

Современные подходы к изучению предубежденности в зарубежной социальной психологии

Н.А. КОСМОДАМИАНСКИЙ

**аспирант кафедры этнопсихологии и психологических проблем
поликультурного образования Московского городского
психолого-педагогического университета**

В статье представлен обзор зарубежных работ по теме «предубежденность», опубликованных за последние пять лет в социально-психологических международных научных журналах. Рассмотрены проблемы в области предубеждения, которые волнуют современных исследователей: отношение предубеждения и других компонентов межгруппового взаимодействия; изменение, происходящее с предубежденностью у различных групп; выявление новых факторов, связанных с предубежденностью, а также исследование, как различные программы, направленные на борьбу с предубежденностью, справляются с поставленной задачей.

Ключевые слова: *межгрупповое взаимодействие, ингруппа, аутгруппа, предубежденность, адаптация, меньшинства, раса, этнос.*

Проблемы предубежденности в контексте межгруппового взаимодействия привлекали внимание исследователей достаточно давно. Так, первое появление термина «предубеждение» можно отнести к 50-м годам прошлого века [1]. Популярность данной проблематики имела свои взлеты и падения, но в последнее время интенсивность ее исследования с каждым годом растет. Если проанализировать количество опубликованных статей в западных журналах, можно констатировать: данная тематика стала в разы более популярна. Так, в базе данных ProQuest в разделе психологии по запросу «prejudice» или «bias» (англ. — предубеждение), начиная с 1990 года количество статей с этими ключевыми словами возрастает на порядок: менее 2000 статей в 1980-х, более 15 000 в 1990-х и более 50 000 в 2000-х годах, и, судя по данным

за 2010—2012 годы, подобная тенденция, скорее всего, сохранится.

Отчасти это может быть связано с проводимой в западных странах политикой мультикультурализма и толерантности, а кроме того, с интенсификацией реального взаимодействия представителей разных групп, так как способов и возможностей для подобного общения стало значительно больше (увеличение мобильности и широкое распространение дистанционных форм активной коммуникации).

Данная статья представляет собой обзор основных направлений в исследовании предубеждения. Для обзора было отобрано порядка 150 работ, опубликованных за последние 5 лет в ведущих зарубежных психологических журналах. Большую часть исследований по данной проблеме, на наш взгляд, можно сгруппировать в следующие направления.

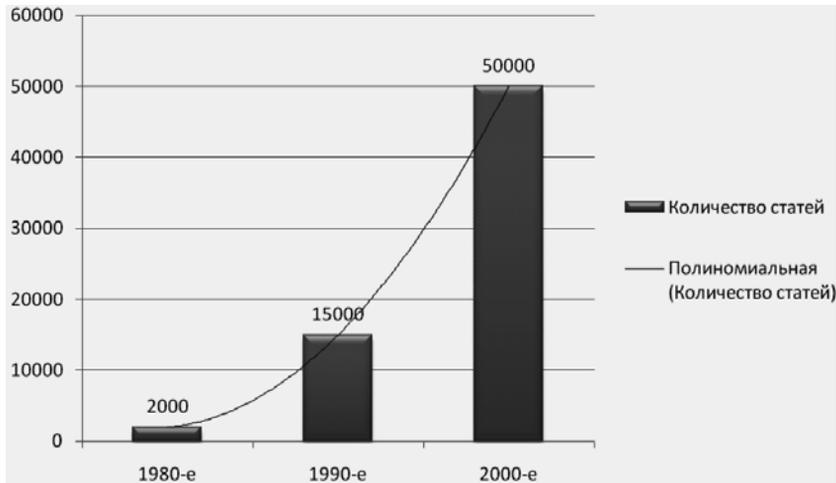


Рис. Количество статей по запросу «prejudice» или «bias» в базе данных ProQuest

1. Изучение факторов, влияющих на предубежденность (как среда или личностные качества воздействуют на predisposed к предубежденности и на характер ее проявлений);

2. Анализ влияния предубежденности на группы и их взаимодействие (воздействие предубежденности на обе стороны: как на предубежденных, так и на тех, на кого предубеждение направлено);

3. Исследование применения методов снижения предубежденности.

В дополнение к обзору указанных типов работ мы рассмотрели, как на конкретном примере могут быть применены имеющиеся знания. А в заключительной главе представлены работы, в которых обобщаются и переосмысливаются имеющиеся понятия и опыт.

Изучение факторов, влияющих на предубежденность

Одним из самых распространенных вариантов исследования в заявленной

области является изучение факторов, влияющих на появление и проявление предубежденности. Обычно анализируются особенности людей с предубеждениями и без, особенности тех, против кого направлено предубеждение, а также специфика среды, в которой находятся и те и другие. Исторически одними из самых известных исследований в этом направлении оказываются работы Т. Адорно — исследование «авторитарной» личности, Г. Оллпорта — гипотеза смещенной враждебности, А. Тешфела — теория социальной идентичности, М. Шерифа — теория реалистичного конфликта. Эти направления сохраняют свою популярность. Так, из выбранных нами статей более половины можно отнести именно к этой категории разработок [1].

Немало современных исследований посвящено связи предубежденности и восприятия другого человека/группы как представляющих угрозу. Так, восприятие угрозы со стороны аутгруппы увеличивает склонность к предубеждению при взаимодействии с иностранными

ми студентами. В ходе исследования были выделены два типа угроз: «реалистичная» (тревога за существование ингруппы, связанная с противоречием между целями ингруппы и аутгруппы) и «символическая» (угроза ценностям, нормам и представлениям ингруппы). Восприятие аутгруппы как угрожающей усиливало предубежденность, но «символическая» угроза оказывала более сильное воздействие по сравнению с «реалистичной» [6]. В некоторой степени выводы этого исследования согласуются с данными исследования, проведенного Ш. Кайзер, результаты которого говорят о том, что значимым для предубежденности может быть и то, как сильно себя ассоциируют со своей группой ее представители. Сильно идентифицирующие себя члены аутгруппы в целом гораздо чаще вызывают предубежденную реакцию, по сравнению со слабо идентифицирующими. Идентификация с аутгруппой может являться показателем принятия норм аутгруппы, что представляет угрозу как в «реалистическом» плане, так и в «символическом» [18]. Э. Дас в ходе работы над изучением влияния новостей о терроре продемонстрировала, что предубежденность возникает на почве мыслей о смерти, которые появлялись после просмотра новостей о террористах и терактах [11].

Но не всегда угроза должна быть столь значительной и прямо связанной со смертью. Выражение лица также может послужить триггером. Так, в исследовании С. Миллера было продемонстрировано, что люди склонны к обозначению лиц, представляющих угрозу как представителей аутгруппы в описываемом случае афроамериканцев. Особо сильно данная взаимосвязь проявлялась у лиц, имеющих проблемы с защищенно-

стью [22]. Очень важное, на наш взгляд, дополнение было внесено группой исследователей под руководством К. Сассенберга. Как указывалось выше, восприятие угрозы приводит к усилению предубежденности против аутгруппы. Однако исследования проводились относительно аутгрупп, которые были включены в ситуацию, усиливающую предубежденность. Особенность исследования К. Сассенберга в том, что было выявлено увеличение предубежденности не только относительно своего оппонента, но и любых аутгрупп в целом, пусть и в меньшей степени [32]. Степень, в которой распространяется на другие аутгруппы негативный эффект, зависит от того, насколько группа подходит под основание, на котором выделялись группы, представляющие угрозу. Д. Батц в своем исследовании продемонстрировал, что в ситуации макроэкономической угрозы предубежденность «белых» повышается относительно лиц азиатского происхождения, в то время как относительно афроамериканцев такого изменения не происходит ввиду того, что «азиаты» воспринимаются как конкуренты (в плане доступа к экономическим ресурсам), а афроамериканцы — нет [5].

Свое подтверждение находит в современных исследованиях теория социальной идентичности. В ситуации, когда становится актуальной идентичность, подразумевающая напряженность в отношениях с аутгруппой, выраженность предубежденности увеличивается. Исследование К. Моррисон и А. Чанг демонстрирует: члены группы большинства, которых попросили в анкете указать себя как «белый», оказались не столь расположены к поддержке идей мультикультурализма, по срав-

нению с теми, кто по просьбе исследователей указал в анкете «европейский американец» [23]. Но значение имеет не только содержание идентификационной категории, но и то, как группа и ее идентичность оценивается субъектом. Так, разнородность идентичностей собственной группы активизирует эффект от усиления чувства принадлежности к ингруппе, что приводит к повышению уровня предубежденности. Однако при невысоком уровне чувства принадлежности к ингруппе подобного усиления не наблюдается [14]. В то же время восприятие группы как единой, неделимой, обладающей некоторой общностью, может быть частично обусловлено предубежденностью, качеством внутригрупповых контактов и ориентацией на социальное доминирование [24].

Поддержка тех или иных идей также может влиять на изменение предубежденности. В исследовании Дж. Лехмиллер изучалась взаимосвязь, каких идей придерживается испытуемый, и уровня предубежденности по отношению к гомосексуалистам. В ходе трех экспериментов было показано, что люди, придающие существенное значение отношениям с семьей и друзьями, оказываются более предубежденными, чем люди, склонные к идеям самоутверждения. С целью более точного выявления влияния этих установок были проведены дополнительные исследования, в которых было показано, что стремление к самоутверждению снижает уровень предубежденности, но также выяснилось, что значимость семейных и дружеских отношений не повышает уровня предубежденности. Этот фактор не изменяет уровень предубежденности, он лишь запускает механизмы, не позволяющие снижать его, на-

помятая, что именно к семейным ценностям апеллируют противники гомосексуализма [20].

Еще одной ситуацией, в рамках которой может возникнуть предубеждение, — это восприятие мужчинами такой группы, как женщины. Несмотря на тенденцию к выравниванию в правах мужчин и женщин, женщины мужчинами нередко не воспринимаются как равные, а уж тем более как лидеры. Основание для данной дискриминации исследовала группа под руководством Л. Рудман. Так, было выявлено, что попытка женщины встать на место лидера воспринимается как намерение сломать имеющееся доминирование мужчин над женщинами. В ходе обследования подобное поведение наталкивалось на непринятие и попытку восстановить устоявшийся порядок. Дискриминация ослабляется в случае наличия реальной власти у женщины, занявшей лидерский пост, и усиливается в случае угрозы [31]. Еще одним поводом для отказа женщинам в праве быть лидерами может оказаться область, в которой возникает данная ситуация. Если эта сфера соотносится с традиционно женской деятельностью, сопротивление будет качественно слабее, чем в случае, когда женщина «ступает» на традиционно мужские территории. В подобных обстоятельствах риск непринятия становится принципиально выше. Исследователи отмечают, что подобным настроениям особенно подвержены сами женщины и пожилые люди. Мужчины же и наиболее молодые сотрудники реагируют в этих обстоятельствах значимо более спокойно [30].

Ряд исследователей обращают внимание на физиологические предикторы

предубежденности. М. Гэллиот, Б. Перуш и Э. Плант анализировали влияние «сахара» на степень предубежденности. Основываясь на данных, что из-за низкого содержания глюкозы в крови снижается уровень самоконтроля, было выдвинуто предположение, согласно которому, ликвидируя недостаток сахара, можно сохранить приемлемый уровень самоконтроля, позволяющего сдерживать проявления негативной стереотипизации и предубежденности. В ходе исследования испытуемые писали эссе о жизни гомосексуалиста, которое оценивалось на предмет употребления негативных стереотипов, унижительных фраз и утверждений. Сильно предубежденные испытуемые, употреблявшие во время эксперимента более сладкий лимонад, продемонстрировали меньшее количество негативных высказываний, суждений и оценок, по сравнению с контрольной группой, у членов которой лимонад был менее сладким. Авторами делается вывод о зависимости предубежденности и ее проявлений от ресурсного состояния человека: человек, имеющий достаточно ресурсов, в том числе питательных, менее склонен к предубежденному поведению. Однако хотелось бы отметить, что подобные исследования проводились и ранее, хоть и не со столь однозначной биохимической «привязкой». Так, например, Боденхаузен в своей работе утверждал, что сильные аффекты могут уменьшать ресурсы человека и делают его более склонным к стереотипизации и предубежденному поведению, в то время как люди, не испытывающие сильных аффектов, более углубленно и детально размышляют над своими действиями [1; 15].

Влияние предубежденности на взаимодействие групп

В ходе изучения воздействия имплицитной предубежденности на восприятие было исследовано, как происходит категоризация у слабо и сильно предубежденных людей. Б. Хатчинз и Г. Хаддок рассмотрели влияние степени предубежденности на восприятие злобного лица, про которое невозможно с достаточной степенью уверенности сказать, что это лицо афроамериканца или «белого». Так, более предубежденный участник был склонен указывать, что «злое расово неопределенное» лицо скорее принадлежит «чернокожему», в то время как менее предубежденные были менее склонны к подобному выбору. Исследователи выяснили также, что в случае когда «расово неопределенное лицо» обозначается исследователем как принадлежащее афроамериканцу, сильно предубежденные участники были склонны говорить о более выраженных отрицательных эмоциях, чем когда неопределенное злое лицо предьявлялось как лицо «белого» [17].

А. Крофт изучила влияние предубежденности на обе стороны взаимодействия, а точнее, представления о возможности проявления предубежденности. Исходя из политики политкорректности, проявление предубежденности чаще воспринимается как нечто негативное и это заставляет представителя более привилегированной группы с осторожностью действовать в отношении представителей менее привилегированной группы. В этой работе рассматривалось влияние подобного эффекта на взаимодействие преподавателя и студента из низко-статусной социальной группы. Было вы-

явлено, что такие студенты получают менее критичную обратную связь из-за того, что преподаватели стремятся избежать риска быть уличенными в предвзятом отношении. В рамках исследования фиксировалось, будет ли оценка эссе зависеть от принадлежности автора к той или иной группе. Преподавателям были представлены эссе, авторство которых подписывалось в разных случаях либо представителю привилегированной группы, либо низкостатусной группы. Было выявлено, что объем позитивных оценок не зависел от принадлежности предполагаемого автора к одной из них, разница же проявлялась в количестве критических отзывов. Так, менее привилегированные студенты получили меньше критики, что, по мнению автора, может приводить к тому, что качество образования в подобном случае страдает, а преподаватели не могут полноценно выполнять свою работу [10].

В оппозиции мнению о том, что стереотипы и предубеждение имеют только негативные аспекты, существуют исследования, доказывающие, что в ряде случаев предубежденность имеет и свои плюсы. Так, в одном из французских исследований измерялся уровень интеллекта у студентов. Независимой переменной выступали условия и вводные слова, которые предваряли тест. Членам одной группы было сказано, что тест направлен на измерение индивидуальных различий. Исследователи предположили, что в этом случае не было условий для активизации предубеждения и стереотипов. Членам второй группы была дана инструкция, в которой отмечалось, что в ходе исследования будут измеряться различия между учащимися-французами и учащимися-африканцами. Как и

ожидалось, во втором случае за счет активизации предубежденности студенты показали более высокие результаты, чем представители контрольной группы [7].

Изучение методов снижения предубежденности

Эта категория исследований наиболее показательна, с одной стороны, из-за своей практической значимости: есть возможность разработать и проверить методы снижения предубежденности, что является целью многих исследователей и «администраторов», а с другой — из-за теоретической значимости, так как именно в этих исследованиях появляется возможность проверить действенность полученных выводов не только за счет статистического анализа, но и в реальной практике.

Магистральной линией подобных разработок является проверка широко известной «гипотезы контакта». Одно из таких исследований было обращено на Британскую Национальную Партию, известную своей нетерпимостью к этническим меньшинствам. Было выявлено, что в её ряды реже вступают люди из мест, где распространен контакт между представителями разных этносов, где выше разнообразие культур и где больше детей, родившихся в смешанных браках. По мнению К. Леннокс, это служит косвенным доказательством «гипотезы контакта» [21].

В дополнение к возможности применения «гипотезы контакта» было проведено необычное исследование, оказавшееся достаточно значимым, судя по рейтингу цитирования Web Of Knowledge. Изучалось, может ли контакт сни-

жать предубежденность без самого факта взаимодействия, когда контакт с представителем аутгруппы проходит исключительно в воображении респондентов (им нужно было представить взаимодействие, имеющее позитивный оттенок). Подобный опыт снижал тревожность и позволял перенести впечатления на возможные будущие контакты с представителем аутгруппы, что помогло в снижении предубежденности. Однако как и сама «гипотеза контакта» подобный способ имеет свои минусы, в первую очередь, — это сложность представления позитивного опыта у сильно предубежденных участников исследования [9]. Результаты данной работы нашли косвенное подтверждение в виде исследования влияния радио на социальные установки у жителей Руанды. В течение года в эфир страны выпускалась радиопостановка («мыльная опера», посвященная взаимодействию двух групп), в которой «красной нитью» проходила мысль о возможности мирного сосуществования двух разных этносов. У группы слушателей произошло позитивное изменение в плане отношения к аутгруппе по таким параметрам, как возможность создания смешанной семьи, эмпатия к аутгруппе, возможность честного и открытого контакта с ней [25].

Так же проверялись уже известные методы снижения предубежденности: избегание предубежденности и достижение равенства. Целью исследования было выявление значения регулирующего фактора и ситуационного равенства, а также как их стоит применять, на чем делать акцент. Результаты продемонстрировали, что эти два метода оказываются наиболее эффективны при определенных условиях. Так, политика равенства

лучше сработала в благоприятных ситуациях, а также в ситуациях, нацеленных на достижение положительного результата. Политика избегания предубежденности и контроля лучше всего показала себя в неблагоприятных ситуациях, в ситуациях, сформированных на избегание неблагоприятных последствий [29].

Методы, описанные выше, показывают, насколько значимыми могут оказаться нормы для снижения предубежденности, а также какие из них и когда лучше использовать. Однако остается вопрос, как преподносить эти нормы. В исследовании Э. Зитек акцент делался на качестве предлагаемых норм: более четкие правила существенно повышали влияние метода на снижение предубежденности [33]. В работе Э. Палук основной упор был направлен на социальные сети, через которые распространялись нормы поведения в значимых ситуациях. Так, специальным образом отобранные и обученные лидеры студенческих групп с большим успехом влияли на изменение предубежденности и помогали другим студентам справляться с предубеждением [26], а они, в свою очередь, оказывали подобное (пусть и не столь сильное) влияние на свое ближайшее окружение [3].

Еще одним методом снижения предубежденности является информирование об отвергаемой группе. Обычно «культурное просвещение» идет в рамках рассказа о культурных нормах, истории, текущем социальном положении группы. М. Брауер предложил испытуемым постер с подобной информацией. Различия в подходах в том, что двум группам были предъявлены постеры только с позитивным описанием аутгруппы, двум другим — с позитивной и негативной информацией,

а одной группе не было представлено постера вовсе. В итоге оказалось, что постеры с комбинированной позицией превзошли по степени влияния на снижение предубежденности группы с позитивным постером и группу без постера. Происходило это, по мнению М. Брауера, за счет того, что испытуемые воспринимали этот плакат без сопротивления и усвоение информации происходило в разы проще [2]. Этот эффект так же сработал в рамках упомянутого ранее эксперимента в Руанде, где взаимодействие между представителями групп носило как положительный, так и негативный характер [25].

Одним из немногих действительно комплексных исследований в рассматриваемой области стала работа П. Дивайн. Она и ее группа разработали многоплановую интервенцию, направленную на снижение склонности к предубеждению для достижения долгосрочного эффекта уменьшения имплицитного расового предубеждения. Сама интервенция состояла из повышения осознанности имплицитного предубеждения, понимания его влияния и, вместе с этим, применения снижающих предубежденность методов. По результатам проведенного 12-недельного лонгитюдного исследования участники экспериментальной группы показали значительное снижение предубежденности, а также продемонстрировали возросшее внимание к дискриминации и понимание природы предубежденности [13].

Вышеперечисленные исследования позволяют охватить большую область, связанную с предубежденностью, однако не менее полезным является применение полученной информации к конкретному случаю, что позволяет оценить и про-

верить результаты предыдущих исследований.

Эффект Обамы

Исследования, собранные в данном разделе, объединены не столько именем в заглавии, сколько тем, что являются примером, как вышеперечисленные подходы-направления могут быть применены в частном случае.

В 2008 году в США произошло знаковое событие: на должность президента был избран Барак Обама, первый афроамериканец на данном посту за всю историю США. Для страны, где законная расовая сегрегация была отменена чуть более 70 лет назад, подобное не могло пройти незамеченным. Последствия этих выборов активно обсуждались обычными гражданами, политологами, культурологами и, конечно, психологами, особенно занимавшимися непосредственно проблемами расовой предубежденности.

Эти выборы стали поводом для проведения исследований, направленных на выявление влияния избрания Б. Обамы на предубежденность и выявление влияния предубежденности на текущую политику американского президента.

Так, группа исследователей под руководством К. Пейн задалась вопросом, как предубежденность повлияет на выбор в грядущем голосовании. Отметив, что в последнее время происходит спад эксплицитной предубежденности, про-извели замер имплицитной предубежденности. Также был задан вопрос, за кого проголосует респондент. Результаты исследования продемонстрировали, что высокие показатели как эксплицитной,

так и имплицитной предубежденности позволяют судить, что выбор будет не в пользу чернокожего кандидата в президенты. Тем не менее, различия между группами более эксплицитно предубежденных и более имплицитно предубежденных имеют место. Те, кто более открыто проявляет свое отношение к чернокожим, склонен голосовать за кандидата-республиканца, а те, чья предубежденность оказывается имплицитной, либо не намереваются голосовать вообще, либо склоняются к кандидату от третьей партии. Исходя из данных исследования, был сделан вывод, что предубежденность и то, за кого будут голосовать избиратели, имеют взаимосвязь [27]. Этот вывод подтвержден и исследовательскими группами Э. Кноулс и Э. Хехман. Вместе с предсказанием, за кого будет голосовать респондент, анализировалось также отношение к политике уже избранного на тот момент президента. И в этом случае высокий уровень имплицитного и эксплицитного предубеждения продемонстрировал взаимосвязь с сопротивлением политике Б. Обамы в целом и в сфере здравоохранения, в частности [19]. В случае если подобная политика приписывалась не «чернокожему» президенту, а Биллу Клинтону, она не встречала подобного сопротивления. А если требовалось оценить в целом деятельность работающего с Б. Обамой белого вице-президента Дж. Байдена, взаимосвязи между предубежденностью и оценкой не было [16].

Среди исследований, посвященных данной проблеме, можно выделить работу К. Колумба и Э. Плант, в которой анализируется влияние демонстрации портрета Б. Обамы на имплицитную предубежденность. Так, в ходе исследования

испытуемым демонстрировались портреты сначала отрицательно воспринимаемого афроамериканца, затем (в зависимости от группы) либо портрет еще одного отрицательно воспринимаемого афроамериканца, либо портрет Б. Обамы, либо нейтральный портрет. Было показано, что первая комбинация оказывала негативное влияние на предубежденность, а комбинация с Б. Обамой (относительно первой комбинации) имела свойство снижать предубежденность. Исходя из этого исследователи делают вывод, что позитивные примеры, противоположные традиционному стереотипу, положительно влияют на уровень предубежденности [8].

Подводя итоги по данному разделу статьи, можно сделать вывод, что отношение к Б. Обаме взаимосвязано с предубежденностью и поэтому его инициативы могут встречать сопротивление предубежденных. В то же время сам Б. Обама как контрстереотип может влиять на снижение уровня предубежденности, однако одного его как «фактора» изменения предубежденности по силе или длительности явно недостаточно, что, в частности, и подтверждается в вышеописанных исследованиях.

Уточнение понятия предубежденности и его связь с другими феноменами

В работах, описанных выше, чаще всего за рамками исследования остается вопрос осмысления самого понятия предубежденности в контексте современных экспериментальных реалий. Но часть работ посвящена именно этой теме.

Так, группа исследователей (Дж. Фелан, Б. Линк, Дж. Довидио) задалась це-

люю определить, насколько схожи и насколько различны такие понятия, как «стигма» и «предубеждение». На это ученых сподвигла сложившаяся ситуация: как уже упоминалось, многие исследователи применяют свои собственные определения предубеждения, аналогичная ситуация складывается и с определением стигмы. Однако подобное несоответствие позиций для новых исследовательниц оказывалось скорее не барьером, а возможностью выбирать наиболее подходящее для своего собственного исследования уже имеющееся определение. Так, порой в одной работе соседствовали несколько нетождественных определений предубеждения и нетождественных определений стигмы, но при этом определения стигмы и предубеждения оказывались в содержательном плане крайне схожими. Кроме того, неопровержимым фактом является сближение исследований предубеждения и стигмы. Так, исследователи, занимающиеся изучением предубеждения в 1990-х, обратили внимание на объект, против которого оно направлено (Дж. Крокер и Дж. Гарсия), что привело к перехлесту сферы исследований стигмы и предубеждения. В 2006 году Национальный институт психического здоровья (National Institute Of Mental Health) пригласил исследователей как стигмы, так и предубеждения для работы над проблемой стигмы психически больного. Этот случай, а также последовавшее мероприятие, связанное с данной работой, послужили качественным толчком для сведения воедино знаний об этих двух областях. В то же время члены группы под руководством Дж. Довидио отмечают, что им было неизвестно, были ли предприняты работы по систематизации и сравнению моделей

стигмы и предубеждения, хотя более чем очевидно: подобные усилия были бы явно своевременны [28].

Суть работы заключалась в обзоре и сравнении основных 18 теоретических моделей стигмы и предубеждения. Анализ проходил по трем направлениям. Первое из них было связано с составлением «карты», на которой теории располагались в зависимости от ответа на следующие вопросы.

1. Какой конструкт является ключевым в данной модели;
2. На чем сфокусирована модель;
3. К каким человеческим характеристикам применяется эта модель;
4. Стигма и предубеждение рассматриваются как норма или как отклонение от нормы.

Второе направление заключалось в попарном сравнении моделей с целью выявления противоречий и расхождений в предсказаниях. Третье — в ответе на вопрос, являются ли свойства человека в данной модели заменяемыми так (пример, можно ли в теорию расового предубеждения подставить вместо расы пол или возраст), что не будет потерян смысл теории.

Подобный анализ позволил выяснить, как связаны понятия «стигма» и «предубеждение» и связаны ли они вообще.

Так, исследователи пришли к выводу, что стигма и предубеждение являются одним «животным», разными аспектами одного процесса. Различие было найдено в том, на чем фокусируются модели. Была разработана типология, в соответствии с которой стигма или предубеждение были направлены на выполнение следующих социальных функций.

1. Эксплуатация и доминирование (сохранение статус-кво относительно эксплуатируемой аутгруппы);
2. поддержание нормы (принятого поведения в данной группе);
3. избегание болезней (безопасность группы от возможного заражения).

По данной типологии большая часть теорий предполагала, что предубеждение скорее выполняет первую функцию, а стигма выполняет вторую и/или третью. Однако данные процессы являются частью чего-то большего, связанного с задачей сохранения группы. Авторы отмечают, что для них не было целью назвать этот объединяющий стигму и предубеждение феномен, важнее было соотносить понятия между собой и с другими психологическими реалиями. Отмечается, что стигму можно отнести к более широкому процессу с множеством компонентов, в то время как предубежденность можно отнести лишь к установочному компоненту данного процесса.

Подобная работа, проведенная Дж. Довидио, Б. Линк и Дж. Фелан, закономерна в современных реалиях, в ней наблюдается важный для современной психологии процесс анализа и систематизации уже имеющихся теорий с целью получить более четкое представление о психологическом явлении и его месте в психологии [28].

Систематизация и уточнение понятий также нашли отражение в исследовании Ш. Дермер, Ш. Смит и К. Барто, в котором внимание было уделено различению понятий, описывающих конфликтное отношение к сексуальным меньшинствам. Если у Дж. Давидио задача состояла путем анализа выявить значимое общее в понятиях «стигма» и «предубеждение», то здесь авторы поста-

вили задачу максимально дифференцировать и определить понятия с целью более полного и более-менее однозначного их применения.

Авторы рассматривают понятия сексуального предубеждения, сексуальной стигмы, гомофобии, гетеросексизма. Эта работа имеет несомненный практический смысл, так как в судебных делах, как оказалось, использование правильных и четких слов позволяет на более высоком уровне отстаивать интересы сексуальных меньшинств. Было показано, что понятия «гомофобия» и «гетеросексизм» являются «устаревшими», обладающими слишком негативной ассоциацией и им на смену должны прийти более однозначные термины. Было раскритиковано понятие «гомофобия» за наличие «болезненных» (медицинских) атрибуций, что снижает ответственность гомофобного человека, так как представляется чем-то малозависящим от субъекта. По мнению авторов, гетеросексизм тоже уводил внимание в сторону от субъекта и от объекта, так как в основном относится не к индивидуальному, а к социальному уровню рассмотрения, что опять же влияет на вынесение приговора [12].

Такое «осовременивание» тезауруса оказывается содержательно важным, так как для решения новых задач требуется столь же новый инструментарий и аффективно старые понятия с этой задачей справляются все менее эффективно. Но устаревшие понятия — не единственная проблема, пришедшая со временем. В работе Т. Брауна, М. Акияма, Т. Уайта, Э. Андерсон и Т. Джайаратне подвергаются анализу понятия «современных» и «традиционных» расовых предубеждений. Эти понятия обозначают различные

вариации расизма, хотя между ними и существует корреляция. Исследователи анализировали, является ли мнение о врожденности различий между расами своего рода маркером, предсказывающим появление расизма. Оказалось, что в отличие от более ранних теоретических изысканий полученные данные демонстрируют: оба типа расизма связаны с идеей о «биологической» природе культурных различий. Ранее же считалось, что «современный» расизм не так сильно коррелирует с данным представлением. Предполагалось, что только для «традиционного» расизма определяющей является идея о генетической предрасположенности, о врожденной разнице между расами и культурами, в то время как «современный» расизм в США основывается на эгалитарных установках современных американцев и на стремлении лишить «афроамериканцев» излишней (по их мнению) поддержки [4].

Заключение

За последние годы по сравнению с предыдущими десятилетиями внимание к проблеме предубежденности значительно возросло. Возросло количество статей, связанных с данной тематикой. Продолжились исследования по выявлению факторов, влияющих на возникновение предубежденности. Так, одним из аспектов, раскрытых в данной статье, является восприятие аутгруппы и ее членов как представляющих угрозу, при этом угроза может быть как реальной, так и достаточно символичной.

Исследования влияния предубежденности на взаимодействие в своей основной массе указывают, что в большинстве

случаев данное влияние оказывается негативным и создает препятствие для нормального общения. Положительным влияние можно назвать лишь в редких случаях, когда взаимодействие можно назвать конфликтным, а предубеждение в этот момент служит стимулом для членов группы показать себя более способными.

В плане исследований снижения предубежденности можно отметить, что не только увеличилось количество подобных работ в целом, но и они оказались вторыми по популярности после работ, направленных на выявление факторов, влияющих на возникновение предубежденности. Появилась потребность в комплексных исследованиях, пролонгированных, таких как вышеописанные работы П. Дивайн и исследования в Руанде [13; 23]. В этих обстоятельствах в одном исследовании могут соседствовать несколько способов снижения предубежденности или, например, оцениваться, как показывают себя гипотезы в случае столкновения с реальным миром, что, в частности, изучалось в работах по «эффекту Обамы».

Бросающееся в глаза разнообразие исследований по обсуждаемой тематике закономерно привело к потребности упорядочить весь массив подобных работ и провести их содержательную систематизацию с целью упрощения дальнейшего сравнения полученных результатов. Следует отметить, что это уже нашло отражение в появлении ряда исследований, подобных работе Дж. Довидио, в которой проводился анализ теорий стигмы и предубеждения, а также, например, в работе С. Дермер, уточняющей имеющиеся термины для применения в повседневной реальности.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

1. *Todd N.* Психология предубеждений. Секреты шаблонов мышления, восприятия и поведения. СПб., 2003. [*Todd N.* Psihologija predubezhdenij. Sekrety shablonov myshlenija, vosprijatija i povedenija. SPb., 2003].
2. *Brauer M.* Describing a group in positive terms reduces prejudice less effectively than describing it in positive and negative terms // *Journ of Experimental Social Psychology.* 2012. № 48 (3).
3. *Brauer M.* Increasing perceived variability reduces prejudice and discrimination // *Journ. of Experimental Social Psychology.* 2011. № 47(5).
4. *Brown T.N., Akiyama M.K., White I.K., Anderson E., Epstein Jayaratne T.* Differentiating Contemporary Racial Prejudice from Old-Fashioned Racial Prejudice // *Race and Social Problems.* 2009. № 1 (2).
5. *Butz D.A.* A new threat in the air: Macroeconomic threat increases prejudice against Asian Americans // *Journ. of Experimental Social Psychology.* 2011. № 47 (1).
6. *Charles-Toussaint G.C., Crowson H.M.* Prejudice against international students: the role of threat perceptions and authoritarian dispositions in U.S. students. // *The Journ. of Psychology.* 2010. № 144 (5).
7. *Chatard A.* Performance boosts in the classroom: Stereotype endorsement and prejudice moderate stereotype lift // *Journ. Of Experimental Social Psychology.* 2008. № 44 (5).
8. *Columb C., Plant E.A.* Revisiting the Obama Effect: Exposure to Obama reduces implicit prejudice // *Journ. of Experimental Social Psychology.* 2011. № 47 (2).
9. *Crisp R.J., Turner R.N.* Can imagined interactions produce positive perceptions? Reducing prejudice through simulated social contact // *The American Psycholyst.* 2009. № 64 (4).
10. *Croft A., Schmader T.* The feedback withholding bias: Minority students do not receive critical feedback from evaluators concerned about appearing racist // *Journ. of Experimental Social Psychology.* 2012. № 48 (5).
11. *Das E.* How terrorism news reports increase prejudice against outgroups: A terror management account // *Journ. of Experimental Social Psychology.* 2009. № 45 (3).
12. *Dermer S.B., Smith S.D., Barto K.K.* Identifying and Correctly Labeling Sexual Prejudice, Discrimination, and Oppression // *Journ. of Counseling & Development.* 2010. 88 (3).
13. *Devine P.G.* Long-term reduction in implicit race bias: A prejudice habit-breaking intervention // *Journ. of Experimental Social Psychology.* 2012. № 48. (6).
14. *Falomir-Pichastor J.M.* The dark side of heterogeneous ingroup identities: National identification, perceived threat, and prejudice against immigrants // *Journ of Experimental Social Psychology.* 2013. № 49 (1).
15. *Gailliot M.T., Peruche B M., Plant E.A.* Stereotypes and prejudice in the blood: Sucrose drinks reduce prejudice and stereotyping // *Journ of Experimental Social Psychology.* 2009. № 45 (1).
16. *Hehman E., Gaertner S.L.* Evaluations of presidential performance: Race, prejudice, and perceptions of Americanism // *Journ of Experimental Social Psychology.* 2011. № 47 (2).

17. *Hutchings B., Haddock G.* Look Black in anger: The role of implicit prejudice in the categorization and perceived emotional intensity of racially ambiguous faces // *Journ. of Experimental Social Psychology*. 2008. № 44 (5).
18. *Kaiser C.R., Pratt-Hyatt J.S.* Distributing Prejudice Unequally: Do Whites Direct Their Prejudice Toward Strongly Identified Minorities // *Journ. of Personality and Social Psychology*. 2009. № 96 (2).
19. *Knowles E.D.* Racial prejudice predicts opposition to Obama and his health care reform plan // *Journ. of Experimental Social Psychology*. 2010. № 46 (2).
20. *Lehmiller J.J.* The effect of self-affirmation on sexual prejudice // *Journ. of Experimental Social Psychology*. 2010. № 46 (2).
21. *Lennox C.* Racial integration, ethnic diversity, and prejudice: empirical evidence from a study of the British National Party // *Oxford Economic Papers* 2012. № 64 (3).
22. *Miller S.L., Maner J.K., Becker D.V.* Self-protective biases in group categorization: threat cues shape the psychological boundary between "us" and "them" // *Journ. of Personality and Social Psychology*. 2010. № 99 (1).
23. *Morrison K.R., Chung A.H.* "White" or "European American"? Self-identifying labels influence majority group members' interethnic attitudes // *Journ. of Experimental Social Psychology*. 2011. № 47 (1).
24. *Newheiser A.K., Tausch N.* Entitativity and prejudice: Examining their relationship and the moderating effect of attitude certainty // *Journ. of Experimental Social Psychology*. 2009. № 45 (4).
25. *Paluck E.L.* Reducing Intergroup Prejudice and Conflict Using the Media: A Field Experiment in Rwanda // *Journ. of Personality and Social Psychology*. 2009. № 96 (3).
26. *Paluck E.L.* Peer pressure against prejudice: A high school field experiment examining social network change Original Research Article // *Journ. of Experimental Social Psychology*. 2011. № 47 (2).
27. *Payne B.K.* Implicit and explicit prejudice in the 2008 American presidential election // *Journ. of Experimental Social Psychology*. 2010. № 46 (2).
28. *Phelan J.C., Link B.G., Dovidio J.F.* Stigma and prejudice: One animal or two? // *Social Science and Medicine*. 2008. № 67.
29. *Phills C.E.* Reducing implicit prejudice: Matching approach/avoidance strategies to contextual valence and regulatory focus // *Journ. of Experimental Social Psychology*. 2011. № 47 (5).
30. *Rocio G.R., Esther L.Z.* Prejudice against Women in Male-congenial Environments: Perceptions of Gender Role Congruity in Leadership // *Sex Roles*. 2006. № 55.
31. *Rudman L.A.* Status incongruity and backlash effects: Defending the gender hierarchy motivates prejudice against female leaders // *Journ. of Experimental Social Psychology* 2012. № 48 (1).
32. *Sassenberg K.* The carry-over effect of competition: The impact of competition on prejudice towards uninvolved outgroups // *Journ. of Experimental Social Psychology*. 2007. № 43 (4).
33. *Zitek E.M.* The role of social norm clarity in the influenced expression of prejudice over time // *Journ. of Experimental Social Psychology*. 2007. № 43 (6).

Modern Approaches to the Study of Prejudices in Foreign Social Psychology

N.A. KOSMODAMIANSKIY

*PhD student at the Chair of of Ethnopsychology and Psychological Problems
in Multicultural Education, Moscow State University of Psychology and Education*

This paper gives a review of the foreign works on the issue of prejudice that have been published in the previous five years in various international social psychology journals. The following problems seem to be of special interest to the researchers: the relationship between prejudice and other components of intergroup interactions; changes in prejudices occurring in various groups; the discovery of new factors referring to prejudice; and, finally, the assessment of the effectiveness of various prejudice reduction programs.

Keywords: *intergroup interaction, ingroup, outgroup, prejudice, adaptation, minorities, race, ethnos.*