



# ОБЩЕСТВЕННОЕ ЖИВОТНОЕ. ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ

## Предвзгляд. Часть 2

### Глава 5. Предвзгляд





## Самореализующиеся пророчества

Каждый день мы общаемся с разными людьми – с мужчинами и женщинами, с молодыми и пожилыми, с толстыми и худыми, с белыми и азиатами, с гетеросексуалами, геями и лесбиянками, с мусульманами, христианами, евреями и многими другими. Часто у нас имеются предубеждения относительно каждой подобной группы людей. При общении мы начинаем выискивать и находить в них те черты, которые мы сами им приписываем. Это явление называется «самоисполняющееся пророчество». Давайте рассмотрим, как оно работает на следующем примере.

Представьте, что мы с вами никогда не встречались, но общий знакомый сказал мне, что вы холодный и замкнутый человек. Когда мы наконец встретились, я соблюдала с вами дистанцию и не пыталась завязать дружеский разговор. На самом деле вы, в целом теплый и общительный человек. Но из-за того, что я вела себя с вами отстраненно, вы не показали мне эти свои качества. И мое ожидание, что вы холодный и недружелюбный человек, подтвердилось из-за того, что я сама спровоцировала такую реакцию.

Это лишь один из многих примеров, когда наши убеждения создают реальность. Когда мы имеем твердые убеждения или стереотипы о других людях, часто наши действия по отношению к ним заставляют их вести себя так, что наши первоначальные предположения подтверждаются. Как писал социолог Роберт Мертон, подобные самореализующиеся пророчества порождают и укрепляют ошибочные мнения.

Например, если человек думает, что женщины слишком эмоциональные и расчётливые, или что чернокожие люди ленивые и глупые, он относится к ним как к таковым. Тем самым, он непреднамеренно провоцирует стереотипное поведение с их стороны. А потом он говорит себе: «Я был прав насчет женщин и чернокожих».

Конечно, не все придерживаются жестких стереотипов. Часто прежде чем полностью согласиться с какими-либо убеждениями насчет людей, мы стараемся определить, насколько они точны. Мы проверяем наши гипотезы о людях через социальные взаимодействия. Но даже при таком подходе можно совершить ошибку, потому что мы будем искать и находить доказательства, подтверждающие нашу гипотезу, даже если она неверна.

Давайте рассмотрим эксперимент Марка Снайдера и Уильяма Сванна. Испытуемых просили проверить, насколько человек соответствует описанию экстраверта. Чтобы это выяснить, они стали задавать ему вопросы, в которых уже содержалось мнение о нем как о экстраверте (например, «Что вы предпримете, чтобы оживить вечеринку?»). А когда испытуемых попросили проверить, является ли человек интровертом, они задавали ему вопросы, подразумевающие его интровертность (например, «Почему вам сложно открываться людям?»). В результате, Снайдер и Сванн обнаружили, что характер вопроса определяет ответ. Люди, которые не являются ни экстравертами, ни интровертами будут казаться или теми, или другими в зависимости от того, как поставить вопрос.

Отсюда становится ясно, почему стереотипы тяжело поддаются изменениям. Когда мы убеждены в чем-либо, действует самореализующееся пророчество. Мы сами себе создаем социальную реальность в соответствии с нашими ожиданиями. Если мы считаем, что женщины «более эмоциональны», чем мужчины, мы обращаем внимания на те случаи, которые подтверждают наш стереотип. И при этом мы игнорируем ситуации, когда, например, мужчины рыдают, злятся или ликуют на футбольном матче, или, когда женщины-руководители, политики и стюардессы держат эмоции при себе. Даже когда мы открыты для пересмотра своих убеждений, мы часто неосознанно используем такую стратегию проверки стереотипов, которая подтверждает наши убеждения, даже если они ошибочны.

## Угроза стереотипа

Из-за самореализующегося пророчества, распространенные в обществе стереотипы, могут подтвердиться парадоксальным образом. Давайте рассмотрим один яркий пример.





Например, они могут думать: «Если евреи были жертвами на протяжении всей своей истории, они, должно быть, делали что-то неправильно» или «Если эту женщину изнасиловали, значит, она вела себя вызывающе».

Таким образом, получается, что к меньшинству предъявляются более строгие требования. Как бы иронично это ни звучало, люди обвиняют жертв и приписывают их проблемы их собственным негативным личностным характеристикам, чтобы верить в справедливость мира.

Мелвин Лернер и его коллеги показали, что люди склонны возлагать личную ответственность за любой несправедливый результат, который иначе трудно объяснить. Давайте рассмотрим следующий пример. Два человека работают над одной и той же задачей одинаково усердно. Экспериментатор подбрасывает монетку и дает хорошую награду выигравшему жребий. Второй ничего не получает. Большинство наблюдателей оценит неудачливого человека, как менее трудолюбивого.

Негативное отношение к бедным и безработным и обвинение их самих в их бедственном положении более распространено среди людей, которые считают, что мир справедлив.

По-видимому, нам страшно думать, что мы живем в мире, где люди, не по своей вине, могут быть лишены того, чего они заслуживают или в чем нуждаются, будь то равная оплата за равный труд или основные жизненные потребности.

В ряде экспериментов Ронни Янофф-Бульман и ее коллеги показали, как предвзятость формирует мнение, что жертвы изнасилования сами виноваты в произошедшем. Участников эксперимента разделили на две группы. Обеим группам дали почитать отчет о свидании парня и девушки. Описания были идентичны, за исключением последнего предложения.

В первой группе было такое предложение: «Последнее, что я запомнила, это как он меня изнасиловал». Во второй группе: «Последнее, что я запомнила, это как он проводил меня домой».

Затем испытуемых попросили проанализировать текст, проигнорировав последнее предложение о его фактическом исходе. Их попросили оценить, какие сценарии окончания свидания наиболее вероятны, судя по поведению пары. В числе множества предложенных вариантов обеим группам был предложен вариант возможности изнасилования. Несмотря на то, что события были одинаковыми в обеих версиях истории, участники первой группы оценили вероятность изнасилования намного выше, чем вторая группа. Более того, они объясняли случившееся поведением женщины. Например, некоторые говорили, что, позволив мужчине поцеловать ее, она спровоцировала изнасилование. Результаты этого исследования являются поводом для беспокойства. Чтобы сопереживать жертве, нам необходимо посмотреть на события, ведущие к изнасилованию, с точки зрения жертвы.

## Причины предрассудков

Откуда берутся предубеждения? Являются ли они неизбежными?

Эволюционные психологи считают, что все животные предпочитают генетически сходных сородичей и остерегаются генетически отличающихся организмов, даже если они не причинили им никакого вреда. По их мнению, предубеждение – это биологический механизм выживания, побуждающий нас поддерживать нашу собственную семью, племя и расу и бояться посторонних. Мы будем дискриминировать группу, непохожую на нас, даже если различие не имеет никакой значимости. Т.е. в какой-то степени предубеждение происходит из-за генетической предрасположенности.

Тем не менее, наша культура (например, семья, общество и СМИ) тоже формирует предрассудки и стереотипы против определенных групп. Несмотря на то, что у нас возможно и существует биологическая склонность к предвзятому поведению, все-таки большинство социальных психологов считают, что предрассудки стоит рассматривать с той позиции, что мы сами себе создаем социальную реальность, и что мы способны к эмпатии путем изменения взглядов.



## **Экономическая и политическая конкуренция**

Предрассудки могут быть результатом экономической и политической ситуации. Согласно этой теории, ресурсы ограничены, и доминирующая группа в обществе создает меньшинству преграды к получению этих ресурсов. Она хочет, чтобы большая доля осталась у нее. Дискриминация, предрассудки и негативные стереотипы резко возрастают по мере увеличения конкуренции за ограниченные рабочие места.

Предрассудки усиливаются, когда наступают напряженные времена и возникает конфликт между взаимоисключающими целями. Эти цели могут быть экономическими, политическими или идеологическими. Предрассудки были сильны в отношениях между рабочими-мигрантами, приехавшими в США из Англии и Мексики, из-за ограниченного числа рабочих мест. Предрассудки между арабами и израильянами были результатом борьбы за спорные территории. А предрассудки между американцами-северянами и американцами-южанами были результатом разного отношения к отмене рабства.

Экономические преимущества дискриминации достаточно ясны. Взгляните только на успехи профсоюзов, которые на протяжении многих лет не принимали женщин и представителей меньшинств. Тем самым профсоюзы закрыли им доступ к высокооплачиваемым профессиям.

Джон Доллард в одном из своих классических ранних исследований изучал предрассудки в маленьком промышленном городке. Он обнаружил, что поначалу у жителей не было предубеждений против немцев. Но как только появилась нехватка рабочих мест, возникли предубеждения.

Местные жители, в основном выходцы с окрестных ферм, вели себя агрессивно по отношению к вновь прибывшим. Они высказывали презрительные и уничижительные мнения о немцах и подчеркивали свое превосходство над ними. Причиной такой агрессии было соперничество за рабочие места и статус на местных деревообрабатывающих фабриках. Местные жители ощущали, что их вытесняют прибывшие группы немцев. Предчувствуя плохие времена, горожане обвинили во всем прибывших немцев, которые составляли им конкуренцию за сокращающееся число рабочих мест. Как только немцы появились в здешних местах, призраком подозрения против всех чужаков, который всегда незримо присутствует, обрел плоть.

Аналогичным образом в XIX веке в США уровень предрассудков, насилия и отрицательных стереотипов против китайских иммигрантов сильно колебался под воздействием изменений в сфере экономической конкуренции.

## **Смещение агрессии: Теория козла отпущения**

Козел отпущения – это беспомощный, невинный человек, которого обвиняют в чем-то, что не является его ошибкой.

Часто у человека, испытывающего фрустрацию, есть желание наброситься на источник этой фрустрации. Однако часто этот «источник» оказывается слишком сильным или неопределенным и ему невозможно отомстить.

Например, может ли шестилетний школьник дать сдачи унижающему его учителю? В руках учителя сосредоточена власть. Однако вызванная учителем фрустрация может подтолкнуть школьника к тому, что он направит свою агрессию против менее сильного человека из тех, кто находится рядом. Даже если он совсем ни при чем! Тоже самое случается в обстановке массовой безработицы. Против кого выступит фрустрированный безработный? Против экономической системы? Но она слишком велика и неопределенна. Безработному станет гораздо комфортнее, если он возложит вину на кого-то или на что-то менее туманное и более конкретное. Может быть на президента? Президент – это конкретная личность. Однако он обладает слишком большой властью, и на него невозможно напасть.

Давайте рассмотрим обычай древних евреев, который связан с темой нашей лекции. Во время дней искупления священнослужитель перечислял людские грехи. Затем он возлагал руки на голову козла, символически перекладывая на него человеческие грехи и творимое



людьми зло. После этого козлу позволяли убежать в пустыню. Он как бы забирал с собой все грехи общины и таким образом очищал ее. Это животное называлось «козлом отпущения».

В наше время понятие «козел отпущения» используется для характеристики невинного не имеющего власти человека, которого выбирают, чтобы возложить на него вину других. К несчастью, этот человек не имеет возможности скрыться в пустыне и обычно становится объектом жестокости. Иногда может дойти даже до убийства. Если люди оказываются без работы или если инфляция съедает их сбережения, им нелегко наказать ответственную за это экономическую систему. Зато они легко могут найти «козла отпущения». В нацистской Германии это были евреи, в Калифорнии XIX века – китайские иммигранты, на сельском американском Юге – чернокожие.

Козел отпущения существует, потому что люди склонны перемещать агрессию на группы, которые им не нравятся, которые доступны в поле зрения и слишком слабы, чтобы дать отпор. Форма агрессии по отношению к «козлу отпущения», зависит от того, что доминирующая группа считает приемлемым.

### **Поддержка собственного образа и статуса**

Мощная причина предрассудков – это наша потребность оправдать наше несправедливое поведение по отношению к другим и возвысить чувство собственного достоинства. Эта форма самооправдания усиливает жестокость. Человек сохраняет положительный образ себя, но становится еще более враждебен к человеку или группе, являющимися мишенью его несправедливого отношения.

### **Диспозиционный предрассудок**

Есть данные, что существуют индивидуальные различия в склонности ненавидеть других. То есть некоторые люди имеют предубеждения против каких-либо групп не только под влиянием внешних воздействий, но и благодаря личностным характеристикам. Теодор Адорно и его коллеги называют таких людей авторитарными личностями. Авторитарные личности непоколебимы в своих убеждениях. Они, как правило, обладают стандартными ценностями. Такие люди нетерпимы к своим и чужим слабостям. Они одобряют наказания и в необычайно высокой степени уважают авторитеты, а также они часто бывают подозрительны.

Адорно и его коллеги провели глубинные интервью с людьми с высокими и низкими показателями по авторитарности. Они нашли корни этого качества в раннем детстве опрошенных. Оказалось, что лица с высоким уровнем авторитарности выросли в семьях с суровой родительской дисциплиной. Их родители использовали свою любовь как способ манипуляции. Они лишали ребенка любви, чтобы добиться послушания. В целом, авторитарные личности в детстве ощущали неуверенность и излишнюю зависимость от родителей. Они испытывали страх перед ними и чувствовали неосознанную враждебность по отношению к ним. Люди, выросшие в такой обстановке, склонны проявлять гнев, который, вследствие их страха и неуверенности, принимает форму смещенной агрессии, направленной против беспомощных групп. Такая стратегия позволяет им в то же время сохранять внешнее уважение к власти.

Хотя исследование авторитарной личности добавило материала к нашему пониманию возможной динамики предрассудков, следует отметить, что основная масса результатов корреляционна. То есть нам известно только то, что две переменные находятся друг с другом в определенной связи, но мы не можем быть уверены, что является причиной, а что – следствием.

### **Предрассудок как следствие конформности**

У некоторых людей предрассудки основаны на бессознательных детских конфликтах или личностных особенностях. Многие люди усваивают предрассудки дома, от собственных



родителей. Некоторые люди могут быть конформными, то есть разделять предвзгляды, которые являются нормой для их субкультуры.

Конформность, или терпимость и согласие с предвзглядом может быть вызвана отсутствием точных доказательств и наличием ложной информации. Негативные взгляды и предвзгляды иногда формируются из-за слухов. Даже случайное столкновение с фанатизмом других людей может повлиять на наши взгляды и поведение по отношению к дискриминируемой группе. Например, одно исследование показало, что даже если человек просто услышал уничижительный ярлык в отношении какой-либо группы, он будет отрицательно относиться к этой группе.

Но как мы можем быть уверены в том, что это происходит из-за конформности? Один из способов узнать это – это найти связь между предвзглядами человека и его общей конформностью. Например, исследование расовой напряженности в Южной Африке показало, что индивиды, наиболее склонные к конформизму в разнообразных социальных нормах, имеют более высокий уровень предубежденности против чернокожих. Другими словами: если конформисты демонстрируют большую предубежденность, то это можно объяснить тем, что предвзгляды окружающих являются просто еще одним источником конформности.

Другой путь определить роль конформности – это посмотреть, что происходит с предвзглядами людей после того, как они переезжают в другой район страны. Если причиной предвзгляда является конформность, то можно ожидать, что предубежденность резко возрастет при переезде в районы с высоким уровнем предвзглядов. А при переезде в районы, где социальные нормы ограничивают проявления предвзглядов, предубежденность должна резко упасть.

Именно это в точности и происходит. Жанна Уотсон провела исследование с людьми, недавно переехавшими в Нью-Йорк. Оказалось, что, войдя в контакт с местными жителями-антисемитами, они сами стали большими антисемитами, чем были раньше. В другом исследовании Петтигрю обнаружил, что южане, поступившие на военную службу и таким образом вошедшие в контакт с менее дискриминационными социальными нормами, стали менее предубежденными в отношении чернокожих.

Даже случайное столкновение с фанатизмом может оказать воздействие на наши взгляды и поведение по отношению к группе, являющейся жертвой предвзгляда. Например, исследования показали, что даже если просто подслушать как кто-то использует расистские или этнические уничижительные ярлыки, это может повысить вероятность того, что мы будем видеть членов данной группы в негативном свете.