

# ОБЩЕСТВЕННОЕ ЖИВОТНОЕ. ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ

Предрассудок. Часть 1

Глава 5. Предрассудок



## Что такое предвзятость?

Социальные психологи определили предвзятости различными способами, но я буду определять предвзятость как враждебное или отрицательное отношение к определенной группе на основе обобщений, полученных из ошибочной или неполной информации. Он содержит когнитивный компонент (стереотип и множество убеждений о группе), эмоциональный компонент (непримиримость или активная враждебность по отношению к группе) и поведенческий компонент (предрасположенность к дискриминации в отношении группы).

Например, когда мы говорим, что индивидуум предвзят по отношению к чернокожим, мы подразумеваем, что он или она считает, что, за некоторыми исключениями, все чернокожие почти одинаковы; не любит черных; и склонны вести себя с враждебностью и предвзятостью к ним. Гордон Олпорт в своей классической книге «Природа предвзятостей» описал коварную природу предвзятых рассуждений.

Г-н X: Проблема с евреями заключается в том, что они заботятся только о своей группе.

Г-н Y: Но отчет о кампании Community Chest показывает, что они жертвуют более щедро, пропорционально их количеству, общими благотворительными организациями, чем неевреи.

Г-н X: Это показывает, что они всегда пытаются купить благосклонность и вторгнуться в христианские дела. Они думают только о деньгах; вот почему так много еврейских банкиров.

Г-н Y: Но недавнее исследование показывает, что процент евреев в банковском бизнесе ничтожен, намного меньше, чем процент неевреев.

Г-н X: Это все; они не занимаются уважаемым бизнесом; они только в кинобизнесе или содержат ночные клубы.

Этот диалог иллюстрирует характер предвзятостей гораздо лучше, чем гора определений. Фактически, предвзятый г-н X говорит: Не волнуй меня фактами; мне все ясно. Он не пытается оспаривать данные, представленные г-ном Y. Он либо искажает факты, чтобы заставить их поддержать свою ненависть к евреям, либо он отбрасывает их, непоколебимый, в новую зону нападения. Глубоко предвзятый человек практически невосприимчив к информации, противоречащей его или ее заветным стереотипам. Как сказал знаменитый юрист Оливер Уэндэлл Холмс-младший: «Попытка воспитывать фанатика – это как направить яркий свет в глаз ученика – он сужается».

Много экспериментальных данных подтверждают наблюдения Олпорта, демонстрируя, что бомбардировка людей фактами, которые противоречат их предвзятостям, не могут заставить их изменить эти предвзятости. Вместо этого они обычно создают новую ментальную подкатегорию, такую как агрессивная женщина, честный адвокат или хорошо образованный афроамериканец, убеждая себя, что то, что они узнали об общем стереотипе, может быть правдой, но является редким исключением, возможно даже исключением, которое доказывает правило. Такие ответы затрудняют устранение предвзятостей. Как отмечает Аронсон, познание носит консервативный характер; мы сопротивляемся изменению наших убеждений.

Конечно, существуют как положительные, так и отрицательные предвзятости: я могу иметь негативные стереотипы против какого-либо современного художника, а могу иметь и положительные стереотипы. Аронсон говорит: «Это значит, что уже до того, как я лично познакомлюсь с современным художником Сэмом Пачкуном, у меня будет чувство симпатии или антипатии к нему и я буду ожидать от него проявления определенных личностных свойств».

Так, если понятие «современный художник» ассоциируется у меня с несколько изнеженной манерой поведения, то я, буду шокирован, если Сэм Пачкун ворвется в комнату, сметая все на своем пути, с выражением лица, более уместным для полузащитника футбольной команды. Если же понятие «современный художник» ассоциируется у меня с политическим радикализмом, то я буду крайне удивлен, увидев Сэма Пачкуна со значком, на котором изображен портрет американского президента.

В этой лекции мы не будем обсуждать ситуации, связанные с положительными стереотипами. Мы ограничимся рабочим определением предвзятости, подразумевающим отрицательное мнение.

Характер предвзятостей приводит нас к обобщению от отдельных лиц к группе в целом. Логически мы знаем, что только потому, что все террористы и террористы-смертники в



ближневосточном конфликте являются молодыми мусульманами-мужчинами (и, реже, женщинами), из этого не следует, что все мусульмане-мужчины являются террористами. Но стереотипные образы, лежащие в основе предубеждения, часто настолько сильны, что они переполняют логическое мышление.

Можно с уверенностью предположить, что у всех нас есть определенная предубежденность, будь то против этнической, национальной или расовой группы, против людей с различными сексуальными ориентациями от наших, против конкретных районов страны в качестве мест для проживания или даже против определенных видов пищи. К примеру, в нашей культуре большинство людей не едят насекомых.

А теперь давайте представим, что что-то пытается вас убедить, что гусеницы и уховертки богаты белком, и, если приготовить их особым образом приготовлены, они очень вкусные. Кинетесь ли вы тут же домой, чтобы готовить гусениц и уховерток? Наверное, нет. Скорее всего, вы тут же отыщете какое-то иное объяснение вашему предубеждению против насекомых. Например, вы скажете, что они отвратительны на вид. В конце концов, наша культура требует от нас, чтобы мы поедали только эстетически прекрасные существа – такие, как, например, креветки!

Короче говоря, когда мы воспитываемся в предвзятом обществе, мы часто неосмотрительно принимаем его предвзятости. Мы даже не рассматриваем научные данные критически, если они поддерживают наши предубеждения и стереотипы о какой-то группе.

## Множественные формы предвзятостей

Предвзятости происходят во многих формах. Они, безусловно, могут быть откровенными и враждебными, но это также могут быть едва заметными. Они могут быть сознательными, преднамеренными или бессознательными и непреднамеренными. И они могут быть чем-то между этими крайностями.

В 2003 году социолог Дева Пейджер отправила пары хорошо обученных выпускников колледжей с одинаковым резюме, чтобы посетить более 350 работодателей, рекламирующих вакансии на начальном уровне в районе Милуоки. Половина заявителей были белыми; половина были афроамериканцами. В каждой группе половина указала в своем заявлении на работу, что они отбывали 18 месяцев в тюрьме за хранение кокаина. Вопрос был в следующем: кто будет вызван на собеседование?

Работодатели явно предпочли белых претендентов. Те, у кого чистая запись, вызывались в три раза чаще, чем черные с чистой записью. Среди бывших заключенных работодатели дважды называли белых вдвое чаще, чем чернокожих. Действительно, работодатели даже продемонстрировали небольшое предпочтение белым заключенным, чем чернокожим без судимости.

В более позднем наборе экспериментов было обнаружено, что этот вид смещения распространяется на то, как мы реагируем на людей, терпящих бедствие. Белые испытуемые с большей вероятностью ответили (и ответили быстрее), если человек, которого они видели, падал и причинял себе боль, был белым, а не черным. Эта предвзятость была очевидна только в том случае, если авария была довольно серьезной, и жертва явно пострадала; не было никаких предубеждений, если авария была незначительной. Почему это может быть? Поскольку тяжелые несчастные случаи могут потребовать больше контактов и участия, многие белые люди могут найти отвращение к участию и, следовательно, попытаться найти способ избежать длительного контакта.

Таким образом, вместо того, чтобы спешить на помощь человеку с серьезной потребностью, они, похоже, проводят дополнительное время, чтобы убедить себя, что чрезвычайная ситуация не столь серьезная, что мешает им прийти к помощи черной жертвы. В том же наборе исследований черные испытуемые не показали этого смещения; независимо от расы жертвы, они были столь же участливы и так же быстро реагировали на несчастный случай. Это важная расовая разница; белые кажутся более привлекательными, чем чернокожие, что может быть двойственным для взаимодействия между расовым делением, по крайней мере, в такой ситуации помощи.



Питер Глик и Сьюзен Фиске делают интересное различие в их анализе гендерных предвзвудков. Они изучили 15 000 мужчин и женщин в 19 странах и нашли доказательства для двух форм сексизма. Один из них – это то, что они называют враждебным сексизмом, что отражает активную неприязнь к женщинам. Другой – доброжелательный сексизм, который кажется благоприятным для женщин, но на самом деле покровительствует. Враждебные сексисты придерживаются стереотипных взглядов женщин, которые предполагают, что женщины уступают мужчинам (например, они менее умны, менее компетентны и т. д.).

Благожелательные сексисты придерживаются стереотипно позитивных взглядов на женщин (например, что они более теплые, добрые и более воспитанные, чем мужчины), но, по словам Глика и Фиске, под всем этим оба вида сексизма предполагают, что женщины являются более слабым и менее компетентным полом. Благожелательные сексисты склонны идеализировать женщин романтично, могут восхищаться ими как замечательными поварами и матерями и хотят защитить их, когда им не нужна защита. Таким образом, как враждебный сексизм, так и доброжелательный сексизм – по разным причинам – служат для оправдания отстранения женщин от традиционных ролей в обществе. Благожелательный сексизм, по словам Глика и Фиске, является особенно коварной формой предвзвудков, потому что, испытывая недостаток в толерантности к женщинам, это не кажется предвзвудком для мужчин и для многих женщин.

### **Обоснование предвзвудков**

Поскольку большинство из нас признают, что предубеждение, как правило, неодобительно, мы прилагаем все усилия, чтобы не делать или говорить вещи, которые кажутся предвзвудными.

Христиан Крэндалл и Эми Эшельман полагают, что большинство людей борются с конфликтом между их стремлением выразить предвзвудки и их необходимостью поддерживать позитивную самооценку (как человека, который не является фанатиком), как в собственных глазах, так и в глазах других. Однако, поскольку ущемляющие предвзвудки требуют энергии, и мы склонны сохранять умственную энергию, нас особенно привлекает информация, которая оправдывает наши предвзвудки и позволяет нам ее выразить. Как только мы найдем обоснованное оправдание для неприятия группы, мы можем выразить предвзвудки, не чувствуя себя фанатиками, – таким образом избегая когнитивного диссонанса.

Ключевым фактором в оправдании наших предубеждений является то, верим ли мы, что человек контролирует свое положение. Например, несмотря на чрезвычайно убедительные доказательства обратного, многие люди по-прежнему считают, что гомосексуализм является выбором образа жизни, а не врожденной и неизменной предрасположенностью. Почему люди игнорируют доказательства биологической природы гомосексуализма? Аронсон говорит, что, видя гомосексуализм как выбор, они могут чувствовать себя оправданными в своих предвзвудках и, следовательно, не испытывают никаких сомнений в противостоянии однополым бракам, равном статусе в вооруженных силах и других законных правах для геев – и все это время поддерживают образ себя, как беспристрастных.

### **Стереотипы и их эффекты**

В основе предвзвудков лежит обобщение характеристик, мотивов или поведения для всей группы людей. Журналист и политический комментатор Уолтер Липпманн, который придумал этот термин, разделил мир на где-то там стереотип – маленькие картины в наших головах, которые помогают нам интерпретировать мир, который мы видим.

Стереотип состоит в том, чтобы позволить этим картинкам доминировать над нашим мышлением, что позволяет нам присваивать идентичные характеристики любому человеку в группе, независимо от фактического изменения среди членов этой группы.

Скорее, часто это просто способ, которым мы, люди, организуем и упрощаем сложности нашего социального мира, и мы все это делаем. Стереотипирование неизбежно, потому что



нашим эволюционным предкам нужно было быстро категоризировать друзей от противников, членов враждебных племен от дружественных племен и т. д. Таким образом, наследие нашего выживания состоит в том, что наши мозги завязаны на то, чтобы автоматически классифицировать людей, бессознательно и сразу по таким измерениям, как раса, возраст и пол.

Независимо от того, сознаем ли мы эти стереотипы, когда мы их рассматриваем, выражаем или действуем на них, многое зависит от наших индивидуальных характеристик и ситуаций, в которых мы находимся, но на самом базовом уровне мы все завязаны на то, чтобы думать стереотипно. Поскольку мы разделяем общую культуру, у большинства из нас есть конкретные картины, когда мы слышим слова футболист, компьютерщик, профессор колледжа или школьный болельщик.

Нас учат приписывать одинаковые характеристики с самого юного возраста. В одном из исследований пятиклассников и шестиклассников попросили оценить своих одноклассников по ряду качеств, как например, популярность, лидерство, справедливость и так далее. В результате по всем положительным свойствам дети из обеспеченных семей были оценены выше, чем дети из бедных семей. Создается впечатление, что подростки оказались не способны оценивать одноклассников как индивидуальности. Вместо этого они стереотипизировали их на основе принадлежности к социальному классу.

Стереотипизация не обязательно является намеренным актом злоупотребления, часто это просто способ, с помощью которого люди упрощают взгляд на мир. Это делают все без исключения. Когда мы слышим словосочетания «нью-йоркский таксист» или «итальянец-парикмахер», то у большинства в головах вырисовывается стереотипный образ. Это может быть способом адаптации, призванным упростить сложные явления.

С другой стороны, если стереотип ослепляет нас в отношении к индивидуальным различиям внутри класса людей, он не адаптивен и потенциально опасен. Стереотипирование может быть вредным для цели, даже если стереотип кажется нейтральным или даже позитивным. Не обязательно отрицать амбициозность для евреев, естественное чувство ритма для чернокожих или художественный темперамент для геев, но часто несправедливо и обременительно зависеть от групповых стереотипов. Иногда стереотипные обобщения являются оскорбительными, хотя бы потому, что они лишают человека права восприниматься и рассматриваться, как личность с его или ее собственными индивидуальными чертами, будь то положительными или отрицательными. Более того, стереотипы искажают то, как мы интерпретируем поведение людей. Как только у нас есть искаженное восприятие кого-то, мы можем действовать на эти искаженные восприятия, рассматривая человека в предвзятом ключе.

Поскольку все мы принадлежим к одной и той же культуре, нас всех маркировали в общем тумане стереотипных образов – таким образом, мы часто склонны к тем же бессознательным предубеждениям, даже тем, что относятся к нашей собственной группе.

Негативные стереотипы, как утверждали Джон Йост и Махарин Банаджи, могут быть утешительными; они помогают нам оправдать несправедливую систему, в которой некоторые люди находятся на вершине, а некоторые – на дне. Более того – и несколько парадоксально – те, к которым система относится несправедливо, иногда одобряют эти системы, оправдывая стереотипы.

Предвзятое мышление такого рода может иметь вредные последствия в повседневной жизни. Когда люди действуют опрометчиво из-за стереотипа и не хватает времени и возможности узнать, что они были неправы, однако, последствия могут быть катастрофическими, даже смертельными.

## **Стереотипы и атрибуты**

Стереотипы – это особая форма атрибуции. Наша потребность найти причину поведения другого человека является частью человеческой склонности выходить за пределы предоставленной информации. В неоднозначной ситуации люди склонны приписывать



атрибуты, соответствующие их предрассудкам. Томас Петтигрю назвал это предельной ошибкой атрибуции. Вот как она проявляется.

Если мистер Фанатик пришел солнечным днем в среду в парк и увидел сидящего на скамейке хорошо одетого белого мужчину, то никаких особых эмоций эта картина у мистера Фанатика не вызовет. Однако, если на той же скамейке в то же время будет загорать на солнышке хорошо одетый чернокожий, мистер Фанатик подумает, что перед ним – безработный. Мистер Фанатик будет в ярости. Он возмутится, что ему приходится платить налоги своими кровными денежками, чтобы эти никчемные бездельники покупали себе роскошные костюмы на пособия! Точно так же, если мистер Фанатик проходит мимо дома белого человека и видит перевернутый мусорный бак с содержимым рассыпанным на тротуаре, он подумает, что бак опрокинули бродячие псы. Однако если он увидит такой же бак у дома мексиканца, мистер Фанатик лишь убедится в своем мнении, «что латиносы живут, как свиньи». Ошибочные заключения мистера Фанатика оправдывают и усиливают возникающие у него отрицательные чувства по отношению к меньшинствам.

Таким образом, процесс атрибуции превращается в замкнутый круг. Предрассудок формирует негативные атрибуций или стереотипы, а те, в свою очередь, усиливают этот предрассудок. Данное свойство процесса атрибуции было четко выявлено в исследовании гендерных ролей.

Например, если люди испытывают предрассудки в отношении женщин, полагая, скажем, что женщины по своей природе менее компетентны и способны, чем мужчины, как они будут интерпретировать доказательства того, что женщина преуспевает в выполнении трудного задания?

В 1996 году Джанет Плам и Лоуренс Санна тщательно проанализировали более 50 экспериментов и обнаружили замечательные последовательные гендерные эффекты: если человек был успешным по данному заданию, наблюдатели склонны приписывать его успех способностям; если женщина была успешна в этом же задании, наблюдатели склонны приписывать ее успех тяжелой работе. Если мужчина не справлялся с заданием, наблюдатели склонны приписывать эту неудачу либо невезению, либо снижению усилий; если женщина потерпела неудачу, наблюдатели посчитали, что задача слишком сложна для ее уровня способностей – у нее нет того, что нужно. Этот предрассудок часто тонко передается даже маленьким детям.

В одном из исследований Янис Якобс и Жаклинн Эклс исследовали влияние гендерных стереотипных убеждений матерей на то, как эти же матери воспринимали способности своих 11 – и 12-летних сыновей и дочерей. Затем исследователи рассмотрели дальше, чтобы узнать, какое влияние это может оказать на восприятие детьми своих способностей. Те матери, которые придерживались самых сильных стереотипных гендерных убеждений, также считали, что их собственные дочери имеют относительно низкую математическую способность и что их сыновья обладают относительно высокой математической способностью. Те матери, которые не придерживались в целом стереотипных убеждений, не видели, что их дочери менее умеют в математике, чем их сыновья. Эти убеждения, в свою очередь, оказали влияние на убеждения своих детей. Дочери женщин с сильными гендерными стереотипами полагали, что у них не было большой математической способности. Дочери женщин, которые не придерживались сильных гендерных стереотипов, не демонстрировали такого самоуверенного убеждения. Этот феномен стереотипов и атрибуции имеет некоторые интересные последствия.

Присущая женщинам тенденция принижать свои способности, когда речь заходит об их успехах, проявляется даже в самоотношении. Джон Николлс, наблюдая за учащимися четвертого класса, обнаружил следующее: мальчики приписывали свои успехи в выполнении сложного интеллектуального задания своим способностям, а девочки принижали свои способности. Мальчики защищали свое Я, приписывая собственные неудачи невезению, а девочки возлагали ответственность за неудачи на себя самих.

Тернер и Пратканис были заинтересованы в исследовании некоторых возможных неудачных побочных эффектов программ позитивных действий. Программы позитивных действий были в целом полезными, поскольку они создали возможности трудоустройства для талантливых женщин, которые ранее упускались из виду при подаче заявок на работу на высоком уровне.



К сожалению, может быть и недостаток: некоторые из этих программ непреднамеренно стигматизировали талантливых женщин, создавая иллюзию того, что они были выбраны в основном из-за их пола, а не их таланта. Какое влияние это оказывает на вовлеченных женщин?

В хорошо контролируемом эксперименте Тернер и Пратканис заставляли некоторых женщин полагать, что они были отобраны для работы, потому что им нужно было нанять больше женщин, в то время как другим было дано сложное испытание, и затем им сказали, что они были выбраны для этой работы на основе их высокой производительности. Те женщины, которым сказали, что они были выбраны из-за их пола (а не их заслуг), позже очернили свои собственные способности. Кроме того, они, как правило, занимались самоограничением; то есть, когда задача требовала больших усилий, женщины, которые считали, что они были выбраны из-за их пола, просто не пытались так сильно, как женщины, которые полагали, что они были выбраны из-за их способностей.