

# ОБЩЕСТВЕННОЕ ЖИВОТНОЕ. ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ

## Предрассудок. Часть 3

### Глава 5. Предрассудок





## Преодоление предрассудка

Раньше социальные психологи считали, что изменить поведение людей можно, если сначала изменить их мысли. Например, если уменьшить расовые предубеждения белых шовинистов против чернокожих, то они разрешат своим детям посещать смешанные школы. Многие социологи были уверены, что они могут изменить взгляды людей с помощью информационных кампаний. То есть, если расисты, считают, что чернокожие ленивые, то нужно просто показать им фильм с трудолюбивыми порядочными черными персонажами. Идея заключалась в том, чтобы бороться с дезинформацией при помощи информации. Но на самом деле, очень сложно изменить предрассудки таким способом, независимо от того, как они возникли – как функция экономического конфликта, как конформность к социальным нормам или как потребность личности.

Обычно предрассудки слишком глубоко укоренены в системе убеждений человека. Они согласуются с его повседневным поведением и получают поддержку и поощрение от окружающих. Поэтому их не уменьшишь книгой, фильмом или радиопередачей.

## Эффект контакта на равном уровне

Изменения во взглядах действительно могут изменить поведение, но их сложно поменять с помощью образования. Социальные психологи только недавно начали понимать, что можно сделать и наоборот: сначала изменить поведение, а потом изменятся взгляды. Грубо говоря, если черные и белые будут регулярно находиться в прямом контакте, белые шовинисты будут иметь дело со своим реальным опытом, а не со стереотипом. Это приведет к более глубокому пониманию дискриминируемой ими группы. До недавнего времени контакт между белыми и черными на равном уровне был редок из-за образовательного и профессионального неравенства и из-за сегрегации.

Сегрегация – это политика принудительного отделения какой-либо группы населения. Результаты равного контакта, как правило, подтверждают мнение, что изменение поведения ведет к изменению убеждений.

На простейшем уровне утверждалось, что если чернокожие и белые вступят в прямой контакт друг с другом, то людям с предрассудками придется столкнуться с реальным опытом общения с человеком другой расы, а не просто со стереотипом. В конце концов это приведет к большему взаимопониманию. Но это будет работать, если белые и чернокожие будут обладать равным статусом.

На протяжении истории белые часто контактировали с чернокожими. Но обычно это было в ситуациях, в которых чернокожие играли подсобные роли – рабов, носильщиков, посудомоек, чистильщиков обуви, уборщиц и домашних слуг. Подобный тип контакта вел лишь к усилению стереотипов и предубежденности против чернокожих. Это, в свою очередь, вело к росту возмущения и гнева у чернокожих.

До недавнего времени контакт с людьми или группами, равными по статусу, был редкостью из-за образовательного и профессионального неравенства в обществе, а также ввиду сегрегации районов проживания. Решение Верховного суда от 1954 г. было началом постепенных изменений частоты подобных контактов. Но даже до этого встречались отдельные случаи интеграции людей или групп, равных по статусу. Их эффекты подтверждали идею о том, что изменения поведения ведут к изменению взглядов.

Мортон Дойч и Мэри Эллен Коллинз, изучали взгляды белых граждан в отношении чернокожих во время строительства муниципальных домов. При реализации одного из таких проектов белые и чернокожих расселяли отдельно. Белые получали жилье в домах для белых, а черные – в домах для черных. А в другом проекте расселение было интеграционным: семьи белых и черных граждан помещались в одни и те же дома. Впоследствии белые жители дома сообщали о позитивных сдвигах в своих взглядах в отношении чернокожих жителей, в отличие от тех, которые жили отдельно.



Эти результаты свидетельствуют о том, что государственные нормы все-таки могут изменять нормы повседневного поведения. Можно заниматься законодательством и в области морали. Разумеется, не напрямую, а посредством организации контактов между лицами или группами, имеющими равный статус. Если различные расовые группы могут быть сведены вместе на условиях равного статуса, у них появляется шанс узнать друг друга получше. Это может увеличить взаимопонимание между ними и уменьшить напряженность.

Следует заметить, что исследование, которое мы только что рассмотрели, касалось муниципальных домов, а не частных домов. Это – существенный фактор, и на нем мы остановимся чуть позже.

### **Замещающие эффекты десегрегации (преодоление сегрегации)**

Не так давно социальные психологи стали разрабатывать идею, что десегрегация может повлиять на ценности людей, у которых нет возможности прямого контакта с группами меньшинств.

Это может происходить с помощью механизмов, которые Аронсон называет «Психологией неизбежности». Например, если я знаю, что нам с вами не избежать близкого контакта, а вы не вызываете у меня симпатии, то я буду испытывать диссонанс. С целью уменьшить этот диссонанс, я попытаюсь убедить себя, что вы не так плохи, как я думала раньше. Я начну искать в вас положительные качества и попытаюсь игнорировать отрицательные качества или минимизировать их значимость. Поэтому знание того, что когда-то мне придется вступить с вами в тесный контакт, заставит меня изменить предубежденные взгляды в отношении вас.

Подобные события могут уменьшить силу предвззудков и враждебности большинства людей. Но социальные психологи не настолько наивны, чтобы верить, что глубокую расовую нетерпимость можно полностью устранить, если только люди уменьшат свой диссонанс, просто примирившись с неизбежными событиями.

### **Но все остальные вещи всегда равны**

То, о чем мы говорили ранее – это упрощенное представление о таком сложном явлении как предвззудок. Мы просто хотели показать, как все может идти теоретически в идеальных условиях. Но условия редко бывают идеальными; почти всегда есть усложняющие обстоятельства. Давайте рассмотрим некоторые из этих обстоятельств, а затем обсудим, как их можно устранить или уменьшить.

### **Взаимозависимость – возможное решение**

Десегрегация школы может дать толчок для более глубокого понимания среди студентов, но одного этого недостаточно для преодоления предвззудков. Недостаточно просто отправить в одну школу молодых людей разных рас и этнических групп. Решающее значение имеет то, что происходит в стенах такой школы. Если в школе царит конкурентная атмосфера, расовая напряженность может только возрасти в результате контакта.

Такой вид напряженности можно увидеть в эксперименте Музафера Шерифа и его коллег, которые изучали поведение мальчиков в летнем лагере. Исследователи спровоцировали враждебность между двумя группами мальчиков, поместив их в конфликтные ситуации и создав соперничество. После того как вражда была установлена, ее уже нельзя было уменьшить даже путем устранения конфликтов и конкуренции. Даже неконкурентные ситуации усиливали враждебность и недоверие. Например, у детей в этих группах были конфликты друг с другом даже за совместным просмотром фильма.



Как Шерифу в итоге удалось снизить враждебность между мальчиками? Он поставил обе группы в положение взаимозависимости – они должны были сотрудничать друг с другом для достижения общей цели. Исследователи создали для мальчиков экстренную ситуацию – они повредили систему водоснабжения. Восстановить ее можно было только при взаимном сотрудничестве детей. В другом случае грузовик лагеря застрял во время похода. Его нужно было подтянуть на крутой холм. Это было возможно только общими усилиями обеих групп. В конце концов, враждебные чувства и негативные стереотипы уменьшились.

Мальчики обеих групп подружились между собой. Они стали лучше ладить и спонтанно сотрудничать друг с другом. Ключевым фактором здесь является взаимозависимость, т. е. ситуация, когда люди нуждаются друг в друге для достижения общей цели.

Несколько исследователей показали преимущества сотрудничества в хорошо контролируемых лабораторных экспериментах. Например, Мортон Дойч, показал, что группы, решающие общую проблему, более дружелюбные и их члены более внимательны друг к другу.

Аналогичным образом исследования Патриции Кинан и Питера Карневале показали, что сотрудничество внутри групп также может способствовать сотрудничеству между группами. То есть, кооперативные отношения, которые устанавливаются в одной группе, часто переносятся на взаимодействие с другой группой. В одном исследовании, группы, которые участвовали в совместной работе, стали теснее сотрудничать в последующих переговорах с другой группой, по сравнению с теми группами, которые изначально работали в конкурентной среде.

В процессе обучения, помимо школьного материала учащиеся усваивают многие другие вещи. Во-первых, они усваивают, что в классе есть только один эксперт: учитель. Также они научены, что заслужить положительное отношение со стороны учителя можно, показав ему свои способности. Демонстрация своего ума и превосходства приносит награду. А вот за сотрудничество со своими сверстниками награды нет. Большинство преподавателей недооценивают сотрудничество. Школьникам внушают, что их сверстники – это конкуренты. А если сотрудничество происходит во время урока, оно и вовсе считается разрушительным. Во время экзамена сотрудничество называется списыванием, обманом.

В конкурентной среде, если ученик знает правильный ответ, но учитель вызывает к доске его одноклассника, то этот ученик будет надеяться, что его одноклассник ошибется. Он надеется, что потом ему самому выпадет возможность дать правильный ответ. Те, кто плохо учится, обычно возмущаются теми, кто преуспевает. А успешные школьники, в свою очередь, презирают отстающих учеников. Они считают их глупыми и неинтересными. Этот процесс убивает дружелюбие и понимание. Он создает вражду. Когда подобная конкурентная динамика присутствует в коллективе, который и без того имеет напряженную межрасовую недоверием обстановку, создаются предпосылки для развития социальных конфликтов и агрессии.

Раньше конкурентная среда в школах была почти повсеместной. Но социальные психологи считали, что не совсем обязательно создавать такую обстановку. Основываясь на эксперименте Музафера Шерифа, они предположили, что для смешанных школ необходим кооперативный процесс. Как его можно организовать? На самом деле это не так сложно.

Аронсон с коллегами разработал простой способ сотрудничества специально для школ. Он оказался очень эффективным. Исследователи сделали так, что ученики должны были работать вместе для изучения материала и сдачи экзамена. В такой ситуации конкуренция была неуместна. Этот метод социальные психологи назвали «пазл». Почему его так назвали, вы увидите из следующего примера.

Пятиклассники изучали биографии известных американцев. Предстоящий урок был посвящен биографии известного журналиста Джозефа Пулитцера. Учеников разделили на группы по шесть человек. Каждая группа должна была быть как можно более разнообразной в плане расы и пола.

Исследователи составили биографию Пулитцера из шести абзацев. В первом абзаце речь шла о предках Пулитцера и о том, как они переселились в США. Второй абзац рассказывал о детстве Пулитцера; третий – о его юности, образовании и его ранней деятельности. Четвертый абзац был посвящен его среднему возрасту и основанию собственной газеты; и так далее. Каждый абзац раскрывал важный аспект жизни журналиста.



Текст разрезали на шесть частей – с одним абзацем на каждом листе бумаги. И каждому ученику в группе дали по одному листу. Таким образом, каждая учебная группа имела всю биографию Джозефа Пулитцера, но у каждого ученика была только одна шестая часть истории. Чтобы узнать всю биографию, каждый ученик должен был внимательно слушать пересказ своих сокурсников. Время, чтобы сообщить друг другу информацию о Пулитцере, было ограничено. По истечению времени, учитель тестировал знания каждого.

В течение нескольких дней школьников научили, что они могут преуспеть только с помощью других членов группы. Они научились уважать тот факт, что каждый член независимо от расы, пола или этнической принадлежности имел уникальный и существенный вклад в их собственное понимание материала. Результаты экзамена зависели от каждого члена группы. Теперь, вместо одного эксперта (т.е. учителя), каждый ученик был экспертом в своем сегменте биографии. Вместо того, чтобы насмехаться друг над другом, дети начали мотивировать и поощрять друг друга. В интересах каждого участника группы было, чтобы все члены группы хорошо пересказали свою часть текста.

В одной группе был мальчик-мексиканец. Назовем его Карлос. Карлос должен был рассказать о молодости Джозефа Пулитцера. Он хорошо знал материал, но он сильно нервничал, потому что в течение последних недель его одноклассники с совершенным английским издевались над его акцентом. Он боялся, что над ним снова будут смеяться.

Он заикался и запинаясь. Другие дети только ухудшили положение. Они привыкли к конкурентной атмосфере и с радостью были готовы унижать одноклассника, которого считают глупым. Они высмеяли Карлоса. Девочка по имени Мэри сказала ему: «Ты тупой, ты ничего не знаешь».

Во время эксперимента к каждой группе время от времени подходил исследователь. Когда черед дошел до группы Карлоса и Мэри, он сделал замечание: «Если вам так весело, смейтесь и дальше. Но так вы не узнаете о молодости Джозефа Пулитцера. Кстати, экзамен будет меньше, чем через час». Поддержка исследователя пролила свет на ситуацию. Он дал детям понять, что Мэри не выигрывает от насмешек над Карлосом. Наоборот, она многое теряет.

После этого дети в группе Карлоса поняли, что единственный способ узнать информацию из его абзаца – это быть более чуткими к своему однокласснику. Постепенно они стали хорошими слушателями. Вместо того чтобы игнорировать или высмеивать Карлоса, когда он запинаясь, они начали задавать наводящие вопросы, чтобы помочь Карлосу выразить свою мысль. Дружелюбие одноклассников раскрепостило Карлоса. Мальчик стал разговаривать свободнее.

Через пару недель другие дети поняли, что на самом деле Карлос умнее, чем они считали. Дети стали обращать внимание на положительные качества их одноклассника, которые они раньше не замечали. Он стал им нравиться. Карлос, в свою очередь, перестал воспринимать своих белокожих одноклассников как мучителей. Он стал считать их отзывчивыми и ответственными. Более того, когда мальчик стал чувствовать себя комфортно в классе, он стал верить в себя, и его успеваемость улучшилась. Порочный круг был разорван. В течение нескольких недель атмосфера в этом классе резко изменилась.

Метод «пазла» начали успешно использовать в школах и университетах Европы, Африки, Ближнего Востока и Австралии. Исследователи применяли его для борьбы с разными предвзглядами, в том числе с предвзглядами против людей с физическими и эмоциональными расстройствами.

В одном из экспериментов студенты работали вместе с однокурсником, который представился бывшим пациентом психиатрической больницы. Исследователи воссоздали два формата учебной обстановки. В первом формате группа студентов взаимодействовала с бывшим пациентом психиатрической больницы в формате «пазл». Во втором формате другая группа студентов взаимодействовала с ним в более традиционной обстановке. Те студенты, которые работали в формате пазл быстро отбросили свои стереотипы насчет человека с психическим заболеванием. Они получали больше удовольствия от совместной работы с ним, по сравнению с теми студентами, которые работали в более традиционной учебной обстановке. Более того, те, кто участвовал в «пазле» с человеком, побывавшем в психиатрической больнице, в целом стали более положительно относиться к людям с психическими недугами.



## Базовые механизмы

Почему метод «пазл» дает такие положительные результаты? Во-первых, как мы уже видели, совместная работа создает предпосылки для этого. Когда каждый человек в группе делится своими знаниями, он благоприятствует всем остальным членам группы.

Но существует и другой механизм. Его можно наблюдать в эксперименте Самуэля Гэртнера и его коллег. Их эксперимент показал, что процесс сотрудничества снижает барьеры между группами, меняя когнитивные категории людей. То есть люди перестают распределять людей по категориям «мы» и «они». Как же это происходит?

Техника пазл способствует развитию эмпатии. Эмпатии – это способность поставить себя на место другого. Ранее мы уже говорили, что эмпатия благотворно воздействует на человеческие взаимоотношения. Эмпатия побуждает нас прийти человеку на помощь. Эмпатия уменьшает агрессию. Самый лучший способ хорошо усвоить учебный материал при методике пазл – это внимательно и чутко относиться к ребенку, который делает пересказ своего абзаца.

Например, если я нахожусь в группе, созданной по принципу «пазл», вместе с Карлосом и хочу узнать его часть, я должна внимательно его выслушать. Также я должна поставить себя на его место и задавать мальчику вопросы спокойным и не угрожающим тоном. В процессе такого урока я узнаю не только об учебном материале, но и о самом Карлосе. И самое главное – я пойму какого это видеть мир глазами другого человека.

Дайана Бриджмен блестяще продемонстрировала в своем эксперименте, как методика пазл развивает эмпатию. Она показывала десятилетним детям разные картинки для измерения их способности к эмпатии. Половина детей два месяца обучалась по принципу «пазла». На одной картинке был изображен грустный маленький мальчик. Он только что попрощался с отцом в аэропорту. На следующей картинке почтальон вручал этому мальчику посылку. Открыв ее, мальчик обнаружил внутри игрушечный самолет и расплакался. Бриджмен спрашивала детей, почему мальчик плачет. Почти все ответили, что игрушка напомнила ему о разлуке с отцом, и мальчика это расстроило.

Затем исследовательница задала главный вопрос эксперимента: о чем в данный момент думает почтальон, доставивший посылку? Большинство детей в этом возрасте обладают эгоцентричным видением мира. То есть они ошибочно считают, что то, что знают они, известно и другим. Дети, которые не обучались по методике «пазл», ошибочно предположили, что почтальон знает, что мальчик расплакался из-за воспоминания о разлуке с отцом.

Однако дети, обучавшиеся по методике пазл, ответили правильно. Благодаря опыту, полученному на подобных занятиях, они были способны понять точку зрения почтальона. Они знали, что почтальон был не в курсе того, что произошло в аэропорту. Поэтому они сообразили, что почтальон будет испытывать недоумение при виде плачущего ребенка, которому прислали прекрасный подарок. Бриджмен доказала, что участие в группах, созданных по принципу «составления пазла», улучшает способность ребенка видеть мир глазами другого.

В школах с конкурентной обстановкой основная цель ученика – это просто показать учителю, насколько он умен. От него не требуется уделять внимание другим студентам. Но формат «пазл» отличается. Чтобы достичь успеха, необходимо уделять пристальное внимание каждому члену группы.

Метод «пазл» развивает способность подростков к эмпатии. Когда подростки учатся видеть мир с точки зрения другого человека, улучшается качество их межличностных отношений в целом. Если мы научимся понимать переживания другого человека, мы сможем открыть ему свое сердце. Тогда будет сложно сохранять предвзгляды против этого человека, или запугивать, унижать его и насмехаться над ним.

Очевидно, что кооперативное обучение является многообещающей стратегией. Однако и оно не является совершенным решением. «Метод пазл» значительно воздействует на детей младших классов, у которых предвзгляды еще не успели глубоко проникнуть и укорениться в психике. Пазл может повлиять и на учеников старших классов, но не так сильно.



## **Вызов разнообразия**

Разнообразие людей в стране, городе, районе или в школе может быть интересным. Но также оно может быть и источником проблем. Десегрегация дала нам возможность пользоваться преимуществами разнообразия. Но чтобы максимизировать их, необходимо научиться жить в мире и согласии с разными расами и национальностями.