
Психология межэтнических отношений

К вопросу о методологии исследования связи предубежденности и межэтнического взаимодействия

Мешкова Н.В.

Факторы, способствующие позитивным межэтническим отношениям, находятся в фокусе пристального внимания отечественных психологов. В результате разрабатываются программы и тренинги для школьников, направленные на формирование толерантных установок к представителям других национальностей и культур.

Зарубежные авторы подходят к проблеме оптимизации межгрупповых контактов через изучение причин агрессивных насильственных действий и дискриминации, осуществляемых в отношении членов различных социальных групп. В этом направлении первостепенное значение придается исследованию предубежденности как феномену, обнаруженному при анализе негативного межэтнического взаимодействия. Г.Олпорт выделил пять видов «отрицающего поведения», в которое может воплотиться предубеждение: вербальное неприятие; избегание; дискриминация; физическое воздействие и уничтожение¹. Большинство западных социально-психологических исследований сосредоточено на изучении реализации предубежденности в дискриминации: распределении ресурсов, анализе дистанции, которую занимает испытуемый по отношению к объекту, а также соперничества (см. Mackie, Smith, 1998²). И в зарубежной, и в отечественной социальной психологии явно недостаточно работ, объясняющих как реализацию негативных аттитюдов в агрессивном поведении, так и отсутствие такой связи. В данной статье рассматриваются психологические факторы, которые могут регулировать поведение людей, имеющих этническую предубежденность.

Концептуализация термина «этническая предубежденность»

В социальной психологии термины «предубеждение», «негативный стереотип» и «предубежденность» часто используются как синонимы.

¹ Allport G. The nature of Prejudice, Cambridge, MA: Addison-Wesley, 1954.

² Mackie D.M., Smith E.R. Intergroup relations: Insights from a Theoretically Integrative Approach. Psychological Review, 1998, № 2, 499—529.

Между тем, на наш взгляд, они обозначают не идентичные явления и нуждаются в уточнении.

В большом психологическом словаре под ред. Б.Г. Мещерякова и В.П. Зинченко «социальный стереотип» понимается как «штампы сознания, вырабатываемые социальной средой и приписывающие ...описательные, ценностные и прескриптивные значения социальным группам и их типичным представителям¹ (стр. 524). Там же дается определение «предубеждения» как «социального стереотипа, ассоциированного с негативным отношением (эмоционально-оценочным компонентом) к той или иной группе».

Исследования показывают, что социальный стереотип может включать в себя социально-значимые и социально-осуждаемые характеристики, приписываемые группе. Так, в исследованиях S. Fiske и ее коллег выяснилось, что группы с социально-значимыми характеристиками (высокий статус и компетентность), например, богатые и образованные люди, евреи, профессионалы вызывают предубежденность смешанного характера — одновременно зависть и восхищение². Согласно теории социальной идентичности Н. Tajfel³, неприязнь и дискриминацию вызывают группы, угрожающие доминантной по критериям сравнения и имеющие социально-значимые ценностные характеристики.

Представляется логичным выделение социально-осуждаемых характеристик (качеств, поведенческих свойств) о группе в отдельную категорию — негативный стереотип. К данной категории относятся представления о группе как о ленивой, нечистоплотной и т.д. Должен ли включать в себя негативный стереотип негативный эмоционально-оценочный компонент, остается вопросом, требующим дальнейшего осмысления. Дело в том, что зарубежные авторы L. Lepore и R. Brown⁴ показали, что стереотипы сочетаются с автоматическими негативными реакциями у тех испытуемых, кто имеет систему суждений о том, что представители группы не заслуживают оказываемой им социальной поддержки. В то время как у респондентов, считающих иначе, стереотипы об этой группе сочетались с автоматической позитивной ассоциацией. Эти данные показывают, что не всегда знание негативных стереотипов о группе сочетается с неприязнью к ней.

¹ Большой психологический словарь. Ред. Б.Г. Мещерякова и В.П. Зинченко. М., 2003.

² Fiske S.T., Cuddy Amy 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, 82, P. 878—902.

³ Tajfel H. *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations*. New York: Academic Press, 1978.

⁴ Lepore L., Brown R. Category and stereotype activation: is prejudice inevitable? // *Journal of personality and social psychology*. 1997, 72, P. 275—287.

В тоже время возможен вариант, когда негативный эмоционально-оценочный компонент в отношении какой-либо группы присутствует у индивида, а стереотипов о группе не существует. Так, в нашем исследовании испытуемые из группы сравнения наиболее негативно оценили объект «мужчина иной национальности»¹. Едва ли можно назвать стереотипные качества, характеризующие собирательный образ всех национальностей одновременно. Приведенный пример наиболее ярко иллюстрирует наше представление о различиях между стереотипами, предубеждениями и предубежденностью. С субъект-объектных позиций она определяется тем, что предубеждение и стереотип представляют собой описание объекта, а предубежденность — негативное отношение субъекта к этому объекту. Таким образом, предубежденность может являться как эмоционально-оценочным компонентом предубеждения и стереотипов, так и независимым от них феноменом.

Следует отметить, что концептуализация термина «prejudice» западными авторами часто зависит от методов, которыми они пользуются для измерения. Одним из способов выявления предубежденности является методика «Личностный дифференциал». Негативные значения по фактору «Оценка» этой методики, присваиваемые какому-либо объекту, свидетельствуют о том, что объект не нравится респонденту². Следуя логике зарубежных исследователей, термин «этническая предубежденность» можно концептуализировать как негативную эмоционально-оценочную реакцию в отношении какой-либо этнической группы.

Факторы, регулирующие связь предубежденности и поведения

По количеству испытуемых, привлекаемых к изучению предубежденности, и результатам исследований можно судить о том, что предубежденность широко распространена и является нормой в современном обществе. Однако негативное отношение к этнической группе не всегда сопровождается негативными действиями в отношении ее представителя, также как сотрудничество с ним не является показателем отсутствия предубежденности к группе, членом которой он является. Положение мигрантов из Средней Азии в РФ является примером этого явления. С одной стороны, они вовлечены в трудовой процесс, и это вызывает неприязнь основной массы местного населения, воспринимающего их как конкурентов. С другой стороны, условия жизни и труда, предоставляемые мигрантам, являются дискриминацией.

¹ Мешкова Н.В. Ситуативные и личностные особенности межгрупповой предубежденности. Автореф. дисс. ... канд. психол. наук. — М., 2009.

² Шмелев А.Г. Психодиагностика личностных черт. — СПб: Речь, 2002.

Реалии российской действительности таковы, что сотрудничество с этническими мигрантами регулируется стремлением работодателей к выгоде и сокращению расходов в бизнесе. Таким образом, ценности, цели и действия одних людей, обладающих властью, непроизвольно активизируют предубежденность обывателей к другим, готовым терпеть дискриминацию по отношению к себе.

В лабораторных исследованиях выясняется, что поведенческие стратегии в отношении аут-группы регулирует создаваемый этой группой образ. Было обнаружено, что эксплуатация наиболее вероятна в отношении группы, имеющей низкий статус, низкую компетентность и не представляющей угрозу ни своими целями, ни силой. В том случае, если конкурирующие группы имеют одинаковый статус, цели и силу, возможны атакующие действия для снижения угрозы выживанию собственной группы¹. В основе этого исследования находится представление о том, что группа действует сплоченно. Между тем то, как поведет себя в ситуации межличностного взаимодействия индивид, негативно оценивающий группу, при встрече с ее представителем, может отличаться от действий, диктуемых в рамках группового контекста.

Факторы риска агрессии в отношении объектов предубежденности исследовали D. Parrot и A. Zeichner². Эти авторы показали, что в ситуации, когда группа вызывает высокий уровень гнева, предубежденность к члену такой группы реализуется в удары током, интенсивность которых сопоставима с физической агрессией. В нейтральных ситуациях такой связи по отношению к объектам неприязни обнаружено не было. В методологическом подходе авторов исследования можно выделить несколько важных аспектов.

Во-первых, манипулирование уровнем гнева. В литературе имеются данные о гнев как предпосылке криминального и террористического поведения, в связи с чем выделяются виды воздействий на индивида, приводящие к росту гнева. Такими воздействиями обладают угроза существованию субъекта, его близким и его идеям (психологическое воздействие); сенсорная депривация в разных формах, повышенная температура окружающей среды, определенные запахи, воздействие алкоголя и фармакологических аппаратов (физическое воздействие)³. Перечисленные ситуации

¹ Alexander M.G., Brewer M.B., Herrmann R.K. Images and affect: A functional analysis of out-group stereotypes // Journal of Personality and Social psychology. 1999. № 1. pp. 78—91.

² Parrot D.J., Zeichner A. Effects of sexual prejudice and anger on Physical aggression toward gay and heterosexual men // Psychology of men & masculinity, 2005, № 3 P. 134—142.

³ Цыцарев С.В. Террористическое поведение: от злости и отчаяния к ненависти к фанатизму // Теория и практика российской политической психологии: Материалы научной конференции, посвященной 20-летию кафедры политической психологии СПбГУ, Санкт-Петербург, 23—24 октября 2009 года / Под науч.ред. проф. А.И. Юрьева - СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского гос. Ун-та, 2009. — С. 298—305.

онные факторы могут представлять интерес для дальнейшего изучения связи этнической предубежденности и поведения. При планировании таких исследований необходимо учитывать, что поведенческий акт может быть следствием взаимодействия ситуации и личностных характеристик. Например, в ситуации новизны предубежденность проявляется у тех индивидов, психологические особенности которых состоят в низкой гендерной¹ самооценке и низкой готовности к исследовательскому поведению в ответ на новизну стимула².

Во-вторых, в качестве испытуемых были привлечены молодые мужчины возраста 19—25 лет. Выбор был обоснован тем, что агрессивные действия в отношении объекта предубежденности — гомосексуалистов, по статистическим данным совершаются молодыми людьми именно этого возраста³. Следует отметить, что подбор испытуемых имеет важное значение при исследовании связи предубежденности и агрессии. Поскольку создание в лабораторных условиях ситуаций для проявления физической агрессии может нанести вред психическому здоровью реципиента, одним из методов в этом случае является изучение реальных участников событий, в которых осуществлялась агрессия в отношении объектов предубежденности. К «идеальным» испытуемым можно отнести скинхедов и футбольных фанатов.

Изучая предубежденность у группы молодых людей (средний возраст 22 года), позиционирующих себя как скинхеды и члены движения «Русское национальное единство», мы получили результаты, свидетельствующие о том, что агрессия в отношении объектов предубежденности наиболее вероятна в тех ситуациях, поведение в которых регулируется полоролевой идентичностью. Агрессия встроена в маскулинизированную полоролевую Я-концепцию скинхедов и становится неизбежной в отношении объектов неприязни, в том случае, если скинхеды мотивированы демонстрировать собственные маскулинные качества⁴.

Некоторые из неопубликованных данных этого исследования, позволяют выделить факторы, которые могут тормозить проявление предубежденности в негативном поведении. Речь пойдет о показателях агрессии, гнева, особенностях структуры характера и темперамента у мужчин из группы сравнения (средний возраст — 35 лет).

¹ Под гендерной самооценкой мы понимаем самооценку маскулинности у мужчин и фемининности у женщин.

² Мешкова Н.В. Ситуативные и личностные особенности межгрупповой предубежденности. Автореф. дисс. ... канд. психол. наук. — М., 2009.

³ Parrot D.J., Zeichner A. Effects of sexual prejudice and anger on Physical aggression toward gay and heterosexual men. *Psychology of men & masculinity*, 2005. № 3 P. 134—142.

⁴ Мешкова Н.В. Ситуативные и личностные особенности межгрупповой предубежденности. Автореф. дисс. ... канд. психол. наук. — М., 2009.

Для определения агрессии использовались методики Басса-Перри¹ и Кука-Медли². Структура характера и темперамента диагностировалась с помощью методики ТСИ-125 К. Клонингера³.

Наиболее негативно оцениваемым объектом, задающим отрицательный полюс фактора «Оценка» методики Личностный дифференциал, у мужчин из группы сравнения стал объект «мужчина иной национальности», что свидетельствует о наличии предубежденности к этому объекту. Национальность объекта намеренно не уточнялась, чтобы избежать влияния стереотипов на оценку мишени.

Непараметрические тесты сравнения показали значимые различия между мужчинами из группы сравнения и скинхедами/РНЕ по следующим параметрам: агрессия и гнев (методика Басса-Перри), зависимость от вознаграждения и сотрудничество (методика К. Клонингера). Значимые различия не были выявлены по параметрам агрессии (методика Кука-Медли) и избегание вреда (методика К. Клонингера). Результаты представлены в табл. 1 и 2. Для наглядности там же помещены данные, полученные у женщин из группы сравнения (средний возраст 32 года).

Также в совокупной выборке мужчин были выявлены отрицательные корреляции между параметрами «сотрудничество» и «агрессия», измеренной как с помощью методики Кука-Медли, так и методикой Басса-Перри ($r = -0,446$; $p < 0,01$ и $r = -0,586$; $p < 0,01$ соответственно).

Полученные данные позволяют составить поведенческий профиль испытуемых мужчин из группы сравнения. Прежде чем перейти к его описанию рассмотрим характеристики измеренных параметров, заданные создателями методик.

В соответствии с замыслом авторов, фактор «агрессия» в методике Кука-Медли измеряет прямую агрессию и месть⁴.

Шкалы «гнев» и «агрессия» в методике Басса-Перри исследуют аффективный компонент, включающий в себя физиологическое возбуждение и подготовку к агрессии; и инструментальный компонент агрессии (соответственно). К достоинствам данной методики относится выявленная связь самоотчета о склонности к агрессии с реальным агрессивным-насилованным поведением⁵.

¹ Ениколопов С.Н., Цибульский Н.П. Психометрический анализ русскоязычной версии опросника диагностики агрессии А. Басса и М. Перри // Психологический журнал. 2007. № 1. С. 115—124.

² Собчик Л.Н. Введение в психологию индивидуальности. — Москва, 1997.

³ Ениколопов С.Н., Ефремов А.Г. Апробация био-социальной методики Клонингера «Структура характера и темперамента» // Материалы I международной конференции, посвященной памяти Б.В. Зейгарник. — М.: 2001. С. 104—105.

⁴ Собчик Л.Н. Введение в психологию индивидуальности. — Москва, 1998.

⁵ Ениколопов С.Н., Цибульский Н.П. Психометрический анализ русскоязычной версии опросника диагностики агрессии А. Басса и М. Перри // Психологический журнал. 2007. № 1. С. 115—124.

Таблица 1

Показатели агрессии и гнева в группах испытуемых мужчин

	Скинхеды/РНЕ	Мужчины группы сравнения	Скинхеды/РНЕ	Мужчины группы сравнения
Агрессия	Методика Басса-Перри		Методика Кука-Медли	
Средние значения по группам	30.75	22.33	34.30	33.83
Ст. откл.	6.36	5.97	5.80	8.33
Скинхеды/РНЕ	т	0.000 (**)	т	-
Гнев	Методика Басса-Перри			
Средние значения по группам	22.85	19.46		
Ст. откл.	5.92	5.55		
Скинхеды/РНЕ	т	0.34 (*)		

Условные обозначения: * — уровень значимости различий по критерию Манна-Уитни $p < 0.05$; ** — уровень значимости различий по критерию Манна-Уитни $p < 0.01$.

Таблица 2

Особенности темперамента и характера в группах испытуемых по методике К. Клонингера

	Скинхеды/РНЕ	Мужчины группы сравнения	Женщины группы сравнения
Особенности темперамента	Избегание вреда		
Средние значения по группам	6.30	7.79	10.24
Ст. откл.	2.77	4.46	4.51
Скинхеды/РНЕ	т	-	0.002 (**)
Мужчины контрольной группы	т	т	0.035 (*)
	Зависимость от вознаграждения		
Средние значения по группам	5.45	7.34	10.03
Ст. откл.	1.70	3.20	2.99
Скинхеды/РНЕ	т	0.026 (*)	0.000 (**)
Мужчины контрольной группы			0.002 (**)
Черта характера	Сотрудничество		
Средние значения по группам	11.30	18.59	20.29
Ст. откл.	4.31	3.66	4.32
Скинхеды/РНЕ	т	0.000 (**)	0.000 (**)
Мужчины контрольной группы	т	т	0.012 (*)

Условные обозначения: * — уровень значимости различий по критерию Манна-Уитни $p < 0.05$; ** — уровень значимости различий по критерию Манна-Уитни $p < 0.01$.

С помощью методики К. Клонингера исследуются особенности личности по двум направлениям. Первое направление — это врожденные особенности темперамента, выведенные при изучении индивидуальных раз-

личий в ассоциативном эксперименте при формировании у индивида ответов на стимулы среды. Неосознаваемые автоматические ответные реакции человека по инициированию, поддержанию или прекращению своего поведения первоначально обусловлены генетически заданными особенностями темперамента. Согласно биосоциальной модели личности, становление Я-концепции в процессе воспитания модифицирует неосознаваемые ответы, которые могут быть представлены уже как результат осознанной переработки стимульной информации. Поэтому вторым направлением исследования методики являются социально обусловленные черты характера¹. Интересующие нас параметры темперамента «избегание вреда» и «зависимость от вознаграждения» были получены автором методики при изучении таких стимулов, как опасность и вознаграждение/наказание (соответственно). Социально обусловленная черта характера «сотрудничество» предназначен для рассмотрения человека как части общества.. Высокое сотрудничество характеризует личность, стремящуюся к содружеству, взаимной поддержке и полезности другим людям (там же).

Таким образом, поведенческие характеристики испытуемых имеют следующие особенности:

1. Испытуемые не склонны к агрессивно-насильственному поведению, хотя и имеют значительный уровень агрессии. Предположительно, проявление агрессии может тормозиться как особенностями структуры темперамента, для которой характерна зависимость от общественного мнения и подверженность к выполнению социально одобряемой активности, так и выработанной в результате воспитания и переработки полученного опыта склонностью к сотрудничеству.

2. Низкая чувствительность к опасности, угрожающей собственной жизни и здоровью, склонность к риску.

Выделенные особенности позволяют предположить, что в нейтральных ситуациях мужчины из группы сравнения не откажут объектам этнической предубежденности в помощи. Для выяснения влияния, оказываемого взаимодействием темпераментальных и личностных факторов на поведение человека с этнической предубежденностью в ситуациях, активирующих гнев (см. *Цыцарев, 2009*), требуется дальнейшее исследование.

¹ Ениколопов С.Н., Ефремов А.Г. Апробация био-социальной методики Клонинжера «Структура характера и темперамента» // Материалы 1 международной конференции, посвященной памяти Б.В. Зейгарник. — М.: 2001. С. 104—105.

² Цыцарев С.В. Террористическое поведение: от злости и отчаяния к ненависти к фанатизму // Теория и практика российской политической психологии: Материалы научной конференции, посвященной 20-летию кафедры политической психологии СПбГУ, Санкт-Петербург, 23—24 октября 2009 года / Под науч.ред. проф. А.И. Юрьева — СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского гос. Ун-та, 2009. — С. 298—305.

Заключение.

Рассмотренные темпераментальные, аффективные, характерологические характеристики, способные регулировать проявление предубежденности в поведении, представляют далеко не полную картину этого феномена. Сведение всех параметров в одном исследовании представляет собой сложную задачу.

Первостепенное внимание в статье было уделено факторам риска агрессии. Не менее важным являются другие виды взаимодействия, а точнее, невзаимодействия с представителями разных этнических групп. Мало изученной остается связь предубежденности и отказа в помощи. В конечном итоге, не столько важен прогноз поведения в отношении мишени, сколько изучение всех переменных, которые регулируют межличностные поведенческие акты. При этом заслуживают внимания не только факторы, активирующие негативное поведение, но и те параметры, которые могут тормозить его.