

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ THEORETICAL RESEARCH

Социально-экономические предикторы предубеждений: психологическая перспектива

Прусова И.С.

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (ФГАОУ ВО «НИУ ВШЭ»), г. Москва, Российская Федерация
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9298-2408>, e-mail: iprusova@hse.ru

Агадуллина Е.Р.

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (ФГАОУ ВО «НИУ ВШЭ»), г. Москва, Российская Федерация
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1505-1412>, e-mail: eagadullina@hse.ru

Цель. Проанализировать и обобщить результаты, полученные в разных социальных науках, в отношении возникновения и распространения предубеждений.

Контекст и актуальность. Возникновение и распространение предубеждений представляет собой комплексную проблему, которая находит отражение в разных социальных науках. В психологии исследователи обращают внимание на изучение индивидуально-личностных или групповых предикторов предубеждений, в то время как в экономике и социологии в качестве таковых рассматриваются объективные показатели социального и экономического развития стран. В большинстве случаев полученные данные в представленных сферах научного знания не интегрируются.

Основные выводы. Результаты исследований показывают, что уровень благосостояния играет важную роль в снижении предубеждений, но только в странах с низким уровнем социального неравенства или стабильным экономическим ростом. При этом наиболее уязвимы к последствиям экономических и социально-политических изменений люди с низким социально-экономическим статусом. Психологические факторы в виде воспринимаемого неравенства или межгрупповой угрозы также играют важную роль в анализе отношений между объективными социальными и экономическими показателями и уровнем предубежденности. Дополнительные идеологические установки (например, оправдание социальной системы) также связаны с тем, как воспринимается неравенство или угроза и проявляются предубеждения. В последующих исследованиях необходимо обратить внимание на сочетание объективных социально-экономических показателей и психологических переменных для более эффективного анализа возникновения и распространения предубеждений.

Ключевые слова: социальное развитие, экономическое развитие, неравенство, предрассудки, угроза, социальные группы.

Финансирование. Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского научного фонда (РНФ) в рамках научного проекта № 20-18-00142.

Для цитаты: Прусова И.С., Агадуллина Е.Р. Социально-экономические предикторы предрассудков: психологическая перспектива // Социальная психология и общество. 2021. Том 12. № 4. С. 5–19. DOI: <https://doi.org/10.17759/sps.2021120401>

Socio-Economic Predictors of Prejudice: Psychological Perspective

Irina S. Prusova

National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9298-2408>, e-mail: iprusova@hse.ru

Elena R. Agadullina

National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1505-1412>, e-mail: egadullina@hse.ru

Objective. *To analyze and summarize the results obtained in various social sciences regarding the emergence and spread of prejudice.*

Background. *Prejudice is a complex issue, which is represented in different spheres of social science. In psychology, researchers analyze individual or group-based factors, while in economics and sociology they investigate objective indicators of the socioeconomic development at the country-level. Today the data in the mentioned fields are not integrated.*

Conclusions. *Previous studies showed that GDP might indicate a significant factor in reducing bias, but only in countries with low social inequality or stable economic growth. Moreover, people with lower socioeconomic status are more vulnerable to the consequences of economic and socio-political changes. Psychological factors, in particular, the perceived inequality or intergroup threat defined additional perspective in the explanation of the relationship between objective socio-economic indicators and the level of prejudice. In addition, the ideological attitudes (e.g., system justification) also influence the perceived inequality or threat, and bias. These findings are used to define future directions for research related to integration of objective socio-economic indicators and psychological variables to analyze the nature of prejudices.*

Keywords: *social progress, economic growth, inequality, prejudices, threat, social groups.*

Funding. The reported study was funded by Russian Science Foundation (RSF), project number 20-18-00142.

For citation: Prusova I.S., Agadullina E.R. Socio-Economic Predictors of Prejudice: Psychological Perspective. *Sotsial'naya psikhologiya i obshchestvo = Social Psychology and Society*, 2021. Vol. 12, no. 4, pp. 5–19. DOI: <https://doi.org/10.17759/sps.2021120401> (In Russ.).

Введение

Благополучие людей и общества в целом — вопросы, которые давно привлекают внимание исследователей из разных социальных наук (психологии, социологии и экономики). Чаще всего на уровне индивидов благополучие оценивается по показателям удовлетворенности жизнью, счастья или распространения де-

прессии [18; 20; 42], а на уровне общества одним из основных показателей благополучия является уровень ксенофобии и предрассудченности по отношению к различным социальным группам (см., например, Social Progress Index, 2019).

Исследования предрассудков никогда не теряли своей актуальности и в последнее время все чаще привлекают внимание исследователей. Дело в том, что

несмотря на распространение в мире эгалитарных установок и проэгалитарных движений (таких, например, как феминизм), значительного снижения уровня социальной напряженности не происходит. Более того, в некоторых случаях наблюдается усиление межгрупповой дифференциации и эскалация конфликтов. Последние мировые события показывают, что даже, казалось бы, «ушедшие в прошлое» предрассудки (например, белых по отношению к афроамериканцам) все еще активно присутствуют в обществе [32].

В текущий момент ситуация с распространением ксенофобии и предубеждений усугубляется экономической, а в некоторых странах и политической нестабильностью, возникшей в результате пандемии коронавирусной инфекции [75]. В совокупности возникновение и распространение предубеждений — это, несомненно, комплексная социальная проблема, глубокое понимание которой возможно только посредством интеграции знаний, полученных в разных социальных науках.

К сожалению, в научных исследованиях такая интеграция наблюдается крайне редко. Экономисты и социологи часто не принимают во внимание психологические составляющие возникновения предубеждений, вместо этого подчеркивая роль объективных показателей социального и экономического развития стран [56]. В то время как психологи игнорируют роль объективных показателей развития стран и преимущественно изучают индивидуально-личностные [40; 73] или групповые предикторы предубеждений [44; 65; 86].

Цель представленного обзора — продемонстрировать точки соприкосновения исследований из разных социальных наук и показать, как сочетание различных

подходов и результатов может обогатить понимание проблемы возникновения и распространения предубеждений.

Социально-экономические и психологические предикторы предубеждений

Уровень экономического развития стран чаще всего описывается через такие показатели, как внутренний валовый продукт (ВВП) или ВВП на душу населения. Страны с высокими показателями ВВП считаются богатыми, а страны с низким — бедными.

Согласно результатам международных сравнительных исследований, люди в богатых странах менее предубеждены по отношению к различным социальным группам. В частности, в таких странах, как Швеция, Дания, Германия, Финляндия, Швейцария, Норвегия, Канада и Великобритания население в значительно меньшей степени демонстрирует предубеждения по отношению к людям, исповедующим другие религии, принадлежащим к другой этнической или расовой группе и иммигрантам, чем в бедных странах (например, Болгария, Румыния или Греция) [24].

По мнению В. Полтеровича, снижение предубежденности в богатых странах может объясняться тем, что экономический рост нивелирует межгрупповую напряженность и открывает более широкие возможности для мультикультурного взаимодействия и сотрудничества [1]. Вместе с тем подобная тенденция может рассматриваться через перспективу ценностей постматериализма. Согласно Р. Ингалхарту, в богатых странах условия всеобщего процветания, безопасности и экономической стабильности неразрывно

связаны с развитием демократических институтов, защитой окружающей среды и поддержкой гендерного равенства [43]. Такая атмосфера не требует людей «защищаться» от неблагоприятных условий в отличие от тех, кто проживает в бедных странах с низкими показателями безопасности и стабильности.

Однако результаты других исследований показали, что ВВП на душу населения как индикатор экономического развития незначительно или вовсе не связан с предрассудками к некоторым группам (например, мигрантам) [17; 80]. Наличие или отсутствие связи между объективными показателями экономического развития и предубеждениями во многом может быть связано с двумя дополнительными условиями — показателями социального неравенства [24] и межгрупповой угрозы [77].

Социальное неравенство

Социальное неравенство базируется на различиях в статусе и возможностях между людьми из разных социальных групп (этнических, гендерных, профессиональных и т.д.), а также в их доступе к различным общественным благам (например, к образованию или медицине). Одним из наиболее популярных индикаторов социального неравенства является экономическое неравенство, которое показывает степень объективного расслоения общества по уровню доходов и чаще всего фиксируется при помощи коэффициента Джини [85].

Исследования демонстрируют, что низкий уровень предубежденности наблюдается преимущественно в богатых странах с низким уровнем социального неравенства (например, в скандинавских) [24]. Взаимодействие между показателями экономического развития и уровнем неравенства в возникновении

предубеждений наглядно продемонстрировано при сравнении 46 стран в период с 1981 по 2012 годы. Микука с соавторами изучали условия проявления парадокса Истерлина, согласно которому люди в богатых странах более счастливы, чем люди в бедных, но при этом в долгосрочной перспективе экономический рост не приводит к увеличению счастья граждан. Результаты исследования показали, что динамика экономического роста приводит к повышению субъективного благополучия у жителей богатых стран только при условии снижения неравенства в доходах [57]. Если же уровень неравенства остается высоким, то субъективное благополучие не меняется, но вместе с тем ухудшаются межгрупповые отношения.

Роберт Андерсен и Тина Фетнер показали, что в условиях сохраняющегося неравенства люди с низким или неустойчивым социальным статусом не получают существенных бонусов от экономического роста, что приводит к росту неудовлетворенности и предубеждений с их стороны, а вот для тех, кто от экономического роста выигрывает (например, люди, имеющие стабильную работу и высокую заработную плату), он может быть связан с уменьшением предубеждений даже в условиях социального неравенства [2]. Таким образом, богатство страны в сочетании с низким социальным неравенством положительно связано с уменьшением предубеждений для всех граждан, а в условиях социального неравенства только для тех, кто находится в относительно «привилегированном» положении.

При этом само по себе экономическое неравенство (вне зависимости от уровня экономического развития страны) также может быть связано с проявлением предубеждений. Согласно модели содержания стереотипов С. Фиск и коллег [15; 27], представления о группах включают

в себя два измерения: тепло (отражает степень просоциальности) и компетентность (отражает способность достигать целей). Так как группы в обществе взаимозависимы, проявление по отношению к ним открытых предубеждений бывает крайне невыгодным, в связи с этим к некоторым группам формируются амбивалентные стереотипы, которые подчеркивают позитивные качества группы по одному измерению и принижают ее по другому измерению, тем самым оправдывая проявление по отношению к ней различных предубеждений. Результаты кросс-культурных исследований свидетельствуют о том, что в странах с высоким уровнем экономического неравенства амбивалентные стереотипы распространены значительно сильнее, чем в странах с низким уровнем [21; 22].

Важно, что помимо объективных показателей социального неравенства большую роль в возникновении предубеждений играет и воспринимаемое неравенство. Исследователи продемонстрировали, что люди часто не могут объективно оценить существующий уровень экономического и социального неравенства [31], в частности, либо переоценивая (как в Германии), либо недооценивая его (как в США) [60]. В последнем случае американцы переоценивают восходящую мобильность в обществе (возможность реализовать «американскую мечту» и добиться высокого благосостояния с нуля) и недооценивают нисходящую (возможность попасть в «ловушку бедности»), что, как следствие, приводит к недооценке уровня неравенства.

Источниками ошибок в восприятии неравенства могут выступать опыт столкновения с социальным неравенством на локальном уровне [14], представления об иерархическом устройстве общества [48; 64], толерантность к неравенству [33;

71], освещение проблемы неравенства в СМИ [38], а также неточная оценка собственного социально-экономического положения [34; 79].

Так, оценивая уровень неравенства в стране, люди часто думают о «локальном» неравенстве, связанном именно с положением группы, к которой они принадлежат [14]. Сравнение собственного социального и экономического благополучия чаще всего происходит с достаточно ограниченным кругом наиболее «знакомых» групп (например, широко представленных в информационной повестке). В результате оценка неравенства основывается на частных сравнениях, и в случае, если неравенство переоценивается, негативное отношение и предубеждения возникают, прежде всего, в отношении тех групп, с которыми это сравнение проводилось. Напротив, в ситуации, когда неравенство (вне зависимости от его объективного уровня) воспринимается как незначительное, уровень предубежденности может снижаться [72].

В условиях социального неравенства предубеждения возникают, прежде всего, из-за того, что неравенство закрепляет социальную дистанцию между группами (в частности, с высоким и низким статусом) [63; 69], а также может сопровождаться представлениями о непроницаемости границ [16] или нелегитимности различий между группами (например, созданными благодаря мошенничеству или коррупции). Все это со своей стороны усиливает тревогу относительно будущего и недоверие к другим [10; 28; 61], гнев [19], эгоистичные стратегии в принятии решений [59], а также способствует развитию стереотипов и предубеждений по отношению к различным группам [2; 25; 44; 62].

Таким образом, более глубокое понимание процессов возникновения пред-

убеждений кроется в сочетании объективного неравенства с его субъективной оценкой. Если объективный уровень неравенства может способствовать пониманию того, какие именно группы могут в большей степени проявлять предубеждения, то анализ субъективной оценки неравенства может помочь понять не только степень выраженности данных предубеждений, но и группы, на которые эти предубеждения будут направлены.

Межгрупповые угрозы

Вторым важным условием проявления связи между национальным богатством страны и уровнем предубежденности граждан является отсутствие экономических кризисов или иных социальных и политических потрясений. Экономические кризисы — достаточно распространенное явление в современном мире, которое сопровождается ростом безработицы, инфляции и уменьшением реальных доходов людей. Такие последствия кризисов значимо связаны с психологическим и социальным благополучием людей [45]. Кроме того, исследования показывают, что в условиях экономического кризиса повышаются ксенофобия и уровень предубежденности, причем это происходит как в бедных, так и в богатых странах [52].

Основной причиной, определяющей связь между экономическим кризисом и возникновением предубеждений и дискриминации, является межгрупповая угроза. В странах с высоким социальным неравенством экономические кризисы обостряют межгрупповую конкуренцию и делают людей более чувствительными к различным угрозам, возникающим в результате экономической или политической нестабильности [23; 30], что способствует росту предубеждений [30; 44; 84].

В рамках социологии и экономики исследователи чаще всего акцентируют внимание на экономической угрозе, которая исходит от групп, воспринимаемых в качестве прямых конкурентов за ограниченные ресурсы, и приводит к обострению межгрупповых конфликтов [45; 49]. Со своей стороны, психологические исследования, в частности, реализуемые в рамках теории межгрупповой угрозы [78], предполагают, что группы могут переживать два типа угроз: реальную, которую вызывают группы, угрожающие физическому или материальному благополучию группы (к этому типу относится и экономическая угроза), и символическую, которая исходит от групп, угрожающих привычному образу жизни и культуре группы. Результаты метаанализа демонстрируют, что оба типа угроз связаны с предубеждениями по отношению к аутгруппам [66].

Реальная угроза, возникающая как следствие экономических кризисов, вызывает страх потери работы или сбережений [53] и связана с ростом предубеждений, прежде всего, по отношению к мигрантам и безработным. Согласно результатам сравнительных исследований, данная тенденция проявляется как в богатых, так и в бедных странах, причем в последних она выражена значительно сильнее [9; 24; 82]. Биллиет и коллеги также выявили, что в ситуации экономического кризиса реальная угроза среди неработающего населения наиболее характерна для стран с невысоким ВВП. При этом в бедных странах воспринимаемый уровень конкуренции с мигрантами за рабочие места может быть на одинаковом уровне как у трудоустроенных, так и нетрудоустроенных граждан [8] в связи с тем, что в целом низкий доход у населения в условиях кризиса делает людей уязвимыми вне зависимости от их трудового статуса.

Направленность предубеждений именно на мигрантов и безработных не случайна. Эмили Бьянки продемонстрировала, что уровень безработицы (как одного из основных явлений, сопровождающих кризис) наиболее тесно связан с восприятием экономической угрозы [7]. В результате экономический кризис ухудшает отношение к тем группам, которые рассматриваются в качестве виновников неблагоприятного экономического положения или конкурентов за рабочие места для людей, чье материальное благополучие и социальный статус становятся неустойчивыми в результате кризиса [6; 29].

Например, в Великобритании экономический кризис привел к росту расовых предрассудков и дискриминации в связи с усилением конкуренции на рынке труда [45]. Похожая ситуация наблюдалась и в Германии, Фолк и коллеги обнаружили позитивную связь между уровнем безработицы на региональном уровне и экстремистскими преступлениями [26]. Результаты исследований свидетельствуют о том, что актуализация экономической угрозы через сообщение об экономическом кризисе усиливает у белых американцев предубеждения по отношению к мигрантам из Азии, которые воспринимаются как более компетентные и опасные конкуренты на рынке труда, при этом предубеждения к афроамериканцам в этом контексте не претерпевают изменений [11].

При этом в условиях кризиса предубеждения по отношению к мигрантам и безработным усиливаются и у тех людей, чье социальное и материальное положение «относительно защищено» (в силу наличия гарантированных рабочих контрактов) [9]. Для них мигранты и безработные часто выступают в качестве «дополнительной нагрузки на экономику»

(из-за необходимости выплаты им пособий), которая замедляет возможности выхода из экономического кризиса [82]. Следовательно, предубеждения можно рассматривать как результат конкуренции за ограниченные ресурсы, которая усиливается в ситуации экономического кризиса [13].

Но не только реальная угроза в контексте экономических отношений может способствовать росту предубеждений. Например, отношение к мигрантам и безработным может ухудшаться и в том случае, если они рассматриваются как источник не только реальной, но и символической угрозы и воспринимаются как потенциальные нарушители установленных норм и стандартов и, следовательно, как угроза существующему культурному мировоззрению и образу жизни [76]. Ситуации, когда благополучие группы находится под угрозой, способствуют усилению потребности защищать и сохранять ее целостность, в том числе за счет формирования предубеждений по отношению к группам, которые этой целостности угрожают [68]. В целом в условиях экономической нестабильности или иной угрозы возрастает потребность защиты культуры своей страны, что приводит к росту предубеждений по отношению к группам, которые не являются прямыми конкурентами и не несут реальной угрозы, но воспринимаются как те, кто может разрушить культурную целостность [4]. Так, например, после теракта 9/11 американцы демонстрировали высокий уровень символической угрозы в отношении арабов (был разрушен один из культурных символов) и реальной угрозы (теракт вызвал экономический кризис) к мигрантам из Мексики [87].

Таким образом, данные из разных социальных наук подтверждают, что ситуация экономического кризиса и связанные с ней последствия актуализи-

зируют различные групповые угрозы и обостряют конфликты между группами. Следующий шаг в понимании условий проявления предубеждений может быть связан с индивидуальными различиями в восприятии различных угроз. В частности, предыдущие исследования показывают, что как восприятие межгрупповой угрозы, так и реакция на угрозу могут быть связаны не только с уровнем благосостояния страны и социального неравенства, но и со статусом группы [66] или социально-экономическим статусом индивида [50].

Социально-экономический статус

Для определения социально-экономического статуса индивида исследователи чаще всего обращаются к уровню дохода и образования. Многочисленные исследования показывают, что оба эти показателя негативно связаны с предвзятостями [12; 70], при этом эффект образования зачастую сильнее, чем эффект дохода [12]. Данная тенденция объясняется тем, что доход в целом позволяет защититься от конкуренции с представителями других групп [2], но в ситуации сильного экономического кризиса он не спасает от переживания экономической угрозы [9], а вот образование неразрывно связано с прививанием демократических и эгалитарных ценностей, а также расширением культурного мировоззрения [35], поддержание которых в меньшей степени зависит от ситуационных причин.

Тем не менее ряд исследований показал, что в ситуации экономического кризиса как высокий, так и низкий уровень образования могут предсказывать предвзятости в отношении других групп [55]. Основное отличие в проявлении предубеждений у людей с высоким и низким социально-экономическим статусом заключается в том, на кого кон-

кретно направлены данные предубеждения. Так, люди с высоким статусом чаще проявляют предвзятости к людям с низким статусом [53]. Исследования показывают, что они часто недооценивают возможности социальной мобильности, позволяющей изменить социальное положение в обществе [54], в результате они могут негативно относиться к тем группам, которые пытаются изменить устоявшийся порядок вещей. Кроме того, люди с высоким социально-экономическим статусом в условиях экономической угрозы становятся более предвзятыми по отношению к мигрантам и этническим меньшинствам, если последние обладают определенными преимуществами на рынке труда (например, из-за различных программ борьбы с неравенством при трудоустройстве) [55].

А вот люди с низким социально-экономическим статусом чаще демонстрируют предубеждения к другим людям, которые в реальных условиях занимают такое же положение и имеют такой же низкий статус [36; 39; 52]. Низкий уровень образования не позволяет конкурировать за хорошо оплачиваемые рабочие места, а низкий уровень дохода в условиях экономического кризиса не позволяет иметь чувство «относительной защищенности» в условиях увеличения инфляции и безработицы. В результате люди с низким социально-экономическим статусом более чувствительны к экономической угрозе и той конкуренции, которая возникает на рынке труда за доступ к ограниченному ресурсам, что приводит к увеличению предубеждений к потенциальным конкурентам, о чем уже упоминалось ранее.

Парадоксально в данном случае отношение людей с низким статусом к более привилегированным группам. Согласно результатам исследований, люди с низ-

ким статусом, которые чаще всего страдают от политики государства, а также последствий социальных и экономических потрясений, менее вероятно обвиняют в своем неблагоприятном положении группы с более высоким статусом и государство в целом, а скорее наоборот, они будут демонстрировать аутистической фаворитизм, связанный с выражением позитивного отношения к группам, имеющим более высокий статус. Такая тенденция наблюдается у сексуальных меньшинств [48], бедных [37; 41], мигрантов [3] и афроамериканцев [58].

Объяснение данным результатам представляет теория оправдания системы, согласно которой люди стремятся оправдывать существующую социальную, экономическую и политическую систему, рассматривая ее как разумную, рациональную и справедливую [47]. Мотивация оправдывать систему чаще возникает у людей, проживающих в странах с высоким уровнем социального неравенства [81] и имеющих низкий социально-экономический статус [46; 67]. Оправдывая систему, люди преуменьшают реальное неравенство, существующее в обществе, и это помогает им преодолеть когнитивный диссонанс, возникающий между осознанием своего низкого социального положения и необходимостью жить в той системе, которая существует [46].

Таким образом, люди с низким социально-экономическим статусом наиболее чувствительны к межгрупповым угрозам, что приводит к увеличению предубеждений с их стороны. При этом сочетание низкого статуса и идеологических установок, оправдывающих существующий социальный порядок, определяет направление этих предубеждений в сторону групп с идентичным социальным статусом.

Выводы

Данный обзор был направлен на обобщение результатов, полученных в разных социальных науках, в отношении возникновения и распространения предубеждений. Полученные к настоящему моменту данные наглядно свидетельствуют, что уровень благосостояния общества играет важную роль в снижении предубеждений, но только в том случае, если в рассматриваемом обществе отмечается низкий уровень социального неравенства и исследуемый период не связан с экономическим кризисом или иными социальными потрясениями. Изменение экономических условий и, как следствие, качества жизни выступает серьезным фактором роста уровня предубежденности как в бедных, так и в богатых странах.

Наиболее уязвимы к последствиям экономических кризисов и переживанию межгрупповых угроз люди с низким социально-экономическим статусом, они же в большей степени демонстрируют предубеждения. При этом, когда речь идет об экономической угрозе, основным объектом предубеждений выступают мигранты и безработные, так как по отношению к ним предубеждения демонстрируют как люди с таким же низким, так и люди с более высоким социальным статусом.

Психологические факторы играют важную роль в анализе отношений между объективными социальными и экономическими показателями и уровнем предубежденности. В частности, особенности восприятия неравенства могут либо смягчать (если неравенство недооценивается), либо отягощать (если неравенство переоценивается) роль объективного неравенства в проявлении предубеждений. Более того, особенно

сти социального сравнения определяют не только то, каким будет видаться неравенство в обществе, но и во многом те группы, по отношению к которым формируются предубеждения. Дополнительные идеологические верования и установки (например, оправдание социальной системы) также могут вносить коррективы в то, как воспринимается неравенство и проявляются предубеждения по отношению к различным социальным группам.

Продуктивным для будущих исследований представляется сочетание объективных социальных и экономических показателей, а также психологических переменных для анализа возникновения и распространения предубеждений. Также важно включить в анализ специфику культурного контекста, так как объективные критерии развития и субъективные факторы восприятия могут отражать ее в разной степени [51]. Например, наиболее важные критерии благополучия для жителей Южной

Америки — это образование, работа и гражданские права, в то время как для таковых из Северной Америки — это удовлетворенность жизнью [5]. Следовательно, в сравнительной перспективе люди, находящиеся в разных культурных контекстах, могут по-разному реагировать на групповые угрозы и относиться к неравенству.

Принимая во внимание текущий уровень экономического и социального развития общества, а также особенности восприятия и субъективные установки людей, исследователи смогут с большей точностью прогнозировать рост предубеждений по отношению к определенным группам и понимать динамику их развития. В конечном счете такой комплексный анализ проблемы возникновения и распространения предубеждений должен способствовать разработке более эффективных превентивных программ уменьшения предубеждений, а также методов снижения социальной напряженности населения.

Литература/References

1. *Полтерович В.* Толерантность, сотрудничество и экономический рост // Вопросы Экономики. 2017. Т. 11. С. 33–49. DOI:10.32609/0042-8736-2017-11-33-49
2. *Polterovich V.* Tolerantnost', sotrudnichestvo i ekonomicheskii rost [Tolerance, collaboration, and economic growth]. *Voprosy Ekonomiki*, 2017. Vol. 11, pp. 33–49. DOI:10.32609/0042-8736-2017-11-33-49 (In Russ.).
3. *Andersen R., Fetner T.* Economic inequality and intolerance: Attitudes toward homosexuality in 35 democracies // *American Journal of Political Science*. 2008. Vol. 52. № 4. P. 942–958. DOI:10.1111/j.1540-5907.2008.00352.x
4. *Ashburn-Nardo L., Knowles M.L., Monteith M.J.* Black Americans' implicit racial associations and their implications for intergroup judgment // *Social Cognition*. 2003. Vol. 21. № 1. P. 61–87. DOI:10.1521/soco.21.1.61.21192
5. *Bahns A.J.* Threat as justification of prejudice // *Group Processes and Intergroup Relations*. 2017. Vol. 20. № 1. P. 52–74. DOI:10.1177/1368430215591042
6. *Balestra C., Boarini R., Tosetto E.* What matters most to people? Evidence from the OECD better life index users' responses // *Social Indicators Research*. 2018. Vol. 136. № 3. P. 907–930. DOI:10.1007/s11205-016-1538-4
7. *Becker J.C., Wagner U., Christ O.* Consequences of the 2008 financial crisis for intergroup relations: The role of perceived threat and causal attributions // *Group Processes & Intergroup Relations*. 2011. Vol. 14. № 6. P. 871–885. DOI:10.1177/1368430211407643

7. *Bianchi E.C.* American individualism rises and falls with the economy: Cross-temporal evidence that individualism declines when the economy falters // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2016. Vol. 111. № 4. P. 567–584. DOI:10.1037/pspp000011
8. *Billiet J., Meuleman B., De Witte H.* The relationship between ethnic threat and economic insecurity in times of economic crisis: Analysis of European Social Survey data // *Migration Studies*. 2014. Vol. 2. № 2. P. 135–161. DOI:10.1093/migration/mnu023
9. *Buffel V., van de Velde S.* Comparing negative attitudes toward the unemployed across European countries in 2008 and 2016: The role of the unemployment rate and job insecurity // *International Journal of Public Opinion Research*. 2019. Vol. 31. № 3. P. 419–440. DOI:10.1093/ijpor/edy015
10. *Buttrick N.R., Oishi S.* The psychological consequences of income inequality // *Social and Personality Psychology Compass*. 2017. Vol. 1. № 3. DOI:10.1111/spc3.12304
11. *Butz D.A., Yogeewaran K.* A new threat in the air: Macroeconomic threat increases prejudice against Asian Americans // *Journal of Experimental Social Psychology*. 2011. Vol. 47. № 1. P. 22–27. DOI:10.1016/j.jesp.2010.07.014
12. *Carvacho H., Zick A., Hays A., Gonzalez R., Manzi J., Kocik C., Bertl M.* On the relation between social class and prejudice: The roles of education, income, and ideological attitudes // *European Journal of Social Psychology*. 2013. Vol. 43. № 4. P. 272–285. DOI:10.1002/ejsp.1961
13. *Caselli F., Coleman W.J.* On the theory of ethnic conflict // *Journal of the European Economic Association*. 2013. Vol. 11. № 1. P. 161–192. DOI:10.1111/j.1542-4774.2012.01103.x
14. *Cruces G., Perez-Truglia R., Tetaz M.* Biased perceptions of income distribution and preferences for redistribution: Evidence from a survey experiment // *Journal of Public Economics*. 2013. Vol. 98. P. 100–112. DOI:10.1016/j.jpubeco.2012.10.009
15. *Cuddy A.J.C., Fiske S.T., Glick P.* Warmth and Competence as Universal Dimensions of Social Perception: The Stereotype Content Model and the BIAS Map // *Advances in Experimental Social Psychology*. 2008. Vol. 40. № 7. P. 61–149. DOI:10.1016/S0065-2601(07)00002-0
16. *Davidai S., Gilovich T.* What Goes Up Apparently Needn't Come Down: Asymmetric Predictions of Ascent and Descent in Rankings // *Journal of Behavioral Decision Making*. 2015. Vol. 28. № 5. P. 491–503. DOI:10.1002/bdm.1865
17. *Davidov E., Meuleman B.* Explaining attitudes towards immigration policies in European countries: The role of human values // *Journal of Ethnic and Migration Studies*. 2012. Vol. 38. № 5. P. 757–775. DOI:10.1080/1369183X.2012.667985
18. *Deaton A.* Income, health, and well-being around the world: Evidence from the Gallup World Poll // *Journal of Economic Perspectives*. 2008. Vol. 22. № 2. P. 53–72.
19. *Decelles K.A., Norton M.I.* Physical and situational inequality on airplanes predicts air rage // *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*. 2016. Vol. 113. № 20. P. 1–4. DOI:10.1073/pnas.1521727113
20. *Diener E., Diener M., Diener C.* Factors predicting the subjective well-being of nations // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1995. Vol. 69. № 5. P. 851–864. DOI:10.1037/0022-3514.69.5.851
21. *Durante F., Fiske S.T., Kervyn N., Cuddy A.J.C., Akande A.D., Adetoun B.E., Adewuyi M.F., Tserere M.M., Ramiah A.A., Mastor K.A., Barlow F.K., Bonn G., Tafarodi R.W., Bosak J., Cairns E., Doherty C., Capozza D., Chandran A., Chrysochoou X., ... Storari C.C.* Nations' income inequality predicts ambivalence in stereotype content: How societies mind the gap // *British Journal of Social Psychology*. 2013. Vol. 52. № 4. P. 726–746. DOI:10.1111/bjso.12005
22. *Durante F., Tablante C.B., Fiske S.T.* Poor but Warm, Rich but Cold (and Competent): Social Classes in the Stereotype Content Model // *Journal of Social Issues*. 2017. Vol. 73. № 1. P. 138–157. DOI:10.1111/josi.12208
23. *Engler S., Weisstanner D.* The threat of social decline: income inequality and radical right support. *Journal of European Public Policy*. 2020. DOI:10.1080/13501763.2020.1733636

24. *Evans M.D.R., Kelley J.* Prejudice Against Immigrants Symptomizes a Larger Syndrome, Is Strongly Diminished by Socioeconomic Development, and the UK Is Not an Outlier: Insights From the WVS, EVS, and EQLS Surveys // *Frontiers in Sociology*. 2019. Vol. 4. P. 1–21. DOI:10.3389/fsoc.2019.00012
25. *Ezcurra R., Palacios D.* Terrorism and spatial disparities: Does interregional inequality matter? // *European Journal of Political Economy*. 2016. Vol. 42. P. 60–74. DOI:10.1016/j.ejpoleco.2016.01.004
26. *Falk A., Kuhn A., Zweimüller J.* Unemployment and Right-wing Extremist Crime // *Scandinavian Journal of Economics*. 2011. Vol. 113. P. 260–285. DOI:10.1111/j.1467-9442.2011.01648.x
27. *Fiske S.T., Cuddy A.J.C., Glick P., Xu J.* A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2002. Vol. 82. № 6. P. 878–902. DOI:10.4324/9781315187280
28. *Fiske S.T., Moya M., Russell A.M., Bearns C.* The secret handshake: Trust in cross-class encounters // *Facing social class: How societal rank influences interaction*. 2012. P. 234–251.
29. *Fridberg T., Ploug N.* Public attitudes to Unemployment in different European Welfare regimes // *Welfare Regimes and the Experience of Unemployment in Europe*. 2000. P. 334–351.
30. *Fritsche I., Jugert P.* The consequences of economic threat for motivated social cognition and action // *Current Opinion in Psychology*. 2017. Vol. 18. P. 31–36. DOI:10.1016/j.copsyc.2017.07.027
31. *Gimpelson V., Treisman D.* Misperceiving Inequality // *Economics and Politics*. 2017. Vol. 30. № 1. P. 27–54. DOI:10.1111/ecpo.12103
32. *Gordils J., Sommet N., Elliot A.J., Jamieson J.P.* Racial Income Inequality, Perceptions of Competition, and Negative Interracial Outcomes // *Social Psychological and Personality Science*. 2020. Vol. 11. № 1. P. 74–87. DOI:10.1177/1948550619837003
33. *Gonthier F.* Parallel publics? Support for income redistribution in times of economic crisis // *European Journal of Political Research*. 2017. Vol. 56. № 1. P. 92–114. DOI:10.1111/1475-6765.12168
34. *Gründler K., Köllner S.* Determinants of governmental redistribution: Income distribution, development levels, and the role of perceptions // *Journal of Comparative Economics*. 2017. Vol. 45. № 4. DOI:10.1016/j.jce.2016.10.007
35. *Hainmueller J., Hiscox M.J.* Educated preferences: Explaining attitudes toward immigration in Europe // *International Organization*. 2007. Vol. 61. № 2. P. 399–442. DOI:10.1017/S0020818307070142
36. *Harris A.S., Findley M.G., Nielson D.L., Noyes K.L.* The Economic Roots of Anti-immigrant Prejudice in the Global South: Evidence from South Africa // *Political Research Quarterly*. 2018. Vol. 71. № 1. P. 228–241. DOI:10.1177/1065912917734062
37. *Harvey S.P., Bourhis R.Y.* Discrimination between the rich and the poor under contrasting conditions of wealth stratification // *Journal of Applied Social Psychology*. 2013. Vol. 43. P. 351–366. DOI:10.1111/jasp.12041
38. *Hauser O.P., Norton M.I.* (Mis)perceptions of inequality // *Current Opinion in Psychology*. 2017. Vol. 18. P. 21–25. DOI:10.1016/j.copsyc.2017.07.024
39. *Hello E., Scheepers P., Gijsberts M.* Education and ethnic prejudice in Europe: Explanations for cross-national variances in the educational effect on ethnic prejudice // *Scandinavian Journal of Educational Research*. 2002. Vol. 46. № 1. P. 5–24. DOI:10.1080/00313830120115589
40. *Hodson G., MacInnis C.C., Busseri M.A.* Bowing and kicking: Rediscovering the fundamental link between generalized authoritarianism and generalized prejudice // *Personality and Individual Differences*. 2017. Vol. 104. P. 243–251. DOI:10.1016/j.paid.2016.08.018
41. *Horwitz S.R., Dovidio J.F.* The rich-love them or hate them? Divergent implicit and explicit attitudes toward the wealthy // *Group Processes & Intergroup Relations*. 2017. Vol. 20. № 1. P. 3–31. DOI:10.1177/1368430215596075

42. *Howell R.T., Howell C.J.* The relation of economic status to subjective well-being in developing countries: A meta-analysis // *Psychological Bulletin*. 2008. Vol. 134. № 4. P. 536–560. DOI:10.1037/0033-2909.134.4.536
43. *Inglehart R.* Culture shift in advanced industrial society. Princeton: Princeton University Press, 1990.
44. *Jetten J., Mols F., Postmes T.* Relative deprivation and relative wealth enhances anti-immigrant sentiments: The vcurve re-examined // *PLoS ONE*. 2015. DOI:10.1371/journal.pone.0139156
45. *Johnston D.W., Lordan G.* Racial prejudice and labour market penalties during economic downturns // *European Economic Review*. 2016. Vol. 84. P. 57–75. DOI:10.1016/j.euroecorev.2015.07.011
46. *Jost J.T.* A quarter century of system justification theory: Questions, answers, criticisms, and societal applications // *British Journal of Social Psychology*. 2019. Vol. 58. № 2. P. 263–314. DOI:10.1111/bjso.12297
47. *Jost J.T., Banaji M.R.* The role of stereotyping in system justification and the production of false consciousness // *British journal of social psychology*. 1994. Vol. 33. № 1. P. 1–27. DOI:10.1111/j.2044-8309.1994.tb01008.x
48. *Jost J.T., Banaji M.R., Nosek B.A.* A decade of system justification theory: Accumulated evidence of conscious and unconscious bolstering of the status quo // *Political psychology*. 2004. Vol. 25. № 6. P. 881–919. DOI:10.1111/j.1467-9221.2004.00402.x
49. *Kessler A.E., Freeman G.P.* Public Opinion in the EU on Immigration from Outside the Community // *JCMS: Journal of Common Market Studies*. 2005. Vol. 43. № 4. P. 825–850. DOI:10.1111/j.1468-5965.2005.00598.x
50. *Kraus M.W., Piff P.K., Mendoza-Denton R., Rheinschmidt M.L., Keltner D.* Social class, solipsism, and contextualism: How the rich are different from the poor // *Psychological Review*. 2012. Vol. 119. № 3. P. 546. DOI:10.1037/a0028756
51. *Krys K., Capaldi C.A., Zelenski J.M., Park J., Nader M., Kocimska-Zych A., Kwiatkowska A., Michalski P., Uchida Y.* Family well-being is valued more than personal well-being: A four-country study // *Current Psychology*. 2019. P. 1–12. DOI:10.1007/s12144-019-00249-2
52. *Kunovich R.M.* Social structural position and prejudice: An exploration of cross-national differences in regression slopes // *Social Science Research*. 2004. Vol. 33. № 1. P. 20–44. DOI:10.1016/S0049-089X(03)00037-1
53. *Kuppens T., Spears R., Manstead A.S.R., Spruyt B., Easterbrook M.J.* Educationism and the irony of meritocracy: Negative attitudes of higher educated people towards the less educated // *Journal of Experimental Social Psychology*. 2018. Vol. 76. P. 1–19. DOI:10.1016/j.jesp.2017.11.001
54. *Li W., Yang Y., Wu J., Kou Y.* Testing the Status-Legitimacy Hypothesis in China: Objective and Subjective Socioeconomic Status Divergently Predict System Justification // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2020. Vol. 19. DOI:10.1177/0146167219893997
55. *Manstead A.S.R.* The psychology of social class: How socioeconomic status impacts thought, feelings, and behavior // *British Journal of Social Psychology*. 2018. Vol. 57. № 2. P. 267–291. DOI:10.1111/bjso.12251
56. *Meeusen C., Kern A.* The relation between societal factors and different forms of prejudice: A cross-national approach on target-specific and generalized prejudice // *Social Science Research*. 2016. Vol. 55. P. 1–15. DOI:10.1016/j.ssresearch.2015.09.009
57. *Mikucka M., Sarracino F., Dubrow J.K.* When Does Economic Growth Improve Life Satisfaction? Multilevel Analysis of the Roles of Social Trust and Income Inequality in 46 Countries, 1981–2012 // *World Development*. 2017. Vol. 93. P. 447–459. DOI:10.1016/j.worlddev.2017.01.002
58. *Newheiser A.K., Dunham Y., Merrill A., Hoosain L., Olson K.R.* Preference for high status predicts implicit outgroup bias among children from low-status groups // *Developmental Psychology*. 2014. Vol. 50. № 526. P. 1081. DOI:10.1037/a0035054

59. Nishi A., Shirado H., Rand D.G., Christakis N.A. Inequality and visibility of wealth in experimental social networks // *Nature*. 2015. Vol. 526. № 7573. P. 426–429. DOI:10.1038/nature15392
60. Norton M.I., Ariely D. American's desire for less wealth inequality does not depend on how you ask them // *Judgment and Decision Making*. 2013. Vol. 8. № 3. P. 393–394.
61. Oishi S., Kesebir S., Diener E. Income inequality and happiness // *Psychological science*. 2011. Vol. 22. № 9. P. 1095–1100. DOI:10.1177/0956797611417262
62. Parrillo V.N., Donoghue C. The national social distance study: Ten years later // *Sociological Forum*. 2013. Vol. 28. № 3. P. 597–614. DOI:10.1111/socf.12039
63. Pickett K.E., Wilkinson R.G. Recalibrating Rambotti: Disentangling concepts of poverty and inequality // *Social Science and Medicine*. 2015. Vol. 139. P. 132–134. DOI:10.1016/j.socscimed.2015.07.005
64. Pratto F., Sidanius J., Stalkworth L.M., Malle B.F. Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes // *Journal of personality and social psychology*. 1994. Vol. 67. № 4. P. 741. DOI:10.1037/0022-3514.67.4.741
65. Reynolds K.J., Turner J.C. Individuality and the prejudiced personality // *European Review of Social Psychology*. 2006. Vol. 17. P. 233–270. DOI:10.1080/10463280601050880
66. Riek B.M., Mania E.W., Gaertner S.L. Intergroup Threat and Outgroup Attitudes: A Meta-Analytic Review // *Personality and Social Psychology Review*. 2006. Vol. 10. № 4. P. 336–353. DOI:10.1207/s15327957pspr1004_4
67. Rudman L.A., Feinberg J., Fairchild K. Minority members' implicit attitudes: Automatic ingroup bias as a function of group status // *Social Cognition*. 2002. Vol. 20. № 4. P. 294–320. DOI:10.1521/soco.20.4.294.19908
68. Sacchi S., Castano E., Brauer M. Perceiving one's nation: Entitativity, agency and security in the international arena // *International Journal of Psychology*. 2009. Vol. 44. № 5. P. 321–332. DOI:10.1080/00207590802236233
69. Sánchez-Rodríguez A., Willis G.B., Rodríguez-Bailón R. Economic and social distance: Perceived income inequality negatively predicts an interdependent self-construal // *International Journal of Psychology*. 2019. Vol. 54. № 1. P. 117–125. DOI:10.1002/ijop.12437
70. Schiefer D. Cultural Values and Group-Related Attitudes: A Comparison of Individuals With and Without Migration Background Across 24 Countries // *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 2013. Vol. 44. № 2. P. 245–262. DOI:10.1177/0022022112444898
71. Schröder M. Is Income Inequality Related to Tolerance for Inequality? // *Social Justice Research*. 2017. Vol. 30. № 1. P. 23–47. DOI:10.1007/s11211-016-0276-8
72. Schwarzenhal M., Schachner M.K., van de Vijver F.J.R., Juang L.P. Equal but different: Effects of equality/inclusion and cultural pluralism on intergroup outcomes in multiethnic classrooms // *Cultural Diversity and Ethnic Minority Psychology*. 2018. Vol. 24. № 2. P. 260–271. DOI:10.1037/cdp0000173
73. Sibley C.G., Duckitt J. Personality and prejudice: a meta-analysis and theoretical review // *Personality and Social Psychology Review*. 2008. Vol. 12. № 1954. P. 248–279. DOI:10.1177/1088868308319226
74. Social Progress Index. 2019 [Electronic resource]. URL: // (Accessed 18.06.2020).
75. Sorokowski P., Groyecka A., Kowal M., Sorokowska A., Bialek M., Lebuda I., ... Karwowski M. Can Information about Pandemics Increase Negative Attitudes toward Foreign Groups? A Case of COVID-19 Outbreak // *Sustainability*. 2020. Vol. 12. № 12. P. 4912. DOI:10.3390/su1212491
76. Stephan W.G., Renfro C.L., Esses V.M., Stephan C.W., Martin T. The effects of feeling threatened on attitudes toward immigrants // *International Journal of Intercultural Relations*. 2005. Vol. 29. № 1. P. 1–19. DOI:10.1016/j.ijintrel.2005.04.011
77. Stephan C.W., Stephan W.G. The measurement of racial and ethnic identity // *International Journal of Intercultural Relations*. 2000. Vol. 24. № 5. P. 541–552. DOI:10.1016/S0147-1767(00)00016-x

78. *Stephan W.G., Ybarra O., Rios Morrison K.* Intergroup threat theory // Handbook of prejudice. 2015. P. 255–278.
79. *Stephany F.* Who are Your Joneses? Socio-Specific Income Inequality and Trust // Social Indicators Research. 2017. Vol. 134. № 3. P. 877–898. DOI:10.1007/s11205-016-1460-9
80. *Strabac Z., Listhaug O.* Anti-Muslim prejudice in Europe: A multilevel analysis of survey data from 30 countries // Social Science Research. 2008. Vol. 37. № 1. P. 268-286. DOI:10.1016/j.ssresearch.2007.02.004
81. *Toorn J., Jost J.T., Kay A.C., Tyler T.R., Willer R., Wilmuth C.* A Sense of Powerlessness Fosters System Justification: Implications for the Legitimation of Authority, Hierarchy and Government // Political Psychology. 2015. Vol. 36. № 1. P. 93-110. DOI:10.1111/pops.12183
82. *van Oorschot W.* Making the difference in social Europe: Deservingness perceptions among citizens of European welfare states // Journal of European Social Policy. 2006. Vol. 16. № 1. P. 23–42. DOI:10.1177/0958928706059829
83. *Vogt Isaksen J.* The impact of the financial crisis on European attitudes toward immigration // Comparative Migration Studies. 2019. Vol. 24. № 7. DOI:10.1186/s40878-019-0127-5h
84. *Wilkinson R.G., Pickett K.E.* The enemy between us: The psychological and social costs of inequality // European Journal of Social Psychology. 2017. Vol. 47. № 1. P. 11–24. DOI:10.1002/ejsp.2275
85. *Yamshchikova T.N., Skobliakova I.V., Zhuravleva T.A., Lukyanchikova T.L., Semenova E.M.* Theory and Reality of Social Inequality // Growth Poles of the Global Economy: Emergence, Changes and Future Perspectives. 2020. P. 1177–1186.
86. *Zagefka H., Nigbur D., Gonzalez R., Tip L.* Why does ingroup essentialism increase prejudice against minority members? // International Journal of Psychology. 2013. Vol. 48. № 1. P. 60–68. DOI:10.1080/00207594.2012.729841
87. *Zárate M.A., Garcia B., Garza A.A., Hitlan R.T.* Cultural threat and perceived realistic group conflict as dual predictors of prejudice // Journal of Experimental Social Psychology. 2004. Vol. 40. № 1. P. 99–105. DOI:10.1016/S0022-1031(03)00067-2

Информация об авторах

Прусова Ирина Сергеевна, аспирантка, стажер-исследователь, факультет социальных наук, департамент психологии, ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (ФГАОУ ВО «НИУ ВШЭ»), г. Москва, Российская Федерация, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9298-2408>, e-mail: iprusova@hse.ru

Агадуллина Елена Рафиковна, кандидат психологических наук, доцент, факультет социальных наук, департамент психологии, ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (ФГАОУ ВО «НИУ ВШЭ»), г. Москва, Российская Федерация, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1505-1412>, e-mail: eagadullina@hse.ru

Information about the authors

Irina S. Prusova, PhD student, Research Intern, Department of Psychology, Faculty of Social Sciences, National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9298-2408>, e-mail: iprusova@hse.ru

Elena R. Agadullina, PhD in Psychology, Associate Professor, Department of Psychology, Faculty of Social Sciences, National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1505-1412>, e-mail: eagadullina@hse.ru

Получена 10.07.2020

Received 10.07.2020

Принята в печать 08.10.2021

Accepted 08.10.2021