). Применение стереотипа связано с тем, будет ли субъект восприятия затем использовать активированный стереотип в своей оценке объекта.

Индивидуализировать или стереотипизировать? Вот в чем вопрос!

Большинство исследователей соглашались в том, что активация стереотипов становится автоматическим процессом еще в раннем детстве (Katz, 1976) и что его «запуск» трудно контролировать. Исследователи также склонны соглашаться с Дивайн (Devine, 1989) в том, что сильно и слабо предубежденные люди различаются по своей склонности поддерживать и применять активированный стереотип к целевому индивидууму. Однако возникают разногласия в связи с вопросом об управляемости активации стереотипов. Дивайн и ее коллеги (Devine & Monteith, 1993) приводят убедительные факты в доказательство того, что автоматически активированные стереотипы действительно могут быть подавлены и заменены оценочно нейтральными установками. Соответствующая установка поощряет воспринимающего субъекта не бросаться необдуманными суждениями о целевом индивидууме, а, скорее, пытаться оценивать его, основываясь на информации о нем как о человеке (то есть оценивать каждого человека индивидуально, основываясь на его собственной личности, талантах и т. д.). Дивайн и ее коллеги предположили, что именно таким образом поступают слабо предубежденные люди, и, действуя последовательно, они разбивают привычку к предубежденному восприятию (Devine & Monteith, 1993; Monteith, 1993). Исследования Дивайн показали, что, если слабо предубежденный человек достаточно мотивирован и уделяет задаче достаточное количество сознательных когнитивных усилий, он может игнорировать автоматическую активацию стереотипа и реагировать на объект восприятия непредубежденно. В действительности, такой индивидуум должен, с большой вероятностью, отказаться от большинства, если не всех, своих стереотипов, так чтобы оценивать каждого человека по его собственным достоинствам, а не в соответствии со стереотипами. Реально ли это? К сожалению, большинство людей не так сильно мотивированы, и когнитивный выигрыш от использования стереотипов кажется им слишком значительным, что-

бы они согласились платить издержки, связанные с интенсивной когнитивной работой, которая требуется для отказа от стереотипов, при том что выгода от этого кажется им недостаточно большой. Даже такой страстный критик управляемости автоматической стереотипизации, как Барх (Bargh, 1999), признает, что она может быть преодолена, но, по его мнению, такое усилие требует почти геркулесовых когнитивных усилий и мотивации, что делает автоматическую индивидуализацию гораздо более редким явлением, чем предполагает Дивайн. Дивайн и ее коллеги признают это, но говорят, что некоторые люди так высоко мотивированы, что могут замещать автоматические стереотипы установкой «автоматического равноправия» по отношению к другим (Devine & Monteith, 1999). Современные исследования дают экспериментальную базу для этого утверждения. Москович, Саломон и Тэйлор (Moskowitz, Salomon & Taylor, 2000) предъявляли на компьютере белым участникам в качестве прайминга изображение лица или чернокожего, или белого человека (скорость предъявления была подпороговой — 200 мс). Затем участников сразу просили называть соответствующие или несоответствующие стереотипу слова, предъявляемые на экране компьютера, причем делать это с максимально возможной скоростью. Двумя неделями ранее участников опрашивали об их жизненных целях. Те, кто перечислил цели равноправия, особенно со ссылкой на равноправное отношение к чернокожим, были отнесены к классу «последовательно равноправных». Те, кто не назвал таких целей, были отнесены к классу «непоследовательных». Москович и соавторы обнаружили, что когда последовательно равноправным предъявляли прайминг чернокожего, они не активировали культуральные стереотипы чернокожих людей и, фактически, так же быстро узнавали соответствующие стереотипу, как и несоответствующие стереотипу слова. Однако «непоследовательные» участники в условиях предъявления им прайминга чернокожего быстрее узнавали соответствующие стереотипу слова и медленнее — несоответствующие. Это говорит о том, что прайминг активировал стереотип чернокожих и облегчал узнавание соответствующих стереотипу слов. Второй эксперимент показал, что последовательно равноправные участники реагировали быстрее на соответствующие эгалитарным взглядам слова (а не наоборот), когда они следовали за стереотипным праймингом. Эти данные являются, возможно, наиболее интересными из полученных на настоящий момент, доказывая, что у некоторых людей (последовательно равноправных) не происходит автоматической активации стереотипов при встрече с членом стереотипно воспринимаемой группы. Скорее, у этих людей наблюдается автоматическая активация идеалов и убеждений равноправия.

Резюме

Цель этой главы — показать темы, находящиеся в процессе изучения, и осветить новые пути и направления для будущих исследователей предубеждения. Хотя у нас есть много данных о расизме, сексизме и (несколько меньше) о дискриминации по возрастному признаку, сравнительно мало известно о предубеждении против гомосексуалистов, людей с избыточным весом и людей с физическими ограничениями. В этих областях необходимо гораздо больше исследований, чтобы мы могли лучше понять источники подобных предубеждений и их влияние как на субъектов и объектов восприятия, так и на общество в целом. Такая информация будет очень полезной, указывая, как можно уменьшить подобные предубеждения. Не забывайте, что существует еще много других видов предубеждений, которые мы не рассматривали в этом учебнике из-за ограничений объема. Например, предубеждение может основываться на социально-экономическом статусе, профессии, воспринимаемом интеллекте (или когнитивных способностях), и этот список может продолжаться и далее. Важно, чтобы исследования проводились и в этих областях, чтобы выяснить, до какой степени общие теории и принципы, связанные с природой предубеждения, которые мы получили из исследований расизма, применимы к пониманию других видов предубеждения. Количество статей, посвященных этим вопросам, неуклонно возрастает, и современные исследователи очарованы новаторскими методами и темами (такими как имплицитный ассоциативный тест Банайи и Гринвальда) и теоретическими подходами к исследованию предубеждения (особенно, мотивационный подход). Эти исследования подают большие надежды в плане более глубокого понимания уровня и природы контролируемости предубеждений.

Как утверждал «отец современной социальной психологии» Курт Левин, хорошая теория должна иметь практический выход. Конечно же, это может быть сказано о многих теориях, которые мы обсуждали в этом учебнике. Так как предубеждение считается нежелательным, психологи долгое время были заинтересованы в понимании природы предубеждения, чтобы обнаружить способы устранения или, по крайней мере, снижения его влияния на социальное восприятие. В этой книге мы охватили широкий круг основных тем, вопросов и теорий предубеждения и рассмотрели большое количество экспериментальных исследований, с помощью которых ученые пытались дать ответы на различные вопросы, связанные с предубеждением. По своей сути исследование этой проблемы имеет большое прикладное значение, и мы постоянно стремимся лучше понять предубеждения и стереотипы, так как большинство исследователей вслед за Мирдалом (Myrdal, 1944) утверждают, что «...научные

теории причинных отношений будут рассматриваться как инструментальные в планировании управляемых социальных изменений» (с. 1023).

Будем надеяться, что, как полагается хорошему ученому, вы, читая эту книгу, получили ответы на многие свои вопросы, но у вас в результате возникло еще больше вопросов, которые вы захотите решить. Предубеждение имеет множество аспектов, у него много определений, и, как мы узнали, оно гораздо сложнее, чем многие думают. Несмотря на то что избавиться от стереотипов и предубеждений очень сложно, есть обнадеживающие сведения о том, что они могут замещаться более эгалитарными установками (Hamilton & Sherman, 1994). Держа это в голове, мы ближе подходим к положительному ответу на последний вопрос Оллпорта (Allport, 1954):

Вопрос, стоящий перед нами, заключается в том, будет ли продолжаться прогресс в направлении толерантности или начнется, как во многих мировых регионах, фатальный регресс. Весь мир наблюдает, чтобы понять, жизнеспособен ли демократический идеал в человеческих отношениях. Могут ли граждане научиться повышать собственное благополучие не за счет своих товарищей, а вместе с ними? Человечество до сих пор не знает ответа, но надеется, что он будет утвердительным (с. 518).

Глоссарий .

Гандикопизм. Предубеждение против индивидуумов с физическими ограничениями.

Мотивированное рассуждение. Идея о том, что на наши суждения оказывает влияние мотивация, выраженная в данный момент.

Теория управления. Теория о том, что мы постоянно сравниваем наше поведение со стандартом и что наше поведение регулируется петлей обратной связи, позволяющей держать наше восприятие мира в соответствии с нашими стандартами.

Вопросы для обсуждения

1. Как вы считаете, возрастает или убывает в Америке предубеждение против людей с избыточным весом? Почему, как вы думаете (как обнаружил Crandall, 1991), некоторые родители испытывают предубеждение в отношении своих детей с избыточным весом?
2. Как вы считаете, если бы медицинские исследования доказали, что сексуальная ориентация практически полностью обусловлена генетическими факторами (то есть гомосексуальность или гетеросексуальность не являются объектом выбора или жизненным стилем, а наследуются через гены), предубеждение против гомосексуалистов и лесбиянок уменьшилось бы (как предполагают исследования по контролируемости стигмы)?

3. Как широко распространено предубеждение против нетрудоспособных по физическим причинам людей? Считаете ли вы, что в Америке делается достаточно для уменьшения стереотипов и предубеждений в отношении людей с физическими ограничениями? Почему, как вы думаете, у некоторых людей развиваются предубеждения против людей с физическими ограничениями?

4. Есть ли другие виды предубеждения, кроме рассмотренных в учебнике, которые, как вы считаете, должны исследоваться учеными? Можете ли вы назвать какие-то стереотипно воспринимаемые группы, которые не получили (или получили мало) внимания со стороны исследователей?

Интернет-ресурсы

www.apa.org/pubinfo/answers.html — доклад Американской психологической ассоциации по сексуальной ориентации.

psychology.ucdavis.edu/rainbow/index.html — сайт д-ра Грегга Херека, видного исследователя предубеждения против гомосексуалистов.

www.glaad.org/org/index.html — Союз геев и лесбиянок против клеветы.

www.naafa.org — Национальная ассоциация за продвижение признания толстых.

janweb.icdi.wvu.edu/kinder/ — центр сбора информации, связанной с «Законом о нетрудоспособных американцах».

www.ncd.gov — Национальный совет по нетрудоспособности.