

МОСКОВСКИЙ ПСИХОЛОГО-СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ

О. А. ГУЛЕВИЧ

**ПСИХОЛОГИЯ
МЕЖГРУППОВЫХ ОТНОШЕНИЙ**

*Рекомендовано Редакционно-издательским советом
Российской академии образования к использованию
в качестве учебно-методического пособия*



Москва 2007

УДК 316.455

ББК 88.5

Г 94

Главный редактор:

Д.И. Фельдштейн

Заместитель главного редактора:

С.К. Бондырева

Члены редакционной коллегии:

А.Г. Асмолов

А.И. Донцов

Н.Н. Малофеев

В.А. Болотов

И.В. Дубровина

Н.Д. Никандров

В.П. Борисенков

М.И. Кондаков

В.В. Рубцов

А.А. Деркач

В.Г. Костомаров

Э.В. Сайко

Рецензенты:

докт. психол. наук *Е.П. Белинская;*

докт. психол. наук *Н.М. Лебедева*

О.А. Гулевич

Г 94 Психология межгрупповых отношений. — М.: Московский психолого-социальный институт, 2007. — 432 с.

ISBN 978-5-9770-0177-9 (МПСИ)

Эта книга посвящена одному из самых актуальных направлений в социальной психологии — психологическим аспектам межгрупповых конфликтов. Она состоит из двух основных частей. В первой части описаны теории, объясняющие, почему возникают межгрупповые конфликты. Среди них — гипотеза «козла отпущения» (40-е годы XX века), теории авторитарной личности (50-е гг.), реального конфликта (50–60-е гг.), социальной идентичности (70–80-е гг.), самокатегоризации (80-е гг.), социального доминирования и оправдания социальной системы (90-е гг.). В книге анализируются основные положения теорий, методики их проверки и направления критики.

Вторая часть книги посвящена эффектам, возникающим в ходе межгрупповых конфликтов: стереотипам и предрассудкам, межгрупповой дифференциации, эффектам «черной овцы», гомогенности аутгруппы и сверхисключения. В книге описаны основные свойства, функции, условия использования и формирования, а также методики измерения этих эффектов. В последней главе проанализированы способы улучшения межгрупповых отношений — гипотеза контакта и когнитивные модели.

УДК 316.455

ББК 88.5

© О.А. Гулевич, 2007

© Московский психолого-социальный институт, 2007

© Оформление ООО «Элит-Полиграф», 2007

ISBN 978-5-9770-0177-9 (МПСИ)

ВВЕДЕНИЕ

Под межгрупповыми понимаются отношения, участниками которых являются социальные группы. В настоящее время в рамках социальной психологии существует два определения термина «**социальная группа**», введенные еще К. Левиным в 40-х годах XX века.

Во-первых, группа рассматривается как совокупность людей, вступающих в непосредственное общение друг с другом (**реальная группа**), вследствие чего судьба каждого из них зависит от судьбы одноклассников. В пользу этого определения социальной группы говорят результаты современных исследований, которые продемонстрировали важность взаимодействия между людьми для формирования у них чувства «Мы».

Во-вторых, группа понимается как совокупность представлений ее членов: для ее существования достаточно, чтобы несколько людей осознавали свою принадлежность к ней (**группа-категория**). Благодаря такому пониманию группой являются люди с одной этнической принадлежностью, одного возраста, выпускники одного университета и т.д.

Эта классификация групп напоминает деление групп на малые и большие, принятое в российской социальной психологии. Реальная группа — это аналог малой, а группа-категория — большой. В этой книге мы будем использовать оба понимания группы, хотя, как станет ясно дальше, сторонники разных теорий предпочитают разные определения социальной группы.

Деление групп на основании непосредственности общения между ее членами — это *объективный критерий* классификации. Однако в последнее время психологи заинтересовались *субъективным критерием*, т.е. тем, насколько реальной считают ту или иную социальную группу ее члены. В данном случае важным являются не условия взаимодействия как таковые, а их восприятие людьми.

Термин «**реальность группы**» (group entitativity) был введен Д. Кэмпбелом, который понимал под ней степень, в которой группа воспринимается как реально существующая общность. Проведенные к настоящему времени исследования показали, что восприятию «реальности группы» способствуют **три типа факторов** (Carpenter, Radhakrishnan, 2002; Castano et al., 2002; Hamilton, Sherman, Castelli, 2001; Lickel, et al., 2000; McGarty, et al., 1995; Yzerbyt et al., 2000):

а) *Подобие членов группы*: наличие у них общих целей и результатов деятельности, осознание ими общности судьбы, подобие их личностных особенностей и ценностей, важность для них членства в группе.

б) *Структурные переменные:*

- интенсивность взаимодействия между членами группы;
- небольшой размер группы и наличие у нее четких границ;
- взгляды членов группы: группы, члены которых выступают в защиту чего-либо, воспринимаются как более реальные, чем те, члены которых выступают против чего-либо. Это особенно хорошо заметно, когда люди придерживаются экстремальной позиции (*Askevis-Leherpeux, 2005*);
- наличие в ситуации восприятия сразу нескольких групп;
- тип группы. В сознании людей существует иерархия групп по их «реальности». Например, польско-американское исследование показало, что, оценивая «реальность групп», люди подразделяют их на пять типов:
 - группы близкого общения (семья, друзья, криминальная группировка): существующие на протяжении долгого времени маленькие группы с высокой интенсивностью взаимодействия и непроницаемыми групповыми границами, членство в которых важно для их участников;
 - группы, ориентированные на выполнение задачи (рабочий комитет, присяжные заседатели, работники ресторана): относительно небольшие группы с высокой интенсивностью взаимодействия, проницаемыми групповыми границами и наличием общих целей и судьбы; имеют меньшую длительность существования и обладают меньшей значимостью для своих членов, чем группы близкого общения;
 - социальные категории (женщины, негры, евреи, американцы): существующие длительное время большие группы с относительно непроницаемыми границами и низкой интенсивностью взаимодействия между членами;
 - свободные ассоциации (студенты одного университета, соседи, любители классической музыки): кратковременно существующие большие группы с низкой интенсивностью взаимодействия и проницаемыми групповыми границами, не играющие в жизни своих членов большой роли;
 - преходящие группы (люди на автобусной остановке или стоящие в очереди в банке): низкие показатели по всем параметрам, кроме проницаемости групповых границ.

Наиболее «реальными» людям кажутся группы близкого общения, затем ориентированные на задачу, социальные категории и сво-

бодные ассоциации. Преходящие группы не воспринимаются как «реальные».

в) *Индивидуальные характеристики членов группы*: коллективистские (а не индивидуалистские) ценности субъекта восприятия, а также видение им неизбежности своей смерти.

Восприятие человеком «реальности» своей социальной группы приводит к следующим **последствиям** (Abelson, et.al, 1998; Castano, Sacchi, Gries, 2003; Castano, Yzerbyt, Bourguignon, 2003; Hamilton, Sherman, Castelli, 2001; Verkuyten, Brug, 2004; Yzerbyt et al., 2000; Yzerbyt, Rogier, Fiske, 1998):

- усиление идентификации с этой группой, особенно у тех людей, которые еще не определились в своем отношении к ней. Это означает, что восприятие «реальности группы» увеличивает оценку человеком той роли, которую она играет в его жизни;
- позитивная оценка своей группы;
- приписывание характеристик одного члена своей группы другим ее членам, игнорирование их уникальных особенностей;
- оценка всех членов своей группы как ответственных за поступки, в том числе ошибки, одного из них;
- объяснение поведения членов своей группы посредством их личностных особенностей, а не влияния обстоятельств;
- более сильная поддержка идеи мультикультурализма (сохранения своеобразия различных национальных групп в рамках одной страны) членами этнических меньшинств и более слабая — этническим большинством — коренным населением страны.

Вместе с тем восприятие «реальности» другой группы порождает:

- приписывание характеристик одного члена чужой группы другим ее членам, игнорирование их уникальных особенностей;
- восприятие членов другой группы как похожих друг на друга и действующих по отношению к членам своей группы резко негативно, особенно тогда, когда чужая изначально воспринимается как враг;
- оценку всех членов другой группы как ответственных за поступки, в том числе, ошибки одного из них;
- негативную оценку членов другой группы, которая имеет низкий статус в обществе, и позитивную — членов высокостатусной группы;
- усиление связи между позитивностью представления о другой группе и оценкой ее опасности. Когда другая группа

воспринимается как реально существующая, восприятие ее опасности зависит от позитивности ее образа в глазах наблюдателей: чем менее позитивен образ, тем выше приписываемая опасность. Однако такого эффекта не наблюдается в том случае, когда другая группа не воспринимается как «реально существующая».

Межгрупповое общение возникает в **межгрупповой ситуации**. *Основными признаками* межгрупповой ситуации является осознание участниками своей принадлежности к определенной группе и согласие с этим окружающих людей. Таким образом, чтобы ситуация являлась межгрупповой, одновременное присутствие в одном месте членов разных групп необязательно. Также не обязательно и одновременное присутствие членов одной группы. Феномены межгруппового общения возникают даже в том случае, когда человек находится в одиночестве. Однако наличие рядом членов своей и другой групп делает их более интенсивными.

Важно отметить, что межгрупповой характер ситуации во многом является результатом ее восприятия, а не объективных условий протекания. Одна и та же ситуация может восприниматься человеком как межличностная и как межгрупповая. Например, на свидании женщина может выступать от своего имени или от имени всех женщин. Во втором случае она продемонстрирует эффекты межгруппового общения — будет рассматривать мужчину как типичного представителя своего пола и приписывать ему соответствующие черты, воспринимать неуважение к себе или помощь как дискриминацию женщин в целом и т.д.

Основными формами межгруппового общения являются межгрупповое восприятие (представления и эмоциональное отношение к членам своей и других групп) и межгрупповое взаимодействие (поведение по отношению к членам своей и чужой группы). Разграничение этих форм вызвано тем, что позитивная или негативная оценка группы не всегда проявляется в поведении. Кроме того, межгрупповое общение можно разделить на конфликт и мирное сосуществование групп. В психологии межгруппового общения предпочтение отдается изучению межгруппового конфликта. Возможно, это происходит из-за разрушительности последствий, к которым он приводит.

История психологии межгрупповых отношений началась в 1906 г., когда был введен термин «этноцентризм», обозначающий склонность человека рассматривать все происходящее вокруг него с позиции своей социальной группы. В 1907 г. произошел съезд Американской психоло-

гической ассоциации, на котором обсуждались психологические аспекты межгрупповых отношений.

В современной психологии межгрупповых отношений можно выделить **три направления**. Первое связано с поиском причин межгрупповых конфликтов, второе — с изучением эффектов, которые и являются показателями таких конфликтов, третье — с поиском способов улучшения межгрупповых отношений (см. рис. 1).



Рис. 1. Направления изучения межгрупповых отношений

К концу XX века сформировалось восемь **основных теорий**, объясняющих возникновение межгруппового конфликта. Их можно разделить на три типа. В теориях, относящихся к индивидуальному уровню, межгрупповой конфликт объясняется с помощью индивидуальных эмоциональных состояний (психоанализ З. Фрейда, гипотеза «козла отпущения») или типа личности (теория авторитарной личности) его участников.

Сторонники теорий группового уровня ищут причины межгрупповых конфликтов в особенностях групп, к которым принадлежат участники, или взаимоотношениях между ними. Согласно теории реального конфликта, причиной межгрупповых конфликтов является борьба групп за ограниченные ресурсы. В соответствии с теорией социальной идентичности, межгрупповой конфликт порождается осознанием человеком своей принадлежности к социальной группе и желанием повысить свою самооценку за ее счет. И наконец, согласно теории самокатегоризации, межгрупповой конфликт — это следствие естественной для человека способности к категоризации — тенденции упорядочивать поступающую к нему информацию, распределять ее по категориям.

Сторонники теорий общественного уровня объяснения основываются на структуре общества, в котором происходит межгрупповой конфликт, статусе групп-участниц. В соответствии с теорией социального доминирования межгрупповой конфликт — это следствие социальной иерархии, сложившейся в обществе в ходе эволюции и борьбы людей за выживание. Согласно теории оправдания системы, поведение людей в ходе межгрупповых конфликтов является результатом использования определенной стратегии уменьшения когнитивного диссонанса — оправдания общественной системы.

Основными показателями межгруппового конфликта являются межгрупповая дифференциация, стереотипы и предрассудки.

Межгрупповая дифференциация (intergroup differentiation) — феномен межгруппового общения, подразумевающий различную оценку членов своей и другой группы, различные эмоции, которые они вызывают, а также различное поведение по отношению к ним. Классический вариант межгрупповой дифференциации включает в себя ингрупповой фаворитизм и аутгрупповую дискриминацию.

Ингрупповой фаворитизм (ingroup favoritism) — феномен межгруппового общения, который выражается в высокой оценке ингруппы (когнитивный компонент), позитивных чувствах по отношению к ней

(аффективный компонент) и действиях, дающих ее членам больше прав по сравнению с членами аутгруппы.

Аутгрупповая дискриминация (outgroup discrimination) — феномен межгруппового общения, который выражается в низкой оценке аутгруппы (когнитивный компонент), негативных чувствах по отношению к ней (аффективный компонент) и действиях, ущемляющих права ее членов по сравнению с правами членов ингруппы.

Стереотип (stereotype) — набор личностных черт (признаков), приписываемых всем или большинству членов социальной группы.

Предрассудок (prejudice) — негативное отношение к членам социальной группы.

Кроме того, в ходе межгруппового общения возникают и другие феномены — «эффекты» гомогенности аутгруппы, «черной овцы» и сверхисключения.

Эффект гомогенности аутгруппы (outgroup homogeneity effect) — эффект межгруппового общения, который заключается в оценке членов аутгруппы как более похожих друг на друга, чем члены ингруппы.

Эффект «черной овцы» (black sheep effect) — эффект межгруппового общения, заключающийся в том, что следующий социальным нормам член ингруппы оценивается более позитивно, чем следующий им член аутгруппы, а нарушающий нормы член ингруппы — более негативно, чем нарушающий их член аутгруппы.

Эффект сверхисключения (overexclusion effect) — эффект межгруппового общения, который заключается в том, что при определении групповой принадлежности окружающих человек предпочитает исключить из своей группы тех, кто на самом деле является ее членом, только чтобы в нее не попали члены аутгруппы. В результате членами своей группы признается небольшое число избранных.

Эти эффекты демонстрируются субъектом восприятия. *Субъект восприятия* — человек, который формирует впечатление о себе и окружающих.

Ингруппа (ingroup) — социальная группа, членом которой является субъект восприятия.

Аутгруппа (outgroup) — социальная группа, к которой человек не принадлежит. Как правило, термин употребляется для обозначения социальной группы, которая является соперником или группой сравнения для той группы, к которой принадлежит субъект восприятия.

Статус группы — отношение к группе со стороны окружающих и власть, возможности, которыми обладают ее члены. Высококатусная

группа — группа, которая позитивно оценивается окружающими или обладает большой властью.

Важным фактором, оказывающим влияние на характер межгруппового общения, является ингрупповая идентификация — признание человеком того, что ингруппа играет важную роль в его жизни.

В первой части этой книги будут рассмотрены основные объяснения межгрупповых конфликтов, во второй — эффекты межгруппового общения, а третьей — способы оптимизации межгрупповых отношений.

В этой книге не будет уделено специального внимания адаптации человека в новой культуре. Эта область исследований возникла в недрах этнической психологии и имеет собственную логику развития. В ее рамках ищут ответы на следующие вопросы: Какие люди склонны к миграции? Какие стратегии адаптации используют мигранты, попадая в новое окружение? Что такое культурный шок, у кого он возникает и к каким последствиям приводит? Как можно помочь мигрантам адаптироваться в новой культуре? Однако для иллюстрации общих закономерностей межгрупповых отношений мы будем обращаться к примерам взаимодействия мигрантов с коренным населением страны проживания.

ОСНОВНЫЕ ОБЪЯСНЕНИЯ МЕЖГРУППОВОГО КОНФЛИКТА

Глава 1

ПСИХОАНАЛИТИЧЕСКАЯ ТРАДИЦИЯ В ИЗУЧЕНИИ МЕЖГРУППОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

1. Концепция З. Фрейда как исток психоаналитической традиции

Родоначальником психоаналитического подхода к изучению межгрупповых отношений является З. Фрейд. **Основные положения** концепции межгрупповых отношений **З. Фрейда** сводятся к следующему (*Агеев, 1990; Taylor, Moghaddam, 1987*):

1. В основе концепции Фрейда лежит представление о группе как о целостной системе, попадая в которую, человек регрессирует к первобытному состоянию: подчиняясь большинству, он становится консервативным, испытывает ненависть к нововведениям, предпочитает иллюзию реальности, уважает силу и почитает доброту за слабость.

2. Согласно Фрейду, межгрупповой конфликт возникает вследствие бессознательных влечений членов групп. Люди в толпе делятся на лидера и ведомых. Причинами межгрупповых конфликтов является отношения между членами группы и ее лидером. Члены группы любят лидера, нуждаются в его любви и идентифицируются друг с другом на основе этого чувства. Таким образом, в основе аутгрупповой дискриминации лежит механизм эмоциональной идентификации.

3. Амбивалентность эмоциональных отношений раннего детства — любовь и ненависть к отцу — в процессе социализации трансформируется и переносится на разные объекты: любовь людей к своему лидеру и другим членам ингруппы, с одной стороны, и ненависть к аутгруппе, с другой. По мнению Фрейда,

любовь к ингруппе и ненависть к аутгруппе — взаимосвязанные и неизбежные спутники социального взаимодействия.

4. Аутгрупповая дискриминация является основным средством формирования и поддержания сплоченности и стабильности ингруппы: если возникающая в ходе внутригруппового общения агрессия не найдет выхода, она разрушит ингруппу. Поэтому аутгрупповая агрессия является универсальным и неизбежным спутником межгруппового взаимодействия.

5. Чем больше аутгруппа отличается от ингруппы, тем больше вероятность того, что она станет объектом агрессии со стороны членов ингруппы.

6. Исчезновение агрессии к аутгруппе является отражением распада связей внутри ингруппы.

Представление Фрейда о причинах межгруппового конфликта вызвало серьезную **критику**. Она была связана с тем, что:

- при анализе межгрупповых конфликтов использовано представление о возникновении конфликтов внутриличностных. Таким образом отрицается специфика межгруппового общения;
- при объяснении межгрупповых конфликтов автор концентрируется на процессах, происходящих внутри группы. Получается, что межгрупповая ситуация как таковая не играет никакой роли в возникновении и развитии межгруппового конфликта;
- неясен принцип выбора группы-соперника. В обществе существует достаточно много разных социальных групп, но не все находятся между собой в конфликтных отношениях. Принцип, в соответствии с которым наиболее негативное отношение возникает к членам аутгрупп, сильно отличающимся от ингруппы, соблюдается в целом ряде случаев, но не является универсальным;
- при описании внутригрупповых процессов, порождающих межгрупповые конфликты, игнорируется роль меньшинства группы. Все члены группы рассматриваются как похожие друг на друга, не учитываются индивидуальные различия между ними;

- ключевым моментом концепции является принцип разрядки агрессии, в соответствии с которым агрессивное поведение человека приводит к уменьшению испытываемых им негативных эмоций, особенно злости. Этот принцип не находит своего эмпирического подтверждения;
- эмпирическая проверка большинства положений этой концепции отсутствует.

В последние годы точка зрения З. Фрейда на причины возникновения межгрупповых конфликтов упоминается только в контексте истории развития этой области психологии. Однако принципы влияния эмоционального состояния человека и детского опыта на его поведение в ходе межгрупповых конфликтов легли в основу двух других объяснений — гипотезы «козла отпущения» и теории авторитарной личности.

2. Гипотеза «козла отпущения»

В основе гипотезы «козла отпущения» лежит теория фрустрации-агрессии Н. Миллера и Д. Долларда (*Агеев, 1990*), в частности, их идея о смещенной агрессии, в которой угадываются некоторые идеи З. Фрейда. Идея смещенной агрессии сводится к следующему.

1. Причиной агрессии является фрустрация — эмоциональное состояние, которое возникает, когда человек сталкивается с препятствием на пути достижения цели. Одним из типов «разрядки» фрустрации является смещенная агрессия. В норме человек, находящийся в состоянии фрустрации и пытающийся достичь желаемой цели, проявляет агрессию по отношению к тому, кто является причиной возникшего состояния. Однако в некоторых случаях прямая агрессия по отношению к этому объекту невозможна. В этом случае объектом агрессии становится другой человек — более слабый и доступный. Этот феномен и получил название «смещенной агрессии».

2. Способность к «смещенной агрессии» формируется еще в детстве. Так, хроническая фрустрация, испытываемая ребенком,

являющаяся следствием ревности к родителям, ведет к возникновению у него хронической враждебности, перед источником которой — родителями — он беззащитен. Это приводит к тому, что ребенок выбирает для агрессивного ответа на фрустрацию другие объекты, менее опасные и менее любимые.

3. Этот механизм используется человеком и тогда, когда он взрослеет. Именно он лежит в основе аутгрупповой дискриминации, объектом которой становятся незащищенные группы меньшинств. Этот феномен получил название гипотезы «козла отпущения». Чем меньше представители аутгруппы похожи на обидчика, тем больше вероятность, что они станут мишенью «смещенной агрессии».

В подтверждение влияния смещенной агрессии сторонники гипотезы «козла отпущения» приводят многочисленные исторические примеры, к которым относится «охота на ведьм», развернувшаяся в Средние века, приписывание экономических проблем «бессовестным олигархам», геноцид «неарийцев», начавшийся в Германии, потерпевшей поражение в Первой Мировой войне, в условиях крайне неблагоприятной экономической ситуации и т.д. По их мнению, основа этих и подобных им явлений — неудовлетворенность и страх, порожденные обстоятельствами, с которыми люди не могут справиться. «Смещение» агрессии на социально незащищенные группы меньшинств приводит к улучшению их эмоционального состояния.

В отличие от концепции Фрейда, гипотеза «козла отпущения» неоднократно подвергалась эмпирической проверке в ходе лабораторного эксперимента и анализа данных статистики.

Например, используя данные о ценах на хлопок в южных штатах и количестве судов Линча в 1882–1930 гг., американские исследователи установили, что между этими явлениями существует связь: чем ниже падали цены на хлопок, тем больше становилось уличных расправ над афроамериканцами. По мнению авторов этого анализа, понижение закупочных цен порождало у жителей южных регионов, живших за счет выращивания хлопка, фрустрацию, которую они вымещали на наименее защищенной группе населения — афроамериканцах.

Примером экспериментальной проверки этой гипотезы является исследование Н. Миллера и Р. Бугельски, опубликованное в 1948 г. Они просили мужчин-студентов, работавших в американском летнем лагере, высказать свое отношение к японцам и мексиканцам. Половина участников прошла это обследование до начала долгожданного свободного вечера, который было запланировано провести в местном театре. Другой части пришлось вместо посещения театра остаться в лагере для выполнения тестов. По сравнению с контрольной группой, которая не испытала фрустрации, лишенная театра группа продемонстрировала более выраженные предрассудки в отношении этнических меньшинств. Аналогично, англоязычные канадцы, ставшие жертвой неприятного происшествия (человек случайно смахивал со стола их вещи), демонстрировали большую враждебность по отношению к франкоязычным канадцам, чем те, кто не имел подобного опыта.

Пик популярности гипотезы «козла отпущения» пришелся на 40–50-е годы XX века. Впоследствии интерес к ней уменьшился. По-видимому, это произошло благодаря накоплению критических замечаний, на которые сторонники гипотезы не находили ответов. Основными направлениями **критики** гипотезы «козла отпущения» являются:

- игнорирование специфики межгрупповых конфликтов: сторонники этой гипотезы ищут объяснение межгрупповых конфликтов во внутриличностных, тем самым игнорируя их специфику;
- описание механизма аутгрупповой дискриминации, осуществляемой представителями группы большинства, но не меньшинства. Если следовать этой гипотезе, придется признать, что представители социальных меньшинств всегда являются жертвами конфликтов и играют в них только пассивную роль. Эта гипотеза не объясняет, почему представители социальных меньшинств активно включаются в межгрупповые конфликты, демонстрируют аутгрупповую дискриминацию и борются за свои права;
- неопределенность процесса выбора «козла отпущения». Эта гипотеза не объясняет, по какому принципу среди

всех возможных групп меньшинств фрустрированный человек выбирает ту единственную, на которую и обрушивается весь его гнев;

- ограниченное представление о потребностях, лежащих в основе аутгрупповой дискриминации. Сторонники этой гипотезы выделяют только одну потребность (в позитивных эмоциях, разрядке негативных эмоций), в ущерб другим;
- неучет того, что в ряде случаев последствиями фрустрации и плохого настроения является не смещение агрессии на наименее защищенные группы, а ее проявление по отношению ко всем окружающим со стороны людей, обладающих определенными личностными особенностями;
- неучет индивидуальных различий в проявлении аутгрупповой дискриминации. Два человека, имеющие одинаковую причину переживать фрустрацию, демонстрируют разную степень аутгрупповой дискриминации.

Гипотеза «козла отпущения» повторила судьбу концепции Фрейда: в последние годы упоминание о ней встречается в основном в контексте истории психологии. Однако идея о том, что аутгрупповая дискриминация является способом разрешения внутриличностных конфликтов, до сих пор привлекает внимание некоторых исследователей.

Например, сравнение членов националистических партий, людей с депрессией и психологически благополучных политически неангажированных жителей России показало, что представители двух первых категорий людей поддерживают одинаковые идеи, среди которых:

- признание превосходства одной национальности над другой (свой народ кажется более одаренным и развитым, чем другие);
- неудовлетворенность своей национальной принадлежностью;
- убеждение в том, что близкое соседство с другим народом являются источником неприятностей для их собственного народа, и что необходимо очищение своей культуры от влияния других культур;

- вера в то, что привилегии должны принадлежать коренному народу, населяющему данную территорию;
- низкий порог эмоционального реагирования на подобные суждения (*Рыжова, 1997*).

3. Теория авторитарной личности

Идея об индивидуальных различиях в проявлении аутгрупповой дискриминации легла в основу теории авторитарной личности, основателем которой является Т. Адорно и его коллеги (берклийская группа) (*Адорно и др., 2001*). Они так же, как и Фрейд, полагали, что причину негативного отношения к аутгруппе стоит искать в личности его носителя. Однако их взгляды отличались от взглядов Фрейда. Фрейд полагал, что межгрупповой конфликт соответствует природе человека, а потому обязателен.

В теории Адорно и его коллег проводится **идея** о том, что межгрупповой конфликт — это аномалия, а его участником может стать не любой человек, а только тот, кто обладает определенными личностными особенностями.

В своем исследовании Адорно и его коллеги использовали целый ряд методик, среди которых были анкеты, включающие вопросы о социодемографических особенностях респондентов и их взглядах; клиническое интервью, в котором респонденты рассказывали о своем прошлом, а также высказывали свое мнение по ряду социальных проблем; тематико-апперцептивный тест, в котором участникам показывали серию картин с изображением драматических событий и предлагали рассказать в каждом случае о своих действиях.

Адорно и его коллеги начали свое исследование с создания *шкалы антисемитизма*, заполняя которую, респондент должен был определить степень своего согласия с рядом утверждений о евреях. Члены берклийской группы полагали, что антисемитизм является только частью синдрома *этноцентризма*, для измерения которого они создали еще одну шкалу (*E-шкалу*), с помощью которой измерялось отношение людей к различным

меньшинствам. После этого 80 респондентов, заполнивших шкалу этноцентризма и набравших по ней очень высокий или очень низкий балл, участвовали в клиническом интервью, с помощью которого исследователи пытались выяснить индивидуальные особенности людей, принадлежащих к двум разным типам.

Эти исследования позволили описать личность, склонную к дискриминации аутистов — **авторитарную личность**, которая обладала следующими чертами:

- конвенционализм: поддержка ценностей американского среднего класса;
- авторитарное раболепие: некритическое подчинение идеализированным авторитетам собственной группы;
- авторитарная агрессия: тенденция выискивать людей, не уважающих конвенциональные ценности, чтобы осудить, отвергнуть и наказать их;
- анти-интрацепция: неприятие всего субъективного, исполненного фантазии, чувственного;
- суеверность: вера в мистическое предначертание собственной судьбы, предрасположенность к мышлению в жестких категориях;
- силовое мышление и культ силы: мышление в таких категориях, как господство — подчинение, сильный — слабый, вождь — последователи; идентификация себя с образами, воплощающими силу; выставление напоказ силы и крепости;
- деструктивность и цинизм: общая враждебность, очернение всего человеческого;
- проективность: предрасположенность верить в мрачные и опасные процессы, происходящие в мире; проекция своих неосознанных, инстинктивных импульсов на внешний мир;
- сексуальность: чрезмерный интерес к сексуальным «происшествиям».

Для измерения степени *авторитарности* Адорно и коллеги создали *F-шкалу*. Ее отличительной особенностью являлся тот факт, что одно и то же утверждение могло быть связано сразу

с несколькими субшкалами. Примерами утверждений шкалы авторитаризма являются:

- конвенционализм: «Послушание и уважение к авторитету — важнейшие добродетели, которым должны научиться дети»;
- авторитарное раболепие: «У молодых людей бывают порой бунтарские идеи; но когда они взрослеют, они должны это преодолеть и успокоиться»;
- авторитарная агрессия: «Большинство наших общественных проблем было бы решено, если бы мы избавились от асоциальных элементов, мошенников и слабоумных»;
- анти-интрацепция: «Бизнесмен и фабрикант намного важнее для общества, чем деятель искусств и профессор»;
- суеверность: «Науки оправдывают себя, но есть много важных вещей, которые человеческий ум никогда не поймет»;
- силовое мышление: «Людей можно подразделить на два класса; слабых и сильных»;
- деструктивность и цинизм: «Доверительность оборачивается неуважением»;
- проективность: «Сегодня, когда так много различных людей постоянно находятся в пути, и каждый с каждым встречается, нужно особо тщательно защищаться от инфекций и болезней»;
- сексуальность: «Гомосексуалисты ничем не лучше, чем другие преступники, и должны строго наказываться».

Корреляция между F- и E-шкалами была равна 0,75, и это означало, что степень авторитарности личности действительно напрямую связана с негативностью ее отношения к меньшинствам. Последующие экспериментальные исследования показали, что авторитарные люди демонстрируют больший интрагрупповой фаворитизм и аутгрупповую дискриминацию даже при оценке искусственных, сконструированных в ходе эксперимента групп.

Опираясь на идеи Фрейда, Адорно и коллеги полагали, что причиной формирования авторитарной личности является

особая *ситуация семейного развития* (авторитарный отец и наказывающая мать; формальные, жестко регламентированные отношения в семье; отсутствие теплоты, доверительности и непосредственности между родителями и детьми).

Теория авторитарной личности так же, как и другие концепции, не избежала **критики**. Она происходит по следующим направлениям.

1. Определение авторитарной личности в том виде, в котором оно было сформировано в 50-х годах XX века, не отвечает сегодняшним реалиям, поскольку содержит в себе ряд черт, специфичных для взрослых людей, живших в то время. В ответ на это критическое замечание содержание синдрома авторитарной личности было изменено.

Современная интерпретация авторитарной личности принадлежит Б. Альтмейеру (*Дьяконова, Юртайкин, 2000; Altemeyer, 1996*), который связал ее с такими особенностями человека, как полное и безоговорочное подчинение власти и авторитету, приверженность традиционным социальным нормам (конвенционализм, конформизм), и агрессивность по отношению к тем группам, неприятие которых поощряется властями. В частности, американские исследования 90-х годов XX века показывают, что авторитаризм связан с расизмом (*Roets, Van Hiel, Cornelis, 2006*), с отрицательным отношением к больным СПИДом, наркоманам, защитникам окружающей среды, абортам, бездомным (*Peterson, Doty, Winter, 1993*), нелегальным иммигрантам (*Ommundsen, Larsen, 1997*), работающим женщинам (*Pek, Leong, 2003*), гомосексуалистам (*Stones, 2006*), а также к представителям иных религиозных течений, например, к мусульманам (для христиан) (*Rowatt, Franklin, Cotton, 2005*). Впоследствии Альтмейер создал шкалу «Авторитаризм правого толка», которая до сих пор применяется для изучения авторитаризма.

Однако некоторые исследователи полагают, что каждый из трех параметров авторитаризма, выделенных Альтмейером, обладает самостоятельной значимостью. Эта закономерность ярко проявляется у детей (*Rigby, 1998*). Это означает, что подчинение властям не обязательно подразумевает высокий уро-

вень конформизма — подчинения групповым нормам, а конформизм — политическую интолерантность. Конформные люди не обязательно демонстрируют негативное отношение к другим группам, однако они более чувствительны к угрозе сплоченности ингруппы. Именно наличие такой угрозы приводит у них к росту аутигрупповой дискриминации (*Feldman, 2003*).

Самостоятельность различных измерений авторитаризма привела к идее создания новых шкал для его измерения. Одна из таких шкал была создана К. Ригби. Ее цель — измерение аттитюдов людей к представителям различных социальных институтов, олицетворяющих власть (полиции, армии, судебной власти, образованию) (*Rigby, Metzger, Ray, 1986*).

2. Особенности семейной ситуации являются не единственной причиной возникновения авторитарной личности. В ответ на это критическое замечание сторонники теории занялись поиском **других факторов, оказывающих влияние на степень авторитаризма**. В результате были выделены следующие условия, способствующие формированию авторитарной личности.

а) *Социальная обстановка в обществе*. Степень авторитаризма зависит от восприятия людьми угрозы своему положению. Например, количество авторитарных американцев увеличивалось с повышением восприятия угрозы со стороны большой аутигруппы — СССР, а количество авторитарных новозеландцев — при восприятии будущего экономического спада, социальной дезинтеграции, высокого уровня преступности в своей стране (*Doty, Peterson, Winter, 1991; Duckitt, Fisher, 2003; McCann, 1999*).

Некоторые авторы выделяют поведенческие показатели, по наличию которых можно измерить уровень авторитаризма, не прибегая к опросникам. Среди них:

- политические предпочтения (конвенционализм). В периоды социальной напряженности увеличивается число сторонников консерваторов и падает число сторонников либералов;
- отношение к цензуре (авторитарное раболепие). В периоды социального напряжения растет количество сторонников введения цензуры;

- авторитарные религиозные течения (авторитарное раболепие). В периоды нестабильности увеличивается число сторонников авторитарных религиозных течений;
- отношение к аутгруппам (авторитарная агрессия). В периоды социального напряжения ухудшается отношение к аутгруппам;
- интерес к психологии (анти-интрацепция). В периоды социальной напряженности падает уровень продаж книг по психологии;
- оккультные науки (суеверность). В периоды социальной напряженности растет число людей, увлекающихся астрологией;
- порода собак (силовое мышление). В периоды социального напряжения увеличивается количество собак бойцовых пород;
- комедийные персонажи (силовое мышление). В периоды социальной напряженности комедийные персонажи становятся более агрессивными;
- политический цинизм (деструктивность и цинизм). В периоды социальной напряженности растет число людей, с недоверием и цинизмом относящихся к правительству и другим социальным институтам;
- наказания за сексуальные преступления (сексуальность). В периоды социального напряжения увеличиваются наказания за сексуальные преступления.

Возможно, что в данном случае важна не сама социальная обстановка, а ее восприятие человеком: более авторитарны люди, которые верят в то, что мир вокруг них опасен (*Duckitt et al., 2002*).

б) *Ситуативная угроза*. Для того чтобы неприятие аутгрупп у авторитарных людей проявилось в полном объеме, достаточно временное ощущение угрозы, не связанное с обстановкой в обществе. Источником такой угрозы может служить напоминание человеку о неизбежности смерти. Такое напоминание приводит к более негативному отношению к людям, отличающимся от испуганного человека. Например, христиане, которым напомнили о неизбежности смерти, более негативно оценивали иудеев, чем те,

кому о смерти не напоминали. Однако эта закономерность сильнее выражена среди авторитарных людей (*Greenberg et.al., 1990*).

в) *Образование*. Во-первых, некоторое влияние на авторитаризм оказывает уровень образования. Согласно американским данным, четырехгодичное обучение в колледже приводит к уменьшению авторитаризма (*Peterson, Lane, 2001*). Однако вероятность понижения уровня авторитаризма в ходе образования связана с его типом. Например, результаты исследования, проведенного в ЮАР и США, показали, что уровень авторитаризма был связан с уровнем образования только у жителей США, но не у жителей ЮАР. Одно из объяснений этого феномена связано с тем, что способность образования понижать авторитаризм проявляется в той степени, в которой образование нацелено на обучение диалектическому способу мышления и осуществляется при участии слабо авторитарных педагогов (*Duckitt, 1992*).

Во-вторых, уровень авторитаризма зависит от характера образования. В частности, студенты — биологи, химики и инженеры более авторитарны, чем студенты-гуманитарии (например, философы) и те, кто занимается социальными науками (социологией, психологией) (*Rubinstein, 1997*). Кроме того, авторитаризм негативно связан с успеваемостью по гуманитарным дисциплинам, которые предполагают умение видеть разные точки зрения (*Peterson, Lane, 2001*).

г) *Профессия*. Например, уровень авторитаризма у работников полиции выше, чем у профессиональных солдат и охраны аэропорта, а у них выше, чем у людей, не связанных с силовыми структурами (*Rubinstein, 2006*).

д) *Религиозность*. Одно из объяснений различия в уровне авторитаризма образованных жителей ЮАР и США заключается в том, что «белые» жители ЮАР религиозны и сильно идентифицируются со своей группой, что оказывает большее влияние на уровень авторитаризма, чем образование (*Duckitt, 1992*).

е) *Тип культуры*. Это косвенно подтверждается наличием межкультурных различий в уровне авторитаризма, который выше у представителей коллективистских культур (например, азиатских стран и Японии), чем у жителей индивидуалистских

(например, США). Авторитаризм особенно сильно связан с так называемым вертикальным индивидуализмом и коллективизмом по сравнению с горизонтальным коллективизмом (*Kemmelmeier et.al., 2003; Larsen et.al., 1990*).

3. Наличие авторитарных черт не является гарантией того, что их носитель будет осуществлять аутгрупповую дискриминацию. В ответ на это критическое замечание сторонники теории авторитарной личности выдвинули следующую идею. Для авторитарной личности **характерно желание не отличаться от большинства**, поэтому авторитарный человек склонен к аутгрупповой дискриминации только в тех случаях, когда такое отношение к аутгруппе рассматривается в обществе как допустимое и обоснованное. В противном случае он будет ярким приверженцем равенства. Таким образом, личностные черты, поведение и взгляды авторитарного человека являются ярким, во много раз усиленным отражением процессов, происходящих в обществе.

В частности, авторитарная личность имеет тот локус контроля, который является ценностно значимым в той группе, к которой она принадлежит. Например, авторитарные жители США имеют внутренний локус контроля, тогда как для жителей России связь между авторитарностью и локусом контроля не установлена (*Дьяконова, Юртайкин, 2000*). Другой пример, связан с Россией 90-х годов XX века. Россияне постсоветского периода с высокой степенью авторитаризма были сторонниками принципа равенства, культивирующегося в Советском Союзе, и выступали против невмешательства правительства в торговые отношения. Однако авторитарные граждане США поддерживали противоположные идеи (*McFarland, Ageyev, Abalagina-Paar, 1992*).

Поэтому в настоящий момент, говоря об авторитарной личности, делают акцент скорее не на семейной ситуации ее развития, а на ее взаимоотношениях с группой. Например, Дж. Дакит (*Duckitt, 1989, 2000*) полагал, что авторитарность — это аспект групповой сплоченности: у авторитарной личности очень сильно развита потребность идентификации с группой, для нее очень важны ценности своей группы, и она отвергает значимость ценностей других социальных групп.

4. Авторитарность связана с отношением человека не только к аутгруппам, но и к другим аспектам существования. Современные исследования показали, что кроме уже перечисленных характеристик, для авторитарной личности свойственна **поддержка некоторых аттитюдов и наличие личностных черт.**

- Соппротивление социальным изменениям. С авторитаризмом близко связано отношение человека к социальным изменениям. Например, исследование, проведенное в 1991 г. в России перед выборами президента, показало, что авторитарные граждане были консервативны в том смысле, что сопротивлялись любому изменению коммунистического управления Советским Союзом (*McFarland, Ageyev, Abalakina-Papp, 1992*). На наличие подобной связи указывает и другое исследование, проведенное в России (*Goertzel, 1989*), результаты которого показали, что авторитаризм российских граждан связан с поддержкой централизации власти (не ее децентрализации), единообразия во мнениях (не плюрализма) и большей привлекательностью голубя по сравнению с ястребом. И наконец, подобные результаты были получены и в ходе исследования, недавно проведенного в Румынии (*Krauss, 2002*). В этом исследовании было показано, что авторитаризм позитивно связан с поддержкой коммунистического принципа распределения вознаграждения, плановой, регулируемой экономики и фашистской идеологии, и негативно — с поддержкой прозападных центристских партий. Это происходит вопреки идеологии правительства, которое ориентировано на капитализм.
- Слабый интерес к политической жизни (*Peterson, Smirles, Wentworth, 1997*).
- Неверие в заговоры, организованные представителями государства. Например, авторитарные американцы больше верят в то, что президент Кеннеди был убит одиночкой Освальдом, действующим от своего имени, чем в то, что это убийство было организовано представителями государственной власти (*McHoskey, 1995*).

- Поддержка военного вмешательства своей страны в дела других государств и негативная оценка политических лидеров этих стран. Например, авторитарные американцы больше поддерживали войну в Персидском заливе и чаще оценивали С. Хусейна как террориста (*Crowson, DeBacker, Thoma, 2006*).
- Сильная выраженность национальной идентичности (*Blank, 2003*).
- Определенное представление о причинах и возможности коррекции предрассудков и стереотипов. Авторитарные люди меньше верят в то, что причиной предрассудков является невежество, и чаще обвиняют в этом общество. Кроме того, они меньше верят в то, что воспитание толерантности является способом решения проблемы межэтнических конфликтов (*Hodson, Esses, 2005*).
- Неприятие прав человека: демократических прав, в т.ч. свободы слова и свободы проведения демонстраций, отсутствия у правительства права объявлять войну без проведения референдума (*Crowson, DeBacker, Thoma, 2006; Duckitt, Farre, 1994*), а также прав транссексуалов (*Tee, Hegarty, 2006*).
- Позитивное отношение к закону и негативное — к заключенным (*Na, Loftus, 1998*).
- Оценка серьезности преступления: авторитарные люди оценивают преступление, совершенное представителем власти, например, работником правоохранительных органов или военным, как менее серьезное, чем совершенное человеком, выступающим против власти (*Feather, 1998*).
- Атрибуция ответственности преступнику: авторитаризм позитивно связан с ответственностью, приписываемой преступнику (*Feather, 1998*).
- Внимание к расе участников судебных процессов: чем более авторитарны люди, тем большее внимание они обращают на расу подсудимого и потерпевшего в уголовных процессах (*Landwehr et.al., 2002*).
- Интерес к преступлениям: авторитарным людям нравятся криминальные драмы, основанные на реальных событиях (*Raney, 2004*).

- Сексуальная агрессивность: чем выше авторитаризм, тем выше готовность мужчин совершить сексуальное нападение (*Walker, Rowe, Quinsey, 1993*). Однако эта связь опосредована принятием мифов об изнасиловании* и враждебным сексизмом: авторитарные люди соглашались с мифами об изнасиловании и негативно относятся к женщинам (*Begany, Milburn, 2002*).
- Негативное отношение к психологам и психиатрам: авторитарные люди негативно относятся к психологическим и психиатрическим центрам и работающим в них профессионалам (*Furr, Usui, Hines-Martin, 2003*).
- Самостереотипизация, выбор жизненного пути в соответствии с полоролевыми стереотипами. Например, результаты американских исследований показывают, что после окончания колледжа мужчины с высоким уровнем авторитаризма стараются построить карьеру, а женщины испытывают разочарование и ожидают вступления в брак (*Peterson, Lane, 2001*). Кроме того, авторитарные мужчины стереотипизируют себя по половому признаку, отдавая предпочтение «традиционно мужским» профессиям и хобби (*Lippa, Martin, Friedman, 2000*).
- Отсутствие интереса к собственной личности: люди с высоким уровнем авторитаризма не занимаются интроспекцией, не стремятся к самопознанию (*Peterson, Lane, 2001*).
- Низкий уровень морального развития. Согласно американским данным, высокий уровень авторитаризма связан с низким уровнем морального развития по Колбергу, а низкий уровень авторитаризма — с высоким уровнем морального развития (*Van Ijzendoorn, 1989*).

* Мифами об изнасиловании называются не соответствующие действительности, но широко распространенные представления об изнасиловании, которые служат для отрицания ответственности насильника и оправдания мужской агрессии по отношению к женщине.

К их числу относятся следующие утверждения:

- женщина не может быть изнасилована против собственного желания;
- женщина тайно желает быть изнасилованной;
- большинство обвинений в изнасиловании подделано.

- Неприятие идеи о множественности систем моральных норм. Так, согласно американским данным (*McHoskey, 1996; Wilson, 2003*), авторитаризм позитивно связан с принятием идеи о неизменности моральных норм и негативно — с поддержкой идеи их множественности. Кроме того, авторитарные люди меньше верят в то, что соблюдение моральных норм не должно наносить ущерба окружающим (*Wilson, 2003*).
- Стиль воспитания, опирающийся на наказание (*Peterson, Smirles, Wentworth, 1997*).
- Предпочтение развлечений, связанных с конфликтом и физическим воздействием участников друг на друга, и недооценка развлечений, подразумевающих внимание к своему внутреннему миру и внутреннему миру других людей (*Peterson, Pang, 2006*).
- Людям часто нравятся те, кто думает так же, как они. Чем выше степень авторитаризма, тем сильнее выражен этот эффект. Эта закономерность особенно сильно выражается в отношении человека, который не похож на окружающих, является членом меньшинства (например, считает, что наркотики также безопасны, как алкоголь или табак, и приветствует пирсинг) (*Smith, Kalin, 2006*).
- Поскольку авторитаризм является личностным синдромом, он связан с другими личностными особенностями, например, чертами, образующими «большую пятерку». Так, авторитаризм позитивно связан с экстраверсией и добросовестностью, негативно — с открытостью новому опыту (*Akrami, Ekehammar, 2006; Butler, 2000; Ekehammar et al., 2004; Heaven, Greene, 2001; Peterson, Smirles, Wentworth, 1997*). Кроме того, чем выше авторитаризм, тем выше когнитивная ригидность (*Crowson, Thoma, Hestevold, 2005*).

Возникнув в начале 50-х годов XX века, теория авторитарной личности значительно изменилась, но до сих пор является одним из основных объяснений межгрупповых конфликтов. Одной из неизменных особенностей этого объяснения остается игнорирование специфики отношений между группами-участницами конфликта. Эта специфика учитывается в теории реального конфликта, речь о которой пойдет в следующей главе.

Глава 2

ТЕОРИЯ РЕАЛЬНОГО КОНФЛИКТА И ЭФФЕКТ ОТНОСИТЕЛЬНОЙ ДЕПРИВАЦИИ

1. Теория реального конфликта

Согласно теории реального конфликта, причиной конфликта между группами является противоречие их интересов при ограниченности ресурсов.

Важнейшие постулаты теории реального конфликта были сформулированы Д.Т. Кэмпбеллом. Ее **основные положения** сводятся к следующему (*Агеев, 1990; Bornstein, Rapoport, 1988*).

1. Причиной межгруппового конфликта является ограниченность ресурсов и противоречие интересов его участников.

2. Реальный конфликт интересов — это такой конфликт, который хотя бы одной из взаимодействующих групп воспринимается как таковой.

3. Конфликт интересов между группами может быть текущим, имевшим место в прошлом или предполагаемым. Вне зависимости от этого он порождает конкуренцию и ожидание реальной угрозы со стороны аутгруппы.

4. Многие ситуации межгруппового конфликта сходны по следующим параметрам: все ресурсы получают члены победившей группы. Такая ситуация получила название «игры с нулевой суммой». Исключение из процесса распределения ресурсов только некоторых членов этой группы невозможно, вне зависимости от того, какой вклад в победу они внесли. Ресурсы в подобных случаях — это общественное достояние.

5. Группы могут конкурировать как за физические ресурсы, так и за ресурсы, которые не имеют значения вне контекста конкуренции, например, высокий статус или престиж.

6. Последствиями переживания реальной угрозы со стороны аутгруппы являются:

- враждебность отдельных членов группы к источнику угрозы — аутгруппе;
- отказ членам аутгруппы в помощи. Однако это зависит от типа помощи. Некоторые авторы выделяют три типа программ помощи иммигрантам со стороны коренного населения страны. Первый тип — компенсаторная помощь, которая помогает устранить барьеры, мешающие иммигрантам адаптироваться в обществе, например, получить работу или образование. К этому типу относятся, например, стипендии, которые могут получить члены этнических меньшинств, уже добившиеся определенных успехов. При использовании таких программ членам меньшинств приписывается определенная ответственность за решение возникающих проблем. Второй тип помощи основан на медицинской модели, в которой членам меньшинств не приписывается ответственность ни за возникновение проблем, ни за их разрешение. Третий тип помощи предполагает, что члены меньшинств несут ответственность за те проблемы, которые у них возникают, но не за их разрешение, и предполагает предотвращение этих проблем путем изменения людей. Коренное население страны, которое полагает, что их экономические интересы противоречат интересам иммигрантов, меньше, чем те, кто не видит противоречий, поддерживают программы первого, но не второго и третьего типов (*Jackson, Esses, 2000*);
- увеличение внутригрупповой сплоченности;
- более полное осознание человеком своей групповой принадлежности;
- восприятие границ группы как непроницаемых: люди, чувствуя угрозу со стороны аутгруппы, порожденную противоречием интересов, стараются не допускать в ингруппу новых членов (например, выступают за закрытие границ страны) и предпочитают, чтобы члены ингруппы не покидали ее;

- уменьшение степени отклонения членов ингруппы от выполнения групповых норм;
- ужесточение наказания за нарушение этих норм вплоть до остракизма и изгнания нарушителя из группы, или — предел возможного изгнания — его физического уничтожения.

Таким образом, согласно теории реального конфликта, вступающая в конфликт, порожденный борьбой за ресурсы, группы преобразуются. Что именно с ними происходит, было показано, например, в ставшем классическим исследовании М. Шерифа и его коллег, который организовал летний лагерь в штате Оклахома. Создание ситуации, в которой интересы двух отрядов противоречили друг другу, привело к следующим последствиям:

- статусная иерархия внутри каждого отряда стала более жесткой;
- возникли ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация: члены каждого отряда полагали, что аутгруппа состоит главным образом из трусливых, самоуверенных, и неприятных ребят, в то время как ингруппа — из храбрых, крепких, дружелюбных. Враждебность по отношению к аутгруппе проявилась и в действии: отряды совершали набеги на корпуса друг друга и сжигали флаги. Тема атак и контратак доминировала в разговорах.

На основе исследования, проведенного в летнем лагере, Шериф и его коллеги предположили, что межгрупповая дифференциация проявляется только при определенных обстоятельствах: враждующие группы должны иметь хорошо развитую структуру ролей, лидерства, социальные нормы и конкурирующие с другой группой цели.

7. Способом разрешения межгруппового конфликта является включение групп в общую деятельность.

Существует множество примеров важности соревнования за ресурсы как источника межгруппового конфликта. Например, иммигранты из Китая и Японии радушно принимались в США, пока они выполняли работу, за которую никто кроме них не хотел браться. Позже, когда они стали конкурировать

с коренными жителями за рабочие места, отношение к ним ухудшилось. Подобным образом при изучении этнических конфликтов в Южной Африке, Бельгии и Северной Ирландии удастся проследить их истоки в таких областях, как занятость и рынок жилья. Аналогичные примеры существуют и в современной России, только объектом негативного отношения являются выходцы с Кавказа. Они пришли на смену «козлам отпущения» 70-х годов — евреям. Российские исследователи полагают, что причина такого отношения — вера в то, что выходцы с Кавказа заняли наиболее выгодные экономические ниши (Сикевич, 1999), а также страх перед ними.

Несмотря на приобретенную популярность, теория реального конфликта также подверглась **критике**. Наибольшее внимание привлекли следующие идеи (Taylor, Moghaddam, 1987).

- Обязательность межгруппового конфликта в результате конфликта интересов. В частности, авторы теории реального конфликта исходили из представления о том, что межгрупповой конфликт является обязательным следствием конфликта интересов. Однако противники этой теории заявляют, что в ряде случаев члены группы меньшинства не вступают в конфликтное взаимодействие с группой большинства. Таким образом, по их мнению, в этой концепции недостаточно проработана тема статусных различий между участниками конфликта.
- Конфликт интересов как единственная причина межгруппового конфликта. Противники теории реального конфликта полагают, что если конкуренция за ограниченные ресурсы — единственная причина межгруппового конфликта, то люди, находящиеся рядом с источником угрозы, например, живущие по соседству с представителями аутгруппы-соперника, должны испытывать большую враждебность, чем живущие далеко от них. Однако ряд американских исследований, показал, что уровень угрозы от аутгруппы и отношение к ней незначительно связаны между собой. Трудность в данном случае заключается в том, что восприятие угрозы не связано напрямую,

например, с близостью места жительства, а зависит от степени идентификации человека со своей группой (угрозу со стороны афроамериканцев чаще чувствуют американцы европейского происхождения, которые сильнее идентифицируются со своей расовой группой), и от оценки им своих сил (к угрозе со стороны афроамериканцев менее чувствительны хорошо образованные американцы европейского происхождения).

- Признание идентичности процессов, лежащих в основе возникновения конфликтов между реальными группами и группами-категориями. В частности, сторонники этой теории перенесли закономерности, проверенные в исследованиях с участием реальных групп, состоящих из школьников и студентов, на конфликты с участием групп-категорий (наций, политических движений и т.д.), что дало ее противникам возможность заявить о необоснованности такого переноса.

Теория реального конфликта — основное, но не единственное направление исследований, в которых изучается роль конкуренции за ресурсы в возникновении межгруппового конфликта. Другое направление — изучение содержания, условий возникновения и последствий эффекта относительной групповой депривации.

2. Эффект относительной групповой депривации

Эффект относительной депривации заключается в том, что при оценке своего положения человек не просто анализирует достижения и неудачи, а сравнивает их с тем, чего добились другие люди. В результате он чувствует себя обделенным не тогда, когда его положение достаточно плохое, а тогда, когда люди, с которыми он себя сравнивает, получают большее вознаграждение, чем он. Этот эффект проявляется как на индивидуальном (сравнение с одним человеком), так и на групповом (сравнение интруппы с аутгруппой) уровнях.

Структуру относительной депривации образуют когнитивный и аффективный компоненты. Когнитивный компонент — осознание человеком того, что его положение/положение ингруппы хуже, чем положение других людей/аутгруппы. Аффективный компонент включает в себя злобу, фрустрацию, депрессию (*Appelgryn, Bornman, 1996*).

Изучение эффекта относительной депривации началось с эффекта личной депривации. Он был эмпирически зафиксирован еще в конце 40-х годов XX века, когда изучение удовлетворенности своим положением представителей разных родов войск в армии США привело к неожиданным результатам. Оказалось, что летчики, которые имели большую возможность получить повышение по службе, чем служащие военной полиции, были меньше удовлетворены своей карьерой, чем полицейские. Авторы исследования предположили, что летчики сравнивали свое положение с положением людей, которые служили с ними в одной части, успешно получая повышения, и приходили к неутешительным выводам. А солдаты военной полиции сравнивали свое положение с положением своих сослуживцев, которые, так же, как и они, мало продвигались по службе.

В последующих исследованиях были выявлены условия, способствующие возникновению эффекта относительной депривации на индивидуальном уровне.

Так, вероятность относительной личной депривации увеличивается, когда человек:

- считает, что похожие на него люди уже имеют то, что он сам хочет получить;
- чувствует, что заслужил исполнение своего желания;
- думает, что мало реально достичь желаемого;
- обвиняет в неудаче себя.

Однако в контексте межгрупповых отношений больший интерес представляет эффект относительной групповой депривации: осознание того, что положение ингруппы хуже, чем положение аутгрупп, сопровождающееся отрицательными эмоциональными состояниями.

Групповая относительная депривация имеет ряд **свойств**.

1. Выраженность относительной групповой депривации зависит от степени идентификации человека со своей группой и от оценки желательности группы сравнения. Люди с высокой степенью идентификации с группой испытывают большую групповую относительную депривацию, чем люди с низкой идентификацией. Кроме того, степень групповой относительной депривации больше, если в процессе сравнения участвует желательная для человека аутгруппа, чем если нежелательная. Две перечисленные характеристики ситуации взаимодействуют между собой: степень депривации людей с разной степенью ингрупповой идентификации (высокой и низкой) больше различается при сравнении с желательной группой.

2. Выделяют три типа групповой относительной депривации (*Taylor, Moghaddam, 1987*). В первом случае рост ожиданий человека сопровождается уменьшением способности по их реализации, что приводит к возникновению значительного разрыва между ними. Депривация второго типа возникает в ситуации, когда ожидания человека растут, а его способность по их удовлетворению остается прежней. И наконец, в третьем случае рост возможностей удовлетворения ожиданий приводит к чрезмерно быстрому возрастанию самих ожиданий. Однако в определенный момент рост возможностей прекращается, а ожидания все еще продолжают расти.

3. Основными последствиями групповой относительной депривации являются (*Appelgryn, Bornman, 1996*):

- возникновение межгрупповой дифференциации;
- актуализация стереотипов;
- поддержка и участие в работе общественных организаций, защищающих права ингруппы, в коллективных формах протеста.

Однако наступление этих последствий зависит от:

- силы аффективного компонента депривации. Например, аффективный, а не когнитивный компонент относительной групповой депривации объясняет наибольшую часть

различий жителей ЮАР по их желанию принять участие в акциях коллективного протеста (*De La Rey, Raju, 1996*);

- степени ингрупповой идентификации человека. Относительная групповая депривация приводит к участию в коллективных формах протеста только в том случае, если человек сильно идентифицируется со своей группой;
- длительности депривации. Групповая депривация приводит к участию в коллективных формах протеста, когда ее жертвы еще не успели привыкнуть к своему подчиненному положению.

4. Наличие групповой депривации не означает наличия личной. Например, члены низкостатусных групп, говоря о групповой дискриминации, указывают на то, что лично они никакой дискриминации не испытывают. Речь об этом эффекте пойдет в седьмой главе.

Основные **критические замечания** к изучению эффекта групповой относительной депривации сводятся к следующему (*Taylor, Moghaddam, 1987*).

- Не существует единого определения феномена депривации. Некоторые психологи делают акцент на изучении относительной депривации как результата осознания несоответствия между желаемым и реальным (когнитивный аспект), тогда как другие принимают во внимание в основном чувства, испытываемые людьми в этой ситуации (эмоциональный аспект).
- При изучении относительной депривации игнорируются следующие вопросы: Как человек оценивает заслуженность вознаграждения? Когда люди используют социальное сравнение? По какому принципу они отбирают объект сравнения?
- При изучении относительной депривации не учитывается возможность того, что человек сравнивают ингруппу не с одной аутгруппой, а сразу с несколькими.
- Существует ряд исследований, результаты которых противоречат представлению о функциях групповой депривации. В частности, они показывают, что группы, сравнение

с которыми порождает у человека меньшую групповую депривацию, вызывают с его стороны большую аутгрупповую дискриминацию. Например, результаты одного из исследований, проведенного в ЮАР, демонстрируют, что, несмотря на то, что жители этой страны испытывают большую политическую, социальную и экономическую депривацию при сравнении с англоговорящими «белыми», чем с афроговорящими, их аттитюды к афроговорящим «белым» хуже, чем к англоговорящим (*Appelgryn, Nieuwoudt, 1986*).

Согласно результатам других исследований, на отношение к аутгруппе оказывает влияние не только ощущение относительной депривации, но и чувство превосходства над ней. Например, в одном исследовании (*Guimond, Dambrun, 2002*) респондентам сообщали, что рыночный спрос на представителей их специальности постепенно изменяется: их коллегам становится легче/труднее найти работу. Результаты этого исследования показали, что негативное отношение к аутгруппе является результатом не только относительной депривации, но и ощущения превосходства.

Максимальный интерес к теории реального конфликта и эффекту относительной депривации пришелся на 60–70-е годы XX века. Однако после этого он пошел на спад, благодаря результатам европейских исследований, согласно которым межгрупповая дифференциация возникает даже в отсутствии противоречия интересов между группами. Этот эффект был положен в основу теорий социальной идентичности и самокатегоризации, занимающих в настоящее время доминирующее положение среди концепций, объясняющих возникновение межгрупповых конфликтов.

Глава 3

ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ

Основателем теории социальной идентичности является Г. Тешфел, которому принадлежат и первые экспериментальные работы по ее проверке. Согласно этой теории, основной причиной межгрупповых конфликтов является самокатегоризация человека в социальную группу и идентификация с ней, т.е. актуализация социальной идентичности. Эти процессы приводят к межгрупповой дифференциации и другим эффектам, возникающим в ходе межгруппового восприятия и взаимодействия.

1. Определение социальной идентичности

Можно выделить **три основных утверждения**, лежащих в основе теории социальной идентичности и касающихся видов идентичности.

1. Человек обладает идентичностью двух типов — личной и социальной. Личная идентичность связана с индивидуальными характеристиками человека (веселый, умный) или ролями, которые он играет в межличностном взаимодействии (сын, отец), а социальная — с его принадлежностью к какой-либо социальной группе (студент, женщина, русский, житель Севастополя) (Lalli, 1988; Turner, et.al, 1987). Существование двух типов идентичности является отражением двойственности человеческой природы: стремления подчеркнуть свою уникальность и желания быть защищенным, принятым другими людьми. Таким образом, социальная идентичность — часть «Я» человека, которая вклю-

чает в себя знание о своем членстве в социальной группе вместе с ценностной и эмоциональной значимостью этого членства.

В определенном смысле оба типа идентичности социальные. Их социальность проявляется в том, что они возникают в ходе общения человека с окружающими, а их содержание и важность определяются его контекстом. Именно ситуация общения во многом определяет, какие особенности припишет себе человек, как он воспримет себя — как уникальную личность или как члена социальной группы.

Эта социальность обоих типов идентичности и позволила некоторым авторам говорить о трудности установления различия между ними и, как следствие, о его бесперспективности. Среди сторонников этой позиции особенно выделяются точки зрения Г. Бриквелла и У. Дуаза, которые, выдвигая тезис о подобии личной и социальной идентичности, обосновывают его по-разному (Павленко, 2000).

Например, Г. Бриквелл (*Breakwell, 1993*) полагает, что осознание человеком своей принадлежности к какой-либо социальной группе (женщины, профессора) предполагает приписывание им себе ряда индивидуальных характеристик и особенностей поведения, с помощью которых конструируется личная идентичность (зависимый, умный). Вместе с тем личная идентичность также редко бывает собственно индивидуальной, т.е. негрупповой. Если человек описывает себя как веселого, он тем самым относит себя к группе «весельчаков». Вообще, по мнению Г. Бриквелла, личная идентичность является продуктом социальной: восприятие человеком социального давления и адаптация к нему — это активный процесс, промежуточным результатом которого является социальная идентичность, а конечным — личная.

Другой вариант сближения социальной и личной идентичности предлагает У. Дуаз, который полагает, что личная идентичность — это социально обусловленный конструкт (*Doise, 1998*). Эта социальная обусловленность, по его мнению, заключается в том, что:

- существуют разделяемые большинством членов общества представления о личной идентичности: несмотря на то,

что люди по-разному описывают представителей ингруппы и аутгруппы, представители разных групп описывают себя по одним и тем же параметрам;

- в рамках этих представлений можно выделить организующие принципы, задающие структуру самоописания. В частности, самоописания разных людей конструируются вокруг таких измерений, как экстраверсия, приятность, зависимость, эмоциональная стабильность, интеллект;
- различные социальные факторы и переживания могут оказывать влияние на эти представления: сопоставление самоописаний, сделанных мужчинами и женщинами, показывает, что оппозиция между феминным и маскулинным у женщин выражена сильнее, чем у мужчин, а баллы по маскулинности выше у людей, имеющих высокий социальный статус.

Таким образом, критериями отличия социальной идентичности от личной *не являются*:

- способ возникновения (и личная, и социальная идентичности социальны по происхождению);
- характеристики, составляющие содержание идентичности (личностные особенности могут входить в состав как социальной, так и личной идентичности). Вместе с тем, по мнению некоторых авторов, социальная идентичность включает в себя больше определений эмоциональных состояний, ценностей и социальных ролей, чем личная. Одновременно личная идентичность включает в себя больше личностных черт, чем социальная (*Bettencourt, Hume, 1999*);
- название идентичности («сын» может быть маркером как личной, так и социальной идентичности).

Единственным критерием, по которому проведение различия между личной и социальной идентичностями в рамках теории социальной идентичности кажется целесообразным, это их функции. По мнению сторонников теории социальной идентичности, личная идентичность связана с осознанием человеком своего отличия от других, а социальная — подобия с некоторыми из них (*Deschamps, Devos, 1998*).

2. Личная и социальная идентичность связаны между собой.

Когда человек считает необходимым подчеркнуть свою уникальность, он отказывается от восприятия себя как члена группы, и наоборот. Другими словами, личная и социальная идентичность принимаются человеком попеременно, в зависимости от его целей и ситуации, в которой он находится. Так, принятие одного типа идентичности автоматически означает отказ от другого. Эта точка зрения получила название **одномерной модели идентичности**.

Из этого следует, что социальная идентичность наиболее ярко выражена у людей, которые проводят четкое различие между «я» и «другие» и небольшое — между «я» и «мы», поскольку подчеркивание различия между «я» и «мы» приводит к принятию личной идентичности и уменьшению выраженности социальной. И действительно, результаты исследований показывают, что, чем меньше различие, которое человек проводит между «я» и «мы», тем чаще он демонстрирует ингрупповой фаворитизм/аутгрупповую дискриминацию, и меньше способен к пониманию членов аутгруппы, принятию их целей и ценностей (*Jarymowicz, 1998*).

Сторонники этой точки зрения полагают, что любое взаимодействие между людьми может быть расположено на континууме от чисто межличностного, субъектами которого являются люди, стремящиеся подчеркнуть свою уникальность, до межгруппового, в котором принимают участие те, кто рассматривает себя как часть группы. Актуализация одного из двух типов **идентичностей** зависит от ряда *факторов*, среди которых:

а) *ситуация общения*, прежде всего тип взаимодействия: межгрупповое взаимодействие провоцирует актуализацию социальной, а межличностное — личной идентичности. При этом разные ситуации межгруппового взаимодействия провоцируют актуализацию разных типов социальной идентичности: межэтническое взаимодействие — этническую идентичность, межвозрастное — возрастную и т.д. Основными факторами, определяющими вид межгрупповой ситуации, являются:

- аутгруппа, которая находится в поле зрения членов ин-группы, может появиться в скором времени или сравнение

с которой важно для субъекта восприятия (*Marques, Oliveira, 1988*);

- ингруппа, к которой человек себя причисляет (*Weinreich, Kelly, Maja, 1988*);

б) *индивидуальные особенности* человека (*Worchel, 1998*):

- социальная идентичность важнее для юношей и стариков, а личная — для детей и людей среднего возраста;
- люди, которые пережили личную трагедию (развелись, потеряли работу), стараются примкнуть к группе, пытаются переопределить свою идентичность;
- для людей в коллективистских культурах более важной является социальная идентичность, а в индивидуалистских — личная. Это выражается в том, что жители индивидуалистских культур, описывая себя, «забывают» о своей принадлежности к группам (*Trafimow, Finlay, 2001*).

Положение о том, что социальная идентичность одномерна, т.е. о способности человека в каждый момент времени актуализировать либо индивидуальную, либо социальную идентичность было введено в теорию социальной идентичности не сразу и до сих пор вызывает критические замечания. Критика этого положения основана на данных, полученных в разных разделах социальной психологии, например, при изучении малых групп. Основное критическое замечание заключается в том, что в ряде ситуаций усиление идентификации человека с группой приводит к актуализации личной идентичности. Например, наиболее конформный член группы, который полностью соглашается с ее нормами, т.е. обладает выраженной социальной идентичностью, в то же время подчеркивает различие между собой и другими членами группы, утверждая, что он лучше выполняет ее нормы, чем остальные, т.е. актуализирует личную идентичность.

Это критическое замечание привело к созданию **двухмерной модели идентичности**, согласно которой актуализация личной и социальной идентичностей происходит независимо друг от друга. В частности, Дж. Стефенсон предлагал рассматривать личную и социальную идентичности как независимые измерения «Я»-концепции (*Агеев, 1990*) и выделял четыре ситуации

взаимодействия между ними (сильно выраженная социальная идентичность; сильно выраженная личная идентичность; сильно выраженные личная и социальная идентичности; слабо выраженные личная и социальная идентичности). Эта точка зрения также получила экспериментальное подтверждение. В частности, было показано, что люди, считающие себя членами социальной группы, подчеркивали различия между собой и другими членами ингруппы, т.е. использовали личную идентичность. Вместе с тем акцентирование внимания людей на индивидуальных различиях порождало межгрупповую дифференциацию, что говорит об использовании социальной идентичности.

Несмотря на то что вопрос о соотношении личной и социальной идентичности до сих пор остается открытым, в основе большинства исследований лежит одномерная модель идентичности.

3. Каждый человек обладает несколькими социальными идентичностями, поскольку является членом многих малых и больших групп, выделенных по признаку пола, возраста, этнической/расовой принадлежности, образования, хобби и т.д. Важность разных видов социальных идентичностей зависит от индивидуальных особенностей людей, их опыта. Например, русскоязычные мигранты из ближнего зарубежья реже, чем местное население России, определяют себя в терминах пола и семьи, но чаще в терминах профессии, этнической принадлежности, российского гражданства (*Гриценко, 2002*). Кроме того, для представителей низкостатусных групп этническая и религиозная принадлежность более значимы и чаще выступают в качестве дифференцирующих факторов, чем для представителей группы, доминирующей в численном или культурном плане (*Лебедева, Татарко, 2002*).

Содержание и важность каждой из них зависит от важности и содержания других. Это предположение подтверждается результатами ряда эмпирических исследований, например:

- оценка профессиональной идентичности «медсестра/медбрат» зависит от половой идентичности субъекта восприятия: женщины считают ее более важной, чем мужчины (*Skevington, Dawkes, 1988*);

- содержание и оценка национальной идентичности у евреев в Израиле зависит от их религиозности. Чем менее религиозны израильские евреи, тем более важна для них израильская гражданская идентичность («Быть евреем — значит быть гражданином Израиля»), тогда как религиозные евреи объединяют религиозную и еврейскую национальную («Быть евреем — значит иметь соответствующую национальность») идентичность;
- важность национальной идентичности «австралиец» зависит от политической идентичности субъекта восприятия: австралийцы с правой политической ориентацией позитивнее, чем австралийцы с левой относятся к внутренним и внешним друзьям своей страны, и негативнее — к внутренним и внешним врагам (*Phillips, 1996*);
- важность профессиональной идентичности «ветеринар» зависит от организации, в которой работает человек, и от его статуса в ней. Владельцы ветеринарных клиник сильнее идентифицируются со своей организацией, чем с профессией ветеринара или непосредственной рабочей группой. Наемные работники ветеринарных клиник идентифицируются с организацией и рабочей группой сильнее, чем с профессией ветеринара. Ветеринары, работающие в организациях, не специализирующихся на лечении животных, сильнее идентифицируются с профессией и рабочей группой, чем с организацией (*Johnson et al., 2006*).

Актуализированная социальная идентичность оказывает влияние на восприятие человеком мира и его поведение. Например, в одном исследовании (*Khoo, Oakes, 2000*) у несовершеннолетних правонарушителей актуализировали семейную или криминальную идентичность. В первом случае их просили подумать о членах семьи, а во втором — о криминальной группе, в которую они входят. После этого они читали описание поступка, связанного с противостоянием власти, совершенного в публичной или частной ситуации. Участников просили представить себя на месте главного героя, оценить его поведение. Кроме того, им давалась возможность подобрать оправдание этого поступка. Результаты

исследования показали, что вне зависимости от актуализированной идентичности, люди одинаково оценивали поступок, совершенный в публичной ситуации. Однако, оценивая поступок, совершенный в приватной ситуации, люди, у которых была актуализирована семейная идентичность, выражали более негативное отношение. Кроме того, люди, у которых была актуализирована семейная идентичность, более активно искали оправдания поступку, совершенному в публичной ситуации, чем люди с криминальной идентичностью.

Социальные идентичности различаются по количеству связей с другими идентичностями. Идентичности, обладающие большим количеством связей, легче извлекаются из памяти и оказывают большее влияние на поведение (*Stryker, 2000*).

2. Структура социальной идентичности

В структуре социальной идентичности выделяют когнитивный и аффективный компоненты, а также центральные и периферические элементы.

Когнитивный компонент связан с групповой самокатегоризацией — отнесением субъектом восприятия себя к одной из групп и оценкой себя как ее типичного представителя. **В аффективный компонент** входит ингрупповая идентификация (оценка человеком ингруппы как играющей важную роль в его жизни) и эмоциональное отношение к ингруппе. В этой главе мы подробно рассмотрим аффективный компонент социальной идентичности, а когнитивный обсудим в главе, посвященной теории самокатегоризации.

Ингрупповая идентификация — аффективно-оценочный компонент группового членства (*Spears, Doosje, Ellemers, 1997*). Ингрупповая идентификация отличается от когнитивного компонента социальной идентичности — самокатегоризации. Это выражается в том, что самокатегоризация в группу не означает высокой степени ингрупповой идентификации, а идентификация с группой не гарантирует признания субъектом восприятия

своего подобия другим членам группы. Например, студенты-старшекурсники не считают себя типичными представителями университета, но сильно идентифицируются с ним (*Kashima, Kashima, Hardie, 2000*). Это различие не всегда удается зафиксировать на эмпирическом уровне, поскольку в ряде случаев самокатегоризация и ингрупповая идентификация тесно связаны между собой (*Hogg, Hains, 1996*).

Степень ингрупповой идентификации **зависит от ряда условий** (см. рис. 3.1).

1. Одновременное присутствие нескольких групп. Если человек рассматривает себя как индивидуальность, степень его идентификации с любой группой будет низкой, тогда как присутствие в одном месте членов нескольких социальных групп усиливает ингрупповую идентификацию.

2. Ингрупповую идентификацию усиливает дискриминация членов ингруппы (*Jetten et.al., 2001*): враждебное отношение к группе со стороны окружающих способствует объединению ее членов, формированию чувства «мы», особенно если члены этой группы не имеют возможности перейти в другую. Такая ситуация возникает, например, в том случае, когда человек принимает участие в акциях социального протеста и сталкивается с представителями правоохранительных органов. Попадая в толпу, человек актуализирует соответствующую ситуации социальную идентичность. Это происходит по следующему плану:

- аутгруппа, например, полиция, определяет границы ингруппы — толпы, действуя одинаково по отношению ко всем ее членам;
- члены ингруппы — толпы воспринимают себя как единое целое и идентифицируют себя с ней;
- в толпе возникает чувство собственного могущества;
- участие в успешных акциях протеста порождает рост этого чувства и усиление ингрупповой идентификации (*Druiry, Reicher, 1999*).

3. Размер ингруппы, соответствующей ситуации. Степень ингрупповой идентификации выше у членов групп небольшого размера, чем у членов больших групп. Члены социальных

1. Одновременное присутствие нескольких групп
2. Дискриминация членов ингруппы
3. Размер ингруппы, соответствующей ситуации
4. Статус ингруппы, соответствующей ситуации
5. Статус других ингрупп
6. Добровольность членства в ингруппе
7. Отношение со стороны членов ингруппы
8. Степень самокатегоризации в ингруппу
9. Индивидуальные особенности субъекта восприятия

ИНГРУППОВАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ

Изменение оценки ингруппы и ее норм

1. Более позитивная оценка членов ингруппы
2. Поддержка ингрупповых норм
3. Предпочтение человека, следующего ингрупповым нормам, по сравнению с «нарушителем»
4. Более позитивная оценка лидера ингруппы
5. Ожидание справедливости со стороны ингруппы
6. Интерес к информации об ингруппе
7. Более негативная оценка информации, угрожающей статусу ингруппы

Изменение эмоционального отношения к ингруппе

8. Усиление эмоционального отношения к ингруппе
9. Сильная идентификация с общей группой

Изменение отношения к деятельности ингруппы

10. Поддержка деятельности ингруппы
11. Участие в деятельности ингруппы
12. Готовность оказать помощь членам ингруппы
13. Готовность принести жертву на благо ингруппы
14. Отказ признавать поражение ингруппы
15. Поддержка права ингруппы на самостоятельное существование
16. Готовность выражать свои аттитуды и намерения

Изменение отношения к аутгруппе

17. Более негативная оценка членов аутгруппы
18. Отказ аутгруппе в праве на самостоятельное существование
19. Отказ аутгруппе в помощи
20. Отказ принять помощь со стороны аутгруппы

Изменение степени дифференциации между группами

21. Увеличение межгрупповой дифференциации
22. Отсутствие чувства вины за дискриминацию аутгруппы
23. Позитивная оценка власти, контролирующей аутгруппу
24. Различие содержания коммуникации с членами ингруппы и аутгруппы
25. Изменение поведения в межличностном общении
26. Интерес к групповой принадлежности партнера
27. Изменение психологического самочувствия

Рис. 3.1. Условия и последствия ингрупповой идентификации

меньшинств сильнее идентифицируются с группой, чем представители большинства. Кроме того, выбирая из двух групп одного типа, люди сильнее идентифицируются с меньшей по размеру. Например, люди сильнее идентифицируются с региональными организациями, чем с национальными движениями такого же рода (*De Weerd, Klandermans, 1999*).

Однако влияние размера ингруппы на ингрупповую идентификацию может быть опосредовано дополнительными переменными, такими, как осведомленность в политической ситуации и участие в работе какой-либо политической партии или движения. В частности, политически ангажированные испанские и голландские фермеры сильнее идентифицируются с большими организациями (*Klandermans, Sabucedo, Rrodriguez, 2004*).

4. Статус ингруппы, соответствующей ситуации. Степень ингрупповой идентификации выше у членов высокостатусных групп. Например, организационная идентификация выше у тех сотрудников, которые работают в престижной организации. Причем работа в такой организации повышает самооценку человека, а она — организационную идентификацию (*Fuller et.al., 2006*).

В целом наибольшая идентификация наблюдается у членов небольших групп с высоким статусом (*Jackson, 1999*). Однако существуют ситуации, когда члены низкостатусной группы достаточно сильно идентифицируются с ней. В частности, ингрупповая идентификация увеличивается, если люди считают, что статус их группы незаслуженно низкий, т.е. считают положение ингруппы нелегитимным. Вместе с тем степень идентификации человека с группой понижается, если ему кажется, что незаслуженным является не низкий статус ингруппы, а включение в эту группу его самого (*Ellemers, Wilke, Van Knippenberg, 1993*).

Существует и еще один аспект влияния статуса на ингрупповую идентификацию. Он связан с тем, что смена позиции меньшинства на позицию большинства рассматривается как достижение, а изменение в обратном направлении — как неудача. Негативная реакция на потерю позиции большинства проявляется ярче, чем позитивная — на приобретение этой позиции. Когда высокостатусная группа теряет статус большинства, у ее членов

сильно понижается ингрупповая идентификация. Падение идентификации связано с ростом враждебности, уменьшением взаимопомощи и желанием покинуть группу. Однако достижение меньшинством статуса большинства не приводит к мгновенному усилению идентификации ее членов. Она возрастает только в том случае, если статус сохраняется достаточно долго (*Prislin, Christensen, 2005*).

5. *Статус других ингрупп*, членом которых является человек. Влияние этого фактора связано с тем, что в жизни человек является членом многих социальных групп. Низкий статус некоторых из них приводит к более сильной идентификации человека с оставшимися. Например, студенты, которым сказали, что они принадлежат к психологическому типу, представители которого не добиваются успеха в жизни, впоследствии сильнее идентифицировались с факультетом университета, на котором они учились, чем тем студенты, которым сказали, что люди их психологического типа достаточно успешны (*Roccaa, 2003*).

6. *Добровольность членства в ингруппе*. Ингрупповая идентификация возрастает в том случае, когда человек сам выбирает группу, членом которой он является (*Perreault, Bourhis, 1999*). Например, участники исследования, которые выбирали группу добровольно, впоследствии чаще принимали участие в ее работе и испытывали меньшее желание помочь группе-сопернику, чем те, кто становился членами группы на основании качества решения тестовых задач (*Barreto, Ellemers, 2002*).

7. *Отношение со стороны членов ингруппы*. Уважение и интерес с их стороны порождает у человека чувство, что он нравится окружающим, что приводит к усилению его ингрупповой идентификации (*Simon, Sturmer, 2003, 2005*). Люди, которым члены ингруппы не оказывают поддержку, меньше идентифицируются с ней (*McKimmie et al., 2003*). Особенно ярко этот эффект проявляется в организациях, степень идентификации с которыми у работников зависит от их удовлетворенности общением между начальниками и подчиненными (*Postmes, Tanis, De Wit, 2001*).

8. *Степень самокатегоризации человека в ингруппу, осознание им общности судьбы всех членов группы*: чем выше уровень само-

категоризации (*Berman, Wittig, 2004*) и осознание общности судьбы (*Sturmer, Simon, 2004*), тем выше степень его идентификации.

9. Индивидуальные особенности людей. К ним относятся:

- выраженность ориентации на социальное доминирование (убежденность в обоснованности статусных различий между группами в обществе). Например, исследование, проведенное в США после взрывов небоскребов 11 сентября 2001 г., показало, что сильная ориентация на социальное доминирование предполагает слабую идентификацию с арабами (*Levin et.al, 2003*);
- когнитивная ригидность: когнитивно ригидные люди сильнее идентифицируются с ингруппой, обладают более высокой самооценкой, связанной с членством в ней, чаще соглашаются с аттитюдами своих одноклассников (*Shah, Kruglanski, Thompson, 1998*);
- страх смерти: люди, которым напоминают о неизбежности смерти, сильнее идентифицируются с позитивно оцениваемой окружающими группой и слабее — со стигматизированной (т.е. группой, которую окружающие оценивают резко негативно). Однако уменьшение идентификации со стигматизированной группой характерно не для всех людей, а только для тех, кто обладает определенными индивидуальными особенностями, например слабой когнитивной ригидностью. Кроме того, люди, которым напоминают о неизбежности смерти, испытывают более негативные чувства, когда их просят использовать национальные символы нетрадиционным образом, например, вложить в качестве сита, что также может рассматриваться как показатель идентификации (*Castano, Dechesne, 2005*);
- низкая самооценка: люди сильнее идентифицируются с группой, когда их постигла неудача, например, когда они узнают, что другой участник эксперимента выполнил задание лучше, чем они (*Schmitt et.al., 2006*).

Сильная ингрупповая идентификация приводит к ряду **последствий**, связанных с изменением оценки ингруппы и ее деятельности, эмоционального отношения к ней; изменением

оценки членов аутгруппы; степенью дифференциации между ин- и аутгруппой; психологическим самочувствием человека (см. рис. 3.1).

1. *Более позитивная оценка членов ингруппы* (Simon, Sturmer, Steffens, 2000; Smith, Murphy, Coats, 1999), особенно после наблюдения за поведением «черной овцы» — нарушителя групповых норм (Castano et.al., 2002; De Vries, 2003). Например, студенты-психологи, сильно идентифицирующиеся со своей профессиональной группой, более позитивно оценивали ее после того, как получали информацию о практикующем психологе, не обладающем важными профессиональными качествами (грубом, с низким уровнем эмпатии), чем до получения этой информации и чем после получения информации о психологе, не нарушающем групповые нормы. Оценка людей со слабой идентификацией не зависела от характера информации.

2. *Поддержка человеком норм*, существующих в его группе (организации) и готовность следовать им (Brewer, Silver, 2000; Tyler, Blader, 2001). Это можно продемонстрировать на примере изменения степени коллективизма/индивидуализма человека.

Традиционно в психологии коллективизм и индивидуализм рассматриваются в качестве единых нормативных систем. Коллективистская ориентация предполагает осознание человеком своей зависимости от ингруппы (семьи, рода, государства) и сильную идентификацию с ней, тогда как индивидуалистская — понимание им своей автономности и независимости от окружения и слабую ингрупповую идентификацию. Однако из этого правила существуют исключения. Например, американцы, с одной стороны, демонстрируют свой индивидуализм, а, с другой, сильно идентифицируются со своей страной, гордятся ею. Одним из объяснений этого феномена служит предположение, согласно которому демонстрация и коллективизма, и индивидуализма, являющихся групповыми нормами, зависит от степени идентификации субъекта восприятия со своей группой (Jetten, Postmes, Maculiffe, 2002). Если доминирующей нормативной системой в данной группе является коллективизм, то с увеличением ингруп-

повой идентификации человека будет расти и его приверженность коллективистской ориентации. Вместе с тем увеличение ингрупповой идентификации члена индивидуалистской культуры будет связано с ростом демонстрации им своей автономности от группы.

3. Предпочтение человека, следующего ингрупповым нормам, по сравнению с тем, кто их нарушает. Люди с сильной ингрупповой идентификацией отдадут большее предпочтение тому человеку, который следует нормам их группы, соответствует представлению о ее типичном члене (*Hutchison, Abrams, 2003*). Например, члены рабочих групп, сформированных в ходе эксперимента и составлявших слова, при определении лучшего составителя слов отдавали предпочтение тому, кто делал это таким же образом, как и другие члены группы (придумал много средних по длине слов), а не тому, кто нарушал групповой образ действий (придумал мало длинных слов). Эта закономерность ярче проявлялась у людей с сильной ингрупповой идентификацией и сохранялась даже в том случае, если нетипичным членом группы были они сами (*Wenzel, 2002*).

Роль идентификации в оценке члена ингруппы особенно заметна, когда речь идет о нормах, описывающих идеальное поведение члена ингруппы, а не о нормах, фиксирующих типичное поведение. Нарушение второго типа норм приводит к менее позитивной оценке члена группы только в том случае, если эти нормы являются параметрами отличия ингруппы от аутгруппы (*Christensen et.al., 2004*).

4. Более позитивная оценка лидера ингруппы (*Martin, Epitropaki, 2001; Tyler, Blader, 2001*), особенно если он легитимно избран, использует демократический стиль управления (*Van Vugt, De Cremer, 1999*) и является наиболее ярким представителем данной группы, т.е. прототипичен для нее (*Fielding, Hogg, 1997*).

Кроме того, ингрупповая идентификация оказывает влияние на эффективность разных стилей управления. Когда люди слабо идентифицируются с группой, инструментальный лидер, наказывающий членов группы, не вносящих вклад в решение групповой задачи, намного более эффективен, чем лидер, ориентированный на отношения. Когда идентификация сильная,

оба типа лидера одинаково эффективны (*Van Vugt, De Cremer, 1999*).

5. *Ожидание справедливости со стороны членов ингруппы.* Люди, сильно идентифицирующиеся с группой, чаще ожидают, что члены ингруппы будут справедливы, чем люди с низкой идентификацией. Если член ингруппы нарушает ожидания и совершает несправедливый поступок, люди с сильной идентификацией испытывают большее разочарование, чем люди со слабой (*De Cremer, 2006*).

6. *Интерес к информации об ингруппе.* Например, афроамериканцы с выраженной расовой идентификацией, чаще посещают Интернет-сайты, созданные специально для чернокожих, чем сайты для американцев европейского происхождения, проводят больше времени за их просмотром и более позитивно оценивают размещенный там материал (*Appiah, 2004*).

7. *Более негативная оценка информации, угрожающей высокому статусу ингруппы, и позитивная — поддерживающей его* (*Dietz-Uhler, 1999*).

8. *Усиление эмоционального отношения к ингруппе*, особенно при амбивалентном отношении к ней. Например, итальянцы, которые относились к этнической ингруппе амбивалентно, считая ее одновременно привлекательной и непривлекательной, выражали более сильные чувства по отношению к ней (сильную радость, чувство вины и злость на себя, а не удовлетворение или разочарование), чем те, чье отношение к группе было однозначным. Однако эта закономерность проявлялась в основном у людей с сильной этнической идентификацией (*Costarelli, Palmonari, 2003*).

9. *Сильная идентификация с общей группой*, образовавшейся при слиянии ингруппы и аутгруппы. Например, люди, сильно идентифицирующиеся с рабочей группой, выделенной по принципу индуктивного стиля мышления, впоследствии также сильно идентифицируются с новой рабочей группой, образованной их собственной и другой рабочей группами. Однако это происходит только в том случае, если члены новой общей группы обладают особенностями старой. В противном случае люди, сильно идентифицирующиеся с первой рабочей группой, слабо

идентифицируются с общей. Это происходит вне зависимости от того, насколько успешной была первая рабочая группа (*Boen et.al., 2007*).

10. Поддержка деятельности ингруппы. Например, американцы, которые после взрывов небоскребов 11 сентября 2001 г. сильно идентифицировались с арабами, поддерживали деятельность террористических организаций и считали, что нападение на США оправдано (*Levin et.al., 2003*).

11. Участие в деятельности ингруппы (*Berman, Wittig, 2004; Klandermans, De Weerd, 2000*). Во-первых, люди с сильной ингрупповой идентификацией чаще принимают участие в деятельности социальных движений, чем те, кто слабо идентифицируется со своей группой. Так, например, степень ингрупповой идентификации участников движения фермеров в Голландии (*De Weerd, Klandermans, 1999*) предсказывала вероятность их участия в акции протеста через 18 месяцев. Другой пример: сильная идентификация американцев с группой гомосексуалистов была связана с желанием принять участие в акциях в защиту прав ее членов (*Simon et.al., 1998; Sturmer, Simon, 2004*). Некоторые исследования показывают, что идентификация с конкретным социальным движением оказывает большее влияние на участие в нем, чем идентификация с низкостатусной группой, чьи интересы оно защищает (*Sturmer, Simon, 2004*). Кроме того, влияние идентификации зависит от относительной важности для человека соответствующей идентичности. Например, исследование, проведенное в Австралии и Румынии с участием людей, идентифицирующихся с группой, возникшей на основе общих взглядов, показало, что сила идентификации с ней предсказывает готовность человека принять участие в коллективной активности группы. Однако это ярче проявляется в том случае, если данная социальная идентичность занимает важное место в структуре других идентичностей человека (*Bliuc et.al., 2007*).

Во-вторых, сильная организационная идентификация порождает удовлетворенность сотрудника работой, уменьшает его желание сменить работу, увеличивает готовность к сверхролевому поведению (действиям, которые не входят в его обязанности,

но способствуют процветанию организации) и психологическое благополучие (*Wegge et al.*, 2006).

Связь между идентификацией и участием в деятельности ин- группы носит циклический характер: сильная идентификация повышает вероятность участия в коллективной деятельности, а это, в свою очередь, усиливает идентификацию. Например, приезжая на учебу в университеты Великобритании, испанцы с сильной этнической идентификацией принимают активное участие в культурной деятельности, связанной с Испанией, что только усиливает их идентификацию (*Ethier, Deaux*, 1994).

Однако ингрупповая идентификация — это только один из факторов, влияющих на готовность людей принять участие в подобной деятельности. Другой фактор — это оценка человеком возможной выгоды и убытков от участия в ней (*Simon et al.*, 1998).

12. Готовность оказать помощь членам ингруппы (*Simon, Sturmer, Steffens*, 2000; *Smith, Murphy, Coats*, 1999). Примеров такой готовности достаточно много. Например, спортивные фанаты жертвовали больше денег своей команде, чем чужой. Они сильнее идентифицировались со своей командой после матча и в этот же момент давали больше денег тому сборщику пожертвований, который выступал от имени их команды (*Platow et al.*, 1999).

Британские студенты, у которых актуализировали европейскую идентичность, выражали большую готовность помочь жертвам катастрофы, произошедшей в Европе, чем той, которая произошла в Южной Америке (*Levine, Thompson*, 2004).

Во время Второй Мировой войны предотвратить геноцид евреев в Болгарии помогли обращения к жителям, в основу которых были положены следующие аргументы: евреи являются не отдельной группой, а частью ингруппы — Болгарии; помощь жертвам — это отличительная особенность болгар; депортация евреев нанесет Болгарии серьезный урон (*Reicher et al.*, 2006). Таким образом, два из трех перечисленных аргументов были связаны с этнической идентичностью жителей Болгарии.

Кроме того, люди с сильной ингрупповой идентификацией более позитивно оценивают сообщения в защиту ингруппы, автор которых выступает от имени целой группы (например, «Мы

верим»), чем когда автор выступает от своего имени («Я верю»). Оценки людей со слабой идентификацией противоположны (Hornsey, Blackwood, O'Brien, 2005).

13. Готовность принести жертву на благо ингруппы. Она проявляется прежде всего в готовности отказаться от личного вознаграждения ради помощи ингруппе в достижении цели даже при отсутствии гарантии того, что это действительно случится (De Cremer, Van Vugt, 1999), а также в готовности члена группы выполнять неинтересную или дополнительную работу, которая не входит в его обязанности (Tyler, Blader, 2001).

14. Отказ признавать поражение ингруппы (Barreto, Ellemers, 2003). Люди, сильно идентифицирующиеся с группой, отказываются признавать ее поражение вне зависимости от того, присутствуют ли при этом представители аутгруппы. Люди с низкой идентификацией отказываются признавать ее поражение в отсутствии членов аутгруппы, но в их присутствии делают это.

15. Поддержка права ингруппы на самостоятельное существование. Например, члены этнических меньшинств в Голландии, которые сильно идентифицируются с ингруппой, сильнее поддерживают идею мультикультурализма — сохранения своеобразия различных национальных групп в рамках страны проживания (Verkuyten, Brug, 2004).

16. Готовность выразить свои аттитюды и намерения. Люди, которые сильно идентифицируются с ингруппой, выражают бóльшую готовность публично выразить свои аттитюды и намерения, если они совпадают с нормами ингруппы, а люди со слабой идентификацией — в условиях анонимности (Smith, Terry, Hogg, 2007).

17. Более негативная оценка членов аутгруппы и сопротивление их влиянию (Лебедева, Татарко, 2002; Brown et al., 2001; Jellison, McConnell, Gabriel, 2004).

18. Отказ аутгруппе в праве на самостоятельное существование. Например, члены этнического большинства Голландии, которые сильно идентифицируются с ингруппой, слабее поддерживают идею мультикультурализма по отношению к членам групп меньшинств (Verkuyten, Brug, 2004).

19. Отказ аутгруппе в помощи (Simon, Sturmer, Steffens, 2000). Чем сильнее ингрупповая идентификация, тем меньше люди одобряют программы помощи аутгруппам, если они описаны в терминах потерь, которые несет ингруппа. Однако ингрупповая идентификация не связана с поддержкой таких программ, когда они описываются в терминах выгоды, которую получают члены аутгруппы, или при их описании указывается, что ингруппе не наносится ущерб (Lowery et al., 2006).

20. Отказ принять помощь со стороны аутгруппы. Чем сильнее идентификация человека с низкостатусной группой, тем меньше он желает получить помощь от членов аутгруппы, особенно когда считает статус ингруппы нестабильным и рассматривает эту помощь как средство порабощения (Nadler, Halabi, 2006).

21. Увеличение межгрупповой дифференциации (Matheson, Dursun, 2001), особенно в условиях конфликта между группами (Riketta, 2005). Например, люди с сильной ингрупповой идентификацией выделяют членам ингруппы больше ценных ресурсов, чем членам аутгруппы (Sidanius, Pratto, Mitchell, 1994).

22. Уменьшение чувства вины за дискриминацию аутгруппы. Чем сильнее люди идентифицируются с этнической группой, тем слабее у них чувство вины за то, что в прошлом их группа осуществляла дискриминацию аутгруппы (Roccas, Klar, Liviatan, 2006).

23. Позитивная оценка власти, которая стремится контролировать аутгруппу. Например, жители Австралии, которые слабо идентифицируются со страной в целом, но сильно — с одной из групп внутри страны, оценивают власть как более легитимную, если она стремится к контролю аутгруппы или проявляет снисходительность к ингруппе. Однако граждане Австралии, которые идентифицируются со страной в целом, приписывают большую легитимность той власти, которая действует одинаковым образом по отношению ко всем группам, проживающим на ее территории (Wenzel, Jobling, 2006).

24. Изменение паттерна межгрупповой коммуникации: интенсивное общение с членами аутгруппы относительно выполнения совместной задачи, а с членами ингруппы — по поводу

межличностных отношений в ней. Этот феномен был зафиксирован в одной из международных коммерческих организаций, в которой работали американцы и японцы. Он заключался в том, что те американцы и японцы, которые сильно идентифицировались со своей этнической группой, чаще общались с представителями этнической аутгруппы по поводу выполнения профессиональных обязанностей, а с членами этнической ингруппы — по поводу интересов, не связанных с работой (*Suzuki, 1998*).

Кроме того, люди со слабой этнической идентификацией при возникновении конфликта с членом аутгруппы берут чаще на себя ответственность за его разрешение, чем люди с сильной (*Хотинец, 2001*).

25. Изменение поведения в межличностном общении: люди с сильной ингрупповой идентификацией проявляют большую терпимость в межличностном общении. Например, русские и удмурты с сильной этнической идентификацией менее категоричны в оценках других и меньше стремятся к их изменению, чем люди со слабой (*Хотинец, 2001*).

26. Интерес к групповой принадлежности партнера по общению: люди с сильной идентификацией интересуются, является ли партнер по общению членом их социальной группы. Например, американские студенты, сильно идентифицирующиеся с португальцами, больше интересуются этнической принадлежностью романтического партнера, чем слабо идентифицирующиеся (*Reich, Ramos, Jaipal, 2000*).

27. Влияние на психологическое самочувствие (*Smith, Murphy, Coats, 1999; Van Der Zee, Atsma, Brodbeck, 2004*). Идентификация с группой увеличивает социальную поддержку со стороны окружающих людей, которая, в свою очередь, уменьшает стресс и увеличивает удовлетворенность человека своей жизнью (*Haslam et.al., 2005*). Например, заключенные, которые идентифицируются со своими сокамерниками, больше поддерживают друг друга, что уменьшает уровень стресса. Вместе с тем, чем слабее охранники тюрьмы идентифицируются с группой охранников, тем ниже среди них уровень социальной поддержки и тем выше уровень стресса (*Haslam, Reicher, 2006*). В ряде случаев иден-

тификация выступает посредником во влиянии дискриминации группы на психологическое благополучие ее членов: сильная идентификация смягчает негативное влияние дискриминации (*Garstka et.al., 2004*). Однако идентификация с разными группами оказывает разное влияние. Например, в гетерогенных в культурном отношении трудовых коллективах идентификация участников со своей культурной группой негативно связана с психологическим самочувствием, а идентификация с трудовым коллективом — позитивно.

Вторая плоскость анализа структуры социальной идентичности подразумевает выделение в ней **ядерных (центральных) и периферических элементов**. Их функции подобны функциям аналогичных элементов социальных представлений. Ядерные элементы социальной идентичности в меньшей степени подвержены изменению. Актуализация социальной идентичности связана прежде всего с их принятием. Если человек отвергает периферические элементы, это не означает отвержения социальной идентичности в целом. Однако если он не принимает ядерные, можно считать, что он не сформировал данную идентичность.

Например, к числу центральных элементов этнической идентичности относятся язык и общность истории. Так, казахские студенты, идентифицировавшиеся с казахским этносом, в качестве основных признаков называли язык, судьбу, обычаи, обряды, традиции, черты характера (*Донцов, Стефаненко, Уталиева, 1997*).

Язык может выступать как:

а) способ актуализации социальной идентичности. Использование определенного языка провоцирует человека «вспомнить» о своей принадлежности к соответствующей группе, актуализировать соответствующую социальную идентичность. Например, отвечая на вопросы, сформулированные на китайском языке, канадцы китайского происхождения чаще описывали себя как членов социальной группы, демонстрировали более низкую самооценку и более выраженное согласие с традиционными ценностями китайской культуры, чем те, кто заполнял англоязычный вариант опросника (*Ross, Xun, Wilson, 2002*);

б) основание для идентификации человека с группой. Например, жители Уэльса сильнее идентифицируются с жителями других регионов Великобритании, которые говорят на одном с ними наречии, чем со своими соседями из Уэльса, которые говорят на ином наречии. Аналогично канадцы французского происхождения воспринимают себя как более похожих на канадцев английского происхождения, говорящих на французском языке, чем на канадцев французского происхождения, не говорящих на нем;

в) показатель групповой принадлежности человека (*Furnham, 1986*). Когда говорящий желает идентифицироваться с какой-либо социальной группой или хочет, чтобы окружающие отнесли его к ней, он использует тот или иной язык;

г) средство выражения отношения к аутгруппе. Согласно теории приспособления речи (*Giles, Coupland, 1991*), кооперативные или конкурентные взаимоотношения между разными этническими группами определяют, сделают ли их члены акцент на отличии своего стиля речи от стиля речи членов аутгруппы. Если говорящий ожидает установления конкурентных отношений с аутгруппой или думает, что член аутгруппы негативно относится к нему, он будет акцентировать внимание на том, что его стиль речи отличается от стиля речи его оппонента.

Кроме языка, центральным элементом этнической идентичности является **общность истории**. Во-первых, характер восприятия произошедших в прошлом событий является показателем принятия человеком той или иной этнической идентичности. Так, в исследовании (*Liu, Wilson, 1995*), в котором участвовали потомки австралийских аборигенов — маори — и граждане Австралии, не имеющие таких корней, маори чаще, чем потомки европейцев, вспоминали события из истории Австралии до европейского вторжения, а европейцы чаще, чем маори — после него. Члены каждой из групп использовали разные слова при описании исторических событий, трактуя их в пользу своей группы и объясняя с их помощью ее настоящее и желаемое будущее. Во-вторых, восприятие общности истории способствует прояснению границ между группами (*Rex, 1995*). И наконец, в-третьих,

ориентация на восприятие того или иного исторического периода как основного в жизни группы приводит к определенному восприятию ее особенностей. Например, когда австралийцы, не имеющие предков среди коренного населения, ориентируются при восприятии аборигенов на период, предшествовавший активной колонизации Австралии европейцами в XVIII веке, они оценивают их менее позитивно, чем в том случае, когда принимают за точку отсчета современную ситуацию.

К периферическим элементам этнической идентичности относятся **спорт, пища и одежда**. Например, пища имеет большое значение для определения этнической и региональной идентичности индийцев и австралийцев, спорт (футбол и крикет) — жителей разных районов Великобритании, стиль одежды — жителей исламских стран.

3. Связь между социальной идентичностью и самооценкой

В основе теории социальной идентичности лежат два утверждения — когнитивное и мотивационное.

Когнитивное утверждение заключается в том, что принятие человеком социальной идентичности приводит к восприятию им различия между членами ингруппы и аутгруппы, т.е. межгрупповой дифференциации, и подобия — между членами каждой из групп. Согласно **мотивационному утверждению**, принятие социальной идентичности влияет на самооценку человека (*Emler, Hopkins, 1990*). Утверждение о зависимости между принятием социальной идентичности, особенно ее когнитивного компонента, и межгрупповой дифференциацией получило свое развитие в теории самокатегоризации и принципе мета-контраста, которые будут описаны в следующей главе. В этой главе мы рассмотрим мотивационное утверждение.

Сторонники теории социальной идентичности утверждают, что люди стремятся поддерживать ту социальную идентичность, которая позитивно оценивается как ими самими, так и членами

других групп, и стараются избегать негативно оцениваемой социальной идентичности (*Ellemers et al., 1988*). Основная причина, по которой принятие позитивной социальной идентичности так важно для человека, заключается в том, что принадлежность к группе играет ключевую роль в поддержании его самооценки. В частности, принадлежность к негативно оцениваемой группе понижает самооценку ее членов (*Turner et al., 1987*). Когда позитивная социальная идентичность находится под угрозой или разрушена, ее носитель старается восстановить ее и, таким образом, повысить свою самооценку. Способами восстановления позитивности социальной идентичности является межгрупповая дифференциация в форме ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации.

Сторонники теории социальной идентичности полагают, что процесс восстановления позитивной идентичности развивается по следующему сценарию: межгрупповое сравнение, проведенное не в пользу ингруппы, приводит к понижению самооценки ее членов, за которым следует дискриминация аутгруппы — источника угрозы и повышение самооценки членов ингруппы.

Таким образом, **гипотеза самооценки**, сформулированная в рамках теории социальной идентичности, основана на двух предположениях, подлежащих проверке (*Abrams, Hogg, 1988*).*

1. Успешные ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация повышают самооценку человека (первое предположение). Эта гипотеза была поддержана в одних исследованиях, а в других — нет. В частности, в пользу этого предположения говорят следующие результаты:

- возможность выразить свое негативное отношение к аутгруппе приводит к повышению самооценки человека. Например, когда протестантам и католикам, участвующим

* В последние годы гипотеза самооценки была расширена за счет включения в нее эмоционального состояния человека. В частности, было показано, что в ситуации сравнения с аутгруппой члены стигматизированной (резко негативно оцениваемой в обществе) группы испытывают большее возбуждение и большую радость после ее удачного завершения, чем при сравнении с другими членами ингруппы (*Derks, van Laar, Ellemers, 2006*).

в исследовании, давали возможность выразить свое негативное отношение к представителям религиозной аутгруппы, их самооценка возрастала (Hunter et al., 1996). Аналогичные результаты были получены и в другом исследовании Дж. Хантера (Hunter, 2003), в котором респонденты из новой Зеландии имели возможность осуществить дискриминацию в отношении австралийцев, отдавая большую часть вознаграждения членам ингруппы;

- этот эффект наблюдается даже в том случае, когда самооценка субъекта восприятия искусственно занижается в ходе эксперимента.

2. Низкая или находящаяся под угрозой самооценка приводит к ингрупповому фаворитизму и аутгрупповой дискриминации (второе предположение) (Tarrant, North, Hargreaves, 2001). Это предположение подтверждено слабее, чем предыдущее, однако существуют эмпирические результаты, говорящие в его пользу:

- люди, которые не могут выполнить экспериментальное задание и идентифицируются с англоговорящими канадцами, склонны к дискриминации франкоговорящих канадцев;
- люди, которые думают, что окружающие оценивают их группу негативно, демонстрируют больший ингрупповой фаворитизм по важным для ингруппы основаниям (Hunter et al., 2004, 2005);
- члены групп с низким статусом в обществе более склонны к аутгрупповой дискриминации, чем члены групп с высоким (Finchilescu, 1986).

Низкая самооценка приводит к возникновению ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации даже в тех случаях, когда критерий классификации социальных групп, параметры межгрупповой дифференциации и направления самооценки не связаны между собой (Petersen, Blank, 2003). Существуют два основных условия, опосредующих связь между ингрупповым фаворитизмом/аутгрупповой дискриминацией и самооценкой:

а) параметры межгруппового сравнения. Некоторые исследователи полагают, что к повышению самооценки приводит

дискриминация аутгруппы только по тем основаниям, которые значимы для ингруппы. Другими словами, самооценка человека будет изменяться только в том случае, если он сравнивает ингруппу и аутгруппу по тем параметрам, которые составляют сущность его социальной идентичности, и если результат этого сравнения положителен для ингруппы;

б) степень ингрупповой идентификации субъекта восприятия. В том случае, когда межгрупповое сравнение проведено не в пользу ингруппы, люди с сильной ингрупповой идентификацией демонстрируют большую аутгрупповую дискриминацию, чем те, кто слабо идентифицируется с ингруппой. Дело в том, что человеку с сильной идентификацией трудно установить психологическую дистанцию с ингруппой, продемонстрировав таким образом, что «все плохое, сказанное об ингруппе, ко мне не относится». Повышение его самооценки напрямую связано с повышением статуса ингруппы. Напротив, для человека со слабой ингрупповой идентификацией установление такой дистанции не представляет трудности, и, следовательно, отпадает необходимость в активных действиях с его стороны, в том числе и в ингрупповом фаворитизме/аутгрупповой дискриминации.

В настоящее время, несмотря на наличие свидетельств, говорящих в пользу гипотезы самооценки, ее содержание и способы ее проверки вызывают ряд **критических замечаний**.

Первое критическое замечание основано на результатах ряда эмпирических исследований, которые не подтвердили постулируемой теорией социальной идентичности связи между самооценкой и ингрупповым фаворитизмом/аутгрупповой дискриминацией. В соответствии с ними (*Crocker et.al., 1987; Andreopoulou, Houston, 2002*):

- дискриминация низкостатусной группой высокостатусной не приводит к повышению самооценки членов низкостатусной группы;
- люди с временно заниженной самооценкой не более склонны к ингрупповому фаворитизму и аутгрупповой дискриминации, чем люди с высокой;

- временно заниженная самооценка провоцирует ингрупповой фаворитизм и аутгрупповую дискриминацию только у членов высокостатусных групп;
- члены высокостатусных групп демонстрируют больший ингрупповой фаворитизм и аутгрупповую дискриминацию в том случае, если их группа показала лучший результат в межгрупповом соревновании. Например, ученики французской школы, обучающиеся в обычных классах, демонстрируют больший ингрупповой фаворитизм и аутгрупповую дискриминацию по отношению к учащимся коррекционных классов, если им говорят, что их группа выполнила задание лучше, чем группа соперников. Однако этого не происходит в том случае, если респондентам из обычных классов сообщают о высоком результате, показанном лично ими (*Guimond, Dif, Aupy, 2002*).

Таким образом, не низкая, а высокая самооценка человека провоцирует аутгрупповую дискриминацию (*Crocker, et al., 1987; De Cremer, 2001*) и ингрупповой фаворитизм (*Crocker, Luhtanen, 1990*) с его стороны. В основе этого эффекта лежат ингрупповая идентификация и самокатегоризация членов группы. Люди с высокой самооценкой выделяют те аспекты происходящего, которые говорят в их пользу, сильнее идентифицируются с ингруппой, рассматривают себя как ее типичных членов и поэтому демонстрируют более выраженный ингрупповой фаворитизм, чем люди с низкой (*De Cremer, 2001; Long, Spears, 1998*).

В ряде случаев к повышению самооценки приводит только ингрупповой фаворитизм, а аутгрупповая дискриминация понижает ее (*Verkuyten, Hagendoorn, 2002*). Кроме того, существуют свидетельства, что и ингрупповой фаворитизм, и аутгрупповая дискриминация приводят не к повышению, а к понижению самооценки участников взаимодействия. Это происходит, когда идентичность требует демонстрации хорошего отношения к окружающим. Например, аутгрупповая дискриминация, осуществленная представителями Христианского Союза, приводила к понижению их самооценки по не важным для идентичности основаниям (математическим способностям) и не повышала

религиозную самооценку (*Hunter, 1998*). Аналогично дискриминация, осуществленная студентами факультета психологии, не повысила их самооценку по важному для социальной идентичности основанию (артистическим способностям), и понизила по не важному (математическим способностям) (*Hunter, 2003*).

Эти результаты позволяют внести три **уточнения** в формулировку гипотезы самооценки.

1. Необходимо разделение временно и постоянно заниженной самооценки. Примером людей с постоянно заниженной самооценкой являются члены социальных меньшинств, имеющих низкий статус в обществе. Ситуативное понижение самооценки достигается в экспериментальных условиях за счет включения респондента в группу неудачников — людей, не выполнивших задание, обладающих «плохим» психологическим типом и т.д. Полученные результаты говорят о том, что к ингрупповому фаворитизму/аутгрупповой дискриминации склонны в основном члены групп, имеющих высокий статус в обществе с временно пониженной самооценкой. Для членов групп, имеющих низкий статус в обществе, низкая самооценка — привычное явление, поэтому они спокойнее реагируют на ее ситуативное понижение.

2. Полученные результаты говорят о том, что ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация приводят к повышению самооценки в том случае, если хорошее отношение к окружающим не является значимым параметром актуализированной социальной идентичности.

3. Люди с разной самооценкой используют ингрупповой фаворитизм и аутгрупповую дискриминацию для разных целей: те, у кого высокая самооценка, рассматривают их как способ самовозвышения, а те, у кого она низкая, как реакцию на угрозу или неудачу. Это выражается в том, что:

- люди с высокой самооценкой выше, чем люди с низкой оценивают ингруппу (ингрупповой фаворитизм), но люди с низкой самооценкой, ниже, чем люди с высокой самооценкой, оценивают аутгруппу (*Crocker, Blaine, Luchtanen, 1993*) (аутгрупповая дискриминация);

- члены группы, потерпевшей неудачу при межгрупповом сравнении, демонстрируют дискриминацию группы-соперника, а члены группы-победителя — дискриминацию групп, не принимавших участие в межгрупповом соревновании. Например, американцы, смотревшие фильм об американском и советском боксерах, были склонны к дискриминации группы-соперника (русских), если становилось известно, что соревнование выиграл русский боксер. Вместе с тем они предпочитали дискриминацию французов, китайцев и выходцев из Южной Африки, если знали, что соревнования выиграл американец (*Branscombe, Wann, 1994*).

Второе критическое замечание в адрес гипотезы самооценки и ее следствий связано с постулируемой однозначностью связи между ингрупповым фаворитизмом/аутгрупповой дискриминацией и повышением самооценки.

Во-первых, повышение самооценки — это только один из мотивов межгруппового сравнения. Другими мотивами могут быть получение знаний о себе, интерпретация происходящего, повышение самооффективности и степени контроля над окружающим, исполнение требований властей, получение материальных ресурсов, реализация религиозных и политических ценностей, избегание когнитивного диссонанса. Важность последнего мотива особенно ярко проявляется у членов социальных меньшинств, имеющих низкий статус в обществе. Необходимость верить в легитимность, справедливость и оправданность социальной системы, чтобы избежать постоянного диссонанса между «я-хороший» и «мои права нарушаются», заставляет их поддерживать действия властей, противоречащие их интересам (*Jost et.al., 2003*).

Во-вторых, повышение самооценки — не единственный мотив ингруппового фаворитизма/аутгрупповой дискриминации. Когда различия между группами четко установлены и поддерживаются социальными институтами или идеологией, дискриминация социальных меньшинств институционально закреплена и не связана с самооценкой, поскольку воспринимается как привычное явление.

В-третьих, высокая самооценка может быть достигнута и без дискриминации аутгруппы, а очернение аутгруппы будет использоваться только тогда, когда другие возможности для повышения самооценки отсутствуют.

Третье направление критики обсуждаемой гипотезы — это операционализация понятия самооценки. Несмотря на то что самооценка — единое образование, некоторые исследователи выделяют в ней разные измерения: глобальную и ситуационную, а также индивидуальную и социальную самооценку.

Глобальная самооценка относится к тому, как человек оценивает себя вообще, а ситуационная — в определенной ситуации. Примером утверждения, связанного с глобальной самооценкой, является «В целом я отношусь к себе с уважением». Вместе с тем ситуационная самооценка относится к самочувствию человека в данной, например, экспериментальной ситуации.

Социальная самооценка связана с социальной идентичностью человека и измеряется по тем основаниям, которые важны для нее, например, «честный, религиозный, тяжело работающий» для протестантов. Она подразделяется на публичную и приватную самооценку. Публичная самооценка связана с восприятием того, как оценивают ингруппу окружающие человека люди, а приватная — с его собственным мнением. Индивидуальная самооценка, напротив, связана с личной идентичностью и касается тех качеств, которые выделяют человека среди окружающих (Hunter, et.al, 1996).

В пользу разграничения индивидуальной и социальной самооценки говорит тот факт, что они изменяются независимо друг от друга. Например, пожилые люди с высокой социальной самооценкой испытывают более позитивные эмоции и имеют более высокую личную самооценку после сравнения со сверстником, который хуже их, но более негативные эмоции и самооценку после сравнения со сверстником, который лучше их, по сравнению с людьми, имеющими низкую социальную самооценку (Bailis, Chipperfield, 2006). Важность операционализации самооценки связана с несколькими выявленными к настоящему времени эффектами.

Во-первых, индивидуальная самооценка связана с последующим ингрупповым фаворитизмом только в случае актуализации

личной идентичности, а социальная самооценка — в случае актуализации социальной (*Verkuyten, Hagendoorn, 2002*).

Во-вторых, в результате интруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации (первое утверждение гипотезы самооценки) растет прежде всего ситуационная и социальная самооценка (*Hunter et.al., 2000*). Это означает, что фаворитизм и дискриминация приводят к повышению самооценки только по некоторым, чаще всего важным для принятой человеком социальной идентичности, параметрам. Например, изменению может подвергаться самооценка вербальных способностей и своей внешности, религиозности, честности, академических способностей, оценка своего физического состояния (*Hunter et.al., 1996, 1997, 1999*). В пользу различного воздействия интруппового фаворитизма/аутгрупповой дискриминации на индивидуальную и социальную самооценку говорит тот факт, что высокая индивидуальная самооценка может сосуществовать с принятием негативной социальной идентичности группы этнического меньшинства.

В-третьих, понижение индивидуальной и социальной самооценки оказывает разное влияние на человека. Люди, над индивидуальной самооценкой которых нависла угроза, оценивают угрозу как более серьезную, испытывают более негативные эмоции (злость), и более негативно относятся к источнику угрозы, чем люди, у которых под угрозой находится социальная самооценка (*Gaertner, Sedikides, Graetz, 1999*).

Несмотря на это, в некоторых исследованиях, посвященных гипотезе самооценки, используются шкалы для измерения глобальной и индивидуальной самооценки (*Abrams, Hogg, 1988*), которые не связаны со степенью позитивности социальной идентичности (*Verkuyten, 1990*). Таким образом, результаты исследований, подтверждающие или опровергающие гипотезу самооценки, зависят от типа шкал, которые используются для измерения самооценки.

Согласно **четвертому критическому замечанию**, при проверке гипотезы самооценки существуют различия между лабораторной и реальной группами (*Abrams, Hogg, 1988*).

Несмотря на сложности и критические замечания, возникающие при проверке гипотезы самооценки, предположение

о наличии связи между самооценкой, социальной идентичностью и ингрупповым фаворитизмом/аутгрупповой дискриминацией остается для теории социальной идентичности одним из основных. Тем не менее в настоящее время ее сторонники допускают, что кроме фаворитизма и дискриминации существуют и другие стратегии поддержания позитивной социальной идентичности и самооценки.

4. Стратегии поддержания социальной идентичности

Сторонники теории социальной идентичности выделяют следующие **стратегии** поддержания позитивной социальной идентичности: индивидуальную мобильность, коллективную мобильность и стратегии социального творчества.

1. Стратегия индивидуальной мобильности заключается в том, что носитель негативной социальной идентичности переходит в новую позитивно оцениваемую социальную группу и, таким образом, освобождается от нее. Примерами использования стратегии индивидуальной мобильности служат:

- желание американских бездомных, живущих в палаточных городках и негативно оцениваемых окружающими, обрести свой дом и работу (*Dollar, Zimmers, 1998*);
- желание членов проигравшей команды покинуть ее ряды (*Snyder, Lasswngard, Ford, 1986*);
- эмиграция в другую страну.

Наиболее выраженным вариантом этой стратегии является *ассимиляция*, при которой человек старается слиться с новой группой, стать похожим на других ее членов (*Blanz et.al., 1998*).

Эффективность использования стратегии индивидуальной мобильности для поддержания социальной идентичности зависит от реакции членов группы, частью которой хочет стать человек, их представления об особенностях, месте и роли «новичков» (*Филлипова, 1997*). В ряде случаев их представления о роли нового члена не совпадают с ожиданиями последнего. Например,

турки, переехавшие жить в Голландию, предпочитают использовать стратегию ассимиляции в публичной и приватной сферах, тогда как, по мнению коренных жителей этой страны, такая стратегия предпочтительна только в публичной сфере (*Arends-Toth, Van De Vijver, 2003*).

2. Стратегия коллективной мобильности предполагает, что члены интруппы вступают в соревнование с аутгруппой. Эта стратегия проявляется чаще всего в виде массовой активности: участия в социальных движениях, митингах и т.д. Выделяют *два типа* коллективной мобильности: социальное соревнование — соревнование за позитивную оценку своей группы и реальное соревнование — борьба за получение новых ресурсов (*Blanz et.al., 1998*).

Действия, предпринимаемые человеком, использующим стратегии коллективной и индивидуальной мобильности, различаются по *двум параметрам*: индивидуальности/коллективности и соблюдению социальных норм. Так, И. Райт выделяет пять способов поведения (*Wright, Luus, Christie, 1990*), осуществляемого членами группы, которые не могут получить престижную работу:

- а) отсутствие активности;
- б) индивидуальная активность, соответствующая социальным нормам (получение образования, поиск другой работы);
- в) индивидуальная активность, не соответствующая социальным нормам (преступление, саботаж);
- г) коллективная активность, соответствующая социальным нормам (политическое лоббирование, голосование);
- д) коллективная активность, не соответствующая социальным нормам (терроризм).

3. Стратегии социального творчества заключаются в изменении человеком оценки положения и особенностей интруппы.

Выделяют одиннадцать стратегий социального творчества.

а) *Выбор новых параметров сравнения интруппы с аутгруппой.*

Примерами этой стратегии являются:

- низкая оценка индийцами, живущими в Южной Африке, своих достижений в политической и экономической сферах по сравнению с достижениями европейцев, но

признание своего превосходства в духовном и социальном отношениях;

- признание выпускниками непрестижных школ, что выпускникам престижных легче найти работу, одновременно с выделением критериев, по которым выпускники непрестижных учебных заведений превосходят своих коллег из престижных (*Spears, Manstead, 1989*);
- переопределение своей профессиональной идентичности людьми, имеющими непрестижные профессии (охранниками, уборщиками). Например, в ходе интервью охранники выделяли такие положительные аспекты своей работы, как наличие автономии и самостоятельного расписания работы, а также чувство ответственности за сделанное; а уборщики — наличие автономии, необходимость специальных умений, видение результата своей работы, возможность установления дружеских отношений с окружающими (*Ghidina, 1992*).

Некоторые исследования показывают, что члены низкостатусных групп не только выбирают новые основания межгруппового сравнения, но и оценивают их как более важные, чем предыдущие, однако эта тенденция наблюдается не во всех случаях.

Эта стратегия используется членами не только низкостатусных, но и высокостатусных групп в условиях нелегитимности низкого статуса аутгруппы. Она проявляется в том, что члены высокостатусной группы демонстрируют ингрупповой фаворитизм и аутгрупповую дискриминацию по отношению к низкостатусным аутгруппам не только по уже имеющимся, но и по вновь введенным основаниям сравнения. Возможным объяснением этого эффекта является ощущение несправедливости членами высокостатусной группы униженного положения своих оппонентов, что вызывает у них желание подтвердить свое доминирующее положение, позитивно оценив себя еще и по новым основаниям.

б) *Выбор для сравнения новой аутгруппы.* При использовании этой стратегии люди выбирают аутгруппу, находящуюся в еще худшем положении, чем ингруппа, подчеркивая таким образом

свои позитивные особенности. Например, представители 34 этнических меньшинств, проживающих в США, испытывали позитивные эмоции, когда, сравнивая себя с представителями других меньшинств, понимали, что их группа находится в лучшем положении. Вместе с тем сравнение с представителями этнического большинства, даже если оно было не в пользу меньшинств, не ухудшало эмоциональное состояние людей (*Leach, Smith, 2006*).

в) *Обращение своих негативных сторон в позитивные*: «Да, мы пассивные, и это позволяет нам быть счастливыми».

г) *Объяснение плохого отношения аутгруппы стереотипами ее членов*: «Они низко оценивают нас не из-за наших достижений, а благодаря имеющимся у них стереотипам». Суть этой стратегии заключается в отрицании наличия у членов ингруппы негативно оцениваемых особенностей и в ожидании признания этого факта со стороны объективных наблюдателей. Например, люди, объясняющие тот факт, что их не допустили к занятиям по выбранной ими дисциплине или дали плохой отзыв на их работу, дискриминацией со стороны лектора/читателя, а не своими способностями, приписывают себе меньшую ответственность и испытывают менее негативные эмоции, чем полагающие, что причиной явились их способности (*Britt, Crandall, 2000; Major, Kaiser, McCoy, 2003*).

Однако эта стратегия имеет серьезное ограничение. Оно определяется распространенностью в западных странах так называемой «иллюзии контроля» (*Schmitt, Branscombe, 2001*). Этот феномен заключается в признании человеком того, что он имеет возможность контролировать свою жизнь, определяя таким образом события, которые с ним происходят. «Иллюзия контроля» играет важную роль в системе представлений человека о мире, поэтому ее разрушение приводит к сильному понижению самооценки. Рассматривая в качестве причины дискриминации не свои особенности, а стереотипы окружающих, ее жертва тем самым признает свое бессилие изменить ситуацию, что приводит к разрушению «иллюзии контроля» и ухудшению психологического состояния субъекта. Например, члены сексуальных

меньшинств, считающие причиной совершенных против них преступлений стереотипы преступников, испытывают большую тревогу, чувствуют себя более уязвимыми, демонстрируют больше симптомов депрессии и посттравматического стресса, чем те, кто рассматривает в качестве причины совершенных преступлений свои личные особенности. Аналогично афроамериканцы, описывая негра, который не получил работу из-за дискриминации, приписывают ему более негативные эмоции, чем тому, кого отвергли из-за его индивидуальных особенностей (*Kaiser, Miller, 2003*).

Противоречие между желанием объяснить свою неудачу стереотипами окружающих и необходимостью сохранить ощущение контроля порождает зависимость эффективности обсуждаемой стратегии от статуса ингруппы субъекта восприятия. В частности, объяснение плохого отношения со стороны аутгруппы своими личностными особенностями более эффективно для членов высокостатусных групп с временно заниженной самооценкой, поскольку использование этой стратегии не приводит к возникновению в них серьезных эмоциональных изменений. Вместе с тем для членов низкостатусных групп с постоянно заниженной самооценкой более эффективной является стратегия объяснения негативного отношения аутгруппы внешними обстоятельствами, в т.ч. стереотипами ее членов (*Schmitt, Branscombe, 2002*).

д) *Стратегия рекатегоризации в общую группу* заключается в объединении низкостатусной ингруппы с высокостатусной аутгруппой на основании какого-либо признака (*Blanz et al., 1998*). Например, люди с трудностями в обучении при самоописании выделяют те качества, которые роднят их с людьми без таких трудностей (стратегия рекатегоризации в общую группу), и одновременно отказываются от сравнения ингруппы со здоровыми людьми по тем качествам, которые отличают их в худшую сторону (самостоятельности, наличия навыков, способности достигнуть поставленных целей) (*Finlay, Lyons, 2000*). Другой пример использования этой стратегии — переопределение своего места в обществе американскими бездомными: «Я не бездомный, у меня есть дом — этот городок, в котором я нашел новых бра-

тьев и сестер и чувствую себя в безопасности; я, как другие люди, трачу в магазинах свои деньги; поэтому я часть этого общества» (Dollar, Zimmers, 1998).

е) *Стратегия рекатегоризации в подгруппу* заключается в том, что в низкостатусной ингруппе человек выделяет подгруппу, которая, по его мнению, лучше остальных (Blanz et al., 1998; Jelenec, Steffens, 2002). Например, женщины выделяют в ингруппе подгруппу образованных женщин и оценивают ее выше, чем подгруппу женщин без образования и аутгруппу (мужчин). Одновременно они приписывают необразованным женщинам более негативные особенности, чем членам аутгруппы — мужчинам (Vonk, Olde-Monnikhof, 1998). Эта стратегия используется и пациентами-шизофрениками, которые разделяют больных на основании серьезности заболевания и относят себя к подгруппе со слабо выраженными симптомами (Finlay, Dinos, Lyons, 2001).

ж) *Стратегия сравнения положения своей группы во времени.* Поддержанию позитивной социальной идентичности способствует признание того, что:

- текущее положение ингруппы лучше, чем было раньше; или
- ингруппу ждет великое будущее; или
- ингруппа обладает великим прошлым (Blanz et al., 1998; Brown, Zagefka, 2006).

Результаты эмпирических исследований показывают, что стратегия сравнения настоящего группы с ее прошлым, в отличие от сравнения современного положения ингруппы с положением каких-либо аутгрупп, не приводит к возникновению межгрупповой дифференциации. Это было показано в исследовании с участием жителей Великобритании и Германии, которых просили оценить свою группу, используя одну из трех стратегий: сравнить текущее положение своего государства с положением других государств, сравнить его с тем, которое было раньше, и оценить ингруппу без сравнения с кем-либо (Mummendey, Klink, Brown, 2001).

з) *Стратегия сравнения со стандартами* заключается в оценке того, насколько ингруппа достигла каких-либо важных,

социально одобряемых целей. Ингруппа, сделавшая это, оценивается позитивно вне зависимости от размера достижений аут-группы (*Blanz et.al., 1998*): «Команда, находящаяся в хорошей спортивной форме, должна выиграть 4 матча из 10. Несмотря на то что наши соперники выиграли 5 матчей, мы тоже хорошая команда, поскольку выиграли 4». Эта стратегия также не подразумевает межгрупповой дифференциации.

и) *Признание уникальности ингруппы через ее уничтожение*: «Да, мы плохие, но это мы». Например, поляки приписывали ингруппе больше негативных черт, а голландцы — позитивных, при условии, что первые сильно идентифицировались с ингруппой. При этом они не оценивали типичные польские черты менее негативно, а голландские — менее позитивно, чем голландцы, и не объясняли наличие у себя негативных черт внешними обстоятельствами (*Mlicki, Ellemers, 1996*).

к) *Индивидуализация* — стратегия, при которой человек перестает рассматривать себя как часть группы и актуализирует личную идентичность (*Blanz et.al., 1998*). Примером использования этой стратегии является изменение самооценки женщин, которым напомнили о негативных стереотипах относительно математических способностей представительниц женского пола. Такие женщины изменяли направление сравнения и говорили о повышении собственной самооценки в том случае, когда им удавалось выполнить тест лучше, чем другим женщинам-участницам, даже в том случае, когда их результаты были хуже результатов участников-мужчин (*Blanton, Christi, Dye, 2002*).

Такая стратегия используется и российскими нищими: у нищих с большим стажем различие между образом «Я» и стереотипом ингруппы больше, чем у нищих с маленьким. Это означает, что нищие постепенно дистанцируются от своей группы (*Дьяконов, Бутовская, 2003*).

л) *Стратегия актуализации новой социальной идентичности* заключается в отказе использовать негативную и последующем принятии новой социальной идентичности (*Finlay, Lyons, 2000*). Например, больные шизофренией вспоминают, что они принадлежат к определенной половой или этнической группе.

Согласно результатам факторного анализа, стратегии, используемые человеком для поддержания позитивной социальной идентичности, могут быть классифицированы по двум основаниям: индивидуальные/коллективные и когнитивные/поведенческие. Так, М. Бланз (*Blanz et.al., 1998*) и его коллеги на основе данных своего исследования предлагают следующую классификацию стратегий поддержания социальной идентичности (в этой классификации представлены не все, но большинство стратегий, описанных ранее):

- поведенческие стратегии, при которых и ингруппа, и аутгруппа остаются неизменными. Сюда входят стратегии изменения статусных отношений (социальное и реальное соревнование);
- когнитивные стратегии, при которых и ингруппа, и аутгруппа остаются неизменными. Эту группу составляют такие стратегии социального творчества, как выбор нового основания для сравнения и переоценка оснований сравнения;
- поведенческие стратегии, при которых ингруппа остается неизменной, а аутгруппа изменяется: поведенческое изменение объекта сравнения, например, его разрушение;
- когнитивные стратегии, при которых ингруппа остается неизменной, а аутгруппа изменяется. Сюда входят стратегии когнитивного изменения объекта сравнения (выбор для сравнения новой группы, временное сравнение и сравнение со стандартами);
- поведенческие стратегии, при которых изменяется как ингруппа, так и аутгруппа: изменение группового членства (индивидуальная мобильность);
- когнитивные стратегии, при которых изменяется как ингруппа, так и аутгруппа: изменение категоризации (индивидуализация, рекатегоризация себя в более общую группу, рекатегоризация себя в подгруппу).

Множественность возможных стратегий поддержания позитивной социальной идентичности ставит вопрос о факторах, влияющих на их выбор. Исследования, проведенные в течение

последних 20 лет, показали, что на выбор стратегии влияют как индивидуальные особенности самого человека, так и особенности социальной ситуации, исторический контекст.

К индивидуальным особенностям относятся:

а) *опыт индивидуальной мобильности*, т.е. перехода из группы в группу: индивидуальной стратегией чаще пользуются люди, уже менявшие группы членства;

б) *способности*: люди, которые обладают хорошими способностями, меньше идентифицируют себя с ин группой, если она низкостатусная (*Ellemers et.al., 1988*), и поэтому более склонны к использованию стратегии индивидуальной мобильности. Вместе с тем люди с плохими способностями больше склонны к использованию стратегии коллективной мобильности и меньше — индивидуальной (особенно нормативной активности) (*Boen, Vanbeselaere, 2002*);

в) *самооценка*: к использованию стратегии индивидуальной мобильности склонны иммигранты с низкой самооценкой;

г) *консерватизм*: к использованию стратегии коллективной мобильности склонны иммигранты с высоким уровнем консерватизма (*Moghaddam, Perreault, 1992*);

д) *ориентация на социальное доминирование*: люди со слабо выраженной ориентацией склонны к использованию стратегии коллективной мобильности больше, чем люди с сильно выраженной ориентацией, которые чаще отказываются от любых действий ради сохранения существующего положения (*Overbeck et.al., 2004*);

е) *место жительства*: к использованию стратегии коллективной мобильности склонны люди, которые долго прожили в окружении членов высокостатусной аутгруппы, но по соседству с членами ин группой (*Moghaddam, Perreault, 1992*);

ж) *степень идентификации человека с группой*. Сильная идентификация человека с ин группой приводит к использованию им стратегий коллективной мобильности и социального творчества. Например, люди, которые сильно идентифицируются с ин группой и узнают, что она плохо выполнила задание, используют стратегию выбора нового параметра для сравнения (завышают оценку доброжелательности ее членов). Однако люди со слабой

идентификацией дистанцируются от группы и не переоценивают ее членов (*Cadini, Cerchioni, 2001; Ellemers, Spears, Doosje, 1997*). Большинство стратегий социального творчества используется только людьми с сильной ингрупповой идентификацией. Напротив, слабая идентификация человека с группой, противопоставление себя и других членов группы (например, противопоставление себя узбекам русскими в Узбекистане, подчеркивание различий между ними), приводит к использованию им стратегий индивидуализации (одной из стратегий социального творчества) или индивидуальной мобильности (*Лебедева, 1997*).

Скорее всего, ингрупповая идентификация является посредником между остальными индивидуальными особенностями респондентов и выбором ими стратегии поддержания социальной идентичности. Например, можно предположить, что люди, часто меняющие группы членства или обладающие хорошими способностями, слабее идентифицируются с ингруппой, что и приводит к выбору ими стратегии индивидуальной мобильности.

К социальным переменным относятся:

а) *нестабильность статуса ингруппы, возможность его изменения*. Нестабильность статуса увеличивает вероятность использования членами группы стратегии коллективной мобильности, и уменьшает — индивидуальной (*Ellemers, 1993*). Это хорошо заметно при выборе формы нормативного поведения (*Boen, Vanbeselaere, 2002*);

б) *легитимность ингруппового статуса*. Первоначально предполагалось, что, если различия групп по статусу воспринимаются как легитимные (оправданные), возможно использование стратегий социального творчества. Если члены низкостатусной группы воспринимают свой статус как нелегитимный, то возможно вступление ингруппы в межгрупповое соревнование (*Ellemers, 1993*), в т.ч. использование ее членами ненормативных способов поведения (*Boen, Vanbeselaere, 2002*).

Однако другие исследования продемонстрировали ограниченность этого предположения. Их результаты показали, что:

□ некоторые стратегии социального творчества, например выбор нового основания для сравнения, используются

и в том случае, когда низкий статус ингруппы воспринимается ее членами как нелегитимный;

- оценка нелегитимности низкого статуса ингруппы связана с использованием не только стратегий социального творчества, но и индивидуальной мобильности, тогда как восприятие легитимности — с использованием стратегии коллективной мобильности (*Moghaddam, Perreault, 1992*);

в) *проницаемость границ между группами*, т.е. возможность покинуть ингруппу и перейти в аутгруппу. Ее наличие связано с позитивным отношением к высокостатусной аутгруппе и провоцирует использование стратегии индивидуальной мобильности или отказ от дальнейшей борьбы. При ее отсутствии люди относятся к членам аутгруппы более негативно и предпочитают стратегию коллективной мобильности (*Boen, Vanbeselaere, 2002; Stott, Drury, 2004*).

Однако такие результаты характерны не для всех исследований. В некоторых случаях при максимальной проницаемости границ люди выбирают индивидуальную нормативную, при средней — коллективную, не соответствующую нормам, а при минимальной — индивидуальную, не соответствующую нормам активность (*Wright, Taylor, 1998*). Существует три объяснения такого результата. Первое объяснение связано с неверием человека в возможность организации коллективных действий, второе — с его отказом от серьезного анализа ситуации и демонстрацией спонтанной эмоциональной реакции на несправедливость — раздражения. Согласно третьему объяснению, основным параметром классификации стратегий в данном случае является не «коллективность — индивидуальность», а «нормативность — ненормативность» избранного поведения. Чем меньше проницаемость групповых границ, чем больше вероятность ненормативного поведения со стороны членов низкостатусной группы (*Boen, Vanbeselaere, 1998*);

г) *возможность повышения статуса ингруппы*. Использование стратегий индивидуальной и коллективной мобильности зависит от того, как человек оценивает вероятность повышения статуса ингруппы: если он считает повышение вероятным, то использу-

ет стратегию коллективной мобильности, в противном случае — индивидуальной (*Ellemers, Wilke, Van Knippenberg, 1993*).

Подобно индивидуальным, социальные переменные оказывают не прямое, а опосредованное влияние на выбор стратегии поддержания позитивной социальной идентичности. Посредником в данном процессе выступает *степень ингрупповой идентификации* человека.

Например, когда он воспринимает границы между группами как проницаемые, он слабее идентифицируется с низкостатусной ингруппой (*Ellemers et al., 1988*). Низкая степень идентификации приводит к использованию стратегии индивидуальной мобильности. Однако эта закономерность верна только для членов низкостатусных групп. На членов высокостатусных проницаемость границ влияет противоположным образом: наличие возможности перейти из высокостатусной группы в низкостатусную усиливает их ингрупповую идентификацию (*Ellemers, 1993*). Благодаря сильной идентификации членов высокостатусной группы, на них трудно повлиять возможностью перейти в группу с еще более высоким статусом (*Ellemers, 1993*).

Важность ингрупповой идентификации подчеркивает тот факт, что в некоторых случаях ее воздействие оказывается сильнее, чем влияние социальных переменных. Так, в одном исследовании, проведенном с участием восточных немцев (*Mummendey et al., 1999*), наибольшее влияние оказывали не переменные социального контекста, а ингрупповая идентификация. Чем сильнее респонденты идентифицировались с ингруппой (восточными немцами), тем чаще они использовали стратегию коллективной мобильности. Напротив, респонденты, слабо идентифицирующиеся с восточными немцами, предпочитали стратегию индивидуальной мобильности.

5. Развитие социальной идентичности

Социальная идентичность формируется прижизненно, что порождает вопрос о направлениях и механизмах этого процесса. Первые социальные идентичности **начинают формироваться** еще

в дошкольном возрасте. В 4 года начинает формироваться половая идентичность, в 6–7 — этническая (по другим данным, это происходит еще раньше). Социальные идентичности, связанные с определенными ценностными ориентациями, например, политическая, профессиональная, религиозная, возникают преимущественно в подростковом и юношеском возрастах. Однако новые социальные идентичности появляются на протяжении всей жизни человека.

Важный вопрос, связанный с формированием социальной идентичности, касается того, что возникает сначала: представление об ингруппе или аутгруппе. Анализ представлений об ин- и аутгруппе студентов-психологов, обучающихся на разных курсах и живущих в общежитии или дома, показал, что сначала формируется представление об аутгруппе, а собственная группа описывается посредством отрицания у ее членов качеств, присущих аутгруппе. Самостоятельное представление об ингруппе формируется позже (*Агеев, 1990*).

Существует несколько **основных направлений** развития социальной идентичности. Мы проиллюстрируем их на примере идентичности, связанной с местом проживания, у украинских детей (*Павленко, Кряж, Барретт, 2002*).

Во-первых, формирование идентичности идет по пути увеличения размера групп, к которым человек причисляет себя. Оно начинается с формирования представления о себе как о жителе конкретного города, позже возникает представление об этнонациональной, потом гражданской и наконец, наднациональной принадлежности (граждане СНГ, славяне, европейцы).

Во-вторых, с возрастом наблюдается все более жесткая однозначность выбора ингруппы — украинцы или русские.

В-третьих, с возрастом представление об этнических группах структурируется и усложняется. Это хорошо заметно при анализе особенностей семантического пространства этнических групп. Наименьшей структурированностью характеризуются представления 6-летних детей: их семантическое пространство включает в себя много факторов при низкой объяснительной ценности каждого из них. Для 9-летних детей характерно снижение раз-

мерности семантического пространства до одного-двух факторов. Это означает, что представление об этнических группах становится более структурированным и одновременно простым. У 15-летних детей появляется три основных фактора. Это демонстрирует усложнение представления об этнических группах при сохранении его структурированности.

В-четвертых, с возрастом происходит формирование оппозиции «мы—они». В этнических представлениях 6-летних детей «свой—чужой» включает два измерения — «приятный—неприятный» и «дружественный—враждебный». У 9-летних измерение «приятный—неприятный» трансформируется в «хороший—плохой» и сливается с «дружественный—враждебный». У 12-летних детей измерение «свой—чужой» соответствует измерению «дружественный—враждебный». При этом к 12 годам возникает еще один важный критерий оценки — «цивилизованность—отсталость», который оказывает влияние независимо от измерения «свой—чужой». 15-летних детей «цивилизованный—отсталый» становится доминирующей оппозицией, но «свой—чужой» сохраняет некоторое влияние.

В-пятых, с возрастом увеличивается социальная самооценка. Например, по данным американского исследования, этническая самооценка активно растет в подростковом возрасте, особенно у представителей этнических меньшинств — афроамериканцев и латиноамериканцев (*French et.al., 2006*).

Из пяти перечисленных особенностей наибольшее внимание исследователей привлекает усложнение представления об этнических группах, в том числе ингруппе. Существует несколько моделей, описывающих процесс развития этнической идентичности.

Например, Ж. Пиаже выделял три стадии формирования этнической идентичности. На первой стадии (6–7 лет) ребенок приобретает фрагментарные знания о своей этнической принадлежности. В этом возрасте для ребенка наиболее значимыми являются семья и непосредственное социальное окружение, а не этническая группа. На второй стадии (8–9 лет) ребенок четко идентифицирует себя со своей этнической группой, выделяет

основные параметры идентификации (национальность родителей, место проживания, родной язык, внешность). На третьей стадии (10–11 лет) происходит полное формирование этнической идентичности, выделение новых критериев различия между народами (уникальность истории и культуры) (*Стефаненко, 1998*).

В соответствии с другой моделью развития этнической идентичности ее формирование также происходит в три этапа (*Хотинец, 2000*). Начальный этап приходится на 5–10 лет. Для него характерны нечеткое осознание детьми общности с представителями своей национальности, немотивированный выбор своей этнической принадлежности, слабые этнические знания. На этом этапе значительная роль в передаче информации принадлежит семье. Второй этап охватывает подростковый возраст (11–15 лет) и характеризуется осознанным отношением к своему этносу. Формируется представление об истории, культуре и психологических особенностях своего и других народов. На этом этапе семья продолжает играть важную роль в становлении этнической идентичности. Например, под влиянием родителей происходит выбор подростком той этнической группы, с представителями которой он идентифицируется. Третий этап приходится на 16–17 лет. На этом этапе укрепляется мотивация своей этнической принадлежности, определяется мотивация выбора своей национальности. В этот период основным влиянием оказывает школа. Включение в школьные программы курсов по этнографии и культурологии приводит к более полному пониманию людьми особенностей своей культуры, психологических особенностей этноса, своих особенностей как его представителя, сильной этнической идентификации (*Хотинец, 2000, 2002*).

Скорость формирования социальной идентичности зависит от социальной ситуации, в которой развивается человек. Например, скорость развития этнической идентичности зависит от двух факторов — гетерогенности этнического окружения и размера интруппы: этническая идентичность быстрее формируется у представителей меньшинств и людей, живущих в разнородном этническом окружении (*Стефаненко, 1998*).

В рамках теории социальной идентичности рассматриваются две ситуации ее формирования: в ходе внутригруппового и межгруппового общения.

1. Формирование социальной идентичности в ходе внутригруппового общения. В последнее время особую популярность приобрела идея о том, что социальная идентичность развивается в процессе общения между членами ингруппы. Эта точка зрения получила название интерактивной модели формирования социальной идентичности (*Postmes, Haslam, Swaab, 2005*). В соответствии с ней существует два пути формирования социальной идентичности: дедуктивный (сверху—вниз) и индуктивный (снизу—вверх).

Дедуктивный путь используется в том случае, когда (*Postmes, Haslam, Swaab, 2005*):

- социальная идентичность членов группы задана ситуацией. Например, существует группа-соперник или референтная группа, с которой люди сравнивают себя;
- ситуация предполагает, что человек «растворяется» в группе, теряет свою индивидуальность. Это происходит, когда трудно определить, что из сказанного или сделанного принадлежит конкретному человеку.

В этом случае члены группы принимают готовые социальные нормы, которые влияют на их поведение. В ходе внутригруппового общения они обсуждают особенности ингруппы и аутгруппы. Такая дискуссия приводит к согласию членов группы между собой. После этого сформированная социальная идентичность интернализуется членами группы и начинает оказывать влияние на их когнитивные процессы, эмоции и поведение. Например, когда люди приходят к согласию относительно несправедливости положения своей группы и невозможности перейти в другую, они готовы к участию в социальной активности, направленной на защиту ингруппы.

По-видимому, дедуктивный путь формирования социальной идентичности задействуется и в том случае, когда человек становится членом группы не в самом начале ее формирования, а когда она существует уже достаточно продолжительное время,

как это происходит, например, при вступлении человека в ряды какого-либо социального движения, политической партии, религиозной секты и т.д. В этом случае человек усваивает уже готовую социальную идентичность и соответствующие ей представления. Основные направления и способы такого усвоения хорошо заметны на примере включения людей в социальные движения. Включение человека в их деятельность сопровождается изменениями (*ed. by Stryker, Owens, White, 2000*):

- структуры и содержания соответствующей идентичности: она становится более сложной и включает в себя все большее количество характеристик;
- места этой идентичности в иерархии: она занимает более высокое место в иерархии идентичностей;
- степени влияния на поведение: новая идентичность оказывает все большее влияние на поведение, в т.ч. в ситуациях, не связанных прямо с деятельностью социального движения;
- восприятия полезности идентичности для достижения личных целей: со временем новый член движения начинает воспринимать соответствующую социальную идентичность как все более полезную для достижения личных целей.

Основными способами формирования социальной идентичности в рамках социальных движений являются:

- рассказ новичка о своей деятельности в рамках движения окружающим его людям;
- совместное с другими членами движения чтение и обсуждение программных текстов;
- участие в ритуалах и акциях социального движения;
- полемика с оппонентами интруппы.

Эти способы оказывают двоякое влияние на человека. Во-первых, в соответствии с теорией самовосприятия Д. Бема новичок наблюдает за собственным поведением и на его основе делает заключение о том, что социальное движение играет важную роль в его жизни, т.е. сильнее идентифицируется с ним. Во-вторых, в ходе подобных процедур новичок лучше понимает

специфику своего социального движения, формирует более полное представление о нем.

Такие способы формирования социальной идентичности используются и в других группах, например, религиозных сектах.

Индуктивный путь используется, когда (*Postmes, Haslam, Swaab, 2005*):

- ситуация не ограничивает свободу выбора социальной идентичности. Примером такой ситуации является общение людей в Интернете;
- ситуация предоставляет человеку возможность сохранить свою индивидуальность. Это происходит, когда можно определить, что из сказанного или сделанного членами группы принадлежит этому человеку.

В ходе такого общения члены группы самостоятельно вырабатывают нормы, в т.ч. стиль коммуникации, обсуждают представление об ингруппе и формируют социальную идентичность, которая впоследствии начинает оказывать на них влияние.

2. Формирование социальной идентичности в ходе межгруппового общения. Сторонники этого направления полагают, что социальная идентичность начинает формироваться в момент возникновения ингруппы и ее столкновения с другими группами. Одна из моделей, описывающих этот процесс, принадлежит С. Ворчелу (*Worchel, 1998*), который выделил четыре стадии развития группы.

Первая стадия развития группы — это *стадия идентификации*. Цель этой стадии — установить позитивную социальную идентичность. Группа, находящаяся на этой стадии развития, только формируется. Социальная идентичность находится в стадии становления. Происходит определение границ группы, ее места среди других групп, возникают связи между ее членами. Формулируется основная цель существования группы. Во главе группы становится авторитарный лидер. Эта неустойчивость группового существования отражается на качестве межгрупповых отношений. На этой стадии отношение членов формирующейся группы к аутгруппам негативно. Члены этой группы

пытаются выделиться среди других групп с помощью ярких, видимых атрибутов — одежды, языка. Границы группы непроницаемы для новых членов, группа самоизолируется от окружающих и инициирует межгрупповой конфликт. Для защиты социальной идентичности используются такие способы, как подчеркивание подобия членов ингруппы и их отличия от членов аутгруппы, исключение из группы людей, нарушающих групповые нормы. Характерно, что отвержение большинством группы ее неконформных членов является прямым следствием недостатка единства внутри группы. Например, члены группы, в состав которой входят люди с разными аттитюдами и ценностями, менее терпимы к «черным овцам», чем их коллеги из групп, состоящих из похожих друг на друга людей.

Вторая стадия развития группы — это *стадия групповой продуктивности*. Ее цель — это формирование группы, способной решать определенные задачи. Члены группы, находящейся на этой стадии, обращают особое внимание на индивидуальные особенности друг друга, знание которых позволяет им выбрать роли, соответствующие интересам и способностям каждого из них. Так появляется дифференцированная ролевая структура. Границы группы становятся проницаемыми, и в нее начинают приниматься новые члены. Наиболее способные из них сразу получают высокий статус, но большинство входящих остаются на нижних ступенях групповой иерархии.

Меньшее, по сравнению с предыдущей стадией, внимание уделяется эмоциональным отношениям между членами группы. Во главе группы становится лидер, ориентированный на задачу. Изменяются и отношения группы со своим окружением. Отношение к аутгруппе становится менее негативными, хотя она все еще выступает в качестве объекта сравнения с ингруппой и служит для оценки ее состояния. Поскольку социальная идентичность окончательно сформирована и, следовательно, менее уязвима, меньшинство группы может оказывать влияние на групповое решение. Однако его мнение отторгается, если его действия угрожают позитивности сформированной идентичности. Для защиты социальной идентичности используется атри-

буция неудач группы внешними факторами, а ее удач — особенностями самой группы.

Третья стадия — это *стадия индивидуализации*. Члены группы, находящейся на этой стадии, придают личным потребностям большее значение, чем общегрупповым целям. Они соизмеряют собственный вклад в групповой результат со вкладами других членов и требуют справедливости при распределении вознаграждения. В группе выделяются подгруппы, члены которых имеют сходные интересы и способности, не связанные с выполнением групповой задачи. Взаимодействие между членами группы становится избирательным. Возникает социальная леность. Под сомнение ставятся существующий лидер, а также цели и нормы группы. Члены группы все чаще интересуются особенностями аутгрупп, переоценивают их нормы и достижения, в результате чего возникает аутгрупповой фаворитизм.

Четвертая стадия — *стадия спада*. На этой стадии группа теряет значение для своих членов. Начинается отток людей из нее. Сначала уходят те, кто находится на нижних ступенях ее иерархии, за ними — высокостатусные члены группы. Оставшиеся члены пытаются создать новую группу. У них опять возникает враждебность к аутгруппе, которая теперь выступает в роли удачливого соперника. Групповое развитие переходит на первую стадию.

Развитие социальной идентичности в ходе развития группы можно проследить не только на материале изменения межгрупповых отношений и отношений между членами группы, но и благодаря анализу того, как формируется один из способов проявления социальной идентичности — групповые представления (нормы, ценности, цели и идеология). Так, при возникновении социальной идентичности формируются несколько основных для группы норм, ценностей и целей. Для того чтобы они сформировались в первоначальном варианте, непосредственное общение между членами ингруппы и между ингруппой и аутгруппой необязательно. Однако для дальнейшего развития системы групповых представлений наличие такого общения необходимо. Процесс формирования норм, ценностей и целей завершается

выделением наиболее важных из них, которые необходимы для существования группы, ясны для ее членов и поддерживаются ее руководством (*Bar-Tal, 1998*). Вероятно, развитие групповых представлений связано с первыми двумя стадиями формирования группы, поскольку к третьей стадии они уже должны быть сформированы и, скорее всего, начинают распадаться.

Некоторые авторы делают попытку **объединить два аспекта формирования социальной идентичности**. Одна из таких моделей представлена в табл. 3.1 (*Дьяконов, Бутовская, 2003*).

Формирование социальной идентичности идет в рамках традиционных **институтов социализации**: семьи, школы, средств массовой информации.

Семья определяет важность и содержание разных этнических идентичностей. Во-первых, у ребенка быстрее формируется та социальная идентичность (этническая, политическая и т.д.), которая важна для родителей. Однако это касается лишь некоторых видов социальной идентичности. Во-вторых, среди социальных идентичностей одного вида дети чаще выбирают «родительскую». Это касается, например, этнической идентичности в семьях, где оба родителя имеют одну и ту же этническую идентичность. Однако выбор определенной этнической идентичности у ребенка затягивается, если родители считают себя представителями разных национальностей.

Важную роль в формировании этнической идентичности играет школа. В последнее время в России появилось достаточно много национальных и религиозных школ, в которых дети получают информацию об особенностях своего народа и религии. Однако эффективность обучения в таких школах во многом определяется психологической подготовленностью ученика. Например, в одном исследовании (*Сухарев, Бухарева, 2005*) сравнивались последствия обучения в воскресных Синагогальной, Еврейской, Православной школах и Русском фольклорном центре. В Синагогальной школе акцент делался на изучении иудаизма и формировании позитивного отношения к израильской природе; в Еврейской школе — на формировании позитивного отношения к израильской природе и народной культуре; в Православной

Таблица 3.1

Стадии формирования социальной идентичности

Критерий	Этап групповой идентификации		
	первый	второй	третий
Форма существования идентичности	Ярлык, принятые объективные признаки членства	Принятые нормы поведения и стереотип группы	Принятые ценности группы
Источник информации об идентичности	Члены аутгрупп	Члены ингруппы	Процесс рефлексии своих ценностей
Процесс формирования идентичности	Отнесение к себе оценок аутгруппы	Сближение образа «Я» и стереотипа ингруппы	Сознательное приобщение к ценностям ингруппы
Поведение индивида	Ориентация на аутгрупповые оценки	Усвоение норм и моделей поведения, принятых в группе	Воспроизведение норм и форм поведения, принятых в группе
Условие возникновения идентичности	Наличие у человека объективных, заметных признаков принадлежности к группе	Включение во взаимодействие	Конфликт требование групповых идентичностей
Критерий по Г.Г. Шпету	Приписывание	Отождествление	Внутренний выбор

школе — на изучении христианской этики при отсутствии внимания к народной культуре и фольклорным образам; в Русском фольклорной центре — на изучении народного и православного фольклора при отсутствии внимания к православной этике.

Опрос детей, больше года проучившихся в каждой из упомянутых школ, показал, что обучение привело к разным результатам.

Светские школы (Еврейская школа и Русский фольклорный центр) способствовали формированию определенной этнической идентичности. В частности, обучение в Русском фольклорном центре сформировало более позитивное отношение к родной природе и климату, народной культуре и фольклору, православию и своей этнической идентичности. Обучение в Еврейской школе сформировало позитивное отношение к иудаизму, еврейской культуре и фольклору, собственной внешности, хотя и сделало более негативным отношение к русской природе. Вместе с тем, обучение в религиозных школах привело к обратным результатам. Так, обучение в Православной школе улучшило отношение к родной природе и климату, но ухудшило — к русской культуре, фольклору и православию. Обучение в Синагогальной школе сформировало негативное отношение к иудаизму, еврейской культуре и фольклору, особенностям питания народа, но позитивное — к еврейской идентичности. Таким образом, обучение в обеих религиозных школах сделало этническую идентичность более противоречивой. По мнению авторов исследования, это связано с тем, что для религиозных школ нужна подготовленность учеников, знание ими народной культуры.

6. Методики изучения социальной идентичности

В рамках теории социальной идентичности используется два типа методик.

Методики первого типа рассчитаны на измерение социальной идентичности и могут быть использованы как в корреляционных, так и в экспериментальных исследованиях (*Ashmore, Deaux, McLaughlin-Volpe, 2004*) (см. табл. 3.2). Кроме указанных в этой таблице, авторы классификации выделяют еще два типа методик, которые используются для изучения когнитивного компонента социальной идентичности и будут рассмотрены в разделе, посвященном теории самокатегоризации.

Методики **второго типа** представляют собой экспериментальные процедуры и рассчитаны на фиксацию основного последствия

актуализации социальной идентичности — межгрупповой дифференциации. Положение о том, что актуализация социальной идентичности автоматически приводит к возникновению межгрупповой дифференциации, является наиболее спорным моментом подобных методик. Родоначальником этой группы методик являются Дж. Рабби и М. Горовитц, которые в конце 60-х годов

Таблица 3.2

Методики измерения социальной идентичности

№	Параметр оценки	Методика измеряет
1	Позитивная/негативная оценка ингруппы: <ul style="list-style-type: none"> ■ личное уважение; ■ публичное уважение 	<ul style="list-style-type: none"> ■ личное отношение человека к ингруппе; ■ представление человека об отношении к ней окружающих
2	Важность членства в ингруппе: <ul style="list-style-type: none"> ■ явная важность; ■ скрытая важность 	Важность членства в ингруппе для «Я»-концепции человека: <ul style="list-style-type: none"> ■ субъективная оценка важности; ■ определение места одной данной группы в иерархии групп, членом которой человек является
3	Привязанность и чувство взаимозависимости: <ul style="list-style-type: none"> ■ осознание общей судьбы; ■ эмоциональная привязанность; ■ соотношение между «Я» и группой 	Степень, в которой человек рассматривает себя как члена группы: <ul style="list-style-type: none"> ■ представление о том, что окружающие ведут себя одинаково по отношению ко всем членам группы; ■ эмоциональное отношение к группе; ■ осознание подобия «Я» и группы
4	Социальная включенность	Степень, в которой социальная идентичность задействуется человеком в повседневном общении
5	Поведенческие проявления	Включенность человека в деятельность, которая актуализирует или требует наличия определенной социальной идентичности

XX века изучали условия возникновения ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации. Позже Г. Тешфел и его коллеги создали свою версию этой экспериментальной процедуры, так называемую «**минимальную групповую парадигму**», которая стала образцом для многих последующих исследований.

При использовании этой процедуры должны выполняться следующие *условия*.

1. В ходе исследования респонденты узнают о своей принадлежности к одной из экспериментальных групп. Это делается для того, чтобы актуализировать у участников определенную социальную идентичность.

В большинстве современных исследований используется ограниченное количество видов социальной идентичности, заимствованных из реальной жизни, в основном половая, образовательная и этническая. Например, респонденты могут быть условно разделены на группы в зависимости от университета, в котором они учатся, своего пола или национальности.

Кроме этого, используется социальная идентичность по «случайным», созданным в эксперименте основаниям: предпочтению картин, количеству ошибок в разных местах теста и т.д. Респонденты узнают, что на основании предпочтения картин одного из художников, того или иного результата выполнения теста и т.д. они отнесены экспериментатором к одной из групп. Принципиальный момент заключается в том, что та группа, в которую попадает респондент, на самом деле не определяется качеством решения задачи или предпочтением художника. Респонденты думают, что они относятся к данной группе, поскольку плохо решали задачу, а на самом деле исследователи не проверяли качество ее решения.

Для использования «искусственно созданной» социальной идентичности существуют две причины. Во-первых, такая идентичность заведомо социальная. Во-вторых, поскольку она — единственная идентичность, которая соответствует экспериментальной ситуации, существует гарантия, что респондент будет использовать ее при выполнении задания. В случае использования социальной идентичности, заимствованной из обыден-

ной жизни (этнической, половой, образовательной), гарантия ее важности для респондента отсутствует.

2. Отсутствует взаимодействие как между членами одной группы, так и между членами разных групп.

3. Все участники эксперимента анонимны, не видят друг друга, не знают друг о друге ничего, кроме номера, который указывает на групповую принадлежность каждого из них.

4. Распределение респондентов по группам во второй части процедуры случайно и никак не связано с их ответами в первой ее части.

5. Реакция респондентов в экспериментальной ситуации измеряется посредством анализа личностных черт, приписываемых ими членам ингруппы / аутгруппы или распределения ими вознаграждения членам этих групп при условии, что процесс распределения никак не связан с получением самими респондентами какой-либо выгоды в зависимости от используемой стратегии.

Таким образом, основной вариант процедуры, который, конечно, изменяется в зависимости от целей конкретного эксперимента (например, вводятся опросники для измерения самооценки), выглядит следующим образом. Респонденты приходят в лабораторию, где принимают участие в выполнении какого-либо задания. Такими экспериментальными заданиями могут быть оценка привлекательности картин, выполнение тестов, подсчет точек, предъявляемых с помощью тахитоскопа. После этого респондентам говорят, что, по результатам выполнения задания, они распределены на две группы. Каждому из участников поясняют, к какой именно группе он принадлежит. На самом деле критерием распределения людей на группы является случайный выбор, или всех респондентов относят только к одной из групп. В ходе второй части эксперимента респонденты «общаются» только с номерами или другими опознавательными знаками своих партнеров, по которым они узнают об их групповой принадлежности (член ингруппы или аутгруппы). Далее их просят распределить вознаграждение между людьми, принадлежащими к разным группам. В качестве вознаграждения обычно выступают деньги или баллы. Однако согласно результатам ряда

исследований, наличие или отсутствие денежного вознаграждения не влияет на появление межгрупповой дифференциации.

Распределяя вознаграждение между незнакомыми ему членами ингруппы и аутгруппы, участник может использовать несколько стратегий (*Platow, McClintock, Liebrand, 1990*) (см. табл. 3.3). Каждый раз респондент должен указать на строку в таблице, таким образом выбирая количество баллов/денег, которое получают члены обеих групп.

Через несколько лет после создания эта процедура была модифицирована Дж. Тернером, который ввел в нее личную заинтересованность человека, распределяющего вознаграждение членам ингруппы и аутгруппы. В этом варианте процедуры респондент распределяет вознаграждение себе, с одной стороны, и члену ин- или аутгруппы, с другой. В варианте Тернера респондент может использовать следующие стратегии распределения вознаграждения:

а) максимизация общего выигрыша: респондент выбирает тот вариант распределения вознаграждения, при котором общее количество баллов/денег, полученное им и его партнером, максимально;

б) максимизация абсолютного выигрыша в свою пользу: респондент выбирает тот вариант распределения вознаграждения, при котором он сам получает максимальную выгоду;

в) максимизация относительного выигрыша в свою пользу: респондент выбирает вариант, при котором максимально различие между вознаграждениями себе и другому;

г) эгоизм: сочетание второй и третьей стратегий;

д) равенство: себе и другому человеку выделяется одинаковое вознаграждение.

В российских исследованиях к этим стратегиям были добавлены «альтруистические» способы распределения вознаграждения (*Агеев, 1990*):

а) максимизация абсолютного выигрыша в пользу партнера;

б) максимизация относительного выигрыша в пользу партнера;

в) альтруизм — сочетание двух предыдущих стратегий.

Таблица 3.3

**Возможные стратегии распределения вознаграждения
в минимальной групповой парадигме**

Название стратегии	Количество очков, присуждаемых члену	
	ингруппы	аутгруппы
Максимизация относительного выигрыша в пользу ингруппы	48	23
Максимизация относительного выигрыша в пользу аутгруппы	23	48
Равенство между ингруппой и аутгруппой	40	40
Максимизация абсолютного выигрыша в пользу ингруппы	50	35
Максимизация абсолютного выигрыша в пользу аутгруппы	35	50
Максимизация общего выигрыша в пользу ингруппы	48	40
Максимизация общего выигрыша в пользу аутгруппы	40	48

Первоначальная идея применения минимальной групповой парадигмы заключалась в анализе условий возникновения ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации посредством введения в первоначальную ситуацию взаимодействия ряда дополнительных переменных и оценки их воздействия на характер межгрупповых отношений.

Одним из первых и наиболее известным экспериментом, проведенным с использованием данной процедуры, было исследование Г. Тешфела, в котором респондентов делили на две группы в соответствии с тем, картины какого автора, Клее или Кандинского, они якобы предпочитали.

В этом исследовании были соблюдены все основные условия минимальной групповой парадигмы: респонденты не взаимодействовали между собой, не знали, кто именно входит в состав ингруппы и аутгруппы. Кроме того, они не получали видимой материальной выгоды от распределения вознаграждения другим людям. Результаты, которые были получены в этом эксперименте, продемонстрировали наличие ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации: когда людям давали возможность распределить вознаграждение между членами разных групп, они отдавали предпочтение членам ингруппы. При этом важным оказывался не абсолютный выигрыш, который получала ингруппа, а наличие различий между вознаграждениями, присуждаемыми респондентом членам разных групп (первая стратегия, см. табл. 3.2). Эти результаты продемонстрировали, что в основе ингруппового фаворитизма/аутгрупповой дискриминации лежит желание установить различие между группами.

Эти результаты были воспроизведены в последующих экспериментах даже тогда, когда основания распределения респондентов по группам были случайными и, вероятно, не важными для них. Кроме того, ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация проявлялись не только при распределении вознаграждения, но и в оценке черт личности и сплоченности членов разных групп. Аналогичное предпочтение ингруппы было получено и при применении процедуры Дж. Тернера российскими исследователями (*Агеев, 1990*).

Несмотря на широкую распространенность минимальной групповой парадигмы в варианте Г. Тешфела, существует несколько направлений ее **критики**.

Первое критическое замечание связано с предположением, согласно которому использование минимальной групповой парадигмы демонстрирует, что для порождения ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации достаточно осознания субъектом восприятия своей принадлежности к определенной социальной группе, даже при условии отсутствия у него личной заинтересованности в предпочтении членов ингруппы. Критики этой позиции утверждают, что в рамках описанной методики

ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация порождаются желанием субъекта восприятия:

- получить вознаграждение. В соответствии с этим объяснением (*Rabbie, Horowitz, 1988; Rabbie, Schot, Visser, 1989*), человек чувствует свою зависимость от других членов ингруппы, полагая, что они похожи на него. Выделяя им большее вознаграждение, он надеется, что они со своей стороны сделают то же самое по отношению к нему. При использовании минимальной групповой парадигмы люди не получают информации о последствиях своих действий и, таким образом, реагируют на сконструированную ими самими реальность. Это означает, что респонденты принимают решение о помощи членам ингруппы для того, чтобы получить вознаграждение, поскольку им приписывается большая склонность к кооперации, чем членам аутгруппы;
- восстановить справедливость. В соответствии с этим объяснением участники эксперимента, поставленного с использованием минимальной групповой парадигмы, распределяют вознаграждение, полагая, что контролируют ситуацию вместе с членами аутгруппы. Они ожидают, что члены аутгруппы вынесут решение в пользу своих одноклассников, а человека с неизвестным групповым членством, который осуществляет дискриминацию ингруппы, считают членом аутгруппы (*Moу, Ng, 1996*). В этой ситуации ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация являются способами восстановления справедливости. В том случае, если респонденты не ожидают дискриминации со стороны членов аутгруппы, они распределяют вознаграждение в соответствии со стратегией равенства.

Таким образом, в основе двух описанных объяснений лежит идея о том, что при понимании процессов, происходящих во время эксперимента, необходимо учитывать **осознание людьми зависимости своей судьбы** от поведения других членов ингруппы и аутгруппы. Ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая

дискриминация проявляются преимущественно в том случае, когда человек чувствует свою зависимость от членов ингруппы, а не аутгруппы (*Rabbie, Schot, Visser, 1989*).

Восприятие членами группы зависимости друг от друга, своей общей судьбы приводит к формированию у них чувства симпатии по отношению к одноклассникам, ингрупповой идентификации и ингрупповому фаворитизму/аутгрупповой дискриминации (*Rabbie, Horowitz, 1988*). Таким образом, осознание взаимозависимости является переменной, не учтенной в рамках минимальной групповой парадигмы.

Чем больше существует факторов, формирующих чувство взаимозависимости, например, наличие общего пространства и общей угрозы, подобие индивидуальных потребностей и ценностей членов группы, тем сильнее выражены ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация.

Роль осознания человеком своей зависимости от членов ингруппы позволяет сделать вывод о том, что за стенами лаборатории степень ингруппового фаворитизма/аутгрупповой дискриминации *определяется двумя факторами*: ингрупповой идентификацией субъекта восприятия (теория социальной идентичности) и его желанием получить вознаграждение (теория реального конфликта). Доказательством важности каждого из этих факторов являются результаты ряда эмпирических исследований:

- оценка членами израильских религиозных групп степени конфликтности отношений между ними зависела от восприятия ими степени агрессивности членов аутгрупп (инструментальная мотивация). Особенно ярко эта связь была выражена у тех, кто сильно идентифицируется с ингруппой (*Struch, Schwartz, 1989*);
- негативность оценки, данной английскими пассажирами французам, зависела от степени нанесенного им ущерба. Англичане, ехавшие на поезде и опоздавшие в пункт назначения из-за забастовки французских железнодорожников, оценивали французов менее позитивно, чем англичане, летевшие на самолете и не пострадавшие от действий французов (инструментальная мотивация). Однако эта

закономерность была сильнее выражена у англичан с высокой степенью ингрупповой идентификации (*Brown et.al., 1992*).

Ограничением описанной закономерности является тот факт, что в ряде случаев принадлежность к группе и ингрупповая идентификация играют более важную роль, чем желание получить вознаграждение. В этом случае человек демонстрирует ингрупповой фаворитизм и аутгрупповую дискриминацию даже в том случае, когда размер его вознаграждения определяется членами аутгруппы (*Gagnon, Bourhis, 1996*).

Согласно второму критическому замечанию возникновение межгрупповой дифференциации в рамках минимальной групповой парадигмы связано с представлением участников об экспериментаторе. Каждый шаг экспериментальной процедуры представляет собой коммуникативный акт, в ходе которого респонденты оценивают ожидания экспериментатора. При использовании минимальной групповой парадигмы информация о групповом членстве столь явная, что по мнению участников, экспериментатор специально дает им возможность осуществить межгрупповую дифференциацию, ждет этого от них.

Таким образом, поведение респондентов — желание оправдать ожидания экспериментатора. Следовательно, межгрупповая дифференциация исчезнет, если дать респондентам понять, что информация об их групповом членстве не связана с задачей по распределению вознаграждения. Однако результаты эмпирических исследований не подтверждают это предположение (*Blank, 2004*).

Третье критическое замечание к минимальной групповой парадигме гласит, что она не обеспечивает минимальные условия для дискриминации (*Mummendey, 1995*). Ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация порождаются анонимностью и недостатком индивидуального общения, в результате чего необходимость идентификации с группой доминирует над соображениями справедливости. Меньшая анонимность участников приведет к ослаблению ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации.

Согласно **четвертому критическому замечанию** в минимальной групповой парадигме не учитываются индивидуальные ценности респондентов и стратегии взаимодействия, использующиеся ими в большинстве социальных ситуаций. Согласно одной из классификаций существует три стратегии взаимодействия: конкурентная (готовность к участию в соревновании), просоциальная (оказание помощи окружающим) и индивидуальная (совершение тех действий, которые соответствуют собственным интересам). Люди с конкурентной стратегией чаще, чем остальные, используют стратегию относительного выигрыша, а люди с просоциальной — стратегию равенства. Предпочтения людей с индивидуальной стратегией зависят от их пола: женщины-индивидуалистки чаще используют стратегию равенства, а мужчины — максимизацию относительного выигрыша (*Platow, McClin- tock, Liebrand, 1990*).

Согласно **пятому критическому замечанию**, стратегия, которую использует респондент при распределении вознаграждения между членами ингруппы и аутгруппы, зависит от количества имеющихся у его партнера и у него самого ресурсов. Если субъект восприятия обладает меньшими ресурсами, чем его партнер, он выделяет ингрупповому партнеру большее вознаграждение, чем аутгрупповому. Вместе с тем, если ресурсы, которыми обладает партнер, невелики, то ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация по отношению к нему не проявляются (*Martinez, 1989*).

В соответствии с **шестым критическим замечанием** в рамках минимальной групповой парадигмы, где принимают участие две гипотетические группы, респонденты действительно демонстрируют ингрупповой фаворитизм и аутгрупповую дискриминацию. Однако введение в такой эксперимент третьей группы приводит к исчезновению этих феноменов (*Hartstone, Augoustinos, 1995*). Поскольку за пределами лаборатории в поле зрения респондента одновременно оказываются не две группы, а три и больше, остается неясным, какой внешней валидностью обладают результаты, полученные в рамках минимальной групповой парадигмы.

И наконец, **седьмое критическое замечание** связано с типом ресурсов, которые распределяют респонденты:

- ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация редко проявляются в том случае, когда респонденты распределяют между членами ингруппы и аутгруппы не вознаграждение, а наказание;
- разное вознаграждение оказывает разное влияние на решение участников. В частности, деньги за работу чаще ассоциируются у них со справедливостью, чем подарки и чувства. Поэтому, когда респонденты распределяют деньги за работу, ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация выражены в меньшей степени, чем тогда, когда они распределяют подарки или оценивают чувства, испытываемые ими к представителям ингруппы и аутгруппы (*Gaertner, Insko, 2001*).

7. Основные проблемы теории социальной идентичности

Несмотря на большое количество исследований, проведенных в рамках теории социальной идентичности, в том числе для проверки ее основных положений, в ней остается ряд **неразрешенных проблем**. Среди них можно выделить проблемы теоретического (определение социальной группы и ее функций, структура идентичности, взаимовлияние разных типов идентичности друг на друга) и методического («очищение» экспериментальной ситуации, операционализация основных понятий, определение позитивности оценки группы) характера.

Первая проблема теории социальной идентичности связана с положенным в ее основу определением социальной группы и ее функций.

Во-первых, в основу рассматриваемой теории положено понимание группы как социальной категории. Принятие за основу такого определения вызывает вопросы, связанные с влиянием осознания членами группы своей взаимозависимости

друг от друга на демонстрируемые ими ингрупповой фаворитизм/аутгрупповую дискриминацию и ингрупповую идентификацию.

Во-вторых, проведенные исследования различаются по длительности существования и устойчивости низкого/высокого статуса участвующих в них групп. Это затрудняет сравнение результатов разных исследований.

В-третьих, некоторые авторы считают неправомерным выделение в качестве основных функций социальной группы проведение межгруппового сравнения и повышение самооценки ее членов, как это происходит в теории социальной идентичности. Они обосновывают свою точку зрения результатами эмпирических исследований, в которых было показано, что разные группы выполняют в жизни человека разные функции. Например, членство в спортивной команде служит прежде всего для проведения межгруппового сравнения, поддержания самооценки и общения, а участие в религиозных группах — для самопознания, повышения самооценки и формирования идентичности (*Deaux et.al., 1999*).

Второй проблемой теории до сих пор остается структура социальной идентичности. Как правило, она определяется а priori, исходя из структуры аттитюда.

В ней выделяется когнитивный и аффективный компоненты. Это приводит к тому, что в большинстве исследований речь идет не о целостной структуре социальной идентичности, а об отдельном изучении содержания каждого компонента. Это оставляет неясным вопрос о том, действительно ли идентификация и самокатегоризация являются разными измерениями социальной идентичности. Результаты, полученные к настоящему времени, неоднозначны и требуют уточнения.

Кроме того, в теории социальной идентичности мало внимания уделяется изучению содержания когнитивного компонента и его влияния на поведение человека. Этот аспект проблемы в большей степени разработан в теории самокатегоризации Дж. Тернера и в рамках изучения стереотипов.

Некоторые проблемы возникают и в связи с другим измерением структуры социальной идентичности: «центральности—периферийности» составляющих ее элементов. В целом это измерение хотя и редко, но задействуется в эмпирических исследованиях, где обозначается как «степень важности разных измерений социальной идентичности для членов ингруппы». В частности, в теории социальной идентичности предполагается, что основные феномены межгруппового восприятия и взаимодействия проявляются преимущественно в том случае, когда межгрупповое сравнение осуществляется по важным для ингруппы измерениям идентичности. Например, если для членов группы важна степень их дружелюбия, а не уровень интеллекта, сравнение с аутгруппой по первому критерию спровоцирует ингрупповой фаворитизм и аутгрупповую дискриминацию, использование стратегий для поддержания позитивной социальной идентичности (в случае сравнения, проведенного в пользу аутгруппы) в большей степени, чем сравнение по второму критерию.

Тем не менее авторы большинства исследований отказываются от анализа важности разных измерений социальной идентичности для ее носителей. Подобный отказ оправдан в случае использования социальных идентичностей, сконструированных в ходе эксперимента, большинство из которых включают в себя единственное измерение, но порождает вопросы при использовании идентичностей, существующих за стенами лаборатории и имеющих более сложную структуру (половой, возрастной, этнической, образовательной).

Третья проблема, возникающая в связи с теорией социальной идентичности, связана с взаимовлиянием друг на друга разных социальных идентичностей. Поскольку за пределами лаборатории человек является носителем сразу нескольких социальных идентичностей, возникает ряд вопросов, касающихся способов их влияния друг на друга. Одним из них является вопрос о существовании иерархии социальных идентичностей. Можно ли говорить о том, что одна социальная идентичность оказывается

для субъекта восприятия более важной, чем другие? Приводит ли это к ее актуализации в большинстве ситуаций, с которыми сталкивается ее носитель? Другими словами, существует ли независимая от ситуации иерархия социальных идентичностей?

Четвертой проблемой рассматриваемой теории является частое использование для проверки ее положений лабораторного эксперимента с использованием небольшого количества групп и искусственно созданных идентичностей. Таким образом, исследователи максимально упрощают и «очищают» межгрупповую ситуацию, пытаясь добиться появления «чистых» эффектов межгруппового общения. Упрощение достигается введением в эксперимент только двух групп, а «очищение» — использованием идентичностей, относительно которых испытуемые оказываются в равном положении: никто из них не имел ее до начала исследования. Однако эти приемы уменьшают внешнюю валидность полученных результатов.

В последнее время исследователи стараются избегать этих ограничений, вводя в эксперименты те виды социальных идентичностей, которые существуют за пределами лаборатории, и расширяя экспериментальную ситуацию, т.е. используя больше двух групп. Введение реальных идентичностей, относительно которых респонденты находятся в разном положении, как правило, сопровождается контролем степени идентификации респондентов с каждой из таких групп, и, гораздо реже, определением содержания когнитивного компонента.

Другими словами, респондентов часто спрашивают о том, насколько для них важна национальная принадлежность, но редко — о том, что для них означает «быть русским» или «быть англичанином»: для кого-то этническая идентичность — это идентичность, формирующаяся на основе жительства в определенной стране, а для кого-то ее определяющим фактором является общность крови или культуры.

Пятая проблема теории социальной идентичности связана со способами операционализации понятий «ингрупповая идентификация» и «социальная идентичность».

В частности, исследователи различаются по:

- выбору оснований социальной идентичности (предпочтение картин, качество выполнения теста, обучение в одном из университетов, личностное подобие респондента другим членам ингруппы и т.д.);
- формулировке вопросов для измерения ингрупповой идентификации;
- выбору способа фиксации той или иной социальной идентичности. В ряде случаев заключение о ее принятии делается на основе ответов респондентов на вопросы, связанные со степенью ингрупповой идентификации или самокатегоризации. В других случаях в качестве показателя принятия социальной идентичности выступает ее следствие — межгрупповая дифференциация.

Возможно, что именно разнообразие способов измерения идентификации и социальной идентичности в целом является причиной различия результатов, полученных разными авторами.

Шестая проблема теории социальной идентичности также имеет методический характер. Она связана с определением «позитивно оцениваемой группы».

Во-первых, термин «позитивно оцениваемая группа» рассматривается как синоним «группы с высоким статусом». Если учесть, что по канонам социальной психологии статус определяется размером властных полномочий его носителя, то такое сопоставление указанных понятий представляется спорным.

Во-вторых, вопросы вызывает сам термин. В частности, непонятно, кто именно выступает в роли субъекта оценки. Эта проблема связана прежде всего с исследованиями, в которых используется не экспериментально созданная, а реальная социальная идентичность. На чью оценку опираются авторы исследования, когда утверждают, что «афроамериканец» — это негативно, а «американец европейского происхождения» позитивно оцениваемая группа? За стенами лаборатории существует большое количество разных социальных групп. Наряду с «афроамериканцами» и «американцами европейского происхождения» в США

проживают иммигранты из десятков стран. Их оценка также может оказывать влияние на самооценку членов «негативно оцениваемой группы».

Теорию социальной идентичности относят к когнитивно-мотивационным теориям, поскольку в качестве основного механизма возникновения межгруппового конфликта в ней рассматривается необходимость поддержания позитивной самооценки.

Теория самокатегоризации возникла на десятилетие позже, чем теория социальной идентичности, и отличается от нее более выраженным когнитивным акцентом — интересом к процессу социальной категоризации.

Глава 4

ТЕОРИЯ САМОКАТЕГОРИЗАЦИИ

1. Определение социальной категоризации и самокатегоризации

Теория самокатегоризации (*Turner et.al., 1987*) была сформулирована во второй половине 80-х годов XX века Дж. Тернером. Она является логическим продолжением теории социальной идентичности. **Предметом** теории самокатегоризации является процесс социальной категоризации. **Социальная категоризация** — отнесение человеком окружающих его людей к тем или иным социальным группам — категориям.

Сторонники этой теории полагают также, что социальная категоризация сопровождается **самокатегоризацией** — причислением человеком к одной из выделенных групп самого себя. В данном случае одна из групп, задействованных в процессе социальной категоризации, становится для человека ингруппой, а другая — аутгруппой.

Таким образом, категоризация людей отличается от категоризации физических объектов, поскольку в ходе нее человек выступает не только как субъект, но и как объект восприятия (который ожидает оценки со стороны окружающих), что приводит к формированию оценочного отношения к социальным категориям.

В теории самокатегоризации анализируется ситуация, когда человек, взаимодействуя с окружающими, рассматривает партнера по общению не как уникальную личность, а как члена социальной группы-категории.

Сторонники теории самокатегоризации полагают, что процесс социальной категоризации/самокатегоризации лежит

в основе развития и функционирования социальной идентичности и эффектов межгруппового восприятия. Наличие социальных категорий облегчает процесс познания мира и взаимодействие между людьми, позволяя человеку структурировать наблюдаемые объекты и явления.

Ряд положений теории самокатегоризации заимствован из теории социальной идентичности. Среди них:

- представление о структуре социальной идентичности, включающей в себя когнитивный и аффективный компоненты;
- представление о группе как о социальной категории, принадлежности к которой не предусматривает непосредственного взаимодействия между ее членами;
- признание роли ситуации взаимодействия в актуализации социальных категорий. В настоящее время существует два подхода к пониманию условий их актуализации.

Согласно **ситуационному подходу**, человек в состоянии описать себя тремя различными способами: как человека вообще, как члена определенной социальной группы и как уникальную личность. Сторонников этого подхода интересует второй уровень самоописания, который, по их предположению, используется человеком в межгрупповой ситуации, при наличии ингруппы и аутгруппы или их обозначения.

В соответствии с ситуационным подходом, существуют **факторы, влияющие на вероятность социальной и самокатегоризации**. Например, их интенсивность возрастает:

- *в присутствии нескольких социальных групп*. Социальные категории актуализируются в том случае, когда людям специально напоминают о существовании нескольких социальных групп. Например, дети, родившиеся в Австралии от греческих родителей, проводили большее различие между греками и австралийцами, когда их просили вспомнить достоинства или недостатки своей этнической группы, чем когда им не давали такого задания (*Rosenthal, Whittle, Bell, 1989*). Аналогично женщины оценивали себя

как более зависимых, если перед этим их просили обсудить с другими женщинами, в какой степени женщинам в целом присущи такие качества, как тактичность, осторожность, зависимость. При этом актуализация гендерной категории подавляла влияние индивидуальной «Я»-схемы «зависимость—независимость» (*Onorato, Turner, 2004*);

- в условиях *конфликта между группами*, при наличии угрозы и дискриминации со стороны аутгруппы. К оценке людей сквозь призму социальных категорий приводит восприятие человеком исходящей от них угрозы. Когда человек оценивает текущую ситуацию как угрожающую его ценностям и образу жизни, он воспринимает членов аутгруппы — источника угрозы как похожих друг на друга, приписывает им одинаковые и часто экстремистские взгляды (*Corneille et.al., 2001*). Доказательством важности этого фактора является и неожиданное увеличение количества американцев, открыто причисляющих себя к гомосексуалистам и лесбиянкам, в тот момент, когда эти группы подвергались наибольшей дискриминации. Вероятно, это происходило из-за того, что именно дискриминация подтвердила существование и необычность группы, позволила четче определить ее границы;
- когда люди *напуганы* (например, им напомнили о неизбежности смерти) (*Castano, Dechesne, 2005*);
- *при визуальной анонимности общения*. В частности, английские студенты, принимавшие участие в работе небольших групп, демонстрировали большую социальную категоризацию, самокатегоризацию и выше оценивали привлекательность ингруппы, общаясь со своими одноклассниками посредством компьютера, чем при личном общении с ними. Однако визуальная анонимность не оказывает влияния на степень категоризации и самокатегоризации в большие, например национальные группы (*Lea, Spears, 2001*);
- интенсивность самокатегоризации выше у людей с *низким статусом* (*Van Prooijen, Van Knippenberg, 2000*).

Сторонники **стадийного подхода** рассматривают различные уровни категоризации в качестве следующих друг за другом стадий единого процесса формирования впечатления о человеке. Они полагают (*Fiske, Neuberg, 1989*), что процесс восприятия другого человека и формирования впечатления о нем начинается с попытки субъекта восприятия отнести этого человека к одной из известных ему групп-категорий. Таким образом, первой стадией процесса формирования впечатления является социальная категоризация. В ходе нее человек дольше анализирует групповую принадлежность потенциальных членов ингруппы по сравнению с членами аутгруппы (*Ito, Thompson, Cacioppo, 2004*).

Если человек затрудняется с отнесением объекта к одной из таких категорий, он делает попытку причислить его к одной из существующих подкатегорий.

Если и эта попытка оказывается неудачной, то человек пытается сформировать впечатление об объекте как об уникальной личности. Процесс индивидуализации требует от человека большего внимания к особенностям объекта и их интерпретации.

И наконец, если и в этом случае человек неудовлетворен полученным описанием, он снова возвращается к стадии социальной категоризации, используя новую категорию.

В основе теории самокатегоризации лежит ситуационный, а не стадийный подход к пониманию условий актуализации социальных категорий.

Вместе с тем ряд положений теории самокатегоризации **не имеет аналогов в теории социальной идентичности**. Среди них:

- особое внимание, уделяемое когнитивному компоненту социальной идентичности. Если в теории социальной идентичности акцент делается на мотивационных аспектах группового членства (принятии позитивной социальной идентичности как способе поддержания позитивной самооценки), то в теории самокатегоризации получило развитие когнитивное утверждение о связи между принятием социальной идентичности и восприятием различия между членами разных групп/подобия между членами одной группы;

- интерес к условиям актуализации социальных категорий, в т.ч. особенностям контекста категоризации. Сторонники теории самокатегоризации сделали шаг вперед в понимании зависимости актуализации социальных категорий от ситуации восприятия, проведя ряд исследований, посвященных влиянию особенностей контекста вынесения суждения на их использование и введя понятие постоянно доступных категорий;
- усложнение экспериментальной ситуации путем изучения кросс-категоризации — одновременной категоризации по нескольким основаниям. Речь об этом феномене пойдет в последней главе.

2. Структура социальной категории

Одним из основных понятий теории самокатегоризации является понятие социальной категории. Она имеет сложную внутреннюю структуру. К настоящему времени выделены следующие варианты строения социальной категории (*Park, Judd, Ryan, 1991*).

- Категория включает в себя ряд **примеров**. Это означает, что информация о ее содержании хранится в памяти человека в виде большого количества примеров ее членов. Когда человека просят вынести суждение, он вспоминает эти примеры, и, оценивая каждый из них по нескольким параметрам, вычисляет, с какой частотой встречается тот или иной признак среди представителей данной группы. Информация о признаках остается в памяти человека, но не получает специального статуса. Изменчивость категории достигается за счет того, что она включает в себя конкретные примеры.
- Категория включает как **отдельные примеры**, так и **признаки**. Признаки (добрый, умный, честный) определяют центральную тенденцию категории, а примеры (Петя — злой, умный и честный, и красивый) — ее изменчивость.

В зависимости от ситуации актуализируются разные элементы категории.

- Категория включает в себя **прототип** — представление о наиболее типичном члене социальной группы. Для того чтобы какой-то человек был отнесен к категории, он должен быть в некоторой степени подобен прототипу. Заключение о групповом членстве человека, соответствующего прототипу, делается быстрее, чем вывод о членстве «непрототипичного» объекта. Существуют различные точки зрения относительно того, какие черты входят в его состав.

Некоторые психологи полагают, что прототип — это среднее между разными примерами, входящими в категорию. Например, если среди работников милиции встречаются как честные, так и нечестные люди, прототип включает в себя среднее арифметическое от выраженности этого качества у каждого из них.

По мнению других исследователей, прототип включает в себя черты, встречающиеся у большинства членов социальной группы. Например, если среди работников милиции встречаются как честные, так и нечестные люди, прототип включает в себя ту черту, которой обладает большинство из них.

Несмотря на наличие различных вариантов структуры социальной категории, внимание большинства исследователей привлекают прототипы и их функции.

Когнитивная функция прототипов заключается в предоставлении человеку возможности структурировать поступающую информацию, классифицировать людей на основании их группового членства.

Ведущая роль прототипов в процессе познания была выявлена еще в 70-х годах XX века на примере категоризации несоциальных объектов, в том числе птиц. Например, орел оценивался респондентами как «в большей степени птица, чем пингвин». Значимость прототипов для процесса социальной категоризации была учтена в теории самокатегоризации.

В ее основу положен **принцип мета-контраста** согласно которому группа объектов может быть отнесена к одной и той же

категории в том случае, если различие между этими объектами меньше, чем различие между ними и другой группой объектов в рамках контекста сравнения. Применительно к социальной категоризации это означает, что несколько человек могут быть отнесены к одной и той же социальной группе, если различие между ними меньше, чем их отличие от членов другой социальной группы (*Haslam, Turner, 1992*), присутствующей в данной ситуации. Например, если в данной ситуации различие между испанцами меньше, чем между испанцами, с одной стороны, и немцами, с другой, для категоризации используются категории «испанцы» и «немцы». Однако, если различие между разными испанцами больше, чем между испанцами в целом и немцами в целом, то категоризация людей с помощью категорий «испанец» и «немец» теряет свое значение. В этом случае присутствующие в ситуации люди могут быть разделены по иному принципу, например, по их принадлежности к профессиональной или возрастной группе.

Согласно теории самокатегоризации именно принцип мета-контраста лежит в основе межгрупповой дифференциации и других эффектов межгруппового восприятия: подчеркивая различие между ингруппой и аутгруппой (часто в пользу ингруппы) люди стараются структурировать мир, распределив окружающих по разным группам-категориям.

Прототипы членов ингруппы и аутгруппы играют в соблюдении принципа мета-контраста ведущую роль. В частности, ингрупповой прототип аккумулирует в себе те черты, обладание которыми демонстрирует явное отличие члена ингруппы от члена аутгруппы. Аналогично аутгрупповой прототип включает в себя те черты, которые отличают члена аутгруппы от члена ингруппы. Таким образом достигается восприятие различия между членами ингруппы с одной стороны, и аутгруппы с другой, а также подобия — между членами ингруппы. Именно поэтому член аутгруппы, занимающий экстремальную позицию по какому-либо вопросу, часто воспринимается как ее прототипичный представитель (*Haslam et al., 1995*): он сильнее отличается от членов ингруппы, чем член аутгруппы, занимающий умеренную позицию.

Чем больше член группы соответствует прототипу, тем быстрее субъект восприятия категоризирует его. Например, приятные американцы европейского происхождения и неприятные афроамериканцы оцениваются как более типичные представители своих групп и быстрее категоризируются, чем неприятные американцы европейского происхождения и приятные афроамериканцы (*Richeson, Trawalter, 2005*).

Эмоциональная функция прототипов заключается в формировании эмоционального отношения к себе, членам ингруппы и аутгруппы:

а) *прототип способствует формированию позитивного отношения человека к себе и членам ингруппы* (*Marques, Paetz, Abrams, 1998*). В процессе принятия социальной идентичности человек начинает позитивно оценивать ингрупповой прототип (*Hogg, 1992*), а также прототипичных членов ингруппы, особенно когда прототипы ясны и разделяются другими членами (*Hogg et.al., 2004*).

Это сопровождается самостереотипизацией, при которой прототип становится частью образа «Я». Этот эффект наиболее ярко проявляется у людей с ярко выраженной потребностью в понимании — стремлении понять мир, четко структурировать свои знания о нем: такие люди чаще приписывают членам ингруппы те же черты, что и себе (*Otten, Bar-Tal, 2002*).

Самостереотипизация приводит к тому, что позитивное отношение к себе становится равно позитивному отношению к другим членам ингруппы (*Marques, Paetz, Abrams, 1998*). Человек осознает свою взаимозаменяемость с ними и начинает вести себя так же, как они;

б) *восприятие прототипичности членов ингруппы и их позитивная оценка приводит к восприятию легитимности высокого статуса этой группы*. Например, результаты немецкого исследования (*Weber, Mummendey, Waldzus, 2002*) показали, что студенты-экономисты университета Иены оценивают высокий статус своего учебного заведения по сравнению со статусом Политехнического университета как легитимный, если воспринимают себя как более типичных экономистов по сравнению с экономистами из второго учебного заведения и позитивно оценивают

общую группу-категоризацию. Аналогично восприятие немцами респондентами граждан Германии как более типичных европейцев, чем поляков, приводило к оценке легитимности высокого статуса ингруппы только в том случае, когда категория «Европа» оценивалась респондентами позитивно. В противном случае оценка немцев как более типичных европейцев, чем поляков, была связана с восприятием нелегитимности высокого статуса ингруппы;

в) *актуализация разных элементов прототипа аутгруппы приводит к формированию соответствующего отношения к ее членам (Slusher, Anderson, 1987)*. Например, люди оценивали политическую партию более позитивно после того, как им напоминали об известном и уважаемом человеке, который был ее членом. В частности, их просили вспомнить, членом какой партии является известный политик. Вместе с тем, если людей просили вспомнить место работы этого человека, т.е. акцентировали внимание на другом аспекте его деятельности, в дальнейшем они оценивали политическую партию менее позитивно, чем в первом случае (*Bless, Schwarz, 1998*). Аналогичные результаты были получены и в другом исследовании (*Haddock, Carrick, 1999*), участники которого — английские студенты — высказывали свое отношение к королеве-матери, а затем — к королевской семье. В половине случаев вопросы о королеве-матери были поставлены таким образом, чтобы напомнить респондентам, что она является членом королевской семьи, а в остальных, чтобы респонденты забыли об этом. Согласно полученным результатам, в первом случае королевская семья оценивалась более позитивно, чем во втором.

Структура категории зависит от ее объема. Большая группа представлена в сознании людей с помощью целого ряда примеров, а маленькая — с помощью прототипа. Следовательно, люди рассматривают членов большой группы как отличающихся друг от друга, а представителей маленькой как похожих. Поэтому они с большей готовностью признают, что непохожий на окружающих человек является представителем большой, а не маленькой группы (*Mullen, Johnson, Anthony, 1994*).

Кроме того, на структуру категории оказывает влияние «реальность» группы: более «реальные» группы представлены в сознании людей прототипом, а менее «реальные» — в виде отдельных примеров (*Crawford, Sherman, Hamilton, 2002*).

3. Факторы, влияющие на выбор социальной категории

Социальная категоризация и самокатегоризация основываются на наиболее ярких признаках объекта. Яркость признаков определяется особенностями социализации субъекта восприятия, т.е. тем, на что он привык обращать внимание, а также непосредственной ситуацией категоризации.

Исследование процессов социальной и самокатегоризации осложняется тем, что в обыденной жизни человек причисляет себя сразу к нескольким социальным группам, и, поэтому, в за-



Рис. 4.1. Условия выбора категории

висимости от ситуации, осознает свою принадлежность к разным категориям (*Turner et al., 1987*). Оказавшись в определенной ситуации, он актуализирует одну категорию и игнорирует другие (*Macrae, Bodenhausen, Milne, 1995*). Например, человек, приехавший в другую страну, жители которой постоянно задают ему вопрос о его родине, при общении с ними воспринимает себя как представителя определенной страны или города, но не как мужчину/женщину.

За то, какая категория будет актуализирована в каждом случае, отвечают четыре группы факторов (см. рис. 4.1): особенности социальной категории, контекста категоризации, соотношение между ними, а также характеристики объекта категоризации.

3.1. Особенности категории

К особенностям, влияющим на актуализацию категории, относят «жизненность» (или «реальность» группы), объем, доступность категории и позитивность ее оценки. Психологи выделяют два основных параметра классификации социальных категорий: тип и объем. Некоторые авторы полагают, что систему категорий можно расположить в декартовой плоскости, вертикальное измерение которой будет определять объем категории (сторонник защиты окружающей среды/активист экологического движения/активист организации «Green Pease»), а горизонтальное — ее тип (профессия, этническая принадлежность, пол и т.д.).

а) **«Жизненность» категории («реальность» группы).** Характеристикой, измеряющей тип социальной категории, является ее «жизненность». Под «жизненностью» социальной категории (в других случаях «реальностью» группы, см. «Введение») понимается представление использующего ее человека о том, имеет ли эта категория аналог в физической реальности, описывает она реально существующую группу людей или нет. Определение «жизненности» категории имеет смысл только в контексте житейских представлений, в основе которых лежит понимание окружающего мира как физической реальности, существующей

независимо от усилий субъекта восприятия, формирующего в процессе познания более или менее точную его копию.

Изучение житейских представлений о «жизненности» социальных категорий основано на предположении, что восприятие категории как обладающей «жизненной силой», может оказывать влияние на вероятность ее использования в процессе категоризации. Чем большей, по мнению человека, «жизненной силой» обладает категория, тем чаще он будет использовать ее в ходе категоризации, тем вероятнее, что он припишет черты, свойственные одному члену группы, всем ее членам (*Crawford, Sherman, Hamilton, 2002*).

б) **Объем категории.** Второй параметр классификации социальных категорий — это их объем. Под объемом категории понимается количество объектов, которое может быть включено в нее: категория «защитники окружающей среды» больше категории «члены организации “Green Peace”». Чем больше признаков связано с категорией, тем меньше объектов может быть к ней отнесено.

Объем категории определяет вероятность ее использования при социальной категоризации и самокатегоризации.

Согласно одним авторам **для сохранения информации об окружающих** (социальной категоризации) люди используют широкие категории, описывающиеся с помощью относительно небольшого количества признаков. Однако согласно другим люди предпочитают использовать узкие категории с большим количеством признаков, так как эти признаки дают больше информации об объекте восприятия, чем широкие категории. В целом при социальной категоризации часто выбирается та категория, которая бы позволяла учитывать как можно большее количество различий между ингруппой и аутгруппой. Так, респонденты склонны категоризировать людей в соответствии с полом, но также используют и более узкие категории, например, «пол—возраст» (*Stangor et al., 1992*).

Результаты проведенных исследований показывают, что узкие категории используются при вынесении суждения о членах ингруппы, но не о членах аутгруппы (*Van Twuyver, Van Knippen-*

berg, 1998): дифференциация между пожилыми больше понятна пожилым, чем молодым. Таким образом, в ходе социальной категоризации члены ингруппы подразделяются человеком на подкатегории в соответствии с новым, выбранным им признаком, но этого не происходит при оценке членов аутгрупп.

Объем категории определяет не только способ социальной категоризации, но и направление **самокатегоризации** человека. В частности, некоторые исследователи полагают, что в сознании субъекта восприятия существует противоречие между желанием признать себя членом группы и отделиться от нее. Это приводит к тому, что, попадая в большую группу, человек склонен воспринимать других членов ингруппы как сильно отличающихся от него (*Brewer, Weber, 1994*), т.е. категоризировать себя на межличностном уровне или рассматривать себя как члена подгруппы.

Этот эффект проявляется более интенсивно, если члены большинства получают деперсонализирующую инструкцию, мешающую им почувствовать свою уникальность. Например, отсутствие у студентов университета возможности подчеркнуть свою уникальность (знание о том, что экспериментатора интересует не их личное мнение относительно планировки нового парка, а мнение студентов-гуманитариев или математиков в целом), вело к предпочтению ими членов своей профессиональной группы, т.е. к категоризации на уровне подгрупп, а не на уровне общей группы «студенты университета» (*Hornsey, Hogg, 1999*).

В пользу этой точки зрения говорит и тот факт, что у членов группы меньшинства степень самокатегоризации выше, чем у членов большинства, но только тогда, когда соответствующая группа важна для них (*Simon, Hastedit, Aufderheide, 1997*).

в) **Относительная доступность социальной категории**, используемой в ходе социальной категоризации и самокатегоризации. Доступность социальной категории — это легкость, с которой она приходит в голову субъекту восприятия. В большинстве социальных ситуаций человек может использовать несколько разных категорий. Например, он может делить окружающих его людей на основании пола, возраста, национальности, профессии

и т.д., причисляя себя к одной из групп. Доступность категории зависит от важности категории в данной культуре и от индивидуальных особенностей людей, которые ее используют (*Van Knippenberg, Dijksterhuis, 2000*).

Некоторые категории, такие, как пол и национальность, актуализируются в большинстве ситуаций (*Stangor et al., 1992; Stryker, 2000; Van Knippenberg, Van Twuyver, Pepels, 1994*), т.е. являются постоянно доступными. Однако даже среди постоянно доступных для использования категорий существует некоторая иерархия, которая зависит от контекста. Так, несмотря на то что и пол, и национальность являются постоянно доступными категориями, англичане, живущие в Уэльсе, чаще используют «пол» при оценке человека, совершившего социально желательный, а «национальность» — социально нежелательный поступок (*Crisp, Hewstone, 2001*).

Вместе с тем актуализация некоторых социальных категорий исключительно ситуационна.

Вероятно, постоянная доступность какой-либо категории объясняется тем, что субъект восприятия понимает: большинство различий между людьми могут быть описаны в терминах этой категории. Например, будет ли человек использовать категорию «пол» для описания людей, обсуждающих Олимпийские игры, зависит не от его мнения по поводу половых различий во мнениях относительно Олимпийских игр, а от восприятия того, как много различий существует между мужчинами и женщинами в целом. Если человек думает, что мнения мужчин и женщин различаются относительно большинства проблем, то он будет использовать категорию «пол» и для описания людей, обсуждающих Олимпийские игры (*Blanz, 1999*). Таким образом, субъект восприятия с большей вероятностью будет использовать важную, по его мнению, категорию. Если он является носителем стереотипов, например, о какой-либо этнической группе, и считает, что национальность — это именно та характеристика, которая позволяет разделить окружающих на несколько типов, при восприятии происходящего он будет часто использовать категорию «этническая принадлежность».

г) **Позитивность оценки категории.** Вероятность использования категории в процессе социальной категоризации возрастает в том случае, если самокатегоризация в нее дает человеку возможность повысить свою самооценку. Например, степень самокатегоризации в организацию выше у тех сотрудников, которые считают ее престижной и наделяют позитивными особенностями (*Bergami, Bagozzi, 2000*).

Оценка позитивности категории зависит от входящих в нее членов. Например, чем больше в рабочей группе на предприятии членов групп, имеющих низкий статус в обществе, тем менее позитивен ее прототип, тем меньше члены этой группы рассматривают себя как ее типичных представителей (*Chattopadhyay, George, Lawrence, 2004*).

3.2. Соотношение между категорией и контекстом категоризации

К факторам, определяющим соотношение между категорией и контекстом категоризации, относится годность категории. Этот фактор оказывает влияние в основном в том случае, когда человеку необходимо сделать выбор между несколькими одинаково доступными категориями (*Stryker, 2000*).

Годность категории увеличивает вероятность ее использования при социальной категоризации и самокатегоризации. В настоящее время психологи выделяют *два типа годности*: внутрикатегориальную и межкатегориальную (*Wegener, Klauer, 2004*).

Внутрикатегориальная годность отражает степень соответствия особенностей объекта восприятия и категории. Например, для категоризации блондина скорее подойдет категория «жители Скандинавских стран», чем «жители Африки», поскольку его цвет волос соответствует набору признаков, характерных для категории «жители Скандинавских стран».

Межкатегориальная годность определяется степенью различия между данной категорией и другими категориями, соответствующими ситуации. Для социальной и самокатегоризации, как правило, выбирается та категория, в соответствии с которой

участники могут быть разделены на членов ингруппы и аутгруппы (*Van Rijswijk, Ellemers, 2002*). Например, в случае столкновения между болельщиками двух футбольных клубов у сторонников каждого из них актуализируется категория «болельщики определенного клуба» («болельщики Спартака», «болельщики Динамо» и т.д.), которая позволяет провести различие между ингруппой и аутгруппой, но не категории «молодые люди» и «футбольные болельщики». Это означает, что первая категория обладает большей межкатегориальной годностью, чем последующие.

В частности, результаты исследований показывают, что:

- шотландские респонденты по-разному определяют границы своей группы, в зависимости от того, сравнивают ли они свой город с соседним или оба этих города с городом в Англии. В первом случае в качестве ингруппы они рассматривают жителей своего города, а во втором — жителей обоих шотландских городов (*Abrams, Hogg, 1988*);
- студенты-экономисты Амстердамского университета по-разному описывают своего коллегу в зависимости от того, с кем они его сравнивают: со студентом из другого города или студентом-социологом из Амстердамского университета. В первом случае наибольшей межкатегориальной годностью обладает категория «студент Амстердамского университета», а во втором — «студент-экономист». Это приводит к приписыванию студенту-экономисту из Амстердама большого количества черт, типичных для студентов этого университета (креативный, общительный, склонный к приключениям, спокойный, невозмутимый, переменчивый) в первом случае, и особенностей, типичных для экономистов (ориентированный на построение карьеры, амбициозный, самоуверенный, процветающий, материалист) во втором (*Van Rijswijk, Ellemers, 2002*);
- если человек видит, что в данной ситуации существует четкое различие между особенностями или мнениями мужчин и женщин, он использует категорию «пол». Если такие различия существуют между мнениями или особен-

ностями преподавателей и студентов, человек использует категорию «академический статус» (*Van Knippenberg, Van Twuyver, Pepels, 1994*).

Характерно, что межкатегориальная годность оказывает влияние на использование социальной категории при категоризации человека, но не на запоминание его индивидуальных особенностей или действий (*Klauer, Ehrenberg, 2005*).

Разделение годности на внутрикатегориальную и межкатегориальную привело к появлению понятий нормативной и структурной годности, автором которых является П. Эуокес. *Структурная годность* идентична межкатегориальной годности, а *нормативная* включает в себя как межкатегориальную, так и внутрикатегориальную (*Wegener, Klauer, 2004*).

3.3. Особенности контекста категоризации

Среди особенностей контекста категоризации выделяются: направление категоризации окружающих людей; поддержка со стороны членов ингруппы; коллективное обсуждение параметра категоризации; актуализация определенных ценностей.

а) **Направление категоризации окружающих людей.** Направление самокатегоризации человека зависит от того, к какой группе причисляют его окружающие люди. Это влияние ярко проявляется при продолжительном общении и в том случае, когда выбранная окружающими категория позитивно оценивается ими. Человек принимает оценку окружающих и категоризирует себя в соответствующую их мнению группу. Впоследствии он с трудом осознает, что такая категоризация произошла под влиянием окружающих (*Ellemers, Barreto, 2006; Lemay, Ashmore, 2004*).

б) **Поддержка со стороны членов ингруппы.** Самокатегоризация может быть вызвана желанием соответствовать ожиданиям окружающих (*Egan, Perry, 2001*). В этом случае поддержка со стороны членов ингруппы увеличивает вероятность самокатегоризации человека в нее. Однако некоторые исследователи выделяют два типа социальной поддержки. Поддержка первого типа исходит

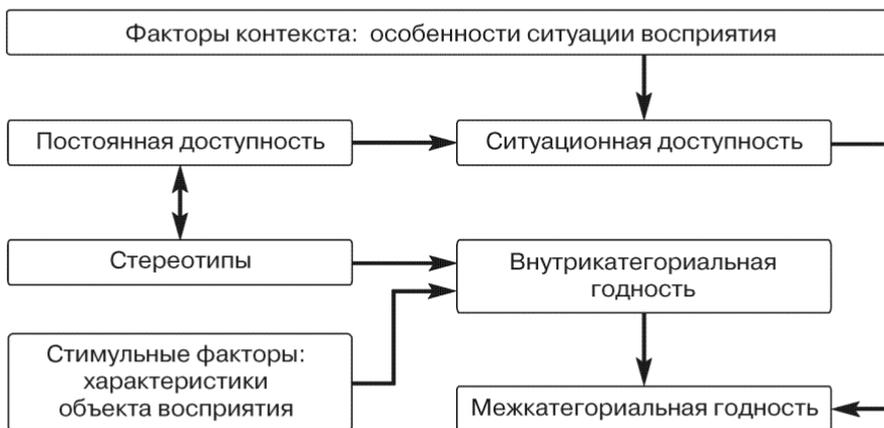


Рис. 4.2. Модель М. Бланза

от высокостатусных или новых членов группы, а поддержка второго — от низкостатусных. Усилению самокатегоризации способствует поддержка первого типа (Prislin, Christensen, 2002).

в) **Коллективное обсуждение параметра категоризации.** Коллективное обсуждение параметра приводит к его использованию при последующей категоризации. Например, те респонденты, которые во время групповой дискуссии обсуждали проблемы, возникающие у человека с определенным оттенком кожи, чаще использовали этот параметр при последующей категоризации представленных им людей (Maddox, Chase, 2004).

г) **Актуализация определенных состояний.** Страх смерти увеличивает степень самокатегоризации людей в позитивно оцениваемые категории и уменьшает — в негативно оцениваемые. В частности, ситуационно спровоцированный страх смерти увеличивает вероятность самокатегоризации женщин в соответствующую гендерную категорию за исключением случаев, когда они получают информацию о том, что она негативно оценивается окружающими. Вместе с тем страх смерти приводит к уменьшению этнической самокатегоризации испанцев (Arndt, et.al., 2002).

Кроме вышеперечисленных особенностей, на выбор категории оказывают влияние **характеристики объекта категоризации**. Например, афроамериканцы с низким уровнем дохода категоризируются американцами европейского происхождения на основе расовой принадлежности, а афроамериканцы со средним уровнем дохода — на основе экономического статуса (*Weeks, Lupfer, 2004*).

Разнообразие факторов, оказывающих влияние на процесс социальной категоризации, породило попытки их систематизации. Например, М. Бланзом (*Blanz, 1999*) была предпринята попытка построить целостную модель, которая включает в себя основные факторы, определяющие доступность категории, и, следовательно, делающие использование этой категории более вероятной (см. рис. 4.2).

4. Последствия самокатегоризации

Самокategorизация в социальную категорию приводит к нескольким последствиям (см. рис. 4.3).

а) Акт самокатегоризации, осуществляемый человеком, приводит к формированию у него высокой самооценки и более



Рис. 4.3. Последствия самокатегоризации

четкого представления о себе (*Hogg, 2000*). Люди категоризируют себя как часть социальной группы и идентифицируются с ней преимущественно в том случае, когда они не уверены в интерпретации того, что происходит, и не имеют четкого представления о себе. Самокатегоризация такого человека в социальную группу и идентификация с ней приводит к уменьшению ощущения неопределенности и повышению его самооценки (*Hogg, Grieve, 1999*). Однако для того, чтобы самокатегоризация оказала такое влияние, необходимо, чтобы используемая категория, во-первых, была связана с параметрами самоописания, относительно которых человек чувствует неопределенность (*Hogg, Mullen, 1999*), и, во-вторых, имела форму простого, не содержащего противоречий прототипа (*Jetten, Hogg, Mullen, 2000*).

б) В результате самокатегоризации человек оценивает себя как обладателя набора личностных черт, свойственных большинству членов его группы (*Hogg, Turner, 1987*) (самостереотипизация). Одновременно он приписывает членам ингруппы свои аттитуды (*Krueger, Clement, 1996*). Вследствие этого человек начинает активно использовать стереотипы (*Heaven, Greene, 2001*) и отказывается приписывать членам аутгруппы черты, свойственные, по его мнению, членам ингруппы и обладающие ценностью для них (*Haslam et al., 1999; Masson-Maret, Beauvois, 1999*).

в) Самокатегоризация человека в группу приводит к тому, что он лучше запоминает информацию о ней. В соответствии с теорией самокатегоризации представление о группе является частью «Я»-концепции человека. Он делает выводы о членах группы, основываясь на представлении о себе. Представление о себе часто позитивно, поэтому и представление об ингруппе также позитивно. Таким образом, кажется, что человек должен лучше запоминать позитивную информацию об ингруппе. Однако результаты современных исследований указывают на то, что это касается и негативной информации. Например, люди, которых отнесли к определенной группе, вспоминают больше негативных поступков, совершенных ее членами, чем те, кто не был включен в нее. Это происходит, поскольку люди тщательно анализируют подобную информацию, чтобы соотнести ее с позитивным пред-

ставлением об ингруппе. В пользу этого объяснения говорит тот факт, что самокатегоризация оказывает влияние на запоминание негативной информации об ингруппе в отсутствии когнитивной нагрузки, т.е. при наличии когнитивных ресурсов, необходимых для ее анализа (*Gramzow, Gaertner, Sedikides, 2001*).

г) Самокатегоризация приводит к усилению ингрупповой идентификации (*Michinov, Michinov, Toczek-Capelle, 2004*).

д) Когда человек под влиянием окружающих категоризирует себя в позитивно оцениваемую группу, он испытывает положительные эмоции, меньше сопротивляется такой категоризации (*Ellemers, Barreto, 2006*).

е) Результатом самокатегоризации является более интенсивная коммуникация между членами ингруппы (*Michinov, Michinov, Toczek-Capelle, 2004*).

ж) Человек, осознающий свою принадлежность к группе, чаще следует групповым нормам, чем человек с более слабой самокатегоризацией. Но это происходит только в том случае, когда он не испытывает эмоций (*Wellen, Hogg, Terry, 1998*).

з) Самокатегоризация порождает эффекты межгруппового общения (межгрупповую дифференциацию, эффекты «черной овцы», гомогенности аутгруппы и сверхисключения) (см. гл. 7 и 8).

Последствия самокатегоризации во многом зависят от актуализированной категории. В частности, актуализация у греков, живущих в Голландии, категории «грек», приводила к большей идентификации с друзьями, восприятию ими большей важности социальной и меньшей — личной идентичности, более частому использованию внешней атрибуции при объяснении событий, чем актуализация категории «голландец» (*Verkuyten, Pouliasi, 2002*).

5. Методики изучения социальной категоризации / самокатегоризации

Для изучения социальной и самокатегоризации используется два типа методик. В методиках первого типа человеку задают прямые вопросы о его самокатегоризации. Эти методики

Таблица 4.1

Прямые методики для изучения самокатегоризации

№	Параметр оценки	Методика измеряет
1	Самокатегоризация: ■ включение себя в группу; ■ оценка своего подобия другим членам группы, своей прототипичности; ■ определенность категоризации	■ причисление себя к группе; ■ оценка себя в терминах определенной группы; ■ уверенность человека в том, что он является членом группы
2	Понимание содержания и значение социальной идентичности: ■ приписывание характеристик; ■ идеология; ■ история: — история социальной идентичности; — история группы	■ приписывание себе характеристик, которыми обладают члены группы; ■ представление об истории и положении группы в обществе; ■ история, которую человек сформулировал о себе и о группе: — рассказ о себе как о члене группы; — рассказ о группе

представлены в табл. 4.1 (*Ashmore, Deaux, McLaughlin-Volpe, 2004*). Ко **второму типу** относятся **методики**, в основе которых лежит предположение о том, что актуализация социальной категории влияет на характер восприятия и запоминания информации об окружающих людях.

В рамках этих методик показателями использования определенной социальной категории выступают:

- *различие личностных черт, социальных установок и ценностей, приписываемых членам разных социальных групп* (межгрупповая дифференциация). Членам группы-категории, использующейся для самокатегоризации, приписываются более позитивные особенности, чем членам других групп;
- *позитивность/негативность эмоциональной оценки членов разных социальных групп* (межгрупповая дифференциация). Группа-категория, использующаяся для самокате-

ризации, получает более позитивную оценку, чем другие группы;

- *вероятность узнавания и выделения слов и символов, ассоциативно связанных с актуализированной категорией.* Показателем использования определенной социальной категории является повышенное внимание, уделяемое связанным с ней словам и символам, что увеличивает вероятность их опознания;
- *качество запоминания и воспроизведения информации, соответствующей категориальной принадлежности оцениваемого человека.* Показателем актуализации определенной социальной категории является улучшение запоминания и воспроизведения той информации об объекте восприятия, которая роднит его с другими членами его социальной группы (например, отсутствие молодого человека у девушки с нетрадиционной сексуальной ориентацией), и ухудшение той, которая подчеркивает его уникальность и не соответствует выбранной социальной категории;
- *точность сопоставления членов разных социальных групп с их изображениями, совершенными ими поступками или сделанными высказываниями.*

Например, для определения категорий, используемых при социальной категоризации/самокатегоризации, была создана специальная экспериментальная процедура, в ходе которой респонденты наблюдают групповую дискуссию людей, принадлежащих к разным группам (половым, возрастным, этническим и т.д.). Потом респондентов просят вспомнить, какому участнику принадлежало каждое высказывание, сделанное во время групповой дискуссии. Исследователи считают количество ошибок, сделанных респондентами. Когда внутрикатегориальных ошибок больше, чем межкатегориальных, т.е. когда люди часто путаются, приписывая высказывания одной женщины другой женщине, но редко путают женщину и мужчину, это означает, что при категоризации они используют категорию «пол». Это предположение основано на том, что люди воспринимают объекты, входящие в одну категорию, как более похожие друг на друга, чем объекты, принадлежащие к разным категориям, а потому путают их чаще.

Как правило, эта методика, получившая название «Кто сказал что?», используется для определения того, каким образом отдельные люди объединяются субъектом восприятия в одну социальную группу — категорию. Однако иногда применение этой методики дает исследователям возможность выявить существующую в обыденном сознании классификацию этих групп. Например, Д. Хэмилтон и коллеги (*Hamilton, Sherman, Castelli, 2001*), выделив на первой стадии исследования житейскую классификацию, включающую в себя пять типов групп, на второй стадии предъявляли респондентам фотографии 60 мужчин. Каждая фотография предъявлялась им в течение 3 секунд. Подпись под портретом определяла, членом какой группы является данный мужчина. Было использовано 6 групп, принадлежащих к трем разным типам [семья/друзья (группы близкого общения), коллеги/присяжные (группы, ориентированные на выполнение задачи), французы/пресвитериане (социальные категории)]. После этого респонденты снова должны были посмотреть на каждую фотографию и определить, член какой из вышеперечисленных групп на ней изображен. Авторы исследования предположили, что люди лучше различают членов групп, относящихся к разным типам, чем членов групп одного типа. Следовательно, они будут чаще путать членов групп одного, а не разных типов. Действительно, результаты эксперимента показали, что респонденты чаще путали мужчин, принадлежащих к группам одного типа.

Однако некоторые исследователи (*Klauer, Wegener, Ehrenberg, 2002*) полагают, что ошибки, которые допускают респонденты при использовании этой методики, могут быть вызваны разными причинами. В качестве таких причин может выступать не только использование социальных категорий при восприятии информации, но и некачественное запоминание с последующим угадыванием как самих высказываний, так и отдельных коммуникаторов.

Это критическое замечание привело к модификации описанной выше методики. В этой модификации, прослушав сообщения, сделанные разными коммуникаторами, респондент сначала определяет, была ли предъявляемая во второй части методики фраза вообще произнесена, и только потом решает, кем именно.

Эта модификация, по мнению авторов, позволяет разделить следующие стадии процесса категоризации и воспроизведения информации:

- запоминание высказываний («Насколько точно запоминаются сделанные коммуникаторами утверждения?»);
- запоминание коммуникаторов («Насколько точно запоминаются люди, сделавшие каждое утверждение?»);
- использование социальных категорий при восприятии информации («Используется ли категориальная принадлежность коммуникатора для определения авторства выступления при условии запоминания респондентом содержания высказываний?»);
- угадывание категориальной принадлежности коммуникатора при условии его неточного запоминания;
- угадывание того, было ли сделано утверждение, при условии его неточного запоминания;
- угадывание конкретного коммуникатора, относящегося к выбранной социальной категории при условии его неточного запоминания.

6. Проблемы теории самокатегоризации

Для теории самокатегоризации характерно наличие **ряда теоретических и методических проблем**. Некоторые из них роднят ее с теорией социальной идентичности. Вместе с тем выраженный когнитивный акцент этой теории привел к возникновению новых **вопросов**.

Первый из них связан с отсутствием разделения процессов социальной категоризации и самокатегоризации. С одной стороны, ее сторонники полагают, что характер социальной категоризации зависит от направления самокатегоризации. С другой стороны, самокатегоризация часто исследуется посредством анализа особенностей социальной категоризации. Таким образом, имплицитно предполагается, что при самокатегоризации человек использует те же категории, что и при социальной категоризации.

Спорность положения о подобии категорий, используемых при самокатегоризации и категоризации окружающих, заложенного в теории самокатегоризации, приводит к необходимости специального исследования этой проблемы:

- Действительно ли человек использует одни и те же категории для самокатегоризации и категоризации окружающих в рамках одной ситуации?
- Зависит ли это от его заинтересованности в происходящем или непосредственности участия в нем?
- Являются ли одни и те же категории хронически доступными при социальной и самокатегоризации?
- Отличаются ли категории, используемые при восприятии позитивно и негативно оцениваемых окружающих?

Второй вопрос, возникающий в связи с рассматриваемой теорией, касается соотношения между самокатегоризацией и ингрупповой идентификацией. Сторонники теории социальной идентичности полагают, что самокатегоризация и идентификация с ингруппой являются разными измерениями социальной идентичности. При этом они заинтересованы прежде всего в изучении идентификации. Последователи теории самокатегоризации, напротив, занимаются анализом самокатегоризации, игнорируя роль ингрупповой идентификации. Таким образом, вопрос о соотношении самокатегоризации и ингрупповой идентификации остается нерешенным.

Третья проблема данной теории связана с наличием факторов, оказывающих влияние на социальную категоризацию и самокатегоризацию. Первый аспект этой проблемы заключается в небольшом количестве выделенных факторов, а второй — в непонимании относительной важности каждого из них. Например, если постоянно доступная категория негативно оценивается окружающими, какая из двух ее особенностей окажется более важной? Будет ли человек использовать постоянно доступную категорию, самокатегоризация в которую приведет к понижению его самооценки?

Третий аспект рассматриваемой проблемы связан с игнорированием при изучении социальной и самокатегоризации той

роли, которую играют в ней индивидуальные особенности субъекта восприятия. Это ограничение присуще, например, вышеописанной модели Бланза. Например, постоянная доступность и годность категории зависят от опыта, характеристик субъекта восприятия: для антисемита категория «еврей» является постоянно доступной, тогда как для неантисемита — нет. В некоторой степени от субъекта восприятия зависит даже восприятие особенностей стимула. Представьте, что перед Вами мужчина средних лет с рыжими волосами, недавно приехавший из Германии и работающий на табачной фабрике. На что Вы обратите внимание в первую очередь: на профессиональную принадлежность? Цвет волос? Возраст?

Характерно, что направление категоризации определяется целями субъекта восприятия. Если мужчина взаимодействует с женщиной с целью решения общей задачи, он обращает больше внимания на информацию о ее креативности или других интеллектуальных качествах и использует подкатегории типа «психолог», «креативная личность» (*Rothbart, John, 1985*). Исходя из этого, в модели Бланза должен быть еще один фактор, а именно особенности субъекта восприятия, которые стоят за определением годности, постоянной доступности категории и особенностей объекта восприятия.

Четвертая из указанных проблем касается тех способов, которые сторонники рассматриваемой теории используют для операционализации понятия «социальная категория». В некоторых случаях в качестве показателя использования социальной категории рассматривают количество внутри и межкатегориальных ошибок, в других — скорость опознания связанной и не связанной с содержанием категории информации, в третьих — выраженность межгрупповой дифференциации и т.д. Многообразие способов операционализации затрудняет сравнение результатов разных исследований.

Глава 5

ТЕОРИИ СОЦИАЛЬНОГО ДОМИНИРОВАНИЯ И ОПРАВДАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

Теории социального доминирования и оправдания социальной системы возникли примерно в одно и то же время — в 90-е годы XX века и находятся в начале своего развития. Их сторонники полагают, что сила и направленность межгруппового конфликта зависят от характеристик общества, в котором эти группы функционируют. Они придают большое значение отношению к происходящему в обществе членов разных групп, а также статусным различиям между группами.

1. Теория социального доминирования

Основные положения теории социального доминирования сводятся к следующему.

1. На протяжении веков люди, защищая интересы ингруппы, выдвигали на первый план тех членов, кто был в состоянии выполнить эту функцию. Такие люди занимали ведущие места в социальной иерархии. Таким образом, у людей сформировалась склонность к установлению социальной иерархии прежде всего на основе возраста и пола, которая сохраняется до сих пор (*Turner, Reynolds, 2003*). В соответствии с этой иерархией женщины, дети и пожилые люди имеют более низкий статус, чем мужчины и люди среднего возраста. Однако в основу иерархии могут быть положены и другие признаки.

2. Некоторые социальные институты (большой бизнес, правоохранительные структуры) поддерживают существующую

иерархию, а другие (адвокатура, западная модель образования) разрушают ее.

3. Разные люди с разной степенью склонны поддерживать социальную иерархию. Эта степень получила название **ориентации на социальное доминирование (ОСД)**.

Существует три разных представления о природе ориентации на социальное доминирование (*Guimond et.al., 2003*):

- ОСД как личностная черта, т.е. стабильная особенность, порождающая негативные стереотипы и предрассудки в отношении членов аутгруппы, влияние которой не зависит от ситуации. Это основное представление для теории социального доминирования;
- ОСД — особенность, опосредующая влияние ситуации на негативные стереотипы, предрассудки и межгрупповую дифференциацию. Например, если человек во взаимодействии ориентирован на других (просоциальная ориентация) и обладает значительной властью, сильно выраженная ОСД порождает ответственное поведение по отношению к окружающим, в т.ч. членам аутгруппы. Однако если человек, облеченный властью, обладает эгоистической ориентацией, выраженность ОСД порождает негативное отношение к членам аутгруппы;
- ОСД — особенность, опосредующая влияние статуса ее носителя на негативные стереотипы и предрассудки к аутгруппе. Высокий статус приводит к росту ОСД, а ОСД — к негативным стереотипам и предрассудкам (*Schmitt, Branscombe, Kappen, 2003*).

Исследования подтверждают адекватность третьего представления об ориентации на социальное доминирование (*Guimond et.al., 2003*).

4. Существуют **факторы**, усиливающие ОСД.

Например, *индивидуальные особенности*:

- пол. Мужчинам свойственна более выраженная ориентация на социальное доминирование, чем женщинам. Однако связь между полом и ориентацией на социальное

доминирование опосредуется гендерной идентификацией: ее усиление увеличивает ОСД у мужчин и уменьшает у женщин (*Dambrun, Duarte, Guimond, 2004; Whitley, 1999; Wilson, Liu, 2003*);

- уровень образования (низкий для западной модели образования);
- профессиональная принадлежность (работа в рамках институтов, поддерживающих иерархию);
- тип культуры (коллективистская культура);
- вера в мир, основанный на соперничестве (*Duckitt et.al., 2002*).

Особенности ситуации: возникновение угрозы, конфликта.

Особенности группы субъекта восприятия:

- статус группы. Чем выше статус группы, тем больше выражена ориентация на социальное доминирование. Причем большое значение имеет не абсолютное различие статусов, а восприятие этих различий. В частности, чем менее похожими друг на друга люди считают этнические группы, тем больше у них выражена ориентация на социальное доминирование. Однако эта закономерность отсутствует в случае гендерных групп: уровень ОСД у мужчин выше, чем у женщин, вне зависимости от размера воспринимаемых статусных различий (*Levin, 2004*);
- размер группы (большое число членов).

5. Ориентация на социальное доминирование связана с (*Akrami, Ekehammar, 2006; Amiot, Bourhis, 2005; Bourhis, Dayan, 2004; Crowson, DeBacker, Thoma, 2006; Duckitt et.al., 2002; Ekehammar et.al., 2004; Haley, Sidanius, 2006; Heaven, Greene, 2001; Lippa, Martin, Friedman, 2000; Pena, Sidanius, 2002; Pratto, Lemieux, 2001; Pratto, Shih, 2000; Quist, Resendez, 2002; Roets, Van Hiel, Cornelis, 2006; Rowatt, Franklin, Cotton, 2005; Stones, 2006; Whitley, 1999; Wilson, 2003*):

- стереотипизацией аутгруппы и предрассудками в отношении ее членов, патриотизмом, ингрупповым фаворитизмом и аутгрупповой дискриминацией со стороны членов высокостатусных групп. Влияние ОСД на стереотипы стано-

вится сильнее в условиях угрозы сложившейся иерархической системе. Например, у американцев европейского происхождения с сильно выраженной ОСД расизм становится сильнее, когда они испытывают страх перед насилием со стороны афроамериканцев, их политическим и экономическим влиянием, тревогой, порождающейся чужими ценностями;

- слабым патриотизмом и аутгрупповым фаворитизмом у членов низкостатусных при восприятии легитимности и стабильности социальной системы;
- слабой идентификацией с низкостатусной группой;
- выступлением за сохранение статуса-кво (существующего положения групп) среди членов низкостатусных групп;
- меньшей поддержкой террористических организаций;
- поддержкой военного вмешательства своей страны в дела других государств и негативной оценкой политических лидеров этих стран;
- меньшей поддержкой оказания помощи иммигрантам. Представители этнического большинства, ориентированные на социальное доминирование, меньше поддерживают такие программы, также чаще оценивают и объясняют их существование причинами, которые, по их мнению, кажутся большинству людей аморальными;
- бóльшим доверием к сообщению, в котором политика относительно иммигрантов описывается как способ установления контроля над ними, а не способ восстановления справедливости;
- негативным отношением к представителям сексуальных меньшинств;
- внутренней атрибуцией положения низкостатусных групп;
- определенным представлением о причинах и возможности коррекции предрассудков и стереотипов. Люди с сильной ОСД, как и авторитарные люди, не верят в то, что причиной предрассудков является невежество, и чаще обвиняют в этом общество. Кроме того, они меньше верят в то, что воспитание терпимости является способом разрешения межгрупповых конфликтов;

- выбором стратегий ассимиляции, сегрегации и исключения в ущерб стратегии индивидуализма при аккультурации;
- личностными особенностями. ОСД негативно связана с готовностью к согласию, альтруизмом и негативно — с открытостью новому опыту (с чертами, входящими в «большую пятерку»);
- самостереотипизацией по половому признаку. Мужчины с выраженной ОСД проводят половые различия в отношении профессий и хобби, отдавая предпочтение «традиционно мужским»;
- верой в судьбу;
- идеализмом. Чем сильнее выражена ОСД, тем слабее уверенность в том, что поведение человека и следование моральным нормам не должны наносить вреда другим;
- политическими аттитюдами: людям с выраженной ОСД свойственен политический консерватизм. Кроме того, ОСД связана с поддержкой американцами войны в Персидском заливе, действий американских властей по отношению к Родни Кингу и капитализма.

6. Ориентация на социальное доминирование отличается от авторитаризма:

- в отличие от авторитарной личности, ОСД рассматривается как естественное следствие развития общества, а не как отклонение от нормы;
- ОСД включает в себя отношение человека к взаимному положению групп;
- ОСД объясняется с помощью культурного и идеологического контекста;
- ОСД и авторитаризм связаны с разными личностными чертами (*Heaven, Greene, 2001*);
- в основе влияния авторитаризма и ОСД на межгрупповые отношения лежат разные психологические механизмы. Авторитарные люди негативно относятся к группам, которые рассматриваются как угроза социальному порядку и существующей власти, а люди, ориентированные на социальное доминирование — к группам, которые рассмат-

риваются ими как конкуренты, претендующие на более высокое место в социальной иерархии (*Duckitt, 2006*).

7. Сочетание авторитаризма и ориентации на социальное доминирование приводит к наиболее негативному отношению к аутгруппам. Такие люди объединяют в себе худшие стороны обоих типов: неукротимое стремление к власти, отвержение идеи равенства, манипулятивность в общении, аморальность, религиозную эксцентричность и догматизм (*Altemeyer, 2004*). Поэтому таких людей много среди политических лидеров, особенно консервативного толка. Когда они приходят к власти, они мстят аутгруппе и не могут сплотиться с ее членами даже перед лицом общей опасности (*Louis, Mavor, Terry, 2003*).

8. В отличие от теории социальной идентичности, в теории социального доминирования:

- объясняется различие в степени и направлении ингрупповой идентификации и межгрупповой дифференциации между членами низкостатусных и высокостатусных групп. Сторонники теории социальной идентичности полагают, что социальная идентичность играет важную роль в «Я»-концепции всех людей. Поэтому члены низкостатусных групп склонны к защите своей социальной идентичности, а не к признанию собственного поражения. Вместе с тем результаты некоторых исследований показывают, что для членов низкостатусных групп характерны аутгрупповой фаворитизм и ингрупповая дискриминация;
- различаются два аспекта статуса — оценка группы со стороны окружающих и власть (способность продвигать идеи, несмотря на сопротивление), которой обладают ее члены.

Критика теории социального доминирования исходит от сторонников теории социальной идентичности. Критике подвергаются следующие аспекты теории (*Turner, Reynolds, 2003*):

1) эволюционное основание теории социального доминирования. Критики сомневаются в невозможности существования человеческого общества без иерархии, а также в том, что законы эволюции настолько сильны, что остались неизменными до настоящего момента;

2) несоответствие биологического акцента основной идеи и объясняемого явления. По мнению критиков, беря за основу биологическую определенность социальной иерархии, авторы теории пытаются объяснить социальный конфликт — явление совсем другого порядка;

3) содержание шкалы для измерения ориентации на социальное доминирование — основной особенности людей, с помощью которой объясняется межгрупповая враждебность. По мнению авторов теории, шкала включает в себя два фактора, которые измеряют (а) неприятие идеи равенства групп и (б) поддержку доминирования одних групп в ущерб другим.

Во-первых, критики теории полагают, что шкала измеряет отношение не к социальной иерархии в целом, а к определенным видам межгрупповой дифференциации (гендерной, этнической, по здоровью и т.д.), которые наиболее ярко проявляются в ситуации измерения. Таким образом, ориентация на социальное доминирование не является стабильной индивидуальной особенностью (личностной чертой), отражая интересы группы, членом которой является человек.

Во-вторых, в исследованиях, проведенных в других странах, было выделено три, а не два фактора (*Li et al., 2006*):

- неприятие идеи равенства групп: убеждение в том, что не надо стремиться к равенству групп, уравнивать условия их существования и уровень доходов, давать их представителям равные шансы и т.д.;
- поддержка доминирования одних групп в ущерб другим: убеждение в том, что некоторые группы людей хуже других; что это хорошо, когда одни группы занимают более высокое положение, чем другие; что иногда необходимо попирает права и применять силу в отношении членов определенных групп;
- поддержка исключительности (этот фактор не был выделен в европейских исследованиях): убеждение в том, что низкостатусные группы должны «знать свое место», и что количество проблем сильно уменьшится, если каждая группа будет находиться на своем месте;

4) противоречие основных положений теории результатам эмпирических исследований.

□ Сторонники теории социального доминирования полагают, что члены низкостатусных групп отказываются от защиты интересов ингруппы и, поддерживая социальную иерархию, демонстрируют аутгрупповой фаворитизм. Критики теории полагают, что это положение противоречит существующим данным, например, зависимости реакции членов низкостатусной группы от восприятия проницаемости ее границ, стабильности и легитимности ее положения. Когда границы групп проницаемы, а групповые различия стабильны и легитимны, люди склонны идентифицировать себя и двигаться в направлении высокостатусной группы. Когда границы непроницаемы, а различия стабильные и легитимные, члены низкостатусных групп принимают свое подчиненное положение, но ищут новые основания, по которым ингруппа отличается от аутгруппы в лучшую сторону. Когда границы групп непроницаемы, а статусные различия нестабильные и нелегитимные, члены низкостатусных групп выступают за социальные изменения и демонстрируют ингрупповой фаворитизм.

□ Другой пример несоответствия касается взаимосвязи между биологическим полом, гендерной идентичностью и ориентацией на социальное доминирование. В соответствии с теорией социального доминирования, мужчины должны занимать более высокое место в иерархии, поскольку обладают большими возможностями по защите группы. Имея более высокий статус, они поддерживают идею социального доминирования, что, в свою очередь, усиливает их гендерную идентификацию. В соответствии с теорией социальной идентичности, именно гендерная идентификация должна оказывать влияние на выраженность ОСД. Таким образом, связь между этими переменными должна иметь другой характер: пол оказывает влияние на гендерную идентификацию, а она — на ОСД. Результаты

эмпирических исследований подтверждают предсказания теории социальной идентичности (*Dambrun, Duarte, Guimond, 2004*).

- ОСД зависит от статуса человека в обществе: чем выше статус группы, к которой принадлежит человек, тем сильнее у него выражена ОСД. Однако, следуя биологической логике теории социального доминирования, таких различий наблюдаться не должно.

2. Теория оправдания социальной системы

Другой взгляд на роль общества в возникновении межгрупповых конфликтов представлен в теории оправдания социальной системы, **основные положения** которой сводятся к следующему (*Jost, Banaji, Nosek, 2004; Jost, Burgess, 2000; Jost, Kay, 2005; Kay, Jost, 2003; Overbeck et.al., 2004*).

1. Люди склонны избегать когнитивного диссонанса (противоречия между разными элементами когнитивной системы — представлениями, оценками, намерениями). Это положение заимствовано из теории когнитивного диссонанса Л. Фестингера. При возникновении противоречия люди используют специальные когнитивные стратегии, которые часто сводятся к оправданию существующего положения вещей.

2. Одним из источников диссонанса является различие в положении групп, образующих общество. Один из видов подобного противоречия — эффект относительной групповой депривации, о котором шла речь во второй главе. Кроме того, диссонанс может порождаться несоответствием между принципом равенства, сторонником которого является человек, и неравенством представителей разных групп. Для устранения подобного диссонанса человек может использовать три стратегии: оправдание себя, ингруппы и социальной системы. В данной теории особое внимание уделяется третьей стратегии.

3. При использовании стратегии оправдания социальной системы человек заявляет, что существующий порядок вещей —

единственно верный и не нуждается в изменении. Эту стратегию могут использовать члены высокостатусных и низкостатусных групп. Первые таким образом оправдывают свое доминирующее положение, а вторые — подчиненное.

4. Условиями стратегии оправдания социальной системы являются:

- наличие в обществе выраженного социального и экономического неравенства;
- восприятие законности социальной системы;
- ощущение угрозы со стороны аутгруппы;
- слабость личных и групповых потребностей (особенно для членов низкостатусных групп). Эта стратегия чаще используется теми людьми, которые не очень хорошо понимают, что необходимо им самим и их группе;
- актуализация стереотипов. Например, актуализация гендерных стереотипов усиливает тенденцию людей к оправданию системы;
- индивидуальные особенности. Например, к оправданию социальной системы больше склонны члены низкостатусных групп с сильно выраженной ориентацией на социальное доминирование, чем со слабо выраженной.

5. Последствия оправдания системы различаются для членов низкостатусных и высокостатусных групп. Последствия членов высокостатусных групп сводятся к:

- признанию «нормальности», разумности существующего положения вещей;
- повышению личной самооценки у членов группы, выработке более определенного, позитивного отношения к ингруппе;
- негативным стереотипам аутгруппы, ингрупповому фаворитизму и аутгрупповой дискриминации. В обществах, где социальные нормы запрещают открытое выражение враждебности по отношению к другим группам, используются завуалированные формы стереотипизации, например, так называемый современный расизм, заключающийся

в отрицании дискриминации расовой аутгруппы, признании того, что члены этой группы и так получают больше, чем заслужили, а их притязания на дополнительные права и ресурсы необоснованы. Например, американцы европейского происхождения, которых просили подумать о привилегиях их расовой группы по сравнению с афроамериканцами, впоследствии демонстрировали более сильный современный расизм, чем американцы, которых просили подумать о недостатках положения евроамериканцев или о теме, не связанной с расовой принадлежностью. Это особенно характерно для тех, кто сильно идентифицируется с расовой ингруппой (*Branscombe, Schmitt, Schiffhauer, 2007*).

Вместе с тем последствиями для низкостатусной группы являются:

- признание «нормальности», разумности существующего положения вещей;
- склонность к сохранению статуса-кво;
- интернализация негативной оценки ингруппы;
- нейротизм, депрессия/амбивалентное отношение к ингруппе;
- позитивные стереотипы аутгруппы, аутгрупповой фаворитизм;
- оценка часто происходящих в обществе событий как более желательных, чем редко встречающихся.

Теории социального доминирования и оправдания социальной системы находятся в стадии становления и требуют дальнейшей проверки.

ФЕНОМЕНЫ МЕЖГРУППОВОГО ОБЩЕНИЯ И УЛУЧШЕНИЕ МЕЖГРУППОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Глава 6

СТЕРЕОТИПЫ И ПРЕДРАССУДКИ

Начало систематического изучения стереотипов было положено американскими психологами в 20-х годах XX века. Понятие стереотипа было введено политическим комментатором У. Липпманом в 1922 г. Его заинтересовал тот факт, что при вынесении политических решений многие люди, включая политических лидеров, не принимают в расчет текущую ситуацию, используя крайне простые, давно известные и не отвечающие действительности представления о членах разных социальных групп — стереотипы.

Целью первых исследований стереотипов была демонстрация их существования, т.е. влияния на восприятие происходящего и последующее поведение их носителей. Спустя несколько десятилетий, одновременно с развитием когнитивного направления, началось изучение их свойств и динамики.

1. Определение стереотипа и предрассудка

Под *стереотипом* понимается набор черт, приписываемых членам определенной социальной группы (*Ruscher, 2001*). Например, российские респонденты считают, что русские — добрые, терпеливые, гостеприимные, трудолюбивые, ленивые, дружелюбные, с широкой душой, патриоты, доверчивые, открытые; чеченцы — злые, агрессивные, религиозные, жестокие, мстительные, гордые, националисты, вспыльчивые, злопамятные,

воинственные; французы — любвеобильные, жизнелюбы, веселые, элегантные, общительные, изысканные, утонченные, модные, улыбчивые, любители прекрасного; немцы — аккуратные, пунктуальные, педанты, расчетливые, трудолюбивые, умные, экономные, бережливые, точные, чистоплотные; американцы — патриоты, деловые, свободолюбивые, расчетливые, практичные, целеустремленные, трудолюбивые, общительные, веселые, раскованные (Сикевич, 1999). Таким образом, стереотип является когнитивным компонентом аттитюда (социальной установки) по отношению к членам стереотипизированной группы.

Существует несколько **типологий** стереотипов.

По субъекту восприятия стереотипы делятся на социальные и индивидуальные.

В состав *социальных стереотипов* входят особенности, которые большинство людей приписывают членам стереотипизированной группы. При их измерении людей просят описать, какой видят определенную группу большинство представителей их культуры.

Под *индивидуальными стереотипами* понимается набор характеристик, приписываемых членам стереотипизированной группы конкретным человеком (Hewstone, Giles, 1986). При их измерении людей просят высказать собственное мнение о представителях стереотипизированной группы. Разница между социальным и индивидуальным стереотипами заключается, прежде всего, в их распространенности. Индивидуальные стереотипы разных людей меньше похожи друг на друга, чем их социальные стереотипы.

Индивидуальный стереотип может соответствовать социальному, а может и отличаться от него. Первый вариант касается прежде всего социальных стереотипов, приписываемых членам интруппы: описывая их, люди часто основываются на своих индивидуальных стереотипах. Однако это не касается социальных стереотипов, приписываемых членам аутгруппы (Krueger, 1996). Из-за различия между индивидуальными и социальными стереотипами авторы некоторых исследований просят респондентов воспроизвести не свое собственное представление

о членах стереотипизированной группы, а тот образ, который, по их мнению, существует в сознании большинства людей.

Измерение социальных стереотипов дает возможность получить информацию о распространенности тех или иных представлений, а выявление индивидуальных — предсказать поведение конкретного человека.

По объекту стереотипы делятся на:

а) аутостереотипы (о членах ингруппы) и гетеростереотипы (о членах аутгруппы). В основе классификации стереотипов по этому признаку лежит предположение о том, что стереотипы, сформированные членами группы о самих себе, отличаются от представлений, сложившихся о них у членов других групп. Однако результаты некоторых исследований демонстрируют возможность совпадения ауто- и гетеростереотипов (*McAndrew et.al., 2000*). Например, основная характеристика, которую приписывают ингруппе «русские» в Самаре и Самарской области — доброта. Эта же характеристика является одной из основных в гетеростереотипах чувашей и татар о русских. Татары воспринимаются русскими как сплоченные, что совпадает с аутостереотипами татар (*Лебедева, Татарко, 2002*);

б) сформированные по отношению к группе в целом или к отдельным членам группы. Результаты исследований показывают, что содержание представлений о группе в целом может не соответствовать содержанию представлений о ее членах. Например, в 80-х годах XX века негативные стереотипы американцев по отношению к Советскому Союзу сопровождались позитивными — по отношению к его гражданам, которые оценивались как теплые и дружелюбные (*Horwitz, Rabbie, 1989*).

По содержанию стереотипы делятся на те, которые включают в себя все черты, свойственные членам данной группы, и те особенности, которые отличают членов данной группы от всех других групп (*Biernat, Crandall, 1994*). Первое понимание стереотипа было характерно для психологов с начала 30-х годов XX века, тогда как второе понимание возникло на несколько десятилетий позднее. Однако результаты современных исследований показывают, что основу стереотипов составляют черты первого,

а не второго типа (*Krueger et al., 2003*). Тем не менее в пользу второй точки зрения говорит зависимость аутостереотипов от группы сравнения. Например, при сравнении с узбеками русские в Узбекистане отмечают у себя черты, свойственные членам индивидуалистической культуры: целеустремленность, обязательность, интеллект, сдержанность, разобщенность, холодность, замкнутость, резкость, а в гетеростереотипах отмечаются черты коллективизма — гостеприимство, уважение к старшим, солидарность, вежливость, семейственность. При сравнении с русскими в России наблюдается обратная картина: «мы — более гостеприимные, сплоченные, уважительные» (*Лебедева, 1997*).

В настоящее время понятие «**стереотип**» близко по значению к понятию «**социальная категория**». К моменту начала изучения социальной категоризации стереотип рассматривался как несоответствующее действительности негативно эмоционально окрашенное представление о членах аутгруппы, носителем которого является человек с неопределенной групповой принадлежностью. Стереотип, определенный таким образом, рассматривался как одна из составных частей социальной категории. Однако в настоящее время представление о структуре стереотипа претерпело существенные изменения. Возникли понятия ауто- и гетеростереотипов, не обсуждается вопрос об их истинности, появились сомнения в их негативности и простоте. Таким образом, стереотип стал рассматриваться по аналогии с социальной категорией.

Основными **критериями**, различие по которым оправдывает **разделение** этих понятий, являются:

- *структура*: стереотип рассматривается как набор личностных черт (признаков), а в состав социальной категории включаются черты (признаки), примеры и прототипы. Таким образом, только один из вариантов строения социальной категории частично соответствует стереотипу. Прототип, являющийся основным элементом социальной категории, отличается от стереотипа, поскольку существует в виде описания наиболее типичного члена социальной группы. Вместе с тем стереотип включает в себя чер-

ты, свойственные всем или большинству членов данной группы;

- *направления исследования.* Изучение социальной категории связано с определением ее структуры, условий и последствий ее использования. Изучение стереотипов включает в себя поиск их свойств («истинности», сложности, валентности), функций, способов формирования, а также определение сознательности использования, степени стабильности и вероятности их изменения;
- *теоретические подходы к изучению.* Теория самокатегоризации является ядром контекста изучения социальной категоризации. В ее рамках субъект восприятия рассматривается как член определенной социальной группы, основной задачей которого является структурирование процесса восприятия путем выделения различий, существующих между ингруппой и аутгруппой.

Вместе с тем ранее возникновение интереса исследователей к проблеме стереотипов определило многообразие теоретических подходов к пониманию их природы. В первой половине XX века стереотипы рассматривались в основном в контексте теорий авторитарной личности и смещенной агрессии. Позже в качестве причины стереотипов стал рассматриваться межгрупповой конфликт, порождаемый несоответствием интересов разных социальных групп (теория реального конфликта) (*Stroebe, Insko, 1989*).

В настоящее время в изучении стереотипов лидируют *два теоретических подхода*: когнитивный и мотивационный (*Maass, Schaller, 1991*). В основе *когнитивного подхода* лежит интерес к механизмам обработки социальной информации. Его сторонники исходят из предположения, что стереотипы — это способ упорядочивания социального окружения, который позволяет компенсировать ограниченность способности человека перерабатывать поступающую информацию. В рамках данного подхода исследуются люди, чья групповая принадлежность игнорируется (не рассматривается процесс групповой самокатегоризации и не учитывается степень ингрупповой идентификации). Сторонники

мотивационного подхода рассматривают стереотипы как результат самокатегоризации субъекта восприятия в одну из групп и его идентификации с ней. В данной традиции субъект восприятия рассматривается как член определенной социальной группы.

В настоящее время когнитивный и мотивационный подходы рассматриваются в качестве альтернатив к пониманию природы и функционирования стереотипов: предсказания, сделанные на их основе, рассматриваются в исследованиях в качестве конкурирующих гипотез. Применение мотивационного подхода для изучения стереотипов окончательно размывает границу между стереотипом и социальной категорией. В данном случае использование термина «стереотип» определяется не столько содержательными соображениями, сколько научной традицией.

Стереотипы необходимо отличать от **предрассудков**. Под предрассудками понимаются отрицательные эмоции и чувства, которые человек испытывает к членам аутгруппы (*Ruscher, 2001*). Таким образом, предрассудки входят в состав аффективного компонента аттитудов по отношению к социальной группе.

Однако некоторые авторы считают, что традиционное определение предрассудков как отрицательных эмоций и чувств сильно упрощает существующее положение дел. Они полагают, что нельзя говорить об отрицательных эмоциях в целом, поскольку разные отрицательные эмоции возникают при разных условиях и оказывают разное влияние. В частности, препятствия на пути ингруппы (угроза материальному благополучию, свободе и правам ее членов), угроза координации усилий разных членов группы и доверительным отношениям между ними, виновником которых считается аутгруппа, порождает злость к ее членам. Но это эмоциональное состояние менее характерно для тех, кто считает, что аутгруппа угрожает жизни и здоровью членов ингруппы и является источником чуждых для них ценностей. Вместе с тем степень отвращения к членам аутгруппы примерно одинакова при восприятии аутгруппы как источника препятствий, угрозы здоровью и иных ценностей.

Страх перед членами аутгруппы максимален, когда речь идет об угрозе жизни и здоровью ингруппы, жалость — при

восприятию ценностей членов аутгруппы как отличающихся от собственных, вина — при восприятии угрозы экономическому благополучию, свободе и правам членов ингруппы (*Cottrell, Neuberg, 2005*).

В последнее время популярность изучения предрассудков растет. Для их измерения строятся специальные шкалы и создаются отдельные методики. Начинается анализ факторов, способствующих актуализации предрассудков. Изучению подвергается связь между предрассудками и стереотипами. С одной стороны, предрассудки рассматриваются как причина использования стереотипов (*Wyer, 2004*). С другой стороны, утверждается, что на выраженность предрассудков оказывают влияние четыре переменные: реальная угроза, порожденная осознанием конфликта интересов ин- и аутгруппы; символическая угроза, порожденная осознанием несоответствия ценностей и образа жизни ин- и аутгруппы; страх перед межгрупповым взаимодействием и негативные стереотипы аутгруппы (*Stephan, Diaz-Loving, Duran, 2000*).

Поэтому в рамках данной главы мы рассмотрим как стереотипы, так и предрассудки.

2. Основные свойства стереотипов и предрассудков

2.1. «Истинность» стереотипов

Одним из свойств стереотипов, на которое обратил внимание Липпман, является несоответствие их содержания тем особенностям, которыми наделены члены стереотипизированной группы. И хотя первые сторонники изучения стереотипов придавали этому свойству особое значение, со временем идея о его наличии подверглась сомнению. В результате развернувшейся дискуссии сформировались *две* противоположные точки зрения.

Согласно первой из них **содержание стереотипов не соответствует действительности.**

Первый аргумент сторонников этой позиции заключается в том, что в состав каждой социальной группы входят разные

люди, которые не могут быть описаны с помощью одного и того же набора черт.

Согласно *второму аргументу* содержание стереотипов часто не соответствует даже характеристикам, присущим большинству членов группы. Сторонники этой точки зрения ссылаются на результаты исследования 1936 г., проведенного под руководством Р. Лапьера. В соответствии с ними в состав стереотипов, сформированных жившими в Калифорнии американцами европейского происхождения по отношению к американским армянам, входили такие негативно оцениваемые черты, как зависимость от системы социального обеспечения и склонность к совершению преступлений. Вместе с тем анализ статистических данных, проведенных в то же время, показал, что армяне обращались за социальными пособиями в 5 раз реже, чем американцы европейского происхождения, а количество совершенных ими преступлений было в 4 раза меньше. Позже подобная закономерность была обнаружена относительно стереотипов других расовых и этнических групп, например, афроамериканцев (*Judd, Park, 1993*).

Несоответствие стереотипов реальным особенностям членов группы порождается как неточностями в восприятии, предубежденным подбором информации о членах ингруппы и аутгруппы, так и неадекватным пониманием сущности той или иной черты, входящей в состав стереотипа (*Realo, 2003*).

Сторонники второй точки зрения на «истинность» стереотипов полагают, что в их состав входят те особенности, которые сильно выражены у членов стереотипизированной группы, встречаются у большинства из них, и, следовательно, **содержание стереотипов соответствует действительности**. Эта точка зрения подтвердилась в экспериментальных исследованиях, участникам которых сообщали информацию об уровне интеллекта и дружелюбия членов группы, а потом просили выбрать слова для ее описания (*Dijksterhuis, Van Knippenberg, 1999*). Позиция сторонников точности стереотипов подтверждается и недавним исследованием, в котором студенты Университета в Торонто оценивали академическую успеваемость членов 9 этнических

групп, обучающихся в Университете. Сравнение оценок со статистическими данными подтвердило их точность, которая, однако, зависела от степени авторитаризма и уровня интеллекта участников.

Попытка примирения этих точек зрения породила изучение условий, определяющих точность стереотипов.

Среди них (*Ashton, Esses, 1999; Li, Hong, 2001; Prentice, Miller, 2002; Ryan, 2002*):

- объект стереотипа: аутостереотипы точнее гетеростереотипов;
- статус носителя стереотипов: члены низкостатусной группы точнее в своих суждениях об аутгруппе, чем члены высокостатусной группы. Вместе с тем члены высокостатусной группы точнее в суждениях об ингруппе, чем члены низкостатусной группы;
- размер группы-носителя стереотипов: члены меньшинства более точны в суждениях о большой аутгруппе, чем члены большинства — о маленькой;
- экспериментальная инструкция. Респонденты, которым говорили, что «межгрупповая гармония может быть достигнута благодаря признанию подобия членов разных групп», недооценивали подобие членов внутри групп и различие между ними, а те, кто слышал, что «межгрупповая гармония может быть достигнута благодаря признанию различий между членами разных групп и принятию их негативных и позитивных особенностей» оценивали их точнее;
- индивидуальные особенности носителей стереотипов. Менее точные стереотипы присущи людям с выраженной ориентацией на социальное доминирование и потребностью в структурированности (в осуществлении социальной категоризации), а также с низкой познавательной потребностью и социальной сензетивностью. Кроме того, слабо авторитарные люди недооценивают межгрупповые различия, а люди с низким уровнем интеллекта переоценивают их.

В настоящее время определение «истинности» стереотипов не входит в число основных направлений их изучения. Вопрос об их истинности отпал с распространением идеи о том, что люди сами конструируют реальность, в которой живут. Сторонников этой идеи не интересует «физическая» реальность, существующая независимо от людей. По их мнению, важным является то, как люди видят окружающий мир, а не то, каков он на самом деле. Таким образом, исчезает точка отсчета для определения «истинности» стереотипов.

2.2. Сложность стереотипов

Вторым свойством стереотипов, выделенным Липпманом, является их простота. По мнению его сторонников, стереотип включает в себя небольшое количество характеристик, что облегчает его применение при восприятии окружающих. Однако результаты современных исследований показывают, что стереотипы могут быть достаточно сложными. Например, в одном из российских исследований, участники которого оценивали несколько этнических групп по ряду личностных шкал, было выделено пять основных измерений стереотипов: «включенность в цивилизацию — оторванность от нее», «закрытость, обособленность, агрессивность — открытость, миролюбие», «спокойствие — экспрессия, энергичность», «традиции вседозволенности — традиции строгости, патриархальности», «отвага, смелость» (Петренко и др., 2000).

В другом российском исследовании, участники которого оценивали разные государства Мира, Европы и СНГ, было показано, что в восприятии стран разных регионов наблюдается определенное сходство. Например, везде присутствуют четыре основные измерения: «демократические, преуспевающие государства — тоталитарно-неблагополучные», «военная мощь государства», «дружественность по отношению к России», «религиозность, духовность общества». Однако представление о государствах Мира отличалось большей сложностью (Петренко и др., 2000).

Сложность стереотипов определяется рядом *факторов*. Среди них:

- размер группы: стереотипы по отношению к членам больших групп имеют более сложную структуру, чем сформированные по отношению к членам маленьких. Это касается как ауто-, так и гетеростереотипов. Так, члены социальных меньшинств приписывают ингруппе меньше характеристик, чем аутгруппе и формируют менее сложные представления об ингруппе, чем об аутгруппе, тогда как члены групп большинства — наоборот (*Guinote, 2001*);
- количество информации, имеющейся у носителя стереотипа относительно членов стереотипизированной группы (для гетеростереотипов). Чем меньшей информацией относительно членов стереотипизированной группы обладает носитель, тем проще сформированные ими стереотипы;
- подобие между стереотипизированной группой и группой носителя стереотипа (для гетеростереотипов). Чем больше похожи члены этих групп, тем более просты сформированные стереотипы (*Mullen, Rozell, Johnson, 2000*).

2.3. Валентность стереотипов

Третьим свойством стереотипов, выделенным Липпманом, является их негативность. По мнению его сторонников, стереотипы включают в себя негативно эмоционально окрашенные черты. Действительно, первые исследования стереотипов подтвердили это предположение. Однако в настоящее время установлено, что валентность стереотипов (и выраженность предрассудков) зависит от ряда *факторов*.

1. Особенности стереотипизированной группы:

а) объект стереотипа: ингруппа или аутгруппа. Гетеростереотипы часто более негативны, чем аутостереотипы. Например, в аутостереотипах русскоязычных мигрантов из ближнего зарубежья 78% черт позитивных и 22% негативных, а в гетеростереотипах о местном населении России 25% позитивных и 75% негативных. Причем чем позитивнее аутостереотип, тем негативнее

гетеростереотипы. Аналогично в аутостереотипах коренных жителей Самарской и Саратовской областей 60% позитивных черт и 32% негативных, а в гетеростереотипах о мигрантах 32% позитивных черт и 50% негативных (*Гриценко, 2002*).

Однако нельзя сказать, что все гетеростереотипы негативны. Во-первых, гетеростереотипы по отношению к представителям разных социальных групп различны. Например, отношение позитивных черт к негативным в стереотипах русских учителей относительно русских учеников (аутостереотипы) составляет 2,5:1, армянских — 2:1, цыганских — 1:2 и чеченских детей — 1:1 (*Булавкина, 2002*). Аналогично русские респонденты приписывают цыганам больше негативных черт, чем евреям и чеченцам (*Петренко и др., 2000*). Во-вторых, существуют случаи, когда позитивность ауто- и гетеростереотипов примерно одинакова. Например, и русские, и коми-пермяки представляют русских более позитивно, чем коми-пермяков (*Лебедева, Татарко, 2002*). Аналогично гетеростереотипы русских, татар и чувашей в Самаре и Самарской области друг о друге преимущественно положительные (*Лебедева, Татарко, 2002*);

б) размер группы (для гетеростереотипов). Чем меньше группа, тем более негативны представления о ней (*Bratt, 2005; Mullen, Rozell, Johnson, 2001*);

в) статус группы и открытость границ. Когда людям дают понять, что они принадлежат низкостатусной группе, они реагируют в зависимости от открытости ее границ. В условиях открытых границ они используют стереотипы, соответствующие статусным различиям (негативные относительно ингруппы и позитивные относительно аутгруппы), а в условиях закрытых — стереотипы, ставящие под сомнение высокий статус аутгруппы (*Reynolds et al., 2000*).

Кроме того, люди более позитивно относятся к группам, получившим статус беженцев, чем к иммигрантам, не получившим такого статуса (*Bratt, 2005*).

2. Особенности носителя стереотипов:

а) степень ингрупповой идентификации. Чем выше ингрупповая идентификация, тем более позитивны аутостереотипы

и тем более негативны гетеростереотипы. Например, усиление этнической идентификации у башкир в Башкирии связано с ухудшением их стереотипов татар и русских (*Лебедева, Татарко, 2002*);

б) количество информации о членах стереотипизированной группы (для гетеростереотипов). Чем меньшей информацией располагает носитель, тем более негативны сформированные им стереотипы (*Mullen, Rozell, Johnson, 2000*);

в) ценности. Согласно данным, полученным американскими исследователями, с более негативными гетеростереотипами и отношением к этническим и расовым аутгруппам связаны:

- поддержка протестантской этики;
- неприятие гуманистических ценностей (*Katz, Haas, 1988*), ценностей универсализма, доброты и самостоятельности по Шварцу; принятие таких ценностей, как традиционализм и власть по Шварцу (*Feather, 2004*);
- консерватизм (*Fazio et al., 1995*). Однако, по некоторым данным, консервативные люди оценивают представителей расовых меньшинств менее однозначно, т.е. одновременно позитивно и негативно, чем неконсервативные. Эта неоднозначность порождается конфликтом между личными интересами и гуманитарными ценностями (*Federico, 2006*);
- вера в опасный мир, особенно в угрожающей ситуации (например, в темной комнате) (*Schaller, Park, Mueller, 2003*);
- вера в то, что люди редко меняются и их поведение не зависит от ситуации (*Hong et al., 2004*);
- ориентация на социальное доминирование и авторитаризм (*Rowatt, Franklin, Cotton, 2005; Miller, Smith, Mackie, 2004; Van Hiel, Pandelaere, Duriez, 2004*);

Кроме того, характер этнических, расовых и гендерных стереотипов зависит от половой принадлежности носителя (*Rudman, Greenwald, McGhee, 2001*);

г) эмоциональное состояние. Негативное отношение к иммигрантам-иностранцам порождается хроническим чувством

собственной уязвимости. Причиной такого чувства может стать наличие у носителя стереотипа хронического заболевания. Так, люди с хроническими болезнями воспринимают плохо знакомых иммигрантов-иностранцев как более опасных и относятся к ним более негативно, чем люди без таких болезней (*Faulkner et.al, 2004*). Другой пример подобного влияния связан с событиями 11 сентября 2001 г. в США: рост страха после разрушения небоскребов приводил к росту патриотизма и предрассудков по отношению к арабам (*Coryn, Beale, Myers, 2004*). И наконец, восприятие реальной и символической угрозы со стороны аут-группы, а также тревога, которая возникала при общении с ее членами, приводили к формированию более негативных, а повторяющийся контакт — более позитивных стереотипов. Негативные стереотипы, в свою очередь, порождали предрассудки в отношении членов аутгруппы (*Cursed, Stoop, Schalk, 2007*).

3. Особенности контекста оценки:

а) направление стереотипизации: негативность гетеростереотипов и позитивность аутостереотипов проявляется по основаниям, важным для их носителя;

б) ситуационная актуализация определенных примеров. Например, характер гендерных стереотипов, использующихся человеком, зависит от того, о каком из типов мужчин (плейбой, голубой воротничок, семейный человек, спортсмен) и женщин (деловая женщина, домашняя хозяйка, спортсменка, неразборчивая в знакомствах) ему напоминали в ходе исследования (*Coats, Smith, 1999*). Этот эффект особенно ярко проявляется при оценке члена ингруппы;

в) подобие между аутгруппой и ингруппой носителя стереотипа (для гетеростереотипов). Чем меньше похожи члены этих групп, тем более негативны сформированные стереотипы (*Mullen, Rozell, Johnson, 2000*). Важную роль в данном случае играет не только подобие как таковое, но и восприятие подобия. Например, чем больше ценности, которые человек приписывает членам аутгруппы, отличаются от ценностей ингруппы, тем более негативные личностные черты приписываются членам аутгруппы (*Dunbar et.al., 2000*);

г) конфликтность отношений между стереотипизированной группой и группой носителя стереотипов (для гетеростереотипов). Негативность гетеростереотипов увеличивается при возникновении конфликта между членами этих групп;

д) интенсивность и характер (позитивный/негативный) контакта между группами. Редкое общение между членами разных групп или общение с негативным исходом приводит к более негативным стереотипам и к более сильным предрассудкам, чем частый и позитивный контакт (*Miller, Smith, Mackie, 2004*);

е) ситуационные переменные, такие, как музыка. Например, по данным американских авторов, прослушивание рэпа способствует выражению американцами европейского происхождения более негативных стереотипов и предрассудков в адрес афроамериканцев, чем поп-музыки (*Rudman, Lee, 2002*).

3. Функции стереотипов и предрассудков

3.1. Влияние на восприятие происходящего

Первая функция стереотипов и предрассудков заключается в том, что **они оказывают влияние на восприятие, оценку и запоминание информации**. Можно выделить несколько основных направлений этого влияния.

1. Влияние на восприятие, оценку и запоминание особенностей членов ингруппы и аутгруппы (*Haddock, Carrick, 1999*).

1.1. Стереотипы способствуют приписыванию конкретным членам ингруппы и аутгруппы стереотипных особенностей (эффект ассимиляции) (*Blair, Chapleau, Judd, 2005*). Например, мужчинам и женщинам мужеподобного вида приписываются большие способности к лидерству, чем более женственным мужчинам и женщинам (*Sczesny, Spreemann, 2006*). Эти особенности касаются как психологических характеристик человека, так и его внешности, голоса и т.д. Например, сопоставляя голоса с описанием человека, люди чаще выбирают женственные голоса для того, кому приписываются черты, соответствующие стереотипным представлениям о женщине, чем для того, чье описание

соответствует стереотипу мужчины. Эти различия более заметны, когда описание касается социально нежелательного поведения (*Ko, Judd, Blair, 2006*). Другой пример: женщинам, занимающимся спортом, приписываются более позитивные личностные черты, чем тем, кто не занимается им. Внешний вид женщины оказывает влияние на ее оценку, но посредником в этом процессе выступают стереотипы. Наблюдение за стройными, тонкими женщинами подавляет использование наблюдателем стереотипных представлений о полных людях, а наблюдение за полными — использование стереотипов стройных людей (*Ginis, Leary, 2006*).

Существует три основных ситуации, в которых стереотипы оказывают влияние на приписывание особенностей.

а) Когда у человека практически отсутствует информация о поведении члена группы, в т.ч. информация о его индивидуальных особенностях, которая необходима для его оценки. Например, это происходит, когда мы не знаем индивидуальных результатов человека по тесту интеллекта, но должны сделать заключение о его интеллектуальном уровне. При наличии такой информации стереотипы не оказывают влияния на оценку черт, но могут использоваться при ответе на другой вопрос, например, способен ли человек выполнить определенную работу (*Kunda, Thagard, 1996*).

б) Когда поведение человека нельзя однозначно оценить как стереотипное или контрстереотипное. При наличии однозначной (стереотипной или контрстереотипной) информации о человеке стереотипы не оказывают влияния на его оценку (*Kunda, Thagard, 1996*).

Степень влияния стереотипов в первых двух случаях зависит от:

- типичности внешнего вида члена группы. Чем большим количеством/большей выраженностью групповых признаков обладает человек, тем более интенсивно ему приписываются стереотипные черты. Например, чем больше у человека выражены внешние особенности, характерные для негроидов, тем более стереотипно он оценивается,

т.е. тем большее количество черт, входящих в стереотип афроамериканцев, ему приписывается. Это происходит вне зависимости от категоризации такого человека — как афроамериканца или как американца европейского происхождения. Таким образом, стереотипная оценка человека с негроидными внешними особенностями может быть результатом не категоризации, а негативных чувств, которые американцы европейского происхождения испытывают по отношению к афроамериканцам (*Blair et.al., 2002; Blair, Judd, Fallman, 2004; Livingston, Brewer, 2002*);

- характера стереотипов. В частности, влияние стереотипов сильнее проявляется в том случае, если люди считают, что у большинства членов определенной социальной группы интеллект примерно одинаков — очень высокий, средний или очень низкий. Однако подобное влияние становится меньше, если люди узнают, что существует не один, а два уровня интеллекта, характерные для членов социальной группы, например, очень высокий и очень низкий. В этом случае, интерпретируя поступок человека, который трудно однозначно связать с определенным уровнем интеллекта, они реже используют стереотипы, чем в предыдущем случае (*Ottati, Claypool, Gingrich, 2005*).

в) Когда поведение человека явно нарушает стереотипы. Наряду с описанным выше эффектом ассимиляции, использование стереотипа может привести и к эффекту контраста, при котором члену группы будет дана более контрстереотипная оценка, чем в отсутствие стереотипов. Эффект ассимиляции возникает, когда поведение человека нарушает стереотипы не очень сильно, а эффект контраста — при сильном нарушении. Кроме того, эффект ассимиляции возникает у тех людей, которые анализируют информацию о нарушающем стереотипы члене группы поверхностно, а эффект контраста — тщательно (*Biernat, Kobrynowicz, 1997; Kunda, Thagard, 1996*).

1.2. Стереотипы способствуют приписыванию членам ин- группы и аутгруппы определенного числа черт. В частности,

люди приписывают члену группы больше личностных черт, когда наблюдают за его поведением, соответствующим стереотипам или не связанным с ними, по сравнению с контрстереотипным поведением (*Wigboldus, Dijksterhuis, Van Knippenberg, 2003*).

Кроме того, люди чаще делают выводы о чертах на основании поведения, чем о возможном поведении на основании черт. Эта тенденция ярче проявляется при соответствующем стереотипам поведении, чем при контрстереотипном (*Maass et.al., 2005*).

1.3. Стереотипы оказывают влияние на точность опознания эмоций и намерений членов ингруппы и аутгруппы по невербальному поведению, особенно по мимике.

Например, членам аутгруппы чаще приписываются намерения, входящие в состав гетеростереотипа, чем членам ингруппы с таким же выражением лица. Так, коренные бельгийцы, рассматривающие фотографии афроамериканцев, чаще приписывали им такие намерения, как «вести себя агрессивно по отношению к окружающим», «оскорблять окружающих», «демонстрировать свою обеспеченность», «демонстрировать свое возбуждение», «злиться про себя», которые соответствовали стереотипным представлениям об этой группе, чем бельгийцам европейского происхождения, фотографии которых им также показывали (*Phillipot, Yabar, 2005*).

Аналогично стереотипы оказывают влияние и на определение эмоциональных состояний по невербальному поведению. В частности, мужчины рассматривают отсутствие у жены улыбки как знак враждебности, а женщины отсутствие улыбки у мужа (при отсутствии мимики, говорящей о враждебности) — как показатель любви. В основе этого эффекта лежат гендерные стереотипы, в соответствии с которыми женщины более эмоциональны, чем мужчины и ярче выражают свои эмоции (*Hess, Adams Jr., Kleck, 2004*).

Кроме того, выражение лица женщин чаще трактуется как грусть и реже как злость, чем выражение лица мужчин (*Plant, Kling, Smith, 2004*). Люди оценивают выражение счастья на лице женщины как более интенсивное, а выражение злости и отвращения — как менее интенсивное, чем на лице мужчины.

И, наконец, на лицах женщин выражение счастья распознается быстрее и точнее, чем на лицах мужчин (*Hugenberg, 2006*). Это также результат действия гендерных стереотипов, в соответствии с которыми функция женщины состоит в примирении, поддержании стабильности и мира, а функция мужчины — в конкуренции с другими. Однако в некоторых исследованиях были получены противоположные результаты. Авторы объясняют их ожиданиями, сформированными на основе стереотипов: люди ожидают, что на лице женщины будут ярко выражаться позитивные эмоции, а на лице мужчины — негативные. Когда кажется, что эмоции проявляются не настолько сильно, как должны, возникает эффект контраста (*Hess, Adams Jr., Kleck, 2004*).

1.4. Стереотипы улучшают восприятие информации, которая соответствует им. Например, американцы европейского происхождения, которым показывали изображения членов расовой ингруппы или аутгруппы с различными предметами в руках, быстрее и точнее определяли наличие в руках у афроамериканца оружия, а в руках у евроамериканца иного предмета, чем в противоположных случаях. Этот эффект был сильнее выражен у носителей негативных стереотипов в отношении афроамериканцев (*Correll et.al., 2002*).

1.5. Стереотипы улучшают воспроизведение той информации о человеке, которая соответствует стереотипам, и затрудняют — контрстереотипной (*Diksterhuis, Van Knippenberg, 1995; Kashima, 2000*). Некоторые авторы полагают, что в основе этого эффекта лежит легкость извлечения стереотипной информации из памяти, но не тщательность ее кодирования (*Sherman, Frost, 2000*).

Однако в более поздних исследованиях были найдены свидетельства того, что контрстереотипная информация воспринимается и запоминается лучше, чем соответствующая стереотипам (*Kashima, 2000*). В результате в настоящее время существуют две модели, объясняющие влияние стереотипов на процесс познания (*Gushue, Carter, 2000*).

В соответствии с первой из них — моделью когнитивных схем — традиционной и получившей большее эмпирическое

подтверждение, стереотипная информация лучше воспринимается, запоминается и воспроизводится, поскольку соответствует существующим у человека когнитивным схемам, облегчающим человеку работу с социальной информацией.

Вторая модель — модель ассоциативных сетей. В соответствии с ней человек обладает когнитивной системой, между элементами которой существуют связи двух типов: активирующие (активация одного элемента приводит к активации другого) и подавляющие (активация одного элемента приводит к подавлению другого). Стереотипы — это связи между определенной социальной группой и индивидуальными особенностями. Стереотипные особенности связаны с социальной группой активирующими связями, а контрстереотипные — подавляющими (*Kunda, Sinclair, Griffin, 1997*). Согласно модели ассоциативных сетей контрстереотипная информация требует от человека больших усилий по ее анализу и поэтому запоминается и воспроизводится лучше.

Таким образом, можно предположить, что если у человека есть желание и возможность серьезно проанализировать поступающую информацию, то он лучше запомнит контрстереотипные, а если желание и возможность отсутствуют, то соответствующие стереотипам сведения.

1.6. Стереотипы направляют каузальную атрибуцию и атрибуцию ответственности членам ингруппы и аутгруппы. Например, как профессиональные врачи, так и студенты оценивают женщин как более эмоциональных, чем мужчин, и склонны обвинять последних в семейных проблемах (*Heesacker et.al., 1999*).

Кроме того, подростки, взрослые люди без медицинского образования и даже профессиональные врачи реже объясняют определенные медицинские симптомы наличием у пациента хронического сердечного заболевания, если пациент — женщина, попавшая недавно в стрессовую ситуацию, чем если это женщина, не попадавшая в нее, или мужчина, испытывавший или не испытывавший стресс. Возможно, что в основе этой оценки лежат гендерные стереотипы о большей эмоциональности женщин и их более интенсивной реакции на стресс, которая и порождает соответствующие симптомы (*Martin, Gordon, Lounsbury, 1998*).

В целом, сталкиваясь с соответствующим стереотипам поведением человека, люди:

- реже объясняет его, чем контрстереотипное поведение (*Sekaquartewa et.al., 2003*);
- реже дают объяснения, связанные с групповой принадлежностью человека, чем когда оно нарушает стереотипы, осуществляется в необычной для члена стереотипизированной группы ситуации. Например, жители ЮАР чаще объясняли поведение человека, о котором им рассказали, его расовой принадлежностью, если оно нарушало стереотипы и осуществлялось в необычной обстановке, например, когда «белый» житель страны играл в футбол, а «негр» — в регби (*Grier, McGill, 2000*);
- оценивают стереотипное поведение как более типичное для человека, чем контрстереотипное. Например, американские учителя, получившие информацию об учениках, считали поведение, говорящие об избытке самоконтроля, более типичным для американцев азиатского происхождения, чем для американцев европейского происхождения (*Chang, Sue, 2003*);
- переоценивают вероятность совершения человеком подобных поступков и получения соответствующего результата в дальнейшем (*Jackson et.al, 1993*);
- более позитивно оценивают человека и его поведение, чем если бы оно нарушало стереотипы. Например, вегетарианцы более негативно оценивали человека, употребляющего в пищу мясо, если он публично заявлял о том, что заявляется вегетарианцем, чем если он не делал этого (*Hornsey, Jetten, 2003*). Аналогично женщины, достигшие успеха при выполнении традиционно мужской работы, оцениваются людьми более негативно и получают меньшее вознаграждение, чем достигшие тех же высот мужчины (*Heilman et.al., 2004*).

Эта тенденция особенно ярко проявляется, когда самооценка человека понижена благодаря усилиям члена стереотипизированной группы. Например, когда респонденты проигрывали

другому участнику эксперимента, они особенно негативно оценивали этого участника, если его особенности и поведение не соответствовали гендерным стереотипам (*Rudman, Fairchild, 2004*).

2. Влияние на восприятие, оценку и запоминание информации о человеке с неизвестной групповой принадлежностью. Актуализация определенного стереотипа оказывает влияние на оценку человека, чья групповая принадлежность неизвестна.

В частности, после того как американцам европейского происхождения показывали фотографию афроамериканца, они оценивали амбивалентное поведение (поведение, которое можно интерпретировать как позитивное и как негативное) человека с неизвестной групповой принадлежностью более негативно, чем те, кому показывали фотографию американца европейского происхождения (*Gawronski, Geschke, Banse, 2003*).

Когда врачам на короткое время предъявляли слова, связанные со стереотипом афроамериканца, впоследствии они более негативно оценивали пациента, о котором было известно, что он «в возрасте 9 лет он был наказан за кражу», «временами он теряет интерес ко всему окружающему» и т.д., особенно по параметру агрессивности, чем те врачи, которым не напоминали содержание стереотипов (*Abreu, 1999*).

Люди, которым давали прочитать сообщение о событии, соответствующем стереотипу афроамериканца, и показывали фотографию главного героя, впоследствии, составляя фоторобот этого человека, включали в него больше негроидных особенностей, чем те, кто получал информацию о событии, не соответствующем стереотипному представлению об афроамериканцах (*Oliver et.al., 2004*).

Интересно, что использование стереотипов может быть не связано с категоризацией человека в определенную группу. После того как людям демонстрировали слова, связанные со стереотипами американцев азиатского происхождения, они чаще использовали эти стереотипы при оценке человека с неизвестной групповой принадлежностью, чем те, кому демонстрировали слова, не связанные со стереотипами. Однако они реже рассматривали этого человека как американца азиатского происхождения (*Abreu, 2003*).

3. *Влияние на оценку ситуации в целом.* Например, американские школьники европейского происхождения, читая рассказ о взаимодействии двух детей на перемене, оценивали происходящее как более угрожающее, если одним из участников был афроамериканец. Другой пример подобного влияния — оценка «белыми» жителями Лос-Анджелеса как наиболее опасных тех районов города, в которых проживают афро- и латиноамериканцы (*Matei, Ball-Rokeach, Qiu, 2001*).

4. *Влияние на анализ убеждающего сообщения.* Люди, имеющие предрассудки в отношении определенных социальных групп, тщательнее анализируют убеждающее сообщение, автором которого является член этой группы. Возможно, причиной этого явления является нежелание быть уличенным в предубежденности (*Petty, Fleming, White, 1999*).

5. *Влияние на представление о личностных чертах и поступках.* Одни и те же личностные черты воспринимаются людьми по-разному, в зависимости от того, для оценки членов какой группы они используются. Например, агрессивность рассматривается как склонность к физическому насилию, если речь идет о рабочем, и склонность к вербальному — если о юристе (*Kunda, Sinclair, Griffin, 1997*). Аналогично, по-разному могут оцениваться одни и те же поступки: подталкивание чаще рассматривается как форма насилия, если его совершил афроамериканец, чем если американец европейского происхождения (*Kunda, Thagard, 1996*).

6. *Влияние на оценку социальных событий.* Например, американские исследования показали, что американцы европейского происхождения с сильными предрассудками в отношении афроамериканцев оценивают социальную политику более негативно, если им говорят, что она направлена на помощь афроамериканцам, чем в других случаях (*James et al., 2001*).

Проблема влияния стереотипа на восприятие происходящего включает в себя:

- изучение степени этого влияния. Оно основано на противопоставлении стереотипа и противоречащей ему информации о поведении объекта в конкретной ситуации (контрстереотипной информации);

- анализ сознательности этого влияния. Это направление исследования сформировалось в США в 80-х годах XX века, когда было показано, что стереотипы оказывают влияние на восприятие происходящего при отсутствии желания и специальных усилий со стороны их носителя.

Степень влияния стереотипов на восприятие происходящего.

Сторонники изучения стереотипов выделяют *три типа* их влияния на оценку особенностей человека и ситуации в целом.

а) Влияние стереотипа и поступающей контрстереотипной информации при вынесении суждения комбинируется. Результаты некоторых исследований соответствуют этой точке зрения (*Fiske, Neuberg, 1990*). Первый вариант комбинации заключается в том, что стереотипы влияют на интерпретацию индивидуального поведения человека. Второй вариант подразумевает, что новая, индивидуальная информация влияет на выбор стереотипа. Например, при оценке пожилой женщины могут использоваться стереотипы «бабушка» и «старуха». Информация о доброте конкретной пожилой женщины будет влиять на выбор одного из двух стереотипов (*Kunda, Thagard, 1996*).

б) Стереотип оказывает на оценку человека более сильное влияние, чем вновь поступающая, контрстереотипная информация о нем (*Hewstone, Jaspars, 1988*). Это происходит, поскольку носитель стереотипов хуже воспринимает и запоминает информацию об индивидуальных особенностях человека, которые отличают его от других членов его группы (*Gawronski et.al., 2003*).

в) Вновь поступающая контрстереотипная информация оказывает на оценку человека более сильное влияние, чем стереотип (*Hewstone, Jaspars, 1988*).

Сознательность использования стереотипов и предрассудков.

В настоящее время большинство психологов сходятся на том, что стереотипы и предрассудки могут оказывать влияние независимо от сознания их носителя. Они выделяют два показателя бессознательного влияния стереотипов и предрассудков.

- Возможность актуализации стереотипов/предрассудков посредством тех стимулов, которые человек не в состоянии опознать. Например, люди приписывали большую враж-

дебность человеку с неизвестной расовой принадлежностью, если перед этим им на очень короткое время предъявляли слова, связанные со стереотипом афроамериканцев, чем если эти слова не были связаны со стереотипом. Это происходило, несмотря на то, что участники были не в состоянии перечислить виденные ими слова (*Devine, 1989*).

- Возможность актуализации стереотипов/предрассудков помимо воли носителя. Исследователи полагают, что возможной причиной этого эффекта является распространенность стереотипов в рамках культуры. По их мнению, все члены какой-либо группы хорошо знакомы с социальными стереотипами относительно других групп, однако некоторые из них пытаются контролировать их выражение. При этом они в состоянии осуществить подобный контроль на сознательном уровне, но не на бессознательном (*Neumann, Seibt, 2001*). Вероятно, именно это является причиной того, что результаты измерения скрытых (т.е. неосознаваемых) стереотипов и предрассудков не соответствуют результатам, полученным с помощью опросников, рассчитанных на фиксацию явных (хорошо осознаваемых) представлений (*Cunningham, Nezlek, Banaji, 2004; Dambrun, Guimond, 2004*).

Вместе с тем психологи расходятся в оценке того, насколько явные стереотипы и предрассудки соответствуют скрытым.

Сторонники *первой точки зрения* утверждают, что интенсивность проявления стереотипов и предрассудков на неосознанном уровне не соответствует степени их демонстрации на сознательном (*Cunningham, Nezlek, Banaji, 2004*). В пользу этой точки зрения говорят результаты исследований, в соответствии с которыми:

- скрытые стереотипы оказывают иное влияние на когнитивные процессы человека, чем явные. Например, внимание американцев европейского происхождения к выражению злости на лице афроамериканцев связано с силой их скрытых, а не явных предрассудков (*Hugenberg, Bodenhausen, 2004*). Кроме того, активация стереотипов

и предрассудков относительно афроамериканцев посредством демонстрации фотографии представителя этой группы оказывает влияние на неосознаваемом уровне, но не на уровне сознательных оценок (*Payne, 2001*);

- сила скрытых и явных предрассудков зависит от разных факторов. Например, когда людям рассказывают о приятном афроамериканце и неприятном американце европейского происхождения, они демонстрируют меньшие скрытые предрассудки в отношении афроамериканцев, чем в том случае, когда они получают информацию о хорошем американце европейского происхождения или неприятном афроамериканце. Однако позитивность примера не отражается на явных предрассудках. То же самое происходит, когда респонденты получают информацию о молодом и пожилом человеке (*Dasgupta, Greenwald, 2001*). Кроме того, когда людям предъявляют негативную информацию об ингруппе, которая нарушает стереотипы, они демонстрируют более негативную скрытую оценку ингруппы. Вместе с тем предъявление позитивной информации об аутгруппе, которая также нарушает стереотипы, не влияет на скрытую оценку. Влияние контрстереотипной информации на явную оценку противоположно (*Crisp, Nicel, 2004*).

По мнению сторонников *второй точки зрения*, интенсивность проявления стереотипов и предрассудков на неосознаваемом уровне соответствует степени их демонстрации на сознательном (*Dambrun, Guimond, 2004; Gawronski et al., 2003; Neumann, Seibt, 2001*).

3.2. Поддержание самооценки носителей стереотипов и демонстрация их принадлежности к социальной группе

Вторая функция стереотипов заключается в **поддержании самооценки их носителей** (*Fein, Spencer, 1997*). Существует несколько вариантов ее реализации.

- *Формирование позитивных аутостереотипов*. Когда социальная самооценка людей находится под угрозой, они

формируют стереотипы, содержание которых говорит о превосходстве ингруппы над аутгруппой. В этих стереотипах они подчеркивают те характеристики ингруппы, которые выгодно отличают ее от аутгруппы, преувеличивая различие между ними (*Jost, Hunyady, 2002*). Это касается и индивидуальной самооценки: люди с пониженной самооценкой чаще используют стереотипы, чем люди с высокой (*Rsin, Spencer, 1997*).

Возможно и обратное влияние: оценка людьми ауто- и гетеростереотипов порождает актуализацию одной социальной идентичности и подавляет актуализацию другой. Люди предпочитают не использовать социальную идентичность, связанную с членством в негативно оцениваемой группе (*Cinnerella, 1998*).

- *Психологическая проекция.* Когда человеку не нравится какая-то своя черта, он приписывает ее членам аутгруппы. «Мишенью» проекции часто становятся члены низкостатусных групп. Этот процесс выглядит следующим образом. Человек не хочет признавать, что обладает определенной особенностью, он начинает активно думать о ней и включает в состав стереотипов. После этого он использует модифицированный стереотип для оценки конкретных людей (*Govorun, Fuegen, Payne, 2006*). Действие механизма проекции было отмечено еще Т. Адорно и его коллегами, которые рассматривали стремление проецировать свою агрессивность на окружающих как одну из особенностей авторитарной личности.
- *Аутгрупповая дискриминация, осуществленная членами ингруппы.* Люди используют стереотипы для оправдания социально-экономических различий в положении разных групп (*Sejka, Eagly, 1999; Jost, Hunyady, 2002*). Например, актуализация в сознании людей гендерных стереотипов приводила к оправданию ими относительно низкого статуса женщин в обществе (*Jost, Kay, 2005*). Актуализация стереотипов о том, что бедные счастливые и честные, а богатые несчастные и нечестные, приводила к росту

ориентации на социальное доминирование. Однако демонстрация примеров, не соответствующих стереотипам, заставляла людей задуматься о справедливости (они быстрее опознавали на экране компьютера слова, связанные со справедливостью, чем нейтральные слова) (*Kay, Jost, 2003*).

Использование стереотипов для оправдания аутгрупповой дискриминации особенно хорошо заметно в ходе затяжных межгрупповых конфликтов: чтобы объяснить свое решение напасть на оппонентов, каждая из сторон вынуждена описать себя как следующую нормам морали невинную жертву насилия, обороняющуюся от своих врагов, преследующих несправедливые цели.

Эта функция связана с мотивационным подходом к изучению стереотипов, поэтому ее существование объясняется посредством теории социальной идентичности, согласно которой человек может сохранить свою позитивную идентичность, воспринимая членов аутгруппы сквозь призму стереотипов. Так, члены высокостатусной группы обращают внимание на негативные стереотипные черты низкостатусной, пытаясь с их помощью объяснить свое негативное и нелегитимное поведение по отношению к ее членам.

Кроме того, они формируют позитивные аутостереотипы. Вторая тенденция характерна также для членов групп с низким статусом, которые поддерживают свою самооценку путем формирования менее негативных аутостереотипов, приписывая себе меньше негативно оцениваемых характеристик, чем это делают по отношению к ним члены других групп (*Reszke, 1996*).

- *Дискриминация ингруппы, осуществляемая членами социальных меньшинств.* Существующая в обществе долговременная дискриминация группы приводит к оправданию ее членами своего подчиненного положения. Это оправдание проявляется в формировании членами низкостатусной группы негативных аутостереотипов и использова-

нии стратегии аутгруппового фаворитизма (*Sejka, Eagly, 1999; Jost, Hunyady, 2002*). Это особенно ярко проявляется у членов низкостатусных групп с выраженной ориентацией на социальное доминирование (*Federico, 1998*);

Третьей функцией стереотипов является **демонстрация их носителем своей принадлежности к определенной социальной группе**. Например, люди склонны поддаваться влиянию тех одноклассников, которые активно используют стереотипы, и считают, что похожи на них (*Castelli, Arcury, Zogmaister, 2003*). Эта функция свойственная и предрассудкам.

Так, те люди, которые сильно идентифицируются с ингруппой, рассказывая об эмоциях, которые они испытывают по отношению к членам аутгрупп — меньшинств, приписывают одни и те же эмоции как себе, так и большинству членов своей группы (*Verkuyten, Drabbles, 1999*).

3.3. Влияние на поведение носителя стереотипа

Четвертая функция стереотипов связана с тем, что **они провоцируют соответствующее поведение их носителя**. Это влияние имеет два аспекта.

1. Актуализация определенных стереотипов приводит к **воспроизведению людьми их содержания в своем поведении** (*Wheeler, Petty, 2001*).

- Молодые респонденты, которым в ходе эксперимента показывали фотографии пожилых людей, в дальнейшем медленнее решали экспериментальные задачи, чем те, кому показывали изображения молодых. По мнению авторов исследования, замедлению работы способствовала актуализация стереотипов, согласно которым пожилые люди воспринимают происходящее и работают медленнее, чем молодые (*Kawakami, Young, Dovidio, 2002*).
- После актуализации стереотипа «профессор» или черты «умный» студенты лучше выполняли тест для проверки общих знаний, чем после актуализации стереотипа «фут-

больной болельщик-хулиган» или черты «глупый». Данный эффект сохранялся на протяжении как минимум 15 минут. Чем длиннее была фаза актуализации стереотипов, тем дольше он сохраняется (*Dijksterhuis, Van Knippenberg, 1998*).

- В ходе исследования мужчины и женщины, работающие в парах, распределяли вознаграждение в зависимости от того, с какими чертами — мужскими или женскими — экспериментатор связывал эффективность решения задачи. В тех парах, члены которых думали, что успешность связана с наличием стереотипных мужских черт, вознаграждение распределялось в пользу участника, обладающего большей властью (согласно стереотипу, мужской подход к проблеме). Вместе с тем, когда участники думали, что к большему успеху ведут стереотипные женские черты, они распределяли вознаграждение поровну (согласно стереотипу, женский подход к проблеме) (*Kray et al., 2004*).

Однако этот эффект возникает преимущественно в том случае, когда людям напоминают о стереотипизированной группе в целом (профессор, манекенщица) или свойственных ее членам чертах (умный, глупый). Однако, если людям напоминают о конкретном члене данной группы (*Эйнштейне, Найоми Кемпбелл*), возникает эффект контраста: люди хуже решают задачи и выполняют тесты при напоминании об известном физике и лучше — о манекенщице (*Dijksterhuis et al., 1998*).

2. Стереотипы определяют характер поведения их носителей по отношению к членам стереотипизированной группы.

- *Готовность к общению*: чем более позитивны гетеростереотипы, тем большую готовность к общению с представителями аутгрупп демонстрируют люди.
- Казаки, живущие в Ростовской области, обладают позитивными стереотипами о русских и мигрантах-славянах, и негативными — о чеченцах, мигрантах-кавказцах и турках. При этом они больше готовы общаться с представителями первых двух, чем последних трех групп. Аналогичная закономерность проявляется и у мигран-

тов-кавказцев, которые позитивно воспринимают русских и мигрантов-славян, негативно — чеченцев и цыган, готовы общаться с первыми и не желают — со вторыми. То же самое характерно и для русских жителей Ростовской области, которые негативно относятся к чеченцам и цыганам, и позитивно — к казакам и мигрантам-славянам. Исключением из этого правила является только отношение русских к мигрантам-кавказцам: при негативных стереотипах люди готовы общаться с ними (*Лебедева, Татарко, 2002*). Люди с расовыми предрассудками стараются избежать общения с представителями расовой аутгруппы (*Plant, Butz, 2006*).

- Австралийские исследования показали, что социальные работники не испытывают сильного желания работать с коренным населением материка. Это обусловлено определенным представлением об этой этнической группе, согласно которому аборигены агрессивны, не желают, чтобы им помогали, слабо мотивированы на достижение успеха, предпочитают достигать относительно простых целей. Кроме того, согласно этим представлениям, разные семьи аборигенов конфликтуют друг с другом, и поэтому им невозможно помочь (*Kendall, Marshall, 2004*) (перенести в готовность к общению).
- *Дружелюбность общения*: чем более позитивны стереотипы или чем более позитивно контрстереотипное поведение человека, тем более дружелюбно по отношению к нему ведет себя носитель стереотипов. Подобное влияние стереотипов на поведение носителя особенно заметно, когда поведение члена аутгруппы может быть истолковано двояким образом (*Aberson, 2003*).

Предрассудки оказывают аналогичное влияние на поведение человека. Влияние предрассудков на дружелюбность общения может быть опосредовано:

- негативными эмоциями носителя стереотипов. Например, просмотр фильма с элементами гомосексуального секса порождает у людей с предрассудками в отношении

гомосексуалистов большую злость, чем просмотр фильма с элементами секса между мужчиной и женщиной. Эта злость приводит к агрессии в отношении партнера по эксперименту, который является гомосексуалистом (*Parrott, Zeichner, 2005*). Кроме того, люди с расовыми предрассудками чувствуют тревогу перед межрасовым взаимодействием (*Plant, Butz, 2006*);

- желанием избежать взаимодействия. Люди, не желающие общаться с членами аутгруппы, тратят на это общение меньше времени, и оцениваются партнерами как менее приятные, чем те, кто заинтересован в таком общении (*Plant, Butz, 2006*).
- *Распределение вознаграждения* в пользу участника, принадлежащего к группе, стереотипные представления о которой наиболее позитивны (высокостатусной группе). Например, отбирая игроков, люди стараются брать в спортивную команду мужчин и отдавать им наиболее важные роли. Однако это различие возникает только при распределении, построенном по принципу «игры с нулевой суммой», при котором выигрыш одного участника означает проигрыш другого (стал членом команды — не стал членом команды). В противном случае большее вознаграждение могут получить члены низкостатусной группы. Например, участники эксперимента, отдававшие предпочтение мужчинам при подборе состава спортивной команды, оказывали большую моральную поддержку игрокам женщинам, вышедшим на поле (*Biernat, Vescio, 2002*).
- *Советы* члену стереотипизированной группы. Например, в соответствии со стереотипами, женщины больше подвержены влиянию стресса, чем мужчины. Это повышает вероятность того, что медицинские симптомы, характерные как для физиологического стресса, так и для хронического заболевания, у женщин вызваны именно стрессом, временны и не требуют обращения к врачу. В результате носители подобных стереотипов реже приписывают боль в груди хроническому сердечному заболеванию и реже

советуют обратиться к врачу, если больной — женщина, а не мужчина (*Martin, Lemos, 2002*).

- *Усилия, прикладываемые для решения задачи.* Человек прикладывает больше усилий при решении задачи, когда, в соответствии со стереотипом, его партнер не может ему помочь, поскольку не обладает необходимыми для этого особенностями (*Plaks, Higgins, 2000*).

Однако существуют противники того, что стереотипы оказывают влияние на поведение их носителя. Их возражения основаны на результатах ряда экспериментов, говорящих о том, что наличие стереотипов не гарантирует их влияние на поведение, поддающееся сознательному контролю (*Struch, Schwartz, 1989*). Они предполагают, что стереотипы оказывают влияние на поведение их носителей только при выполнении **ряда условий**, среди которых:

- Позитивное отношение к выражению стереотипов со стороны членов ингруппы. Стереотипы людей, которые считают, что окружающие поддерживают их, оказывают большее влияние на их поведение, чем стереотипы тех, кто не уверен в социальной поддержке (*Sechrist, Stangor, 2001*). Согласно результатам некоторых исследований, люди действуют по отношению к членам расовой аутгруппы позитивно, когда негативное поведение может быть воспринято окружающими как признак фанатизма, и негативно, когда критерии фанатизма неясны (*Towles-Schwen, Fazio, 2001*).
- Отсутствие санкций со стороны членов стереотипизированной группы. Уменьшение дискриминации членов стереотипизированной аутгруппы происходит в присутствии их представителей. Например, в одном исследовании респонденты, дававшие интервью, негативно оценивали гомосексуалистов, если интервьюером был мужчина с традиционной сексуальной ориентацией. Однако их оценка становилась более позитивной, если роль интервьюера исполнял гомосексуалист (*Kemph, Kasser, 1996*). Причиной уменьшения аутгрупповой дискриминации в данном

случае является страх перед санкциями со стороны членов стереотипизированной группы. Эксперименты показали, что члены ингруппы, когда их личность может быть установлена, предпочитают указывать на те особенности своей группы, упоминание которых не преследуется аутгруппой. Но когда возможность установления личности носителя стереотипа практически исключена, они вспоминают и наказуемые отличия (*Reicher, Levine, 1994*).

- Непонимание человеком, осуществляющим дискриминацию, размеров своей власти. Люди с сильно выраженными предрассудками действуют в отношении члена аутгруппы более позитивно, если хорошо понимают, что обладают большей властью и возможностями, чем их партнер. Вместе с тем поведение людей со слабыми предрассудками не зависит от того, насколько хорошо они осознают это различие (*Vescio et al., 2006*).

3.4. Влияние на поведение объекта стереотипа

Пятая функция стереотипов заключается во **влиянии на поведение членов стереотипизированной группы**. Этот эффект получил название «самосбывающегося пророчества»: члены стереотипизированной группы демонстрируют ожидаемое от них поведение в результате действий, осуществляемых по отношению к ним носителем стереотипа. Например, женщины, ожидавшие негативной оценки со стороны партнера-сексиста, заранее оценивали его более негативно, чем те, кто не знал о сексизме партнера, что вызывало аналогичную реакцию со стороны последнего (*Pinel, 2002*).

Однако возможно, что самосбывающееся пророчество проявляется в основном тогда, когда у объекта стереотипа сильно выражена потребность в принадлежности и слабое желание сохранить дистанцию с партнером (*Sinclair et al., 2005*).

Эффект «самосбывающегося пророчества» приводит к *понижению продуктивности деятельности членов низкостатусных групп и повышению — членов высокостатусных*.

В частности, респондентки, которым перед выполнением логико-математических задач сообщали, что женщины плохо решают подобные задачи, впоследствии ожидали худших результатов и, как следствие, хуже решали экспериментальные задачи, чем участницы, не обладающие подобной информацией. Аналогичная закономерность проявилась и в отношении афроамериканцев, живущих в Италии, которые перед решением экспериментальных задач получали позитивную или негативную информацию о способностях членов интруппы (*Cadini et al., 2003*). Один тот же человек может демонстрировать разную продуктивность в зависимости от актуализированной у него идентичности.

Например, американки азиатского происхождения лучше выполняли математический тест, если им напоминали об их национальности, чем о половой принадлежности. Однако обратное было верно при выполнении теста для измерения вербальных способностей. Это происходило, поскольку в соответствии со стереотипами азиаты проявляют способности к математике, а женщины обладают лучшими вербальными способностями, чем мужчины (*Shih, Pittinsky, Trahan, 2006*).

Понижение продуктивности деятельности может быть спровоцировано разными людьми, даже родителями. Например, гендерные стереотипы родителей, в соответствии с которыми мальчики обладают лучшими математическими способностями, чем девочки, влияют на математическую самооценку детей, самоэффективность в этой сфере и на выбор профессии, связанной с точными науками (*Bleeker, Jacobs, 2004*). Причем отношение родителей опосредует влияние на самооценку ребенка его успеваемости по математике (*Bleeker, Jacobs, 2004; Tiedemann, 2000*).

В основе этого эффекта лежит **восемь механизмов** (*Beilock et al., 2006; Keller, Dauenheimer, 2003; Maass, Cadinu, 2003; Marx, Stapel, 2006; O'Brien, Crandall, 2003; Schmader, Johns, 2003; Seibt, Forster, 2004; Spencer, Steele, Quinn, 1999; Stone, 2002*):

а) эмоциональное возбуждение, которое улучшает выполнение простых заданий и ухудшает выполнение сложных;

б) страх оправдать негативные ожидания, соответствующие стереотипу. Член стереотипизированной группы чувствует большую тревогу перед выполнением задания и испытывает большую фрустрацию после него, чем другие люди;

в) постоянные мысли о том, как избежать подтверждения стереотипа, которые препятствуют выполнению задания;

г) уменьшение объема рабочей памяти. Угроза соответствия стереотипу приводит к уменьшению объема рабочей памяти, например, к тому, что человеку становится труднее выполнять два задания (решение уравнений и запоминание слов) одновременно. Такое уменьшение объема способствует ухудшению выполнения основного задания;

д) повышенное внимание к процессу выполнения задания. Люди, являющиеся членами стереотипизированной группы, при выполнении задания уделяют повышенное внимание своим действиям, тому, *как*, а не *что* они делают. В этом случае, если человеку дать дополнительную задачу, которая отвлечет его от процессуальной стороны, он выполнит основное задание лучше;

е) осторожность при выборе и решении задач, уменьшение мотивации достижения и рост мотивации избегания неудачи для людей, принадлежащих к негативно оцениваемой группе. У членов, принадлежащих к позитивно оцениваемой группе, мотивация достижения, напротив, увеличивается;

ж) уменьшение усилий, прикладываемых для решения задачи;

з) изменение представления о себе, которое усиливает действие остальных механизмов. Например, девушки могут исключить из представления о себе такой параметр, как математические способности.

Вместе с тем исследования показывают, что люди с хорошо сформированной «Я»-схемой, касающейся черт, противоречащих стереотипу, к 18 годам учатся лучше, чем те, у кого такая «Я»-схема сформирована плохо (Coover, 2000). Формирование «Я»-схем в контрстереотипных областях облегчается тем, что люди чаще учитывают те измерения, по которым они успеш-

ны и которые противоречат стереотипам, по сравнению со стереотипными. Например, афроамериканцы, которые хорошо учатся, чаще формируют «Я»-схему по параметру интеллекта, а американцы европейского происхождения, демонстрирующие спортивные успехи — по параметру спорта (*von Hippel, Hawkins, Schooler, 2001*).

Влияние стереотипов на продуктивность деятельности возникает при следующих условиях.

1. Индивидуальные особенности объекта стереотипа

а) Знание человеком содержания стереотипов (*Maass, Cadinu, 2003*).

б) Понимание человеком связи между содержанием стереотипов и качеством выполнения деятельности. Соответственно описанный эффект не проявляется, когда люди не связывают черты, заложенные в стереотипе, с выполняемым заданием (*Croizet et al., 2004; Wheeler, Petty, 2001*).

Например (*Brown, Josephs, 1999; Maass, Cadinu, 2003; McIntyre, Paulson, Lord, 2003; Stone, et al., 1999*):

- афроамериканцы лучше выполняют тест вербальных способностей, когда им говорят, что целью эксперимента не является диагностика уровня их развития, чем при отсутствии такой инструкции;
- афроамериканцы хуже играют в гольф, когда им говорят, что это задание направлено на измерение навыков стратегического планирования, чем при отсутствии подобной информации;
- американцы европейского происхождения хуже играют в гольф, когда полагают, что это — проверка атлетических способностей, чем при отсутствии подобной информации;
- женщины хуже выполняют тест, когда полагают, что он направлен на измерение логических способностей, а мужчины — социального интеллекта, чем при отсутствии такой информации;
- женщины хуже выполняют математический тест, если им говорят, что его цель — выявить насколько плохо они

решают задачи, чем когда целью является выявление того, насколько хорошо они это делают. Мужчины демонстрируют противоположные результаты.

Эти условия выполняются уже у 5-летних детей (*Maass, Cadinu, 2003*).

в) Самокатегоризация в стереотипизированную группу.

г) Идентификация человека с низкостатусной группой. В частности, когда экспериментатор указывает на наличие различий в математических способностях мужчин и женщин (в пользу мужчин), женщины с сильной ингрупповой идентификацией выполняют математический тест хуже, чем женщины со слабой идентификацией (*Maass, Cadinu, 2003; Schmader, 2002; Wheeler, Petty, 2001*).

д) Членство в нескольких низкостатусных группах. Понижение продуктивности работы и ухудшение эмоционального состояния особенно выражено у тех людей, которые принадлежат к низкостатусной группе не по одному, а по двум и большему количеству оснований. Например, жительницы США латиноамериканского происхождения (члены низкостатусной группы по признакам пола и национальности) испытывали большую тревогу за качество выполнения своей работы, чем американки европейского происхождения (члены низкостатусной группы по признаку пола) (*Gonzales, Blanton, Williams, 2002*).

е) Важность характеристики, связанной с выполняемой деятельностью, для «Я»-концепции человека (*Inzlicht, Ben-Zeev, 2003; Maass, Cadinu, 2003; Stone, et.al., 1999; Stone, 2002*).

ж) Внутренний локус контроля (*Maass, Cadinu, 2003; Cadini et.al., 2006*).

з) Отсутствие объяснений возможной неудачи. Женщины лучше выполняют математический тест, если им предлагают какие-либо разумные объяснения возможной неудачи, предотвращающие понижение самооценки (*McIntyre, Paulson, Lord, 2003*).

и) Представление об устойчивости особенностей членов низкостатусных групп. Афроамериканцы, обучающиеся в американских колледжах, демонстрируют лучшую успеваемость и более

высокую учебную мотивацию, если верят в то, что упорный труд приведет к повышению их интеллектуального уровня, т.е. позволит разрушить существующие стереотипы (Aronson, Fried, Good, 2002).

к) Отсутствие чувства юмора, особенно при преодолении кризисных ситуаций (Ford et al., 2004).

л) Возраст. Например, информация о возрастных проблемах в познавательной сфере не оказывает влияния на выполнение мнемических тестов людьми до 30 и после 70 лет, немного ухудшает результаты 60-летних людей, но оказывает стимулирующее воздействие на людей среднего возраста. После получения подобной информации они выполняют тесты лучше, чем без нее (Hess, Hinson, 2006). Возможно, это происходит, поскольку они еще обладают когнитивными ресурсами для сопротивления негативным ожиданиям, возникающим после получения информации.

2. Особенности ситуации выполнения деятельности

а) Наличие в ситуации выполнения задания представителей высокостатусной аутгруппы. Женщины хуже выполняли математический тест, когда делали это в присутствии мужчин, чем когда делали это в присутствии других женщин (Inzlicht, Ben-Zeev, 2003).

Кроме того, женщины/афроамериканцы (члены низкостатусных групп), вспоминая содержание экспериментального задания в обществе мужчин/американцев европейского происхождения (членов высокостатусных групп), демонстрировали худшие результаты, чем мужчины/американцы европейского происхождения), вспоминая содержание задания в обществе женщин/афроамериканцев (Sekaquaptewa, Thompson, 2002).

б) Отсутствие в ситуации выполнения задания других членов ингруппы. Женщины хуже выполняют математический тест, если думают, что остальные члены рабочей группы, в которую они входят — мужчины (представители высокостатусной аутгруппы), чем когда знают о присутствии других женщин (Sekaquaptewa, Thompson, 2003). Кроме того, отсутствие других членов

ингруппы уменьшает влияние позитивных ожиданий, сформированных у членов стереотипизированной группы перед выполнением задания (*Stangor, Can, Kiang, 1998*).

в) Отсутствие указания на неадекватность стереотипов. Например, женщины лучше решают математический тест, когда им говорят, что женщины — лучшие участницы эксперимента, чем мужчины, или когда им дают прочесть статью о женщинах, добившихся успеха в различных профессиональных областях (архитектуре, праве, медицине, технике), чем при отсутствии такой информации (*McIntyre, Paulson, Lord, 2003*). Сравнение, говорящее в пользу стереотипизированной группы, оказывает позитивное влияние на деятельность ее членов в основном при высокой самокатегоризации и идентификации с ней. Кроме того, более позитивное влияние оказывает сравнение с людьми, компетентными в той области, с которой связана деятельность (например, в математике), а не в другой (например, спорте) (*Marx, Stapel, Muller, 2005*).

г) Отсутствие указания на неприменимость стереотипов. Женщины выполняют математический тест также хорошо, как мужчины, если им говорят, что стереотипы о плохих математических способностях женщин в данной ситуации неприменимы (*McIntyre, Paulson, Lord, 2003*), чем при отсутствии такой инструкции.

д) Способ актуализации стереотипов. Актуализация стереотипов ухудшает деятельность членов негативно оцениваемой группы и улучшает — членов позитивно оцениваемой, если она незаметна.

Незаметная, скрытая актуализация стереотипов происходит когда, например, респондент видит на экране компьютера слова, которые очень быстро сменяют друг друга. Он успевает увидеть их, но не успевает осознать их значение. Эти слова делятся на связанные с определенным стереотипом, и нейтральные, т.е. не связанные с ним. Предполагается, что демонстрация слов, связанных со стереотипом, незаметно для респондента актуализируют у него содержание стереотипов. Другой пример скрытой актуализации стереотипов — просьба указать расовую при-

надлежность родителей, родной язык и т.д. Явная актуализация стереотипов подразумевает, что человек хорошо понимает, что происходит. Например, ему говорят об отсутствии гендерных различий в математических способностях, тем самым напоминая ему содержание традиционных гендерных стереотипов; просят оценить, насколько каждая из предъявленных личностных черт свойственна афроамериканцам; или просят респондента сказать, представители какой расовой группы ему нравятся больше (*Sackett, Hardison, Cullen, 2005*).

Результаты исследований показывают, что:

- скрытая актуализация позитивных расовых стереотипов повышает продуктивность деятельности больше, чем явная (*Shih, et.al., 2002*);
- мужчины, участвуя в эксперименте, торгуются с партнерами лучше, чем женщины, и побеждают в переговорах, когда воспринимают экспериментальное задание как способ диагностики своих способностей или когда думают, что поведение в переговорах определяется индивидуальными особенностями, которые по-разному выражены у мужчин и женщин. Однако это происходит при скрытой актуализации стереотипов, когда респондентам говорят, что для победы необходимо проявить настойчивость, не указывая прямо на наличие гендерных различий по этому параметру. При явной актуализации стереотипов, когда респондентам говорят о наличии гендерных различий по настойчивости, они начинают оказывать сопротивление и вести себя контр-стереотипным образом (*Kray, Thompson, Galinsky, 2001*);
- скрытая актуализация позитивных стереотипов пожилых людей улучшает запоминание ими информации, а скрытая актуализация негативных стереотипов — ухудшает. Однако явная актуализация как позитивных, так и негативных стереотипов приводит к ухудшению запоминания информации (*Hess, Hinson, Statham, 2004*).

е) Тип деятельности. Люди, относящие себя к негативно оцениваемой группе, хуже решают задачи, требующие творчества (придумать как можно больше способов использования

кирпича) и лучше — задачи, требующие аналитических навыков (логические проблемы из теста GRE), чем члены позитивно стереотипизированной группы (*Seibt, Forster, 2004*).

ж) Инструкция по выполнению задания. Эффект уменьшения продуктивности возникает, когда в инструкции подчеркивается тестовый характер задания. Например, афроамериканцы, решающие прогрессивные матрицы Равена, сопровождающиеся стандартной или модифицированной инструкцией, в которой подчеркивалось, что эта методика измеряет уровень интеллектуального развития, показывали худшие результаты, чем американцы европейского происхождения в аналогичных условиях. Однако такое различие отсутствовало, если респондентам говорили, что задание — это пазл, который надо собрать (*Brown, Day, 2006*).

з) Отсутствие контакта с членами аутгруппы. Например, непосредственный контакт между представителями разных поколений уменьшает влияние возраста на качество выполнения интеллектуальных заданий (*Abrams, Eller, Bryant, 2006*).

Таким образом, для предотвращения уменьшения продуктивности у членов низкостатусных групп предпринимают **следующие меры** (*Davies, Spencer, Steele, 2005; Maass, Cadinu, 2003; McIntyre et al., 2005*):

- обучают восприятию своих способностей как особенностей, которые можно развить;
- обеспечивают их контрстереотипной информацией, например, описывают примеры успешных членов ингруппы или указывают на отсутствие межгрупповых различий;
- демонстрируют существование областей деятельности, в которых члены низкостатусных групп успешны;
- актуализируют другую социальную категорию, не связанную негативно с выполняемой деятельностью;
- изменяют инструкцию к тестовым заданиям.

Кроме продуктивности деятельности, стереотипы оказывают влияние и на другие аспекты жизни человека.

- **Аттитюды к учебным предметам.** Например, скрытая актуализация гендерных стереотипов, согласно которым,

мужчины лучшие математики, чем женщины, порождают более негативное отношение к математике у женщин и более позитивное — у мужчин (*Nosek, Banaji, Greenwald, 2002*). Сторонники создания отдельных школ для мальчиков и девочек считают, что в отсутствии девочек мальчики будут более позитивно относиться к предметам, которые стереотипно связываются с женщинами. Действительно, результаты исследований показывают, что мальчики из школ с раздельным обучением более позитивно относятся к гуманитарным наукам и выбирают для себя более разнообразные профессии, чем мальчики из смешанных по половому признаку школ (*James, Richards, 2003*).

- **Потребление алкоголя.** Ожидания матерей относительно того, будут ли их дети потреблять алкоголь, оказывают влияние на реальное потребление алкоголя выросшими детьми. Однако большее влияние оказывают позитивные ожидания и ожидания, сформированные относительно детей с высокой самооценкой (*Madon et al., 2003*).

Интересно, что стереотипы могут вызвать компенсаторное, контрстереотипное поведение, как это происходит иногда при явной актуализации. Например, желая компенсировать негативные стереотипы, мальчики с детским типом лица стараются действовать вопреки ожидаемому от них «детскому» поведению. В частности, мальчики из низшего и среднего социального класса США с детским выражением лица учатся лучше своих более взрослых на вид ровесников. Однако такой тип лица может вызвать и негативное компенсаторное поведение — нарушение закона (*Zebrowitz et al., 1998*). Другой пример: 48–68-летние люди лучше выполняют тест для проверки памяти, если им говорят, что их результаты будут сравниваться с результатами 25-летних, а не 70-летних людей (*O'Brien, Hummert, 2006*).

Влияние стереотипов на поведение объекта, прежде всего на продуктивность его деятельности, отличают от влияния стереотипов на продуктивность деятельности их носителей (см. п. 3.3), о котором речь шла в предыдущем параграфе. Эти процессы называют соответственно «горячим» и «холодным» влиянием.

«Горячее» влияние возникает преимущественно под действием эмоционального возбуждения, в т.ч. страха оправдать негативные ожидания. «Холодное» является результатом так называемой идеомоторной реакции — представления какого-либо действия и его повторения.

«Горячее» влияние требует некоторого осознания стереотипа, а «холодное» возникает при актуализации стереотипов почти автоматически.

«Горячее» влияние возникает, когда человек является членом стереотипизированной группы, а «холодное» этого не требует.

«Горячее» влияние возникает, когда область, связанная со стереотипом, важна для человека, а «холодное» и в противоположном случае (*Wheeler, Petty, 2001*).

Однако и «холодное», и «горячее» влияние требует, чтобы поведение было связано со стереотипом, являлось результатом действия стереотипных черт.

Таким образом, оказывая влияние на восприятие представителей ингруппы и аутгруппы, стереотипы и предрассудки также выполняют функции повышения самооценки, демонстрации принадлежности к группе, модификации поведения субъекта восприятия и его объекта.

4. Условия использования стереотипов

Существование ряда ситуаций, в которых стереотипы не оказывают влияния на восприятие происходящего и поведение их носителей, делает необходимым изучение условий их использования. За последние 30 лет было выделено четыре группы таких условий (см. рис. 6.1): особенности контекста вынесения суждения; характеристики носителя стереотипов; особенности объекта стереотипов; их взаимозависимость. Кроме того, за последние несколько лет был проведен ряд исследований, посвященных условиям актуализации предрассудков. Таким образом, в этом параграфе речь пойдет прежде всего об условиях использования стереотипов, однако некоторое внимание будет уделено предрассудкам и влиянию этих феноменов друг на друга.

Особенности контекста вынесения суждения

1. Наличие когнитивной нагрузки
2. Активация «ярлычка» или содержания стереотипов
3. Использование определенных направлений оценки
4. Использование стереотипов окружающими людьми
5. Позитивное отношение окружающих к стереотипам
6. Публичная обстановка
7. Свобода выбора
8. Характер принимаемого решения
9. Одновременное присутствие нескольких групп
10. Социальная напряженность между группами

Особенности носителя стереотипа

1. Угроза позитивной самооценке носителя
2. Мотивация самовозвышения
3. Сосредоточение на себе
4. Идентичность
5. Физиологическое или эмоциональное возбуждение
6. Когнитивные потребности
7. Мотивация подавить стереотипы и предрассудки
8. Определенные цели вынесения суждения
9. Ценности
10. Личностные особенности
11. Представления об эффективности деятельности
12. Пол, профессиональное образование, возраст
13. Точность оценки межгрупповых различий
14. Выраженность предрассудков
15. Роль объекта стереотипа

Особенности объекта стереотипа

1. Позитивное поведение членов ингруппы и негативное представителей аутгруппы
2. Контролируемые причины членства в группе
3. Небольшой размер группы — объекта стереотипа
4. Гомогенность группы — объекта стереотипа
5. Отличие от окружающих

Соотношение между субъектом и объектом стереотипа

1. Непохожесть
2. Несогласие
3. Отсутствие психологической близости
4. Отсутствие взаимозависимости

Рис. 6.1. Условия использования стереотипов

4.1. Особенности контекста вынесения суждения

1. Вероятность использования стереотипов увеличивается в условиях **когнитивной нагрузки**. Когнитивная нагрузка в виде дополнительного задания, которое люди должны выполнить одновременно с восприятием и запоминанием информации о человеке, улучшает запоминание стереотипной информации по сравнению с контрстереотипной. Например, при наличии когнитивной нагрузки, люди чаще вспоминали о том, что женщина-врач более умная, чем женщина-парикмахер, и что ее родители были богатыми людьми, чем при ее отсутствии (*Macrae, Hewstone, Griffiths, 1993*).

Иногда когнитивная нагрузка действует в совокупности с другими факторами. Например, стереотипные представления о пожилых людях оказывают влияние на оценку кандидатов, нанимающихся на работу, при соблюдении трех условий: человек, принимающий решение, сильно предубежден против пожилых людей (т.е. относится к ним исключительно негативно); пожилые кандидаты хотят выполнять работу, не соответствующую их возрасту; человек, от которого зависит решение, принимает его в условиях когнитивной нагрузки (*Yzerbyt, Coull, Rocher, 1999*).

Существуют два основных объяснения этой закономерности. С одной стороны, в условиях когнитивной нагрузки люди могут лучше понимать, о какой личностной черте говорит информация, соответствующая стереотипам, с другой стороны, они могут обращать на нее большее внимание. Результаты исследования говорят о том, что при наличии когнитивной нагрузки люди уделяют больше времени изучению контрстереотипной информации и лучше запоминают ее. Таким образом, нельзя говорить о том, что они обращают на нее мало внимания. Вместе с тем при наличии когнитивной нагрузки люди точнее определяют, какой личностной черте соответствует стереотипное поведение человека, по сравнению с контрстереотипным. Этот факт говорит в пользу первого объяснения (*Sherman, 1998*).

Тем не менее результаты некоторых исследований противоречат вышеописанному и демонстрируют, что когнитивная

нагрузка не оказывает влияния на актуализацию стереотипов или затрудняет их использование. **Причины несоответствия результатов разных исследований** кроются во времени вынесения суждения, способе операционализации, размере когнитивной нагрузки и силе стереотипов.

а) *Время вынесения суждения.* Для понимания механизма влияния когнитивной нагрузки на актуализацию стереотипов необходимо разложить процесс их использования на ряд стадий (Sherman, Macrae, Bodenhausen, 2000).

Первая стадия — это стадия категоризации. В ходе нее человек выбирает ту категорию, которая соответствует особенностям объекта восприятия и текущей ситуации. Эта стадия не требует серьезных когнитивных усилий со стороны носителя стереотипа, а потому мало подвержена воздействию когнитивной нагрузки.

Вторая стадия — стадия активации стереотипа. В ходе нее происходит актуализация представления о стереотипизированной группе, соответствующего выбранной социальной категории, вспоминаются черты, присущие ее членам. Эта стадия требует когнитивных усилий, и ее прохождение зависит от когнитивной нагрузки и целей обработки информации.

Третья стадия — стадия приложения стереотипа к конкретному объекту. В ходе нее происходит сравнение характеристик объекта стереотипа с чертами, образующими стереотип. Эта стадия не требует серьезных когнитивных усилий со стороны носителя стереотипа, а потому мало подвержена воздействию когнитивной нагрузки.

И наконец, четвертая стадия — стадия подавления стереотипов, при прохождении которой субъект восприятия анализирует информацию об индивидуальных особенностях члена стереотипизированной группы. Эта стадия требует когнитивных усилий со стороны носителя стереотипов, поэтому эффективность их подавления зависит от когнитивной нагрузки.

С чем может быть связано влияние когнитивной нагрузки на активацию стереотипов?

Одно из объяснений этого влияния гласит, что стереотипы — это фильтры, которые способствуют восприятию, сохранению

и воспроизведению стереотипной информации, а операции с контрстереотипной информацией требуют дополнительных усилий. При введении когнитивной нагрузки когнитивных ресурсов человека не хватает на обработку контрстереотипной информации, и поэтому воспринимается и запоминается в основном стереотипная (*Sherman, Macrae, Bodenhausen, 2000*) (вторая стадия обработки информации).

Однако существует и второе объяснение связи между использованием стереотипов и когнитивной нагрузкой. В соответствии с ним, хотя обработка контрстереотипной информации представляет сложность для носителя стереотипа, в условиях когнитивной нагрузки он направляет на ее анализ дополнительные когнитивные ресурсы (*Sherman, Macrae, Bodenhausen, 2000*). В частности, при наличии когнитивной нагрузки люди уделяют большее внимание несоответствующей стереотипам информации, чем информации, соответствующей стереотипам (*Sherman et al., 1998*), тогда как при отсутствии когнитивной нагрузки они уделяют одинаковое внимание обоим типам информации (четвертая стадия обработки информации).

Кроме того, некоторые авторы полагают, что когнитивная нагрузка понижает вероятность стереотипизации благодаря тому, что использование стереотипов требует значительных когнитивных ресурсов, которые в этих условиях отсутствуют (*Perry, Kulik, Bourhis, 1996*).

Сложность взаимоотношения между использованием стереотипов и когнитивной нагрузкой проявляется еще и в том, что, хотя последняя способствует улучшению запоминания стереотипной информации, из памяти субъекта восприятия исчезают детали происшедшего, тогда как контрстереотипная информация запоминается со всеми подробностями, но вспоминается гораздо сложнее. Результаты исследований показали, что когнитивная нагрузка влияет на припоминание и узнавание соответствующей и не соответствующей стереотипам информации в разных направлениях. Соответствующая стереотипам информация в условиях когнитивной нагрузки хорошо вспоминается, но плохо узнается, тогда как контрстереотипная информация

при тех же условиях относительно хорошо узнается, но плохо припоминается (*Sherman, Frost, 2000*).

б) *Способ операционализации когнитивной нагрузки.* Второй причиной несоответствия результатов разных исследований является способ операционализации когнитивной нагрузки в конкретном эксперименте. Она может быть операционализирована следующими способами (*Haslam, Jansen, 1999*):

- увеличение количества оцениваемых групп;
- увеличение количества поступающей информации;
- прочитывание респондентами информации вслух или повторно;
- увеличение сложности суждений, которые необходимо вынести;
- изменение настроения респондентов;
- уменьшение времени предъявления стимулов;
- введение дополнительного задания;
- введение помех, например, громкого шума, аудиозаписи и т.д.

Возможности разных способов операционализации когнитивной нагрузки различаются. Различное влияние оказывают, например, введение дополнительного задания и уменьшение времени предъявления информации (*Nolan, et al., 1999; Pendry, 1998*), а также использование помех, содержание которых важно и неважно для респондентов. В частности, помехи увеличивают вероятность использования стереотипов в том случае, когда их содержание важно для респондента.

в) *Предел когнитивной нагрузки.* Третья причина несоответствия результатов разных исследований кроется в существовании такого предела когнитивной нагрузки, при котором использование стереотипов становится невозможным (*Gilbert, Hixon, 1991*).

г) *Сила стереотипов.* Когнитивная нагрузка увеличивает вероятность использования стереотипов только у тех респондентов, стереотипы которых актуализируются автоматически, бессознательно (*Govorun, Payne, 2006*).

2. К более интенсивному использованию стереотипов приводит **активация соответствующего «ярлычка» или содержания**

стереотипа (эффект прайминга). В частности, экспериментальные исследования продемонстрировали, что:

- когда у людей актуализировали стереотип «футбольных болельщиков», а потом просили их решить, является ли предъявленный на экране набор букв словом или нет, они медленнее опознавали слова, описывающие черты, противоречащие стереотипу «футбольных болельщиков», и быстрее — соответствующие стереотипу (*Dijksterhuis, Van Knippenberg, 1996*);
- аналогичное влияние оказывает демонстрация знакомых мужских и женских имен, которые, в отличие от незнакомых, ускоряют опознание слов, связанных со стереотипами женщин (например, косметика) и мужчин (например, логика), а также приводят к более стереотипной оценке их носителей (*Macrae, Mitchell, Pendry, 2002*);
- актуализация стереотипов иммигрантов увеличивала вероятность того, что респонденты, выбирая из списка слова, с которыми они встречались в начале исследования, чаще делали ошибки определенного типа. Они чаще ошибочно выбирали слова, которые соответствовали стереотипам иммигрантов, но которых не было на первом этапе исследования (*Araya, Ekehammar, Akrami, 2003*);
- в качестве прайминга может выступать формулировка вопросов. Например, американцы европейского происхождения меньше одобряли идею выделения дополнительных денег на содержание тюрем для преступников, совершивших насильственные преступления, если вопрос включал в себя слово, связанное со стереотипами афроамериканцев (*Hurwitz, Peffley, 2005*);
- праймингом может служить демонстрация обстановки, связанной со стереотипом социальной группы. Например, демонстрация афроамериканца рядом с разрисованной граффити стеной чаще актуализировала у американцев европейского происхождения расовые предрассудки, чем на фоне церкви (*Rudman, Lee, 2002*).

Активация «ярлычка», используемого для обозначения какой-либо социальной группы, приводит к использованию стереотипов, в основном людьми с выраженными предрассудками, которые чрезвычайно негативно относятся к ее членам (*Devine, 1989; Wittenbrink, Judd, Park, 1997*).

Кроме того, влияние прайминга зависит от его длительности: стереотипы актуализируются после 15-секундного, но не 12-минутного прайминга, в ходе которого респонденты смотрят видеозапись интервью с человеком, соответствующим стереотипному представлению о своей расовой группе (*Kunda et.al., 2002*).

И наконец, влияние прайминга зависит от других факторов: оно самое сильное, когда люди не желают подавить свои стереотипы и находятся в условиях когнитивной нагрузки, слабее при отсутствии одного из этих условий, и самое слабое — при отсутствии обоих (*Blair, Banaji, 1996*).

3. На вероятность использования стереотипов оказывают влияние **направления оценки** объекта восприятия. Во-первых, член стереотипизированной группы более стереотипно оценивается по основаниям, непосредственно связанным с его основной деятельностью, и менее стереотипно — по другим параметрам. Например, чем выше уровень дохода менеджера, тем более стереотипна оценка его позитивных (умный, смелый, агрессивный, рискованный, склонный к конкуренции, умелый) и негативных (хвастливый, заносчивый, эгоистичный) профессиональных качеств, и тем менее стереотипна оценка его позитивных (честный, сочувствующий, чувствительный, верный супругу, заботящийся, теплый) и негативных (вечно недовольный, хныкающий, нервный) коммуникативных особенностей (*Johannesen-Schmidt, Eagly, 2002*).

Во-вторых, членам ингруппы приписывается больше соответствующих стереотипу черт, когда для сравнения люди выбирают параметр, по которому ингруппа похожа на аутгруппу. Посредником в этом процессе выступает ингрупповая идентификация: сравнение по такому параметру увеличивает ингрупповую идентификацию, что и порождает стереотипизацию членов ингруппы (*Van Rijswijk, Haslam, Ellemers, 2006*).

4. Вероятность использования стереотипов повышается, если с их содержанием согласны другие люди. Однако такое влияние оказывают окружающие, которые считаются экспертами в данной области. Например, считается, что пожилые люди способны лучше оценить других пожилых людей, чем молодые. Соответственно поддержка/отвержение стереотипов о пожилых людях другими пожилыми людьми оказывает большее влияние, чем поддержка/отвержение этих стереотипов молодыми (*Duval et.al., 2000*).

5. Вероятность использования стереотипов повышается при позитивном отношении к этому со стороны окружающих. Например, люди чаще использовали стереотипы при оценке женщин, если перед этим экспериментатор давал им возможность открыто продемонстрировать их. Однако этот эффект проявлялся в основном у людей с сильными предрассудками в отношении женщин (*Kawakami, Spears, Dovidio, 2002*). Аналогичное влияние было продемонстрировано в другом исследовании, участники которого читали сообщение, в котором защищалась идея о необходимости оценивать окружающих на основе их индивидуальных особенностей/на основе их принадлежности к группе. Его результаты показали, что респонденты более интенсивно использовали стереотипы в том случае, когда в сообщении говорилось о необходимости учитывать принадлежность к группе (*Wolsko et.al., 2000*).

Это происходит, поскольку человек, знающий об отношении окружающих, менее тщательно изучает информацию об индивидуальных особенностях объекта стереотипа. Например, респонденты, которые знали о том, какие стереотипы (позитивные или негативные) о гомосексуалистах существуют у людей, с которыми они будут обсуждать конкретного представителя этой группы, тратили меньше времени на изучение информации о нем, чем те, кому стереотипы других людей не были известны (*Carnaghi, Yzerbyt, 2006*).

6. Стереотипы оказывают большее влияние на суждения людей, сделанные в публичной обстановке. Эта закономерность особенно ярко проявляется у тревожных людей. Когда такие люди пытаются контролировать влияние своих стереотипов в пуб-

личной обстановке, у них возникает эффект социальной ингибиции (ухудшение качества выполнения задания в присутствии других людей), в результате чего они хуже справляются с задачей по контролю, чем в приватной ситуации (*Lambert et.al., 2003*).

7. Позитивные аспекты стереотипов оказывают большее влияние на оценку человека, который обладает **свободой выбора** партнера по общению. Люди, которым дали возможность выбрать, будут они работать с определенным партнером или нет, впоследствии переоценивают позитивные особенности партнера, соответствующие стереотипу, и критично относятся к негативным. При отсутствии свободы выбора этот эффект не проявляется (*Ruscher, Hammer, 1996*).

8. Характер принимаемого решения. Например, люди чаще используют стереотипы, когда нужно исключить неподходящего кандидата из списка соискателей, чем когда надо выбрать подходящего (*Hugenberg, Bodenhausen, McLain, 2006*).

9. Использованию стереотипов способствует одновременное присутствие нескольких групп, которое актуализирует социальную идентичность субъекта восприятия (*Haslam et.al., 1998; Sani, Thompson, 2001*).

10. Вероятность использования стереотипов и предрассудков повышается при наличии конфликта между группами объекта и носителя стереотипов. Интересно, что в этом случае страдают и группы, не являющиеся участниками конфликта. Например, террористические акты, совершенные в Испании, привели к росту у жителей этой страны предрассудков по отношению не только к арабам, но и к совершенно посторонней группе — евреям (*Echebarria-Echabe, Fernandez-Guede, 2006*).

4.2. Особенности носителя стереотипа

1. Вероятность актуализации стереотипов повышается в условиях угрозы для позитивной самооценки их носителя. Это проявляется при:

- самостереотипизации: люди, узнавшие о том, что они являются нетипичными членами группы, т.е. не обладают

важными, с точки зрения своих одноклассников, особенностями, склонны к самостереотипизации — оценке себя на основании позитивных аутостереотипов. Например, люди с внутренней религиозной мотивацией при получении негативного отзыва о своей готовности оказать помощь испытывали негативные эмоции и оценивали себя как типичного члена сообщества «верующих» чаще, чем остальные участники (*Burris, Jackson, 2000*);

- стереотипизации других людей. Люди, узнавшие, что ин-группа хуже выполнила задание, чем аутгруппа, демонстрируют большие предрассудки в отношении аутгруппы, чем те, кто получил другие сведения. Это ярко проявляется в условиях двойной идентификации: когда человек одновременно идентифицируется с большой группой и с одной из ее подгрупп. Например, жители одной из стран Евросоюза — Германии демонстрировали большие предрассудки в отношении других членов союза, если узнавали, что Германия проигрывает им, а также сильно идентифицировались как со своей страной, так и с Евросоюзом в целом (*Ullrich, Christ, Schluter, 2006*).

2. Актуализация стереотипов усиливается, когда у человека сильно выражена **потребность в самовозвышении** (формировании исключительно позитивного представления о себе), хотя в целом результаты противоречивы (*Kunda, Spencer, 2003*).

3. Уменьшению стереотипизации способствует **фокусирование человека на себе** — своем состоянии и особенностях (*Araya et.al., 2002; Macrae, Bodenhausen, Milne, 1998*). В экспериментах это состояние достигается разными способами, например — человек видит/слышит свое собственное имя или смотрит на себя в зеркало. Однако фокусирование оказывает большее влияние на людей, которые стремятся избегать использования стереотипов. В противном случае оно вызывает «эффект бумеранга», речь о котором пойдет ниже.

4. На актуализацию стереотипов оказывает влияние **идентичность** человека. Такое влияние прежде всего характерно для социальной идентичности. В американской психологии сущест-

ует понятие «белой идентичности». Оно описывает отношение американцев европейского происхождения к своей расовой группе. Чем выше уровень развития «белой идентичности», тем более вероятна актуализация стереотипов (*Gushue, Carter, 2000*).

Вместе с тем влияние может оказывать и личная идентичность. Например, некоторые исследователи считают, что отношение мужчины с традиционной сексуальной ориентацией к гомосексуалистам и женщинам зависит от содержания их личной идентичности. В частности, в «идеальное Я» мужчины входят как типично «мужские», так и типично «женские» особенности, которые он считает позитивными. Однако из него исключаются типично «женские» и «мужские» особенности, которые он считает негативными. Таким образом, чем больше в «идеальном Я» типичных «мужских» черт и чем больше среди нежелательных типично «женских», тем более негативно отношение мужчины к женщинам и гомосексуалистам, воплощающим нежелательные черты (*Kilianski, 2003*). Кроме того, феминные люди меньше поддерживают стереотипы, согласно которым мужчины — лучшие менеджеры, чем женщины (*Dennis, Kunkel, 2004*).

И наконец, существуют данные о том, что к ослаблению стереотипов приводит представление человека о себе как о связанном с окружающим миром (описание человеком своих поступков в стиле «Я..., когда...», а не как об отделенном от него (самоописание в стиле «Я...»)) (*Mendoza-Denton et.al., 2001*).

5. Использованию стереотипов и предрассудков способствует **физиологическое и эмоциональное (радость, злость) возбуждение их носителя** (*Bodenhausen, Kramer, Susser, 1994; Bodenhausen, Sheppard, Kramer, 1994*). Возможно, это связано с его нежеланием или отсутствием у него возможности тщательно анализировать происходящее. Кроме того, использованию стереотипов и предрассудков способствует легкое алкогольное опьянение (*Bartholow, Dickter, Sestir, 2006*).

Характер эмоций также оказывает влияние и на оценку человека. Во-первых, стереотипы чаще используют люди, испытывающие позитивные, а не негативные эмоции. Например, в одном исследовании (*Park, Banaji, 2000*) у респондентов формировали

позитивное, негативное или нейтральное эмоциональное состояние, а потом просили вспомнить, какому человеку (преступнику, политику, баскетбольному игроку) принадлежит имя (стереотипное для афроамериканцев или американцев европейского происхождения). Положительные эмоции приводили к использованию стереотипов, что выражалось в более частом неправильном выборе членов групп, стереотипно ассоциирующихся с именем.

Во-вторых, если человек испытывает положительные эмоции, он вспоминает большее количество позитивных черт объекта стереотипа, чем если он испытывает отрицательные эмоции (Ric, 2004; Stephan, 1989). По-видимому, люди рассматривают свое эмоциональное состояние как информацию о происходящем, в т.ч. о позитивности/негативности объекта стереотипа. Это особенно ярко проявляется в том случае, когда люди полагают, что существует иное объяснение негативной оценки человека, помимо его членства в определенной группе. Например, даже люди, выступающие за равные права для всех независимо от их групповой принадлежности, более негативно оценивают гомосексуалиста, который написал сочинение с ошибками (дополнительная причина для негативного описания и отношения), если они испытывают негативные, а не позитивные эмоции (Moreno, Bodenhausen, 2001). Кроме того, отрицательные эмоции порождает негативную оценку члена аутгруппы только у людей с низкой личностной тревожностью. Тревожные люди, испытывающие негативные эмоции, оценивают члена аутгруппы более позитивно, вспоминают больше информации о нем, чем в хорошем (Ciarrochi, Forgas, 1999).

В-третьих, грустные люди меньше используют негативные (но не позитивные) стереотипы. Однако, по мнению некоторых авторов, это связано не с игнорированием групповой принадлежности объекта оценки, а с восприятием стереотипов как основы ошибочных суждений. То есть грустные люди подавляют свои стереотипы в том случае, если считают, что они не подходят для оценки конкретного человека. И это чаще случается, когда стереотипы негативны (Lambert et al., 1997).

В-четвертых, предрассудки человека растут при возникновении тревоги. Существуют разные типы тревоги, и они по-разному влияют на предрассудки у людей с разной степенью идентификации. На предрассудки людей с сильной идентификацией большее влияние оказывает тревога, связанная с угрозой ин-группе в целом, описанная в теории реального конфликта, а на предрассудки людей со слабой идентификацией — тревога, возникающая в преддверии и в ходе межгруппового контакта и порожденная угрозой индивидуальному положению (*Bizman, Yinon, 2001*).

Отдельный случай представляет тревога, порожденная напоминанием людям о смерти, ее близости и неизбежности:

- шотландцы, которым предъявляли слово «смерть», более точно разделяли людей, изображенных на фотографиях, на представителей ингруппы (шотландцев) и аутгруппы (англичан), и более стереотипно оценивали последних (*Castano, 2004*);
- респонденты, которым напоминали о смерти, чаще использовали стереотипы при оценке немцев; чаще объясняли поведение, не соответствующее стереотипам, по сравнению с соответствующим им; более высоко оценивали афроамериканца, мужчину и женщину, соответствующих стереотипам, по сравнению с несоответствующими (*Schimmel et.al., 1999*).

6. Вероятность использования стереотипов возрастает при выраженности у их носителя потребностей в понимании (понять, что происходит, сформировать простое и полное представление об окружающем мире), **предсказуемости** (иметь возможность предсказывать будущие события) **и контроле за их наступлением**. По мнению сторонников когнитивного направления в социальной психологии, эти потребности лежат в основе поведения большинства людей. Однако использование стереотипов характерно в основном для тех, кто не в состоянии удовлетворить эти потребности или у кого они выражены особенно сильно.

Например, использование стереотипов характерно для людей, которые:

- плохо чувствуют себя в условиях неопределенности смысла и причин происходящих событий, т.е. тогда, когда они не могут предсказать будущее (потребность в предсказуемости) (*Weary et.al., 2001*);
- полагают, что не в состоянии контролировать происходящее (потребность в контроле) (*Ric, 1997*).

7. Человек чаще использует стереотипы и предрассудки, когда **не желает контролировать их** (*Kunda, Spencer, 2003*). Такое желание приводит к уменьшению использования стереотипов и предрассудков, по крайней мере, на уровне сознания, а в некоторых случаях ослабляет связь между явными и скрытыми предрассудками (*Ziegert, Hanges, 2005*).

Существует несколько условий, необходимых для подавления стереотипов и предрассудков:

- знание о существовании стереотипов и предрассудков;
- представление о том, что они влияют на оценку окружающих людей;
- мотивация подавить стереотипы и предрассудки. Желание подавить стереотипы и предрассудки может быть как индивидуальной особенностью (внутренняя мотивация подавить стереотипы), так и результатом ситуативного воздействия. Примером такого воздействия является просьба экспериментатора забыть прилагательные, обозначающие личностные качества, входящие в состав стереотипа определенной группы или оценить человека без предубеждения (*Lowery, Hardin, Sinclair, 2001*). По мнению некоторых психологов, люди, склонные к подавлению стереотипов и предрассудков, более конформны, зависимы от социальных норм. Они пытаются подавить стереотипы и предрассудки, когда социальные нормы указывают на необходимость подавления, и открыто проявляют их в противоположном случае (*Crandall, Eshleman, O'Brien, 2002*). Максимальный контроль за стереотипами и предрассудка-

ми достигается при высокой внутренней и низкой внешней мотивации (*Devine et al., 2002*);

- возможность для подавления (*Lowery, Hardin, Sinclair, 2001*).

Человек может контролировать свои стереотипы и предрассудки, представляя себе того, кто не соответствует им, например, думая о том, чем интересуется сильная женщина, в чем ее привлекательность и т.д. (*Blair, Ma, Lenton, 2001*). Кроме того, подавление стереотипов и предрассудков осуществляется в результате их опровержения (*Monteith, Mark, 2005*). Одним из видов экспериментального опровержения является инструкция нажать на кнопку «нет», когда фотография члена социальной группы появляется на экране монитора одновременно со стереотипной характеристикой, и кнопку «да», когда она сопровождается контр-стереотипной чертой (*Kawakami et al., 2000*).

Попытка контролировать стереотипы и предрассудки может привести как к их полному подавлению, так и эффекту «бумеранга». Он заключается в том, что подавление стереотипов в один момент времени приводит к их усиленному использованию в другой (*Araya, Ekehammar, Akrami, 2003*). Например, люди, которых просили не использовать при выборе вопросов к партнерше по общению свои стереотипы, исполняли эту просьбу, но впоследствии оценивали ее более стереотипно, если ее ответы на вопросы в целом соответствовали стереотипам, и более контр-стереотипно в противоположном случае, чем люди, которым не приходилось контролировать свои стереотипы. Кроме того, люди, следившие за выбором вопросов, впоследствии оценили профессиональную группу парикмахеров, к которой принадлежала женщина, более стереотипно, чем остальные участники исследования (*Dumont et al., 2003*).

Это происходит потому, что контроль за стереотипами и предрассудками требует большого количества когнитивных ресурсов, затрудняет параллельное выполнение человеком других задач, в т.ч. понижает способность к саморегуляции и в результате увеличивает доступность подавленных мыслей (*Gordijn et al., 2004*).

Когда человек понимает, что не в состоянии контролировать использование стереотипов, он рассматривает это как показатель их важности, своего желания использовать их при оценке людей. Эта связь описана в модели МИМО (Forster, Liberman, 2004) (рис. 6.2).

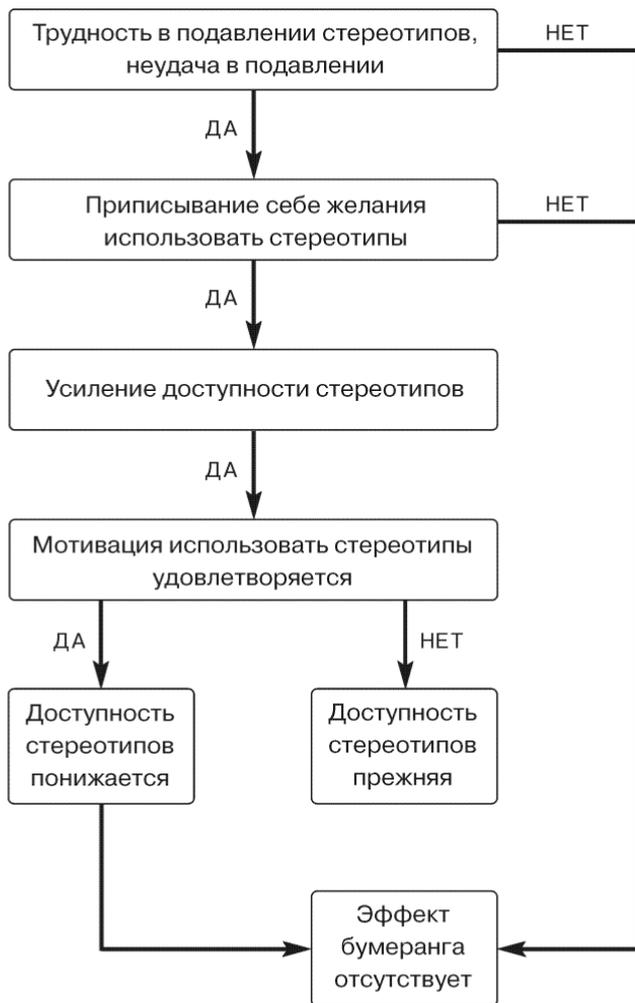


Рис. 6.2. Модель МИМО

В соответствии с этой моделью эффективность подавления стереотипов и предрассудков *зависит* от некоторых *условий*. В частности, человек способен контролировать их влияние, если он (Araya, 2003; Forster, Liberman, 2001, 2004; Liberman, Forster, 2000):

- обладает сильной внутренней мотивацией (а не просто пытается выполнить требования окружающих);
- выносит суждение в отсутствие когнитивной нагрузки;
- обладает плохо сформированными стереотипами;
- реализовал свою мотивацию на использование «непослушных» стереотипов в ходе выполнения задания. Это происходит, если, например, попросить человека написать рассказ об афроамериканце, подавив стереотипы, а потом дать ему возможность написать рассказ от имени расиста. В противном случае «эффект бумеранга» возникает как результат незаконченного действия;
- думает, что работает в условиях, усиливающих использование стереотипов (по сравнению с условиями, которые якобы помогают их контролировать). В последнем случае человек говорит себе: «я не в состоянии подавить стереотипы, несмотря на обстоятельства, которые помогают мне сделать это; это означает, что они важны для меня»;
- узнает от других людей, что использование стереотипов — это обычный процесс, который не говорит о предубежденности;
- испытывает тревогу. Однако в этом случае не происходит и уменьшения интенсивности стереотипизации.

Подавление стереотипов и предрассудков является процессом, включающим в себя несколько стадий (Monteith, Mark, 2005).

На первой стадии происходит актуализация стереотипов и предрассудков, в результате которой человек ведет себя в соответствии с ними.

На второй стадии он осознает, что его предубежденное поведение не соответствует важным для него нормам. Это вызывает у него чувство вины.

На третьей стадии он возвращается в прошлое, чтобы серьезно проанализировать ситуацию и члена аутгруппы, в отношении

которого он вел себя предубежденно. На этой стадии человек пытается определить, что он сделал неправильно. В результате у него формируется ассоциация между стимулом (членом стереотипизированной группы), поведением и возникшим чувством вины. Процесс заканчивается формированием «направлений контроля», которые будут играть важную роль в его последующем поведении.

Когда человек в следующий раз попадает в похожую ситуацию, «направления контроля» заставляют его остановиться, проанализировать свой поступок еще до того, как он был совершен, и выбрать непредубежденный способ действия. Этот процесс более интенсивно протекает у людей со слабо выраженными предрассудками.

Подводя некоторый итог влиянию мотивации и носителя стереотипов и предрассудков на их актуализацию, можно сказать, что стереотипы обладают значительной мотивационной силой и оказывают автоматическое влияние на суждения человека (*Crandall, Eshleman, 2003*). В процессе познания у человека возникают две противоположные потребности — использовать стереотипы и подавить их. Этот конфликт порождает амбивалентные эмоции, поведенческую нестабильность и несоответствие между разными представлениями. Поэтому кроме подавления стереотипов и предрассудков существует и их оправдание, поиск объяснения их правильности (см. табл. 6.1).

8. Цели носителя также влияют на вероятность использования стереотипов.

Актуализация стереотипов происходит в следующих случаях.

- Основное **внимание** носителя стереотипа **направлено на людей в целом**, а не на их отдельные свойства (*Macrae et al., 1997*).
- Целью носителя стереотипа является **поиск подобия между людьми**, а не анализ их уникальности (*Hewstone et al., 2000*).
- Основной целью носителя стереотипа является **интерпретация поведения людей**. Например, молодой человек, поведение которого не являлось однозначно стереотипным или контрстереотипным, оценивался более стерео-

типно, если основная цель респондентов состояла в интерпретации его поведения (*Stapel, Koomen, 2001*).

- Основной целью носителя стереотипов **не** является **вынесение точного суждения** (*Ruscher, 2001*). В частности, респонденты, оценивающие вероятность того, что студент,

Таблица 6.1

Процессы подавления и оправдания предрассудков
(*Crandall, Eshleman, 2003*)

Психологические параметры	Предрассудки	Их подавление	Их оправдание
Энергия	Источник энергии, мотивации	Требует энергии	Освобождает энергию
Когнитивные ресурсы	Трудно поддаются контролю	Требует когнитивных ресурсов	Требует когнитивных ресурсов
Эмоции	Негативные	Негативные, но слабые	Позитивные
Устойчивость	Изменяются с трудом, оказывают влияние долго	Происходит быстро, но действует недолго	Происходит и легко, и тяжело, существует долго
Первичность аффективного и когнитивного компонента	Аффективный компонент	Аффективный и когнитивный компонент	Когнитивный компонент
Специфичность	Касаются определенной группы	Касаются предрассудков в целом	Касаются как определенной группы, так и предрассудков в целом
Возникновение	Легко, без усилий	Требует усилий, возникает под давлением	Возникает как ответ на подавление

обвиненный профессором в списывании на экзамене по математике, действительно сделал это, игнорируют стереотипную информацию о нем, если должны сделать точное суждение. В этом случае они примерно одинаково оценивают вероятность списывания студентом-спортсменом и студентом, отношение которого к спорту неизвестно. В противном случае они преувеличивают вероятность списывания студентом-спортсменом по сравнению с другим студентом (*Weary et.al., 2001*). Желание вынести точное решение может возникнуть у человека, который обладает информацией об объекте оценке неизвестной окружающим, и потому чувствует ответственность. В частности, человек, обладающей уникальной информацией об алкоголике, тратит больше времени на его описание окружающим. В результате окружающие также оценивают этого алкоголика менее стереотипно (*Ruscher, Duval, 1998*).

- Основной целью носителя стереотипов является **достижение согласия с окружающими** при вынесении решения или **поддержание сплоченности группы** (*Ruscher, 2001*).

9. Вероятность использования стереотипов зависит от ценностей их носителя.

- Люди, **верящие в неизменность личностных черт** и убежденные в том, что человек, обладающий определенной чертой, всегда поступает в соответствии с ней, чаще используют стереотипы, чем те, кто не согласен с подобными утверждениями и считает, что личностные особенности человека подвергаются изменению и определяют его поведение только в некоторых случаях (*Eberhardt, Dasgupta, Banaszynski, 2003; Levy, Stroessner, Dweck, 1998; Plaks et.al., 2001*).
- Люди, для которых важной является **ценность «равенство»** и которые хорошо осознают ее, реже используют стереотипы, чем те, кто не обладает этой ценностью или не обращает на нее внимания (*Hall, Crisp, 2003; Moskowitz et.al., 1999*). Кроме того, актуализация у американцев европей-

ского происхождения эгалитарных ценностей приводит к позитивной оценке афроамериканцев, а актуализация протестантских — к негативной (*Biernat et.al., 1996*).

10. На вероятность актуализации стереотипов оказывают влияние **личностные особенности**. Например, чем выше открытость опыту, тем реже люди используют стереотипы (*Flynn, 2005*).

11. На использование стереотипов оказывает влияние **представления об эффективности деятельности**. В частности, мужчины, выполняющие в рамках деловой игры обязанности начальника, чаще использовали гендерные стереотипы при оценке женщины-подчиненной, выдавали ей меньшее материальное вознаграждение, зато чаще одобряли ее действия словесно, если им говорили, что хороший начальник — это тот, кто умеет видеть слабости подчиненных, чем когда им говорили, что хороший начальник умеет видеть сильные стороны (*Vescio et.al., 2005; Vescio, Snyder, Butz, 2003*).

12. Вероятность использования стереотипов также определяется **полом, профессиональной принадлежностью их носителя и возрастом**.

Во-первых, женщины демонстрируют меньшие предрассудки в отношении представителей сексуальных меньшинств (гомосексуалистов и лесбиянок), чем мужчины. Одна из причин этого — большее желание женщин контролировать свои предрассудки (*Ratcliff et.al., 2006*). Важную роль играет не столько биологический пол, сколько маскулинность/феминность человека.

Во-вторых, психологи менее интенсивно, чем юристы, используют стереотипы при оценке членов аутгруппы по национальному признаку (арабов) и чаще воспринимают социальные нормы как толерантные по отношению к ним (*Dambrun, Guimond, Duarte, 2002*).

В-третьих, вероятность использования стереотипов зависит от возраста респондентов. Некоторые виды стереотипов используются людьми, начиная с 5 лет. К их числу относятся гендерные стереотипы относительно невербального поведения. Уже

5-летние дети оценивают плачущего мальчика как более глупого, чем плачущую девочку (*Hess, Adams Jr., Kleck, 2004*).

Пожилые люди чаще используют стереотипы, чем молодые (*Von Hippel, Silver, Lynch, 2000*). Они используют стереотипы даже тогда, когда экспериментатор просит подавить их. Причина этих различий кроется не в силе мотивации по контролю за стереотипами (у пожилых она даже выше), а в ограниченности когнитивных ресурсов.

Возраст оказывает не только прямое, но и косвенное влияние на стереотипы. От возраста зависит влияние на стереотипы определенных ценностей. К их числу относятся, например, принципы протестантской этики: «Вставай рано, и ты все увидишь, работай больше, и у тебя все будет». Американские исследования показали, что с возрастом взаимосвязь между принятием этих принципов и отношением к аутистам изменяется. Если для 10-летних американцев европейского происхождения поддержка протестантских принципов позитивно связана с принятием ценности равенства и негативно — с социальной дистанцией по отношению к афроамериканцам, то у 20-летних картина иная. У студентов поддержка протестантских принципов не связана с принятием ценности равенства, но зато позитивно связана с социальной дистанцией. Это означает, что с возрастом изменяется понимание этих принципов: для детей они означают, что принадлежность человека к определенной группе не должна влиять на его оценку, а для взрослых служат поводом для отрицания существования дискриминации некоторых групп (*Levy, West, Ramirez, 2005*).

13. На использование стереотипов оказывает влияние **точность оценки человеком межгрупповых различий**. В частности, точность оценки различий между мужчинами и женщинами негативно связана с тенденцией соглашаться со стереотипами и использовать их (*Hall, Carter, 1999*).

14. Стереотипы и предрассудки взаимосвязаны между собой. На вероятность использования стереотипов оказывают влияние и предрассудки его носителя. Люди со слабо выраженными предрассудками менее интенсивно используют стереотипы, чем

сильно предубежденные люди (Wyer, 2004). Этот эффект особенно заметен, когда от людей требуют подробного описания содержания стереотипов. Слабо предубежденные люди используют стереотипы редко, и это задача оказывается для них достаточно сложной. Поэтому впоследствии они меньше используют стереотипы при оценке человека и ситуации, чем сильно предубежденные люди (Dijksterhuis, Macrae, Haddock, 1999).

Кроме того, менее стереотипную оценку вызывает и неоднозначное эмоциональное отношение носителя стереотипа к стереотипизированной группе. Это связано с тем, что люди, которые амбивалентно относятся к группе — объекту стереотипа, более тщательно анализируют новую, в т.ч. контрстереотипную, информацию о ее членах (Maio et.al, 2001).

15. И наконец, вероятность использования стереотипов зависит от **позиции их носителя**. Люди реже используют стереотипы, когда выступают с позиции объекта стереотипа, а не наблюдателя (Vescio, Sechrist, Paolucci, 2003).

Принятие роли приводит к подавлению влияния стереотипов на сознательном и бессознательном уровне. Оно изменяет представление человека о себе: увеличивается количество характеристик, которые он приписывает как себе, так и членам стереотипизированной группы. Однако этот эффект ярче проявляется среди людей с высокой, а не с низкой самооценкой (Galinsky, Ku, 2004; Galinsky, Moskowitz, 2000).

4.3. Особенности объекта стереотипа

1. На вероятность использования стереотипов оказывает влияние **групповая принадлежность объекта стереотипа и позитивность осуществляемого им поведения**.

В частности, американцы европейского происхождения, узнававшие о негативных поступках, совершенных афроамериканцем, в дальнейшем чаще использовали стереотипы при оценке негров, и старались избежать контакта с ними, чем те, кто не получал информацию о подобных поступках, (Henderson-King, Nisbett, 1996).

Некоторые авторы (*Sherman et al., 1998*) полагают, что на первых стадиях формирования стереотипов человек оценивает членов любой группы, припоминая конкретные поведенческие эпизоды с их участием. Однако позже для их оценки он начинает обращаться не к конкретным примерам, а к личностным чертам, входящим в состав стереотипа. Таким образом, с помощью стереотипов объясняется то поведение, с которым их носитель сталкивается достаточно часто: позитивное поведение членов ингруппы и негативное — членов аутгруппы (*Sherman et al., 1998*).

2. **Причины попадания в стереотипизированную группу.** Когда людям говорят, что полнота — результат переедания и отсутствия физических упражнений, они демонстрируют более негативное отношение к полным людям, чем при отсутствии такой информации. Однако информация о генетической предрасположенности не понижает предрассудки (*Teachman et al., 2003*).

3. Стереотипы чаще используются в том случае, когда **стереотипизированная группа меньше группы носителя стереотипов**. В частности, объясняя различия между мужчинами с традиционной сексуальной ориентацией и гомосексуалистами, люди первого типа чаще упоминают особенности гомосексуалистов. Однако они используют равное количество объяснений, связанных с характеристиками членов обеих групп, когда им дают информацию о том, что гомосексуалистов больше, чем людей с традиционной сексуальной ориентацией (*Hegarty, Pratto, 2001*).

4. Кроме того, вероятность использования стереотипов определяется **представлением о гомогенности или гетерогенности группы** — объекта стереотипа. Стереотипы интенсивнее используются при оценке гомогенной группы. Однако этот фактор оказывает влияние только при отсутствии когнитивной нагрузки (*Pendry, Macrae, 1999*).

5. **Отличие от окружающих:** чем больше объект восприятия выделяется на фоне окружающих людей, тем выше вероятность его стереотипизации. «Яркими» кажутся люди с необычной внешностью (*Rehm, Steinleitner, Lilli, 1987*) или находящиеся в меньшинстве.

Например, степень приписывания членам дискуссионной группы ролей, стереотипно связанных с их половой принадлежностью (женщинам — поддержание межличностных отношений в группе и разрешение конфликтов, а мужчинам — обсуждение проблемы), зависело от количества представителей этого пола в группе: чем меньше их было, тем чаще им приписывались такие роли.

Другой пример: граждане США чаще приписывали женщинам-политикам членство в демократической, чем в республиканской партии и интерес к социальным вопросам, а также оценивали их как более компетентных, если они являлись членами демократической партии. Это происходило, поскольку женщины реже участвуют в выборах, чем мужчины, т.е. являются «яркими» объектами. Поэтому им приписывались политические ориентации, соответствующие стереотипам (*Koch, 2002*).

4.4. Соотношение объекта и носителя стереотипов

1. Стереотипы чаще используются при оценке людей, **не похожих** на их носителя. Когда человеку кажется, что объект оценки похож на него, он приписывает ему свои взгляды и особенности, а когда этот человек воспринимается как отличающийся, он оценивается на основании стереотипов (*Ames, 2004*).

2. Человек чаще использует негативные стереотипы при оценке людей, которые с ним не согласны, и позитивные для оценки тех, кто с ним согласен. Например, несогласие врача-афроамериканца на видеозаписи с точкой зрения респондента относительно судебного решения приводило к актуализации негативного стереотипа афроамериканца, а согласие — к актуализации позитивного стереотипа врача (*Kunda et.al., 2002; Sinclair, Kunda, 1999*).

3. Стереотипы чаще используются **при оценке плохо знакомых людей**. Например, молодые люди, отмечавшие, что они близки со своими бабушками и дедушками, приписывали им большую выраженность позитивных и меньшую — негативных качеств, входящих в состав стереотипа (*Pecchioni, Croghan, 2002*).

4. Люди, зависящие от объекта оценки, запоминают больше контрстереотипной информации о нем, чем те, кто **не зависим от него**, поскольку они заинтересованы в контроле за действиями партнера (*Fiske, Morling, Stevens, 1996; Ruscher, 2001*).

Некоторые авторы выделяют два вида зависимости — симметричную и несимметричную. При симметричной зависимости результаты обоих участников взаимодействия зависят от партнера, при несимметричной только один из участников зависит от другого. Запоминанию контрстереотипной информации способствует несимметричная зависимость (человек либо вынужден контролировать своего партнера, от которого зависит, либо чувствует ответственность за человека, который зависит от него). При наличии симметричной зависимости желание контролировать ситуацию сопровождается нежеланием прикладывать дополнительные когнитивные усилия, поэтому контрстереотипная информация запоминается хуже, чем в предыдущем случае. В условии независимости запоминается в основном стереотипная информация (*Bogart, Ryan, Stefanov, 1999*).

5. На актуализацию стереотипов оказывает влияние **характер взаимозависимости**. Например, в одном исследовании участники читали описание ситуации межгруппового общения. Было создано несколько вариантов этого описания, которые различались совместимостью целей групп, их относительной силой и статусом. Результаты исследования показали, что условия межгруппового контакта влияли на предпочтение определенной формы взаимодействия с членами аутгруппы (нападение, эксплуатация, уступка, кооперация), а они, в свою очередь, актуализировали одно из представлений об аутгруппе — «враг», «подчиненный», «варвар» или «союзник» (*Alexander, Brewer, Herrmann, 1999*).

5. Возникновение стереотипов

Динамический аспект функционирования стереотипов попал в поле зрения социальных психологов около 30 лет назад. Исследователей заинтересовало, когда, как и при каких условиях формируются стереотипы.

Исследования показали, что стереотипы являются следствием столкновения людей с представителями другой социальной группы. В первое время в условиях недостатка информации о ней люди оценивают эту группу на основе ее отдельных представителей, о которых им стало известно. Однако по мере накопления информации формируются стереотипы — представления об особенностях всех членов определенной социальной группы. Стереотипы изменяют направление процесса восприятия: если раньше группа оценивалась на основе отдельных представителей, то теперь ее представители оцениваются на основе информации о группе в целом (*Sherman, 1996*).

Процесс формирования стереотипов хорошо прослеживается в лонгитюдных исследованиях. Например, в одном из них (*Ryan, Bogart, 1997*), проводившемся в течение 8 месяцев, исследователи четыре раза измеряли представления людей об ингруппе

Таблица 6.2

Подходы к объяснению возникновения стереотипов

№	Содержание	Ограничения	Теоретический подход
1	Стереотипы являются результатом анализа информации о членах группы: <ul style="list-style-type: none"> ■ ассоциативное объяснение; ■ эффект иллюзорной корреляции 	Объясняет процесс формирования: <ul style="list-style-type: none"> ■ негативных гетеростереотипов; ■ представлений о группе меньшинства 	Когнитивизм
2	Стереотипы являются результатом общения: <ul style="list-style-type: none"> ■ между их носителями; ■ между их носителем и объектом 	Объясняет процесс: <ul style="list-style-type: none"> ■ передачи стереотипов; ■ формирования гетеростереотипов 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Интеракционизм ■ Бихевиоризм
3	Стереотипы усваиваются в рамках институтов социализации	Объясняет процесс передачи, а не формирования стереотипов	Бихевиоризм

и аутгруппе. Они показали, что каждый раз аутгруппа оценивалась более стереотипно, чем ингруппа. Кроме этого, к концу исследования возник эффект аутгрупповой гомогенности, хотя изначально аутгруппа воспринималась как менее однородная, чем ингруппа. В психологической литературе существуют три типа объяснений возникновения стереотипов (см. табл. 6.2).

5.1. Стереотипы как результат анализа информации о происходящем

К этой группе относятся ассоциативное объяснение и концепция общих способностей с эффектом иллюзорной корреляции.

Согласно *ассоциативному объяснению* наличие у человека одной негативно оцениваемой черты автоматически приводит к приписыванию ему других негативных черт. Например, членам двух девиантных, по мнению американцев, групп — атеистам и гомосексуалистам — приписываются одни и те же черты: более низкие по сравнению с недевиантными группами (республиканцами и католиками) уровень образования и социальное положение, большая либеральность, использование родителями попустительского стиля воспитания, потребление наркотиков, необходимость в помощи психолога и наличие слабого контроля за своей жизнью (*Jenks, 1986*). Основным ограничением ассоциативного объяснения является тот факт, что оно позволяет описать процесс формирования только одного вида представлений — негативных гетеростереотипов.

Согласно *концепции общих способностей*, формирование стереотипов — это естественный результат анализа информации о происходящем. Ее автор Д. Хэмилтон провел аналогию между формированием стереотипов и явлением, которое было продемонстрировано Л. Чепменом и Ж. Чепменом и получило название *эффекта иллюзорной корреляции*. Они обратили внимание на то, что если два необычных события происходят одновременно, люди, ставшие их свидетелями, склонны устанавливать между ними ассоциативную связь.

Хэмилтон предположил, что в основе возникновения стереотипов лежит встреча двух необычных событий. Для члена группы большинства встреча с членом меньшинства, с одной стороны, и наблюдение за социально неодобряемым поведением, с другой,— необычные события, которые, происходя одновременно, связываются в его сознании в единое целое.

Д. Хэмилтон и Р. Гиффорд провели эксперимент, участники которого знакомились с рядом утверждений, таких, как: «Джо, представитель группы А, уступил женщине место в метро», или «Боб, представитель группы Б, уронил продукты на станции метро». В утверждениях фигурировали 39 человек, 26 из которых были членами группы А, а 13 — группы Б. В 8 случаях социально нежелательные действия совершались членом группы А, а в 4 — членом группы Б. То есть представители группы А совершали нежелательные поступки в два раза чаще, чем представители группы Б. Но и размер группы А был в два раза больше, так что вероятность совершения социально нежелательных поступков членами обеих групп была одинакова. Однако авторы эксперимента полагали, что респонденты увидят связь между членством в группе и нежелательным поведением. Они переоценят нежелательность поведения представителей группы Б, поскольку и членство в ней, и совершение негативных поступков является редким событием. Как и ожидали исследователи, когда в конце эксперимента участников просили определить, какое из действий было совершено членами группы Б, а какое — представителями группы А, они приписывали первым больше нежелательных поступков, чем вторым.

К настоящему времени сформулировано *четыре объяснения* эффекта иллюзорной корреляции.

Один из них связывает наличие данного эффекта с **особенностями экспериментальной процедуры**. В соответствии с ним установление связи между меньшей по размеру группой и редко встречающимися характеристиками вызвано ориентацией испытуемых на оценку абсолютного, а не относительного различия в количестве позитивных и негативных поступков, совершенных членами обеих групп (Chun, Lee, 1999). Другими словами, они

основывают свои суждения на том, что различие между количеством позитивных и негативных поступков, совершенных членами группы большинства, больше, чем аналогичное различие у членов меньшинства. Так, в вышеописанном эксперименте Хэмилтона и Гиффорда оно составляло соответственно 18 и 9 поступков.

Следовательно, эффект иллюзорной корреляции не возникает в том случае, если люди будут оценивать частоту совершения социально одобряемых и неодобряемых поступков, а не их количество (*Hamilton, Sherman, 1989*).

Три последующих объяснения связывают эффект иллюзорной корреляции **со способом анализа поступающей информации** (*Meiser, Hewstone, 2001*).

а) Редко случающиеся события привлекают особое внимание человека. В рамках описанной методики такими событиями являются появление членов группы **Б** и негативные поступки описанных людей. Обращая особое внимание на эти события, человек формирует между ними ассоциативную связь.

б) Процесс формирования впечатления о членах ингруппы и аутгруппы сопровождается потерей части информации о них. Исчезновение информации приводит к переоценке вероятности встречи с редкими событиями и недооценке — с частыми. Эта тенденция ярче проявляется в отношении маленьких групп, результатом чего становится восприятие одинаковой вероятности совершения негативных и позитивных поступков ее членами. Это объяснение получило наибольшее эмпирическое подтверждение.

в) Последнее объяснение берет начало в теории самокатегоризации, согласно которой в ходе межгруппового сравнения люди стараются подчеркнуть различие между ингруппой и аутгруппой (принцип мета-контраста). Таким образом, люди начинают процесс анализа информации о двух группах с предположения о том, что одна из них заслуживает более высокой оценки, чем другая. В результате участники высоко оценивают ту группу, члены которой совершили больше социально одобряемых поступков и подчеркивают ее специфику, занижая оценку другой

группы. Это приводит к переоценке количества социально нежелательных поступков, совершенных членами маленькой группы.

Эффект иллюзорной корреляции обладает следующими **свойствами**.

1. Его возникновение было экспериментально продемонстрировано на примере приписывания как негативных, так и позитивных особенностей и поступков. В частности, если позитивные особенности встречаются реже, чем негативные, они приписываются членам меньшинства чаще, чем членам большинства (*Hamilton, Sherman, 1989*).

2. Иллюзорная корреляция формируется даже в том случае, когда негативная информация о членах групп не представлена вообще. Например, когда члены группы большинства и меньшинства описываются только с помощью позитивных особенностей, респонденты оценивают группу большинства более позитивно, чем группу меньшинства (*Shavitt et al., 1999*).

3. Эффект иллюзорной корреляции обладает способностью к распространению на те черты объекта восприятия, информация о которых у человека отсутствует. Например, участники исследования Д. Хэмилтона и С. Шермана получали информацию о коммуникативных (первое экспериментальное условие) или интеллектуальных (второе экспериментальное условие) особенностях членов группы **А** и **Б**. Результаты этого исследования показали, что если респонденты узнавали о часто встречающемся позитивном и редко встречающемся негативном коммуникативном поведении членов группы **А** и **Б**, в дальнейшем члены меньшей по размеру группы получали негативную оценку как по параметру коммуникативных, так и по параметру интеллектуальных способностей. Аналогичный результат был получен и тогда, когда респонденты получали информацию об интеллектуальном поведении членов групп **А** и **Б** (*Hamilton, Sherman, 1989*).

4. На выраженность эффекта иллюзорной корреляции оказывают влияние следующие факторы:

- чем больше различие в количестве информации, касающейся групп меньшинства и большинства, тем больше иллюзорная корреляция (*Shavitt et al., 1999*);

- чем меньше различие в характере информации, касающейся групп меньшинства и большинства, тем больше иллюзорная корреляция. Например, эффект иллюзорной корреляции сильнее проявляется в том случае, когда поведение членов групп обладает слабой социальной желательностью и социальной нежелательностью, чем когда оно явно негативное или позитивное (*Berndsen et.al., 1996*);
- эффект иллюзорной корреляции сильнее проявляется в том случае, когда группы меньшинства и большинства кажутся гомогенными, например, когда члены каждой группы в отдельности придерживаются одинаковых взглядов, чем когда группы воспринимаются как гетерогенные (*Berndsen et.al., 1996*).

5. Вероятность возникновения эффекта иллюзорной корреляции зависит от групповой принадлежности субъекта восприятия. В частности, член маленькой группы не формирует ассоциации между членством в ингруппе и социально неодобряемым поведением.

К настоящему времени сформулировано *два* основных объяснения этой закономерности (*Johnson, Schaller, Mullen, 2000*):

а) если человек принадлежит к группе меньшинства, он запоминает только ту информацию, которая говорит о превосходстве ингруппы, и впоследствии не может воспроизвести никакую другую. Это объяснение получило наибольшее эмпирическое подтверждение;

б) тенденция приписывать редко встречающееся социально нежелательное поведение представителям группы меньшинства угрожает позитивной самооценке респондента, являющегося ее членом. Защищая свою самооценку, субъект восприятия отказывается от установления этой зависимости, даже при условии запоминания всей предложенной ему информации.

6. Вероятность эффекта иллюзорной корреляции повышается при наличии соответствующих ожиданий и отсутствии противоречащей им информации (*Berndsen et.al., 1996*). Однако ожидания оказывают преимущественное влияние на оценку группы

меньшинства. Оценка группы большинства противоречит им (*Van Knippenberg, Spears, 2001*).

Основным ограничением этого объяснения является тот факт, что оно позволяет описать процесс формирования представлений о группе меньшинства, но не большинства.

5.2. Стереотипы как результат общения

Стереотипы возникают и передаются в ходе межличностного общения между носителями стереотипа и членами стереотипизированной группы. Можно выделить два аспекта влияния общения на формирование стереотипов: (а) общение между несколькими носителями стереотипов и (б) общение между носителем стереотипов и его объектом.

а) Общение между носителями стереотипов. В соответствии с этим объяснением межличностная коммуникация между членами социальной группы является средством закрепления стереотипов. В пользу этой точки зрения говорит тот факт, что хуже всего поддаются изменению те черты стереотипа, которые часто обсуждаются в обществе (*Schaller, Conway III, Tanchuk, 2002*).

Существует два варианта закрепления стереотипов в межличностной коммуникации.

Первый вариант выглядит как «испорченный телефон»: рассказывая однокласснику о представителе аутгруппы, человек упускает некоторые детали, делая его образ более стереотипным. Одноклассник, в свою очередь, делает то же самое, передавая сведения следующему члену группы-носителя стереотипа. Таким образом, окончательное описание члена стереотипизированной группы слабо соответствует оригиналу (*Kashima, 2000; Ruscher, 2001*).

Существует три объяснения этого эффекта. Во-первых, он может быть результатом попытки человека рассказать связную историю, разные элементы которой не противоречат друг другу (*Lyons, Kashima, 2006*). Во-вторых, он может возникать в результате попытки собеседников установить хорошие отношения друг с другом. Когда люди хорошо знакомы друг с другом, они уделяют

больше времени обсуждению стереотипов и соответствующих им примеров, поскольку вынуждены обсуждать информацию, которая была бы известна обоим, и не вызывала серьезных разногласий (*Ruscher, Cralley, O'Farrell, 2005*). В-третьих, этот эффект больше выражен в том случае, когда человек считает, что его одноклассники не согласны с содержанием стереотипа. По-видимому, он пытается дать им ту информацию, которой они не владеют. Однако если человек думает, что члены его группы разделяют стереотипы, он рассказывает о члене стереотипизированной группы в менее стереотипной манере (*Lyons, Kashima, 2003*).

Второй вариант связан с дискуссией между членами группы — носителя стереотипов. Групповая дискуссия может способствовать как закреплению, так и изменению существующих стереотипов. Закрепление происходит в том случае, когда контрстереотипная информация о членах стереотипизированной группы равномерно распределена между всеми участниками дискуссии, изменение — когда она находится в руках одного человека. Это происходит, поскольку в ходе групповой дискуссии возникает поляризация мнений. Точки зрения, сформированные перед ее началом, становятся более экстремальными. Если контрстереотипная информация распределена между всеми членами группы, каждый получает ее совсем немного. В результате она теряется на фоне информации, соответствующей стереотипам. В ходе групповой дискуссии этот эффект только усиливается. Вместе с тем, если вся контрстереотипная информация находится в руках одного человека, у него формируется не соответствующий стереотипам образ объекта оценки, о котором он и рассказывает другим членам группы (*Brauer, Judd, Jacquelin, 2001*). Однако сосредоточенность контрстереотипной информации в руках одного человека имеет и серьезный недостаток: члены группы склонны к активному обсуждению той информации, которой обладают все участники. Поэтому группа может просто «не услышать» мнение информированного одиночки (*Klein et al., 2003*).

Основным ограничением этого объяснения является тот факт, что оно касается закрепления уже существующих стереотипов, а не формирования новых.

б) Общение между носителем и объектом стереотипов. Стереотипы формируются в ходе непосредственного общения между представителями группы-носителя и группы-объекта.

Такое общение может привести к формированию позитивных представлений о членах аутгруппы или изменить негативные в лучшую сторону. Например, для улучшения расовых стереотипов американские исследователи (*Rudman, Ashmore, Gary, 2001*) организуют учебные семинары, на которых их участники:

- узнают о причинах межгрупповых конфликтов;
- участвуют в дискуссиях с представителями расовой аутгруппы;
- ведут журнал, отмечая в нем случаи демонстрации стереотипов и предрассудков.

Наличие такой информации, возможность подружиться с представителями аутгруппы и хорошее отношение к ведущему приводят к изменению расовых стереотипов и предрассудков в лучшую сторону.

Недостаток общения, напротив, приводит к формированию негативных гетеростереотипов. Например, так формируются негативные представления и отношение к инвалидам. Когда дети выбирают партнера по играм, они избегают тех, с кем будет трудно играть. К числу таких людей относятся инвалиды. В результате дети получают об инвалидах мало информации, и у них возникает негативное отношение к ним. Это не происходит с детьми, которые общаются с инвалидами достаточно часто (*Harper, 1999*).

На этом принципе основана гипотеза контакта, речь о которой пойдет в последней главе. Однако, чтобы общение оказало такое влияние, должен соблюдаться целый ряд условий, что происходит далеко не всегда. Поэтому непосредственное общение может привести и к формированию негативных гетеростереотипов. Это происходит в том случае, когда партнеры не понимают или неправильно интерпретируют действия друг друга.

Пример формирования негативных стереотипов в результате неудачного взаимодействия содержится в исследовании, проведенном в женской клинике (Великобритания), среди пациентов

которой часто встречаются женщины из Пакистана и Бангладеша (*Bowler, 1993*). Исследователи наблюдали за этими пациентками, интервьюировали медсестер и врачей. Были выявлены три направления негативной оценки пациенток со стороны врачей и медсестер.

Во-первых, больничный персонал негативно оценивал интеллектуальные способности пациенток, считая их глупыми и грубыми. Однако наблюдение показало, что большинство пациенток плохо знали английский язык, и потому часто не понимали требования медсестер. Во-вторых, медсестры и врачи указывали на то, что пациентки из Пакистана и Бангладеша злоупотребляют вниманием врачей, обращаясь к ним слишком часто или путая даты приема. Однако по результатам наблюдения выяснилось, что причиной опоздания пациенток на прием являются коммуникативные ошибки английских медсестер, которые, записывая или вызывая пациентку, использовали термин, который означал «мадам», считая его именем собственным. В-третьих, персонал клиники указывал на отсутствие у пакистанских и бангладешских пациенток материнского инстинкта. В частности, их удивляло, что матери отказываются кормить своих недавно родившихся детей грудью и предпочитают мальчиков девочкам. Однако данные культурологических исследований показали, что инстинкт материнства в том виде, в котором он понимался медсестрами и врачами, является культурно заданной конструкцией, характерной лишь для некоторых слоев западного общества. У пациенток из Пакистана и Бангладеша представление о материнстве было другим.

Другая иллюстрация подобного объяснения формирования стереотипов — последствия взаимодействия между продавцами-корейцами и покупателями-афроамериканцами в США. Покупатели в соответствии с нормами своего этнического сообщества стараются завязать с продавцами разговор, поддерживают с ними визуальный контакт, улыбаются, а продавцы в соответствии с нормами своего избегают общения. В результате афроамериканцы полагают, что продавцы-корейцы демонстрируют явное неуважение по отношению к ним, а продавцы считают, что

афроамериканским покупателям не хватает самообладания и хороших манер (*Bailey, 2000*).

Основное ограничение этого объяснения связано с тем, что оно касается исключительно гетеростереотипов.

5.3. Стереотипы как результат воздействия институтов социализации

В третьем типе объяснений стереотип рассматривается как представление, передающееся посредством институтов социализации. В качестве агентов влияния в этом процессе выступают родители, сверстники, учителя и средства массовой информации.

Семья является первым институтом социализации, в рамках которого формируются стереотипы и предрассудки:

- родители передают детям их содержание. Так, американские исследования показали, что уже 5-летние дети повторяют расистские заявления, сделанные их родителями или сверстниками, хотя еще и не воспринимают их всерьез (*Nesdale, 2001*);
- родители определяют степень допустимости публичного выражения стереотипов и предрассудков. Например, больший страх показаться предвзятым испытывают люди, родители которых, по их мнению, не имели предрассудков (*Towles-Schwen, Fazio, 2001*);
- семья обеспечивает возможность взаимодействия ребенка с членами других социальных групп. По данным американских исследований, люди из семей с хорошим социально-экономическим положением обладают большими возможностями взаимодействия с членами аут-групп, чем их малообеспеченные ровесники, что, в свою очередь, приводит к формированию у них более позитивного отношения к аутгруппам (*Agnew, Thompson, Gaines Jr., 2000*).

Образовательные учреждения также являются каналами передачи стереотипов и предрассудков. Так, стереотипы учителей, склонных рассматривать точные науки как мужской род

деятельности, оказывают влияние на мнение студентов (*Keller, 2001*). Одним из основных институтов социализации выступают **средства массовой информации**. В частности, СМИ оказывают тройственное влияние на межнациональные отношения и иммиграцию (*Hargreaves, 2001*):

а) актуализируют стереотипы и ценности, которыми респондент уже обладает, и направляют его поведение в соответствующее русло;

б) изменяют существующие стереотипы и ценности;

в) формируют новые стереотипы и ценности.

Кроме того, люди используют сообщения СМИ как средство оправдания существующих у них стереотипов (*Ruscher, 2001*).

В качестве основных способов трансляции стереотипов выступают новостные сообщения, художественные фильмы, реклама, политические речи.

Основными способами формирования стереотипов с помощью **новостных сообщений** являются (*Ana, 1999; Campani, 2001; Domke, McCoy, Torres, 1999; Erjavec, 2001; Leudar, Vapil, 2000; Mullen, 2004; Riccio, 2001; Ruscher, 2001; Teo, 2000*):

- фотографии или видеосъемка. Например, анализ американских и английских печатных СМИ показал, что статьи, посвященные проблеме бедности, чаще сопровождаются фотографиями афроамериканцев, а не американцев европейского происхождения; а женщины — члены британского Парламента изображаются на фотографиях в более феминной обстановке (например, мягкая софа), чем мужчины (перед зданием Парламента).

Аналогично анализ теленовостей продемонстрировал доминирование изображений американцев неевропейского происхождения при обсуждении проблемы наркотиков; афроамериканцев, оказывающих сопротивление при аресте и плохо одетых по сравнению с подозреваемыми европейского происхождения; а также большее количество подозреваемых европейского происхождения, которым дали возможность сказать несколько слов в свое оправдание по сравнению с афроамериканцами;

- выбор заголовков на первых полосах газет или краткое описание событий в начале выпуска новостей. Так, представители этнических меньшинств чаще, чем представители большинства, связываются в заголовках с совершением преступлений;
- выбор тем для обсуждения. Например, гомосексуализм чаще всего обсуждается в связи со СПИДОМ; в ходе интервью с женщиной-политиком затрагиваются преимущественно «женские» проблемы, например, проблемы социального сектора; при обсуждении иммигрантов часто обсуждаются проблемы маргинальности, бедности и криминализации иммигрантов в ущерб рассказам об их культуре;
- выбор ракурса обсуждения. Авторы сообщений уделяют больше времени освещению позиции большинства по сравнению с меньшинством;
- выбор примеров для обсуждения. Журналисты выбирают конкретные примеры, позволяющие представить большинство в позитивном, а меньшинство в негативном свете, и сосредотачиваются на их обсуждении;
- выбор источника информации. Например, мужчины чаще, чем женщины становятся источником информации. При этом опрашиваемые мужчины обладают более высоким социальным статусом (профессора, врачи, бизнесмены), чем женщины (домохозяйки). Другой пример: позицию большинства представляет, как правило, авторитетный человек, в словах которого трудно усомниться;
- направление интерпретации событий. Например, американские авторы замечают, что интерпретация проблемы иммиграции в новостях в экономических терминах (ее обсуждение в связи с состоянием экономики США и личными интересами граждан) формирует более потребительское отношение к иммигрантам, приводит к их восприятию в связи с выгодой, которую может извлечь экономика страны из их пребывания в государстве, по сравнению со случаями интерпретации проблемы иммиграции в этических

- терминах (ее обсуждение в связи с правами человека, религиозной моралью и т.д.);
- использование активного залога при описании позитивного поведения члена ингруппы и пассивного — при описании его негативного поведения. Например, «женщина была изнасилована Сергеем» вместо «Сергей изнасиловал женщину»;
 - указание на риск потери у членов низкостатусных групп и на вероятность получения вознаграждения членами высокостатусных: «Мужчины меньше, чем женщины, подвержены депрессии», вместо «Мужчины здоровее, чем женщины»;
 - способ указания на члена низкостатусного меньшинства. Член меньшинства, негативное поведение которого описывается в сообщении, преподносится как «сосед», «типичный представитель» и т.д., что позволяет аудитории перенести негативное отношение к нему на группу в целом;
 - схематичность описания членов низкостатусного меньшинства. Например, анализ американских детских книг показал, что характеры представителей малочисленных иммигрантских групп описываются в них достаточно схематично и однообразно. Преимущество отдается внешнему виду, а не личностным чертам. Схематичность описания облегчает применение стереотипов и затрудняет восприятие индивидуальных особенностей членов меньшинств;
 - выбор терминов для описания членов низкостатусного меньшинства. В сообщениях СМИ представители меньшинств дегуманизируются. Применительно к ним используют термины, связанные с животным и растительным миром («охотятся», «сорная трава» и т.д.);
 - характер информации о членах низкостатусного меньшинства. Больше внимание уделяется негативной информации по сравнению с позитивной. Эта информация представляется как общеизвестный факт, а не мнение. Это

приводит к приписыванию негативных личностных черт виновникам негативных соответствующих стереотипам событий.

Сопротивление стереотипной информации, содержащейся в сообщениях СМИ, особенно затруднено в том случае, когда она подается в юмористическом ключе. В качестве примера американские авторы приводят содержание трех расистских сайтов, авторы которых, активно используя расистскую лексику и описывая случаи насилия по отношению к афроамериканцам, делают их предметом шуток и анекдотов, тщательно подчеркивая юмористическое содержание своего сайта.

Художественные фильмы и реклама. Характер распределения ролей между представителями разных социальных групп в сообщениях СМИ определяет отношение аудитории к этим группам. Периодически проводящиеся американскими исследователями анализы телепередач позволяют выделить несколько приемов, использующихся при демонстрации представителей низкостатусных групп (афроамериканцев, женщин). В частности, члены таких групп относительно редко появляются на телеэкранах, занимая при этом низкие в социоэкономическом отношении позиции (уборщиков, слуг, домохозяек) и общаясь с представителями высокостатусных групп в основном на рабочем месте. Наряду с этим им приписываются такие черты, как пассивность, эмоциональность, зависимость от членов высокостатусной группы (*Coltrane, Adams, 1997*), а значение контрстереотипных особенностей преуменьшается. Например, анализ американских фильмов показал, что женщины-психотерапевты изображаются в них сексуальными. По мнению авторов анализа, высокий статус психотерапевта не соответствует стереотипному представлению о женщине, поэтому он маскируется с помощью другой (стереотипной) черты — сексуальности (*Bischoff, Reiter, 1999*).

Примеры стереотипов можно найти и в детских мультфильмах. Красивые героини мультфильмов более умные и добрые, чем некрасивые. Эта связь проявляется вне зависимости от исторического периода, пола персонажа и важности его роли для сюжета в целом (*Smith, McIntosh, Bazzini, 1999*).

Выделяют четыре стадии изображения этнических меньшинств в СМИ. Первая стадия — исключение из показа. На этой стадии в художественных фильмах и рекламе представители групп меньшинств отсутствуют. На второй стадии — стадии высмеивания — они появляются в ролях смешных, глупых или злых героев. Третья стадия — упорядочивание. На этой стадии представители меньшинств выступают в качестве защитников существующего порядка, например, полицейских, шпионов. И наконец, на четвертой стадии — стадии уважения — представители групп меньшинств играют весь спектр ролей.

Основным ограничением объяснения стереотипов как результата социализации является тот факт, что в нем описывается механизм передачи, а не формирования стереотипов.

6. Степень стабильности и изменение стереотипов

6.1. Стабильность стереотипов

Вопрос о стабильности стереотипов может быть рассмотрен в двух плоскостях. Во-первых, стабильность стереотипов подразумевает их неизменность с течением времени при отсутствии специального вмешательства. Во-вторых, стабильность стереотипов проявляется в их устойчивости к специально организованному воздействию извне.

Таким образом, первый вопрос о стабильности стереотипов связан с возможностью их **изменения со временем в отсутствие специально организованного воздействия извне**. Некоторые исследователи полагают, что стереотипы спонтанно изменяются с течением времени. В частности, замеры стереотипных представлений о социальных группах, проведенные четыре раза (в начале исследования, через неделю, один и два месяца), в ходе которых респондентов просили самостоятельно назвать типичные и нетипичные для них характеристики, а потом выбрать их из списка, показали, что уже по прошествии недели респонденты свободно воспроизводили только пятую часть особенностей, спонтанно

названных ими в начале исследования. Среди наименее типичных характеристик через неделю только треть соответствовала выбранным из списка изначально, а через месяц — только пятая часть. Наиболее стабильными оказались типичные характеристики: две пятых выбранных из списка через неделю соответствовали названным на первом этапе исследования. Однако через месяц доля таких особенностей уменьшалась до одной пятой. Интересно, что новые характеристики, выбранные респондентами при свободном описании, относились к тому же типу («черты», «описание конкретных людей», «описание поведения»), что и забытые. Это дало авторам исследования возможность предположить, что устойчивыми компонентами стереотипных представлений являются типы образующей их информации, а не ее содержание (*Berninger, DeSoto, 1985*). В последующих исследованиях выяснилось, что стереотипы действительно нестабильны, однако черты, которые люди считают центральными и важными, более стабильны, чем другие (*Garcia-Marques, Santos, Mackie, 2006*).

По мнению сторонников описанной точки зрения, специальные усилия необходимы не для трансформации, а для сохранения стереотипов (*Moreno, Bodenhausen, 1999*).

Вместе с тем результаты других исследований демонстрируют временную стабильность стереотипных представлений. Это делает необходимым изучение второго вопроса — **устойчивости стереотипов к специально организованному воздействию, которая может быть рассмотрена как:**

- возможность добавления в стереотип новых направлений описания. Введение в стереотип новых направлений описания и оценки затрудняет тот факт, что, когда его носителя просят вспомнить что-либо об известном ему человеке, он обычно воспроизводит стереотипную или контрстереотипную информацию, но не ту, которая не имеет отношения к существующему стереотипу (*Stephan, 1989*);
- изменение уже существующего содержания. Основным способом целенаправленного изменения содержания стереотипов является демонстрация информации о контрстереотипном поведении объекта восприятия в конкретной

ситуации. Результаты исследований показывают, что стереотипы трудно поддаются изменению путем демонстрации контрстереотипной информации (*Hamilton, Dugan, Trolier, 1985*).

Существует **несколько объяснений устойчивости стереотипов к целенаправленному изменению** (*Stephan, 1989*):

а) неэффективность использования стереотипа в одной ситуации не заставляет человека изменить его, поскольку раньше использование этого стереотипа неоднократно приводило к позитивным результатам;

б) информация, соответствующая стереотипам, воспринимается легче, чем контрстереотипная информация. Результатом избирательного восприятия является постоянное подтверждение верности стереотипных представлений;

в) соответствующая стереотипам информация запоминается лучше, чем контрстереотипная. Причиной устойчивости стереотипов к целенаправленному воздействию является и тот факт, что информация о контрстереотипном поведении членов ин- группы запоминается лучше, чем информация об аналогичном поведении членов аутгруппы, вследствие чего люди не в состоянии изменить сложившиеся у них гетеростереотипы;

г) устойчивость стереотипов к целенаправленному воздействию обеспечивается наличием у человека механизмов их защиты, среди которых:

- выбор нового стереотипа. Если используемый стереотип не соответствует поступающей информации, его носитель выбирает другой, а не изменяет текущий. Например, носитель стереотипа отказывается от оценки человека в соответствии с его полом и актуализирует стереотип, связанный с его профессиональной принадлежностью;
- интенсивное использование стереотипа по отношению к другим членам группы. Наблюдая за контрстереотипным поведением члена определенной социальной группы, человек склонен более интенсивно использовать стереотипы при оценке его одноклассников. Например, люди, читавшие рассказ о министре, сделавшем необычное предложе-

ние, чье поведение не соответствовало стереотипам, чаще объясняли это предложение контрстереотипным образом, приписывая ему интерес к людям и желание помочь им, а не произвести хорошее впечатление на окружающих, чем те, кто не знал о контрстереотипном поведении. Однако они чаще, чем остальные участники исследования, выбирали соответствующее стереотипам объяснение поведения второго министра (*Seta, Seta, McElroy, 2003*).

6.2. Модели изменения стереотипов

К настоящему времени сформулировано *три модели* изменения стереотипов (*Johnston et.al., 1994*).

1. Изменение стереотипов — это постепенный процесс, в ходе которого каждая новая порция контрстереотипной информации приводит к небольшому изменению его содержания. В результате человек начинает сомневаться в правильности своих стереотипов. Результатом этого процесса является сильное изменение стереотипа. Сформированное таким образом стереотипное представление рассматривается человеком как касающееся всех членов стереотипизированной группы. Согласно этой модели изменение стереотипа происходит в том случае, когда источником контрстереотипного поведения являются разные члены стереотипизированной группы. При этом каждый из них нарушает только некоторые аспекты стереотипов. Попытка изменить стереотип с помощью описания поведения человека, который полностью не соответствует ему, приводит к «эффекту бумеранга». Это происходит у людей, которые обладают экстремальными, а не умеренными стереотипами (*Kunda, Oleson, 1997*).

2. Стереотипы изменяются по принципу «все или ничего». Сторонники этой модели полагают, что кардинальное изменение стереотипов может произойти под влиянием одновременного получения их носителем большого количества контрстереотипной информации. В частности, они отмечают, что стереотипы изменяются с большей вероятностью, если при описании

не соответствующего им человека отсутствует стереотипная информация (*Yzerbyt, Coull, Rocher, 1999*). Сформированное таким образом стереотипное представление рассматривается человеком как касающееся всех членов стереотипизированной группы. Сторонники этой модели отвергают возможность постепенного изменения стереотипов.

Модель изменения стереотипов по принципу «все или ничего» описывает ситуацию, когда человек неуверен в адекватности своих стереотипов и с готовностью принимает новую информацию.

К настоящему времени экстремизм этой модели смягчен признанием зависимости интенсивности изменения стереотипов от яркости контрстереотипной информации. Это допущение предполагает, что изменение стереотипа по принципу «все или ничего» происходит в том случае, когда человек получает информацию о поведении члена стереотипизированной группы, которое резко противоречит его содержанию. Вместе с тем, если поведение каждого члена стереотипизированной группы нарушает только некоторые аспекты стереотипа, возможно его постепенное изменение.

3. Изменение стереотипов идет по пути не полного, а частичного отвержения существующих представлений, формирования разных представлений о членах разных подгрупп стереотипизированной группы. Этот процесс получил название формирования подгрупп (*subgrouping*). Результатом этого процесса является сохранение старых представлений о членах одной из подгрупп стереотипизированной группы и наделения новыми свойствами других ее членов. Таким образом, происходит частичное изменение стереотипа.

Согласно этой модели, изменение стереотипа происходит в том случае, когда источником информации, сильно противоречащей его содержанию, является один или несколько членов стереотипизированной группы (*Richards, Hewstone, 2001*), сильно отличающихся от своих одnogруппников. Результаты эмпирических исследований подтверждают адекватность этой модели.

Основными условиями, способствующими формированию подгрупп, являются:

- осведомленность человека об особенностях стереотипизированной группы: чем лучше человек знаком с группой, тем больше вероятность изменения стереотипов путем формирования подгрупп;
- важность проблемы: чем важнее для человека проблема, в связи с которой он оценивает представителя стереотипизированной группы, тем больше вероятность формирования подгрупп;
- статус группы: члены высокостатусных групп больше склонны к разбиению на подгруппы ингруппы и меньше — аутгруппы, чем члены низкостатусных групп (*Richards, Hewstone, 2001*).

Процесс формирования подгрупп необходимо отличать от процесса «исключения» нетипичных членов группы из нее (*subtyping*). Этот процесс не приводит к изменению стереотипа (*Richards, Hewstone, 2001*).

6.3. Условия изменения стереотипов

К настоящему времени выделены три типа факторов, определяющих степень изменения стереотипов под действием контр-стереотипной информации:

- особенности новой информации;
- характеристики носителей стереотипов;
- особенности стереотипов (см. рис. 6.3).

Особенности новой информации

1. Стереотипы изменяются в том случае, если контр-стереотипная информация о поведении касается типичного по остальным параметрам члена стереотипизированной группы (*Desforjes et.al., 1991; Desforjes, Lord, Pugh, 1997; Wilder, Simon, Faith, 1996*). Например, стереотипы девушек о тех, кто учится в соседнем колледже, изменялись в лучшую сторону, если они общались с приятной молодой женщиной, которая

Особенности новой информации

1. Если контрстереотипная информация соотносится с типичным членом аутгруппы
2. Если контрстереотипная информация касается не одного, а многих членов группы
3. Если контрстереотипное поведение члена аутгруппы приписывается не ситуации, а его личностным особенностям
4. Если событие, противоречащее стереотипам, носит экстремальный характер

Характеристики носителя стереотипов

1. Если человек не уверен в правильности своих стереотипов
2. Если носитель стереотипа когнитивно лабилен
3. Если изменение стереотипа созвучно целям его носителя
4. Если мнение носителя стереотипа противоречит мнению других людей
5. Если носитель стереотипа идентифицирует себя с ингруппой и готов принять те стереотипы, которые поддерживают ее члены

Особенности стереотипов

1. Если стереотипные черты соответствуют определенному поведению
2. Если количество контрстереотипных поступков, требующихся для изменения стереотипа, относительно невелико
3. Если ситуации, в которых объект стереотипа может совершить контрстереотипное поведение, встречаются часто

Рис. 6.3. Факторы, провоцирующие изменение стереотипов

представлялась студенткой другого колледжа и выглядела как его типичная представительница (была в джинсах, без макияжа или, напротив, в юбке и блузке и с макияжем). Информация о нетипичном члене аутгруппы игнорируется (*Johnston, Hewstone, 1992*) и не влияет на содержание стереотипа или способствует формированию разных подтипов (*Hantzi, 1995*).

2. Изменение стереотипов происходит в том случае, когда контрстереотипная информация о поведении соотносится не

с одним, а с несколькими типичными представителями стереотипизированной группы (*Johnston, Hewstone, 1992*). Демонстрация контрстереотипного поведения сразу несколькими членами стереотипизированной группы позволяет человеку рассматривать ее членов как похожих друг на друга и применять измененные представления при оценке каждого из них. Заменой нескольких представителей группы, нарушающих стереотипы, может служить один человек, демонстрирующий контрстереотипное поведение, вместе с информацией об однородности стереотипизированной группы. Например, стереотипы англичан о немцах изменялись только в том случае, когда англичане общались с приятным немцем, не соответствующим стереотипам, и получали информацию о том, что немцы больше похожи друг на друга, чем жители других европейских стран (*Brown, Vivian, Hewstone, 1999*).

3. Стереотипы изменяются в том случае, когда контрстереотипное поведение члена группы объясняется его индивидуальными характеристиками, а не особенностями ситуации (*Johnston, Bristow, Love, 2000; Wilder, Simon, Faith, 1996*).

4. И наконец, к изменению стереотипов приводят те **события, которые носят экстремальный характер**, сказываются на жизни их носителей и интенсивно описываются в СМИ. Степень изменения стереотипов под действием этих событий зависит от (*Bar-Tal, Labin, 2001*):

- длительности события (к изменению стереотипов чаще приводит растянутое во времени событие);
- стрессовость события (чем выше уровень стресса, вызываемый этим событием у носителя стереотипа, тем более вероятно изменение стереотипа);
- исход события (события с негативным исходом оказывают большее влияние);
- однозначность исхода события (события с амбивалентным исходом реже, чем события с однозначным, вызывают изменение стереотипов);
- соответствие события содержанию стереотипов (события, соответствующие стереотипу, приводят к его усилению,

тогда как события, противоречащие ему — к его ослаблению).

Характеристики носителя стереотипа

1. Изменение стереотипов происходит, когда носитель не уверен в их правильности.

2. Люди с выраженной когнитивной ригидностью, для которых необходима уверенность в том, что они понимают смысл происходящего, реже изменяют сложившиеся стереотипы, чем когнитивно лабильные люди (*Bar-Tal, Labin, 2001*).

3. Изменение стереотипа наиболее вероятно, если оно созвучно целям его носителя (*Bar-Tal, 1989*).

4. Вероятность изменения стереотипов повышается, когда их носитель идентифицирует себя с определенной группой. В этом случае общение с другими членами ингруппы способствует тому, что он изменяет свои стереотипы в сторону их соответствия представлениям одногруппников (*Haslam, Wilson, 2000*).

5. Вероятность изменения стереотипов повышается, если их носитель знает о том, что его мнение противоречит мнению других людей. Например, американцы европейского происхождения изменяли свои стереотипы афроамериканцев, если узнавали о том, что они противоречат стереотипам других людей. Этот эффект ярче проявлялся в том случае, когда в качестве окружающих выступали члены расовой ингруппы (американцы европейского происхождения), а не аутгруппы (афроамериканцы). Вместе с тем, если участники узнавали о том, что их стереотипы соответствуют представлениям окружающих, впоследствии они были менее склонны к их изменению, чем те, кто не обладал подобной информацией (*Stangor, Sechrist, Jost, 2001*).

Особенности стереотипов

Максимальная вероятность изменения стереотипов при поступлении контрстереотипной информации о поведении их объекта достигается в следующих случаях:

1. Стереотипные черты соответствуют определенному поведению. Стереотип представляет собой перечень индивидуальных

особенностей, приписываемых его носителем члену стереотипизированной группы. Для его изменения необходимо, чтобы носитель данного стереотипа мог сопоставить эти особенности с определенным поведением, например, экстравертированность с разговорчивостью. В этом случае указание на то, что большинство типичных членов группы — объекта стереотипа не отличаются разговорчивостью, действительно приведет к изменению существующих представлений об их экстравертированности.

2. Количество контрстереотипных поступков, требующихся для изменения стереотипа, относительно невелико. Если для изменения стереотипа необходимо много примеров, оно может не произойти из-за их недостатка.

3. Ситуации, в которых член стереотипизированной группы может совершить контрстереотипный поступок, встречаются часто. Например, дружелюбие и разговорчивость человека проявляются в большинстве социальных ситуаций, тогда как смелость или трусость — в немногих. Таким образом, существование трусости опровергнуть труднее, чем существование необщительности.

4. Стереотипы позитивны: негативные стереотипы формируются быстрее и меньше поддаются изменению, чем позитивные (Baumeister et al., 2001).

Основная **проблема**, возникающая при изучении стереотипов, касается вида стереотипов, содержание и степень изменения которых фиксируется в ходе исследования. Авторы большинства исследований не проводят специального различия между личными и социальными, ауто- и гетеростереотипами, а также представлениями, формирующимися по отношению к группе и к ее отдельному представителю. В основе этого лежит предположение о подобии факторов, оказывающих влияние на разные виды стереотипов. Однако это предположение требует специальной проверки. Например, кажется вероятным, что степень изменения аутостереотипов в первую очередь зависит от степени их позитивности, а степень изменения гетеростереотипов — от количества информации о контрстереотипном поведении члена аутгруппы.

7. Методики изучения стереотипов и предрассудков

Существует шесть типов методик, используемых для изучения стереотипов и предрассудков.

I. Изучение содержания явных стереотипов. Эти методики используются для изучения стереотипов, содержание которых хорошо осознается респондентами и поэтому хорошо поддается сознательному контролю.

Поскольку стереотип является когнитивным компонентом аттитудов по отношению к социальным группам, для его измерения используются те методики, которые традиционно задействуются при изучении социальных установок. Однако существует целый ряд методик, созданных специально для изучения стереотипов (*Stroebe, Insko, 1989*).

1. Свободное описание членов групп. Для изучения стереотипов используется метод свободного описания групп. Полученные ответы подвергаются контент-анализу, для которого используются такие категории, как «социально-демографические характеристики», «внешность», «личностные характеристики», «виды жизнедеятельности». Для анализа личностных черт используются следующие категории: «отношение к людям», «труду», «семье», «школе», «себе», «учителям», «группе сверстников» (*Булавкина, 2002; Калиниченко, 2002; Стефаненко, Шлягина, Ениколопов, 1993*).

2. Методики со списком черт. Эти методики включают в себя список личностных черт, из которых респондент должен выбрать характерные для члена аутгруппы (при измерении гетеростереотипов) или ингруппы (при измерении аутостереотипов) (*Стефаненко, Шлягина, Ениколопов, 1993*).

Родоначальником подобных методик являются Д. Кац и К. Брейли. Их методика включает в себя 84 индивидуальные характеристики, из которых респонденты должны выбрать 10, типичных, по их мнению, для членов определенной социальной группы. Далее из этих 10 они должны отобрать 5 наиболее типичных. В некоторых случаях людей просили не просто выбрать

черты, но и разделить их на достоинства и недостатки, присущие определенной социальной группе. Такая модификация позволяет проанализировать не только содержание, но и валентность стереотипов (Калиниченко, 2002).

Автором другой подобной методики, созданной в 1971 г., является Дж. Бригхэм. В отличие от Каца и Брейли, он просил своих респондентов оценить, какой процент членов данной социальной группы обладает каждой из предложенных черт. В основе этой методики лежит предположение о том, что большинство людей рассматривают членов одной и той же социальной группы как отличающихся друг от друга, и поэтому не в состоянии ответить на вопрос о чертах, присущих наиболее типичному члену.

Третьей стала методика К. МакКули и К. Ститта, созданная в 1978 г. Эти авторы просили своих респондентов оценить процент членов данной социальной группы, обладающих каждой из выделенных черт, а также процент всех людей, которым присущи эти характеристики. Типичность каждой из черт для определенной социальной группы определялась путем вычисления отношения между двумя полученными показателями. В основу этой методики легло понимание стереотипа не как набора черт, присущих членам данной социальной группы, а как особенностей, отличающих данную социальную группу от других.

Некоторые современные исследования показывают, что применение разных модификаций методик со списком черт приводит к одинаковым результатам (Jonas, Hewstone, 1986).

3. Методики с использованием шкал. Подобные методики включают в себя ряд шкал, по которым респонденты должны оценить членов ин- или аутгруппы. Например, одна из них включает в себя список индивидуальных особенностей, каждую из которых респонденты оценивают по 9- или 7-балльной шкале, высказывая таким образом свое мнение о степени, в которой каждая черта характерна для членов оцениваемой группы (Ruscher, 2001). Существует модификация этой методики, которая включает в себя набор не черт, а утверждений, касающийся разных сторон жизни страны или народа. Разные страны

оцениваются по соответствию этих утверждений действительности от «+3» до «-3» (Петренко и др., 2000).

Иногда используются биполярные шкалы. Например, в одной из таких методик был использован набор из 37 биполярных шкал. Факторный анализ этих шкал позволил выделить 10 основных факторов, в соответствии с которыми происходит оценка социальных групп: сходство, сила, стабильность, оценка, комфортность, бдительность, активность, безопасность, темперамент, предсказуемость (Агеев, 1990).

Однако одной из основных проблем применения данных методик является тип используемых в них шкал. Исследователи выделяют *субъективные* и *объективные* шкалы. Примерами объективных шкал служат вес, измеряемый в килограммах, рост — в сантиметрах, качество игры — в количестве забитых голов; а субъективных — оценка по шкалам (легкий—тяжелый, высокий—низкий, успешный—неуспешный). Результаты исследований показывают, что стереотипы с большей вероятностью проявляются при оценке по объективным, а не по субъективным шкалам. Например, мужчины оцениваются как более высокие, тяжелые и финансово успешные, чем женщины, при использовании объективных, но не субъективных шкал. Вербальные способности женщин оцениваются выше, чем способности мужчин при оценке по объективным шкалам, но использование субъективных шкал приводит к обратному результату. И наконец, оценка профессиональной компетентности мужчин и женщин также подвержена типу используемых шкал: женщины оцениваются как более компетентные при выполнении «женских» обязанностей (секретаря), а мужчины — «мужских» (босса) при использовании объективных шкал, тогда как при использовании субъективных наблюдается обратный эффект (Biernat, Thompson, 2001; Biernat, Vescio, 2002; Swim et al., 1989).

Особенно ярко описанный эффект выражен при использовании направлений оценки, составляющих сущность стереотипа, а также при условии, что его носитель низко оценивает себя по выбранному критерию. Например, мужчины-респонденты демонстрируют описанное различие в оценках по критерию

«теплоты», а женщины — по критерию «компетентности» (*Hamilton, Sherman, 1994*). Однако подобного эффекта не наблюдается, когда критерий оценки (например, руководящие способности), не является важной частью стереотипа.

Исследователи полагают, что объективные шкалы инициируют межгрупповое, межкатегориальное сравнение (например, мужчины в целом сравниваются с женщинами в целом), тогда как субъективные способствуют поиску внутригрупповых, т.е. межиндивидуальных различий (мужчина сравнивается с другими мужчинами, на фоне которых его финансовая успешность, высокий рост и т.д. не так заметны).

Из-за того, что стереотипы и предрассудки не всегда проявляются в ответах респондентов на прямые вопросы анкет, для их измерения используют специальные методики, например опросники, где отсутствуют вопросы, требующие социально желательных ответов (*Pettigrew, Meertens, 1995*), процедуру «фальшивого колеса», в которой респонденты дают ответы под контролем своеобразного детектора лжи, сконструированного экспериментаторами.

Кроме того, практикуется заполнение опросников через Интернет. Результаты целого ряда исследований показывают, что такой способ сбора данных позволяет получить более правдивые ответы участников, чем те, которые они дают при заполнении печатной версии опросника. Основной причиной этого эффекта является наличие у респондентов возможности сохранить полную анонимность, которая достигается отсутствием не столько атмосферы исследовательской лаборатории, сколько — экспериментатора (*Evans et.al, 2003*).

4. Анализ стиля речи. Основная идея этого анализа состоит в том, что члены высокостатусных групп воспринимают членов низкостатусных как некомпетентных людей, и, разговаривая с ними, произвольно подчеркивают эту некомпетентность.

Некоторые исследователи выделяют *четыре тона* «предубежденной» речи (*Ruscher, 2001*), различающихся по двум параметрам — контролю и заботе: детскую речь (выраженная забота и высокий уровень контроля), директивную речь (высокий

уровень контроля при отсутствии заботы), интимную речь (выраженная забота при отсутствии контроля) и «легкий» разговор (отсутствие как заботы, так и серьезного контроля).

Например, для детской речи, которая используется взрослыми здоровыми людьми по отношению к детям, пожилым людям и инвалидам, характерно:

- использование преувеличенно вежливых выражений («голлубушка», «дорогуша»);
- использование уменьшительных вариантов слов («подносик»);
- указание на бессилие собеседника («бедный», «маленький»);
- использование коротких и простых предложений с ударением на отдельные слова;
- частое использование местоимения «мы» («нам пора гулять»);
- использование деперсонализированных грамматических конструкций («Это хорошо, что Вы, инвалиды, можете выходить из дома»);
- обращение не к самому человеку, а к его сопровождающему («Положить ему сахар в кофе?»);
- повышение высоты голоса, необычно сильно выраженная интонация;
- жесты, демонстрирующие превосходство говорящего (похлопывание по плечу) (*Fox, Giles, 1996; La Tourette, Meeks, 2000*).

Вместе с тем для директивной речи характерна самонадеянность при обсуждении ряда тем, использование при общении с собеседником команд и контроль за ходом беседы, например, перебивание собеседника. В частности, расисты демонстрируют большую уверенность в себе, обсуждая негативное, но не позитивное поведение афроамериканцев, пытаются контролировать ход беседы при общении с представителями этой расы и используют команды («Закройте окно»).

Кроме четырех указанных стилей существуют и другие возможности для демонстрации стереотипов с помощью речи. По

мнению американских исследователей (*Ruscher, 2001*) большие возможности для такой коммуникации представляет школа и университет, в частности, процесс оценки работ учащихся. Примерами «предубежденной» коммуникации являются:

- позитивный отзыв о работе афроамериканца, сопровождающийся словами «Это хорошо... для негра»;
- более мягкий негативный отзыв о работе афроамериканца по сравнению с аналогичной работой американца европейского происхождения (обратная дискриминация, порожденная, возможно, попыткой контролировать свои стереотипы);
- использование прошедшего времени в позитивных отзывах о работах афроамериканцев («Мне понравилось Ваше эссе», вместо «Мне нравится Ваше эссе»), что подразумевает изменение мнения преподавателя на менее позитивное;
- более частая позитивная оценка публичных выступлений американцев европейского происхождения по сравнению с афроамериканцами при одинаковом количестве отрицательных отзывов.

В некоторых случаях стереотипы и предрассудки проявляются, благодаря наличию так называемых «лингвистических договоренностей» — социально заданных и часто плохо осознаваемых правил восприятия вербальной информации. Одна из них относится к конструкциям с использованием частицы «но». В соответствии с ней слушатель придает большее значение той информации, которая излагается после «но». Таким образом, услышав фразу «Тест действительно был сложным, но она к нему плохо готовилась», человек сделает вывод о том, что причина провала на экзамене кроется в лени ученицы. По мнению некоторых исследователей (*Ruscher, 2001*), именно с помощью таких конструкций «белые» учителя в американских школах осуществляют дискриминацию учеников-афроамериканцев.

Вне зависимости от способа демонстрации предубежденности такая речь используется людьми для достижения разных целей: демонстрации пренебрежения к членам определенной

группы, активное нападение на них, шокирование собеседника, демонстрация солидарности с членами ингруппы или собственной социальной идентичности, подчеркивание неформального характера беседы (*Condor, 2006*).

5. Проективный рисунок. В данном случае участников исследования просят нарисовать представителей разных этнических групп. Элементы рисунков делят на ряд категорий, анализируют их содержание и подсчитывают частоту встречаемости каждой. Категориями являются, например, «человек, отдельные элементы его внешнего облика», «пища, напитки», «алкоголь», «государственно-политические символы», «национально-бытовые символы», «национально-культурные символы», «свободное время», «труд в быту», «экономическая жизнь общества», «животные, растения», «элементы рекламы», «техника», «негативная символика» (*Иванова, 1997*).

II. Изучение содержания скрытых стереотипов. Такие методики используются для изучения стереотипов, которые плохо осознаются их носителями и поэтому плохо поддаются сознательному контролю. В рамках таких методик используются косвенные показатели наличия стереотипов. Среди них:

1. Время реакции на слова, ассоциативно связанные с содержанием стереотипов, или на стереотипные утверждения. Человек быстрее опознает те слова и предложения, которые соответствуют стереотипам, чем противоречащие или не связанные с ними.

К числу методик, в рамках которых используется такой показатель наличия стереотипов, относятся **методики аффективного и лексического прайминга** (*Neumann, Seibt, 2001*).

В методике аффективного прайминга на мониторе компьютера респонденты видят портреты членов ингруппы и аутгруппы, например, американцы европейского происхождения — фотографии евро- и афроамериканцев. После этого респондентам демонстрируют ряд прилагательных и просят определить их валентность (позитивные/негативные), нажав правую или левую кнопку на клавиатуре. Результаты исследований, проведенных с использованием этой методики, демонстрируют, что американ-

цы европейского происхождения быстрее определяют валентность негативных прилагательных, когда им показывают фотографию афроамериканца, и позитивных, если им показывают фотографию представителя их расовой группы.

Аналогичные результаты наблюдаются и тогда, когда место прилагательных занимают позитивно и негативно оцениваемые предметы. Например, демонстрация фотографий афроамериканцев убыстряет классификацию оружия. До недавнего времени существовало два предположения, касающихся механизма этого явления.

Согласно первому предположению, демонстрация фотографии актуализирует чувства, связанные с членом той или иной группы, что и ведет к более быстрому опознанию прилагательных, которые прямо не связаны со стереотипом, но отражают эти чувства. Поскольку фотографии афроамериканцев вызывают у американцев европейского происхождения негативные чувства (предрассудки), их предъявление ускоряет опознание негативных прилагательных. Согласно второму предположению, демонстрация фотографий актуализирует не предрассудки, а стереотипы, которые и способствуют быстрому опознанию соответствующих прилагательных. Результаты проведенных исследований говорят в пользу второго объяснения (*Judd, Blair, Chapleau, 2004*). Несмотря на это методика используется для измерения не только стереотипов, но и предрассудков.

Методика лексического прайминга заключается в том, что вместо портрета респонденты видят название группы. Таким образом, уменьшается возможность категоризации человека на портрете не по этническому (или иному заданному экспериментатором) основанию. Второй этап этой методики аналогичен второму этапу методики аффективного прайминга.

Другой разновидностью методики, в которой учитывается время реакции, является **тест скрытых ассоциаций (IAT)**. Эта компьютерная методика позволяет фиксировать наличие стереотипов и предрассудков, которые их носитель плохо осознает или пытается скрыть. Эта методика состоит из пяти стадий (*Gawronski et al., 2003*).

Описанная ниже модификация рассчитана на фиксацию гендерных стереотипов. В ее основе лежит предположение о том, что важной частью мужского стереотипа является наличие собственного дела, построение карьеры, а женского — уход за детьми, ведение домашнего хозяйства.

Во время выполнения задания респонденты сидят перед монитором компьютера.

1-я часть: на мониторе друг за другом, в случайном порядке появляются мужские и женские имена (по 10 имен представителей каждого пола). Респонденты должны нажать на клавиатуре левую кнопку при появлении мужского имени и правую при появлении женского;

2-я часть: на мониторе друг за другом, в случайном порядке появляются слова, связанные с бизнесом (например, экономика, зарплата) и домашним хозяйством (например, дети, семья) (по 10 слов каждого типа). Респонденты должны нажать на клавиатуре левую кнопку при появлении слова, связанного с бизнесом, и правую — слова, связанного с домашним хозяйством;

3-я часть: на мониторе в случайном порядке появляются слова обоих типов: мужские/женские имена и термины, связанные с бизнесом/ведением домашнего хозяйства. Респонденты должны нажать левую кнопку при появлении мужского имени или слова, связанного с бизнесом, и правую — при появлении женского имени или слова, связанного с ведением домашнего хозяйства;

4-я часть: на мониторе друг за другом, в случайном порядке появляются мужские и женские имена. Однако теперь при появлении мужского имени респондент должен нажать на правую кнопку, а при появлении женского — на левую;

5-я часть: на мониторе в случайном порядке появляются слова обоих типов: мужские/женские имена и термины, связанные с бизнесом/ведением домашнего хозяйства. Однако теперь респондент должен нажать на левую кнопку при появлении женского имени или слова, связанного с бизнесом, а правую — при появлении мужского имени или термина, связанного с домашним хозяйством.

При анализе результатов учитывается:

- время, затраченное на классификацию слов на третьей и пятой стадиях исследования. Предполагается, что носители гендерных стереотипов быстрее классифицируют термины на третьей стадии, чем на пятой;
- количество ошибок в классификации, сделанных на третьей и пятой стадиях. Предполагается, что носители гендерных стереотипов делают меньше ошибок на третьей стадии по сравнению с пятой.

Интересно, что результаты, полученные с помощью IAT, зависят от обстановки, в которой происходило исследование: люди демонстрируют менее выраженные стереотипы и предрассудки, когда отвечают на вопросы в публичной обстановке по сравнению с приватной (*Boysen, Vogel, Madon, 2006*).

2. Качество восприятия стереотипной информации. Люди более точно воспринимают информацию, которая соответствует стереотипам, делают меньше ошибок.

3. Качество запоминания стереотипной информации. Стереотипная информация запоминается более точно, чем противоречащая или не связанная со стереотипами. Этот показатель учитывается, например, в методике узнавания, при использовании которой респонденту предъявляется два фрагмента текста, из которых он должен выбрать виденный им ранее.

4. Качество воспроизведения стереотипной информации. Стереотипная информация воспроизводится более точно, чем противоречащая или не связанная со стереотипами. Этот показатель учитывается, например, в методике припоминания черт, при использовании которой респонденты должны воспроизвести информацию, ранее полученную ими о члене стереотипизированной группы.

5. Направление каузальной атрибуции и атрибуции ответственности. Характер атрибуции зависит от содержания стереотипов. Например, наличие в составе стереотипа такой черты, как «лень», повышает вероятность внутренней атрибуции неудачи и внешней — успеха члена стереотипизированной группы.

6. Описание типичного дня объекта стереотипов. Если стереотип женщины включает такую функцию, как «ведение домашнего хозяйства», то описание обычного дня конкретной женщины будет включать в себя это действие.

7. Характер вопросов к объекту восприятия. Стереотипы проявляются в тех вопросах, которые их носитель задает объекту восприятия. В частности, человек, обладающий стереотипами, при общении с членом стереотипизированной группы выбирает вопросы, ответы на которые позволят сделать вывод о наличии у него стереотипных черт.

8. Фиксация готовности к определенному поведению в отношении члена стереотипизированной группы, например, к общению с ним. Актуализация негативного стереотипа приводит к отказу от общения.

Использование косвенных показателей основано на предположении о том, что стереотипы оказывают влияние на восприятие, запоминание, воспроизведение информации, а также на поведение в отношении члена стереотипизированной группы (см. раздел про функции стереотипов). Применение таких показателей связано с отказом респондентов отвечать на прямые вопросы о содержании стереотипов.

III. Методики для изучения явных предрассудков. Такие методики измеряют предрассудки, которые хорошо осознаются их носителями. Это повышает вероятность социально желательных ответов со стороны респондентов. В результате их ответы зависят от расовой и половой принадлежности экспериментатора: люди выражают менее негативное отношение к членам низкостатусных групп, если исследование проводит представитель этой группы.

1. Анализ «ярлыков», которые «навешиваются» носителями предрассудков на членов негативно оцениваемых социальных групп (*Ruscher, 2001*). Среди них «нигер» для афроамериканца, «лягушатник» для француза, «янки» для гражданина США, «черный» для жителя Кавказа. Навешивание «ярлыков» порождает негативное отношение к членам стереотипизированной группы. Вместе с тем использование «ярлыка» является для

человека возможностью выразить свое отношение к ним. Например, люди оценивают группу «геи» более негативно, чем «лесбиянки» и «гомосексуалисты» (*Cirakoglu, 2006*). Изменение «ярлыка» часто соответствует изменению отношения к соответствующей группе.

2. Прямые измерения предрассудков с помощью термометра чувств, при использовании которого участники должны оценить, насколько «теплые—холодные» те чувства, которые они испытывают по отношению к членам соответствующей социальной группы.

3. Опросники для измерения явных предрассудков. Такие методики включают в себя ряд утверждений, касающихся представителей аутгрупп, построенных по принципу шкалы Лайкерта. Например, к таким опросникам относятся шкала современного расизма, про/антинегритянская шкала, шкала аттитюдов по отношению к афроамериканцам, шкала незаметных предрассудков, шкала современного сексизма, шкала для измерения амбивалентного сексизма и др. (*Brauer, Wiesel, Niedenthal, 2000*).

IV. Методики для измерения скрытых предрассудков. Такие методики используются для измерения предрассудков, которые человек плохо осознает и не способен сознательно контролировать. Среди них (*Brauer, Wiesel, Niedenthal, 2000*):

1. Методика оценки амбивалентного поведения. Респонденту сначала дают прочитать список личностных черт, входящих в стереотип члена аутгруппы и связанных с негативной эмоциональной оценкой (американцам европейского происхождения слова, связанные со стереотипом афроамериканца, в т.ч. с враждебностью), а затем просят их оценить поведение человека с неизвестной групповой принадлежностью. Поступок, совершенный человеком, нельзя однозначно связать с одной из вышеперечисленных черт, например, оценить как враждебный или миролюбивый. Показателем наличия предрассудков является отрицательная оценка этого человека. Предполагается, что респондент, обладающий предрассудками, после первой части задания, испытывает негативные чувства, которые и влияют на его оценку в последующем.

2. Задача Струпа. Респондент читает фразу «Можно ли описать...», потом слово, обозначающее аутгруппу (например, «абориген») или «я», а затем характеристику, которая написана определенным цветом. Респондента просят не только ответить на поставленный вопрос, но и сказать, каким цветом была написана каждая характеристика. Показателем предрассудков является время, которое респондент затрачивает на определение цвета характеристик, предъявляющихся одновременно с названием аутгруппы.

3. Методики аффективного и лексического прайминга, описанные в предыдущем параграфе.

4. Оценка набора букв. В качестве прайминга респонденту предъявляется название члена ингруппы, аутгруппы или «XXX» (нейтральный прайминг). После этого он видит позитивные и негативные прилагательные, связанные со стереотипами ингруппы и аутгруппы, а также произвольные наборы букв, не являющиеся словами. Человек должен решить, является ли появляющийся набор букв словом. Показателем предрассудков является скорость и точность решения: респондент, обладающий предрассудками, будет быстрее и точнее распознавать негативные прилагательные, связанные со стереотипом аутгруппы, и позитивные, входящие в стереотип ингруппы.

5. Произнесение слова. В качестве прайминга респонденту предъявляется название члена ингруппы, аутгруппы или «XXX» (нейтральный прайминг). После этого он видит позитивные и негативные прилагательные, связанные со стереотипами ингруппы и аутгруппы. Респондент должен как можно быстрее произнести появившееся слово. Показателем предрассудков является скорость реакции: респондент, обладающий предрассудками, будет быстрее и точнее произносить негативные прилагательные, связанные со стереотипом аутгруппы, и позитивные, входящие в стереотип ингруппы.

6. Текст имплицитных ассоциаций (ИАТ). Существуют специальные модификации ИАТ, которые активно используются для измерения предрассудков. В этом случае на первой и четвертой стадии респонденты классифицируют имена/изображения

представителей разных (половых, возрастных, этнических, расовых и т.д.) групп, а на второй — позитивные/негативные прилагательные или предметы/понятия, вызывающие у них положительные или отрицательные эмоции. При этом респондентов просят разделить эти предметы/понятия на позитивные и негативные, ориентируясь исключительно на собственное мнение, а не на представления, распространенные в обществе. Например, в одной из модификаций IAT используются следующие слова: ласка, свобода, здоровье, любовь, мир, радость, друзья, небо, верность, удовольствие (явления, вызывающие у большинства людей положительные эмоции); насилие, крушение, толчок, происшествие, смерть, горе, яд, вонь, болезнь, убийство (явления, вызывающие у большинства людей отрицательные эмоции). На третьей и пятой стадии респонденты одновременно классифицируют имена/изображения членов группы и позитивные/негативные прилагательные/понятия (*Olson, Fazio, 2004*).

V. Невербальные показатели стереотипов и предрассудков. Интерес к невербальным способам проявления стереотипов и предрассудков возник в 70-х годах XX века. За последующие три десятилетия было показано, что позитивные вербальные реакции членов большинства по отношению к членам социальных меньшинств часто сопровождаются (например, *Fox, Giles, 1996; Franco, Maass, 1996*):

- презрительной или угрожающей интонацией;
- частыми речевыми ошибками;
- уменьшением варибельности жестов и мимики и их интенсивности;
- мимикой, соответствующей негативным эмоциям, регистрирующейся с помощью лицевой электромиограммы;
- коротким временем общения;
- установлением большой физической дистанции;
- большим уровнем возбуждения, регистрируемым с помощью КГР;
- редким контактом глаз;
- расширением зрачков при наблюдении непосредственного

контакта между членами групп меньшинства и большинства;

- меньшей готовностью оказать помощь.

Вербальные и невербальные реакции соответствуют друг другу, когда у человека есть какое-либо оправдание его предубежденному поведению. Например, отторжение американцами европейского происхождения афроамериканцев и гомосексуалистов на невербальном уровне сопровождалось их негативной оценкой только тогда, когда поведение последних носило провокационный характер (негативный отзыв об американцах европейского происхождения/людей с традиционной сексуальной ориентацией в газетной статье) (*Ensari et.al., 2004*).

VI. Изучение «истинности» стереотипов. Эти методики используются для разрешения вопроса об истинности стереотипов, их соответствии тем особенностям, которыми обладают члены стереотипизированной группы. Существует два вида таких методик.

1. Изучение соответствия между содержанием стереотипов и особенностями членов стереотипизированной группы. Такие методики, как правило, состоят из двух частей: анализа содержания стереотипов и измерения индивидуальных особенностей членов стереотипизированной группы. Среди таких методик (*Ryan, 2002*):

- сравнение содержания стереотипов с самооценкой членов стереотипизированной группы. В данном случае членам группы — объекта стереотипа — предлагают оценить себя по ряду индивидуальных особенностей, а потом сравнивают полученные результаты с содержанием стереотипов. Основной проблемой данной методики является несоответствие самоописания людей их реальному поведению;
- сравнение содержания стереотипов с результатами заполнения членами стереотипизированной группы личностных тестов. В данном случае члены группы — объекта стереотипа — заполняют ряд личностных тестов, и полученные результаты сравниваются с содержанием стереотипов. Основными проблемами данной методики являются:

отсутствие личностных тестов для измерения большинства черт, входящих в состав стереотипов; влияние ожиданий определенных последствий заполнения теста на ответы респондентов; их зависимость от ожиданий исследователя;

- анализ статистических данных, например, об уровне преступности, и их сравнение со стереотипами. Проблема этой методики связана в основном с наличием и доступностью статистических данных.

2. Измерение гомогенности стереотипов. Их цель — выявить оценку гомогенности (подобия) членов стереотипизированной группы и соотнести ее с «истинной» однородностью этой группы. Среди таких методик (*Ryan, 2002*):

- *Анализ относительного различия.* Для определения гомогенности стереотипов их носителей просят: (а) оценить процент членов стереотипизированной группы, обладающих определенной личностной чертой, или (б) указать степень ее выраженности у членов этой группы. В последнем случае респонденты получают биполярную шкалу, например «агрессивный — неагрессивный» и отмечают на ней, какова максимальная и минимальная выраженность этой черты у членов стереотипизированной группы. Расстояние между отметками является показателем гомогенности стереотипов: чем меньше расстояние, тем более однородными являются стереотипные представления.

Полученные таким образом результаты сравнивают с результатами, полученными при тестировании членов стереотипизированной группы. Сравнение производится путем вычитания показателя однородности членов стереотипизированной группы из показателя однородности стереотипных представлений о них. Полученное значение может быть положительным или отрицательным в зависимости от направления различий. Например, если, по мнению носителей стереотипов, «агрессивностью» обладают 90% членов стереотипизированной группы, а результаты личностных тестов говорят о 70%, то показатель различия

составляет «+20», в противном случае он будет равен «-20». Чем ближе этот показатель к «0», тем более «истинны» стереотипные представления.

- *Анализ абсолютного различия.* Процедура вычисления различий точно такая же, однако при анализе результатов игнорируется знак показателя различия, и учитывается только его абсолютное значение.

Таким образом, стереотипы являются одним из наиболее изученных феноменов, связанных с межгрупповыми отношениями. Однако существуют и другие эффекты, возникающие в межгрупповой ситуации, которые условно можно назвать эффектами межгруппового восприятия. Им посвящена следующая глава.

Глава 7

МЕЖГРУППОВАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ

Межгрупповая дифференциация проявляется двумя путями: как **ингрупповой фаворитизм** (предпочтение ингруппы)/**аутгрупповая дискриминация** (пренебрежение аутгруппой) и как аутгрупповой фаворитизм/ингрупповая дискриминация. Первый вариант встречается чаще, чем второй. В основе разделения ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации лежит тот факт, что появление одного из них не всегда сопровождается появлением второго (*Buhl, 1999; Pettigrew, Meertens, 1995*). Так, например, американцы европейского происхождения оценивали афроамериканцев ниже, чем членов расовой ингруппы, по позитивным чертам (ингрупповой фаворитизм), но не выше по негативным (отсутствие аутгрупповой дискриминации). Аналогично, когда люди описывали человека, обладающего таким же стилем восприятия, как и они сами (члена ингруппы), они реже отвергали позитивные черты как не соответствующие полученной о нем информации, чем при оценке человека с иным стилем восприятия (члена аутгруппы). Но подобных различий не было при приписывании негативных черт (*Otten, 2002; Rutland et al., 2007*).

Связь между ингрупповым фаворитизмом и аутгрупповой дискриминацией зависит от условий развития человека. Например, фаворитизм связан с дискриминацией у детей, обучающихся в школе, гомогенной по расовому признаку. Однако такая связь отсутствует у детей, обучающихся в смешанных по расовому составу школах (*Aboud, 2003*).

1. Возникновение межгрупповой дифференциации

Межгрупповая дифференциация возникает в межгрупповой ситуации:

- при наличии в поле зрения человека представителей нескольких социальных групп в отсутствии непосредственного взаимодействия с ними (*Guimond, Dif, Aupy, 2002; Verkuyten, De Wolf, 2002*);
- при ожидании этого взаимодействия;
- при непосредственном взаимодействии человека с членами разных социальных групп.

В первые годы изучения эффекта предполагалось, что ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация возникают, несмотря на различные условия, как межличностное подобие между членами ингруппы и аутгруппы, их знакомство между собой, привычность для респондентов места эксперимента, требования экспериментатора. Однако к настоящему времени стало ясно, что не любая межгрупповая ситуация приводит к возникновению межгрупповой дифференциации (*Buhl, 1999*).

1.1. Виды межгрупповой дифференциации

Существует *две классификации* видов межгрупповой дифференциации.

В соответствии с **первой** из них существует два вида межгрупповой дифференциации: (а) дифференциация между ингруппой и аутгруппой и; (б) дифференциация между аутгруппой и субъектом восприятия. В основе этого различия лежит эмпирически найденная закономерность, в соответствии с которой член группы меньшинства замечает дискриминацию, направленную на других членов ингруппы, отрицая, что он также является ее жертвой (*эффект отрицания личной дискриминации*).

Существует два основных объяснения этого эффекта. В соответствии с первым объяснением (*Operario, Fiske, 2001*), отрицание человеком того, что он является жертвой дискриминации,

позволяет ему сохранить чувство контроля над окружающим миром, тем самым способствуя удовлетворению одной из базовых психологических потребностей — потребности в контроле. В соответствии со вторым объяснением (*Quinn et.al., 1999*), причиной этого эффекта является различие объекта сравнения при определении степени личной дискриминации и дискриминации ингруппы. Когда человек оценивает степень личной дискриминации, он сравнивает свое положение с положением других членов ингруппы, а при определении дискриминации ингруппы — ее положение с положением аутгруппы.

Преуменьшение личной дискриминации по сравнению с групповой широко распространено. Этот эффект демонстрируют уже подростки 10–12 лет. По некоторым данным, его выраженность не зависит от пола, этнической принадлежности, аллоцентризма и этнической идентичности людей (*Verkuyten, 2002*).

Однако результаты ряда исследований говорят о существовании факторов, оказывающих влияние на выраженность этого эффекта. К ним относятся:

- ингрупповая идентификация человека: эффект возникает у людей со слабой ингрупповой идентификацией (*Operario, Fiske, 2001*);
- этническая принадлежность человека: эффект сильнее проявляется у уроженцев Ямайки и Сомали, живущих в Канаде, чем у выходцев из Польши (*Dion, 2001*);
- потребность в принадлежности к группе: эффект возникает у людей с сильно выраженной аффилятивной потребностью (*Carvalho, Pelham, 2006*);
- объект сравнения: эффект возникает, когда человек сравнивает себя с типичным членом ингруппы, а не с конкретными ее представителями. Например, эффект проявляется, когда женщина сравнивает себя со средней женщиной, или определенных знакомых ей женщин с женщинами в целом, но уменьшается, если женщина сравнивает себя со знакомыми женщинами или среднюю женщину с женщинами в целом (*Quinn et.al., 1999*);

- направление сравнения: эффект чаще возникает у человека, который определяет степень дискриминации типичного члена ингруппы по сравнению с дискриминацией против себя лично, чем у того, кто определяет дискриминацию, направленную против себя, по сравнению с дискриминацией в отношении типичного члена ингруппы. Причина этого явления — осознание различия между собой и членами ингруппы в первом случае и подобия — во втором (*Quinn, Olson, 2003*);
- способ измерения дискриминации: эффект проявляется при изучении явной, осознаваемой человеком дискриминации, и отсутствует при изучении скрытой, плохо осознаваемой (*Ruggiero et.al., 2000*).

В соответствии со **второй классификацией** видов межгрупповой дифференциации она делится на: (а) межгрупповую дифференциацию между ингруппой и аутгруппой; (б) межгрупповую дифференциацию между аутгруппами (*Snellman, Ekehamma, 2005*). Это означает, что человек по-разному воспринимает и оценивает членов разных аутгрупп: по отношению к некоторым он демонстрирует сильную межгрупповую дифференциацию, а по отношению к другим — слабую или ее отсутствие. Таким образом, возникает иерархия аутгрупп, основанная на выраженности межгрупповой дифференциации в отношении ее членов (*Hraba, Hagendoorn, Hagendoorn, 1989*).

1.2. Структура межгрупповой дифференциации

Как было отмечено выше, межгрупповая дифференциация чаще всего выражается в форме ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации. Ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация, в свою очередь, проявляются на аффективном, когнитивном и поведенческом уровнях.

Существуют следующие формы **ингруппового фаворитизма**.

Аффективный компонент: более позитивное эмоциональное отношение к членам ингруппы по сравнению с представителями аутгруппы (*Abrams, Hogg, 1988*).

Когнитивный компонент:

а) более позитивная оценка информации, ассоциативно связанной с местоимениями первого лица (*я, мы*) по сравнению с местоимениями третьего (*они*) (*Ruscher, 2001*);

б) воспроизведение наиболее благоприятных сведений о членах ингруппы, приписывание им большего количества и выраженности позитивных особенностей (*Chambers, Melnyk, 2006; McCutcheon, Maltby, 2002; Nauta, De Vries, Wijngaard, 2001; Tarrant, North, Hargreaves, 2001*), в т.ч. личностных черт, ценностей, коммуникативных и музыкальных предпочтений и т.д., по сравнению с членами аутгрупп;

в) большая выраженность эффекта ложного согласия при сравнении с членами ингруппы, чем аутгруппы: человек чаще рассматривает свою точку зрения как похожую на мнение окружающих, если сравнивает себя с членами ингруппы, а не с членами аутгруппы (*Jones, 2004*);

г) оценка аттитюдов членов ингруппы как менее зависимых от внешнего воздействия, менее эмоциональных и более рациональных, чем аттитюдов членов аутгруппы (*Kenworthy, Miller, 2002*);

д) более позитивная оценка члена ингруппы, критикующего ингруппу, по сравнению с критиком из аутгруппы (*Ariyanto, Hornsey, Gallois, 2006; Hornsey, Trembath, Gunthorpe, 2004; Hornsey, Imani, 2004*).

Члены аутгруппы оказывают такое же влияние на людей, как члены ингруппы, если они хвалят ингруппу. Что касается критики в ее адрес, то люди реагируют на нее более позитивно, испытывают меньше негативных эмоций и чаще соглашаются с критиком, если он является членом ингруппы. Этот эффект чаще проявляется у людей с сильной ингрупповой идентификацией. Интересно, что негативная реакция на аутгруппового критика не означает неприятия критики в целом.

Принимая решение о том, как реагировать на критику ингруппы, ее члены пытаются найти ответы на три вопроса (*Hornsey, 2005*) (см. рис. 7.1).

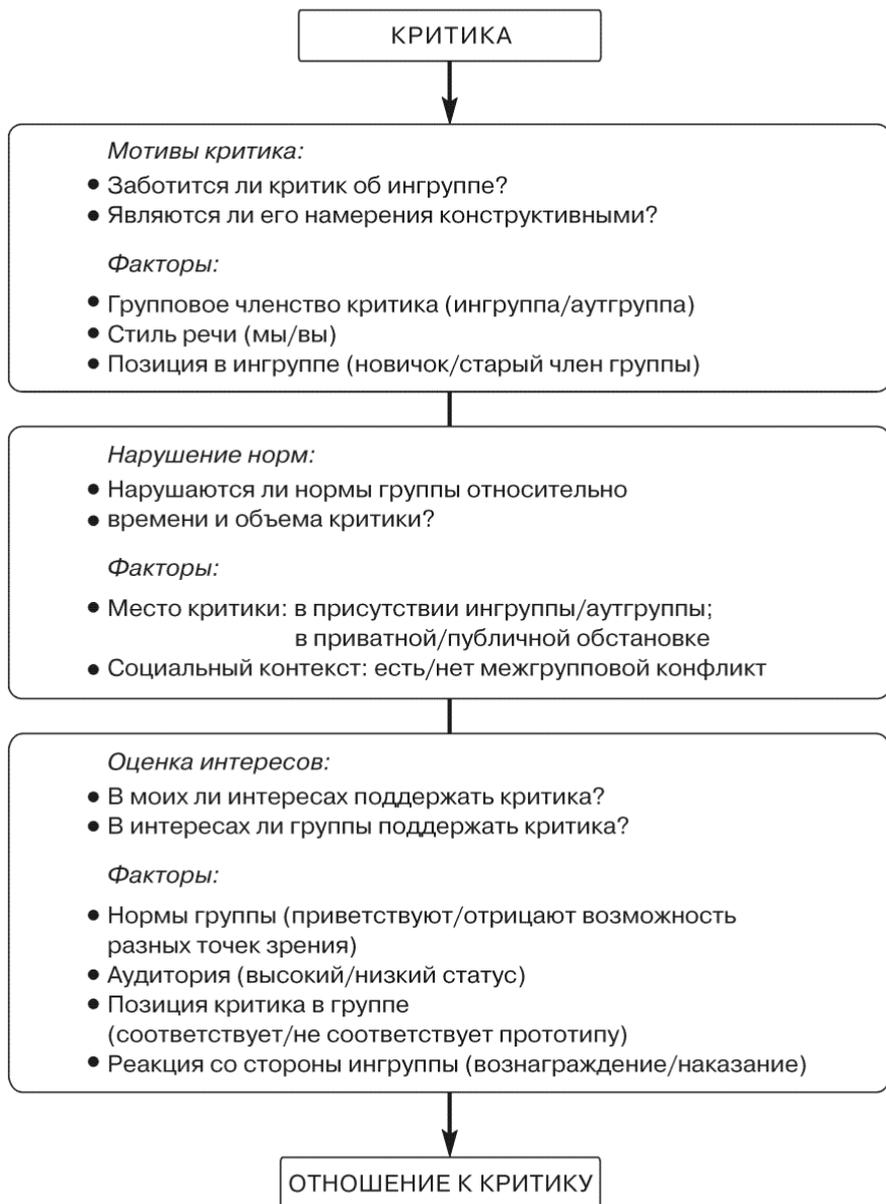


Рис. 7.1. Различная оценка ингруппового и аутгруппового критика

□ *Каковы мотивы критика?*

Люди приписывают аутгрупповому критику более разрушительные для ингруппы мотивы (нанести ущерб членам группы), чем ингрупповому (способствовать развитию группы). Чем сильнее человек идентифицируется с ингруппой, тем более деструктивные мотивы он приписывает критику из аутгруппы, тем более негативно он реагирует на подобную критику.

Кроме того, люди более позитивно реагируют на критику человека, который использует местоимение «мы», таким образом причисляя себя к критикуемой группе, чем того, кто использует местоимение «вы».

И наконец, люди более позитивно относятся к критике старого члена ингруппы, чем к критическим замечаниям новичка.

□ *Насколько уместна критика; не нарушает ли критик нормы ингруппы?*

Ингрупповой критик негативно оценивается в том случае, если он критикует ингруппу в присутствии членов аутгруппы. Люди, критикующие свою группу перед слушателями из аутгруппы, оцениваются одноклассниками как неудачно выбравшие аудиторию и нанесшие больший ущерб ингруппе, вызывают более негативные эмоции, им приписываются более негативные личностные черты, чем тем, кто критикует ингруппу в присутствии только ее членов.

Кроме того, ингрупповой критик оценивается более позитивно, чем аутгрупповой, когда суждение выносится в приватной обстановке. Однако люди, дающие оценку публично, демонстрируют более негативное отношение к критику из ингруппы и более позитивное — к критику из аутгруппы, чем те, кто делает это тайно.

И наконец, в некоторых случаях люди реагируют на критику из ингруппы так же негативно, как и на члена аутгруппы. Это происходит в условиях конфликта между группами, например, во время информационной войны или боевых действий.

□ *Как лучше всего ответить на критику?*

Люди более позитивно относятся к ингрупповому критику, когда нормы их группы допускают возможность разных точек зрения.

Кроме того, люди более позитивно оценивают ингруппового критика по сравнению с аутгрупповым, когда думают, что их оценка станет известна членам высокостатусной группы, и поэтому стараются опровергнуть критика и продемонстрировать достоинства своей группы.

Люди более позитивно реагируют на критику человека, который соответствует ингрупповому прототипу.

И наконец, они более позитивно реагируют на критику, если думают, что за такое поведение их ждет вознаграждение со стороны членов ингруппы;

е) более частое приписывание членам ингруппы по сравнению с аутгруппой способностей (интеллект, умение рассуждать, владение языком) (*Bourhis, Leyens, 1994*) и «вторичных» эмоций (сожаление, восхищение, нежность, разочарование), которые, по мнению людей, присущи исключительно человеку и отсутствуют у животных.

Последний эффект выражается в (*Demoulin et.al., 2004; Leyens et.al., 2003; Paladino et.al., 2002; Vaes et.al., 2003*):

- более частом приписывании членам аутгруппы первичных эмоций, чем членам ингруппы;
- менее частом приписывании вторичных эмоций членам аутгруппы по сравнению с членами ингруппы. Членам ингруппы чаще приписываются не только позитивные, но и негативные вторичные эмоции;
- приписывании членам аутгруппы вторичных эмоций меньшей интенсивности, чем членам ингруппы;
- эти закономерности не зависят от статуса ингруппы и аутгруппы и от наличия конфликта между ними;
- более сильной скрытой ассоциации (измеряемой с помощью теста скрытых ассоциаций IAT) между членами ингруппы и вторичными эмоциями и членами аутгруппы и первичными эмоциями, чем в противоположном случае;
- более негативной оценке выражения вторичных эмоций членами аутгруппы по сравнению с членами ингруппы;
- внешней атрибуции проявления вторичных эмоций членами аутгруппы;

- более позитивной оценке и большем желании оказать помощь члену ингруппы, проявляющему вторичные эмоции по сравнению с первичными. Попытка члена аутгруппы продемонстрировать вторичные эмоции приводит к уменьшению кооперативного поведения со стороны члена ингруппы.

Таким образом, члены ингруппы рассматриваются как наиболее типичные представители человечества, чем члены аутгруппы.

Помимо описанного эффекта, существуют и другие различия в приписывании эмоций членам разных групп. Например, членам высокостатусных групп приписываются большая выраженность злости, но меньшая подавленности и чувства вины, чем низкостатусным в ситуациях с негативным исходом, а также большая гордость и меньшая признательность в ситуациях с позитивным исходом (*Tiedens, Ellsworth, Mesquita, 2000*). Возможно, что в основе этого различия лежит представление о способностях членов низко- и высокостатусных групп.

Поведенческий компонент:

а) большее доверие партнеру по взаимодействию, если он является членом ингруппы, а не аутгруппы;

б) выделение членам ингруппы большего вознаграждения, большая помощь им по сравнению с членами аутгруппы (*Tyson, Schlachter, Cooper, 1988*);

в) большая кооперация при взаимодействии с членом ингруппы при условии, что партнеры объяснили друг другу свою личную заинтересованность в происходящем, и большая кооперация с членом аутгруппы при противоположных условиях (*Harnick, Ellemers, 2006*);

г) использование при общении с членами ингруппы иного коммуникативного стиля, чем при общении с членами аутгруппы. В частности, при общении с членами аутгруппы люди более интенсивно используют стиль, являющийся отличительной особенностью ингруппы, чем при общении с членами ингруппы, тем самым подчеркивая свою социальную идентичность в присутствии «чужих» (*Pekerti, Thomas, 2003*).

Кроме того, при общении с членами аутгруппы люди обращают меньше внимания на содержание сообщения и больше — на партнера, испытывают большее напряжение и растерянность, уделяют меньше внимания формулированию своих мыслей и меньше включаются в дискуссию, чем при общении с членами ингруппы. Эта закономерность особенно ярко выражена при общении людей, воспитывающихся в разной языковой среде, например, при разговоре людей, для которых английский язык является родным, с теми, для кого английский — иностранный (*Chen, 2003*).

Аутгрупповая дискриминация имеет аналогичную структуру и включает в себя следующие компоненты:

1. Когнитивный компонент: приписывание членам аутгруппы большего количества негативных черт, припоминание о них большего количества негативных сведений;

2. Аффективный компонент:

□ бóльшая выраженность негативных эмоций по отношению к членам аутгруппы по сравнению с членами ингруппы. Исследователи выделяют два типа негативных эмоций, возникающих у человека по отношению к аутгруппе (*Smith, 1993*): используемые преимущественно при оценке высокостатусной (злость, отвращение) и низкостатусной (страх, зависть) аутгрупп;

□ более сильная злость в ответ на дискриминацию члена ингруппы по сравнению с членом аутгруппы (*Gordijn, Wigboldus, Yzerbyt, 2001*).

3. Поведенческий компонент: выделение членам аутгруппы большего количества «негативных» (неприятных для человека) ресурсов, более серьезное наказание (*Ruscher, 2001*), и бóльшая социальная дистанция с ее членами (меньшее желание общаться с представителями аутгруппы в разных социальных ситуациях: на работе, в семье, на улице и т.д.).

Выделение разных измерений межгруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации не случайно. Исследования показывают, что фаворитизм или дискриминация по одному из измерений не обязательно сопровождается ими же по другим изме-

рениям. Например, ингрупповой фаворитизм может проявляться при распределении вознаграждения (поведенческое измерение), но не при оценке членов разных групп по ряду личностных черт (когнитивное измерение), или при распределении вознаграждения (поведенческое измерение) и оценке по ряду личностных черт (когнитивное измерение), но не при распределении негативных ресурсов, например, шума, получение которых неприятно для человека (поведенческое измерение) (Jackson, 1999).

Некоторые авторы (Mucchi-Faina, Costarelli, Romoli, 2002) полагают, что оценка человеком ингруппы и аутгруппы определяется наличием у него *двух* противоположных желаний:

- желания подчеркнуть позитивность ингруппы. Более позитивная оценка ингруппы по сравнению с аутгруппой связана с эмоциями человека по отношению к ее представителям (аффективный компонент аттитюдов к социальным группам и их членам);
- желания быть беспристрастным при сравнении ингруппы с аутгруппой. Желание вынести объективное суждение о членах обеих групп связано с когнитивной активностью человека (когнитивный компонент аттитюдов к социальным группам и их членам).

Меньшая подверженность сознательному контролю аффективного компонента по сравнению с когнитивным приводит к выраженной поляризации аффективной («нравится — не нравится»), но не когнитивной оценки групп.

1.3. Атрибуция как показатель межгрупповой дифференциации

Одним из основных показателей межгрупповой дифференциации является **каузальная атрибуция** (процесс приписывания причин поведению человека). Первые исследования каузальной атрибуции на групповом уровне были проведены в 70-х годах XX века.

Основными **показателями** каузальной атрибуции в межгрупповом контексте являются причины, приписываемые поведению

членов ингруппы и аутгруппы, и термины, использующиеся для его описания.

Причины, приписываемые поведению членов ин- и аутгруппы. Результаты современных исследований позволяют выделить *три* основные *закономерности* каузальной атрибуции в межгрупповых отношениях.

1. Противопоставление внутренних (индивидуальных особенностей деятеля) и внешних (судьбы, удачи, действий других людей и общества в целом) причин:

- социально желательное поведение членов аутгруппы и достижение ими своих целей объясняется с помощью внешних обстоятельств, а их социально нежелательное поведение — посредством внутренних причин (*De Cremer, 2000; Doosje, Branscombe, 2003*);
- социально желательное поведение членов ингруппы объясняется внутренними причинами, а социально нежелательное — внешними обстоятельствами.

Например, объясняя драку, произошедшую в баре, итальянские коммунисты оценивали члена аутгруппы (фашиста), как более агрессивного и намеренно начинающего драку, чем члена ингруппы (коммуниста). Его агрессивное поведение чаще объяснялось индивидуальными особенностями (внутренняя атрибуция), а аналогичное поведение члена ингруппы — внешними обстоятельствами (*Schruijer et.al., 1994*).

2. Противопоставление особенностей группы в целом и ее отдельного члена (*Johnston, Bristow, Love, 2000*):

- социально желательное поведение члена аутгруппы объясняется его индивидуальными характеристиками, а нежелательное — особенностями, свойственными всем членам его группы;
- социально желательное поведение члена ингруппы объясняется наличием у него особенностей, свойственных всем членам его группы, а социально нежелательное — его индивидуальными характеристиками;
- более позитивная оценка членов ингруппы, вносящих большой вклад в ее деятельность, при условии объяснения

их поведения групповыми, а не индивидуальными причинами. Оценка «позитивных девиантов» из аутгруппы не зависит от атрибуции их поведения (*Fielding, Hogg, Anandale, 2006*).

Проявление описанных закономерностей атрибуции в межгрупповом контексте затрудняется их взаимодействием с фундаментальной ошибкой атрибуции. Она заключается в переоценке важности внутренних причин и недооценке — внешних. Например, люди объясняли поведение начальника, являющегося представителем аутгруппы, его личностными особенностями вне зависимости от того, насколько хорошо он вел себя по отношению к подчиненному (сильно контролировал его действия или предоставлял свободу) (*Ellemers et.al., 1998*).

3. Противопоставление стабильных/нестабильных, контролируемых/неконтролируемых, рациональных/нерациональных причин (*Dimdins, Montgomery, Austers, 2003*). Социально желательное поведение членов ингруппы и нежелательное аутгруппы чаще объясняется стабильными, контролируемыми и рациональными причинами, чем социально нежелательное поведение ингруппы и желательное аутгруппы.

Три из пяти параметров каузальной атрибуции, которые мы обсуждали выше — локус (внутренний/внешний), стабильность и контролируемость, входят в состав модели Б. Вайнера. Вайнер считал, что каузальная атрибуция порождает определенные эмоции. Этот принцип сохраняется и в межгрупповых отношениях. Это было показано в исследовании, в котором приняли участие мусульмане, составляющие большинство населения страны, и индуисты — представители меньшинства. Их просили объяснить социально желательное и нежелательное поведение членов ингруппы и аутгруппы, а затем оценить эти объяснения по локусу, стабильности и контролируемости. Все участники исследования демонстрировали межгрупповую дифференциацию в приписывании причин. Кроме того, каузальная атрибуция оказывала влияние на эмоции участников. Однако это касалось прежде всего поступков, совершенных членами ингруппы: внутренняя атрибуция социально желательного поведения ингруппы

порождала счастье и гордость, а внутренняя атрибуция социально нежелательного — разочарование и злость (*Islam, Hewstone, 1993*).

Интересно, что направление межгрупповой дифференциации, основанной на каузальной атрибуции, может отличаться от направления межгрупповой дифференциации по другим основаниям. Например, исследование, проведенное в одном из полиэтнических районов Италии, показало, что хотя стереотипы итальянцев об этнической ингруппе более позитивны, чем о живущих там немцах, их атрибутивные суждения говорили в пользу последних (*Capozza, Rattazzi, 1999*).

Термины, описывающие поведение членов ин- и аут-группы. Феномен лингвистической предвзятости заключается в том, что для описания действий членов разных групп используются термины разной степени абстрактности (*Semin, 2000*):

- конкретные глаголы, описывающие событие, произошедшее единожды (*А ударил Б*) (*наименьший уровень абстрактности*);
- интерпретационные глаголы, благодаря которым поступок относится к целому классу поведенческих актов (*А повредил Б*);
- глаголы, отражающие эмоциональное состояние (*А ненавидит Б*);
- прилагательные, описывающие личностные черты (*А — агрессивный*) (*максимальный уровень абстрактности*).

Исследования показали, что:

1. При описании социально желательного поведения членов ингруппы и социально нежелательного — членов аутгруппы, люди чаще используют абстрактные термины и реже — конкретные, чем при описании нежелательного поведения членов ингруппы и желательного — членов аутгруппы (*Maass et.al., 1989*). Эта закономерность проявляется даже тогда, когда человеку удастся контролировать демонстрацию межгрупповой дифференциации по иным параметрам. Например, болельщики баскетбольных клубов, считавшие себя неагрессивными, оценивая другие клубы, демонстрировали меньшую межгрупповую дифферен-

циацию при распределении вознаграждения, но большую при использовании терминов в процессе приписывания причин, чем те, кто считал себя агрессивными (*Franco, Maass, 1996*).

2. При описании поведения членов группы, соответствующего стереотипам, люди чаще используют абстрактные термины, чем при описании их контрстереотипного поведения, особенно когда роль реципиента выполняет член аутгруппы (*Wigboldus, Spears, Semin, 2005*). Например, жители Западной Германии использовали более абстрактные термины, описывая поведение восточных немцев, соответствующее стереотипам по сравнению с несоответствующим (*Fiedler et al., 2003*).

Существует *два объяснения* феномена лингвистической предвзятости (*Arcuri, Maass, Portelli, 1993*). Первое связывает описанную тенденцию с желанием подчеркнуть стабильность (абстрактные термины) или случайность (конкретные термины) социально желательного/нежелательного поведения членов ин-и аутгруппы. Второе рассматривает использование абстрактных терминов как показатель внутренней атрибуции совершённого поступка, а конкретных — внешней.

Способность к дифференцированному описанию действий членов разных социальных групп формируется у людей достаточно рано (*Werkman, Wigboldus, Semin, 1999*). Уже 9-летние дети описывают социально желательное поведение друзей и нежелательное поведение врагов с помощью абстрактных, а социально нежелательное поведение друзей и желательное врагов — с помощью конкретных терминов. К 16 годам выраженность этой тенденции заметно возрастает.

Кроме каузальной атрибуции, в качестве показателя межгрупповой дифференциации выступает **атрибуция ответственности и вины**:

- членам ингруппы приписывается меньшая ответственность за социально нежелательное поведение, чем членам аутгруппы. Например, евреи приписывают немцам большую ответственность за геноцид их нации во время Второй Мировой войны, чем это делают сами немцы (*Doosje, Branscombe, 2003*);

- члены группы реже признаются виновными в содеянном, чем члены аутгруппы. Это эффект ярче проявляется в том случае, когда жертвой действий человека становится член аутгруппы. В частности, афроамериканцы, живущие в Канаде, реже признают человека виновным в совершении изнасилования, если жертвой стала канадка европейского происхождения (член аутгруппы), чем если в роли жертвы выступила афроамериканка (*Rector, Bagby, 1997*);
- результат кажется заслуженным, когда за позитивными действиями, за которые человек несет ответственность, следует позитивный результат, а за негативными действиями — негативный результат. Некоторую роль в этом играет групповая принадлежность человека: кажется, что член ингруппы больше достоин позитивного результата, чем член аутгруппы (*Feather, 1999*).

1.4. Функции межгрупповой дифференциации

Межгрупповая дифференциация выполняет четыре функции.

1. *Инструментальная функция*: межгрупповая дифференциация способствует объединению группы и достижению групповых целей (*Scheepers et.al., 2002*) (теория реального конфликта).

2. *Функция повышения самооценки*. Самооценка человека зависит от принятой им социальной идентичности. Актуализация позитивно оцениваемой идентичности способствует поддержанию высокой самооценки его носителя, тогда как принятие негативной ведет к ее снижению. Таким образом, в основе межгрупповой дифференциации лежит желание человека сохранить высокую самооценку путем защиты своей социальной идентичности (*Scheepers et.al., 2002; Stangor, Thompson, 2002*) (теория социальной идентичности).

В некоторых случаях, стремясь повысить свою самооценку, человек дистанцируется от ингруппы, что также усиливает межгрупповую дифференциацию. Это происходит, когда ингруппа негативно оценивается окружающими. Например, исследование, проведенное в Голландии, показало, что преподаватели Универ-

ситета оценивали женщин-аспирантов как менее заинтересованных и включенных в научную работу, чем мужчин. Это происходило, несмотря на отсутствие реальных половых различий по заинтересованности и включенности. Интересно, что такая дифференциация была более характерна для преподавателей-женщин. Авторы исследования предположили, что таким образом женщины-преподаватели стремились повысить свою самооценку, продемонстрировав свою нетипичность для группы «женщины», членам которой традиционно приписывается меньшая способность к научной деятельности, чем мужчинам (*Ellemers, Doosje, Spears, 2004*).

3. *Функция сохранения психического здоровья.* Демонстрация межгрупповой дифференциации позволяет человеку компенсировать ощущение относительной депривации — неудовлетворенности положением ингруппы по сравнению с аутгруппой. Например, восточные немцы, испытывающие бóльшую относительную депривацию по основным измерениям качества жизни, чем западные, демонстрировали большую межгрупповую дифференциацию по отношению к ним. Чем больше была выражена эта дифференциация, тем меньшее влияние относительная депривация оказывала на психическое здоровье восточных немцев (*Schmitt, Maes, 2002*).

4. *Функция социальной категоризации.* Межгрупповая дифференциация является способом познания и классификации социальных объектов. Согласно принципу мета-контраста, несколько человек будут отнесены к одной и той же социальной группе, если различие между ними меньше, чем их отличие от членов другой социальной группы, присутствующей в данной ситуации. Таким образом, в процессе социальной категоризации человек выделяет различия, существующие между членами ингруппы, с одной стороны, и членами аутгруппы — с другой, чтобы подчеркнуть свою групповую принадлежность и структурировать представление о мире (*Van Knippenberg, Ellemers, 1990*).

Важность разных функций межгрупповой дифференциации зависит от групповой принадлежности человека. В частности, члены высокостатусных групп и групп со стабильным статусом

чаще используют межгрупповую дифференциацию для повышения самооценки, а члены низкостатусных групп и групп с нестабильным статусом — для получения ресурсов (инструментальная функция) (*Scheepers et.al., 2006*).

2. Факторы, влияющие на выраженность межгрупповой дифференциации

Исследования, проведенные в течение последних 30 лет, позволили выделить *три группы факторов*, оказывающих влияние на выраженность межгрупповой дифференциации (см. рис. 7.2): особенности субъекта восприятия; характеристики участвующих во взаимодействии групп; особенности ситуации межгруппового восприятия.

2.1. Характеристики субъекта восприятия

1. Ценности. На выраженность межгрупповой дифференциации оказывает влияние наличие у человека определенных ценностных ориентаций. В частности, наименьшая выраженность ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации характерна для людей:

- верящих в развитие и плюрализм в сфере моральных заповедей. Например, такие люди рассматривают гомосексуалистов как более похожих на себя, чем те, кто верит в неизменность мира и в существование неизменных и единственно верных моральных норм (*Begue, Apostolidis, 2001*);
- поддерживающих гуманитарные ценности и идею равенства (*Glover, 1994*);
- не поддерживающих формы социальной власти и доминирования, основанные на групповом членстве (отсутствие ориентации на социальное доминирование) (*Amiot, Bourhis, 2005; Levin et.al., 2002*);
- с радикальными политическими ориентациями. Атрибуция внутренних и внешних причин за совершение

Индивидуальные особенности субъекта восприятия

1. Ценности
2. Мотивация
3. Позитивность / негативность стереотипов
4. Выраженность предрассудков по отношению к аутгруппе
5. Степень идентификации с ингруппой
6. «Прототипичность» для группы
7. Восприятие своей зависимости от ингруппы или аутгруппы
8. Эмоциональное состояние
9. Привычные стратегии взаимодействия
10. Самооценка
11. Представление о себе
12. Возраст
13. Уровень образования

Характеристики участвующих во взаимодействии групп

1. Статус ингруппы и аутгруппы
2. Размер ингруппы и аутгруппы
3. Гомогенность ингруппы и аутгруппы
4. Легитимность статуса ингруппы
5. Проницаемость ингрупповых границ
6. Сплоченность ингруппы
7. Референтность аутгруппы
8. Подобие между ингруппой и аутгруппой

Особенности ситуации межгруппового восприятия

1. Наличие в «ситуации оценки» членов ингруппы и аутгруппы
2. Социальные нормы
3. Отношение членов ингруппы к межгрупповой дифференциации
4. Реакция членов аутгруппы на действия своих одногруппников
5. Взаимозависимость групп при выполнении деятельности
6. Конкурентность межгрупповых отношений
7. Очевидность критериев межгруппового сравнения
8. Ясность оценки ингруппы
9. Ясность оценки аутгруппы
10. Общая неопределенность
11. Важность критериев межгруппового сравнения
12. Тип распределяемых ресурсов
13. Благоприятность положения групп
14. Успех и неудача группы и ее членов
15. Свобода выбора группы
16. Организация ситуации дифференциации
17. Справедливость ситуации

Рис. 7.2. Условия межгрупповой дифференциации

преступления преступнику зависит от политической идеологии человека. Радикалы чаще, чем консерваторы, объясняют поведение преступника внешними, а не внутренними причинами (*Vala, Monteiro, Leyens, 1988*).

В пользу влияния ценностей говорят и российские исследования. В частности, результаты одного из них (*Собкин, 1998*) показали, что за введение визовых ограничений для въезда в Россию иностранцев нерусской национальности выступают люди, которые:

- считают предпочтительным для России тоталитарный режим или режим военной диктатуры по сравнению с демократическим или бывшим советским режимом;
- выступают за применение силовых методов для защиты русскоязычного населения;
- в качестве причин национальных конфликтов рассматривают деятельность иностранных спецслужб, а не объективные условия внутри страны;
- испытывают унижение от хождения в России иностранной валюты;
- выступают за признание православия в качестве официальной религии, т.е. установление религиозной государственности.

2. Мотивация. Выраженность межгрупповой дифференциации растет с ростом когнитивной ригидности, нежеланием принимать новую информацию и изменять существующие представления (*Ruscher, 2001; Shah, Kruglanski, Thompson, 1998*).

Кроме того, на характер межгрупповой дифференциации оказывает влияние ориентация на достижение результата или избегание неудачи. Люди с мотивацией достижения склонны к ингрупповому фаворитизму, а с мотивацией избегания неудач — к аутгрупповой дискриминации. Например, люди с мотивацией избегания неудач отбирают у представителей аутгруппы больше денег, чем у ингруппы, а с мотивацией достижения — дают членам ингруппы больше денег, чем аутгруппы (*Sassenberg, Kessler, Mummendey, 2003*).

И наконец, межгрупповую дифференциацию уменьшает мотивация вынести точное суждение об ингруппе и аутгруппе (Ruscher, 2001).

3. Позитивность/негативность стереотипов. Во-первых, носители негативных *гетеростереотипов* демонстрируют больший ингрупповой фаворитизм и аутгрупповую дискриминацию, чем носители позитивных. Например, носители позитивных гетеростереотипов объясняют низкий статус членов стереотипизированной группы внешними причинами, а носители негативных гетеростереотипов — внутренними (Vescio, Biernat, 1999). Однако стереотипы включают в себя два компонента: описательный и предписывающий, которые оказывают разное влияние на межгрупповую дифференциацию.

Описательный компонент стереотипов включает в себя представление об особенностях, присущих членам определенной социальной группы. Например, описательный компонент гендерных стереотипов включает в себя представление о личностных чертах, ролях и поведении, характерных для мужчин и женщин. Основная функция описательного компонента — структурирование информации. Например, женщины оцениваются как плохие работники, поскольку стереотип способствует восприятию и запоминанию людьми преимущественно той информации, которая ему соответствует. Благодаря описательному компоненту стереотипа, дискриминация женщин осуществляется представителями как аутгруппы (мужчины), так и ингруппы (женщины). Однако информация об индивидуальных особенностях конкретной женщины уменьшает вероятность ее дискриминации.

Предписывающий компонент стереотипа включает в себя представление о личностных чертах, ролях и поведении, которыми мужчины и женщины должны обладать. Основная функция предписывающего компонента — сохранение высокого статуса группы «мужчины» и низкого — группы «женщины». Следовательно, причиной дискриминации женщин-работников является тот факт, что своим поведением они нарушают установившейся статус-кво. В основе дискриминации лежит враждебное отношение к нарушителям. Благодаря предписывающему компоненту

стереотипа, дискриминация женщин осуществляется прежде всего мужчинами. В этих условиях информация об индивидуальных особенностях конкретной женщины не уменьшает ее дискриминацию (*Burgess, Borgida, 1999*).

Во-вторых, важную роль играют и *аутостереотипы*. Люди с позитивной этнической идентичностью (позитивными аутостереотипами и позитивным отношением к ингруппе) более толерантны по отношению к членам аутгруппы (обладают более позитивными стереотипами о ней, готовы общаться с ее представителями), чем люди с негативной идентичностью, что было показано на примере этнических групп, населяющих юго-восток и север Башкирии (*Лебедева, Татарко, 2002*). Аналогично в Азербайджане, Литве, Армении и на Украине существует положительная связь между аутостереотипами русских и их гетеростереотипами о местном населении. Однако в Эстонии и Узбекистане такая связь отсутствует, а в Казахстане присутствует обратная (*Лебедева, 1996, 1999*). Таким образом, в неблагоприятных социально-исторических условиях данная связь может распадаться или становиться обратной (*Лебедева, Татарко, 2002*).

Кроме того, у студентов с негативной социальной идентичностью (негативными аутостереотипами и отношением к ингруппе) чаще, чем у других, при общении с представителями этнической аутгруппы встречаются отношения «зависимого-послушного» типа (по методике Лири), приспособление (по методике Томаса), а при общении с представителями ингруппы — «независимого-доминирующего», «недоверчиво-скептического», соперничество и компромисс. У студентов с очень низкой позитивной идентичностью (безоговорочным и сильным предпочтением своей группы, отвержением чужой) в ситуации общения с аутгруппой, чаще, чем у других, встречается «властный-лидирующий», «ответственно-великодушный» тип отношений и соперничество, а при общении с ингруппой — «ответственно-великодушный» тип и приспособление. И наконец, у студентов с адекватной позитивной идентичностью (позитивное отношение к своей группе с сохранением уважения к чужой) в ситуации общения с этнической аутгруппой проявляется «покорно-застен-

чивый», «сотрудничающий-конвенциональный» тип отношений, сотрудничество и компромисс, а при общении с ингруппой «покорно-застенчивый», «зависимый-послушный», «сотрудничающий-конвенциональный» типы межличностных отношений, сотрудничество (Хотинец, 2000, 2002).

4. Выраженность предрассудков по отношению к аутгруппе.

Люди со слабо выраженными предрассудками реже демонстрируют межгрупповую дифференциацию, чем предубежденные (Ruscher, 2001). В частности, для них характерно меньшее различие в абстрактности/конкретности терминов, используемых при описании причин поведения членов ин- и аутгруппы.

5. Степень ингрупповой идентификации. Чем выше степень идентификации человека с ингруппой, тем больше межгрупповая дифференциация (Brown et.al., 2001), особенно ингрупповой фаворитизм (Hennessy, West, 1999; Smurda, Wittig, Gokalp, 2006). Например, российские исследования показали, что усиление этнической идентификации связано с уменьшением толерантности к аутгруппам:

- повышение этнической идентификации татар сопровождается увеличением воспринимаемой социальной дистанции между ингруппой и аутгруппами (Лебедева, Тамарко, 2002).

Характерно, что эта закономерность проявляется:

- в ходе приписывания личностных черт и вторичных эмоций (Leyens et.al., 2003; Matheson, Dursun, 2001);
- при распределении как позитивных (видеофрагменты комедии и драмы, приятная музыка), так и негативных (видеофрагменты с изображением горящей жертвы, больного раком ребенка, неприятный шум) ресурсов (Hodson, Dovidio, Esses, 2003);
- в ходе каузальной атрибуции. Например, католики и протестанты в Ирландии объясняют насилие со стороны аутгруппы внутренними, негативно окрашенными (психопаты), а насилие, осуществляемое членами ингруппы, внешними позитивными (страх перед нападением) причинами, и выраженность этого эффекта зависит

от ингрупповой идентификации человека (*Hunter, Stringer, Watson, 1991*);

- у членов группы меньшинства, например у турков, обучающихся в школах Голландии, но не у самих голландцев (*Kinket, Verkuyten, 1999*);
- в коллективистских культурах чаще, чем в индивидуалистских;
- у тех, чья идентичность не включает в себя нормы равенства и уважительного отношения к членам других групп. Например, бельгийцы, живущие во Фламандии и сильно идентифицирующиеся со своей областью, более негативно относятся к иностранцам в Бельгии, чем те, кто сильно идентифицируется с бельгийцами в целом. Однако для жителей Валонии характерна обратная закономерность. Исследователи объясняют это особенностями исторического развития регионов, в результате которых валлонская идентичность подразумевает бóльшую терпимость к иностранцам, чем фламандская (*Billiet, Maddens, Beerten, 2003*);
- когда под сомнение ставится высокий статус ингруппы (*Voci, 2006*);
- когда ингруппа похожа на аутгруппу. Люди с сильной идентификацией осуществляют межгрупповую дифференциацию, когда ингруппа похожа на аутгруппу (*Voci, 2006*), а люди со слабой, когда группы отличаются друг от друга (*Jetten, Spears, Postmes, 2004*).

Влияние ингрупповой идентификации на межгрупповую дифференциацию можно представить в виде двухэтапного процесса: (а) влияние идентификации на выраженность ингруппового фаворитизма и (б) влияние ингруппового фаворитизма на выраженность аутгрупповой дискриминации. В частности, ингрупповая идентификация увеличивает степень национализма и патриотизма человека (*Blank, 2003*). Оба этих феномена подразумевают позитивную оценку национальной ингруппы. Однако под национализмом понимается идеализация человеком своей нации, некритическое принятие ее идеалов, а под патриотизмом — двойственное, критическое отношение к своей нацио-

нальной группе, поддержка ее ценностей до тех пор, пока они не противоречат общечеловеческим. Таким образом, ингрупповая идентификация приводит к двум разным формам ингруппового фаворитизма, и только один из них — национализм — вызывает дискриминацию аутгруппы (*Blank, Schmidt, 2003*).

6. «Прототипичность» члена группы. Люди, соответствующие ингрупповому прототипу, т.е. обладающие чертами, приписываемыми типичному члену ингруппы, демонстрируют больший ингрупповой фаворитизм и аутгрупповую дискриминацию, чем их непрототипичные одnogруппники. То же самое касается и тех, кто собирается стать прототипичным членом в ближайшем будущем. Эта закономерность особенно ярко проявляется в том случае, когда результат межгруппового сравнения говорит не в пользу ингруппы, т.е. когда социальная самооценка ее членов находится под угрозой (*Jetten, Branscombe, Spears, 2002*).

7. Восприятие зависимости от ин- или аутгруппы. Люди, осознающие свою зависимость от ингруппы, демонстрируют больший ингрупповой фаворитизм и аутгрупповую дискриминацию, чем те, кто осознает свою зависимость от аутгруппы или отрицает отсутствие какой-либо зависимости. Кроме того, осознание своей зависимости от ингруппы приводит к использованию эгоистических стратегий по отношению к членам аутгруппы и стратегии равенства по отношению к членам ингруппы, а отсутствия зависимости — к использованию эгоистических стратегий по отношению к членам всех групп (*Агеев, 1990*).

8. Эмоциональное состояние. Возбужденные люди демонстрируют больший ингрупповой фаворитизм и аутгрупповую дискриминацию, чем подавленные. Например, злые респонденты чаще приписывают социально нежелательное поведение члена аутгруппы его индивидуальным особенностям (внутренняя атрибуция), чем грустные (*Jackson et.al., 2001*).

Кроме того, межгрупповая дифференциация более характерна для людей, испытывающих негативные эмоции, особенно злость или страх, порожденные:

- нарушением неприкосновенности жилища, например, ограблением квартиры (*Navarrete et.al., 2004*);

- ощущением собственной уязвимости перед серьезным заболеванием и смертью (в основном у представителей индивидуалистских обществ) (*Navarrete et.al., 2004; Schaller, Park, Faulkner, 2003*). Например, размышление человека о смерти ведет к оправданию им ценностей ингруппы и отвержению ценностей аутгруппы (*Halloran, Kashima, 2004*), а также ухудшению оценки произведений искусства, созданных членами низкостатусной группы (*Arndt et.al., 2002*). Одним из объяснений этого эффекта является изменение оценки «реальности» группы: человеку, размышляющему о смерти и вследствие этого испытывающему тревогу, ингруппа кажется более «реальной», что и приводит к росту межгрупповой дифференциации (*Castano, Dechesne, 2005*);
- верой в опасность окружающего мира (*Schaller, Park, Faulkner, 2003*). Так, люди, находящиеся в темном помещении, демонстрируют большую аутгрупповую дискриминацию при оценке членов ин- и аутгруппы по личностным чертам, связанным с опасностью (враждебный, достойный доверия), чем люди в светлом помещении. Данный эффект наблюдается в основном у людей, верящих в то, что мир опасен и враждебен по отношению к ним (*Schaller, Park, Faulkner, 2003*);
- изоляцией от друзей и семьи (в основном у представителей коллективистских обществ) (*Navarrete et.al., 2004*);
- необходимостью получения помощи от других, кооперации усилий разных людей, их объединения в одну группу (*Navarrete, 2005*). Этот эффект особенно ярко выражен у авторитарных людей (*Navarrete et.al., 2004*).

Характерно, что разные негативные эмоции связаны с разными измерениями межгрупповой дифференциации. В частности, злость, возникающая у американцев после событий 11 сентября 2002 г., привела к дискриминации аутгруппы, а страх — к ингрупповому фаворитизму (*Skitka, Bauman, Mullen, 2004*).

9. Привычные стратегии взаимодействия. Выраженность ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации зави-

сит от стратегий взаимодействия, используемых человеком в большинстве социальных ситуаций. Например, они более характерны для людей, применяющих конкурентную (участие в соревновании), чем просоциальную (оказание помощи окружающим), и индивидуальную (совершение тех действий, которые соответствуют собственным интересам) стратегию (Platow, McClintock, Liebrand, 1990).

10. Самооценка. В главе, посвященной теории социальной идентичности, обсуждалась гипотеза самооценки, в соответствии с которой к межгрупповой дифференциации склонны люди с низкой самооценкой. Низкая самооценка может стать результатом негативной оценки со стороны окружающих. Например, клинические психологи демонстрировали больший ингрупповой фаворитизм и аутгрупповую дискриминацию при оценке социальных работников (низкостатусная аутгруппа) в том случае, когда узнавали, что врачи (высокостатусная аутгруппа) негативно оценивают способности и роль клинических психологов в лечении больных, чем при высокой оценке с их стороны (Cadini, Reggiori, 2002).

11. Представление о себе. Межгрупповую дифференциацию порождает неопределенность представления человека о себе. Неопределенность оказывает влияние, даже если она возникла не по вине аутгруппы. Например, межгрупповую дифференциацию порождает экспериментальная ситуация, в которой человека просят вынести решение, описав достоинства и недостатки каждой альтернативы. Стремясь выполнить задание, человек запутывается в том, какие цели он преследует, и теряет ощущение единства «Я» (McGregor, 2001).

12. Возраст. Проведенные к настоящему времени исследования показывают, что межгрупповая дифференциация является не врожденной реакцией человека на представителей аутгруппы, а результатом его социализации. В пользу этого утверждения говорят следующие результаты.

- Английские дети с 6 до 10 лет вообще не демонстрировали ингруппового фаворитизма. Он появлялся только у 12-летних детей и только по отношению к наиболее вероятному

сопернику — немцам (*Rutland, 1999*). Это также характерно и для детей, посещающих детский сад на о. Ямайка и в Новой Англии (*Cramer, Anderson, 2003*).

- По другим данным, ингрупповой фаворитизм отсутствует у детей младше 5 лет, а после этого достаточно быстро растет. Вместе с тем аутгрупповая дискриминация слабо проявляется даже у 7-летних детей (*Aboud, 2003*).
- И наконец, по мнению некоторых авторов, уже 3–4 летние дети демонстрируют ингрупповой фаворитизм.

Возраст оказывает влияние не только на выраженность, но и на содержание межгрупповой дифференциации. В частности, в исследовании (*Sani et.al., 2000*), проведенном среди итальянских детей, детей протестантов и католиков из Северной Ирландии, была показана эволюция описания членов ингруппы и аутгруппы. Младшие дети описывали членов социальных групп в терминах личностных черт и поведения, а старшие — в терминах ценностей и убеждений.

13. Уровень образования. Чем выше уровень образования человека, тем ниже аутгрупповая дискриминация с его стороны. Однако это характерно в первую очередь для западных стран с многолетней демократией, а не для развивающихся стран Восточной Европы (*Coenders, Scheepers, 2003*).

2.2. Характеристики участвующих во взаимодействии групп

1. Статус ингруппы и аутгруппы. Статус ингруппы и аутгруппы оказывает противоречивое влияние на **ингрупповой фаворитизм**.

В частности, результаты исследований показывают, что:

- наибольший ингрупповой фаворитизм демонстрируется членами высокостатусных групп (*Ellemers et.al., 1992; Teichman, Zafrir, 2003*). В этой ситуации для членов низкостатусной группы характерен аутгрупповой фаворитизм, особенно если этот статус воспринимается ими как легитимный и стабильный. Результатом аутгруппового

фаворитизма является оправдание ими существующего социального порядка и принятие тех «правил игры», которые противоречат их интересам (*Jost, 1995; Jost, Hunyady, 2002*);

- наибольший ингрупповой фаворитизм демонстрируется членами низкостатусных групп (*Jost, Hunyady, 2002; Nauta, De Vries, Wijngaard, 2001*).

Влияние статуса ингруппы и аутгруппы на **аутгрупповую дискриминацию** также противоречиво. Результаты некоторых проведенных исследований показывают, что члены высокостатусных групп демонстрируют большую аутгрупповую дискриминацию, чем члены низкостатусных (*Jackson, 1999; Rustemli, Mertan, Cifci, 2000*). Однако эта закономерность не подтверждается в исследованиях с участием реальных, например этнических, групп (*Liebkind et.al., 2004*).

Противоречие результатов разных исследований может быть связано с тем, что статус группы оказывает влияние совместно с другими условиями. В частности, неудавшееся межгрупповое взаимодействие, оценка отношений между группами как конфликтных и статусное неравенство приводит к тому, что люди рассматривают представителей аутгруппы как претендующих на их ресурсы (реальная угроза), нарушающих ингрупповые ценности (символическая угроза), формируют негативные гетеростереотипы и испытывают тревогу перед столкновением с аутгруппой. Эти условия, в свою очередь, и порождают межгрупповую дифференциацию (*Corenblum, Stephan, 2001*).

2. Размер ингруппы и аутгруппы. Размер ингруппы и аутгруппы оказывает противоречивое влияние на ингрупповой фаворитизм и аутгрупповую дифференциацию. Результаты различных исследований показывают, что:

- наибольший ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация демонстрируются членами небольших по размеру групп (*Jackson, 1999; Liebkind et.al., 2004; Muttendey, Simon, 1989; Van Oudenhoven et.al., 2002*), что объясняется сильной ингрупповой идентификацией их членов;

- наибольший ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация демонстрируются членами больших по размеру групп (*Kray, Robinson, 2001*).

Основной методической проблемой, возникающей при изучении влияния размера и статуса группы на интенсивность межгрупповой дифференциации, является взаимодействие этих факторов: группы меньшинства часто обладают низким статусом, а группы большинства — высоким. Вместе с тем результаты некоторых исследований показывают, что более позитивное отношение к аутгруппе характерно для членов больших высокостатусных и маленьких низкостатусных групп (*Liebkind et.al., 2004*).

3. Гомогенность ингруппы и аутгруппы. Члены гетерогенных групп, включающих в себя разных людей, демонстрируют большую аутгрупповую дискриминацию, чем члены гомогенных, но это различие небольшое. Большее влияние оказывает гетерогенность аутгруппы: гомогенная группа является объектом более сильной дискриминации, чем гетерогенная (*Vanbeselaere, 1991*).

4. Легитимность статуса ингруппы. Наибольший ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация демонстрируются членами групп, знающих о нелегитимности своего статуса. Например, студенты-математики демонстрировали большую межгрупповую дифференциацию, если думали, что доля математиков в Совете Университета непропорционально большая или маленькая (*Hornsey et.al., 2003*).

5. Проницаемость ингрупповых границ. Наибольший ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация характерны для членов:

- больших групп с непроницаемыми границами. В данном случае межгрупповая дифференциация выступает в качестве оправдания отсутствия у ее членов свободы выбора;
- небольших групп с проницаемыми границами. В этом случае межгрупповая дифференциация выступает в качестве средства объединения ингруппы, определения содержания социальной идентичности ее членов (*Lindeman, Koskela, 1994*).

6. Сплоченность ингруппы. Члены групп, взаимодействующие друг с другом, демонстрируют бóльшую межгрупповую дифференциацию, чем люди, находящиеся в одиночестве. Этот эффект особенно ярко проявляется в случае сплоченных групп (*Petersen, Dietz, Frey, 2004*).

7. Референтность аутгруппы. Ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дифференциация сильнее проявляются при сравнении ингруппы с нереперентной аутгруппой. В частности, при взаимодействии с референтной группой люди одновременно демонстрируют стратегии межгрупповой дифференциации и максимизации общего выигрыша (студенты-физики по отношению к математикам, а студенты-психологи по отношению к философам), а при взаимодействии с нереперентной — только межгрупповую дифференциацию (*Агеев, 1990*).

8. Подобие между ингруппой и аутгруппой. Один из основных факторов, оказывающий влияние на межгрупповую дифференциацию, — степень подобия между ингруппой и аутгруппой.

Во-первых, он определяет размер межгрупповой дифференциации. Подобие между двумя группами порождает у их членов страх потерять уникальность, а значительное различие — страх перед незнакомой опасностью и желание сделать окружающий мир более определенным через социальную категоризацию (разделение людей на группы-категории). Поэтому и большое, и малое различие между ин- и аутгруппой может подтолкнуть их членов к межгрупповой дифференциации.

В табл. 7.1 представлены факторы, оказывающие влияние на размер межгрупповой дифференциации. Видно, что подобие между группами определяет выраженность межгрупповой дифференциации в зависимости от других факторов. Этими факторами являются степень идентификации людей с ингруппой, степень их прототипичности, ясность для них параметра, по которому ингруппа и аутгруппа подобны друг другу.

Последним четвертым фактором, не представленным в таблице, но определяющим влияние подобия между группами на межгрупповую дифференциацию, является гомогенность ингруппы и аутгруппы. Наибольший уровень дифференциации, по

Таблица 7.1

**Влияние степени подобия между группами
на выраженность межгрупповой дифференциации**

Степень различия между группами	Ясность параметра подобия между группами	Размер межгрупповой дифференциации
<i>Слабая ингрупповая идентификация, непрототипичный член группы</i>		
Низкая	Неясный Ясный	Слабая Слабая
Средняя	Неясный Ясный	Средняя Сильная
Высокая	Неясный Ясный	Слабая Сильная
<i>Сильная ингрупповая идентификация, прототипичный член группы</i>		
Низкая	Неясный Ясный	Сильная Средняя
Средняя	Неясный Ясный	Средняя Средняя
Высокая	Неясный Ясный	Слабая Сильная

мнению Дж. Джеттена и Р. Спирса, характерен для ситуации, когда группы гомогенны и похожи друг на друга. При встрече сильно отличающихся и гомогенных или слабо различающихся и гетерогенных групп межгрупповая дифференциация проявляется в меньшей степени (*Jetten, Spears, 2003*).

Во-вторых, подобие между группами оказывает влияние на характер межгрупповой дифференциации. Так, члены похожих друг на друга групп демонстрируют межгрупповую дифференциацию по поведенческим основаниям (при распределении ресурсов), а члены отличающихся групп — по когнитивным (при оценке по личностным чертам) (*Jetten, Spears, 2003; Jetten, Spears, Postmes, 2004*).

2.3. Особенности ситуации межгруппового взаимодействия

1. Наличие в «ситуации оценки» членов ингруппы и аутгруппы.

Большое влияние на выраженность ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации оказывает страх человека перед санкциями со стороны членов ингруппы и его желание подчеркнуть свою групповую принадлежность в присутствии аутгруппы.

На важность присутствия в ситуации выражения ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации хотя бы одной из групп (ин- или аутгруппы) указывает тот факт, что дети с высокой ингрупповой идентификацией демонстрируют больший ингрупповый фаворитизм в присутствии членов ин- или аутгруппы, чем в отсутствии таковых (*Petersen, Dietz, Frey, 2004*). Вместе с тем отсутствие членов любой из групп позволяет детям с низкой степенью идентификации продемонстрировать аутгрупповой фаворитизм. Аналогичное влияние оказывает и групповая принадлежность экспериментатора (*Cramer, Anderson, 2003*): его расовая принадлежность определяет предпочтение ин- или аутгруппы детьми из Новой Англии и о. Ямайка.

Однако, по мнению некоторых авторов, присутствие членов ин- и аутгруппы оказывает большее влияние на аутгрупповую дискриминацию, чем на ингрупповый фаворитизм (*Otten, 2002*).

2. Социальные нормы.

Когда социальные нормы общества, в котором существуют ингруппа и аутгруппа, соответствуют идее равенства, его представители реже демонстрируют межгрупповую дифференциацию, чем в противоположном случае. Например, американцы европейского происхождения оценивают афроамериканцев более позитивно, чем членов расовой ингруппы. Однако когда однозначные нормы такого типа отсутствуют, американцы европейского происхождения демонстрируют ингрупповой фаворитизм (*Aberson, Ettlín, 2004*).

Кроме того, межгрупповая дифференциация более характерна для членов групп с коллективистской ориентацией, чем с индивидуалистской. Однако члены «индивидуалистских» групп

больше, чем «коллективистских», склонны проводить различие между собой и другими членами ингруппы (*Jetten et.al., 2006*).

3. Отношение членов ингруппы к демонстрации межгрупповой дифференциации: люди более интенсивно демонстрируют межгрупповую дифференциацию, если полагают, что ингрупповые нормы допускают такое отношение к членам аутгруппы. Например, студенты-шотландцы, узнавшие о том, что представители их этнической группы ведут себя дискриминирующее по отношению к другим этническим группам, впоследствии чаще сами демонстрировали ингрупповой фаворитизм при распределении вознаграждения и чаще оценивали шотландцев как имеющих более высокий уровень интеллекта по сравнению с представителями других этнических групп, чем студенты, не получившие такой информации (*Rutland, Brown, 2001*). Однако нормы оказывают влияние преимущественно в том случае, когда люди не чувствуют значительной угрозы со стороны аутгруппы (*Falomin-Pichastor et.al., 2004*).

4. Реакция членов аутгруппы на действия своих одноклассников. Люди чаще демонстрируют аутгрупповую дискриминацию, если поведение члена аутгруппы вызывает негативную оценку со стороны его одноклассников. В частности, американцы европейского происхождения чаще выступают за применение смертной казни по отношению к преступнику-афроамериканцу, если в ее пользу высказывается другой афроамериканец (*Ruscher, 2001*).

5. Конкурентность межгрупповых отношений. Наибольший уровень ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации характерен для членов группы, находящейся в состоянии конкуренции с аутгруппой (*Brown et.al., 2001*), чувствующих угрозу, исходящую от ее членов (*Hunter, Stringer, Watson, 1991*). Исследование, проведенное в 15 европейских странах, показало, что межгрупповая дифференциация более характерна для представителей коренного населения с низким экономическим, образовательным и профессиональным статусом, а также для живущих в странах с большим количеством иммигрантов, т.е. для людей, которым иммигранты составляют реальную конкурен-

цию. Кроме того, вероятность межгрупповой дифференциации повышается с увеличением воспринимаемой угрозы со стороны членов аутгруппы (*Scheepers, Gijbets, Coenders, 2002*).

Аналогичные результаты были получены и в другом исследовании, проведенном с участием швейцарских респондентов (*Falomir-Pichastor et al., 2004*). Они показали, что в основе дискриминации швейцарцев по отношению к иммигрантам лежит восприятие исходящей от них экономической (безработица) и символической (разрушение швейцарской социальной идентичности) угрозы. При этом уменьшение угрозы приводит к уменьшению межгрупповой дифференциации.

6. Взаимозависимость групп при выполнении общей деятельности. Важность этого фактора была продемонстрирована еще М. Шерифом. Аналогично в российском исследовании, проведенном в пионерском лагере, принимали участие подростки 13–14 лет, которые в середине смены участвовали в спортивном соревновании. Во второй половине смены соревновательный акцент был снят, и жизнь свелась к типичным для пионерского лагеря условиям. В конце смены дети принимали участие в трудовом десанте, который также был организован по принципу соревнования с распределением мест между отрядами. Оказалось, что в начале смены наблюдалась слабая межгрупповая дифференциация, во время спортивных соревнований — ее резкое увеличение, а во второй половине смены — ее резкое уменьшение. Автор объяснил эти результаты наличием надгрупповой цели — помощи колхозу (*Агеев, 1990*).

7. Очевидность критериев межгруппового сравнения. Ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация проявляется в тех случаях, когда параметры межгруппового сравнения неясны для человека, когда он не понимает, по каким критериям происходит сравнение ин- и аутгруппы. Эта идея стала результатом авторской интерпретации результатов исследования, в котором приняли участие студенты одного из технических вузов Москвы. Две группы студентов сдавали зачет по социальной психологии одному и тому же экзаменатору. В двух экспериментальных условиях студентам говорили, что группа, которая продемонстрирует

лучшие знания при публичном опросе, получит зачет, а члены другой будут сдавать его индивидуально. Оценка работы группы будет складываться из публичных выступлений ее членов, однако критерии оценки не разъяснялись. Первое и второе экспериментальные условия различались тем, что в одном из них в ходе опроса экзаменатор называл лидирующей одну и ту же учебную группу, а в другом — разные. Представителям контрольной группы говорили, что зачет получают только отдельные отличившиеся студенты. Результаты продемонстрировали, что студенты из экспериментальных условий чаще выступали в поддержку предыдущих членов группы и опровергали выступления членов аутгруппы, пытались оказать влияние на выбор выступающих, использовали местоимения «мы» и «они», чем студенты из контрольного условия. Кроме того, в экспериментальных условиях студенты чаще прогнозировали победу своей группы, объясняли ее возможный успех внутренними, а неудачу — внешними факторами, выше оценивали достижения ингруппы в сфере учебы, общественной работы, досуга, психологического климата в группе (Агеев, 1990).

8. Ясность оценки ингруппы. Наибольший уровень ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации характерен для людей, которым неясно, насколько позитивно оценивается их группа по основному параметру межгруппового сравнения (Mullen, Hogg, 1998). Например, российские данные говорят о том, что на отношение к аутгруппе влияют такие характеристики этнической идентичности, как ее определенность и позитивность. Результаты по Южному Федеральному округу и республике Башкортостан показали, что к интолерантности может вести как четкая, так и нечеткая этническая идентичность. Таким образом, важно ее сочетание с валентностью. Позитивная и определенная этническая идентичность связана с позитивным отношением к аутгруппам, а негативная и нечеткая — с негативным (Лебедева, Татарко, 2002).

9. Ясность оценки аутгруппы. Наибольший уровень ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации демонстрируется людьми, которые не располагают однозначной инфор-

мацией об аутгруппе и особенностях ее членов. Это особенно характерно для тех, кто имеет предрассудки по отношению к аутгруппе. Например, американцы европейского происхождения, оценивая кандидата на получение должности, ставили более высокую оценку члену ингруппы (американцу европейского происхождения) по сравнению с членом аутгруппы (афроамериканцем) только тогда, когда информация о кандидате была противоречивой. Эта закономерность проявлялась в основном среди предубежденных участников (*Hodson, Dovidio, Gaertner, 2002*).

10. Общая неопределенность. Межгрупповая дифференциация возникает в условиях неопределенности:

- окружающих человека стимулов (например, при просмотре изображений с непонятным значением);
- его способности к эффективному взаимодействию с ними (например, отсутствие у человека возможности потренироваться распределять вознаграждение в рамках «минимальной групповой парадигмы»).

В этих условиях межгрупповая дифференциация приводит к усилению ингрупповой идентификации и росту самооценки (*Jetten, Hogg, Mullin, 2000*).

11. Важность критериев межгруппового сравнения. Большое влияние на выраженность ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации оказывает важность параметров, используемых в ходе межгруппового сравнения. Исследования показывают, что:

- члены группы демонстрируют ингрупповой фаворитизм и аутгрупповую дискриминацию по тем критериям, которые важны для них (*Mummendey, Simon, 1989*), а аутгрупповой фаворитизм — по неважным основаниям. Это особенно характерно для членов высокостатусных групп (*Terry, O'Brien, 2001*). Таким образом, человек может демонстрировать ингрупповой фаворитизм и аутгрупповую дискриминацию по одному из параметров межгруппового сравнения и аутгрупповой фаворитизм/ингрупповую дискриминацию, — по другому. Например, в одном исследовании жители шести восточно-европейских (России,

Белоруссии, Болгарии, Польши, Венгрии, Чехии) и три западно-европейских (Великобритании, Германии, Италии) стран оценивали свою и остальные этнические группы по параметрам «моральности» и «компетентности», описывали их культурное, политическое, экономическое и географическое положение. Оказалось, что для некоторых наций оценка и самооценка по параметрам «моральности» и «компетентности» была противоположной: высокая оценка ее «компетентности» сопровождалась низкой оценкой ее «моральности» и наоборот. По отношению к большим странам у жителей маленьких стран даже возникал аутгрупповой фаворитизм по критерию компетентности (*Poppe, Linssen, 1999*). Аналогичные примеры можно найти и в российских корреляционных исследованиях, которые показывают, например, что коми-пермяки ориентированы на русских в развитии деловых и на родной этнос в развитии нравственно-эмоциональных качеств (*Лебедева, Татарко, 2002*);

- важность параметра взаимодействует с ингрупповой идентификацией: сильная идентификация приводит к большей межгрупповой дифференциации, если сравнение идет по важному для ингруппы основанию (*Lalonde, 2002*);
- ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация по неважным основаниям демонстрируются в основном членами небольших (*Mummendey, Simon, 1989*) и низко-статусных (*Karasawa, Karasawa, Hirose, 2004; Terry, O'Brien, 2001*) групп;
- члены группы приписывают ценность тем характеристикам, по которым они получают более высокую оценку, чем члены аутгруппы, и обесценивают те измерения, по которым они оцениваются негативнее (*Schmader, Major, 1999*).

12. Позитивность распределяемых ресурсов. Ресурсы, распределяемые в ходе межгруппового взаимодействия, различаются по степени желательности их получения. Позитивные ресурсы — те, которые человек хотел бы получить, например, деньги, а негативные — получения которых хотел бы избежать, например,

шум. Для каждого типа ресурсов существует два показателя межгруппового взаимодействия: распределение и лишение. Таким образом, существуют *четыре типа* ситуаций распределения ресурсов (*Mummendey, 1995*): распределение позитивных ресурсов (денег), лишение позитивных ресурсов (лишение денег), распределение негативных ресурсов (уровня шума), лишение негативных ресурсов (отказ в создании шума).

Проведенные к настоящему времени исследования продемонстрировали, что (*Mucchi-Faina, Costarelli, Romoli, 2002; Mummendey, 1995*):

- в ситуации распределения позитивных ресурсов основной стратегией является ингрупповой фаворитизм, проявляющийся на когнитивном, аффективном и поведенческом уровнях;
- в ситуации лишения позитивных ресурсов доминирует стратегия равенства;
- в ситуации распределения негативных ресурсов используются стратегии равенства или ингрупповой дискриминации, при котором члены ингруппы получают больше негативных ресурсов, чем члены аутгруппы. Однако отсутствие ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации на когнитивном и поведенческом уровнях сопровождается ее наличием на аффективном уровне, трудно поддающемся сознательному контролю.

Существует несколько возможных **объяснений** влияния позитивности ресурсов на выраженность ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации. Согласно *мотивационному объяснению*, поведение человека при взаимодействии с аутгруппой определяется двумя мотивами: желанием продемонстрировать достоинства ингруппы и восстановить справедливость. Следствием желания продемонстрировать достоинства ингруппы является постоянная переоценка ее размера и статуса.

При распределении позитивных ресурсов противоречие, возникающее между этими мотивами, недостаточно для того, чтобы оказать серьезное влияние на поведение человека, демонстрирующего ингрупповой фаворитизм и аутгрупповую дискриминацию.

Однако при распределении негативных ресурсов человек оказывается перед серьезным выбором. Он решает вопрос о том, членам какой группы должен быть нанесен более серьезный ущерб. В этом случае человек часто делает выбор в пользу стратегии равенства. В противном случае нанесение серьезного ущерба аутгруппе понизит его самооценку, сделает социальную идентичность менее позитивной (*Amiot, Bourhis, 2005*).

Такое решение позволяет ему, с одной стороны, удовлетворить потребность в справедливости, а с другой, подчеркнуть достоинства ингруппы путем переоценки ее размера и статуса. Таким образом, при распределении негативных ресурсов ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация проявляются только в том случае, когда человек узнает, что ингруппа обладает таким же размером и статусом, как аутгруппа. Невозможность подчеркнуть первенство ингруппы путем переоценки ее размера и статуса приводит к возникновению ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации (*Blanz, Mummendey, Otten, 1995*).

Согласно *объяснению рекатегоризации* отсутствие ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации при распределении негативных ресурсов вызвано раздражением участников, направленным против экспериментатора, требующего от них совершения неэтичных поступков, например, нанесения ущерба окружающим. Раздражение приводит к рекатегоризации участников, объединению ими ингруппы и аутгруппы по критерию страдания от действий экспериментатора (*Mummendey, Otten, 1998*). Адекватность этого объяснения была продемонстрирована экспериментально (*Gardham, Brown, 2001*).

Согласно *нормативному объяснению* в основе поведения людей лежит следование групповым нормам. Нормы большинства групп подразумевают ненанесение вреда или, по крайней мере, отсутствие межгрупповой дифференциации по этому критерию. Если в ходе исследования участников вынуждают причинять вред, они перестают идентифицироваться с группой, членами которой являются по условиям эксперимента (*Reynolds, Turner, Haslam, 2000*), или стараются следовать норме ненанесения вреда, приписывая ее и экспериментальной группе (*Amiot, Bourhis,*

2003). И тот, и другой вариант приводит к уменьшению межгрупповой дифференциации по негативным основаниям. В отличие от предыдущего, это объяснение получило слабое экспериментальное подтверждение (*Amiot, Bourhis, 2003; Gardham, Brown, 2001*).

И наконец, согласно объяснению, связанному со способом переработки информации, распределение негативных ресурсов вызывает у человека негативные эмоции и ведет к более тщательному анализу поступающей информации, что, в свою очередь, приводит к сбалансированной оценке членов ин- и аутгруппы (*Tornblom, Muhlhausen, Johnsson, 1991*). Это объяснение также получило слабое экспериментальное подтверждение (*Gardham, Brown, 2001*).

Влияние позитивности/негативности ресурсов отсутствует у детей 6–7 лет. Он появляется у 8-летних детей, и его выраженность возрастает вплоть до 16 лет (*Rutland et al., 2007*).

13. Благоприятность положения ингруппы и аутгруппы. Тенденция объяснять поражение (социально нежелательное поведение) членов ингруппы внешними причинами, а победу (социально желательное поведение) — внутренними возрастает в том случае, когда ингруппа находится в более трудном положении, чем аутгруппа. В этих же условиях ярче проявляется и тенденция объяснять победу (социально желательное поведение) аутгруппы внешними причинами, а поражение (социально нежелательное поведение) — внутренними причинами (*Ouwerkerk, Ellemers, 2002*).

14. Успех и неудача группы и ее членов. Группы, проигрывающие в межгрупповом соревновании, демонстрируют больший ингрупповой фаворитизм и аутгрупповую дискриминацию, чем выигрывающие, когда критерии оценки успешности группы неопределенны и отсутствуют «надгрупповые», т.е. важные для обеих групп цели взаимодействия. Кроме того, когда человек не зависим от группы, его индивидуальный успех сдвигает стратегии распределения вознаграждения в сторону эгоистического полюса, а неудача — в сторону равенства и альтруизма. При этом межгрупповая дифференциация практически отсутствует.



Рис. 7.3. Успехи и неудачи в межгрупповой дифференциации

По мере увеличения зависимости человека от группы появляется ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация. При условии максимальной зависимости и успех, и неудача приводят к использованию стратегий равенства и альтруизма по отношению к ингруппе и эгоизма, дискриминации — по отношению к аутгруппе. Повторный успех или неудача закрепляют эти тенденции (Агеев, 1990) (см. рис. 7.3).

15. Свобода выбора группы. Люди, которые сами выбирают группу членства, сильнее идентифицируются с ней и впоследствии демонстрируют большую межгрупповую дифференциацию, чем те, у кого такого выбора нет (Perreault, Bourhis, 1999).

16. Организация ситуации дифференциации. На выраженность межгрупповой дифференциации влияют стимулы, не имеющие прямого отношения к ингруппе и аутгруппе, но способствующие актуализации стереотипов или вызывающие эмоциональное возбуждение. Например, евроамериканцы, слушавшие рэп, впоследствии демонстрировали большую межгрупповую дифференциацию при оценке американцев европейского происхождения и афроамериканцев, чем слушавшие поп-музыку. Они чаще объясняли агрессию со стороны негра внутренними причинами, а со стороны евроамериканца — внешними, и чаще отказывали негру в работе, требующей интеллектуальных усилий (Rudman, Lee, 2002).

17. Справедливость ситуации. Оценка справедливости ситуации опосредует влияние на межгрупповую дифференциацию

других факторов. Например, исследование, проведенное в Австралии, показало, что негативное отношение к иммигрантам (поддержка жесткой социальной политики по отношению к ним и нежелание общаться с ними) определяется тремя факторами: представлением об отношении к ним других людей (типичных австралийцев, друзей и знакомых, людей с такими же политическими взглядами), восприятием легитимности статуса «гражданин», который эти люди получают в Австралии, и оценкой символической угрозы (угрозы существующим ценностям, образу жизни) со стороны этих людей. Австралийцы, которые считали, что окружающие не любят иммигрантов; деление людей на граждан и лиц без гражданства легитимно; иммигранты — источник угрозы, оценивали текущее положение иммигрантов как справедливое, а эта оценка, в свою очередь, порождала негативное отношение к ним (*Louis et.al., 2007*).

3. Последствия аутгрупповой дискриминации

Аутгрупповая дискриминация приводит к изменению психологического состояния ее жертв, виновников и сторонних наблюдателей (см. рис. 7.4).

3.1. Последствия для жертв дискриминации

Все последствия аутгрупповой дискриминации для ее жертв можно разделить на психологические, физиологические и поведенческие.

1. Психологические последствия

а) Уменьшение самооценки жертв дискриминации (*Leonardelli, Tormala, 2003; Moradi, Hasan, 2004*) и **ухудшение их психологического состояния** (*Garstka et.al., 2004; Jasinskaja-Lahni, Lieb-kind, Perhoniemi, 2006; Major et.al., 2003*). Это подтверждается тем, что:

- отвержение коренными жителями страны ухудшает самочувствие иностранных студентов, обучающихся в США (*Schmitt, Spears, Branscombe, 2003*);

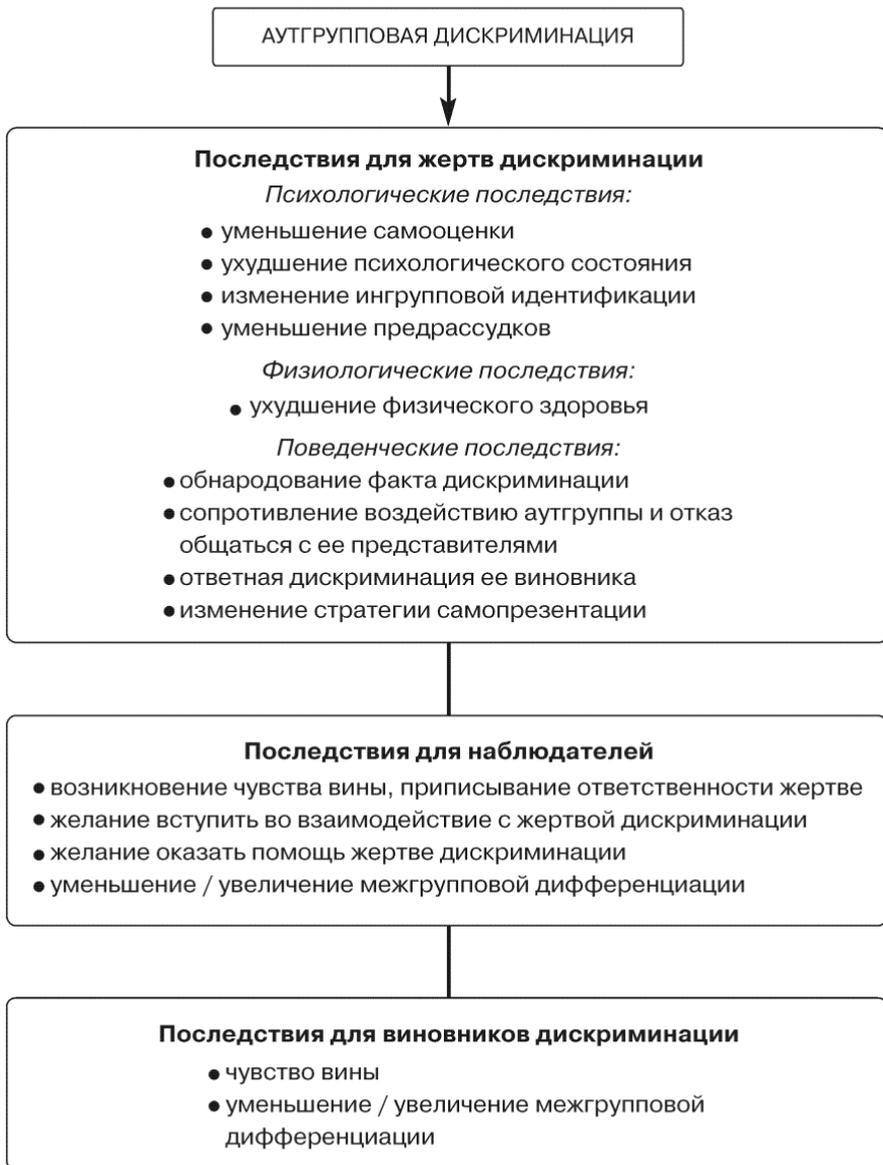


Рис. 7.4. Последствия аутгрупповой дискриминации

- отвержение коренными жителями страны порождает тревогу и депрессию у иммигрантов, прибывших в Новую Зеландию (*Pernice, Brook, 1996*);
- пожилые женщины, занимающиеся нищенством, считают себя менее счастливыми, удачливыми, оптимистичными, более замкнутыми, одинокими и грязными, менее тревожными (безразличие к жизни) и более плохими, чаще переживают стыд, чем пожилые женщины, не занимающиеся этим родом деятельности. Нищие чаще отмечают, что со временем жизнь становится все тяжелее, чаще самостоятельно заговаривают о своей смерти (*Дьяконов, Бутовская, 2003*);
- отвержение женщин, родивших умственно отсталых детей, их родителями и супругом, приводит к появлению у них симптомов депрессии (*Mickelson, 2001*).

Тревога и депрессия, в свою очередь, ведут к страху перед взаимодействием с членами группы — источника дискриминации и к негативным ожиданиям от этого взаимодействия (*Tropp, 2003*).

К настоящему времени сформулировано *три основные модели*, описывающие негативное влияние дискриминации на самочувствие и самооценку членов аутгруппы (*Major et al., 2003*).

В модели «*стимул—реакция*» предполагается, что дискриминация оказывает прямое негативное влияние на самооценку и самочувствие членов аутгруппы.

Согласно модели «*стимул—восприятие—реакция*», промежуточной переменной во влиянии дискриминации на самооценку и самочувствие членов группы является то, как они воспринимают происходящее: рассматривают ли они поведение окружающих как дискриминацию. Авторы этой модели полагают, что восприятие происходящего определяется личностными особенностями людей и характеристиками ситуации.

Сторонники *транзактной модели* принимают идею об опосредующей роли оценки происходящего, но при этом полагают, что реакция на дискриминацию может быть не только негативной и зависит от копинг-стратегий, используемых людьми

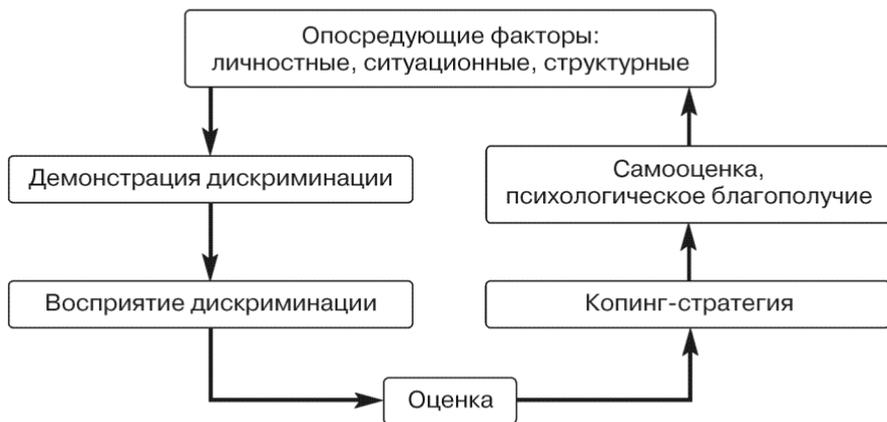


Рис. 7.5. Транзактная модель влияния аутгрупповой дискриминации

(см. рис. 7.5). В соответствии с этой моделью жертва сначала воспринимает происходящее и оценивает, является ли реакция окружающих дискриминацией. После этого она производит первичную (угрожает ли дискриминация важным для нее целям и ценностям) и вторичную (способна ли она исправить положение) оценку. В зависимости от этой оценки она использует одну из копинг-стратегий.

В качестве *факторов*, опосредующих прохождение пяти перечисленных этапов, выступают следующие особенности:

а) оптимизм: оптимисты более устойчивы к стрессовым событиям, в т.ч. к дискриминации (*Major et.al., 2003*). Пессимисты рассматривают дискриминацию как более опасную для них и ниже оценивают свои шансы справиться с ее последствиями, чем оптимисты (*Kaiser, Major, McCo, 2004*);

б) идеология: например, дискриминация сильно понижает самооценку приверженцев протестантизма, формирующего внутренний локус контроля (*Major et.al., 2003*);

в) ингрупповая идентификация: ее влияние достаточно противоречиво. С одной стороны, аутгрупповая дискриминация сильнее понижает самооценку людей, сильно идентифицирую-

щихся с ингруппой (*Major et al., 2003; McCoy, Major, 2003*). Это происходит, поскольку люди с сильной идентификацией рассматривают действия, направленные против группы, как касающиеся лично их, а также потому, что они считают дискриминацией даже амбивалентные события, причина которых неясна. В результате они считают дискриминацию более распространенной и серьезной, что и понижает их самооценку (*Eccleston, Major, 2006*). Такое влияние дискриминации более заметно у людей, подвергающихся дискриминации постоянно, а не временно, например, у пожилых людей больше, чем у молодых (*Garstka et al., 2004*).

С другой стороны, идентификация является своеобразным буфером, который уменьшает разрушительное влияние дискриминации. В частности, люди с сильной ингрупповой идентификацией меньше злятся на себя, когда получают негативную оценку со стороны окружающих, которая, по их мнению, является результатом дискриминации, чем люди со слабой (*Bourguignon et al., 2006; Hansen, Sassenberg, 2006*);

г) предубежденность виновника дискриминации: женщины, получившие низкую оценку своих достижений от сексиста, имеют впоследствии более высокую самооценку, чем те, кто получил негативную обратную связь от непредубежденного человека (*Major et al., 2003*);

д) атрибуция дискриминации: психологическое состояние человека ухудшает дискриминация, которую он приписывает стабильным причинам (*Branscombe, Schmitt, Harvey, 1999*). По некоторым данным, больший стресс вызывает атрибуция дискриминации расизмом или сексизмом, т.е. предубежденностью аутгруппы (*King, 2005*);

е) ощущение контроля за происходящим: оно опосредует связь между дискриминацией, с одной стороны, и самооценкой, психологическим благополучием, с другой (*Moradi, Hasan, 2004*);

ж) восприятие личной дискриминации. Влияние дискриминации на самооценку больше проявляется при восприятии личной, но отсутствии групповой дискриминации. Например, люди, которые считают, что стали жертвой дискриминации,

но при этом полагают, что в обществе главенствует распределение вознаграждения в соответствии со способностями, имеют более низкую самооценку, испытывают большую тревогу и меньше готовы принять участие в коллективной деятельности по защите прав ингруппы, чем те, кто не верит в отсутствие дискриминации на уровне общества (*Foster, Sloto, Ruby, 2006*).

з) ограниченность возможностей. Наиболее негативные эмоции испытывают члены групп, обладающих в результате дискриминации ограниченными возможностями, но не отсутствием таковых. В частности, люди, узнающие о том, что у членов ингруппы (и, следовательно, у них) есть шанс стать участниками психологической программы, но что он меньше, чем у представителей других групп, испытывают более негативные эмоции, чем те, кто получает информацию о невозможности такого участия (*Barreto, Ellemers, Palacios, 2004*).

и) статус группы, к которой принадлежит жертва дискриминации. Серьезные изменения, происходящие у жертв дискриминации, характерны в основном для членов низкостатусных групп, постоянно находящихся в таком положении (*Platow, Byrne, Ryan, 2005; Schmitt, Branscombe, 2001*);

з) количество актов дискриминации. Чем чаще встречается дискриминация, чем больше людей ее проявляют, тем более серьезные последствия она вызывает у своих жертв (*Schmitt, Branscombe, Postmes, 2003*).

Существуют и другие модели, описывающие процесс влияния аутгрупповой дискриминации на психологическое самочувствие жертв (например, *Meyer, 2003*, см. рис. 7.6).

б) Изменение ингрупповой идентификации жертв дискриминации. Некоторые авторы полагают, что дискриминация приводит к усилению ингрупповой идентификации (*Leonardelli, Tormala, 2003; Schmitt, Spears, Branscombe, 2003*). Косвенным показателем этого является тот факт, что чем выше уровень воспринимаемой дискриминации, тем выше стремление членов группы к поддержанию обычаев и традиций своего народа. Это было показано в исследованиях, проведенных в юго-восточной и северной Башкирии с участием башкир, русских, удмуртов (*Лебедева, Татар-*



Рис. 7.6. Влияние аутгрупповой дискриминации на психологическое благополучие жертв

ко, 2002), тем менее позитивное отношение к аутгруппе. Другие исследователи считают, что результатом дискриминации является ослабление идентификации (Major et al., 2003).

в) Уменьшение предрассудков. Например, чем чаще женщина выполняет «мужскую» работу, тем бóльшую дискриминацию она чувствует и тем меньше она поддерживает сексистские предрассудки (Tougas et al., 1999).

2. Поведенческие последствия

Некоторые авторы полагают, что влияние дискриминации на поведение носит многоступенчатый характер. Например, Ч. Стангор и коллеги предложили модель, в соответствии с которой реакция человека на аутгрупповую дискриминацию является результатом трехэтапного процесса (*Stangor et.al., 2003*) (см. рис. 7.7).

На *первом этапе* этого процесса человек задается вопросом, а было ли происшедшее дискриминацией. Если жертва не рассматривает произошедшее как дискриминацию, последняя может оказать на нее только прямое влияние. Например, жертву не примут на работу, и она не сможет кормить семью. Если она оценивают произошедшее как дискриминацию, наступает вторая стадия процесса.

В ходе *второго этапа* жертва, заподозрившая, что произошедшее было дискриминацией, дает окончательный ответ на свой вопрос.

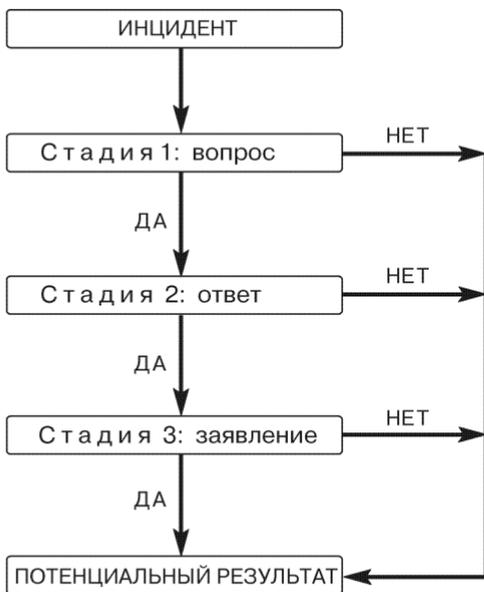


Рис. 7.7. Модель Ч. Стангора

Межгрупповая дифференциация не всегда замечается окружающими — ее жертвами и сторонними наблюдателями, — и не всегда вызывает отклик с их стороны. Вероятность опознания происшедшего как дискриминации зависит от следующих факторов.

- Вид дискриминации: некоторые виды дискриминации (по расовому и половому признаку) привычны для людей и легко распознаются ими, что связано с их большей доступностью в памяти по сравнению с другими формами (дискриминацией по возрасту и весу). Например, женщины чаще отвергают враждебный сексизм, в основе которого лежит приписывание им негативных особенностей и негативное отношение к ней, и позитивно относятся к благосклонному сексизму (покровительственному отношению к себе) (*Glick, Fiske, 2001*). Люди, демонстрирующие благосклонный сексизм, реже оцениваются как сексисты, чем те, кто демонстрирует враждебный. Причем эта оценка не зависит от эмоционального отношения к враждебному и благосклонному сексизму (*Barreto, Ellemers, 2005*). Другой пример связан с дискриминацией по этническому признаку. Типичный случай подобной дискриминации подразумевает, что ее жертвой становится член этнического меньшинства, а агрессором — член этнического большинства. В результате, как коренные голландцы, так и иммигранты, проживающие в этой стране, реже оценивают происходящее как дискриминацию при сходстве социодемографических особенностей агрессора и жертвы, а также когда агрессором является иммигрант, а жертвой — коренной голландец. Введение дополнительной когнитивной нагрузки затрудняет опознание непривычных форм (*Marti, Bobier, Baron, 2000*).
- Размер дискриминации: люди не опознают дискриминацию, размер которой трудно оценить (*Rutte, 1998*).
- Нанесенный ущерб и намеренность дискриминации. Намеренное поведение, наносящее ущерб жертве, однозначно рассматривается как дискриминация. Когда неясно,

являлось ли поведение агрессора намеренным, вероятность оценки происходящего как дискриминации зависит от размера ущерба: чем больше нанесенный ущерб, тем более вероятно, что происходящее будет оценено как дискриминация и, следовательно, агрессор — как ее виновник. Размер нанесенного ущерба оказывает большее влияние на суждение жертвы, чем свидетеля (*Swim, et.al., 2003*).

- Статус группы жертвы/наблюдателя: члены низкостатусных групп чаще сталкиваются с дискриминацией и быстрее опознают ее (*Verkuyten, 2002*). Кроме того, они относят к дискриминации более широкий круг явлений. Например, женщины чаще, чем мужчины, считают дискриминацией сексизм, направленный против мужчин, и дискриминацию американцев европейского происхождения со стороны афроамериканцев. Кроме того, афроамериканцы чаще, чем американцы европейского происхождения, считают расизмом поведение, направленное как против ингруппы, так и против расовой аутгруппы (*Inman, 1996*). Статус взаимодействует с другими факторами: о случаях дискриминации со стороны аутгруппы чаще сообщают члены высокостатусных групп, предпочитающих стратегию индивидуальной мобильности, и члены низкостатусных, отвергающих эту стратегию (*Major et.al., 2002*).
- Частота общения группы жертвы/свидетеля с аутгруппами. Члены низкостатусных групп, живущих уединенно, не рассматривают отношение к ингруппе как дискриминацию (*Poore et.al., 2002*).
- Цель: люди хуже опознают дискриминацию, если у них отсутствует цель выявить ее (*Gomez, Trierweiler, 2001*).
- Эмоциональное состояние жертвы: женщины, испытывающие негативные эмоции, сообщают о более частых случаях дискриминации по половому признаку, чем женщины, испытывающие позитивные эмоции (*Sechrist, Swim, Mark, 2003*).
- Когнитивная нагрузка: при отсутствии когнитивной нагрузки человек оценивает происшедшее более тщательно.

- Идентификация с ингруппой: те, кто сильнее идентифицируется с ингруппой, ставшей жертвой, чаще определяют происшедшее как дискриминацию (*Operario, Fiske, 2001*). Возможно поэтому женщины, получающие информацию о случаях нарушения равенства прав по половому признаку в организации, жертвой которого стала женщина, рассматривают происходящее как дискриминацию при меньшем количестве доказательств, чем мужчины (*Elkins, Phillips, 1999*).
- Потребность в контроле: люди с выраженной потребностью в контроле, которые заинтересованы в поддержании высокой самооценки, чаще рассматривают происшедшее как дискриминацию.
- Вера в справедливый мир: люди с сильной верой в справедливый мир реже рассматривают происшедшее как дискриминацию.
- Вера в возможность изменения ситуации: люди не узнают дискриминацию, если считают, что их реакция на происходящее не приведет к изменению ситуации (*Rutte, 1998*).

На *третьем этапе* человек принимает решение о том, стоит ли обнародовать факт дискриминации и вступать в открытое противостояние с ее виновником. Так, член дискриминируемой группы склонен к обнародованию факта дискриминации:

- в приватной обстановке или перед членами ингруппы;
- когда жертвой дискриминации стал не он, а другой член ингруппы.

Основными поведенческими стратегиями реакции жертв на дискриминацию являются:

а) **Обнародование факта дискриминации.** Если на третьем этапе жертва отказывается обнародовать факт дискриминации, она затрудняет борьбу с ней, снижая критичность окружающих.

б) **Сопrotивление воздействию аутгруппы и отказ общаться с ее представителями, ответная дискриминация ее виновников,** что было показано на примере студенческих волнений в Великобритании (*Reicher, 1996*). Аналогичные последствия межгрупповой дискриминации наблюдались и в фашистских концентрационных

лагерях, где заключенные составляли негативно оцениваемую охранниками и властью группу, членам которой было отказано в праве на полноценное существование (*Bar-Tal, 1989*). Это приводило к преувеличению межгрупповых различий между заключенными и охранниками, и, как следствие, невозможности человеческих контактов между членами разных групп, а также к кооперации и возникновению близости между самими заключенными (*Volpato, Contarello, 1999*).

Любопытно, что члены групп меньшинства и большинства в ряде случаев не различаются по выбору стратегий противодействия дискриминации, отдавая предпочтение нормативной активности с минимумом риска. Вместе с тем члены большинства выше оценивают эффективность практически любых форм противодействия, чем члены меньшинства (*Lalonde, Stroink, Aleman, 2002*).

в) Изменение стратегии самопрезентации. В некоторых случаях люди предпочитают создать образ, который бы позволил им дистанцироваться от подвергающейся дискриминации ингруппы. Например, когда участницы одного из экспериментов узнавали, что их сочинения о себе будет оценивать мужчина-сексист, они старались подчеркнуть в них черты, отличающие их от стереотипного образа женщины (*Kaiser, Miller, 2001*).

В крайних случаях жертвы дискриминации скрывают свою групповую принадлежность. Эта стратегия имеет достоинства и недостатки. Ее достоинством является позитивное отношение со стороны окружающих, не знающих о том, что человек является представителем низкостатусной группы, например сексуального меньшинства. Вместе с тем сокрытие своей групповой принадлежности требует от человека постоянного контроля за своим поведением. Следствием такого внимания к себе является более полное осознание им своей групповой принадлежности и соответствующей социальной идентичности. Это является причиной негативных последствий — уменьшения самооффективности, удовлетворенности и продуктивности работы, ухудшения психологического самочувствия, роста количества физических заболеваний, возникновения направленных на себя негативных

чувств (вины, стыда). Чувство вины является посредником между сокрытием своей групповой принадлежности и уменьшением самоофективности (*Barreto, Ellemers, Banal, 2006*).

3. Ухудшение физического здоровья

Например, восприятие расизма членами низкостатусных групп связано с ухудшением состояния их сердечно-сосудистой, нейро-эндокринной и иммунной систем (*Guyll, Matthews, Bromberger, 2001*). Однако эта связь наблюдается при пассивном принятии расизма, интерпретации расизма как широко распространенного и неконтролируемого события.

3.2. Последствия для свидетелей

У свидетелей дискриминации возникает чувство вины и желание оказать помощь жертве. Однако это характерно прежде всего для тех обществ, социальные нормы которых признают дискриминацию недопустимым явлением. Именно в таких сообществах возможна ситуация, когда свидетель дискриминации приписывает ей больший вред, чем ее потенциальная жертва (*Leets, 2001*).

а) **Возникновение чувства вины** (*Fazio, Hilden, 2001*). Чувство вины тем сильнее, чем сильнее свидетель идентифицируется с группой — источником дискриминации. Чувство вины у таких людей порождается желанием видеть членов ингруппы хорошими, справедливыми (*Costarelli, Calla, 2004*).

Вместе с тем чувство вины не возникает, когда:

- свидетели считают социальное неравенство оправданным, в результате чего испытывают меньший стресс при общении с жертвами дискриминации, и, как следствие, меньшее чувство вины (*Miron, Branscombe, Schmitt, 2006*);
- информация о случаях дискриминации исходит от членов аутгруппы, а не ингруппы. Это хорошо заметно, когда речь идет о дискриминации, имевшей место в прошлом (*Doosje et.al., 2006*).

б) **Приписывание ответственности жертве дискриминации.** Например, американские терапевты, отрицающие наличие

в обществе дискриминации по расовому признаку, проявляют меньшую эмпатию по отношению к клиентам-афроамериканцам и приписывают большую ответственность за их выздоровление им самим, чем те, кто признает наличие дискриминации (*Burkard, Knox, 2004*).

в) **Желание вступить во взаимодействие с жертвой дискриминации.** Возникновение чувства вины вызывает у его обладателя желание вступить во взаимодействие с жертвой дискриминации. Однако этот эффект проявляется в основном в том случае, когда свидетель обращает пристальное внимание на возникающие у него эмоциональные состояния (*Esses, Dovidio, 2002*).

г) **Желание оказать помощь жертве дискриминации.** Возникающие в ходе наблюдения за дискриминацией злость по отношению к себе/ингруппе и чувство вины повышает готовность человека оказать помощь жертве (*Swim, Miller, 1999*), принять участие в деятельности по защите ее прав (*Leach, Iyer, Pedersen, 2006*). Однако характер допустимой помощи зависит от того, на каких именно элементах ситуации концентрируется человек:

- внимание американцев европейского происхождения к своему социальному положению, концентрация на идее расового неравенства («Когда я думаю о расовой дискриминации, осуществляемой белыми...») вызывает у них чувство вины, которое, в свою очередь, приводит к поддержке программ, компенсирующих афроамериканцам тяжелые условия их жизни;
- внимание американцев европейского происхождения к жертве дискриминации (афроамериканцу) и симпатия по отношению к ней («Когда я думаю о расовой дискриминации негров...») приводит к поддержке ими программ, компенсирующих американцам африканского происхождения тяжелые условия их жизни (компенсаторные программы) и дающих им равные права и возможности с американцами европейского происхождения (программы «равных возможностей») (*Iyer, Leach, Crosby, 2003*).

д) **Оценка жертвы и виновника.** Например, участники одного исследования (*Elkins, Phillips, 1999*) получали информацию

о коммерческой компании и происходящей в ней дискриминации по половому признаку. Результаты этого исследования показали, что, по мере возрастания силы доказательств, люди приписывали все более позитивные индивидуальные особенности и мотивы женщине-истцу по сравнению с ответчиком. При этом женщины-респондентки всегда оценивали истца более позитивно, чем ответчика.

Однако это происходит, когда человек не чувствует собственную ответственность за происходящее. В противном случае он оценивает жертву более негативно. Например, когда люди узнают, что их этническая группа несет ответственность за массовые убийства членов аутгруппы, они дегуманизируют жертв. Это происходит, благодаря тому, что они ощущают личную ответственность за произошедшее (*Castano, Giner-Sorolla, 2006*).

3.3. Последствия для виновников

Виновники дискриминации также могут реагировать на ее совершение возрастанием чувства вины и уменьшением ее демонстрации в дальнейшем (*Son Hing, Li, Zanna, 2002*). Возникновению чувства вины может способствовать не только сама дискриминация, но и сопротивление, оказанное ее жертвой. Однако это касается только некоторых форм дискриминации.

Например, сопротивление жертвы действительно вызывало у американских респондентов чувство вины, если речь шла о расовой дискриминации и изумление — если о половой (*Czopp, Monteith, 2003*).

Вероятность возникновения чувства вины и желания оказать жертве помощь зависит прежде всего от особенностей свидетеля/виновника дискриминации.

Например, чувство вины и желание оказать помощь характерно прежде всего для:

- сторонников равноправия (*Voils, Ashburn-Nardo, Monteith, 2002*), задумавшихся о своей предубежденности;
- людей со слабо выраженными предрассудками (*Czopp, Monteith, 2003*);

- тех, кто объясняет положение, в котором оказалась жертва, неконтролируемыми причинами. Например, люди, которые полагают, что в основе тяжелого положения члена определенной социальной группы, лежат контролируемые причины (сексуальная распущенность, приведшая к заражению ВИЧ; неаккуратность, приведшая к слепоте; курение, породившее рак легких), реже готовы оказать ему сильную помощь, чем те, кто верит в неконтролируемость подобных причин (неаккуратные действия других людей, генетическая предрасположенность) (*Menec, Perry, 1998; Rush, 1998*);
- тех, кто не приписывает социальным меньшинствам ответственность за возникновение проблем и за их разрешение. Такие люди чаще одобряют программы, направленные на оказание помощи членам меньшинств, чем те, кто приписывает им ответственность либо за возникновение, либо за разрешение проблем (*Quinn, Ross, Esses, 2001*);
- тех, кто находится в ситуации, когда нормы ингруппы, предписывающие одинаковое отношение ко всем участникам взаимодействия, ясны (*Costarelli, 2005*);
- тех, кто первый раз сталкивается с дискриминацией. Человек, редко сталкивающийся с дискриминацией, приписывает ей больший вред, чем частый свидетель (*Leets, 2001*).

4. Методики измерения межгрупповой дифференциации

Основными методиками для измерения **когнитивного компонента** межгрупповой дифференциации являются:

1) *биполярные или униполярные шкалы* для оценки характеристик и ценностей, присущих членам разных групп (красивый—некрасивый, умный—глупый и т.д.). Показателем межгрупповой дифференциации является различие в оценках членов ингруппы и аутгруппы;

2) *оценка подобия членов ингруппы и аутгруппы по ряду шкал.* Показателем межгрупповой дифференциации является оценка ин- и аутгруппы как отличающихся друг от друга;

3) *выбор черт*, присущих членам ингруппы и аутгруппы, из списка. Показателем межгрупповой дифференциации является различие в чертах, приписываемых членам этих групп;

4) *приписывание причин* поведения членов ингруппы и аутгруппы. Показателем межгрупповой дифференциации является различие в типах причин, приписываемых их поведению;

5) *описание поведения* членов ин- и аутгруппы. Показателем межгрупповой дифференциации является различие в степени абстрактности описания поведения членов этих групп;

6) *утверждения, сопровождающиеся шкалой Лайкерта* (от «совершенно согласен» до «совершенно не согласен»). Среди них «Я уверен, что большинство «белых» хотели бы вернуться в то время, когда у негров не было гражданских прав», «Я думаю, что “белые” пытаются разрушить то, что создано неграми» (*Johnson, Lecci, 2003*), «Для меня важно, к какой этнической группе я принадлежу», «Этническая принадлежность — это не основание для выбора супруга», «Национальность людей не должна влиять на их оценку», «Я думаю, что групповая принадлежность человека не особенно важна» (*Valk, Karu, 2001*). Показателем межгрупповой дифференциации является степень согласия с этими утверждениями;

7) *выбор человека, осуществляющего позитивное и негативное поведение.* При использовании этой методики респонденты знакомятся с несколькими проективными ситуациями, в которых содержится описание позитивного или негативного поведения человека с неизвестной групповой принадлежностью, например, «Дженни и Сьюзен вместе обедали. Дженни, у которой было два пирожных, отдала одно Сьюзен. Сьюзен сказала: «Нет, я не хочу твоё пирожное!» и показала язык». После этого участников просят определить групповую принадлежность главного героя (главных героев), например, выбрав одну из фигурок, различающихся внешними особенностями (цветом кожи, размером тела и т.д.). Показателем межгрупповой дифференциации

является ситуация, когда человек, совершивший социально нежелательный поступок, чаще признается членом аутгруппы, чем ингруппы.

Основными методиками для измерения **поведенческого компонента** являются:

1) *утверждения, сопровождающиеся шкалой Лайкерта*. Среди них «Среди моих близких друзей много иностранцев», «Супруги/партнеры должны принадлежать к одной этнической группе», «Я люблю знакомиться с людьми из других этнических групп» (Valk, Karu, 2001). Показателем межгрупповой дифференциации является степень согласия с этими утверждениями;

2) *проективные методики*. Примером такой методики является методика «Улица» (Valk, Karu, 2001). Респондентов просят представить, что на одной с ними улице живут семьи, члены которых принадлежат к разным этническим группам (например, эстонцы, финны, немцы, русские, шведы). Каждый участник получает рисунок улицы, где дома расположены друг за другом слева направо. Говорят, что его семья живет в доме, находящемся с левого края и просят «расселить» остальные семьи. Показателем межгрупповой дифференциации является расстояние между домом респондента и жилищами остальных семей: чем оно больше, тем больше выражена межгрупповая дифференциация;

3) *распределение вознаграждения между членами ингруппы и аутгруппы*. Показателем межгрупповой дифференциации является различие в вознаграждении членов этих групп;

4) *выбор стратегий поведения в дилеммах*, например, «дилемме узника». Показателем межгрупповой дифференциации является различие в стратегиях поведения (кооперация, конкуренция), применяющихся по отношению к членам ингруппы и аутгруппы.

Основными методиками для измерения **аффективного компонента** являются:

1) *биполярные или униполярные шкалы* («нравится — не нравится»);

2) *утверждения об эмоциях* при столкновении с членами ин- и аутгруппы, сопровождающиеся шкалой Лайкерта;

3) *выбор эмоциональных состояний*, возникающих у субъекта восприятия при столкновении с членами ингруппы и аутгруппы, из списка;

4) *изображение членов ингруппы и аутгруппы*. При использовании этой методики респонденты получают бумагу, карандаши, и рисуют членов ингруппы и аутгруппы. При анализе рисунков фиксируются такие параметры нарисованных фигур, как: их размер, количество цветов, использованных при их изображении, размер закрашенной поверхности, движение фигур, наличие у них оружия и т.д.

Глава 8

ДРУГИЕ ЭФФЕКТЫ МЕЖГРУППОВОГО ОБЩЕНИЯ

1. Эффект гомогенности аутгруппы

1.1. Определение и объяснения эффекта

Эффект гомогенности аутгруппы был обнаружен еще в 20-х годах XX века, однако его интенсивное изучение началось спустя шесть десятилетий. Эффект гомогенности аутгруппы заключается в оценке членов аутгруппы как более похожих друг на друга, чем члены ингруппы. Существует два типа **объяснений** эффекта гомогенности аутгруппы: когнитивные и мотивационные.

Когнитивные объяснения берут свое начало в исследованиях категоризации, в том числе социальной, а также в теории самокатегоризации. В основе этих объяснений лежат предположения о влиянии следующих факторов.

а) Структура социальной категории:

- сложность категории-ингруппы отличается от сложности категории-аутгруппы. Аутгруппа представлена в сознании человека как единое целое, а образ ингруппы распадается на ряд подкатегорий (*Park, Judd, Ryan, 1991*);
- структура категории-ингруппы отличается от структуры категории аутгруппы. Основным элементом категории-аутгруппы является прототип — образ ее наиболее типичного члена. В состав категории-ингруппы входит не только прототип, но и примеры ее отдельных членов.

Существует четыре объяснения этого различия (*Ostrom, Sedikides, 1992*):

- человек лучше знает членов ингруппы, чем аутгруппы, чаще общается с ними. Это означает, что он лучше осве-

домлен об их индивидуальных особенностях и, следовательно, способен учесть их при формировании представления об ингруппе. Этому объяснению противоречит отсутствие зависимости между количеством лично знакомых человеку членов аутгруппы и оценкой ее гомогенности;

- человек обладает о членах ингруппы большей информацией из «вторых рук»: он узнает о них из рассказов знакомых;
- человек проявляет большее внимание к индивидуальным особенностям членов ингруппы по сравнению с членами аутгруппы;
- человек часто пересматривает свои представления о членах ингруппы и редко — о членах аутгруппы. Результатом этого является усложнение представлений о первых и сохранение простых представлений о вторых (*Park, Judd, Ryan, 1991*).

б) Контекст сравнения: при оценке ингруппы человек производит межличностное сравнение, а при оценке аутгруппы — межгрупповое. При межличностном сравнении человек обращает внимание прежде всего на различия между членами одной группы, а при межгрупповом сравнении — на различия между группами и подобие членов каждой из них (*Simon, 1992*). Следовательно, эффект гомогенности аутгруппы является результатом межгруппового сравнения, проведенного человеком.

Согласно **мотивационным объяснениям** эффект гомогенности аутгруппы является результатом удовлетворения потребностей человека (*Doosje et.al., 1999; Ostrom, Sedikides, 1992*):

- служит для повышения сплоченности и координации усилий членов ингруппы (инструментальная функция);
- служит для поддержания самооценки субъекта восприятия (функция поддержания самооценки). В основе эффекта гомогенности аутгруппы лежит желание человека сохранить позитивный «образ “Я”» путем защиты своей социальной идентичности. В соответствии с одним из таких объяснений люди демонстрируют эффект гомогенности

аутгруппы, если они принадлежат к низкостатусной группе, или основания межгруппового сравнения не благоприятны для ингруппы. В этом случае, подчеркивая большую гетерогенность ингруппы по сравнению с аутгруппой, человек «отказывается» от негативных особенностей, приписываемых своим одноклассникам. В соответствии с другим объяснением человек повышает свою самооценку, приписывая ингруппе социально желательные особенности — сложность и разнообразие;

- служит для подтверждения уникальности своего «Я»: восприятие гетерогенности группы позволяет человеку подчеркнуть свою уникальность;
- служит для облегчения аутгрупповой дискриминации. Человеку эмоционально легче осуществлять дискриминацию аутгруппы, члены которой не имеют индивидуальности;
- удовлетворяет потребность в контроле. Восприятие членов аутгруппы как похожих друг на друга создает иллюзию предсказуемости действий каждого из них.

Эффект гомогенности аутгруппы является **одной из четырех стратегий оценки однородности ингруппы и аутгруппы** (*Rubin, Hewstone, Voci, 2001*).

В качестве остальных стратегий выступают:

а) *индивидуализация*, при которой человек полагает, что и члены ингруппы, и члены аутгруппы мало похожи друг на друга;

б) *деперсонализация*, при которой человек полагает, что ингруппа и аутгруппа являются гомогенными, т.е., что члены каждой из них обладают большим количеством особенностей, общих для соответствующей группы;

в) *восприятие гомогенности ингруппы*, при котором человек оценивает членов ингруппы как более похожих друг на друга, чем членов аутгруппы.

1.2. Условия возникновения и последствия эффекта

На выраженность оценки гомогенности ингруппы и аутгруппы оказывают влияние *три типа* факторов (см. рис. 8.1).



Рис. 8.1. Условия восприятия гомогенности ингруппы и аутгруппы

Особенности субъекта восприятия:

а) *страх перед членами аутгруппы*: чем больше человек боится взаимодействия с членами аутгруппы, тем более гомогенной ее воспринимает (*Stroessner, Mackie, 1992*);

б) *ценности*: носители коллективистской идеологии воспринимают ингруппу как гомогенную, а носители индивидуалистской — как гетерогенную. Например, китайцы демонстрируют

эффект ингрупповой гомогенности, а американцы — эффект аутгрупповой гомогенности (*Lee, Ottati, 1993*);

в) *степень ингрупповой идентификации*: люди с сильной ингрупповой идентификацией при оценке ингруппы и аутгруппы чаще используют стратегии ингрупповой гомогенности (*Simon, Pettigrew, 1990*) и деперсонализации, чем люди со слабой, которые, в свою очередь, чаще используют стратегию индивидуализации, чем люди с сильной (*Ellemers, Spears, Doosje, 1997; Ellemers, Van Rijswijk, 1997; Spears, Doosje, Ellemers, 1999*). Эта закономерность особенно выражена при наличии угрозы для самооценки человека.

Характеристики участвующих во взаимодействии групп:

а) *размер ингруппы и аутгруппы*: меньшая по размеру группа чаще оценивается как гомогенная, а большая — как гетерогенная. Поэтому:

- эффект гомогенности аутгруппы возникает у членов большинства при сравнении с группой количественного меньшинства;
- эффект гомогенности ингруппы демонстрируется членами меньшинства при сравнении с членами количественного большинства (*Guinote, 2001; Lee, 1993; Voci, 2000*). Эта закономерность проявляется прежде всего по основаниям, важным для группы. Таким образом, члены количественного меньшинства подчеркивают свое отличие от аутгруппы, подчеркивают свою социальную идентичность;

б) *статус ингруппы и аутгруппы*: члены высокостатусной группы демонстрируют эффект ингрупповой гомогенности, а члены низкостатусной — аутгрупповой гомогенности. Однако этот эффект больше выражен у членов небольших групп. Для членов высокостатусного меньшинства характерно восприятие ингрупповой, а для членов высокостатусного большинства — аутгрупповой гомогенности (*Simon, Hamilton, 1994*). Следовательно, размер группы оказывает большее влияние на оценку гомогенности ин- и аутгруппы, чем ее статус;

в) *стабильность статусной иерархии*: члены групп с нестабильным статусом чаще демонстрируют эффект ингрупповой гомоген-

ности, чем члены групп со стабильным статусом. Однако эта закономерность более характерна для членов низкостатусных групп с сильной ингрупповой идентификацией (Doosje, et.al, 1999);

г) *проницаемость границ ингруппы*: эффект гомогенности ингруппы более характерен для членов группы с проницаемыми групповыми границами или при отсутствии четких границ (Simon, Pettigrew, 1990);

д) *время существования группы и стадия развития ингруппы*. Эффект гомогенности аутгруппы возникает в решительные моменты развития группы.

Особенности ситуации межгруппового взаимодействия:

а) *тип ситуации сравнения*: оценка гомогенности ингруппы и аутгруппы зависит от характера экспериментальной ситуации (Voci, 2000).

Ситуация 1: участники оценивают членов ингруппы и аутгруппы вне межгруппового контекста (при отсутствии в поле зрения представителей другой группы и при большом количестве индивидуальной информации о них). Для этой ситуации характерен эффект гомогенности аутгруппы.

Ситуация 2: респонденты оценивают ингруппу и аутгруппу в условиях слабо выраженного межгруппового контекста; при наличии яркого межгруппового контекста, сопровождающегося наличием информации об индивидуальных особенностях членов групп; оценка происходит по не важным для субъекта восприятия основаниям. Для этой ситуации характерен эффект гомогенности аутгруппы.

Ситуация 3: участники оценивают ингруппу и аутгруппу в ярко выраженном межгрупповом контексте, при отсутствии информации об индивидуальных характеристиках членов групп, оценка происходит по важным для субъекта восприятия основаниям. Для этой ситуации характерен эффект гомогенности ингруппы.

Таким образом, по мере увеличения межгруппового характера ситуации растет оценка гомогенности ингруппы. Например, английские студенты оценивали англичан как более похожих друг на друга, когда оценка производилась в явно межгрупповом

контексте (респонденты оценивали как англичан, так и американцев), чем когда межгрупповой контекст был не таким явным (они оценивали только англичан или только американцев). Однако оценка американцев не зависела от типа контекста (*Hopkins, Cable, 2001*);

б) *последовательность сравнения групп*: группа, оцениваемая второй, воспринимается как более гомогенная, чем та, которая оценивается первой. По-видимому, оценивая первую группу, респонденты еще не осознают межгрупповой характер ситуации и поэтому акцентируют внимание на различиях между ее членами. Вместе с тем оценка второй группы происходит при наличии межгруппового контекста, поэтому человек старается подчеркнуть ее однородность и отличие от другой группы (*Haslam, Oakes, 1995*);

в) *конфликтность межгрупповых отношений*: оценка гомогенности ингруппы и аутгруппы (стратегии деперсонализации и гомогенности аутгруппы) возрастает (*Ellemers, Spears, Doosje, 1997; Rothgerber, 1997*):

- при наличии угрозы для самооценки членов ингруппы, т.е. при негативной оценке со стороны окружающих. Так, если респонденты с сильной ингрупповой идентификацией думают, что ингруппа выполнила задачу хуже, чем аутгруппа, обе группы воспринимаются как более гомогенные, чем в противном случае;
- при столкновении членов ингруппы с неожиданной враждебностью членов аутгруппы или параллельном выполнении задания с аутгруппой, настроенной по отношению к ингруппе враждебно. Однако в последнем случае возрастает и восприятие гомогенности ингруппы;
- при условии ожидания человеком конкуренции, а не кооперации с членами аутгруппы;

г) *позитивность критериев межгруппового сравнения*: под позитивными для ингруппы параметрами понимаются те, на основе которых производится межгрупповое сравнение в пользу ингруппы, а под негативными те, на основе которых производится сравнение в пользу аутгруппы.

- Межгрупповое сравнение, проведенное по позитивным для ингруппы основаниям, приводит к восприятию гомогенности ингруппы или использованию стратегии деперсонализации (*Doosje et.al., 1998*).
- Межгрупповое сравнение, проведенное по негативным для ингруппы основаниям, приводит к восприятию гомогенности аутгруппы или к использованию стратегии индивидуализации (*Doosje et.al., 1999; Ellemers, Van Rijswijk, 1997*).

Это заключение подтверждается результатами исследований, в которых:

- респонденты, думавшие, что участники, обладающие одинаковым с ними стилем мышления, являются альтруистами, а обладатели другого стиля — эгоистами, оценивая гомогенность ингруппы и аутгруппы, использовали стратегию деперсонализации. В то же время респонденты, получавшие противоположную информацию, использовали стратегию индивидуализации (*Doosje, Spears, Koomen, 1995*);
- участники-китайцы, проживающие в США, оценивали этническую ингруппу как гомогенную, когда параметры описания были позитивными, и как гетерогенную, когда параметры были негативными (*Lee, Ottati, 1993*);
- респонденты, отнесенные к одной из групп на основании количества точек, которые они якобы насчитали при анализе слайдов, узнавали, что их одноклассники обладают как позитивными, так и негативными чертами. Позитивными чертами тех, кто недооценил количество точек, были скромность и ответственность, а негативными — скрытность и пессимизм. Позитивными чертами тех, кто переоценил количество точек, были амбициозность и наличие воображения, а негативными — надменность и бестактность. В ходе эксперимента участники оценивали членов ингруппы и аутгруппы по восьми выделенным чертам. Результаты этого исследования показали, что

эффект гомогенности аутгруппы возникает при использовании негативных для ингруппы и позитивных для аутгруппы черт (*Rubin, Hewstone, Voci, 2001*);

д) количество контактов между ингруппой и аутгруппой: оценка гомогенности аутгруппы снижается при наличии интенсивных контактов между ней и группой субъекта восприятия (*Islam, Hewstone, 1993*). Однако этого не происходит, если межгрупповое взаимодействие ограничено исполнением привычных ролей (*Quattrone, 1986*).

1.3. Методы измерения оценки гомогенности ин- и аутгруппы

Для изучения восприятия гомогенности аутгруппы/ингруппы используется два типа методик (*Devos, Comby, Deschamps, 1996*).

1. Методики, предназначенные для измерения «дисперсии оценок». При использовании таких методик респондентов просят оценить степень подобия членов определенной группы по выбранным параметрам.

Например, участник получает биполярную шкалу «добрый—злой». Его просят представить, насколько добрыми (злыми) являются члены оцениваемой группы. После этого он должен поставить на шкале две точки, между которыми, по его мнению, помещается 50% ее членов. Оценка гомогенности группы определяется длиной отрезка, заключенного между поставленными точками. Чем он больше, тем более гетерогенной, по мнению человека, является оцениваемая группа.

При использовании другой подобной методики респондент также получает биполярную шкалу, но при этом указывает, каким образом на ней распределяются 100 членов оцениваемой группы. Какой процент людей обладает максимальной выраженностью «доброты», максимальной выраженностью «злости» и т.д.

2. Методики «общей оценки». При их использовании респонденты прямо оценивают степень подобия членов группы по шкалам типа «почти все одинаковые — почти все разные».

2. Эффект «черной овцы»

2.1. Определение и объяснения эффекта

Изучение эффекта «черной овцы» началось в середине 80-х годов XX века. Он заключается в том, что следующий социальным нормам член ингруппы оценивается более позитивно, чем следующий им член аутгруппы, а нарушающий нормы член ингруппы — более негативно, чем нарушающий их член аутгруппы. Таким образом, оценка членов ингруппы более поляризована, чем оценка членов аутгруппы: либо очень позитивная, либо очень негативная. Эффект «черной овцы» возникает только в том случае, когда речь идет о выполнении норм, которые специфичны для ингруппы и не являются общими для ингруппы и аутгруппы.

Примерами эффекта «черной овцы» являются:

- более негативная оценка, данная бельгийскими студентами своим бельгийским одноклассникам, нарушившим социальные нормы и не поделившимся со своими товарищами конспектами лекций, по сравнению с оценкой, данной ими совершившим аналогичный поступок афроамериканцам (*Marques, Yzerbyt, Leyens, 1988*);
- более негативное отношение к гомосексуалистам, нарушающим нормы мужского поведения, со стороны мужчин, чем со стороны женщин (*Kemph, Kasser, 1996*);
- более позитивная оценка раскаявшегося и более негативная — нераскаявшегося правонарушителя — члена ингруппы по сравнению с членом аутгруппы (*Gold, Weiner, 2000*).

Любопытно, что эффект «черной овцы» противоречит ингрупповому фаворитизму/аутгрупповой дискриминации, согласно которым любые члены ингруппы оцениваются более позитивно, чем члены аутгруппы.

Основными **объяснениями** эффекта «черной овцы» являются:

1. Потребность в поддержании высокой самооценки. В основе эффекта «черной овцы» лежит желание человека сохранить

высокую самооценку путем защиты своей социальной идентичности (функция повышения самооценки). Негативно оценивая «черную овцу», исключая ее из числа «нормальных» членов ингруппы, человек поддерживает позитивность оценки ингруппы и, значит, своей самооценки (*Marquez, Paez, 1994*).

2. Необходимость легитимации ингрупповых норм. Целью эффекта «черной овцы» является подтверждение легитимности ингрупповых норм. «Черная овца», являющаяся членом ингруппы и нарушающая ее нормы, подчеркивает их нелегитимность и необязательность, нарушает утверждение о доминантном положении ингруппы. Реакцией на это нарушение становится особенно негативная оценка ее поведения. Вместе с тем член аутгруппы, нарушающий нормы своей группы и следующий нормам ингруппы, подчеркивает превосходство последних и, таким образом, подтверждает предположение о легитимности доминирующего положения ингруппы (*Marquez, Paez, Abrams, 1998*).

3. Изменение эмоционального состояния. Источником этого объяснения является «гипотеза нарушения ожиданий»: объект восприятия, нарушающий ожидания субъекта восприятия, получает экстремальную оценку в зависимости от направления нарушения. Если человек позитивно оценивает ингруппу и ожидает от ее членов социально желательных поступков, то нарушение одним из них социальных норм вызывает особенно негативное отношение с его стороны. Аналогично, если субъект восприятия негативно оценивает аутгруппу и ожидает от ее членов социально нежелательного поведения, нарушение ожиданий — совершение одним из них поступка, соответствующего ингрупповым нормам, приводит к особенно позитивной оценке этого человека (*Jackson, Sullivan, Hudge, 1993*).

4. Особенности процесса социальной категоризации (функция социальной категоризации). Процесс социальной категоризации заключается в упорядочивании человеком своего социального окружения, распределении окружающих по группам-категориям. Чтобы облегчить этот процесс и четко разделить используемые категории, субъект восприятия игнорирует индивидуальные особенности членов ин- и аутгруппы, и подчеркивает относи-

тельную гомогенность каждой из них. Так, в процессе социальной категоризации человек выделяет различия, существующие между членами ингруппы, с одной стороны, и членами аутгруппы — с другой. «Черная овца» мешает установлению такого различия, поскольку ее появление «размывает» границы ингруппы и не дает человеку возможности провести четкое различие между членами ин- и аутгруппы (*Marques, Yzerbyt, Leyens, 1988*). Это приводит к резко негативной оценке «черной овцы».

Несмотря на то что каждое объяснение в отдельности подтверждено результатами эмпирических исследований, их сравнение продемонстрировало большую адекватность четвертого объяснения (*Jetten et.al., 2005*).

Для **изучения** эффекта «черной овцы» используются такие же методы, как и для измерения межгрупповой дифференциации.

2.2. Факторы, оказывающие влияние на эффект «черной овцы»

Выраженность эффекта «черной овцы» зависит от особенностей субъекта восприятия (степени его идентификации с ингруппой, эмоционального состояния и возраста), характеристик участвующих во взаимодействии групп (их гомогенности и позитивности оценки) и особенностей ситуации межгруппового взаимодействия (типа нарушенных норм и важности, параметров межгруппового сравнения, определенности сведений о вине члена группы).

а) *Степень ингрупповой идентификации*: чем сильнее ингрупповая идентификация человека, тем больше вероятность демонстрации им эффекта «черной овцы». Люди с сильной ингрупповой идентификацией более негативно, чем люди со слабой оценивают «черную овцу», и реже признают, что негативные особенности «черной овцы» свойственны большинству членов ингруппы. Они же склонны изгонять девиантных членов ингруппы («черных овец»), когда у них появляется такая возможность (*Yzerbyt et.al., 2000*). Например, католики с сильной религиозной идентификацией более негативно оценивали женщину,

сделавшую аборт, если она была католичкой, чем неверующей. Это особенно ярко проявлялось в условиях, когда на нее оказывалось давление, и когда аборт привел к негативным последствиям (Vegue, 2001). В основе этого эффекта лежит тщательность, с которой сильно идентифицирующиеся с группой люди анализируют информацию о «черной овце» (Coull et.al., 2001).

б) *Эмоциональное состояние*: появлению резко негативной оценки «черной овцы» способствует плохое настроение субъекта восприятия (Biernat, Vescio, Billings, 1999).

в) *Возраст*: эффект «черной овцы» возникает позже, чем ингрупповой фаворитизм. Например, сравнение 6–7- и 10–11-летних школьников показало, что хотя представители обоих возрастов склонны к ингрупповому фаворитизму, эффект «черной овцы» демонстрируют только 10–11-летние дети (Abrams et.al., 2003).

г) *Гомогенность ингруппы*: эффект «черной овцы» возникает, когда человек считает ингруппу гетерогенной, например, думает, что многие члены ингруппы отказываются признавать групповые нормы (Marques, Abrams, Serodio, 2001).

д) *Позитивность оценки ингруппы*. Эффект «черной овцы» ярче проявляется у тех людей, которые не уверены в превосходстве ингруппы над аутгруппой (Marques, Abrams, Serodio, 2001).

е) *Тип нарушенных норм*. Некоторые исследователи выделяют два типа социальных норм. Первые служат для установления различия между ин- и аутгруппой и облегчают межгрупповую дифференциацию; вторые — для подтверждения легитимности высокого статуса ингруппы (Marques, Paetz, Abrams, 1998). Эффект «черной овцы» возникает в том случае, если человек узнает, что «овца» нарушила нормы второго типа, и что поведение члена аутгруппы соответствовало им.

ж) *Важность параметров межгруппового сравнения*: эффект «черной овцы» возникает, когда основания межгруппового сравнения важны для человека. Например, эффект «черной овцы» при оценке бельгийских и немецких болельщиков, устроивших драку, в результате которой погибли люди, продемонстрировали только те бельгийские студенты, которые сами были футбольными болельщиками (Marques, Yzerbyt, Leyens, 1988).

з) *Определенность сведений о вине члена ингруппы.* Люди оценивают члена ингруппы более негативно, чем члена аутгруппы, когда они уверены в виновности этого человека. Когда сведения о виновности неопределенны, возникает ингрупповой фаворитизм (*Van Prooijen, 2006*).

3. Эффект сверхисключения

Эффект сверхисключения заключается в том, что при определении групповой принадлежности окружающих человек предпочитает исключить из ингруппы членов ингруппы, но не включить в нее членов аутгруппы (*Yzerbyt, Leyens, Bellour, 1995*).

Основная *методика*, используемая при изучении эффекта сверхисключения, заключается в следующем. Респондентам предъявляют ряд фотографий или фамилий, принадлежащих членам ингруппы и аутгруппы. Фотографии конструируются следующим образом. Исследователи собирают ряд фотографий членов ингруппы и аутгруппы, например американцев европейского происхождения и афроамериканцев или северных и южных итальянцев и т.д. Затем они разбивают их на пары таким образом, чтобы в каждой паре оказались члены обеих групп. После этого с помощью компьютерной программы они создают ряд изображений, в которых сочетаются черты членов обеих групп (20% ингруппы — 80% аутгруппы; 40 — 60%; 50 — 50%; 60 — 40%; 80 — 20%).

В ходе эксперимента респонденты определяют групповую принадлежность людей, изображенных на фотографиях, или имеющих определенные фамилии.

При этом фиксируется:

- количество человек, отнесенных к ингруппе и аутгруппе;
- количество правильных и ошибочных отнесений;
- время ответа.

Основные **объяснения** эффекта сверхисключения сводятся к тому, что он является результатом (*Leyens, Yzerbyt, Bellour, 1993*):

а) защиты человеком своей самооценки, стремления сузить количество членов ингруппы, «таких же хороших, как я»;

б) стремления осуществить правильную категоризацию окружающих и последующей перестраховки.

На выраженность эффекта сверхисключения оказывают влияние **индивидуальные особенности** субъекта восприятия:

- *степень его ингрупповой идентификации.* Эффект сверхисключения чаще демонстрируется теми людьми, которые сильно идентифицируются с ингруппой. Так, они признают принадлежность к ингруппе меньшего количества людей, чем респонденты со слабой идентификацией; дольше реагируют на фотографии потенциальных членов ингруппы по сравнению с изображениями членов аутгруппы или людей с неясным групповым членством (50 — 50%). Вместе с тем респонденты со слабой идентификацией тратят больше времени на категоризацию фотографий людей с неясным групповым членством. Это означает, что люди со слабой идентификацией больше заинтересованы в вынесении точного суждения, а люди с высокой — в недопущении членов аутгруппы в ингруппу (*Castano et al., 2002*);
- *наличие у него предрассудков в отношении членов аутгруппы.* Эффект сверхисключения чаще демонстрируется носителями предрассудков. Например, антисемиты, не являющиеся евреями, лучше опознают еврейские лица, но чаще делают ошибки, признавая евреями людей одной с ними национальности.

4. Особенности изучения эффектов межгруппового восприятия

Направления изучения межгрупповой дифференциации (ингруппового фаворитизма/аутгрупповой дискриминации), а также эффектов гомогенности аутгруппы, «черной овцы» и сверхисключения имеют ряд **общих особенностей**.

1. **Изучение этих эффектов идет по трем направлениям:** (а) демонстрация наличия эффектов; (б) поиск объяснений их существ-

ования; (в) анализ факторов, оказывающих влияние на вероятность их появления.

2. Все перечисленные эффекты **изучаются** преимущественно как **когнитивные феномены**. Так, эффекты гомогенности аутгруппы, «черной овцы» и сверхисключения проявляются только на когнитивном уровне, в форме той или иной оценки человеком членов ин- и аутгруппы. Ингрупповой фаворитизм и аутгрупповая дискриминация могут проявляться на трех уровнях (когнитивном, эмоциональном и поведенческом), однако во многих исследованиях изучается именно когнитивный уровень проявления этих эффектов.

Причиной этого, скорее всего, является характер теорий социальной идентичности и самокатегоризации, в рамках которых проходит большинство исследований этих эффектов. Несмотря на различия, существующие между этими теориями, их сторонники исходят из одного и того же понимания «социальной группы». Они рассматривают группу прежде всего как социальную категорию, а не как результат реального взаимодействия между людьми, сопровождающегося возникновением у ее членов ощущения взаимозависимости друг от друга. Не случайно классические методики изучения каждого из этих эффектов не подразумевают взаимодействия между разными участниками эксперимента, а иногда и прямо запрещают его.

Понимание группы как социальной категории неминуемо приводит к изучению изменений, которые происходят в сознании людей, вступающих в межгрупповой контакт, и к игнорированию изменений в их поведении. Эта ситуация особенно характерна для исследований, проводимых в рамках теории самокатегоризации, сторонники которой заинтересованы прежде всего в изучении процесса социальной категоризации.

3. **Большинство объяснений** всех перечисленных эффектов межгруппового восприятия **основываются на положениях теории социальной идентичности и самокатегоризации**, а, значит, исходят из основных положений: необходимости позитивной социальной идентичности для поддержания самооценки и принципа мета-контраста.

4. **В качестве факторов**, которые оказывают влияние на вероятность проявления разных эффектов, зачастую **рассматриваются одни и те же особенности** субъекта восприятия, групп, участвующих во взаимодействии, контекста этого взаимодействия. Среди таких общих особенностей особенно выделяются степень ингрупповой идентификации субъекта восприятия, статус и размер участвующих во взаимодействии групп, важность и позитивность оснований межгруппового сравнения.

5. Эффекты межгруппового восприятия **изучаются изолированно, вне связи друг с другом**. Каждое новое исследование, как правило, посвящено только одному из эффектов межгруппового восприятия. Это оставляет открытым вопрос о том, как соотносятся между собой эти эффекты. Могут ли они проявляться одновременно? Если могут, то при каких условиях? Как появление одного эффекта влияет на появление другого?

6. **Динамический аспект** эффектов межгруппового восприятия **игнорируется**. В частности, исследователи редко пытаются соотнести степень проявления каждого из этих эффектов со стадией развития группы. Это объясняется пониманием социальной группы как категории, не подразумевающей своего развития. Однако изучение степени проявления каждого из эффектов межгруппового восприятия в зависимости от стадии развития, на которой находится группа субъекта восприятия, позволило бы точнее понять природу этих эффектов и функции, выполняемые ими в ходе межгруппового взаимодействия.

Глава 9

УСЛОВИЯ ОПТИМИЗАЦИИ МЕЖГРУППОВОГО ОБЩЕНИЯ

На протяжении долгого времени особый интерес исследователей к межгрупповым отношениям определялся высокой вероятностью того, что они перерастут в конфликт. Поскольку конфликт в межгрупповых отношениях выполняет в основном деструктивную функцию, разрушая взаимодействие, его появление расценивается как нежелательное. Проблема разрешения межгрупповых конфликтов — это одна из первых проблем социальной психологии.

В настоящее время изучение способов оптимизации межгруппового взаимодействия проводится по нескольким **основным направлениям**.

Первое направление исследований основано на **гипотезе контакта**, предложенной Г. Олпортом. Она гласит, что непосредственное общение между членами разных социальных групп способствует снижению враждебности в их отношениях.

Современные исследования показывают, что позитивное влияние может оказывать не только прямой, но и опосредованный контакт с членами аутгруппы. В частности, некоторое позитивное влияние оказывает дружба человека с людьми, у которых, в свою очередь, есть друзья среди представителей аутгруппы (*Paolini et.al., 2004*).

Второе направление изучения способов оптимизации межгруппового взаимодействия берет свое начало в исследовании **стереотипов**. С гипотезой контакта это направление роднит

признание его сторонниками важной роли когнитивных представлений о членах аутгруппы (гетеростереотипов) в возникновении и ликвидации межгруппового конфликта. В рамках этого направления изучаются условия изменения стереотипов. Речь об этом направлении шла в шестой главе.

В основе *третьего* направления исследований лежат теории социальной идентичности и самокатегоризации. Сторонники этих теорий, не оспаривая в целом роль когнитивных представлений о членах аутгруппы и идею полезности непосредственного контакта между группами, задались вопросом о том, как именно должен быть организован этот контакт. Такая постановка вопроса привела к созданию трех **моделей** — **декатегоризации, рекатегоризации и категоризации**.

И наконец, существует несколько узких направлений, связанных с устранением или усилением отдельных эффектов, возникающих в ходе межгрупповых отношений. К ним относится, например, изучение условий, при которых человек способен контролировать свои стереотипы и предрассудки, а также способов устранения влияния стереотипов на продуктивность работы членов стереотипизированных групп (см. гл. 6). В этой главе речь пойдет о гипотезе контакта и когнитивных моделях.

1. Гипотеза контакта

1.1. Определение гипотезы контакта

За годы, прошедшие с введения гипотезы контакта, были получены *три типа* подтверждающих ее данных.

Данными первого типа являются результаты одноразовых социологических опросов.

Первый источник подобных данных — социологические опросы, проводящиеся в разных местах.

1. Опросы, в которых взрослых респондентов просили припомнить, насколько гетерогенна по расовому составу была та школа, в которой они учились, к какой расовой группе принадлежали их соседи, а также указать, представителями какой расы

в данный момент являются их друзья, в какой организации и на какой должности респонденты работают и т.д.

Результаты подобных исследований позволили выявить несколько закономерностей, характерных для людей, обучавшихся в смешанных по расовому составу американских школах. К числу таких закономерностей относятся, например, следующие (*Brad-dock, 1985; Pettigrew, 2004; Towles-Schwen, Fazio, 2001*):

- дети, обучавшиеся в школах, смешанных по расовому признаку, в дальнейшем с большей вероятностью оказываются в смешанных по расовому составу колледжах, чем дети из гомогенных школ;
- дети, обучавшиеся в школах, смешанных по расовому признаку, более позитивно оценивают членов расовой аут-группы, чем дети из гомогенных школ;
- афроамериканцы (члены низкостатусной группы), обучавшиеся в смешанных по расовому признаку колледжах и жившие по соседству, как с афроамериканцами, так и с американцами европейского происхождения, в дальнейшем чаще имеют «белых» друзей и коллег по работе, получают более высокостатусную работу и большую зарплату, чем те, кто учился в гомогенных школах и жил в гомогенном по расовому составу сообществе;
- афроамериканцы из школ, смешанных по расовому признаку, при оценке своих коллег по работе проводят меньшие различия по дружелюбию и компетентности между американцами европейского происхождения и афроамериканцами, чем те, кто учился в гомогенных по расовому составу школах.

Подобные результаты получены и в опросах, в которых респондентов спрашивают не о том, в какой школе они учились, а о наличии и количестве знакомых и друзей среди представителей аутгруппы, а также просят оценить ее. Результаты таких опросов показывают, что наличие знакомых среди представителей аутгруппы и общение с ними приводит к более позитивному отношению к аутгруппе. Например, к людям с нетрадиционной сексуальной ориентацией лучше относятся те, кто общается с ними

(*Cirakoglu, 2006*). Кроме того, результаты немецких исследований (*Wagner et.al., 2003*) говорят о том, что:

- восточные немцы реже, чем западные учатся в одной школе с иностранцами или живут по соседству с ними, и, как следствие, реже имеют знакомых или друзей среди них;
- небольшое количество знакомых и друзей среди иностранцев увеличивает предрассудки против них со стороны восточных немцев в сравнении с западными.

2. Опросы, проведенные среди иммигрантов, также подтверждают гипотезу контакта. Один из них, проведенный в Ростовской области, показал, что чем больше срок проживания в России русскоязычных мигрантов из ближнего зарубежья, тем позитивнее их гетеростереотипы о местном населении (*Гриценко, 2002*).

3. Опросы, проводившиеся в школах, показали, что школьники-американцы европейского происхождения, обучающиеся в двуязычных, англо-испанских классах, демонстрировали меньшую межгрупповую дифференциацию в оценке латиноамериканцев и выборе друзей, чем школьники, обучающиеся в классах с одним языком (*Wright, Tropp, 2005*).

4. Опросы, проводившиеся в организациях, показали, что для менее конфликтных организаций характерны интенсивные межличностные контакты между представителями разных подразделений. Например, врачи и медсестры, часто общающиеся между собой и хорошо знающие друг друга, более позитивно относятся друг к другу, чем те, кто знает представителей другой группы поверхностно и редко общается с ними. Позитивное влияние контакта заметно даже в том случае, когда общение принудительное, а статусы участников сильно различаются (*Liebkind, Naarato, Jasinskaja-Lahti, 2000*).

Данные второго типа были получены в результате проведения лонгитюдных исследований, включающих в себя два и более социометрических замеров структуры нескольких школьных классов на протяжении относительно небольшого отрезка времени, например, года. В одном из таких исследований (*McClenahan*

et.al., 1996) в начале учебного года детей, начинающих обучение в смешанных по расовому составу классах, просили написать имена трех одноклассников, с которыми они бы хотели сидеть рядом в классной комнате, столовой, а также находиться рядом на школьной игровой площадке или при общении вне школы. Тот же вопрос им задавали в конце учебного года. Результаты показали, что к концу года в качестве кандидатов для совместного времяпровождения дети чаще называли представителей другой расы, чем в начале обучения.

Данные третьего типа были получены в ходе исследований, авторы которых пытались изменить отношение респондентов к представителям аутгруппы путем моделирования межгруппового контакта.

1.2. Условия выполнения гипотезы контакта

Несмотря на наличие данных, подтверждающих гипотезу контакта, результаты проведенных исследований показали, что ее выполнение зависит от ряда **условий** (*Dixon, Durrheim, Tredoux, 2005*).

а) Общение должно происходить часто и регулярно, на протяжении длительного времени. Большее позитивное влияние оказывает частое общение с представителями аутгруппы (*Liebkind et.al., 2004*). Кроме того, общение более эффективно, если оно длится достаточно долго. Например, профессиональное общение между врачами и социальными работниками улучшало аттитюды к аутгруппе, уменьшало межгрупповую дискриминацию и способствовало лучшей информированности участников относительно аутгруппы, и это влияние росло по мере продолжения контакта (*Hewstone, Carpenter, Routh, 1994*).

б) Общение должно давать подлинную возможность для знакомства. Это происходит, когда участники находятся рядом друг с другом (*Gaertner et.al., 1993*), знают язык представителей аутгруппы и т.д. Например, беженцы, приехавшие в Россию из стран дальнего зарубежья (например, Афганистана) в большинстве своем находятся в изоляции от местного населения, мало

общаются с ними и, как следствие, не имеют среди них друзей, не знают языка, местных обычаев и традиций. Действуя привычным для них образом, мигранты вызывают непонимание и неприязнь со стороны местного населения. То же самое, кроме незнания языка, касается и русскоязычных людей, иммигрировавших из стран ближнего зарубежья, например, из Средней Азии. Отсутствие реального взаимодействия с местным населением приводит к возникновению чувства отчужденности и бесполезности (*Солдатова, Шайгерова, 2001*).

в) Общение должно способствовать возникновению дружбы.

Большее позитивное влияние оказывает непосредственное общение с представителями аутгруппы, выступающими в роли друзей (близкий контакт), чем соседей или коллег (*Liebkind et al., 2004*). В частности, студенты колледжа, имеющие мало друзей среди представителей расовой аутгруппы и много среди представителей расовой ингруппы впоследствии испытывали большую тревогу при межрасовом общении и демонстрировали большую межгрупповую дифференциацию по расовому признаку (*Levin, Van Laar, Sidanius, 2003*). Появление друга, который является членом аутгруппы, приводит к улучшению отношения к аутгруппе в целом, даже если ингруппа находится с ней в конфликтных отношениях (*Wright et al., 1997*). Особенно сильное влияние дружба оказывает на аттитуды членов группы меньшинства, например, турок, живущих в Норвегии, чем коренных норвежцев (*Bratt, 2002*).

Однако контакт с соседями или коллегами, принадлежащими к расовой аутгруппе, также может способствовать улучшению отношения к ее представителям. Например, американцы европейского происхождения, жившие в доме, где проживали представители разных расовых групп, выражали более позитивное отношение к афроамериканцам, чем те, кто жил в однородном в расовом отношении доме. В частности, они утверждали, что афроамериканец может стать их лучшим другом. Аналогично американцы европейского происхождения, работавшие в универсаме, владельцы которого стали принимать на работу афроамериканцев, изменили свое отношение к ним в лучшую сторону.

ну. Очевидно, контакт на уровне соседей или коллег по работе увеличивает вероятность того, что член аутгруппы попадет в число друзей (*Van Dick et.al., 2004*).

Количество и качество контактов оказывают совместное влияние. Например, частое и близкое общение молодых людей с пожилыми порождает их самораскрытие в общении с собственными бабушками и дедушками, что, в свою очередь, ведет к улучшению отношения к ним, увеличивает эмпатию, снижает тревогу (*Tam et.al., 2006*).

Однако близость общения оказывает большее влияние на отношение к аутгруппе, чем его частота (*Brown et.al., 2001; Schwartz, Simmons, 2001*).

г) Партнеры по общению должны противоречить стереотипам, но казаться типичными представителями своей группы. Контр-стереотипное поведение партнера по общению способствует разрушению старых стереотипов и формированию новых, а типичность члена аутгруппы — «переносу» новых стереотипов на других членов стереотипизированной группы (*Liebkind et.al., 2004; Wolsko et.al., 2003*).

д) Общение должно происходить в разных местах, ситуациях и включать в себя разных участников. Например, профессиональное общение между врачами и социальными работниками улучшало аттитюды к аутгруппе, уменьшало межгрупповую дискриминацию и способствовало лучшей информированности участников относительно аутгруппы, и это влияние росло по мере увеличения количества партнеров (*Hewstone, Carpenter, Routh, 1994*).

е) Общение не должно вызывать тревогу или другие негативные эмоции. Межгрупповой контакт улучшает межгрупповые отношения, если его участники находятся в хорошем настроении (*Gaertner et.al., 1993*) и верят в позитивность его последствий. Это происходит, поскольку люди в хорошем настроении считают, что ингруппа похожа на аутгруппу (*Stroessner, Mackie, Michalsen, 2005*).

Качество и позитивное влияние межгруппового контакта снижается, если его участники испытывают **тревогу**.

Причиной тревоги, возникающей в преддверии межгруппового общения, являются (*Blair, Park, Bachelor, 2003; Plant, 2004; Stephan, Stephan 1985; Stephan et.al., 2002*):

- наличие у участников негативных стереотипов друг о друге или предубеждений;
- приписывание членам аутгруппы желаний и интересов, противоположных желаниям и интересам ингруппы;
- полное отсутствие опыта взаимодействия с членами аутгруппы или редкое общение с ними;
- слабая осведомленность участников относительно особенностей членов аутгруппы, их ценностей и аутгрупповых норм, что порождает у них чувство некомпетентности. Одним из условий, которое приводит к возникновению чувства некомпетентности при взаимодействии с аутгруппой, является незнание языка, на котором говорят ее представители. Так, люди, не знающие языка другой этнической группы, стараются не вступать в общение с ее представителями или испытывают тревогу в ходе этого контакта, что приводит к низкой оценке ими качества межгруппового взаимодействия (*Noels, Pon, Clement, 1996*). Однако знакомство людей с особенностями членов аутгруппы не гарантирует вступление во взаимодействие с ними. Так, вероятность взаимодействия американских студентов из Саудовской Аравии с коренным населением не зависит от их знания культуры и традиций страны пребывания (*Alreshoud, Koeske, 1997*);
- ряд ситуационных особенностей, таких, как отсутствие норм взаимодействия, ожидание конкуренции со стороны членов аутгруппы, большое количество ее членов, различие ингрупповых и аутгрупповых норм и ценностей.

ж) Общение должно носить характер кооперации, а не конкуренции. У участников должна быть **общая цель**. Выраженность межгруппового конфликта уменьшается, если члены разных групп стремятся к достижению общей цели, осуществляют деятельность совместно, играют по общим правилам и выполняют определенные функции. Например, люди, которые выполняли

задание совместно с подставными испытуемыми, имитирующими поведение психически больных, впоследствии более позитивно оценивали типичного пациента психиатрической клиники, чем те, кто выполнял задание в одиночку (*Desforges et al., 1991*).

Предполагается, что наличие у членов каждой из групп четких функций дает им возможность поддерживать свою социальную идентичность, а наличие общей цели позволяет этим группам координировать свои усилия для ее достижения. Кооперация между членами разных групп приводит к формированию у них позитивного эмоционального отношения друг к другу, а также к повышению самооценки у членов низкостатусной группы (*Wolsko et al., 2003*).

Однако когда члены низкостатусной группы выступают просто принимающей, пассивной стороной, их взаимодействие с членами высокостатусной группы приводит лишь к росту враждебности в межгрупповых отношениях (*Hardin, Higgins, 1996*).

з) Участники общения должны иметь равные статусы. Однако в некоторых случаях позитивное влияние оказывает и общение с высокостатусными партнерами. В частности, аттитюды американцев европейского происхождения становились более позитивными после общения с соседями-афроамериканцами только тогда, когда партнеры по общению имели такой же или более высокий социальный статус. Аттитюды афроамериканцев изменялись вне зависимости от социального статуса партнера-американца европейского происхождения. Однако влияние контакта было в два раза сильнее при условии, что его статус был такой же или выше, чем их собственный (*Ihlanfeldt, Scadi, 2002*).

и) Улучшению межгрупповых отношений способствует в основном взаимодействие, исход которого позитивен для всех участников. В частности, контакт, имевший для групп-участниц негативные последствия, приводит к возникновению страха и ненависти по отношению к членам аутгруппы и закреплению негативных гетеростереотипов. Особенно ярко это проявляется при наличии явных различий между членами групп (*Агеев, 1990*). Вместе с тем позитивный исход межгруппового контакта приводит

к формированию позитивных гетеростереотипов и возникновению любви и восхищения между членами групп. Особенно ярко эта закономерность выражена в том случае, когда перед началом взаимодействия его участники испытывали тревогу.

к) Характер предыдущего взаимодействия между группами также влияет на изменение отношений между их членами в ходе общения. В частности, если кооперативному взаимодействию предшествовало конкурентное, то в случае неудачи совместной межгрупповой деятельности отношения между группами становятся хуже, чем, если бы кооперативной неудаче не предшествовало межгрупповое соревнование (*Агеев, 1990*).

л) Участники должны придавать большое значение такому общению.

м) Общение должно сопровождаться нормативной поддержкой, т.е. социальные нормы, существующие в самой группе и вокруг нее, должны благоприятствовать этому контакту (*Hortacsu, 2000*). Например, наличие в одной организации сотрудников разных национальностей еще не гарантирует их позитивного отношения друг к другу. Для того чтобы оно возникло, в организации должна активно пропагандироваться норма толерантности (*Hooghe, 2003*). Эти нормы могут быть закреплены официально или исходить от «значимых других» (близких, учителей, коллег). Например, в одном исследовании, задачей которого было определение важности нормативной поддержки позитивного межгруппового контакта (*Liebkind, McAlister, 1999*), школьники (члены этнического большинства) читали рассказы, написанные теми представителями их группы, которые изменили свое отношение к иммигрантам (членам аутгруппы) в позитивную сторону после контакта с ними. В этом эксперименте принимали участие студенты университета, выступавшие в роли «значимых других» и демонстрировавшие толерантность к иммигрантам. В ходе исследования было проведено несколько коротких групповых дискуссий, посвященных социальной желательности проявления терпимости к иностранцам. Результаты этого исследования продемонстрировали улучшение отношения школьников к иммигрантам.

Важность нормативной поддержки межгруппового контакта приводит к необходимости изучения аттитюдов и поведения тех людей, которые осуществляют эту поддержку. Влияние аттитюдов и поведения учителей на результат межгруппового общения было продемонстрировано американскими исследователями на примере гетерогенных в расовом отношении школ. В ходе обучения некоторые преподаватели таких школ разбивают детей на подгруппы в зависимости от их расы или уровня академических достижений. Использование как первого, так и второго способов гарантирует создание гомогенных по расовому составу подгрупп, поскольку уровень достижения детей-афроамериканцев в начале обучения в смешанных по расовому признаку школах ниже, чем уровень достижения американцев европейского происхождения. Создание таких подгрупп противоречит самой идее смешанных школ, провоцирует возникновение ситуации конкурентного межрасового взаимодействия, победитель которого определен заранее. Таким образом, поддержка самими учителями идеи межрасового контакта является необходимым условием его эффективности.

Несоблюдение перечисленных выше условий приводит к тому, что непосредственное общение оказывает негативное влияние на взаимоотношение членов разных групп:

- если русскоязычные жители Узбекистана, которые только собираются иммигрировать в Россию, оценивают русских позитивнее, чем коренное население страны пребывания, то иммигранты рассматривают местное население в России как пьющее, разобщенное, ленивое, недружелюбное, грубое, шумное, безответственное, лишенное интереса к жизни, часто использующее ненормативную лексику (*Филипова, 1997*);
- с увеличением продолжительности взаимодействия у мигрантов из Чечни и Армении, поселившихся в Ростовской области, усиливается этническая идентификация, растет воспринимаемая дискриминация. Это порождает у них негативные гетеростереотипы и межгрупповую дифференциацию по отношению к местному населению. При этом

повышается негативность чувств, связанных с этнической принадлежностью, происходит уменьшение четкости и определенности своей этнической идентичности (*Лебедева, Татарко, 2002*);

- русскоязычные студенты 4-го курса международного факультета Иркутского университета, которые прошли стажировку в университете в Китае, в ситуации взаимодействия с ними отличаются большей частотой внешнеобвинительных реакций за счет снижения самообвинительных и безобвинительных (вариант теста Розенцвейга, изображающий ситуации общения с китайцами), чем при взаимодействии с персонажем европейской внешности (стандартный вариант теста Розенцвейга). Это означает, что люди, имевшие возможность тесно общаться с китайцами, демонстрируют большую межгрупповую дифференциацию при общении с ними, чем те, у кого такой возможности не было (студенты 1-го курса, которые еще не проходили стажировку) (*Дятлова, 2001*).

Обилие результатов, полученных в ходе изучения гипотезы контакта, поставило вопрос о механизмах влияния межгруппового общения на отношение к аутгруппе.

Одна из недавних **моделей**, описывающих влияние межгруппового контакта на отношение к аутгруппе, принадлежит трем европейским авторам (*Dovidio, Gaertner, Kawakami, 2003*).

Ее положения сводятся к следующему.

1. Основными условиями межгруппового контакта, оказывающего позитивное влияние на отношение к аутгруппе, являются: а) его непосредственность; б) близость (возможность завести друзей среди представителей аутгруппы); в) равный статус участников; г) наличие у них общих целей; д) кооперативное взаимодействие; е) нормативная поддержка.

2. При выполнении этих условий контакт приводит к следующим последствиям:

а) Получение новых сведений о членах аутгруппы. Гипотеза контакта основана на предположении, что недостаток общения с членами аутгруппы приводит к формированию неточных и не-

гитивных представлений о ее членах, которые и вызывают межгрупповую дифференциацию. Повторные контакты между членами разных групп приводят к:

- формированию ими более полного представления друг о друге, персонализации межгруппового восприятия. Чем сложнее представления членов социальных групп о своих оппонентах, тем менее негативны суждения о них, тем меньше вероятность возникновения межгруппового конфликта. Таким образом, формирование более сложных представлений о членах аутгруппы, восприятие их индивидуальных особенностей приводит к более позитивным отношениям между группами. Однако для того, чтобы межгрупповой контакт привел к персонализации членов аутгруппы, необходимо, чтобы партнер рассматривался как типичный представитель аутгруппы и одновременно своим поведением опровергал стереотипные представления о ней;
- более точному пониманию ситуации общения, уменьшению связанной с ней неопределенности;
- более точному распознаванию случаев дискриминации.

б) Обучение новым способам поведения с представителями аутгруппы и оправданию их использования.

в) Снижение тревоги в общении. Недостаток взаимодействия с членами аутгруппы порождает тревогу, которая, в свою очередь, приводит к ряду когнитивных (активный поиск информации, соответствующей негативным ожиданиям, касающимся членов аутгруппы, внутренняя атрибуция их социально нежелательного поведения) и поведенческих (аутгрупповая дискриминация, враждебность или отказ от межгруппового взаимодействия, отсутствие друзей среди членов аутгруппы) последствий. Снятие тревоги улучшает отношение людей к отдельным представителям аутгруппы и аутгруппе в целом облегчает персонализацию ее членов (*Voci, Hewstone, 2003*).

г) Переосмысление участниками межгруппового контакта собственной социальной идентичности, формированию у них общей идентичности.

3. Результатом перечисленных процессов является не только формирование новых гетеростереотипов и позитивного отношения к аутгрупповым участникам взаимодействия, но и их распространение на всех членов аутгруппы.

Другие исследования показали, что:

- в результате межгруппового контакта человек включает партнера в свой образ «Я», в результате чего партнер воспринимается им как продолжение себя (*Aron et.al., 2004*);
- следствиями межгруппового контакта и взаимозависимости членов разных групп при выполнении деятельности является позитивное отношение к объединению групп, а также осознание реальности общей группы. Причем взаимодействие и взаимозависимость оказывают влияние на оценку реальности общей группы, а это — на позитивность ее оценки (*Gaertner et.al., 2006*).

1.3. Программы оптимизации межгруппового взаимодействия

На основе гипотезы контакта и условий ее соблюдения был создан целый ряд **программ, направленных на оптимизацию межгрупповых отношений**.

Программы первого типа построены с учетом зависимости характера влияния межгруппового контакта на отношения между группами от его близости и продолжительности, взаимозависимости при выполнении деятельности, равенства статусов и нормативной поддержки. Авторами таких программ являются в основном американские психологи, а их участниками — учащиеся смешанных по расовому составу школ (*Aronson, Gonzalez, 1988; Slavin, 1985*).

В рамках *одной* из таких *методик* представителей различных национальностей делят на учебные группы по 6 человек каждая. Члены этой группы встречаются на 1 час в день для выполнения заданий по одной из учебных дисциплин. Каждый ученик назначается ответственным за какую-либо часть подобного занятия: он должен обучить новому материалу своих одноклассников.

ников. Материал распределяется между членами группы так, что подготовить целую тему они могут, только заслушав каждого участника. Таким образом, школьники зависимы друг от друга и обладают равным статусом, поскольку каждый из них является экспертом в своей области, а его знания необходимы для всех остальных членов группы. Нормативная поддержка обеспечивается позитивной реакцией учителей на происходящее.

Другая подобная методика начинается с того, что учитель рассказывает ученикам материал данного урока, после чего ученики разбиваются на подгруппы по 4 человека, гетерогенные по расе, полу и способностям, и работают в их составе, разбирая учебный материал. Затем каждый из них индивидуально выполняет задание. Показателем успешности работы подгруппы является то, насколько каждый из ее членов улучшил свой предыдущий результат. Рейтинги подгрупп печатаются в школьной газете.

Третья методика заключается в том, что ученики, являющиеся членами группы из 4–5 человек, совместно выполняют индивидуальные задания, данные каждому из них и соответствующие их уровню достижений. Выполняя эти задания, они несут ответственность за оказание помощи другим членам своей группы. Групповой результат подсчитывается на основе качества выполнения членами группы своих заданий (*Slavin, 1985*).

В основе **программ второго типа** лежит идея о зависимости эффективности межгруппового контакта от наличия у его участников знаний о представителях аутгруппы. Цель подобных программ — ознакомить потенциальных участников межгруппового общения с особенностями членов аутгруппы и причинами их поведения.

Авторами одной из таких программ являются израильские психологи (*Amir, Ben-Ari, 1985*). Участниками межгруппового общения в рамках этой программы являлись жители Египта, с одной стороны, и израильские туристы, собирающиеся посетить Египет, с другой. По мнению исследователей, позитивному контакту между египтянами и израильскими туристами препятствовали следующие обстоятельства: невысокая осведомленность

израильтян о современной жизни Египта; оценка египтян, как сильно отличающихся от израильтян; внутренняя атрибуция социально нежелательного поведения египтян по отношению к израильтянам. Для повышения качества межгруппового контакта исследователи создали рекламный проспект, предназначенный для израильских туристов, желающих посетить Египет. В этом проспекте, наряду с описанием исторических достопримечательностей Египта, рассказывалось и о современной жизни этой страны, подчеркивалось подобие между египтянами и израильтянами, и давались ситуационные объяснения тому поведению египтян, которое не нравилось израильтянам. Этот рекламный проспект выдавался туристам перед тем, как они ехали в Египет.

Местом проведения другой программы второго типа стал *американский университет*. В ней приняли участие евро- и афроамериканцы, добровольно выбравшие ее в качестве учебного курса. Программа включала в себя четыре этапа. На первом из них участники обсуждали вопросы доверия и безопасности при межрасовых контактах. На втором акцент делался на культурных особенностях американцев европейского происхождения и афроамериканцев, обсуждались достоинства и недостатки принадлежности человека к одной из расовых групп. На третьем этапе участники обсуждали популярные и одновременно спорные аспекты межрасовых отношений, например, фактическую сегрегацию американцев европейского происхождения и афроамериканцев в студенческом городке и внешний вид представительниц разных расовых групп. И наконец, на четвертом этапе участники программы предлагали свои пути устранения несправедливости в межрасовых отношениях и достижения согласия между членами разных расовых групп (*Nagda, Zuniga, 2003*).

Программы третьего типа оказывают одновременное воздействие на когнитивную и поведенческую сферу. Участники одной из таких программ получали контрстереотипную информацию об инвалидах (когнитивное воздействие), а также принимали участие в тренировках по трем параолимпийским дисциплинам под руководством тренера-инвалида (поведенческое воздействие). Одновременное воздействие на когнитивную и поведенческую

сферу, в отличие от чисто когнитивного воздействия, оказало влияние на стереотипы участников, сделав их более позитивными (Krahe, Altwasser, 2006).

Программы четвертого типа рассчитаны на обучение людей умению терпимо относиться к членам аутгрупп, формирование навыков межгруппового взаимодействия. Такие программы проводятся до начала межгруппового общения. Например, одна из таких тренинговых программ, проводившихся в российских школах, включала в себя три основных части. Первая часть была посвящена анализу понятия «толерантность», обсуждению проявлений толерантности и нетерпимости в обществе. В этой части тренинга участники давали определение понятию «толерантность», придумывали его эмблему, изображали его с помощью пантомимы, придумывали ассоциации между ним и случайно выбранным предметом, оценивали свою толерантность, а также символически «обменивали» некоторые свои качества на черты толерантного человека.

Вторая часть тренинга была посвящена формированию толерантности к себе и другим участникам группы. Ее целями были развитие чувства собственного достоинства и умения уважать достоинство других; осознание многообразия проявлений личности каждого участника в групповом взаимодействии; развитие способности к самоанализу; формирование позитивного отношения к своему народу; повышение самооценки. Идея этой части состояла в том, что позитивное отношение к другим людям может проявлять только человек, который уважает себя.

И наконец, третья часть тренинга подразумевала формирование толерантности по отношению к другим людям, в т.ч. членам других социальных групп. Целями этой части являлись обучение конструктивным способам выхода из конфликтных ситуаций; развитие социальной восприимчивости, эмпатии, умения выслушивать другого человека; развитие коммуникативных навыков, укрепляющих социальные связи; обучение межкультурному пониманию и толерантному поведению в межэтнических отношениях. Для достижения этих целей использовался целый ряд упражнений. Например, участники перечисляли мировые

«горячие точки», изображали представителей определенной этнической группы, демонстрировали предрассудки и обсуждали их негативные последствия, играли в ролевые игры, подразумевающие встречу представителей двух цивилизаций, рассказывали истории дискриминации от лица беженцев, а также обсуждали Декларацию прав человека, ее нарушение, создавали Кодекс толерантности и принимали решения на его основе (*Солдатова, Шайгерова, Шарова, 2000*).

1.4. Ограничения гипотезы контакта

Гипотеза контакта, как и способы оптимизации межгруппового взаимодействия, построенные на ее основе, обладают рядом **ограничений**.

Первое ограничение касается способа моделирования межгрупповой ситуации в эксперименте. Для современных исследований способов уменьшения межгруппового конфликта характерна тенденция к упрощению межгрупповой ситуации и сведению ее к взаимодействию двух социальных групп. Поэтому для таких исследований характерен неучет роли групп, непосредственно не участвующих у конфликтах, но знакомых с конфликтующими сторонами и имеющих собственное мнение о причинах и необходимости конфликтного взаимодействия между ними. Такие группы входят в состав «нормативной среды», о роли которой мы говорили при описании условий выполнения гипотезы контакта. Невнимание к роли, которую играют в провоцировании межгруппового конфликта члены не участвующих в нем групп, порождает несколько вопросов, важных как для академических исследований, так и для программ, нацеленных на ликвидацию межгрупповой напряженности. Какую роль в продолжении межгруппового конфликта играет мнение членов позитивно и негативно оцениваемых участниками конфликта групп-наблюдателей? Каков результат неприятия межгруппового конфликта позитивно оцениваемой группой-наблюдателем: уменьшение интенсивности этого конфликта или переоценка группы-наблюдателя?

Второе ограничение связано со способами измерения отношения респондентов или участников программ к членам аут-группы. Как было отмечено выше, проверка гипотезы контакта происходила в основном с помощью опросных методов (анкетирование, социометрия). Эти методы подразумевают индивидуальную оценку респондентом своего отношения к членам другой социальной группы, благоприятности условий контакта и т.д. Даже проверяя эффективность программ по оптимизации межрасового взаимодействия, использующихся в американских школах, исследователи чаще всего измеряли позитивность межрасовых оценок, самооценку участников, а не изменение стиля поведения детей по отношению друг к другу. Однако исследования, проведенные еще в 30-х годах XX века, направленные на изучение степени соответствия социальных установок последующему поведению человека, показали, что его attitudes в ряде ситуаций не соответствуют его последующему поведению. Таким образом, полученные результаты говорят об изменении представлений респондентов о членах аутгруппы, а не поведения по отношению к ним.

Третье ограничение касается возможности переноса позитивного отношения к членам аутгруппы из одной ситуации в другую, например, позитивного отношения, сформированного в ходе взаимодействия «лицом к лицу», проходящего, как правило, в рамках малых групп, на ситуации непродолжительного взаимодействия (например, в магазине, на улице и т.д., с малознакомыми людьми).

Четвертое ограничение связано с наличием исследований, результаты которых не подтверждают гипотезу контакта. Эти исследования можно разделить на две группы.

К первой группе относятся те, которые полностью опровергают гипотезу контакта. Их результаты показали, что, например:

- в условиях социального неравенства представителей разных расовых групп, уровень школьного насилия ниже в школах, гомогенных по расовому признаку, чем в десегрегированных школах (*Eitle, Eitle, 2003*);

- стереотипы и эмоции студентов, общающихся в рамках учебной практики с психически больными людьми, не более позитивны, чем у тех, кто не имел подобного опыта (*Callaghan et.al., 1997*);
- наличие друзей из расовой аутгруппы не гарантирует хорошего отношения к ней (*Sigelman, Welch, 1993*).

Ко второй группе относятся исследования, результаты которых лишь частично соответствуют гипотезе контакта. В них показано, что, например:

- на отношение людей с традиционной сексуальной ориентацией к гомосексуалистам действительно оказывает влияние общение с ними, тогда как отношение к лесбиянкам зависит в основном от представлений об их ценностях (*Mohipp, Morry 2004*);
- лучшим предиктором межгрупповой дифференциации со стороны сотрудников разных подразделений на бумажной фабрике является восприятие ими конфликтности интересов своего и других отделов. Частота общения негативно связана с межгрупповой дифференциацией, но ее влияние менее заметно, чем воздействие конфликта интересов (*Brown et.al., 1986*).

Пятое ограничение гипотезы контакта связано с умеренной эффективностью обучающих программ, построенных с ее учетом. Из вышеописанных программ, направленных на оптимизацию межрасовых/межэтнических отношений, только одна из них — четырехэтапная программа, проведенная в американском университете — привела к желаемому результату. Проверка ее эффективности показала, что она повысила интерес участников к своей расовой принадлежности и межрасовым различиям, помогла научиться анализировать проблемы с разных позиций, сформировала позитивные ожидания от возможного конфликта и породила ощущение комфорта при межрасовом взаимодействии (*Nagda, Zuniga, 2003*).

В то же время проверка эффективности других описанных программ привела к менее однозначным результатам. В част-

ности, метаанализ результатов школьных программ продемонстрировал их эффективность только в некоторых случаях (*Slavin, 1985*). Аналогично применение информационной программы, предложенной израильскими исследователями (*Amir, Ben-Ari, 1985*), продемонстрировало ее умеренную эффективность. В частности, те туристы, которые не получали новый рекламный проспект, после поездки в Египет изменили свое мнение об интеллектуальных особенностях его жителей в худшую сторону. Такое же изменение произошло и у туристов, получивших проспект, однако оно было менее выражено. Вместе с тем все туристы изменили свое мнение о дружелюбии египтян в положительную сторону, вне зависимости от того, получили ли они рекламный проспект. Таким образом, предварительное ознакомление одной из сторон взаимодействия с информацией о другой стороне привело к меньшей выраженности негативной оценки аутгруппы после общения, но не к возникновению позитивной.

Одной из причин низкой эффективности подобного рода программ является их нацеленность на изменение представлений о личностных особенностях, а не ценностях членов аутгруппы. Вместе с тем эти представления лежат в основе установок к аутгруппе, сформированных слабоавторитарными людьми. Установки авторитарных людей основаны на приписывании членам аутгруппы иных ценностей, а не негативных личностных черт. Таким образом, межличностное взаимодействие и образовательные программы эффективны в основном при работе с людьми с низкой степенью авторитаризма (*Haddock, Carrick, 1999*).

2. Модели оптимизации межгруппового взаимодействия

Ограничения, присущие гипотезе контакта, а также увеличение популярности теорий социальной идентичности и самокатегоризации, привели к постановке нового вопроса, касающегося способов оптимизации межгрупповых отношений. Как должен быть организован непосредственный контакт между членами

разных социальных групп или их информирование друг о друге? Должен ли потенциальный участник контакта или реципиент, получающий информацию о членах аутгруппы, рассматривать себя и окружающих как членов определенных социальных групп (межгрупповой уровень), или как людей, наделенных индивидуальными особенностями вне зависимости от той группы, к которой они принадлежат (межличностный уровень)?

Для ответа на этот вопрос исследователями было сформулировано *три модели: декатегоризации, рекатегоризации и категоризации.*

2.1. Модель декатегоризации

Согласно **модели декатегоризации**, цель общения членов разных групп — спровоцировать межличностное взаимодействие, не основанное на групповой принадлежности участников. Чтобы добиться этого, необходимо: сделать границы между группами более подвижными, например, разделить гомогенные группы на смешанные по составу участников подгруппы и познакомить участников контакта с индивидуальными особенностями друг друга.

В случае общения, происходящего на межличностном уровне, его участники практически не используют социальные категории, позволяющие им классифицировать окружающих на основе групповой принадлежности, и, следовательно, не опираются при их оценке на существующие негативные стереотипы и предрассудки в отношении аутгруппы и позитивные — ингруппы; демонстрируют меньшую межгрупповую дифференциацию (*Ensari, Miller, 2005*). Даже находясь в ситуации фрустрации, люди, получившие информацию об уникальных особенностях партнера из аутгруппы, действуют по отношению к нему менее агрессивно, чем те, кто не получает подобной информации (*Vasquez et al., 2007*).

Предполагается, что тенденция формировать впечатление о человеке на основе его индивидуальных особенностей, а не принадлежности к определенной группе, сохраняется и в дальнейшем (*Bettencourt et al., 1992; Miller, Brewer, Edwards, 1985*).

Таким образом, в основу этой модели положено представление о существовании у человека двух типов идентичности — личной и социальной, при условии, что актуализация одной из них ведет к подавлению другой. Ее сторонники полагают, что для того, чтобы межгрупповой контакт привел к позитивным последствиям, его участники должны принять личную идентичность, т.е. воспринимать себя прежде всего как индивидуальность, а не как члена определенной группы.

2.2. Модель рекатегоризации и феномен кросс-категоризации

В основу моделей рекатегоризации и категоризации положена иная идея. Она заключается в том, что для улучшения межгрупповых отношений межгрупповое общение должно быть организовано на групповом уровне, т.е. его участники должны осознавать свою принадлежность к определенной социальной группе.

Согласно **модели рекатегоризации** основой позитивного межгруппового контакта является не полное отрицание его участниками своего группового членства, а принятие членами ингруппы общей социальной идентичности с членами аутгруппы. Это может быть достигнуто, например, с помощью постановки цели, объединяющей ингруппу и аутгруппу, или подчеркивания особенностей, роднящих членов этих групп между собой (особенно для людей со слабой ингрупповой идентификацией) (*Crisp, Beck, 2005*). Принятие общей социальной идентичности приводит к уменьшению выраженности ингруппового фаворитизма и аутгрупповой дискриминации со стороны всех участников взаимодействия. Описанная тенденция сохраняется и в дальнейшем (*Gaertner et al., 1994*). Однако рекатегоризация может увеличить межгрупповую дифференциацию. Это происходит при слиянии двух гомогенных, но сильно отличающихся друг от друга групп (*Cunningham, 2006*).

Наиболее ярким свидетельством, говорящим в пользу модели рекатегоризации, являются результаты изучения феномена

кросс-категоризации. Под кросс-категоризацией понимается одновременная самокатегоризация и категоризация человеком окружающих по нескольким основаниям. Наиболее простая ситуация кросс-категоризации включает в себя два параметра. Благодаря первому (дифференцирующему) основанию субъект кросс-категоризации делит себя и окружающих его людей на две разные социальные группы (ингруппу и аутгруппу). Благодаря введению второго (интегрирующего) параметра человек получает возможность объединить ингруппу и аутгруппу в одно целое. Таким образом, люди, ранее рассматривающиеся как члены аутгруппы, после кросс-категоризации воспринимаются как члены ингруппы по вновь введенному основанию.

Использование двух параметров категоризации приводит к возникновению четырех групп: ингруппы по обоим параметрам; ингруппы по первому и аутгруппы по второму параметру; ингруппы по второму и ингруппы по первому параметру; аутгруппы по обоим параметрам. Рассмотрим ситуацию использования молодой девушкой таких параметров категоризации, как возраст и пол. Ингруппой по обоим основаниям для нее будут молодые девушки; ингруппой только по первому основанию — молодые мужчины; ингруппой только по второму основанию — пожилые женщины; аутгруппой по обоим основаниям — пожилые мужчины. В целом логика результатов, полученных при изучении кросс-категоризации, следующая (см. табл. 9.1).

а) **Введение позитивного основания** (например, членства в спортивном клубе, хорошего выполнения теста и т.д.), объединяющего представителей двух групп, различающихся по другому основанию (например, возрасту, полу и т.д.), **уменьшает межгрупповую дифференциацию** (Crisp et al., 2002; Crisp, Hewstone, 1999; Crisp, Walsh, Hewstone, 2006; Migdal, Hewstone, Mullen, 1998; Rehm, Lilli, Van Eimeren, 1988; Vanbeselaere, 2000):

- наиболее часто встречается паттерн «сложение», при котором ингруппа по обоим параметрам оценивается очень высоко, аутгруппа по обоим — очень низко, а ингруппа только по одному параметру — относительно нейтрально;

Таблица 9.1

Результаты изучения кросс-категоризации

Паттерн	Позитивность оценки групп
«Сложение»	$I_i > I_o = O_i > O_o$ 2 0 0 -2
«Доминирование» (при условии, что первый параметр категоризации является для людей более важным, чем второй)	$I_i = I_o > O_i = O_o$ 1 1 -1 -1
«Иерархическое упорядочивание» (при условии, что первый параметр категоризации является для людей более важным, чем второй)	$I_i > I_o > O_i = O_o$ 4 0 -2 -2
«Иерархическое очернение» (при условии, что первый параметр категоризации является для людей более важным, чем второй)	$I_i = I_o > O_i > O_o$ 2 2 0 -4
«Социальное включение»	$I_i = I_o = O_i > O_o$ 1 1 1 -3
«Социальное различие»	$I_i > I_o = O_i = O_o$ 3 -1 -1 -1
«Равенство»	$I_i = I_o = O_i = O_o$
<p>Примечания: I_i — ингруппа по обоим параметрам (для молодой женщины — «молодые женщины»); I_o — ингруппа по первому параметру и аутгруппа по второму (для молодой женщины — «молодые мужчины»); O_i — аутгруппа по первому параметру и ингруппа по второму (для молодой женщины — «пожилые женщины»); O_o — аутгруппа по обоим параметрам (для молодой женщины — «пожилые мужчины»); Знаки «>», «<» и «=» определяют относительную позитивность оценки соответствующих групп.</p>	

- второй по вероятности появления паттерн — это «социальное включение», при котором ингруппа хотя бы по одному параметру, равно как и по двум, оценивается умеренно положительно, а аутгруппа по обоим параметрам — резко негативно;
- все остальные паттерны встречаются редко.

Указанная закономерность особенно выражена у членов низкостатусной группы (*Rehm, Lilli, Van Eimeren, 1988*), поскольку для них введение интегрирующего позитивного параметра кросс-категоризации является возможностью продемонстрировать свое подобие членам высокостатусной группы и тем самым повысить свою социальную самооценку.

Возможно, что в основе этого эффекта лежит доступность позитивной/негативной информации об ингруппе в памяти человека. В частности, при столкновении с аутгруппой, отличающейся от ингруппы по двум основаниям, люди вспоминают позитивную информацию об ингруппе гораздо чаще, чем негативную. Однако это различие уменьшается при наличии интегрирующего основания сравнения (*Crisp, Farr, 2004*).

б) **Введение общего негативного основания** кросс-категоризации, например, низкого интеллектуального уровня или агрессивности, **провоцирует межгрупповую дифференциацию**, особенно со стороны членов высокостатусной группы (*Rehm, Lilli, Van Eimeren, 1988*). Например, участники одного эксперимента демонстрировали большую межгрупповую дифференциацию по отношению к аутгруппе по первому основанию (цвету опросников, которые они заполняли в ходе исследования) и ингруппе по второму (предпочтению картины), когда второе основание было негативно (участникам говорили, что предпочтение этой картины говорит о низком уровне их развития), чем когда оно было позитивно (предпочтение картины говорило о высоком уровне развития) (*Vanbeselaere, 1996*).

Негативность интегрирующего основания кросс-категоризации является одной из причин того, что члены оцениваемых групп чувствуют угрозу для ингрупповой самооценки. Другими причинами ощущения угрозы являются неясность критериев межгруппового сравнения и позитивности оценки каждой из групп, страх перед взаимодействием с аутгруппой, а также общность ресурсов, необходимых членам ин- и аутгруппы. При отсутствии угрозы для самооценки, когда члены групп не чувствуют необходимости в межгрупповой дифференциации для поддержания социальной самооценки, ингруппа только по одному

параметру оценивается также позитивно, как и ингруппа по обоим параметрам, и лучше, чем аутгруппа по обоим параметрам («социальное включение»). Однако когда угроза сильная, и необходимость межгрупповой дифференциации возрастает, ингруппа по одному параметру оценивается также негативно, как аутгруппа по обоим («социальное различие»).

в) **Межгрупповую дифференциацию уменьшает неясность и сложность интегрирующего основания кросс-категоризации.** В ряде случаев введение позитивного интегрирующего основания кросс-категоризации не уменьшает межгрупповую дифференциацию. Это происходит, поскольку люди воспринимают членов ингруппы как более ярких представителей общей группы, чем членов аутгруппы. Члены аутгруппы в данном случае рассматриваются как не обладающие качествами, важными с точки зрения общей групповой идентичности. Например, поляки рассматриваются немцами как «в меньшей степени европейцы, чем немцы». В результате введение интегрирующего основания категоризации приводит к ухудшению отношения к аутгруппе. Этот эффект особенно ярко выражен у людей, которые сильно идентифицируются как с ингруппой, так и с общей группой, а также в том случае, когда интегрирующий параметр категоризации позитивен (*Wenzel et al., 2003*).

Условия, подавляющие этот эффект, приводят к уменьшению межгрупповой дифференциации. К числу таких условий относятся неопределенный и сложный прототип общей группы (неопределенное и сложное интегрирующее основание кросс-категоризации) (*Waldzus et al., 2003*).

г) Результат кросс-категоризации определяется относительной важностью дифференцирующего и интегрирующего оснований для членов групп-участниц. Если они придают разное значение разным основаниям категоризации, **наиболее значимое влияние на межгрупповую дифференциацию оказывает более важное основание** (*Ensari, Miller, 2001; Urban, Miller, 1998*). Это означает, что межгрупповая дифференциация будет выражена в том случае, если люди придают большее значение дифференцирующему, а не интегрирующему основанию («доминирование»,

«иерархическое упорядочивание» или «иерархическое очернение») (*Ensari, Miller, 2001*).

д) Важность основания категоризации в ряде случаев определяется эмоциональным состоянием человека. Люди, испытывающие позитивные эмоции, оценивая члена ингруппы только по одному параметру, уделяют большее внимание наиболее важному основанию кросс-категоризации (паттерн «доминирование»). Если важность дифференцирующего и интегрирующего оснований одинакова, то эмоциональное состояние не оказывает влияния (*Urada, Miller, 2000*).

По другим данным, эмоциональное состояние приводит к актуализации той информации, валентность которой соответствует ему. В частности, негативные эмоции актуализируют негативно окрашенную информацию, которая, как правило, связана с аутгруппой. В этом случае дифференцирующее основание становится более важным, чем интегрирующее. Позитивные эмоции приводят к доминированию интегрирующего основания (*Crisp et al., 2002*).

Кроме того, результат кросс-категоризации зависит от силы эмоций. Грусть может вызвать использование более широких категорий, меньшую экстремальность при оценке разных групп и восприятие меньшего различия между группами по сравнению с другим негативным эмоциональным состоянием, например, злостью (*Crisp et al., 2002*).

е) Некоторое влияние на характер кросс-категоризации оказывает **когнитивная нагрузка**. В частности, в условиях когнитивной нагрузки чаще возникает паттерн «социальное включение» (*Urban, Miller, 1998*).

ж) Характер кросс-категоризации определяется **группой**, с которой идентифицирует себя человек. Когда он идентифицируется с относительно небольшой группой (например, сформированной в ходе эксперимента), возникает паттерн «сложение», но когда он вспоминает о своей принадлежности к более широкой группе, например, студентам университета, возникает паттерн «социальное включение». Последний эффект возникает, когда категории не важны для человека (*Crisp, Walsh, Hewstone, 2006*).

2.3. Модель категоризации

Авторы третьей модели — модели **категоризации** (*Hewstone, Brown, 1986*) настаивают на том, что основная цель межгруппового общения — подчеркнуть не индивидуальность или подобие его участников, а их различие, основанное на принадлежности к разным социальным группам. По мнению сторонников этой модели, «лишение» человека членства в определенной, отличной от других социальной группе не решает проблему межгрупповой дифференциации, а только осложняет ее. В основу этой модели положено представление о социальной идентичности как об одном из способов самоидентификации человека. Ее основные **положения** сводятся к следующему.

1. Лишить человека права принадлежать к особенной, отличной от других социальной группе — значит отказаться признать часть его «Я», лишить его веры в защиту и поддержку других членов ингруппы.

2. Способами лишения являются:

- подчеркивание подобия ингруппы и аутгруппы, невозможность провести четкое различие между ее членами (например, «студенты-математики и студенты-гуманитарии не отличаются друг от друга по личностным чертам и ценностям»);
- введение интегрирующего параметра категоризации, проведение рекатегоризации (например, «студенты-математики и студенты-гуманитарии учатся в одном университете»).

3. В этой ситуации, пытаясь избежать потери группового членства, человек:

- демонстрирует ингрупповой фаворитизм и аутгрупповую дискриминацию более интенсивно. В условиях рекатегоризации жертвой межгрупповой дифференциации становятся прежде всего аутгруппы, похожие на ингруппу (*Hornsey, Hogg, 2000*);
- обесценивает параметр рекатегоризации, негативно оценивает группу, объединяющую ингруппу и аутгруппу

(например, Евросоюз, объединяющий группы — объекты сравнения: жителей Сардинии и Сицилии, итальянцев и немцев) (*Riketta, 2002*).

4. Факторами, провоцирующими рост межгрупповой дифференциации в условиях подобия групп/их рекатегоризации, являются:

- сильная ингрупповая идентификация (*Jetten, Spears, Mansstead, 2001*);
- восприятие аутгруппы как источника угрозы (*Henderson-King et.al., 1997*).

5. Уменьшению межгрупповой дифференциации способствует наличие у человека возможности подчеркнуть уникальность и позитивность ингруппы и ее отличие от аутгруппы. Это может быть достигнуто за счет:

- выделения групповой принадлежности участников взаимодействия (*Voci, Hewstone, 2003*). Например, турки, которые подчеркивали свою национальность во время работы с голландцами, создавали у голландцев более позитивные представления о турках в целом, чем те, кто этого не делал (*Van Oudenhoven, Grounewoud, Hewstone, 1996*);
- понимания человеком параметров межгруппового сравнения (*Mullen, Hogg, 1998*);
- уверения человека в том, что ингруппа позитивно оценивается окружающими (*Mullen, Hogg, 1998*), предоставления ему возможности провести межгрупповое сравнение в пользу ингруппы по каким-либо дополнительным параметрам. Например, иммигранты демонстрируют меньшую межгрупповую дифференциацию по отношению к коренному населению страны пребывания, если избирают в ходе адаптации в ней стратегию интеграции. Позитивный эффект этой стратегии связан прежде всего с тем, что, с одной стороны, иммигранты готовы разделить с коренными жителями общую социальную идентичность, но, с другой стороны, сохраняя прежнюю культурную идентичность, имеют возможность подчеркнуть свое превосходство над ними (*Zagefska, Brown, 2002*);

□ выполнения ингруппой и аутгруппой разных заданий (*Dovidio, Validzic, Gaertner, 1998*).

Важно, чтобы, подчеркивая уникальность и позитивность ингруппы, участники взаимодействия понимали, что члены аутгруппы также обладают рядом достоинств.

Вместе с тем существуют ситуации, когда окружающие люди отрицательно относятся к указанию на наличие межгрупповых различий. Такие ссылки интерпретируются более негативно, если их автором является член аутгруппы, являющийся членом этнического большинства, по сравнению с членом ингруппы. Однако коммуникатор из этнического меньшинства, делающий такие ссылки, воспринимается более негативно, если является членом ингруппы, а не аутгруппы (*Tropp, Bianchi, 2007*).

Таким образом, три выделенных модели — декатегоризации, рекатегоризации и категоризации — являются источниками разных предположений об оптимальном способе организации непосредственного контакта или информирования человека о членах ингруппы и аутгруппы. Благодаря формулировке этих моделей, был осуществлен переход от анализа взаимодействия между малыми группами (реальными группами по К. Левину) к изучению взаимного восприятия членов больших групп (групп-категорий).

Основное ограничение когнитивных моделей связано с наличием эмпирического подтверждения и опровержения каждой из них, что не позволяет сделать вывод о превосходстве одной над другими. Кроме того, результаты некоторых исследований продемонстрировали одновременную эффективность всех перечисленных моделей (*Gonzales, Brown, 2003*).

Существование эмпирических свидетельств, говорящих в пользу каждой из моделей, оставляет открытым вопрос об условиях их эффективности. Одним из факторов, оказывающих влияние на эффективность моделей, является область межгруппового сравнения: личные или профессиональные отношения.

Осознание человеком подобия ингруппы и аутгруппы по параметру профессиональной компетентности приводит к восприятию конфликта ресурсов между ними и, как следствие порождает

более негативное отношение к членам аутгруппы. Так, в области профессиональных отношений уменьшение конфликта между группами достигается с помощью модели категоризации. Вместе с тем при сравнении ин- и аутгруппы по личностным чертам к более негативному отношению приводит осознание их отличия: кажется, что «иные» несут угрозу культуре ингруппы (символическая угроза).

Таким образом, в области межличностных отношений уменьшение межгруппового конфликта достигается в соответствии с моделью декатегоризации. Например, американские студенты воспринимали иммигрантов из Мексики наиболее стереотипно и негативно в том случае, когда в ходе исследования их просили оценить подобие профессиональных качеств и отличие личностных черт, присущих американцам европейского происхождения и иммигрантам из Мексики (*Zarate et.al., 2004*). В качестве других подобных факторов могут быть рассмотрены, например, социальный статус участвующих во взаимодействии групп, степень различия между членами этих групп, наличие эмоционального возбуждения перед общением и т.д.

В последние годы были сделаны две попытки объединения всех когнитивных моделей. Первая из них была предпринята **Т. Петтигрю**. Он сформулировал **модель**, включающую в себя несколько положений (*Eller, Abrams, 2003*) (см. рис. 9.1).

1. Контакт между представителями разных социальных групп приводит к установлению дружеских отношений между ними. Их возникновение является важным условием уменьшения межгрупповой дифференциации, т.е. оптимизации межгрупповых отношений.

2. Посредники в этом процессе: новые знания об аутгруппе, изменение оценки членов ингруппы, изменение поведения по отношению к членам аутгруппы, формирование позитивных эмоциональных связей с членами аутгруппы.

3. Начало позитивного контакта между представителями разных социальных групп соответствует модели декатегоризации, продолжение — модели категоризации и окончание — модели рекатегоризации. Последствием декатегоризации, возникающей



Рис. 9.1. Модель Т. Петтигрю

в начале успешного межгруппового контакта, является формирование позитивного отношения к представителям аутгруппы, принимающим непосредственное участие в общении. Последствием категоризации, возникающей при продолжении этого контакта, является улучшение стереотипов и уменьшение предрассудков к группе в целом. И наконец, рекатегоризация, возникающая при продолжительном взаимодействии, сводит негативные стереотипы и предрассудки к минимальному уровню.

Адекватность этой модели была подтверждена в исследовании, на первой стадии которого принимали участие английские студенты, недавно поступившие в университет Кента (Великобритания), где учится много студентов из Франции. Они оценивали французов. Вторая стадия исследования проходила с участием мексиканцев, имеющих большой опыт общения с американцами европейского происхождения (Eller, Abrams, 2004). Модель Т. Петтигрю частично подтвердилась и в другом исследовании с участием американцев, изучающих испанский язык в Мехико (Eller, Abrams, 2003). В нем была продемонстрирована



Рис. 9.2. Модель С. Гартнера

роль модификации поведения и расширения знаний, а также было показано, что изменение отношения к членам ингруппы также оказывает некоторое влияние на отношение к членам аутгруппы, но только при условии относительно неблизкого контакта (в школе).

Автором **второй модели** является **С. Гартнер**, который модифицировал модель Т. Петтигрю.

Во-первых, он добавил в нее положение о том, что последняя стадия межгруппового контакта может сопровождаться формированием двойной идентичности — одновременной категоризацией с ингруппой и группой, объединяющей ин- и аутгруппу.

Во-вторых, он утверждал, что уровень категоризации является промежуточным звеном между условиями организации

межгруппового контакта и изменением представлений, чувств и поведения участников (см. рис. 9.2). Таким образом, С. Гартнер конкретизировал последствия, к которым приводит изменение уровня категоризации в ходе межгруппового контакта.

Адекватность представлений С. Гартнера о функциях разных уровней категоризации была проанализирована в вышеуказанных исследованиях, проведенных с участием американцев, изучающих испанский язык в Мехико, мексиканцев, имеющих большой опыт общения с американцами, и английских студентов, обучающихся в университете Кента (*Eller, Abrams, 2003, 2004*).

Результаты, полученные с участием разных респондентов, в разной степени подтвердили предположения С. Гартнера. Наибольшую поддержку его модель получила в исследовании с участием мексиканцев. В нем было показано, что наибольшее влияние на отношение к аутгруппе оказали стадии деа-тегоризации и двойной идентичности. Они повлияли на тревожность, социальную дистанцию и общую эмоциональную оценку аутгруппы. Наименьшее влияние было характерно для стадии категоризации, которая была связана только с тревогой. Однако характерно, что во всех исследованиях роль уровней категоризации больше проявилась при сравнении данных в рамках одного замера, чем при сравнении результатов разных (первого и второго) замеров.

Зависимость результатов, полученных при проверке моделей межгруппового контакта, от типа групп, а также относительная слабость лонгитюдных связей между компонентами требует дальнейшей проверки этих моделей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы.— М., 1990.
2. Адорно Т., Эзрфорд Р.Н., Френкель-Брюнsvик Э., Левинсон Д.Дж. Исследование авторитарной личности.— М., 2001.
3. Булавкина О.В. Особенности этнических стереотипов русских учителей по отношению к детям разных этногрупп // Прикладная психология, 2002.— № 4.— С. 28—33.
4. Гриценко В.В. Социально-психологическая адаптация переселенцев в России.— М., 2002.
5. Донцов А.И., Стефаненко Т.Г., Уталиева Ж.Т. Язык как фактор этнической идентичности // Вопросы психологии, 1997.— № 4.— С. 75—86.
6. Дьяконов И.Ю., Бутовская М.Л. Динамика идентификации человека с группой нищих // Вопросы психологии, 2003.— № 1.— С. 79—89.
7. Дьяконов И.Ю., Бутовская М.Л. Психологические особенности и эмоционально-ценностная сфера у нищих // Вопросы психологии, 2003.— № 3.— С. 84—91.
8. Дьяконова Н.А., Юртайкин В.В. Авторитарная личность в России и США: ценностные ориентации и локус контроля // Вопросы психологии, 2000.— № 4.— С. 51—60.
9. Дятлова Е.В. Опыт длительного проживания иностранных мигрантов в России: китайцы в Сибири // Психология беженцев и вынужденных переселенцев: опыт исследований и практической работы / Под ред. Г.У. Солдатовой.— М., 2001. С. 192—207.
10. Иванова Т.В. Изучение этнических стереотипов с помощью проективных методов // Вопросы психологии, 1997.— № 2.— С. 71—82.
11. Калиниченко О.В. Особенности этнической идентичности корейцев и русских в условиях межэтнического взаимодействия // Прикладная психология, 2002. № 1. С. 69—84.
12. Кэмпбелл Д.Т. Социальные диспозиции индивида и их групповая функциональность // Психологические механизмы регуляции социального поведения.— М., 1979.
13. Лебедева Н. Роль культурной дистанции в формировании новых идентичностей // Идентичность и конфликт в постсоветских государствах / Под ред. М.Б. Олкотт, В. Тишкова, А. Малашенко.— М., 1997.— С. 65—82.
14. Лебедева Н.М. Русская диаспора диалог цивилизаций и кризис социальной идентичности // Психологический журнал, 1996.— № 4.— С. 32—42.
15. Лебедева Н.М. Социальная идентичность на постсоветском пространстве: от поисков самоуважения к поискам смысла // Психологический журнал, 1999.— № 3.— С. 48—58.
16. Лебедева Н.М., Татарко А.Н. (отв. ред). Этническая толерантность в поликультурных регионах России.— М., 2002.
17. Павленко В.Н. Представления о соотношении социальной и личной идентичности в современной западной психологии // Вопросы психологии, 2000.— № 1.— С. 135—141.
18. Павленко В.Н., Кряж И.В., Барретт М. Этнические и национальные идентификации и представления у украинских детей и подростков // Психологический журнал, 2002.— № 5.— С. 60—72.

19. *Петренко В.Ф., Митина О.В., Бердников К.В., Кравцова А.Р., Осипова В.С.* Психосемантический анализ этнических стереотипов: лики толерантности и нетерпимости.— М., 2000.
20. *Рыжова С.* Личностные аспекты национализма: от этноцентризма к гипер-этничности // Идентичность и конфликт в постсоветских государствах.— М., 1997.— С. 327–345.
21. *Сикевич З.В.* Социология и психология национальных отношений.— СПб., 1999.
22. *Собкин В.С.* Национальная политика России глазами старшеклассника // Этнос. Идентичность. Образование. Труды по социологии образования. Т. 4. Вып. 6 / Под ред. В.С. Собкина.— М., 1998.— С. 174–205.
23. *Солдатова Г.У., Шайгерова Л.А.* Социально-психологическая адаптация вынужденных мигрантов // Психология беженцев и вынужденных переселенцев: опыт исследований и практической работы / Под ред. Г.У. Солдатовой.— М., 2001.— С. 66–101.
24. *Солдатова Г.У., Шайгерова Л.А., Шарова О.Д.* Тренинг «Учимся толерантности» // На пути к толерантному сознанию / Отв. ред. А.Г. Асмолов.— М., 2000.— С. 177–239.
25. *Стефаненко Т.Г.* Этнопсихология.— М., 1998.— Вып. 3.
26. *Стефаненко Т.Г., Шлягина Е.И., Ениколопов С.Н.* Методы этнопсихологического исследования.— М., 1993.
27. *Сухарев А.В., Бухарева С.Л.* Особенности этнической идентичности подростков в этнически ориентированных учебных центрах // Вопросы психологии.— 2005.— № 6.— С. 82–90.
28. *Филиппова Е.* Роль культурных различий в процессе адаптации русских переселенцев в России // Идентичность и конфликт в постсоветских государствах / Под ред. М.Б. Олкотт, В. Тишкова, А. Малашенко.— М., 1997.— С. 135–149.
29. *Хотинец В.Ю.* Этническая идентичность и толерантность.— Екатеринбург, 2002.
30. *Хотинец В.Ю.* Этническое самосознание.— СПб., 2000.
31. *Abelson R.P., Dasgupta N., Park J., Banaji M.R.* Perceptions of the collective other // Pers. and Soc. Psych. Rev. 1998. Vol. 2. P. 243–250.
32. *Aberson C.L.* Aversive bias toward gay men? // Current Res. in Soc. Psych. 2003. Vol. 8. № 19.
33. *Aberson C.L., Ettliln T.E.* The aversive racism paradigm and responses favoring African Americans: meta-analytic evidence of two types of favoritism // Soc. Justice Res. 2004. Vol. 17. P. 25–46.
34. *Aboud F.E.* The formation of in-group favoritism and out-group prejudice in young children: are they distinct attitudes? // Developmental Psych. 2003. Vol. 39. P. 48–60.
35. *Abrams D., Eller A., Bryant J.* An age apart: the effects of intergenerational contact and stereotype threat on performance and intergroup bias // Psych. and Aging. 2006. Vol. 21. P. 691–702.
36. *Abrams D., Hogg M.A.* Comments on the motivational status of self-esteem in social identity and intergroup discrimination // Europ. J. of Soc. Psych. 1988. Vol. 18. P. 317–334.
37. *Abrams D., Hogg M.A.* Language attitudes, frames of reference, and social identity: A Scottish dimension // J. of Language and Soc. Psych. 1988. Vol. 6. P. 201–213.

38. *Abrams D., Rutland A., Cameron L., Marques J.M.* The development of subjective group dynamics: When in-group bias gets specific // *Brit. J. of Developmental Psych.* 2003. Vol. 21. P. 155–176.
39. *Abreu J.M.* Conscious and nonconscious African American stereotypes: impact on first impression and diagnostic ratings by therapists // *J. of Consulting and Clinical Psych.* 1999. Vol. 67. P. 387–393.
40. *Abreu J.M., Ramirez E., Kim B.S.K., Haddy C.* Automatic activation of yellow peril Asian American stereotypes: effects on social impression formation // *The J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 143. P. 691–706.
41. *Agnew C.R., Thompson V.D., Gaines, Jr. S.O.* Incorporating proximal and distal influences on prejudice: testing a general model across outgroups // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2000. Vol. 26. P. 403–418.
42. *Akrami N., Ekehammar B.* Right-wing authoritarianism and social dominance orientation. Their roots in Big-five personality factors and facets // *J. of Individual Differences.* 2006. Vol. 27. P. 117–126.
43. *Alexander M.G., Brewer M.B., Herrmann R.K.* Images and affect: a functional analysis of out-group stereotypes // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1999. Vol. 77. P. 78–93.
44. *Alreshoud A., Koeske G.F.* Arab students' attitudes toward and amount of social contact with Americans: a causal process analysis of cross-sectional data // *The J. of Soc. Psych.* 1997. Vol. 137. P. 235–245.
45. *Altemeyer B.* Highly dominating, highly authoritarian personalities // *The J. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 144. P. 421–447.
46. *Altemeyer B.* *The authoritarian specter.* Boston, 1996.
47. *Ames D.R.* Strategies for social inference: a similarity contingency model of projection and stereotyping in attribute prevalence estimates // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2004. Vol. 87. P. 573–585.
48. *Amiot C.E., Bourhis R.Y.* Discrimination and the positive-negative asymmetry effect: ideological and normative processes // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2003. Vol. 29. P. 597–608.
49. *Amiot C.E., Bourhis R.Y.* Ideological beliefs as determinants of discrimination in positive and negative outcome distributions // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2005. Vol. 35. P. 581–598.
50. *Amir Y., Ben-Ari R.* Enhancing intergroup relations in Israel: a differential approach // *Stereotyping and prejudice / Ed. by D. Bar-Tal, C. Graumann, A.W. Kruglanski, W. Stroebe.* N.-Y., 1989. P. 243–257.
51. *Amir Y., Ben-Ari R.* International tourism, ethnic contact and attitude change // *J. of Soc. Issues.* 1985. Vol. 41. P. 105–116.
52. *Ana O.S.* 'Like an animal I was treated': anti-immigrant metaphor in US public discourse // *Discourse & Society.* 1999. Vol. 10. P. 191–224.
53. *Andreopoulou A., Houston D.M.* The impact of collective self-esteem on intergroup evaluation: self-protection and self-enhancement // *Current Res. in Soc. Psych.* 2002. Vol. 7. № 14.
54. *Appelgryn A.E.M., Bornman N.E.* Relative deprivation in contemporary South Africa // *The J. of Soc. Psych.* 1996. Vol. 136. P. 381–397.
55. *Appelgryn A.E.M., Nieuwoudt J.M.* Relative Deprivation and the Ethnic attitudes of Blacks and Afrikaans-Speaking Whites in South Africa // *The J. of Soc. Psych.* 1986. Vol. 126. P. 311–323.
56. *Appiah O.* Effects of ethnic identification on Web browsers' attitudes toward and navigational patterns on race-targeted sites // *Communication Res.* 2004. Vol. 31. P. 312–337.

57. *Araya T.* The recall of stereotypes: the effects of incidentally activated directed forgetting instructions // *Exp. Psych.* 2003. Vol. 50. P. 247–256.
58. *Araya T., Akrami N., Ekehammar B., Hedlund L.-E.* Reducing prejudice through priming of control-related words // *Exp. Psych.* 2002. Vol. 49. P. 222–227.
59. *Araya T., Ekehammar B., Akrami N.* Remembering things that never occurred: the effects of to-be-forgotten stereotypical information // *Exp. Psych.* 2003. Vol. 50. P. 27–32.
60. *Arcuri L., Maass A., Portelli G.* Linguistic intergroup bias and implicit attributions // *Brit. J. of Soc. Psych.* 1993. Vol. 32. P. 277–285.
61. *Arends-Toth J., Van De Vijver F.J.R.* Multiculturalism and acculturation: Views of Dutch and Turkish-Dutch // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 33. P. 249–266.
62. *Ariyanto A., Hornsey M.J., Gallois C.* Group-directed criticism in Indonesia: role of message source and audience // *Asian J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 9. P. 96–102.
63. *Arndt J., Greenberg J., Schimel J., Pyszczynski T., Solomon S.* To belong or not to belong, that is the question: terror management and identification with gender and ethnicity // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2002. Vol. 83. P. 26–43.
64. *Aron A., McLaughlin-Volpe T., Mashek D., Lewandowski G., Wright S.C., Aron E.N.* Including others in the self // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 15. P. 101–132.
65. *Aronson E., Gonzalez A.* Desegregation jigsaw and the Mexican-American experience // *Eliminating racism: profiles in controversy* / Ed. by P.A. Katz, D.A. Taylor. N.-Y., 1988. P. 301–314.
66. *Aronson J., Fried C.B., Good C.* Reducing the effects of stereotype threat on African American college students by shaping theories of intelligence // *J. of Exp. Soc. Psych.* 2002. Vol. 38. P. 113–125.
67. *Ashmore R.D., Deaux K., McLaughlin-Volpe T.* An organizing framework for collective identity: articulation and significance of multidimensionality // *Psych. Bull.* 2004. Vol. 130. P. 80–114.
68. *Ashton M.C., Esses V.M.* Stereotype accuracy: estimating the academic performance of ethnic groups // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 1999. Vol. 25. P. 225–236.
69. *Askevis-Leherpeux F.* For and against: perceived entitativity of supportive and oppositional opinion groups // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2005. Vol. 8. P. 27–37.
70. *Bailis D.S., Chipperfield J.G.* Emotional and self-evaluative effects of social comparison information in later life: how are they moderated by collective self-esteem? // *Psych. and Aging.* 2006. Vol. 21. P. 291–302.
71. *Bailey B.* Communicative behavior and conflict between African-American customers and Korean immigrant retailers in Los Angeles // *Discourse & Society.* 2000. Vol. 11. P. 86–108.
72. *Bar-Tal D.* Delegitimization: the extreme case of stereotyping and prejudice // *Stereotyping and prejudice* / Ed. by D. Bar-Tal, C. Graumann, A.W. Kruglanski, W. Stroebe. N.-Y., 1989. P. 169–182.
73. *Bar-Tal D.* Group beliefs as an expression of social identity // *Social identity: international perspectives* / Ed. by S. Worchel, J.F. Morales, D. Paez, J. Deschamps. Sage Publication, 1998. P. 93–113.
74. *Bar-Tal D., Labin D.* The effect of a major event on stereotyping: “terrorist attacks in Israel and Israeli adolescents” perceptions of Palestinians, Jordanians and Arabs // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 31. P. 265–280.
75. *Bar-Tal Y.* Can leaders change followers’ stereotypes? // *Stereotyping and prejudice* / Ed. by D. Bar-Tal, C.F. Graumann, A.W. Kruglanski, W. Stroebe. Springer-Verlag, 1989. P. 225–242.

76. *Barreto M., Ellemers N.* The burden of benevolent sexism: how it contributes to the maintenance of gender inequalities // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2005. Vol. 35. P. 633–642.
77. *Barreto M., Ellemers N.* The effects of being categorised: the interplay between internal and external social identities // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 24. P. 139–170.
78. *Barreto M., Ellemers N.* The impact of respect versus neglect of self-identities on identification and group loyalty // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2002. Vol. 28. P. 629–639.
79. *Barreto M., Ellemers N., Banal S.* Working under cover: Performance-related self-confidence among members of contextually devalued groups who try to pass // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 36. P. 337–352.
80. *Barreto M., Ellemers N., Palacios M.S.* The backlash of token mobility: the impact of past group experiences on individual ambition and effort // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2004. Vol. 30. P. 1433–1445.
81. *Bartholow B.D., Dickter C.L., Sestir M.A.* Stereotype activation and control of race bias: cognitive control of inhibition and its impairment by alcohol // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2006. Vol. 90. P. 272–287.
82. *Baumeister R.F., Bratslavsky E., Finkenauer C., Vohs K.D.* Bad is stronger than good // *Rev. of Gen. Psych.* 2001. Vol. 5. P. 323–370.
83. *Begany J.J., Milburn M.A.* Psychological predictors of sexual harassment: authoritarianism, hostile sexism, and rape myths // *Psych. of Men & Masculinity.* 2002. Vol. 3. P. 119–126.
84. *Begue L.* Social judgment of abortion: a black-sheep effect in a Catholic sheepfold // *The J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 141. P. 640–649.
85. *Begue L., Apostolidis T.* Implicit theories of reality and social differentiation from gay people // *The J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 141. P. 132–134.
86. *Beilock S.L., Jellison W.A., Rydell R.J., McConnell A.R., Carr T.H.* On the causal mechanisms of stereotype threat: can skills that don't rely heavily on working memory still be threatened? // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2006. Vol. 32. P. 1059–1071.
87. *Bergami M., Bagozzi R.P.* Self-categorization, affective commitment and group self-esteem as distinct aspects of social identity in the organization // *Brit. J. of Soc. Psych.* 2000. Vol. 39. P. 555–577.
88. *Berman S.L., Wittig M.A.* An intergroup theories approach to direct political action among African Americans // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2004. Vol. 7. P. 19–34.
89. *Berndsen M., Spears R., Van Der Pligt J.* Illusory correlation and attitude-based vested interest // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1996. Vol. 26. P. 247–264.
90. *Berndsen M., Van Der Pligt J., Spears R., McGarty G.* Expectation-based and data-based illusory correlation: the effects of confirming versus disconfirming evidence // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1996. Vol. 26. P. 899–913.
91. *Berninger V.W., DeSoto C.* Cognitive representation of personal stereotypes // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1985. Vol. 15. P. 189–211.
92. *Bettencourt B.A., Brewer M.B., Croak M.R., Miller N.* Cooperation and the reduction of intergroup bias: the role of reward structure and social orientation // *J. of Exp. Soc. Psych.* 1992. Vol. 28. P. 301–319.
93. *Bettencourt B.A., Hume D.* The cognitive contents of social — group identity: values, emotions and relationship // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 29. P. 113–121.

94. *Biernat M., Crandall C.S.* Stereotyping and contact with social groups: measurement and conceptual issues // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1994. Vol. 24. P. 659–678.
95. *Biernat M., Kobrynowicz D.* Gender- and race-based standards of competence: lower minimum standards but higher ability standards for devalued groups // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1997. Vol. 72. P. 544–557.
96. *Biernat M., Thompson E.R.* Shifting standards and contextual variation in stereotyping // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 12. P. 103–138.
97. *Biernat M., Vescio T.K., Billings L.S.* Black sheep and expectancy violation integrating two models of social judgment // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 29. P. 523–542.
98. *Biernat M., Vescio T.K.* She swings, she hits, she's great, she's benched: implications of gender-based shifting standards for judgment and behavior // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2002. Vol. 28. P. 66–77.
99. *Billiet J., Maddens B., Beerten R.* National identity and attitude toward foreigners in a multinational state: a replication // *Polit. Psych.* 2003. Vol. 24. P. 241–257.
100. *Bischoff R.J., Reiter A.D.* The role of gender in the presentation of mental health clinicians in the movies: implications for clinical practice // *Psychotherapy.* 1999. Vol. 36. № 2.
101. *Bizman A., Yinon Y.* Intergroup and interpersonal threats as determinants of prejudice: the moderating role of in-group identification // *Basic and Applied Soc. Psych.* 2001. Vol. 23. P. 191–196.
102. *Blair I.V., Banaji M.R.* Automatic and controlled processes in stereotype priming // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1996. Vol. 70. P. 1142–1163.
103. *Blair I.V., Chapleau K.M., Judd C.M.* The use of Afrocentric features as cues for judgment in the presence of diagnostic information // *Europ J. of Soc. Psych.* 2005. Vol. 35. P. 59–68.
104. *Blair I.V., Judd C.M., Fallman J.L.* The automaticity of race and Afrocentric facial features in social judgments // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2004. Vol. 87. P. 763–778.
105. *Blair I.V., Judd C.M., Sadler M.S., Jenkins C.* The role of Afrocentric features in person perception: judging by features and categories // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2002. Vol. 83. P. 5–25.
106. *Blair I.V., Ma J.E., Lenton A.P.* Imagining stereotypes away: the moderation of implicit stereotypes through mental imagery // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2001. Vol. 81. P. 828–841.
107. *Blair I.V., Park B., Bachelor J.* Understanding intergroup anxiety: are some people more anxious than others? // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2003. Vol. 6. P. 151–169.
108. *Blank H.* Conversation logic effects in the minimal group paradigm: existent but weak // *Current Res. in Soc. Psych.* 2004. Vol. 10. № 7.
109. *Blank T.* Determinants of national identity in East and West Germany: an empirical comparison of theories on the significance of authoritarianism, anomie, and general self-esteem // *Polit. Psych.* 2003. Vol. 24. P. 259–288.
110. *Blank T., Schmidt P.* National identity in a United Germany: nationalism or patriotism? An empirical test with representative data // *Polit. Psych.* 2003. Vol. 24. P. 289–312.
111. *Blanton H., Christie C., Dye M.* Social identity versus reference frame comparisons: the moderating role of stereotype endorsement // *J. of Exp. Soc. Psych.* 2002. Vol. 38. P. 253–267.

112. *Blanz M.* Accessibility and fit as determinants of the salience of social categorization // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 29. P. 43–74.
113. *Blanz M., Mummendey A., Mielke R., Klink A.* Responding to negative social identity: a taxonomy of identity management strategies // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1998. Vol. 28. P. 697–729.
114. *Blanz M., Mummendey A., Otten S.* Perceptions of relative group size and group status: effects on intergroup discrimination in negative evaluation // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1995. Vol. 25. P. 231–248.
115. *Bleeker M.M., Jacobs J.E.* Achievement in math and science: do mothers' beliefs matter 12 years later? // *J. of Educational Psych.* 2004. Vol. 96. P. 97–109.
116. *Bless H., Schwarz N.* Context effects in political judgement: assimilation and contrast as a function of categorization processes // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1998. Vol. 28. P. 159–172.
117. *Bliuc A.-M., McGarty C., Reynolds K., Amuntele D.* Opinion-based group membership as a predictor of commitment to political action // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2007. Vol. 37. P. 19–32.
118. *Bodenhausen G.V., Kramer G.P., Susser K.* Happiness and stereotypic thinking in social judgement // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1994. Vol. 66. P. 621–632.
119. *Bodenhausen G.V., Sheppard L.A., Kramer G.P.* Negative affect and social judgement: the differential impact of anger and sadness // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1994. Vol. 24. P. 45–62.
120. *Boen P., Vanbeselaere N.* Reactions upon a failed attempt to enter a high status group: an Exp. test of five-stage model // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1998. Vol. 28. P. 689–696.
121. *Boen P., Vanbeselaere N.* The relative impact of socio-structural characteristics on behavioral reactions against membership in a low-status group // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2002. Vol. 5. P. 299–318.
122. *Boen F., Vanbeselaere N., Brebels L., Huybans W., Millet K.* Post-merger identification as a function of pre-merger identification, relative representation, and pre-merger status // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2007. Vol. 37. P. 380–389.
123. *Bogart L.M., Ryan C.S., Stefanov M.* Effects of stereotypes and outcome dependency on the processing of information about group members // *Group Processes and Intergroup Relations.* 1999. Vol. 2. P. 31–50.
124. *Bornstein G., Rapoport A.* Intergroup competition for the provision of step-level public goods: effects of preplay communication // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1988. Vol. 18. P. 125–142.
125. *Bourguignon D., Seron E., Yzerbyt V., Herman G.* Perceived group and personal discrimination: differential effects on personal self-esteem // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 36. P. 773–789.
126. *Bourhis R.Y., Dayan J.* Acculturation orientations towards Israeli Arabs and Jewish immigrants in Israel // *Inter. J. of Psych.* 2004. Vol. 39. P. 118–131.
127. *Bourhis R.Y., Levens J.Ph.* Stereotypes, discrimination et relations intergroupes. Mardaga: Liege, 1994.
128. *Bowler I.* “They’re not the same as us”: midwives’ stereotypes of South Asian descent maternity patients // *Sociol. of Health and Illness.* 1993. Vol. 15. P. 157–177.
129. *Boysen G.A., Vogel D.L., Madon S.* A public versus private administration of the implicit association test // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 36. P. 845–856.
130. *Braddock II J.H.* School desegregation and Black assimilation // *J. of Soc. Issues.* 1985. Vol. 41. P. 9–22.

131. *Branscombe N.R., Schmitt M.T., Harvey R.D.* Perceiving pervasive discrimination among African Americans: implications for group identification and well-being // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1999. Vol. 77. № 1. 135–149.
132. *Branscombe N., Schmitt M.T., Schiffhauer K.* Racial attitudes in response to thoughts of white privilege // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2007. Vol. 37. P. 203–215.
133. *Branscombe N.R., Wann D.L.* Collective self-esteem consequences of outgroup derogation when a valued social identity is on trial // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1994. Vol. 24. P. 641–658.
134. *Bratt C.* Contact and attitudes between ethnic groups: a survey-based study of adolescents in Norway // *Acta Sociologica.* 2002. Vol. 45. P. 107–125.
135. *Bratt C.* The structure of attitudes toward non-Western immigrant groups: second-order factor analysis of attitudes among Norwegian adolescents // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2005. Vol. 8. P. 447–469.
136. *Brauer M., Judd C.M., Jacquelin V.* The communication of social stereotypes: the effects of group discussion and information distribution on stereotypic appraisals // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2001. Vol. 81. P. 463–475.
137. *Brauer M., Wasel W., Niedenthal P.* Implicit and explicit components of prejudice // *Rev. of Gen. Psych.* 2000. Vol. 4. P. 79–101.
138. *Breakwell G.M.* Integrating paradigms, methodological implications // *Empirical approaches to social representations* / Ed. by G.M. Breakwell, D.V. Canter. Oxford, 1993. P. 180–201.
139. *Brewer M.B., Silver M.D.* Group distinctiveness, social identification, and collective mobilization // *Self, identity and social movements* / Ed. by S. Stryker, T.J. Owens, R.W. White. Minneapolis, London: University of Minnesota Press, 2000. P. 153–171.
140. *Brewer M.B., Weber J.C.* Self-evaluation effects of interpersonal versus intergroup social comparison // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1994. Vol. 66. P. 268–275.
141. *Britt T.W., Crandall C.S.* Acceptance of feedback by the stigmatized and non-stigmatized: the mediating role of the motive of the evaluator // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2000. Vol. 3. P. 79–95.
142. *Brown R., Condor, Mathews A., Wade G., Williams J.* Explaining intergroup differentiation in an industrial organization // *J. of Occupational Psych.* 1986. Vol. 59. P. 273–286.
143. *Brown R.P., Day E.A.* The difference isn't Black and White: stereotype threat and the race gap on Raven's Advanced Progressive Matrices // *J. of Applied Psych.* 2006. Vol. 91. P. 979–985.
144. *Brown R., Hinkle S., Ely P.G., Fox-Cardamone L., Maras P., Taylor L.A.* Recognising group diversity: individualist — collectivist and autonomous — relation social orientations and their implications for their intergroup process // *Brit. J. of Soc. Psych.* 1992. Vol. 31. P. 327–342.
145. *Brown R.P., Josephs R.A.* A burden of proof: stereotype relevance and gender differences in math performance // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1999. Vol. 76. P. 246–257.
146. *Brown R., Maras P., Masser B., Vivian J., Hewstone M.* Life on the ocean wave: testing some intergroup hypotheses in a naturalistic setting // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2001. Vol. 4. P. 81–97.
147. *Brown R., Vivian J., Hewstone M.* Changing attitudes through intergroup contact: the effects of group membership salience // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 29. P. 741–764.

148. *Brown R.J., Zagefka H.* Choice of comparisons in intergroup settings: the role of temporal information and comparison motives // *European Journal of Social Psychology*. 2006. Vol. 36. P. 649–671.
149. *Buhl T.* Positive-negative asymmetry in social discrimination: meta-analytical evidence // *Group Processes and Intergroup Relations*. 1999. Vol. 2. P. 51–58.
150. *Burgess D., Borgida E.* Who women are, who women should be. Descriptive and prescriptive gender stereotyping in sex discrimination // *Psych, Public Policy, and Law*. 1999. Vol. 5. P. 665–692.
151. *Burkard A.W., Knox S.* Effect of therapist color-blindness on empathy and attributions in cross-cultural counseling // *J. of Counseling Psych.* 2004. Vol. 51. P. 387–397.
152. *Burris C.T., Jackson L.M.* Social identity and the true believer: responses to threatened self-stereotypes among the intrinsically religious // *Brit. J. of Soc. Psych.* 2000. Vol. 39. P. 257–278.
153. *Butler J.C.* Pers. and emotional correlates of right-wing authoritarianism // *Soc. Beh. and Psych.* 2000. Vol. 28. P. 1–14.
154. *Cadini M.R., Cerchioni M.* Compensatory biases after ingroup threat: “Yeah, but we a good Pers.” // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 31. P. 353–367.
155. *Cadini M., Maass A., Frigerio S., Impagliazzo L., Latinotti S.* Stereotype threat: the effect of expectancy on performance // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 33. P. 267–285.
156. *Cadini M., Maass A., Lombardo M., Frigerio S.* Stereotype threat: the moderating role of locus of control beliefs // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 36. P. 183–197.
157. *Cadini M., Reggiori C.* Discrimination of a low-status outgroup: the role of ingroup threat // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2002. Vol. 32. P. 501–515.
158. *Callaghan P., Siu Shan C., Suk Yu L., Wai Chung L., Kwan T.L.* Attitudes towards mental illness: testing the contact hypothesis among Chinese student nurses in Hong Kong // *J. of Advanced Nursing*. 1997. Vol. 26. P. 33–40.
159. *Campani G.* Migrants and media // *Media and migration. Constructions of mobility and difference* / Ed. by R. King, N. Wood. L.-N.-Y., 2001. P. 38–52.
160. *Capozza D., Rattazzi A.M.M.* Stereotypes and attribution processes in a multi-ethnic Italian province // *J. of Community & Applied Soc. Psych.* 1999. Vol. 9. P. 231–235.
161. *Carnaghi A., Yzerbyt V.Y.* Social consensus and the encoding of consistent and inconsistent information: When one’s future audience orients information processing // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 36. P. 299–310.
162. *Carpenter S., Radhakrishnan P.* The relation between allocentrism and perceptions of ingroups // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2002. Vol. 28. P. 1528–1537.
163. *Carvalho M., Pelham B.W.* When fiends become friends: the need to belong and perceptions of personal and group discrimination // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2006. Vol. 90. P. 94–108.
164. *Castano E.* In case of death, cling to the ingroup // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 34. P. 375–384.
165. *Castano E., Dechesne M.* On defeating death: group reification and social identification as immortality strategies // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* 2005. Vol. 16. P. 221–255.
166. *Castano E., Giner-Sorolla R.* Not quite human: infrahumanization in response to collective responsibility for intergroup killing // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2006. Vol. 90. P. 804–818.

167. *Castano E., Paladino M.-P., Coull A., Yzerbyt V.Y.* Protecting the ingroup stereotype: Ingroup identification and the management of deviant ingroup members // *Brit. J. of Soc. Psych.* 2002. Vol. 41. P. 365–385.
168. *Castano E., Sacchi S., Gries P.H.* The perception of the other in international relations: evidence for the polarizing effect of entitativity // *Polit. Psych.* 2003. Vol. 24. P. 449–468.
169. *Castano E., Yzerbyt V., Bourguignon D.* We are one and I like it: The impact of ingroup entitativity on ingroup identification // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 33. P. 735–754.
170. *Castano E., Yzerbyt V., Bourguignon D., Seron E.* Who may enter? The impact of in-group identification on in-group/out-group categorization // *J. of Exp. Soc. Psych.* 2002. Vol. 38. P. 315–322.
171. *Castano E., Yzerbyt V., Paladino M.-P., Sacchi S.* I belong, therefore, I exist: ingroup identification, ingroup entitativity, and ingroup bias // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2002. Vol. 28. P. 135–143.
172. *Castelli L., Arcury L., Zogmaister C.* Perceiving ingroup members who use stereotypes: implicit conformity and similarity // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 33. P. 163–175.
173. *Cejka M.A., Eagly A.H.* Gender-stereotypic images of occupations correspond to the sex segregation of employment // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 1999. Vol. 25. P. 413–423.
174. *Chambers J.R., Melnyk D.* Why do I hate thee? Conflict misperceptions and intergroup mistrust // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2006. Vol. 32. P. 1295–1311.
175. *Chang D.F., Sue S.* The effects of race and problem type on teachers' assessments of student behavior // *J. of Consulting and Clinical Psych.* 2003. Vol. 71. P. 235–242.
176. *Chattopadhyay P., George E., Lawrence S.A.* Why does dissimilarity matter? Exploring self-categorization, self-enhancement, and uncertainty reduction // *J. of Applied Psych.* 2004. Vol. 89. P. 892–900.
177. *Chen L.* Conversation orientation and cognitive processes. A comparison of U.S. students in initial interaction with native-versus nonnative-speaking partners // *Human Communication Res.* 2003. Vol. 29. P. 182–209.
178. *Christensen P.N., Rothgerber H., Wood W., Matz D.C.* Social norms and identity relevance: a motivational approach to normative behavior // *Pers and Soc. Psych. Bull.* 2004. Vol. 30. P. 1295–1309.
179. *Chun W.-Y., Lee H.-K.* Effects of the difference in the amount of group preferential information on illusory correlation // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 1999. Vol. 25. P. 1463–1475.
180. *Ciarrochi J.V., Forgas J.P.* On being tense yet tolerant: the paradoxical effects of trait anxiety and aversive mood on intergroup judgments // *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice.* 1999. Vol. 3. P. 227–238.
181. *Cirakoglu O.C.* Perception of homosexuality among Turkish university students: the roles of labels, gender, and prior contact // *The J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 146. P. 293–305.
182. *Cinnirella M.* Exploring temporal aspects of social identity: the concept of possible social identities // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1998. Vol. 28. P. 227–248.
183. *Cinnerella M.* Manipulating stereotype rating tasks: understanding questionnaire context effects on measures of attitudes, social identity and stereotypes // *J. of Community & Applied Soc. Psych.* 1998. Vol. 8. P. 345–362.

184. *Coats S., Smith E.R.* Perceptions of gender subtypes: sensitivity to recent exemplar activation and in-group/out-group differences // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 1999. Vol. 25. P. 516–526.
185. *Coenders M., Scheepers P.* The effect of education on nationalism and ethnic exclusionism: an international comparison // *Polit. Psych.* 2003. Vol. 24. P. 313–343.
186. *Coltrane S., Adams M.* Work-family and gender stereotypes television and the reproduction of difference // *J. of Vocational Beh.* 1997. Vol. 50. P. 323–347.
187. *Condor S.* Public prejudice as collaborative accomplishment: towards a dialogic social psychology of racism // *J. of Community & Applied Soc. Psych.* 2006. Vol. 16. P. 1–18.
188. *Coover G.E.* The communicated self // *Human Communication Res.* 2000. Vol. 26. P. 125–147.
189. *Corenblum B., Stephan W.G.* White fears and native apprehensions: an integrated threat theory approach to intergroup attitudes // *Canad. J. of Beh. Science.* 2001. Vol. 33. P. 251–268.
190. *Corneille O., Yzerbyt V.Y., Rogier A., Buidin G.* Threat and the group attribution error: when threat elicits judgments of extremity and homogeneity // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2001. Vol. 27. P. 437–446.
191. *Correll J., Park B., Judd C.M., Wittenbrink B.* The police officer's dilemma: using ethnicity to disambiguate potentially threatening individuals // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2002. Vol. 83. P. 1314–1329.
192. *Coryn C.L., Beale J.M., Myers K.M.* Response to September 11: anxiety, patriotism, and prejudice in the aftermath of terror // *Current Res. in Soc. Psych.* 2004. Vol. 9. № 12.
193. *Costarelli S.* Affective responses to own violations of ingroup norms: the moderating role of norm salience // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2005. Vol. 35. P. 425–435.
194. *Costarelli S., Calla R.M.* Self-directed negative affect: the distinct roles of ingroup identification and outgroup derogation // *Current Res. in Soc. Psych.* 2004. Vol. 10. № 2.
195. *Costarelli S., Palmonari A.* Ingroup ambivalence and experienced affect: the moderating role of social identification // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 33. P. 813–821.
196. *Cottrell C.A., Neuberg S.L.* Different emotional reactions to different groups: a sociofunctional threat-based approach to “prejudice” // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2005. Vol. 88. P. 770–789.
197. *Coull A., Yzerbyt V.Y., Castano E., Paladino M.-P., Leemans V.* Protecting the ingroup: motivated allocation of cognitive resources in the presence of threatening ingroup members // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2001. Vol. 4. P. 327–339.
198. *Cramer P., Anderson G.* Ethnic/racial attitudes and self-identification of Black Jamaican and White New England children // *J. of Cross-Cultural Psych.* 2003. Vol. 34. P. 395–416.
199. *Crandall C.S., Eshleman A.* A justification-suppression model of the expression and experience of prejudice // *Psych. Bull.* 2003. Vol. 129. P. 414–446.
200. *Crandall C.S., Eshleman A., O'Brien L.* Social norms and the expression and suppression of prejudice: the struggle for internalization // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2002. Vol. 82. P. 359–378.
201. *Crawford M.T., Sherman S.J., Hamilton D.L.* Perceived entitativity, stereotype formation, and the interchangeability of group members // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2002. Vol. 83. P. 1076–1094.

202. *Crisp R.J., Beck S.R.* Reducing intergroup bias: the moderating role of in-group identification // *Group Processes & Intergroup Relations*. 2005. Vol. 8. P. 173–185.
203. *Crisp R.J., Ensari N., Hewstone M., Miller N.* A dual-route model of crossed categorisation effects // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* 2002. Vol. 13. P. 35–73.
204. *Crisp R.J., Farr M.J.* Moderation of intergroup memory via crossed categorization // *Current Res. in Soc. Psych.* 2004. Vol. 9. № 9.
205. *Crisp R.J., Hewstone M.* Differential evaluation of crossed category groups: patterns, processes and reducing intergroup bias // *Group Processes and Intergroup Relations*. 1999. Vol. 2. P. 307–333.
206. *Crisp R.J., Hewstone M.* Multiple categorization and implicit intergroup bias: differential category and the positive-negative asymmetry effect // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 31. P. 45–62.
207. *Crisp J., Nicel J.K.* Disconfirming intergroup evaluations: asymmetric effects for in-groups and out-groups // *The J. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 144. P. 247–271.
208. *Crisp R.J., Walsh J., Hewstone M.* Crossed categorization in common ingroup contexts // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2006. Vol. 32. P. 1204–1218.
209. *Crocker J., Blaine B., Luchtanen R.* Prejudice, intergroup behavior and self-esteem: enhancement and protection motives // *Group motivation: social psychological perspectives* / Ed. by M.A. Hogg, D. Abrams. London, 1993. P. 52–67.
210. *Crocker J., Luhtanen R.* Collective self-esteem and ingroup bias // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1990. Vol. 58. P. 60–67.
211. *Crocker J., Thompson L.J., McGraw K.M., Ingerman C.* Downward comparison, prejudice and evaluation of others: effects of self-esteem and threat // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1987. Vol. 52. P. 907–916.
212. *Crozier J.-C., Desprius G., Gauzins M.-E., Huguet P., Leyens J.-P., Meot A.* Stereotype threat undermines intellectual performance by triggering a disruptive mental load // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2004. Vol. 30. P. 721–731.
213. *Crowson H.M., DeBacker T.K., Thoma S.J.* The role of authoritarianism, perceived threat, and need for closure or structure in predicting post-9/11 attitudes and beliefs // *The J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 146. P. 733–750.
214. *Crowson H.M., Thoma S.J., Hestevold N.* Is political conservatism synonymous with authoritarianism? // *The J. of Soc. Psych.* 2005. Vol. 145. P. 571–592.
215. *Cunningham G.B.* The influence of group diversity on intergroup bias following recategorization // *The J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 46. P. 533–547.
216. *Cunningham W.A., Nezelek J.B., Banaji M.R.* Implicit and explicit ethnocentrism: revisiting the ideologies of prejudice // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2004. Vol. 30. P. 1332–1346.
217. *Cursed P.L., Stoop R., Schalk R.* Prejudice toward immigrant workers among Dutch employees: integrated threat theory revisited // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2007. Vol. 37. P. 125–140.
218. *Czopp A.M., Monteith M.J.* Confronting prejudice (literally): reactions to confrontations of racial and gender bias // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2003. Vol. 29. P. 532–544.
219. *Dambrun M., Duarte S., Guimond S.* Why are men more likely to support group-based dominance than women? The mediating role of gender identification // *Brit. J. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 43. P. 287–297.
220. *Dambrun M., Guimond S.* Implicit and explicit measures of prejudice and stereotyping: do they assess the same underlying knowledge structure? // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 34. P. 663–676.

221. *Dambrun M., Guimond S., Duarte S.* The impact of hierarchy-enhancing vs. attenuating academic major on stereotyping: the mediating role of perceived social norm // *Current Res. in Soc. Psych.* 2002. Vol. 7. № 8.
222. *Dasgupta N., Greenwald A.G.* On the malleability of automatic attitudes: combating automatic prejudice with images of admired and disliked individuals // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2001. Vol. 81. P. 800–814.
223. *Davies P.G., Spencer S.J., Steele C.M.* Clearing the air: identity safety moderates the effects of stereotype threat on women's leadership aspirations // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2005. Vol. 88. P. 276–287.
224. *De Cremer D.* Effect of group identification on the use of attributions // *The J. of Soc. Psych.* 2000. Vol. 140. P. 267–269.
225. *De Cremer D.* Relations of self-esteem concerns, group identification, and self-stereotyping to in-group favoritism // *The J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 141. P. 389–400.
226. *De Cremer D.* Unfair treatment and revenge taking: the roles of collective identification and feelings of disappointment // *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice.* 2006. Vol. 10. P. 220–232.
227. *De Cremer D., Van Vugt M.* Social identification effects in social dilemmas: a transformation of motives // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 29. P. 871–893.
228. *De La Rey C., Raju P.* Group relative deprivation: cognitive versus affective components and protest orientation among Indian South Africans // *The J. of Soc. Psych.* Vol. 1996. Vol. 136. P. 579–588.
229. *De Vries R.E.* Self, in-group, and out-group evaluation: bond or breach? // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 33. P. 609–621.
230. *De Weerd M., Klandermans B.* Group identification and Polit. protest: farmers' protest in the Netherlands // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 29. P. 1073–1098.
231. *Deaux K., Reid A., Mizrahi K., Cotting D.* Connecting the person to the social: the functions of social identification // *The psychology of the social self / Ed. by T.R. Tyler, R. Kramer, O. John. N.-Y.* 1999.
232. *Demoulin S., Torres R.R., Perez A.R., Vaes J., Paladino M.P., Gaunt R., Pozo B.C., Leyens J.-P.* Emotional prejudice can lead to infra-humanisation // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 15. P. 259–296.
233. *Dennis M.R., Kunkel A.D.* Perceptions of men, women, and ceos: the effects of gender identity // *Soc. Beh. and Pers.* 2004. Vol. 32. P. 155–172.
234. *Derks B., Van Laar C., Ellemers N.* Striving for success in outgroup settings: effects of contextually emphasizing ingroup dimensions on stigmatized group members' social identity and performance styles // *Personality and Social Psychology Bulletin.* 2006. Vol. 32. P. 576–588.
235. *Desforges D.M., Lord C.G., Pugh M.A.* Role of group representativeness in the generalization part of the contact hypothesis // *Basic and Applied Soc. Psych.* 1997. Vol. 19. P. 183–204.
236. *Desforges D.M., Lord G., Ramsey S.L., Mason J.A., Van Leeuwen M.D., West S.C., Lepper M.R.* Effects of structured cooperative contact on changing negative attitudes towards stigmatised social groups // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1991. Vol. 60. P. 531–544.
237. *Devine P.G.* Stereotypes and prejudice: their automatic and controlled components // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1989. Vol. 56. P. 5–18.
238. *Devine P.G., Plant E.A., Amodio D.M., Harmon-Jones E., Vance S.L.* The regulation of explicit and implicit race bias: the role of motivations to respond without prejudice // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2002. Vol. 82. P. 835–848.

239. *Devos T., Comby L., Deschamps J.C.* Asymmetries in judgements of ingroup and outgroup variability // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* / Ed. by W. Stroebe, M. Hewstone. John Wiley and sons LTD, 1996. Vol. 7. P. 27–57.
240. *Dietz-Uhler B.* Defensive reactions to group-relevant information // *Group Processes & Intergroup Relations*. 1999. Vol. 2. P. 17–29.
241. *Dijksterhuis A., Macrae C.N., Haddock G.* When recollective experiences matter: subjective ease of retrieval and stereotyping // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 1999. Vol. 25. P. 766–774.
242. *Dijksterhuis A., Spears R., Postmes T., Stapel D., Koomen W., Van Knippenberg A., Scheepers D.* Seeing one thing and doing another: contrast effects in automatic behavior // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1998. Vol. 75. № 4. P. 862–871.
243. *Dijksterhuis A., Van Knippenberg A.* On the parameters of associative strength: central tendency and variability as determinants of stereotype accessibility // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 1999. Vol. 25. P. 527–536.
244. *Dijksterhuis A., Van Knippenberg A.* The relation between perception and behavior, or how to win a game of trivial pursuit // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1998. Vol. 74. P. 865–877.
245. *Dijksterhuis A., Van Knippenberg A.* Timing of schema activation and memory: inhibited access to inconsistent information // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1995. Vol. 25. P. 383–390.
246. *Dijksterhuis A., Van Knippenberg A.* Trait implications as a moderator of memory for stereotype — consistent and inconsistent information // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 1996. Vol. 22. P. 425–432.
247. *Dimdins G., Montgomery H., Austers I.* The false polarization effect in explanations of attitudinal behavior // *Current Res. in Soc. Psych.* 2003. Vol. 8. № 20.
248. *Dion K.L.* Immigrants' perceptions of housing discrimination in Toronto: the housing new Canadians project // *J. of Soc. Issues*. 2001. Vol. 57. P. 523–539.
249. *Dixon J., Durrheim K., Tredoux C.* Beyond the optimal contact strategy. A reality check for the contact hypothesis // *American Psych.* 2005. Vol. 60. P. 697–711.
250. *Doise W.* Individual and social identities in intergroup relations // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1988. Vol. 18. P. 99–111.
251. *Doise W.* Social representations in personal identity // *Social identity: international perspectives* / Ed. by S. Worchel, J.F. Morales, D. Paez, J. Deschamps. N.-Y., 1998. P. 13–25.
252. *Dollar N.J., Zimmers B.G.* Social identity and communicative boundaries: an analysis of youth and young adult street speakers in a US American community // *Communication Res.* 1998. Vol. 25. P. 596–617.
253. *Doosje B., Branscombe N.R.* Attributions for the negative historical actions of a group // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 33. P. 235–248.
254. *Doosje B.E.J., Branscombe N.R., Spears R., Manstead A.S.R.* Antecedents and consequences of group-based guilt: the effects of ingroup identification // *Group Processes & Intergroup Relations*. 2006. Vol. 9. P. 325–338.
255. *Doosje B., Haslam S.A., Spears R., Oakes P.J., Koomen W.* The effect of comparative context on central tendency and variability judgements and the evaluation of group characteristics // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1998. Vol. 28. P. 173–184.
256. *Doosje B., Spears R., Ellemers N., Koomen W.* Perceived group variability in intergroup relations: the distinctive role of social identity // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* / Ed. by W. Stroebe, M. Hewstone. John Wiley and sons LTD, 1999. Vol. 10. P. 41–74.

257. *Doosje B., Spears R., Koomen W.* When bad isn't all bad: the strategic use of sample information in generalization and stereotyping // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1995. Vol. 69. P. 642–655.
258. *Doty R.M., Peterson B.E., Winter D.G.* Threat and authoritarianism in the United States, 1978–1987 // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1991. Vol. 61. P. 629–640.
259. *Dovidio J.F., Gaertner S.L., Kawakami K.* Intergroup contact: the past, present, and the future // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2003. Vol. 6. P. 5–21.
260. *Dovidio J.F., Validzic A., Gaertner S.L.* Intergroup bias: status, differentiation, and a common in-group identity // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1998. Vol. 75. P. 109–120.
261. *Drury J., Reicher S.* The intergroup dynamics of collective empowerment: substantiating the social identity model of crowd behavior // *Group Processes and Intergroup Relations.* 1999. Vol. 2. P. 381–402.
262. *Duckitt J.* Authoritarianism and group identification: a new view of an old construct // *Polit. Psych.* 1989. Vol. 10. P. 63–84.
263. *Duckitt J.* Differential effects of right wing authoritarianism and social dominance orientation on outgroup attitudes and their mediation by threat from and competitiveness to outgroups // *Personality and Social Psychology Bulletin.* 2006. Vol. 32. P. 684–696.
264. *Duckitt J.* Education and authoritarianism among English- and Afrikaans-speaking White South Africans // *The J. of Soc. Psych.* 1992. Vol. 132. P. 701–708.
265. *Duckitt J., Farre B.A.* Right-wing authoritarianism and political intolerance among whites in the future majority-rule South Africa // *The J. of Soc. Psych.* 1994. Vol. 134. P. 735–741.
266. *Duckitt J., Fisher K.* The impact of social threat on worldview and ideological attitudes // *Polit. Psych.* 2003. Vol. 24. P. 199–222.
267. *Duckitt J., Wagner C., du Plessis I., Birum I.* The psychological bases of ideology and prejudice: testing a dual process model // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2002. Vol. 83. P. 75–93.
268. *Dumont M., Yzerbyt V.Y., Snyder M., Mathieu B., Comblain C., Scaillet N.* Suppression and hypothesis testing: does suppressing stereotypes during interactions help to avoid confirmation biases? // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 33. P. 659–677.
269. *Dunbar E., Saiz J.L., Stela K., Saez R.* Pers. and social group value determinants of out-group bias. A cross-national comparison of Gough's Pr/To Scale // *J. of Cross-Cultural Psych.* 2000. Vol. 31. P. 267–275.
270. *Duval L.L., Ruscher J.B., Welsh K., Catanese S.P.* Bolstering and undercutting use of the elderly stereotype through communication of exemplars: the role of speaker age and exemplar stereotypicality // *Basic and Applied Soc. Psych.* 2000. Vol. 22. P. 137–146.
271. *Eberhardt J.L., Dasgupta N., Banaszynski T.L.* Believing is seeing: the effects of racial labels and implicit beliefs on face perception // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2003. Vol. 29. P. 360–370.
272. *Eccleston C.P., Major B.N.* Attributions to discrimination and self-esteem: the role of group identification and appraisals // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2006. Vol. 9. P. 147–162.
273. *Echebarria-Echabe A., Fernandez-Guede E.* Effects of terrorism on attitudes and ideological orientation // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 36. P. 259–265.
274. *Egan S.K., Perry D.G.* Gender identity: a multidimensional analysis with implications for psychosocial adjustment // *Develop. Psych.* 2001. Vol. 37. P. 451–463.

275. *Eitle D., Eitle T.M.* Segregation and school violence // *Soc. Forces.* 2003. Vol. 82. P. 589–615.
276. *Ekehammar B., Akrami N., Gylje M., Zakrisson I.* What matters most to prejudice: big five Pers., social dominance orientation, or right-wing authoritarianism? // *Europ. J. of Pers.* 2004. Vol. 18. P. 463–482.
277. *Elkins T.J., Phillips J.S.* Evaluating sex discrimination claims: the mediating role of attributions // *J. of Applied Psych.* 1999. Vol. 84. P. 186–199.
278. *Ellemers N.* The influence of socio-structural variables on identity management strategies // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* / Ed. by W. Stroebe, M. Hewstone. John Wiley and sons LTD, 1993. Vol. 4. P. 27–57.
279. *Ellemers N., Barreto M.* Categorization in everyday life: The effects of positive and negative categorizations on emotions and self-views // *European Journal of Social Psychology.* 2006. Vol. 36. P. 931–942.
280. *Ellemers N., Doosje B., Spears R.* Sources of respect: the effects of being liked by ingroups and outgroups // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 34. P. 155–172.
281. *Ellemers N., Doosje B., Van Knippenberg A., Wilke H.* Status protection in high status minority groups // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1992. Vol. 22. P. 123–140.
282. *Ellemers N., Spears R., Doosje B.* Sticking together or falling apart: in-group identification as a psychological determinant of group commitment versus individual mobility // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1997. Vol. 72. P. 617–626.
283. *Ellemers N., Van Knippenberg A., De Vries N., Wilke H.* Social identification and permeability of group boundaries // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1988. Vol. 18. P. 497–513.
284. *Ellemers N., Van Rijswijk W.* Identity needs versus social opportunities: the use of group — level and individual — level identity management strategies // *Soc. Psych. Quarterly.* 1997. Vol. 60. P. 52–65.
285. *Ellemers N., Van Rijswijk W., Bruins J., De Gilder D.* Group commitment as a moderator of attributional and behavioural responses to power use // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1998. Vol. 28. P. 555–574.
286. *Ellemers N., Wilke H., Van Knippenberg A.* Effects of the legitimacy of low group or individual status on individual and collective status-enhancement strategies // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1993. Vol. 64. P. 766–778.
287. *Eller A., Abrams D.* Come together: longitudinal comparisons of Pettigrew’s reformulated intergroup contact model and the Common Ingroup Identity Model in Anglo-French and Mexican-American contexts // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 34. P. 229–256.
288. *Eller A., Abrams D.* “Gringos” in Mexico: cross-sectional and longitudinal effects of language school-promoted contact on intergroup bias // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2003. Vol. 6. P. 55–75.
289. *Emler N., Hopkins N.* Reputation, social identity and the self // *Social identity theory: constructive and critical advances* / Ed. by D. Abrams, M.A. Hogg. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf, 1990. P. 113–130.
290. *Ensari N., Kenworthy J.B., Urban L., Canales C.J., Vasquez E., Kim D., Miller N.* Negative affect and Polit. sensitivity in crossed categorization: self-reports versus EMG // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2004. Vol. 7. P. 55–75.
291. *Ensari N., Miller N.* Decategorization and the reduction of bias in the crossed categorization paradigm // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 31. P. 193–216.
292. *Ensari N., Miller N.* Prejudice and intergroup attributions: the role of personalization and performance feedback // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2005. Vol. 8. P. 391–410.

293. *Erjavec K.* Media representation of the discrimination against the Roma in Eastern Europe: the case of Slovenia // *Discourse & Society*. 2001. Vol. 12. P. 699–727.
294. *Esses V.M., Dovidio J.F.* The role of emotions in determining willingness to engage in intergroup contact // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2002. Vol. 28. P. 1202–1214.
295. *Ethier K.A., Deaux K.* Negotiating social identity when contexts change: maintaining identification and responding to threat // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1994. Vol. 67. P. 243–251.
296. *Evans D.C., Garcia D.J., Garcia D.M., Baron R.S.* In the privacy of their own homes: using the Internet to assess racial bias // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2003. Vol. 29. P. 273–284.
297. *Falomir-Pichastor J.M., Munoz-Rojas D., Invernizzi F., Mugny G.* Perceived in-group threat as a factor moderating the influence of in-group norms on discrimination against foreigners // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 34. P. 135–153.
298. *Faulkner J., Schaller M., Park J.H., Duncan L.A.* Evolved disease-avoidance mechanisms and contemporary xenophobic attitudes // *Group Processes & Intergroup Relations*. 2004. Vol. 7. P. 333–353.
299. *Fazio R.H., Hilden L.E.* Emotional reactions to a seemingly prejudiced response: the role of automatically activated racial attitudes and motivation to control prejudiced reactions // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2001. Vol. 27. P. 538–549.
300. *Fazio R.H., Jackson J.R., Dunton B.C., Williams C.J.* Variability in automatic activation as an unobtrusive measure of racial attitudes: a bona fide pipeline? // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1995. Vol. 69. P. 1013–1027.
301. *Feather N.T.* Judgments of deservingness: studies in the psychology of justice and achievement // *Pers. and Soc. Psych. Rev.* 1999. Vol. 3. P. 86–107.
302. *Feather N.T.* Reactions to penalties for offenses committed by the police and public citizens: testing a social-cognitive process model of retributive justice // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1998. Vol. 75. P. 528–544.
303. *Feather N.T.* Value correlates of ambivalent attitudes toward gender relations // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2004. Vol. 30. P. 3–12.
304. *Federico C.M.* Ideology and the affective structure of Whites' racial perceptions // *Public Opinion Quarterly*. 2006. Vol. 70. P. 327–353.
305. *Federico C.M.* The interactive effects of social dominance orientation, group status, and perceived stability on favoritism for high-status groups // *Group Processes & Intergroup Relations*. 1998. Vol. 2. P. 119–143.
306. *Fein S., Spencer S.* Prejudice as self-image maintenance: affirming the self through derogating others // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1997. Vol. 73. P. 31–44.
307. *Feldman S.* Enforcing social conformity: a theory of authoritarianism // *Polit. Psych.* 2003. Vol. 24. P. 41–74.
308. *Fielding K.S., Hogg M.A.* Social identity, self-categorization, and leadership: a field study of small interactive groups // *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*. 1997. Vol. 1. P. 39–51.
309. *Fielding K.S., Hogg M.A., Annandale N.* Reactions to positive deviance: social identity and attribution dimensions // *Group Processes & Intergroup Relations*. 2006. Vol. 9. P. 199–218.
310. *Fiedler K., Bluemke M., Friese M., Hofmann W.* On the different uses of linguistic abstractness: from LIB to LEB and beyond // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 33. P. 441–453.
311. *Finchilescu G.* Effect of incompatibility between internal and external group membership criteria on intergroup behavior // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1986. Vol. 16. P. 83–87.

312. *Finlay W.M.L., Dinos S., Lyons E.* Stigma and multiple social comparisons in people with schizophrenia // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 31. P. 579–592.
313. *Finlay W.M.L., Lyons E.* Social categorisations, social comparisons and stigma: presentations of self in people with learning difficulties // *Brit J. of Soc. Psych.* 2000. Vol. 39. P. 129–146.
314. *Fiske S.T., Morling B., Stevens L.E.* Controlling self and others: a theory of anxiety, mental control and social control // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 1996. Vol. 22. P. 115–123.
315. *Fiske S.T., Neuberg S.L.* A continuum of impression formation from category based to individuating processes: influences of information and motivation on attention and interpretation // *Advances in Exp. Soc. Psych.* / Ed. by M.P. Zanna. N.-Y., 1990. Vol. 23. P. 1–74.
316. *Fiske S.T., Neuberg S.L.* Category-based and individuating processes as a function of information and motivation: evidence from our laboratory // *Stereotyping and prejudice* / Ed. by D. Bar-Tal, C. Graumann, A.W. Kruglanski, W. Stroebe. N.-Y., 1989. P. 83–103.
317. *Flynn F.J.* Having an open mind: the impact of openness to experience on inter-racial attitudes and impression formation // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2005. Vol. 88. P. 816–826.
318. *Ford T.E., Ferguson M.A., Brooks J.L., Hagadone K.M.* Coping sense of humor reduces effects of stereotype threat on women's math performance // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2004. Vol. 30. P. 643–653.
319. *Forster J., Liberman N.* The role of attribution of motivation in producing postsuppressional rebound // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2001. Vol. 81. P. 377–390.
320. *Forster J., Liberman N.* A motivational model of post-suppressional rebound // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 15. P. 1–32.
321. *Foster M.D., Sloto L., Ruby R.* Responding to discrimination as a function of meritocracy beliefs and personal experiences: testing the Model of shattered assumptions // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2006. Vol. 9. P. 401–411.
322. *Fox S.A., Giles H.* Interability communication. Evaluating patronizing encounters // *J. of Language and Soc. Psych.* 1996. Vol. 15. P. 265–290.
323. *Franco F.M., Maass A.* Implicit versus explicit strategies of out-group discrimination. The role of intentional control in biased language use and reward allocation // *J. of Language and Soc. Psych.* 1996. Vol. 15. P. 335–359.
324. *French S.E., Seidman E., Allen L., Aber J.L.* The development of ethnic identity during adolescence // *Developmental Psych.* 2006. Vol. 42. P. 1–10.
325. *Fuller J.B., Marler L., Hester K., Frey L., Relyea C.* Construed external image and organizational identification: a test of the moderating influence of need for self-esteem // *The J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 146. P. 701–716.
326. *Furnham A.* Situational determinants of intergroup communication // *Intergroup communication* / Ed. by W.B. Gudykunst. Edward Arnold Limited, 1986. P. 96–113.
327. *Furr L.A., Usui W., Hines-Martin V.* Authoritarianism and attitudes toward mental health services // *Amer. J. of Orthopsychiatry.* 2003. Vol. 73. P. 411–418.
328. *Gaertner S.L., Dovidio J.F., Anastasio P.A., Bachman B.A., Rust M.C.* The common ingroup identity model: recategorization and the reduction of intergroup bias // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* / Ed. by W. Stroebe, M. Hewstone. John Wiley and sons LTD, 1993. Vol. 4. P. 1–25.
329. *Gaertner L., Insko C.A.* On the measurement of social orientations in the minimal group paradigm: norms as moderators of the expression of intergroup bias // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 31. P. 143–154.

330. *Gaertner L., Luzzini J., Witt M.G., Orifla M.M.* Us without them: evidence for an intragroup origin of positive in-group regard // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2006. Vol. 90. P. 426–439.
331. *Gaertner L., Sedikides C., Graetz K.* In search of self-definition: motivational primacy of the individual self, motivational primacy of the collective self, or contextual primacy? // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1999. Vol. 76. P. 5–18.
332. *Gaertner S.L., Rust M.C., Dovidio J.F., Bachman B.A., Anastasio P.A.* The contact hypothesis: the role of a common ingroup identity on reducing intergroup bias // *Small Group Res.* 1994. Vol. 25. P. 224–249.
333. *Gagnon A., Bourhis R.Y.* Discrimination in the minimal group paradigm: social identity or self-interest? // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 1996. Vol. 22. P. 1289–1301.
334. *Galinsky A.D., Ku G.* The effects of perspective-taking on prejudice: the moderating role of self-evaluation // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2004. Vol. 30. P. 594–604.
335. *Galinsky A.D., Moskowitz G.B.* Perspective-taking: decreasing stereotype expression, stereotype accessibility, and in-group favoritism // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2000. Vol. 78. P. 708–724.
336. *Gardham K., Brown R.* Two forms of intergroup discrimination with positive and negative outcomes: explaining the positive — negative asymmetry effect // *Brit. J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 40. P. 23–34.
337. *Garcia-Marques L., Santos A.S.C., Mackie D.M.* Stereotypes: static abstractions or dynamic knowledge structures? // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2006. Vol. 91. P. 814–831.
338. *Garstka T.A., Schmitt M.T., Branscombe N.R., Hummert M.L.* How young and older adults differ in their responses to perceived age discrimination // *Psych. and Aging.* 2004. Vol. 19. P. 326–335.
339. *Gawronski B., Ehrenberg K., Banse R., Zukova J., Klauer K.C.* It's in the mind of the beholder: the impact of stereotypic associations on category-based and individuating impression formation // *J. of Exp. Soc. Psych.* 2003. Vol. 39. P. 16–30.
340. *Gawronski B., Geschke D., Banse R.* Implicit bias in impression formation: associations influence the construal of individuating information // *Europ. J. of Soc. Psychology.* 2003. Vol. 33. P. 573–579.
341. *Ghidina M.J.* Social relations and the definition of work: identity management in a low-status occupation // *Qualitative Sociol.* 1992. Vol. 15. P. 73–85.
342. *Gilbert A.N., Hixon J.G.* The trouble of thinking: activation and application of stereotypic beliefs // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1991. Vol. 60. P. 509–517.
343. *Giles H., Coupland J.* *Language: context and consequences.* Pacific Grove, 1991.
344. *Ginis K.A.M., Leary M.R.* Single, physically active, female: the effects of information about exercise participation and body weight on perceptions of young women // *Soc. Beh. and Pers.* 2006. Vol. 34. P. 979–990.
345. *Glick P., Fiske S.T.* An ambivalent alliance. Hostile and benevolent sexism as complementary justifications for gender inequality // *Amer. Psych.* 2001. February. P. 109–118.
346. *Glover R.J.* Using moral and epistemological reasoning as predictors of prejudice // *The J. of Soc. Psych.* 1994. Vol. 134. P. 633–640.
347. *Goertzel T.G.* Authoritarianism and social change in the Soviet Union // *The J. of Soc. Psych.* 1989. Vol. 129. P. 703–705.
348. *Gold G.J., Weiner B.* Remorse, confession, group identity, and expectancies about repeating a transgression // *Basic and Applied Soc. Psych.* 2000. Vol. 22. P. 291–300.

349. *Gomez J.P., Trierweiler S.J.* Does discrimination terminology create response bias in questionnaire studies of discrimination? // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2001. Vol. 27. P. 630–638.
350. *Gonzales P.M., Blanton H., Williams K.J.* The effects of stereotype threat and double-minority status on the test performance of Latino women // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2002. Vol. 28. P. 659–670.
351. *Gonzales R., Brown R.* Generalization of positive attitude as a function of subgroup and superordinate group identifications in intergroup contact // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 33. P. 195–214.
352. *Gordijn E.H., Hindriks I., Koomen W., Dijksterhuis A., Van Knippenberg A.* Consequences of stereotype suppression and internal suppression motivation: a self-regulation approach // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2004. Vol. 30. P. 212–224.
353. *Gordijn E.H., Wigboldus D., Yzerbyt V.* Emotional consequences of categorizing victims of negative outgroup behavior as ingroup or outgroup // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2001. Vol. 4. P. 317–326.
354. *Govorun O., Fuegen K., Payne B.K.* Stereotypes focus defensive projection // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2006. Vol. 32. P. 781–793.
355. *Govorun O., Payne B.K.* Ego-depletion and prejudice: separating automatic and controlled components // *Soc. Cognition.* 2006. Vol. 24. P. 111–136.
356. *Gramzow R.H., Gaertner L., Sedikides C.* Memory for in-group and out-group information in a minimal group context: the self as an informational base // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2001. Vol. 80. P. 188–205.
357. *Greenberg J., Solomon S., Veeder M., Pyszczynski T., Rosenblatt A., Kirkland S., Lyon D.* Evidence for terror management theory II: the effects of mortality salience on reactions to those who threaten or bolster the cultural worldview // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1990. Vol. 58. P. 308–318.
358. *Grier S.A., McGill A.L.* How we explain depends on whom we explain: the impact of social category on the selection of causal comparisons and causal explanations // *J. of Exp. Soc. Psych.* 2000. Vol. 36. P. 545–566.
359. *Guimond S., Dambrun M.* When prosperity breeds intergroup hostility: the effects of relative deprivation and relative gratification on prejudice // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2002. Vol. 28. P. 900–912.
360. *Guimond S., Dambrun M., Michinov N., Duarte S.* Does social dominance generate prejudice? Integrating individual and contextual determinants of intergroup cognitions // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2003. Vol. 84. P. 697–721.
361. *Guimond S., Dif S., Aupy A.* Social identity, relative group status and intergroup attitudes: when favourable outcomes change in intergroup relations ... for the worse // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2002. Vol. 32. P. 739–760.
362. *Guinote A.* The perception of group variability in a non-minority and a minority context: When adaptation leads to out-group differentiation // *Brit. J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 40. P. 117–132.
363. *Gushue G.V., Carter R.T.* Remembering race: White racial identity attitudes and two aspects of social memory // *J. of Counseling Psych.* 2000. Vol. 47. P. 199–210.
364. *Guyll M., Matthews K.A., Bromberger J.T.* Discrimination and unfair treatment: relationship to cardiovascular reactivity among African American and Europ. American women // *Health Psych.* 2001. Vol. 20. P. 315–325.
365. *Haddock G., Carrick R.* The Queen Mother and I: assimilation, contrast, and attitudes toward social groups // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 29. P. 123–129.

366. *Haley H., Sidanius J.* The positive and negative framing of affirmative action: a group dominance perspective // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2006. Vol. 32. P. 656–668.
367. *Hall J.A., Carter J.D.* Gender-stereotype accuracy as an individual difference // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1999. Vol. 77. P. 350–359.
368. *Hall N.R., Crisp R.J.* Anxiety-induced response perseverance and stereotyping change // *Current Res. in Soc. Psych.* 2003. Vol. 8. № 17.
369. *Halloran M.J., Kashima E.S.* Social identity and worldview validation: the effects of ingroup identity primes and mortality salience on value endorsement // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2004. Vol. 30. P. 915–925.
370. *Hamilton D.L., Dugan P.M., Trolier T.K.* The formation of stereotypic beliefs: Further evidence for distinctiveness-based illusory correlations // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1985. Vol. 48. P. 5–17.
371. *Hamilton D.L., Sherman S.J.* Illusory correlations: implications for stereotype theory and research. // *Stereotyping and prejudice* / Ed. by D. Bar-Tal, C.F. Graumann, A.W. Kruglanski, W. Stroebe. Springer-Verlag, 1989. P. 59–82.
372. *Hamilton D.L., Sherman S.J.* Stereotypes // *Handbook of social cognition* / Ed. by R.S. Wyer Jr., T.K. Srull. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1994. P. 1–68.
373. *Hamilton D.L., Sherman S.J., Castelli L.* A group by any other name — the role of entitativity in group perception // *Europ. Rev. of Soc. Psychology* / Ed. by W. Stroebe, M. Hewstone. John Wiley and sons LTD, 2001. Vol. 12. P. 139–166.
374. *Hansen N., Sassenberg K.* Does social identification harm or serve as a buffer? The impact of social identification on anger after experiencing social discrimination // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2006. Vol. 32. P. 983–996.
375. *Hantzi A.* Change in stereotypic perceptions of familiar and unfamiliar groups: the pervasiveness of the subtyping model // *Brit. J. of Soc. Psych.* 1995. Vol. 34. P. 463–477.
376. *Hardin C.D., Higgins E.T.* Shared reality: how social verification makes the subjective objective // *Handbook of motivation and cognition* / Ed. by R.M. Sorrentino, E.T. Higgins. N.-Y., 1996. Vol. 3. P. 28–84.
377. *Hargreaves A.G.* Media effects and ethnic relations in Britain and France // *Media and migration. Constructions of mobility and difference* / Ed. by R. King, N. Wood. L.-N.-Y., 2001. P. 23–37.
378. *Harnick F., Ellemers N.* Hide and seek: The effects of revealing one's personal interests in intra- and intergroup negotiations // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 36. P. 791–813.
379. *Harper D.C.* Social psychology of difference: stigma, spread, and stereotypes in childhood // *Rehabilitation Psychology.* 1999. Vol. 44. P. 131–144.
380. *Hartstone M., Augoustinos M.* The minimal group paradigm: categorization in two versus three groups // *Europ. J. of Soc. Psychology.* 1995. Vol. 25. P. 179–193.
381. *Haslam S.A., O'Brien A., Jetten J., Vormedal K., Penna S.* Taking the strain: social identity, social support, and the experience of stress // *Brit. J. of Soc. Psych.* 2005. Vol. 44. P. 355–370.
382. *Haslam S.A., Oakes P.J.* How context — independent is the outgroup homogeneity effect: a response to Bartsch and Judd // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1995. Vol. 25. P. 469–476.
383. *Haslam S.A., Oakes P.J., Reynolds K.J., Turner J.C.* Social identity salience and the emergence of stereotype consensus // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 1999. Vol. 25. P. 809–818.

384. *Haslam S.A., Reicher S.* Stressing the group: social identity and the unfolding dynamics of responses to stress // *J. of Applied Psych.* 2006. Vol. 91. P. 1037–1052.
385. *Haslam S.A., Turner J.* Context dependent variation in social stereotyping 2: the relationship between frame of reference, self-categorization and accentuation // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1992. Vol. 22. P. 251–277.
386. *Haslam S.A., Turner J.C., Oakes P.J., Reynolds K.J., Egings R.A., Nolan M., Tweedie J.* When stereotypes become really consensual? Investigating the group — based dynamics of the consensualization process // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1998. Vol. 28. P. 755–776.
387. *Haslam S.A., Wilson A.* In what sense are prejudicial beliefs personal? The importance of an in-group's shared stereotypes // *Brit. J. of Soc. Psych.* 2000. Vol. 39. P. 45–63.
388. *Heaven P.C.L., Greene R.L.* African Americans' stereotypes of Whites: relationships with social dominance orientation, right-wing authoritarianism, and group identity // *The J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 141. P. 141–143.
389. *Heesacker M., Wester S.R., Vogel D.L., Wentzel J.T., Mejia-Millan C.M., Goodholm Jr.C.R.* Gender-based emotional stereotyping // *J. of Counseling Psych.* 1999. Vol. 46. P. 483–495.
390. *Hegarty P., Pratto F.* The effects of social category norms and stereotypes on explanations for intergroup differences // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2001. Vol. 80. P. 723–735.
391. *Heilman M.E., Wallen A.S., Fuchs D., Tamkins M.M.* Penalties for success: reactions to women who succeed at male gender-typed tasks // *J. of Applied Psych.* 2004. Vol. 89. P. 416–427.
392. *Henderson-King E., Henderson-King D., Zhermer N., Posokhova S., Chiker V.* Ingroup favoritism and perceived similarity: a look at Russians perceptions // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 1997. Vol. 23. P. 1013–1021.
393. *Henderson-King E.I., Nisbett R.E.* Anti-Black prejudice as a function of exposure to the negative behavior of a single Black person // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1996. Vol. 71. P. 654–664.
394. *Hennessy J., West M.A.* Intergroup behavior in organizations: a field test of social identity theory // *Small Group Res.* 1999. Vol. 30. P. 361–382.
395. *Hess T.M., Hinson J.T.* Age-related variation in the influences of aging stereotypes on memory in adulthood // *Psych. and Aging.* 2006. Vol. 21. P. 621–625.
396. *Hess T.M., Hinson J.T., Statham J.A.* Explicit and implicit stereotype activation effects on memory: do age and awareness moderate the impact of priming? // *Psych. and Aging.* 2004. Vol. 19. P. 495–505.
397. *Hess U., Adams, Jr. R.B., Kleck R.E.* Facial appearance, gender, and emotion expression // *Emotion.* 2004. Vol. 4. P. 378–388.
398. *Hewstone M., Brown R.* Contact and conflict in intergroup relations. Oxford, 1986.
399. *Hewstone M., Carpenter J., Routh D.* Intergroup contact between professional groups: two evaluation studies // *J. of Community & Applied Soc. Psych.* 1994. Vol. 4. P. 347–363.
400. *Hewstone M., Giles H.* Social groups and Soc. stereotypes in intergroup communication: a Rev. and model of intergroup communication breakdown // *Intergroup communication / Ed. by W.B. Gudykunst.* Edward Arnold Limited, 1986. P. 10–26.
401. *Hewstone M., Hassebrauck M., Wirth A., Waenke M.* Pattern of disconfirming information and processing instructions as determinants of stereotype change // *Brit. J. of Soc. Psych.* 2000. Vol. 39. P. 399–411.

402. *Hewstone M., Jaspars J.* Implicit and explicit consensus as determinants of causal attribution: two Exp. investigations // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1988. Vol. 18. P. 93–98.
403. *Hodson G., Dovidio J.F., Esses V.M.* Ingroup identification as a moderator of positive-negative asymmetry in social discrimination // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 33. P. 215–233.
404. *Hodson G., Dovidio J.F., Gaertner S.L.* Processes in racial discrimination: differential weighting of conflicting information // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2002. Vol. 28. P. 460–471.
405. *Hodson G., Esses V.M.* Lay perceptions of ethnic prejudice: causes, solutions, and individual differences // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2005. Vol. 35. P. 291–312.
406. *Hogg M.A.* Subjective uncertainty reduction through self-categorization: a motivational theory of social identity processes // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* / Ed. by W. Stroebe, M. Hewstone. John Wiley and sons LTD, 2000. Vol. 11. P. 223–255.
407. *Hogg M.A.* The social psychology of group cohesiveness. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf, 1992.
408. *Hogg M.A., Abrams D., Otten S., Hinkle S.* The social identity perspective. Intergroup relations, self-conception, and small groups // *Small Group Res.* 2004. Vol. 35. P. 246–276.
409. *Hogg M.A., Grieve P.C.* Social identity theory and the crisis of confidence in social psychology: a commentary and some research on uncertainty reduction // *Asian J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 2. P. 79–93.
410. *Hogg M.A., Hains S.C.* Intergroup relations and group solidarity: effects of group identification and social beliefs on depersonalized attraction // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1996. Vol. 70. P. 295–309.
411. *Hogg M.A., Mullen B.A.* Joining groups to reduce uncertainty: subjective uncertainty reduction and group identification // *Social identity and social cognition* / Ed. by D. Abrams, M.A. Hogg. Oxford, 1999. P. 249–279.
412. *Hogg M.A., Turner J.C.* Intergroup behavior, self-stereotyping and the salience of social categories // *Brit. J. of Soc. Psych.* 1987. Vol. 26. P. 325–340.
413. *Hong Y., Coleman J., Chan G., Wong R.Y.M., Chiu C., Hansen I.G., Lee S., Tong Y., Fu H.* Predicting intergroup bias: the interactive effects of implicit theory and social identity // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2004. Vol. 30. P. 1035–1047.
414. *Hooghe M.* Value congruence and convergence within voluntary association: ethnocentrism in Belgian organizations // *Polit. Beh.* 2003. Vol. 25. P. 151–175.
415. *Hopkins N., Cable I.* Group variability judgements: investigating the context-dependence of stereotypicality and dispersal judgements // *Brit. J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 40. P. 455–470.
416. *Hornsey M.J.* Why being right is not enough: predicting defensiveness in the face of group criticism // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* 2005. Vol. 16. P. 301–334.
417. *Hornsey M.J., Blackwood L., O'Brien A.* Speaking for others: the pros and cons of group advocates using collective language // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2005. Vol. 8. P. 245–257.
418. *Hornsey M.J., De Bruijn P., Creed J., Allen J., Ariyanto A., Svensson A.* Keeping in-house: how audience affects responses to group criticism // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2005. Vol. 35. P. 291–312.
419. *Hornsey M.J., Hogg M.A.* Intergroup similarity and subgroup relations: some implications for assimilation // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2000. Vol. 26. P. 948–958.

420. *Hornsey M.J., Hogg M.A.* Subgroup relations: a comparison of mutual intergroup differentiation and common ingroup identity models of prejudice reduction // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2000. Vol. 26. P. 242–256.
421. *Hornsey M.J., Hogg M.A.* Subgroup differentiation as a response to overly-inclusive group: a test of optimal distinctiveness theory // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 29. P. 543–550.
422. *Hornsey M.J., Imani A.* Criticizing groups from the inside and the outside: an identity perspective on the intergroup sensitivity effect // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2004. Vol. 30. P. 365–383.
423. *Hornsey M.J., Spears R., Cremers I., Hogg M.A.* Relations between high and low power groups: the importance of legitimacy // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2003. Vol. 29. P. 216–227.
424. *Hornsey M.J., Trembath M., Gunthorpe S.* You can criticize because you care: identity attachment, constructiveness, and the intergroup sensitivity effect // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 34. P. 499–518.
425. *Horwitz M., Rabbie J.M.* Stereotypes of groups, group members and individuals in categories: a differential analysis // *Stereotyping and prejudice* / Ed. by D. Bar-Tal, C.F. Graumann, A.W. Kruglanski, W. Stroebe. Springer-Verlag, 1989. P. 105–129.
426. *Hraba J., Hagendoorn L., Hagendoorn R.* The ethnic hierarchy in the Netherlands: social distance and social representation // *Brit. J. of Soc. Psych.* 1989. Vol. 28. P. 57–69.
427. *Hugenberg K.* On wonderful women and seeing smiles // *Soc. Cognition.* 2006. Vol. 24. P. 516–539.
428. *Hugenberg K., Bodenhausen G.V.* Ambiguity in social categorization. The role of prejudice and facial affect in race categorization // *Psych. Science.* 2004. Vol. 15. P. 342–345.
429. *Hugenberg K., Bodenhausen G.V., McLain M.* Framing discrimination: effects of inclusion versus exclusion mind-sets on stereotypic judgments // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2006. Vol. 91. P. 1020–1031.
430. *Hunter J.A.* Ingroup favoring allocation and domain specific self-esteem in the minimal group setting // *Current Res. in Soc. Psych.* 2003. Vol. 8. № 13.
431. *Hunter J.A.* Inter-group evaluative bias self-esteem among Christians // *Current Res. in Soc. Psych.* 1998. Vol. 3. P. 74–87.
432. *Hunter J.A.* State, category specific collective self-esteem and intergroup discrimination // *Current Res. in Soc. Psych.* 2003. Vol. 8. № 10.
433. *Hunter J.A., Cox S.L., O'Brien K., Stringer M., Boyes M., Banks M., Hayhurst J.G., Crawford M.* Threats to group value, domain-specific self-esteem and intergroup discrimination amongst minimal and national groups // *Brit. J. of Soc. Psych.* 2005. Vol. 44. P. 329–353.
434. *Hunter J.A., Kypri K., Stokell N.M., Boyes M., O'Brien K.S., McMenamin K.E.* Social identity, self-evaluation and in-group bias: The relative importance of particular domains of self-esteem to the in-group // *Brit. J. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 43. P. 59–81.
435. *Hunter J.A., O'Brien K.S., Grocott A.C.* Social identity, domain specific self-esteem and intergroup evaluation // *Current Res. in Soc. Psych.* 1999. Vol. 4. P. 160–177.
436. *Hunter J.A., Platow M.J., Bell L.M., Kypri K., Lewis C.A.* Intergroup bias and self – evaluation: domain specific self-esteem, threats to identity and dimensional importance // *Brit. J. of Soc. Psych.* 1997. Vol. 36. P. 405–426.

437. *Hunter J.A., Platow M.J., Howard M.L., Stringer M.* Social identity and intergroup evaluative bias: realistic categories and domain specific self-esteem in conflict setting // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1996. Vol. 26. P. 631–647.
438. *Hunter J.A., Reid J.M., Stokell N.M., Platow M.J.* Social attribution, self-esteem and social identity // *Current Res. in Soc. Psych.* 2000. Vol. 5. P. 97–125.
439. *Hunter J.A., Stringer M., Watson R.P.* Intergroup violence and intergroup attributions // *Brit. J. of Soc. Psych.* 1991. Vol. 30. P. 261–266.
440. *Hurwitz J., Peffley M.* Playing the race card in the post — Willie Horton era. The impact of racialized code words on support for punitive crime policy // *Public Opinion Quarterly.* 2005. Vol. 69. P. 99–112.
441. *Hutchison P., Abrams D.* Ingroup identification moderates stereotype change in reaction to ingroup deviance // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 33. P. 497–506.
442. *Ihlanfeldt K.R., Scadi B.P.* The neighbourhood contact hypothesis: evidence from the multicity study of urban inequality // *Urban Studies.* 2002. Vol. 39. P. 619–641.
443. *Inman M.L., Baron R.S.* Influence of prototypes on perceptions of prejudice // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1996. Vol. 70. P. 727–739.
444. *Inzlicht M., Ben-Zeev T.* Do high-achieving female students underperform in private? The implications of threatening environments on intellectual processing // *J. of Educational Psych.* 2003. Vol. 95. P. 796–805.
445. *Islam M.R., Hewstone M.* Dimensions of contact as predictors of intergroup anxiety, perceived intergroup variability and outgroup attitude: an integrative model // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 1993. Vol. 19. P. 700–710.
446. *Islam M.R., Hewstone M.* Intergroup attributions and affective consequences in majority and minority groups // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1993. Vol. 64. P. 936–950.
447. *Ito T.A., Thompson E., Cacioppo J.T.* Tracking the timecourse of social perception: the effects of racial cues on event-related brain potentials // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2004. Vol. 30. P. 1267–1280.
448. *Iyer A., Leach C.W., Crosby F.J.* White guilt and racial compensation: the benefits and limits of self-focus // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2003. Vol. 29. P. 117–129.
449. *Jackson J.W.* How variations in social structure affect different types in intergroup bias and different dimensions of social identity in a multi-intergroup setting // *Group Processes and Intergroup Relations.* 1999. Vol. 2. P. 145–173.
450. *Jackson L.A., Hansen C.H., Hansen R.D., Sullivan L.A.* The effects of stereotype consistency and consensus information on predictions of performance // *The J. of Soc. Psych.* 1993. Vol. 133. P. 293–306.
451. *Jackson L.A., Lewandowski D.A., Fleury R.E., Chin P.P.* Effects of affect, stereotype consistency, and valence of behavior on causal attributions // *The J. of Social Psychology.* 2001. Vol. 141. P. 31–48.
452. *Jackson L.A., Sullivan L.A., Hudge C.* Stereotype effects on attributions, predictions and evaluations: no two social judgements are quite alike // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1994. Vol. 65. P. 69–84.
453. *Jackson L.M., Esses V.M.* Effects of perceived economic competition on people's willingness to help empower immigrants // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2000. Vol. 3. P. 419–435.
454. *James A.N., Richards H.C.* Escaping stereotypes: educational attitudes of male alumni of single-sex and coed schools // *Psych. of Men & Masculinity.* 2003. Vol. 4. P. 136–148.
455. *James E.H., Brief A.P., Dietz J., Cohen R.R.* Prejudice matters: understanding the reactions of Whites to affirmative action programs targeted to benefit Blacks // *J. of Applied Psych.* 2001. Vol. 86. P. 1120–1128.

456. *Jarymowicz M.* Self-we-other schemata and social identifications // *Social identity: international perspectives* / Ed. by S. Worchel, J.F. Morales, D. Paez, J. Deschamps. Sage Publication, 1998. P. 44–52.
457. *Jasinskaja-Lahni I., Liebkind K., Perhoniemi R.* Perceived discrimination and well-being: a victim study of different immigrant groups // *J. of Community & Applied Soc. Psych.* 2006. Vol. 16. P. 267–284.
458. *Jelenec P., Steffens M.C.* Implicit attitudes toward elderly women and men // *Current Res. in Soc. Psych.* 2002. Vol. 7. № 16.
459. *Jellison W.A., McConnell A.R., Gabriel S.* Implicit and explicit measures of sexual orientation attitudes: ingroup preferences and related behaviors and beliefs among gay and straight men // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2004. Vol. 30. P. 629–642.
460. *Jenks R.J.* Perceptions of two deviant and two nondeviant groups // *The J. of Soc. Psych.* 1986. Vol. 26. P. 783–790.
461. *Jetten J., Branscombe N.R., Schmitt M.T., Spears R.* Rebels with a cause: group identification as a response to perceived discrimination from the mainstream // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2001. Vol. 27. P. 1204–1213.
462. *Jetten J., Branscombe N.R., Spears R.* On being peripheral: effects of identity insecurity on personal and collective self — esteem // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2002. Vol. 32. P. 105–124.
463. *Jetten J., Hogg M.A., Mullen B.-A.* Ingroup variability and motivation to reduce subjective uncertainty // *Group dynamics: theory, research and practice.* 2000. Vol. 4. P. 184–198.
464. *Jetten J., McAuliffe B.J., Hornsey M.J., Hogg M.A.* Differentiation between and within groups: the influence of individualist and collectivist group norms // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 36. P. 825–843.
465. *Jetten J., Postmes T., McAuliffe B.J.* We're all individuals: group norms of individualism and collectivism, levels of identification and identity threat // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2002. Vol. 32. P. 189–207.
466. *Jetten J., Spears R.* The divisive potential of differences and similarities: the role of intergroup distinctiveness in intergroup differentiation // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 24. P. 203–241.
467. *Jetten J., Spears R., Manstead A.S.R.* Defining dimensions of distinctiveness: group variability makes a difference to differentiation // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1998. Vol. 74. P. 1481–1492.
468. *Jetten J., Spears R., Manstead A.S.R.* Similarity as a source of differentiation: the role of group identification // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 31. P. 621–640.
469. *Jetten J., Spears R., Postmes T.* Intergroup distinctiveness and differentiation: a meta-analytic integration // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2004. Vol. 86. P. 862–879.
470. *Jetten J., Summerville N., Hornsey M.J., Mewse A.J.* When differences matter: intergroup distinctiveness and the evaluation of impostors // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2005. Vol. 35. P. 609–620.
471. *Johannesen-Schmidt M.C., Eagly A.H.* Diminishing returns: the effects of income on the content of stereotypes of wage earners // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2002. Vol. 28. P. 1538–1545.
472. *Johnson C., Schaller M., Mullen B.* Social categorization and stereotyping: “You mean I’m one of “them”?” // *Brit. J. of Soc. Psych.* 2000. Vol. 39. P. 1–25.
473. *Johnson J.D., Lecci L.* Assessing anti-White attitudes and predicting perceived racism: the Johnson-Lecci scale // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2003. Vol. 29. P. 299–312.

474. *Johnson M.D., Morgeson F.P., Ilgen D.R., Meyer C.J., Lloyd J.W.* Multiple professional identities: examining differences in identification across work-related targets // *J. of Applied Psych.* 2006. Vol. 91. P. 498–506.
475. *Johnston L., Bristow M., Love M.* An investigation of the link between attributional judgements and stereotype — based judgements // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2000. Vol. 30. P. 551–568.
476. *Johnston L., Hewstone M.* Cognitive models of stereotype change: subtyping and the perceived typically of disconfirming group members // *J. of Exp. Soc. Psych.* 1992. Vol. 28. P. 360–386.
477. *Johnston L., Hewstone M., Pendry L., Frankish C.* Cognitive models of stereotype change (4): motivational and cognitive influences // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1994. Vol. 24. P. 237–265.
478. *Jonas K., Hewstone M.* The assessment of national stereotypes: a methodological study // *The J. of Soc. Psych.* 1986. Vol. 126. P. 745–754.
479. *Jones P.E.* False consensus in social context: Differential projection and perceived social distance // *Brit. J. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 43. P. 417–429.
480. *Jost J.* Negative illusions: conceptual clarification and psychological evidence concerning false consciousness // *Polit. Psych.* 1995. Vol. 16. P. 397–424.
481. *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 // *Polit. Psych.* 2004. Vol. 25. P. 881–919.
482. *Jost J.T., Burgess D.* Attitudinal ambivalence and the conflict between group and system justification motives in low status groups // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2000. Vol. 26. P. 293–305.
483. *Jost J.T., Hunyady O.* The psychology of system justification and the palliative function of ideology // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* 2002. Vol. 13. P. 111–153.
484. *Jost J.T., Kay A.C.* Exposure to benevolent sexism and complementary gender stereotypes: consequences for specific and diffuse forms of system justification // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2005. Vol. 88. P. 498–509.
485. *Jost J.T., Pelham B.W., Sheldon O., Sullivan B.N.* Social inequality and the reduction of ideological dissonance on behalf of the system: evidence of enhanced system justification among the disadvantaged // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 33. P. 13–36.
486. *Judd C.M., Blair I.V., Chappelleau K.M.* Automatic stereotypes vs. automatic prejudice: sorting out the possibilities in the Payne (2001) weapon paradigm // *J. of Exp. Soc. Psych.* 2004. Vol. 40. P. 75–81.
487. *Judd C.M., Park B.* Outgroup homogeneity: judgements of variability at the individual and group levels // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1988. Vol. 54. P. 778–788.
488. *Kaiser C.R., Major B., McCoy S.K.* Expectations about the future and the emotional consequences of perceiving prejudice // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2004. Vol. 30. P. 173–184.
489. *Kaiser C.R., Miller C.T.* Derogating the victim: the interpersonal consequences of blaming events on discrimination // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2003. Vol. 6. P. 227–237.
490. *Kaiser C.R., Miller C.T.* Reacting to impending discrimination: compensation for prejudice and attributions to discrimination // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2001. Vol. 27. P. 1357–1367.
491. *Karasawa M., Karasawa K., Hirose Y.* Homogeneity perception as a reaction to identity threat: effects of status difference in a simulated society game // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 34. P. 613–626.

492. *Kashima E.S., Kashima Y., Hardie E.A.* Self-typicality and group identification: evidence for their separateness // *Group Processes and Intergroup Relations*. 2000. Vol. 3. P. 97–110.
493. *Kashima Y.* Maintaining cultural stereotypes in the serial reproduction of narratives // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2000. Vol. 26. P. 594–604.
494. *Katz I., Haas R.G.* Racial ambivalence and American value conflict: correlational and priming studies of dual cognitive structures // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1988. Vol. 55. P. 893–905.
495. *Kawakami K., Dovidio J.F., Moll J., Hermsen S., Russin A.* Just say no (to stereotyping): effects of training in the negation of stereotypic associations on stereotype activation / *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2000. Vol. 78. P. 871–888.
496. *Kawakami K., Spears R., Dovidio J.F.* Disinhibition of stereotyping: context, prejudice and target characteristics // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2002. Vol. 32. P. 517–530.
497. *Kawakami K., Young H., Dovidio J.F.* Automatic stereotyping: category, trait, and behavioral activations // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2002. Vol. 28. P. 3–15.
498. *Kay A.C., Jost J.T.* Complementary justice: effects of “poor but happy” and “poor but honest” stereotype exemplars on system justification and implicit activation of the justice motive // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2003. Vol. 85. P. 823–837.
499. *Keller C.* Effect of teachers’ stereotyping on students stereotyping of mathematics as a male domain // *The J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 141. P. 165–173.
500. *Keller J., Dauenhimer D.* Stereotype threat in the classroom: dejection mediates the disrupting threat effect on women’s math performance // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2003. Vol. 29. P. 371–381.
501. *Kemmelmeier M., Burnstein E., Krumov K., Genkova P., Kanagawa C., Hirshberg G.M., Eeb H.-P., Wieczorkowska G., Noels K.A.* Individualism, collectivism and authoritarianism in seven societies // *J. of Cross-cultural Psych.* 2003. Vol. 34. P. 304–322.
502. *Kemph B.T., Kasser T.* Effects of sexual orientation of interviewer on expressed attitudes toward male homosexuality // *The J. of Soc. Psych.* 1996. Vol. 136. P. 401–403.
503. *Kendall E., Marshall C.A.* Factors that prevent equitable access to rehabilitation for Aboriginal Australians with disabilities: the need for culturally safe rehabilitation // *Rehabilitation Psych.* 2004. Vol. 49. P. 5–13.
504. *Kenworthy J.B., Miller N.* Attributional biases about the origins of attitudes: externality, emotionality, and rationality // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2002. Vol. 82. P. 693–707.
505. *Khoo A.C.E., Oakes P.J.* The variability of the delinquent self: anti-authority attitudes and endorsement of neutralization techniques among incarcerated delinquents in Singapore // *Asian J. of Soc. Psych.* 2000. Vol. 3. P. 125–132.
506. *Kilianski S.E.* Explaining heterosexual men’s attitudes toward women and gay men: the theory of exclusively masculine identity // *Psych. of Men & Masculinity*. 2003. Vol. 4. P. 37–56.
507. *King K.R.* Why is discrimination stressful? The mediating role of cognitive appraisal // *Cultural Diversity and Ethnic Minority Psych.* 2005. Vol. 11. P. 202–212.
508. *Kinket B., Verkuyten M.* Intergroup evaluations and social context: a multilevel approach // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 29. P. 219–237.
509. *Klandermans B., De Weerd M.* Group identification and political protest // *Self, identity and social movements* / Ed. by S. Stryker, T.J. Owens, R.W. White. Minneapolis, London: University of Minnesota Press, 2000. P. 68–92.

510. *Klandermans B., Sabucedo J.M., Rrodriguez M.* Inclusiveness of identification among farmers in The Netherlands and Galicia (Spain) // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 34. P. 279–295.
511. *Klauer K.C., Ehrenberg K.* Social categorization and fit detection under cognitive load: efficient or effortful? // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2005. Vol. 35. P. 493–516.
512. *Klauer K.C., Wegener I., Ehrenberg K.* Perceiving minority members as individuals: the effects of relative group size in social categorization // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2002. Vol. 32. P. 223–245.
513. *Klein O., Jacobs A., Gemoets S., Licata L., Lambert S.M.* Hidden profiles and the consensualization of social stereotypes: how information distribution affects stereotype content and sharedness // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 33. P. 755–777.
514. *Ko S.J., Judd C.M., Blair I.V.* What the voice reveals: within- and between-category stereotyping on the basis of voice // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2006. Vol. 32. P. 806–819.
515. *Koch J.W.* Gender stereotypes and citizens' impressions of house candidates ideological orientations // *Amer. J. of Polit. Science.* 2002. Vol. 46. P. 453–462.
516. *Krahe B., Altwasser C.* Changing negative attitudes towards persons with physical disabilities: an experimental intervention // *J. of Community & Applied Soc. Psych.* 2006. Vol. 16. P. 59–69.
517. *Krauss S.W.* Romanian authoritarianism 10 years after communism // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2002. Vol. 28. P. 1255–1264.
518. *Kray L.J., Reb L., Galinsky A.D., Thompson L.* Stereotype reactance at the bargaining table: the effect of stereotype activation and power on claiming and creating value // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2004. Vol. 30. P. 399–411.
519. *Kray L.J., Robinson R.J.* Partisanship and the status quo / *Europ. J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 31. P. 321–336.
520. *Kray L.J., Thompson L., Galinsky A.* Battle of the sexes: gender stereotype confirmation and reactance in negotiations // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2001. Vol. 80. P. 942–958.
521. *Krueger J.* Personal beliefs and cultural stereotypes about racial characteristics // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1996. Vol. 71. P. 536–548.
522. *Krueger J.I., Hasman J.F., Acevedo M., Villano P.* Perceptions of trait typicality in gender stereotypes: examining the role of attribution and categorization processes // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2003. Vol. 29. P. 108–116.
523. *Kunda Z., Davies P.G., Adams B.D., Spencer S.J.* The dynamic time course of stereotype activation: activation, dissipation, and resurrection // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2002. Vol. 82. P. 283–299.
524. *Kunda Z., Oleson K.C.* When exceptions prove the rule: how extremity of deviance determines the impact of deviant examples on stereotypes // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1997. Vol. 72. P. 965–979.
525. *Kunda Z., Sinclair L., Griffin D.* Equal ratings but separate meanings: stereotypes and the construal of traits // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1997. Vol. 72. P. 720–734.
526. *Kunda Z., Spencer S.J.* When do stereotypes come to mind and when do they color judgment? A goal-based theoretical framework for stereotype activation and application // *Psychological Bul.* 2003. Vol. 129. P. 522–544.
527. *Kunda Z., Thagard P.* Forming impressions from stereotypes, traits, and behaviors: a parallel-constraint-satisfaction theory // *Psych. Rev.* 1996. Vol. 103. P. 284–308.
528. *La Tourette T.R., Meeks S.* Perceptions of patronizing speech by older women in nursing homes and in the community. Impact of cognitive ability and place of residence // *J. of Language and Soc. Psych.* 2000. Vol. 19. P. 463–473.

529. *Lalli M.* Urban identity // Environmental social psychology / Ed. by D. Canter, J.C. Jesuino, L. Soczka, G.M. Stephenson. Dordrecht, 1988. P. 303–311.
530. *Lalonde R.N.* Testing the social identity-intergroup differentiation hypothesis: we're not American eh! // Brit. J. of Soc. Psych. 2002. Vol. 41. P. 611–630.
531. *Lalonde R.N., Stroink M.L., Aleem M.R.* Representations and preferences of responses to housing and employment discrimination // Group Processes & Intergroup Relations. 2002. Vol. 5. P. 83–102.
532. *Lambert A.J., Khan S.R., Lickel B.A., Fricke K.* Mood and the correction of positive versus negative stereotypes // J. of Pers. and Soc. Psych. 1997. Vol. 72. P. 1002–1016.
533. *Lambert A.J., Payne B.K., Jacoby L.L., Shaffer L.M., Chasteen A.L., Khan S.R.* Stereotypes as dominant responses: on the “social facilitation” of prejudice in anticipated public contexts // J. of Pers. and Soc. Psych. 2003. Vol. 84. P. 277–295.
534. *Landwehr P.H., Bothwell R.K., Jeanmard M., Luque L.R., Brown III R.L., Breaux M.-A.* Racism in rape trials // The J. of Soc. Psych. 2002. Vol. 142. P. 667–669.
535. *Larsen K.S., Elder R., Bader M., Dougard C.* Authoritarianism and attitudes toward AIDS victims // The J. of Soc. Psych. 1990. Vol. 130. P. 77–80.
536. *Lea M., Spears R.* Knowing me, knowing you: anonymity effects on social identity processes within groups // Pers. and Soc. Psych Bul. 2001. Vol. 27. P. 526–537.
537. *Leach C.W., Iyer A., Pedersen A.* Anger and guilt about ingroup advantage explain the willingness for political action // Pers. and Soc. Psych. Bull. 2006. Vol. 32. P. 1232–1245.
538. *Leach C.W., Smith H.J.* By whose standard? The affective implications of ethnic minorities' comparisons to ethnic minority and majority referents // Europ. J. of Soc. Psych. 2006. Vol. 36. P. 747–760.
539. *Lee Y.T.* Ingroup preference and homogeneity among African American and Chinese American students // The J. of Soc. Psych. 1993. Vol. 133. P. 225–235.
540. *Lee Y.T., Ottati V.* Determinants of ingroup and outgroup perceptions of heterogeneity // J. of Cross-Cultural Psych. 1993. Vol. 24. P. 298–318.
541. *Lee Y.-T., Ottati V.* Perceived ingroup homogeneity as a function of group membership salience and stereotype threat // Pers. and Soc. Psych. Bul. 1995. Vol. 21. P. 610–619.
542. *Leets L.* Explaining perceptions of racist speech // Communication Res. 2001. Vol. 28. P. 676–706.
543. *Lemay Jr. E.P., Ashmore R.D.* Reactions to perceived categorization by others during the transition to college: internalization and self-verification processes // Group Processes & Intergroup Relations. 2004. Vol. 7. P. 173–187.
544. *Leonardelli G.J., Tormala Z.L.* The negative impact of perceiving discrimination on collective well-being: the mediating role of perceived ingroup status // Europ. J. of Soc. Psych. 2003. Vol. 33. P. 507–514.
545. *Leudar I., Vapil J.* Presentations of Romanies in the Czech media: on category work in television debates // Discourse & Society. 2000. Vol. 11. P. 487–513.
546. *Levin S.* Perceived group status differences and the effects of gender, ethnicity, and religion on social dominance orientation // Polit. Psych. 2004. Vol. 25. P. 31–48.
547. *Levin S., Federico C.M., Sidanius T., Rabinowitz J.L.* Social dominance orientation and intergroup bias: the legitimization of favoritism for high-status groups // Pers. and Soc. Psych Bul. 2002. Vol. 28. P. 144–157.
548. *Levin S., Henry P.J., Pratto F., Sidanius J.* Social dominance and social identity in Lebanon: implications for support of violence against the West // Group Processes & Intergroup Relations. 2003. Vol. 6. P. 353–368.

549. *Levin S., Van Laar C., Sidanius J.* The effects of ingroup and outgroup friendships on ethnic attitudes in college: a longitudinal study // *Group Processes & Intergroup Relations*. 2003. Vol. 6. P. 76–92.
550. *Levine M., Thompson K.* Identity, place, and bystander intervention: social categories and helping after natural disasters // *The J. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 144. P. 229–245.
551. *Levy S.R., Stroessner S.J., Dweck C.S.* Stereotype formation and endorsement: the role of implicit theories // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1998. Vol. 74. P. 1421–1436.
552. *Levy S.R., West T.L., Ramirez L.* Lay theories and intergroup relations: a social-developmental perspective // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* 2005. Vol. 16. P. 189–220.
553. *Leyens J.-P., Cortes B., Demoulin S., Dovidio J.F., Fiske S.T., Gaunt R., Paladino M.-P., Rodriguez-Perez A., Rodriguez-Torres R., Vaes J.* Emotional prejudice, essentialism, and nationalism. The 2002 Tajfel lecture // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 33. P. 703–717.
554. *Leyens J.P., Yzerbyt V.Y., Bellour F.* Social judgeability and motivation: the ingroup overexclusion effect // *Studies on the self and social cognition / Ed. by M.F. Picheiru, M.C. Hurtig, M. Pidat.* Singapore, 1993. P. 190–206.
555. *Li O., Hong Y.-Y.* Intergroup perceptual accuracy predicts real-life intergroup interactions // *Group Processes & Intergroup Relations*. 2001. Vol. 4. P. 341–354.
556. *Li Z., Wang L., Shi J., Shi W.* Support for exclusionism as an independent dimension of social dominance orientation in mainland China // *Asian J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 9. P. 203–209.
557. *Lieberman N., Forster J.* Expression after suppression: a motivational explanation of postsuppressional rebound // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2000. Vol. 79. P. 190–203.
558. *Lickel B., Hamilton D.L., Wierzchowska G., Lewis A., Sherman S.J., Uhles A.N.* Varieties of groups and the perception of group entitativity // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2000. Vol. 78. P. 223–246.
559. *Liebkind K., Haaramo J., Jasinskaja-Lahti I.* Effects of contact and Pers. on intergroup attitudes of different professionals // *J. of Community & Applied Soc. Psych.* 2000. Vol. 10. P. 171–181.
560. *Liebkind K., McAlister A.L.* Extended contact through peer modeling to promote tolerance in Finland // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 29. P. 765–780.
561. *Liebkind K., Nustrom S., Honkanummi E., Lange A.* Group size, group status and dimensions of contact as predictors of intergroup attitudes // *Group Processes & Intergroup Relations*. 2004. Vol. 7. P. 145–159.
562. *Lindeman M., Koskela P.* Group size, controllability of group membership and comparative dimension as determinants of intergroup discrimination // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1994. Vol. 24. P. 267–278.
563. *Lippa R.A., Martin L.R., Friedman H.S.* Gender-related individual differences and mortality in the term an longitudinal study: is masculinity hazardous to your health? // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2000. Vol. 26. P. 1560–1570.
564. *Liu J.H., Wilson M.S.* Social identity and the perception of history: cultural representations of Aotearoa / New Zeland // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1995. Vol. 25. P. 1021–1048.
565. *Livingston R.W., Brewer M.B.* What are we really priming? Cue-based versus category-based processing of facial stimuli // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2002. Vol. 82. P. 5–18.
566. *Long K.M., Spears R.* Opposing effects of personal and collective self-esteem on interpersonal and intergroup comparisons // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1998. Vol. 28. P. 913–930.

567. *Louis W.R., Duck J.M., Terry D.J., Schuller R.A., Lalonde R.N.* Why do citizens want to keep refugees out? Threats, fairness and hostile norms in the treatment of asylum seekers // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2007. Vol. 37. P. 53–73.
568. *Louis W.R., Mavor K.I., Terry D.J.* Reflections on the statistical analysis of Pers. and norms in war, peace and prejudice: are deviant minorities the problem // *Analyses of Soc. Issues and Public Policy.* 2003. Vol. 3. P. 189–198.
569. *Lowery B.S., Hardin C.D., Sinclair S.* Social influence effects on automatic racial prejudice // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2001. Vol. 81. P. 842–855.
570. *Lowery B.S., Unzueta M.M., Goff P.A., Knowles E.D.* Concern for the in-group and opposition to affirmative action // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2006. Vol. 90. P. 961–974.
571. *Lyons A., Kashima Y.* How are stereotypes maintained through communication? The influence of stereotype sharedness // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2003. Vol. 85. P. 989–1005.
572. *Lyons A., Kashima Y.* Maintaining stereotypes in communication: investigating memory biases and coherence-seeking in storytelling // *Asian J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 9. P. 59–71.
573. *Maass A., Cadinu M.* Stereotype threat: When minority members underperform // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 24. P. 243–275.
574. *Maass A., Cadinu M., Boni M., Borini C.* Converting verbs into adjectives: asymmetrical memory distortions for stereotypic and counter-stereotypic information // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2005. Vol. 8. P. 271–290.
575. *Maass A., Salvi D., Arcuri L., Semin G.* Language use in intergroup context: the linguistic intergroup bias // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1989. Vol. 57. P. 981–993.
576. *Maass A., Schaller M.* Intergroup biases and the cognitive dynamics of stereotype formation // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* / Ed. by W. Stroebe, M. Hewstone. John Wiley and sons LTD, 1991. Vol. 2. P. 189–209.
577. *Macrae C.N., Bodenhausen G.V., Milne A.B.* Saying no to unwanted thoughts: self-focus and the regulation of mental life // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1998. Vol. 74. P. 578–589.
578. *Macrae C.N., Bodenhausen G.V., Milne A.B.* The dissection of selection in person perception: inhibitory processes in social stereotyping // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1995. Vol. 69. P. 397–407.
579. *Macrae C.N., Bodenhausen G.V., Milne A.B., Ford R.L.* On the regulation of recollection: the intentional forgetting of stereotypical memories // *J. of Pers. and Serial Psych.* 1997. Vol. 72. P. 709–719.
580. *Macrae C.N., Bodenhausen G.V., Milne A.B., Thorn M., Castelli L.* On the activation of social stereotypes: the moderating role of processing objectives // *J. of Exp. Soc. Psych.* 1997. Vol. 33. P. 471–489.
581. *Macrae C.N., Mitchell J.P., Pendry L.F.* What's in a forename? Cue familiarity and stereotypical thinking // *J. of Exp. Soc. Psych.* 2002. Vol. 38. P. 186–193.
582. *Maddox K.B., Chase S.G.* Manipulating subcategory salience: exploring the link between skin tone and social perception of Blacks // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 34. P. 533–546.
583. *Madon S., Guyll M., Spoth R.L., Cross S.E., Hilbert S.J.* The self-fulfilling influence of mother expectations on children's underage drinking // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2003. Vol. 84. P. 1188–1205.
584. *Maio G.R., Greenland K., Bernard M., Esses V.M.* Effects of intergroup ambivalence on information processing: the role of physiological arousal // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2001. Vol. 4. P. 355–372.

585. *Major B., Gramzow R.H., McCoy S.K., Levin S., Schmader T., Sidanius J.* Perceiving personal discrimination: the role of group status and legitimizing ideology // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2002. Vol. 82. P. 269–282.
586. *Major B., Kaiser C.R., McCoy S.K.* It's not my fault: when and why attributions to prejudice protect self-esteem // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2003. Vol. 29. P. 772–781.
587. *Major B., McCoy S.K., Kaiser C.R., Quinton W.J.* Prejudice and self-esteem: A transactional model // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 24. P. 77–104.
588. *Marques J.M., Abrams D., Serodio R.G.* Being better by being right: subjective group dynamics and derogation of in-group deviants when generic norms are undermined // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2001. Vol. 81. P. 436–447.
589. *Marques J.M., Paez D.* The black sheep effect: social categorization, rejection of ingroup deviates and perception of group variability // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* / Ed. by M. Hewstone, W. Stroebe. Chichester: Wiley, 1994. Vol. 5.
590. *Marques J.M., Paez D., Abrams D.* Social identity and intragroup differentiation as subjective social control // *Social identity: international perspectives* / Ed. by S. Worchel, J.F. Morales, D. Paez, J. Deschamps. Sage Publication, 1998. P. 124–141.
591. *Marques J.M., Yzerbyt V.Y., Leyens J.P.* “The black sheep effect”: extremity of judgements towards ingroup members as a function of group identification // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1988. Vol. 18. P. 1–16.
592. *Marques L.G., Oliveira J.M.P.* National identities and levels of categorization: self-stereotypes, attitudes and perception of other nationalities // *Environmental social psychology* / Ed. by D. Canter, J.C. Jesuino, L. Soczka, G.M. Stephenson. Dordrecht, 1988. P. 312–319.
593. *Marti M.W., Bobier D.M., Baron R.S.* Right before our eyes: the failure to recognize non-prototypical forms of prejudice // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2000. Vol. 3. P. 403–418.
594. *Martin R., Epiropaki O.* Role of organizational identification on implicit leadership theories (ILTs), transformational leadership and work attitudes // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2001. Vol. 4. P. 247–262.
595. *Martin R., Gordon E.E.I., Lounsbury P.* Gender disparities in the attribution of cardiac-related symptoms: contribution of common sense models of illness // *Health Psych.* 1998. Vol. 17. P. 346–357.
596. *Martin R., Lemos K.* From heart attacks to melanoma: do common sense models of somatization influence symptom interpretation for female victims? // *Health Psych.* 2002. Vol. 21. P. 25–32.
597. *Martinez J.C.* The ingroup bias as a function of differences in resources within groups // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1989. Vol. 19. P. 251–254.
598. *Marx D.M., Stapel D.A.* It's all in the timing: measuring emotional reactions to stereotype threat before and after taking a test // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 36. P. 687–698.
599. *Marx D.M., Stapel D.A., Muller D.* We can do it: the interplay of construal orientation and social comparisons under threat // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2005. Vol. 88. P. 432–446.
600. *Masson-Maret H., Beauvois J-L.* Men's and women's attributions of male and female traits to the ingroup and outgroup // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 29. P. 551–556.
601. *Matei S., Ball-Rokeach S.J., Qiu J.L.* Fear and misperception of Los Angeles urban space. A spatial-statistical study of communication-shaped mental maps // *Communication Res.* 2001. Vol. 28. P. 429–463.

602. *Matheson K., Dursun S.* Social identity precursors to the hostile media phenomenon: partisan perceptions of coverage of the Bosnian conflict // *Group Processes & Intergroup Relations*. 2001. Vol. 4. P. 116–125.
603. *McAndrew F.T., Akande A., Bridgstock R., Mealey L., Gordon S.C., Scheib J.E., Akande-Adetoun B.E., Odewale F., Morakinyo A., Nyahete P., Mubvakure G.* A multicultural study of stereotyping in English-speaking countries // *The J. of Soc. Psych.* 2000. Vol. 140. P. 487–502.
604. *McCann S.J.H.* Threatening times and fluctuations in American church memberships // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 1999. Vol. 25. P. 325–336.
605. *McClenahan C., Cairns E., Dunn S., Morgan V.* Intergroup friendships: integrated and desegregated schools in Northern Ireland // *The J. of Soc. Psych.* 1996. Vol. 136. P. 549–558.
606. *McCoy S.K., Major B.* Group identification moderates emotional responses to perceived prejudice // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2003. Vol. 29. P. 1005–1017.
607. *McCutcheon L.E., Maltby J.* Personality attributions about individuals high and low in the tendency to worship celebrities // *Current Res. in Soc. Psych.* 2002. Vol. 7. № 19.
608. *McFarland S.G., Ageyev V.S., Abalakina-Papp M.A.* Authoritarianism in the former Soviet Union // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1992. Vol. 63. P. 1004–1010.
609. *McGarty C., Haslam S.A., Hutchinson K.J., Grace D.M.* Determinants of perceived consistency: The relationship between group entitativity and the meaningfulness of categories // *Brit. J. of Soc. Psych.* 1995. Vol. 34. P. 237–256.
610. *McGregor I., Zanna M.P., Holmes J.G., Spencer S.J.* Compensatory conviction in the face of personal uncertainty: going to extremes and being oneself // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2001. Vol. 80. P. 472–488.
611. *McHoskey J.W.* Authoritarianism and ethical ideology // *The J. of Soc. Psych.* 1996. Vol. 136. P. 709–717.
612. *McHoskey J.W.* Case closed? On the John F. Kennedy assassination: biased assimilation of evidence and attitude polarization // *Basic and Applied Soc. Psych.* 1995. Vol. 17. P. 395–409.
613. *McIntyre R.B., Lord C.G., Gresky D.M., Ten Eyck L.L., Frye G.D.J., Bond, Jr.C.F.* A social impact trend in the effects of role models on alleviating womens mathematics stereotype threat // *Current Res. in Soc. Psych.* 2005. Vol. 10. № 9.
614. *McIntyre R.B., Paulson R.M., Lord C.G.* Alleviating women's mathematics stereotype threat through salience of group achievements // *J. of Exp. Soc. Psych.* 2003. Vol. 39. P. 83–90.
615. *McKimmie B.M., Terry D., Hogg M.A., Manstead A.S.R., Spears R., Doosje B.* I'm a hypocrite, but so is everyone else: group support and the reduction of cognitive dissonance // *Group Dynamics: Theory, Res., and Practice*. 2003. Vol. 7. P. 214–224.
616. *Meiser T., Hewstone M.* Crossed categorization effects on the formation of illusory correlations // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 31. P. 443–466.
617. *Mendoza-Denton R., Ayduk O., Mischel W., Shoda Y., Testa A.* Person-situation interactionism in self-encoding (I Am... When...): implications for affect regulation and social information processing // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2001. Vol. 80. P. 533–544.
618. *Menec V.H., Perry R.P.* Reactions to stigmas among Canadian students: testing an attribution-affect-help judgment model // *The J. of Soc. Psych.* 1998. Vol. 138. P. 443–453.
619. *Meyer I.H.* Prejudice, social stress, and mental health in lesbian, gay, and bisexual populations: conceptual issues and research evidence // *Psych. Bul.* 2003. Vol. 129. P. 674–697.

620. *Michinov N., Michinov E., Toczek-Capelle M.-C.* Social identity, group processes, and performance in synchronous computer-mediated communication // *Group Dynamics: Theory, Res., and Practice*. 2004. Vol. 8. P. 27–39.
621. *Mickelson K.D.* Perceived stigma, social support, and depression // *Pers. and Soc. Psych Bul.* 2001. Vol. 27. P. 1046–1056.
622. *Migdal M.J., Hewstone M., Mullen B.* The effects of crossed categorization on intergroup evaluations: a meta-analysis // *Brit. J. of Soc. Psych.* 1998. Vol. 37. P. 303–324.
623. *Miller D.A., Smith E.R., Mackie D.M.* Effects of intergroup contact and Polit. predispositions on prejudice: role of intergroup emotions // *Group Processes & Intergroup Relations*. 2004. Vol. 7. P. 221–237.
624. *Miller N., Brewer M.B., Edwards K.* Cooperative interaction in desegregated settings: a laboratory analogue // *J. of Soc. Issues*. 1985. Vol. 41. P. 63–79.
625. *Miron A.M., Branscombe N.R., Schmitt M.T.* Collective guilt as distress over illegitimate intergroup inequality // *Group Processes & Intergroup Relations*. 2006. Vol. 9. P. 163–180.
626. *Moghaddam F.M., Perreault S.* Individual and collective mobility strategies among minority group members // *The J. of Soc. Psych.* 1992. Vol. 132. P. 343–357.
627. *Mohipp C., Morry M.M.* The relationship of symbolic beliefs and prior contact to heterosexuals' attitudes toward gay men and lesbian women // *Canad. J. of Beh. Science*. 2004. Vol. 36. P. 36–44.
628. *Monteith M.J., Mark Y.I.* Changing one's prejudiced ways: awareness, affect, and self-regulation // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* 2005. Vol. 16. P. 113–154.
629. *Moradi B., Hasan N.T.* Arab American persons' reported experiences of discrimination and mental health: the mediating role of personal control // *J. of Counseling Psych.* 2004. Vol. 51. P. 418–428.
630. *Moreno K.N., Bodenhausen G.V.* Intergroup affect and social judgment: feelings as inadmissible information // *Group Processes & Intergroup Relations*. 2001. Vol. 4. P. 21–29.
631. *Moreno K.N., Bodenhausen G.V.* Resisting stereotype change: the role of motivation and attentional capacity in defending social beliefs // *Group Processes and Intergroup Relations*. 1999. Vol. 2. P. 5–16.
632. *Moskowitz G.B., Gollwitzer P.M., Wasel W., Schaal B.* Preconscious control of stereotype activation through chronic egalitarian goals // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1999. Vol. 77. P. 167–184.
633. *Moy J., Ng S.H.* Expectation of outgroup behaviour: can you trust the outgroup // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1996. Vol. 26. P. 333–340.
634. *Mucchi-Faina A., Costarelli S., Romoli C.* The effects of intergroup context of evaluation on ambivalence toward the ingroup and the outgroup // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2002. Vol. 32. P. 247–259.
635. *Mullen B.* Sticks and stones can break my bones, but ethnophaulisms can alter the portrayal of immigrants to children // *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2004. Vol. 30. P. 250–260.
636. *Mullen B., Johnson C., Anthony T.* Relative group size and cognitive representations of ingroup and othergroup: phenomenology of being in a group // *Small Group Res.* 1994. Vol. 25. P. 250–266.
637. *Mullen B., Rozell D., Johnson C.* Ethnophaulisms for ethnic immigrant groups: cognitive representation of “the minority” and “the foreigner” // *Group Processes and Intergroup Relations*. 2000. Vol. 3. P. 15–24.

638. *Mullen B.A., Hogg M.A.* Dimensions of subjective uncertainty in social identification and minimal intergroup discrimination // *Brit. J. of Soc. Psych.* 1998. Vol. 37. P. 345–365.
639. *Mummendey A.* Positive distinctiveness and social discrimination: an old living in divorce // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1995. Vol. 25. P. 657–670.
640. *Mummendey A., Klink A., Brown R.* Nationalism and patriotism: national identification and out-group rejection // *Brit. J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 40. P. 159–172.
641. *Mummendey A., Klink A., Mielke R., Wenzel M., Blanz M.* Socio-structural characteristics of intergroup relations and identity management strategies: results from a field study in East Germany // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 29. P. 259–285.
642. *Mummendey A., Mielke R., Wenzel M., Blanz M.* Socio-structural characteristics of intergroup relations and identity management strategies: results from a field study in East Germany // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 29. P. 259–285.
643. *Mummendey A., Otten S.* Positive — negative asymmetry in social discrimination // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* / Ed. by W. Stroebe, M. Hewstone. 1998. Vol. 8.
644. *Mummendey A., Simon B.* Better or different? The impact of importance of comparison dimension and relative ingroup size upon intergroup discrimination // *Brit. J. of Soc. Psych.* 1989. Vol. 19. P. 101–121.
645. *Na E.-Y., Loftus E.F.* Conservative authoritarianism, attribution and internal — external locus of control // *J. of Cross — Cultural Psych.* 1998. Vol. 29. P. 595–615.
646. *Nadler A., Halabi S.* Intergroup helping as status relations: effects of status stability, identification, and type of help on receptivity to high-status group's help // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2006. Vol. 91. P. 97–110.
647. *Nagda B.A., Zuniga X.* Fostering meaningful racial engagement through intergroup dialogues // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2003. Vol. 6. P. 111–128.
648. *Naquin C.E., Tynan R.O.* The team halo effect: why teams are not blamed for their failures // *J. of Applied Psych.* 2003. Vol. 88. P. 332–340.
649. *Nauta A., De Vries J., Wijngaard J.* Power and biased perceptions of inter-departmental negotiation behavior // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2001. Vol. 4. P. 263–270.
650. *Navarrete C.D.* Death concerns and other adaptive challenges: the effects of coalition-relevant challenges on worldview defense in the US and Costa Rica // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2005. Vol. 8. P. 411–427.
651. *Navarrete C.D., Kurzman R., Fessler D.M.T., Kirkpatrick L.A.* Anxiety and intergroup bias: terror management or coalitional psychology? // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2004. Vol. 7. P. 370–397.
652. *Nesdale D.* Language and the development of children's ethnic prejudice // *J. of Language and Soc. Psych.* 2001. Vol. 20. P. 90–110.
653. *Neumann R., Seibt B.* The structure of prejudice: associative strength as a determinant of stereotype endorsement // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 31. P. 609–620.
654. *Noels K.A., Pon G., Clement R.* Language, identity and adjustment. The role of linguistic self-confidence in the acculturation process // *J. of Language and Soc. Psych.* 1996. Vol. 15. P. 246–264.
655. *Nolan M.A., Haslam A., Spears R., Oakes P.J.* An examination of resource-based and fit-based theories of stereotyping under cognitive load and fit // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 29. P. 641–663.
656. *Nosek B.A., Banaji M.R., Greenwald A.G.* Math = Male, Me = Female, Therefore Math = Me // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2002. Vol. 83. P. 44–59.

657. O'Brien L.T., Crandall C.S. Stereotype threat and arousal: effects on women's math performance // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2003. Vol. 29. P. 782–789.
658. O'Brien L.T., Hummert M.L. Memory performance late middle-aged adults // *Soc. Cognition*. 2006. Vol. 24. P. 338–358.
659. Oliver M.B., Jackson II R.L., Moses N.N., Dangerfield C.L. The face of crime: viewers' memory of race-related facial features on individuals pictured in the news // *J. of Communication*. 2004. March. P. 88–104.
660. Olson M.A., Fazio R.H. Reducing the influence of extrapersonal associations on the implicit association test: personalizing the IAT // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2004. Vol. 86. P. 653–667.
661. Ommundsen R., Larsen K.S. Attitudes toward illegal aliens: the reliability and validity of a Likert-Type Scale // *The J. of Soc. Psych.* 1997. Vol. 137. P. 665–667.
662. Onorato R.S., Turner J.C. Fluidity in the self-concept: the shift from personal to social identity // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 34. P. 257–278.
663. Operario D., Fiske S.T. Versus group discrimination and subtle versus blatant bias // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2001. Vol. 27. P. 550–561.
664. Ostrom T.M., Sedikides C. Outgroup homogeneity effects in natural and minimal groups // *Psych. Bul.* 1992. Vol. 112. P. 536–552.
665. Ottati V., Claypool H.M., Gingrich B. Effects of a group stereotype on memory for behaviors performed by a group member // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2005. Vol. 35. P. 797–808.
666. Otten S. “Me and us” or “us and them”? The self as a heuristic for defining minimal ingroups // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* 2002. Vol. 13. P. 1–33.
667. Otten S., Bar-Tal Y. Self-anchoring in the minimal group paradigm: the impact of need and ability to achieve cognitive structure // *Group Processes & Intergroup Relations*. 2002. Vol. 5. P. 267–284.
668. Ouwerkerk J.W., Ellemers N. The benefits of being disadvantaged: performance-related circumstances and consequences of intergroup comparisons // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2002. Vol. 32. P. 73–92.
669. Overbeck J.R., Jost J.T., Mosso C.O., Flizik A. Resistant versus acquiescent responses to ingroup inferiority as a function of social dominance orientation in the USA and Italy // *Group Processes & Intergroup Relations*. 2004. Vol. 7. P. 35–54.
670. Paladino M.-P., Leyens J.-P., Rodriguez R., Rodriguez A., Gaunt R., Demoulin S. Differential association of uniquely and non uniquely human emotions with the ingroup and the outgroup // *Group Processes & Intergroup Relations*. 2002. Vol. 5. P. 105–117.
671. Paolini S., Hewstone M., Cairns E., Voci A. Effects of direct and indirect cross-group friendships on judgments of Catholics and Protestants in Northern Ireland: the mediating role of an anxiety-reduction mechanism // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2004. Vol. 30. P. 770–786.
672. Park B., Judd C.M., Ryan C.S. Social categorization and the representation of variability information // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* / Ed. by W. Stroebe, M. Hewstone. John Wiley and sons LTD, 1991. Vol. 2. P. 211–245.
673. Park J., Banaji M.R. Mood and heuristics: the influence of happy and sad states on sensitivity and bias in stereotyping // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2000. Vol. 78. P. 1005–1023.
674. Parrott D.J., Zeichner A. Effects of sexual prejudice and anger on physical aggression toward gay and heterosexual men // *Psych. of Men & Masculinity*. 2005. Vol. 6. P. 3–17.

675. *Payne B.K.* Prejudice and perception: the role of automatic and controlled processes in misperceiving a weapon // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2001. Vol. 81. P. 181–192.
676. *Pecchioni L.L., Croghan J.M.* Young adults' stereotypes of older adults with their grandparents as the targets // *J. of Communication.* 2002.
677. *Pek J.C.X., Leong F.T.L.* Sex-related self-concepts, cognitive styles and cultural values of traditionality-modernity as predictors of general and domain-specific sexism // *Asian J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 6. P. 31–49.
678. *Pekerti A.A., Thomas D.C.* Communication in intercultural interaction. An empirical investigation of idiocentric and sociocentric communication styles // *J. of Cross-Cultural Psych.* 2003. Vol. 34. P. 139–154.
679. *Pena Y., Sidanius J.U.S.* Patriotism and ideologies of group dominance: a tale of asymmetry // *The J. of Soc. Psych.* 2002. Vol. 142. P. 782–790.
680. *Pendry L.* When the mind is otherwise engaged: resource depletion and social stereotyping // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1998. Vol. 28. P. 293–299.
681. *Pendry L.F., Macrae C.N.* Cognitive load and person memory: the role of perceived group variability // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 29. P. 925–942.
682. *Pernice R., Brook J.* Refugees and immigrants' mental health: association of demographic and post-immigration factors // *The J. of Soc. Psych.* 1996. Vol. 146. P. 511–519.
683. *Perreault S., Bourhis R.Y.* Ethnocentrism, social identification, and discrimination // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 1999. Vol. 25. P. 92–103.
684. *Perry E.L., Kulik C.T., Bourhis A.C.* Moderating effects of personal and contextual factors in age discrimination // *J. of Applied Psych.* 1996. Vol. 81. P. 628–647.
685. *Petersen L.-E., Blank H.* Ingroup bias in the minimal group paradigm shown by three-person groups with high or low state self-esteem // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 33. P. 149–162.
686. *Petersen L.-E., Dietz J., Frey D.* The effects of intragroup interaction and cohesion on intergroup bias // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2004. Vol. 7. P. 107–118.
687. *Peterson B.E., Doty R.M., Winter D.G.* Authoritarianism and attitudes toward contemporary social issues // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 1993. Vol. 19. P. 174–184.
688. *Peterson B.E., Lane M.D.* Implications of authoritarianism for young adulthood: longitudinal analysis of college experiences and future goals // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2001. Vol. 27. P. 678–690.
689. *Peterson B.E., Pang J.S.* Beyond politics: authoritarianism and the pursuit of leisure // *The J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 146. P. 443–461.
690. *Peterson B.E., Smirles K.A., Wentworth P.A.* Generativity and authoritarianism: implications for personality, political involvement, and parenting // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1997. Vol. 72. P. 1202–1216.
691. *Pettigrew T.F.* Justice deferred. A half century after *Brown v. board of education* // *Amer. Psych.* 2004. Vol. 59. P. 521–529.
692. *Pettigrew T.F., Meertens R.W.* Subtle and blatant prejudice in Western Europe // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1995. Vol. 25. P. 57–75.
693. *Petty R.E., Fleming M.A., White P.H.* Stigmatized sources and persuasion: prejudice as a determinant of argument scrutiny // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1999. Vol. 76. P. 19–34.
694. *Philippot T.P., Yabar Y.* Stereotyping and action tendencies attribution as a function of available emotional information // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2005. Vol. 35. P. 517–536.

695. *Phillips T.L.* Symbolic boundaries and national identity in Australia // *Brit. J. of Sociology.* 1996. Vol. 47. P. 113–134.
696. *Pinel E.C.* Stigma consciousness in intergroup contexts: the power of conviction // *J. of Exp. Soc. Psych.* 2002. Vol. 38. P. 178–185.
697. *Plaks J.E., Higgins E.T.* Pragmatic use of stereotyping in teamwork: social loafing and compensation as a function of inferred partner-situation fit // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2000. Vol. 79. P. 962–974.
698. *Plaks J.E., Stroessner S.J., Dweck C.S., Sherman J.W.* Person theories and attention allocation: preferences for stereotypic versus counterstereotypic information // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2001. Vol. 80. P. 876–893.
699. *Plant E.A.* Responses to interracial interactions over time // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2004. Vol. 30. P. 1458–1471.
700. *Plant E.A., Butz D.A.* The causes and consequences of an avoidance-focus for interracial interactions // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2006. Vol. 32. P. 833–846.
701. *Plant E.A., Kling K.C., Smith G.L.* The influence of gender and social role on the interpretation of facial expressions // *Sex Roles.* 2004. Vol. 51. P. 187–196.
702. *Platow M.J., Byrne L., Ryan M.K.* Experimentally manipulated high in-group status can buffer personal self-esteem against discrimination // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2005. Vol. 35. P. 599–608.
703. *Platow M.J., Durante M., Williams N., Garrett M., Walshe J., Cincotta S., Lianos G., Barutchu A.* The contribution of sport fan social identity to the production of prosocial behavior // *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice.* 1999. Vol. 3. P. 161–169.
704. *Platow M.J., McClintock C.G., Liebrand W.B.* Predicting intergroup fairness and ingroup bias in the minimal group paradigm // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1990. Vol. 20. P. 221–240.
705. *Poore A.G., Gagne F., Barlow K.M., Lydon J.E., Taylor D.M., Wright S.C.* Contact and the personal/group discrimination discrepancy in an Inuit community // *The J. of Psych.* 2002. Vol. 136. P. 371–382.
706. *Poppe E., Linszen H.* Ingroup favoritism and the reflection of realistic dimensions of difference between national states in Central and Eastern Europ. nationality stereotypes // *Brit. J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 38. P. 85–102.
707. *Postmes T., Haslam S.A., Swaab R.I.* Social influence in small groups: an interactive model of social identity formation // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* 2005. Vol. 16. P. 1–42.
708. *Postmes T., Tanis M., De Wit B.* Communication and commitment in organizations: a social identity approach // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2001. Vol. 4. P. 227–246.
709. *Pratto F., Lemieux A.F.* The psychological ambiguity of immigration and its implications for promotion immigration policy // *J. of Soc. Issues.* 2001. Vol. 57. P. 413–430.
710. *Pratto F., Shih M.* Social dominance orientation and group context in implicit group prejudice // *Psych. Science.* 2000. Vol. 11. P. 515–518.
711. *Prentice D.A., Miller D.T.* The emergence of homegrown stereotypes // *Amer. Psych.* 2002. May. P. 352–359.
712. *Prislin R., Christensen P.N.* Social change in the aftermath of successful minority influence // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* 2005. Vol. 16. P. 43–73
713. *Prislin R., Christensen P.N.* Group conversion versus group expansion as modes of change in majority and minority positions: all losses hurt but only some gains gratify // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2002. Vol. 83. P. 1095–1102.

714. *Quinn K.A., Olson J.M.* Framing social judgment: self-ingroup comparison and perceived discrimination // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2003. Vol. 29. P. 228–236.
715. *Quinn K.A., Roese N.J., Pennington G.L., Olson J.M.* The personal / group discrimination discrepancy: the role of informational complexity // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 1999. Vol. 25. P. 1430–1440.
716. *Quinn K.A., Ross E.M., Esses V.M.* Attributions of responsibility and reactions to affirmative action: affirmative action as help // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2001. Vol. 27. P. 321–331.
717. *Quist R.M., Resendez M.G.* Social dominance threat: examining social dominance theory's explanation of prejudice as legitimizing myths // *Basic and Applied Soc. Psych.* 2002. Vol. 24. P. 287–293.
718. *Rabbie J.M., Horwitz M.* Categories versus groups as explanatory concepts in intergroup relation // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1988. Vol. 18. P. 117–123.
719. *Rabbie J.M., Schot J.C., Visser L.* Social identity theory: a conceptual and empirical critique from the perspective of a behavioral interaction model // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1989. Vol. 19. P. 171–202.
720. *Raney A.A.* Expanding disposition theory: reconsidering character liking, moral evaluations and enjoyment // *Communication Theory.* 2004. P. 348–369.
721. *Ratcliff J.J., Lassiter G.D., Markman K.D., Snyder C.J.* Gender differences in attitudes toward gay men and lesbians: the role of motivation to respond without prejudice // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2006. Vol. 32. P. 1325–1338.
722. *Realo A.* Comparison of public and academic discourses: Estonian individualism and collectivism revisited // *Culture and Psych.* 2003. Vol. 9. P. 47–77.
723. *Rector N.A., Bagby R.M.* Minority juridical decision making // *Brit. J. of Soc. Psych.* 1997. Vol. 36. P. 69–81.
724. *Rehm J., Lilli W., Van Eimeren B.* Reduced intergroup differentiation as a result of self categorization in overlapping categories. A quasi-experiment // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1988. Vol. 18. P. 375–379.
725. *Rehm J., Steinleitner J., Lilli W.* Wearing uniforms and aggression: a field experiment // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1987. Vol. 17. P. 357–360.
726. *Reich W.A., Ramos J.M., Jaipal R.* Ethnic identity and interethnic dating in Portuguese young adults // *Asian J. of Soc. Psych.* 2000. Vol. 3. P. 153–161.
727. *Reicher S., Cassidy C., Wolpert I., Hopkins N., Levine M.* Saving Bulgaria's Jews: an analysis of social identity and the mobilisation of social solidarity // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 36. P. 49–72.
728. *Reicher S., Levine M.* On the consequences of deindividuation manipulations for the strategic communication of self: identifiability and the representation of social identity // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1994. Vol. 24. P. 511–526.
729. *Reicher S.D.* The battle of Westminster: developing the social identity model of crowd behaviour in order to explain the initiation and development of collective conflict // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1996. Vol. 26. P. 115–134.
730. *Reszke I.* Stereotypes of unemployed in Poland // *Polish Sociol. Rev.* 1996. № 3. P. 253–254.
731. *Rex J.* Ethnic identity and the nation state: the Polit. sociology of multi-cultural societies // *Soc. Identities.* 1995. Vol. 1. P. 21–34.
732. *Reynolds K.J., Turner J.C., Haslam S.A.* When are we better than them and they worse than us? A closer look at social discrimination in positive and negative domains // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2000. Vol. 78. P. 64–80.

733. *Reynolds K.J., Oakes P.J., Haslam S.A., Nolan M.A., Dolnik L.* Responses to powerlessness: stereotyping as an instrument of social conflict // *Group Dynamics: Theory, Res., and Practice*. 2000. Vol. 4. P. 275–290.
734. *Ric F.* Effects of control deprivation on subsequent use of stereotypes // *The J. of Soc. Psych.* 1997. Vol. 137. P. 333–342.
735. *Ric F.* Effects of the activation of affective information on stereotyping: when sadness increases stereotype use // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2004. Vol. 30. P. 1310–1321.
736. *Riccio B.* Following the Senegalese migratory path through media representation // *Media and migration. Constructions of mobility and difference* / Ed. by R. King, N. Wood. L.-N.-Y., 2001. P. 110–126.
737. *Richards Z., Hewstone M.* Subtyping and subgrouping: processes for the prevention and promotion of stereotype change // *Pers. and Soc. Psych. Rev.* 2001. Vol. 5. P. 52–73.
738. *Richeson J.A., Trawalter S.* On the categorization of admired and disliked exemplars of admired and disliked racial groups // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2005. Vol. 89. P. 517–530.
739. *Rigby K.* Relationships among three concepts of authoritarianism in adolescent schoolchildren // *The J. of Soc. Psych.* 1998. Vol. 128. P. 825–832.
740. *Rigby K., Metzger J.C., Ray J.J.* Working-class authoritarianism in England and Australia // *The J. of Soc. Psych.* 1986. Vol. 126. P. 261–262.
741. *Riketta M.* Intergroup comparisons within the context of nested self-categorizations: effects of regional and national comparisons on the acceptance of the Europ. Union // *Group Processes & Intergroup Relations*. 2002. Vol. 5. P. 119–131.
742. *Roccas S.* The effects of status on identification with multiple groups // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 33. P. 351–366.
743. *Roccas S., Klar Y., Liviatan I.* The paradox of group-based guilt: modes of national identification, conflict vehemence, and reactions to the in-group's moral violations // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2006. Vol. 91. P. 698–711.
744. *Roets A., Van Hiel A., Cornelis L.* Does materialism predict racism? Materialism as a distinctive social attitude and a predictor of prejudice // *Europ. J. of Pers.* 2006. Vol. 20. P. 155–168.
745. *Rosenthal D., Whittle J., Bell R.* The dynamic nature of ethnic identity among Greek-Australian adolescents // *The J. of Soc. Psych.* 1989. Vol. 129. P. 249–258.
746. *Ross M., Xun M.Q.E., Wilson A.E.* Language and the bicultural self // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2002. Vol. 28. P. 1040–1050.
747. *Rothbart M., John P.* Social categorization and behavioral episodes: a cognitive analysis of the effects of intergroup contact // *J. of Soc. Issues*. 1985. Vol. 41. P. 81–104.
748. *Rothgerber H.* External intergroup threat as an antecedent to perceptions of ingroup and outgroup homogeneity // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1997. Vol. 73. P. 1206–1212.
749. *Rowatt W.C., Franklin L.M., Cotton M.* Patterns and Pers. correlates of implicit and explicit attitudes toward Christians and Muslims // *J. for the Scientific Study of Religion*. 2005. Vol. 44. P. 29–43.
750. *Rsin S., Spencer S.J.* Prejudice as self-image maintenance: affirming the self through derogating others // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1997. Vol. 73. P. 31–44.
751. *Rubin M., Hewstone M., Voci A.* Stretching the boundaries: strategic perceptions of intragroup variability // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 31. P. 413–429.

752. *Rubinstein G.* Authoritarianism among border police officers, career soldiers, and airport security guards at the Israeli border // *The J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 146. P. 751–761.
753. *Rudman L.A., Ashmore R.D., Gary M.L.* “Unlearning” automatic biases: the malleability of implicit prejudice and stereotypes // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2001. Vol. 81. P. 856–868.
754. *Rudman L.A., Fairchild K.* Reactions to counterstereotypic behavior: the role of backlash in cultural stereotype maintenance // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2004. Vol. 87. P. 157–176.
755. *Rudman L.A., Greenwald A.G., McGhee D.E.* Implicit self-concept and evaluative implicit gender stereotypes: self and ingroup share desirable traits // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2001. Vol. 27. P. 1164–1178.
756. *Rudman L.A., Lee M.R.* Implicit and explicit consequences of exposure to violent and misogynous rap music // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2002. Vol. 5. P. 133–150.
757. *Ruggiero K.M., Mitchell J.P., Krieger N., Marx D.M., Lorenzo M.L.* Now you see it, now you don't: explicit versus implicit measures of the personal/group discrimination discrepancy // *Psych. Science.* 2000. Vol. 11. P. 511–514.
758. *Ruscher J.B.* Prejudiced communication: a social psychological perspective. N.-Y.-L., 2001.
759. *Ruscher J.B., Cralley E.L., O'Farrell K.J.* How newly acquainted dyads develop shared stereotypic impressions through conversation // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2005. Vol. 8. P. 259–270.
760. *Ruscher J.B., Duval L.L.* Multiple communicators with unique target information transmit less stereotypical impressions // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1998. Vol. 74. P. 329–344.
761. *Ruscher J.B., Hammer E.Y.* Choosing to sever or maintain association induces biased impression formation // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1996. Vol. 70. P. 701–712.
762. *Rush L.L.* Affective reactions to multiple social stigmas // *The J. of Soc. Psych.* 1998. Vol. 138. P. 421–430.
763. *Rustemli A., Mertan B., Ciftci O.* In-group favoritism among native and immigrant Turkish Cypriots: trait evaluations of in-group and out-group targets // *The J. of Soc. Psych.* 2000. Vol. 140. P. 26–34.
764. *Rutland A.* The development of national prejudice, ingroup favoritism and self-stereotypes in Brit. children // *Brit. J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 38. P. 55–69.
765. *Rutland A., Brown R.* Stereotypes as justifications for prior intergroup discrimination: studies of Scottish national stereotyping // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 31. P. 127–142.
766. *Rutland A., Brown R.J., Cameron L., Ahmavaara A., Arnold K., Samson J.* Development of the positive-negative asymmetry effect: in-group exclusion norm as a mediator of children's evaluations on negative attributes // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2007. Vol. 37. P. 171–190.
767. *Rutte C.G.* Influence of motivation and task difficulty on gender discrimination judgements // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1998. Vol. 28. P. 275–280.
768. *Ryan C.S.* Stereotype accuracy // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* 2002. Vol. 13. P. 75–109.
769. *Ryan C.S., Bogart L.M.* Development of new group members' in-group and out-group stereotypes: changes in perceived group variability and ethnocentrism // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1997. Vol. 73. P. 719–732.

770. Sackett P.R., Hardison C.M., Cullen M.J. On interpreting stereotype threat as accounting for African American — White differences on cognitive tests // *Amer. Psych.* 2005. January. P. 7–13.
771. Sani F., Bennett M., Agostini L., Malucchi L., Ferguson N. Children's Conceptions of Characteristic Features of Category Members // *The J. of Soc. Psych.* 2000. Vol. 140. P. 227–239.
772. Sani F., Thompson L. We are what we wear: the emergence of consensus in stereotypes of students' and managers' dressing styles // *Soc. Beh. and Pers.* 2001. Vol. 29. P. 695–700.
773. Sassenberg K., Kessler T., Mummendey A. Less negative = more positive? Social discrimination as avoidance or approach // *J. of Exp. Soc. Psych.* 2003. Vol. 39. P. 48–58.
774. Schaller M., Conway III L.G. Influence of impression-management goals on the emerging contents of group stereotypes: support for a social-evolutionary process // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 1999. Vol. 25. P. 819–833.
775. Schaller M., Conway III L.G., Tanchuk T.L. Selective pressures on the once and future contents of ethnic stereotypes: effects of the communicability of traits // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2002. Vol. 82. P. 861–877.
776. Schaller M., Park J.H., Faulkner J. Prehistoric dangers and contemporary prejudices // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 24. P. 105–137.
777. Schaller M., Park J.H., Mueller A. Fear of the dark: interactive effects of beliefs about danger and ambient darkness on ethnic stereotypes // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2003. Vol. 29. P. 637–649.
778. Scheepers D., Spears R., Doosje B., Manstead A.S.R. Integrating identity and instrumental approaches to intergroup differentiation: different contexts, different motives // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2002. Vol. 28. P. 1455–1467.
779. Scheepers P., Gijbbers M., Coenders M. Ethnic exclusionism in European countries. Public opposition to civil rights for legal migrants as a response to perceived ethnic threat // *Europ. Sociol. Rev.* 2002. Vol. 18. P. 17–34.
780. Scheepers D., Spears R., Doosje B., Manstead A.S.R. Diversity in in-group bias: structural factors, situational features, and social functions // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2006. Vol. 90. P. 944–960.
781. Schimel J., Simon L., Greenberg J., Pyszczynski T., Solomon S., Waxmonsky J., Arndt J. Stereotypes and terror management: evidence that mortality salience enhances stereotypic thinking and preferences // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1999. Vol. 77. P. 905–926.
782. Schmader T. Gender identification moderates stereotype threat effects on women's math performance // *J. of Exp. Soc. Psych.* 2002. Vol. 38. P. 194–201.
783. Schmader T., Johns M. Converging evidence that stereotype threat reduces working memory capacity // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2003. Vol. 85. P. 440–452.
784. Schmader T., Major B. The impact of ingroup vs outgroup performance on personal values // *J. of Exp. Soc. Psych.* 1999. Vol. 35. P. 47–67.
785. Schmitt M., Maes J. Stereotypic ingroup bias as self-defense against relative deprivation: evidence from a longitudinal study of the German unification process // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2002. Vol. 32. P. 309–326.
786. Schmitt M.T., Branscombe N.R. The internal and external causal loci of attributions to prejudice // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2002. Vol. 28. P. 620–628.
787. Schmitt M.T., Branscombe N.R. The meaning and consequences of perceived discrimination in disadvantaged and privileged social groups // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* / Ed. by W. Stroebe, M. Hewstone. John Wiley and sons LTD, 2001. Vol. 12. P. 167–200.

788. *Schmitt M.T., Branscombe N.R., Kappen D.M.* Attitudes toward group-based inequality: social dominance or social identity? // *Brit. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 42. P. 161–186.
789. *Schmitt M.T., Branscombe N.R., Postmes T.* Women's emotional responses to the pervasiveness of gender discrimination // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 33. P. 297–312.
790. *Schmitt M.T., Branscombe N.R., Silvia P.J., Garcia D.M., Spears R.* Categorizing at the group-level in response to intragroup social comparisons: A self-categorization theory integration of self-evaluation and social identity motives // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 36. P. 297–314.
791. *Schmitt M.T., Spears R., Branscombe N.R.* Constructing a minority group identity out of shared rejection: the case of international students // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 33. P. 1–12.
792. *Schrujfer S., Blanz M., Mummendey A., Tedeschi J., Banfai B., Dittmar H., Kleibaumhuter P., Mahjoub A., Mandrosz-Wroblewska J., Molinari L., Petillon X.* The group-serving bias in evaluating and explaining harmful behavior // *The J. of Soc. Psych.* 1994. Vol. 134. P. 47–53.
793. *Schwartz L.K., Simmons J.P.* Contact quality and attitudes toward elderly // *Educational Gerontology.* 2001. Vol. 27. P. 127–137.
794. *Sczesny S., Spreemann S., Stahlberg D.* Masculine = competent? Physical appearance and sex as sources of gender-stereotypic attributions // *Swiss J. of Psych.* 2006. Vol. 65. P. 15–23.
795. *Sechrist G.B., Swim J.K., Mark M.M.* Mood as information in making attributions to discrimination // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2003. Vol. 29. P. 524–531.
796. *Sechrist G.B., Stangor C.* Perceived consensus influences intergroup behavior and stereotype accessibility // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2001. Vol. 80. P. 645–654.
797. *Seibt B., Forster J.* Stereotype threat and performance: how self-stereotypes influence processing by inducing regulatory foci // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2004. Vol. 87. P. 38–56.
798. *Sekaquaptewa D., Espinoza P., Thompson M., Vargas P., von Hippel W.* Stereotypic explanatory bias: implicit stereotyping as a predictor of discrimination // *J. of Exp. Soc. Psych.* 2003. Vol. 39. P. 75–82.
799. *Sekaquaptewa D., Thompson M.* The differential effects of solo status on members of high- and low-status groups // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2002. Vol. 28. P. 694–707.
800. *Semin G.R.* Language and social cognition // *Handbook of social psychology* / Ed. by A. Tesser, N. Schwartz. Oxford, 2000. Vol. 1.
801. *Semin G.R.* Language as a cognitive and behavioral structuring resource: question — answer exchanges // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* / Ed. by W. Stroebe, M. Hewstone. John Wiley and sons LTD, 2000. Vol. 11. P. 75–104.
802. *Seta J.J., Seta C.E., McElroy T.* Attributional biases in the service of stereotype maintenance: a schema-maintenance through compensation analysis // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2003. Vol. 29. P. 151–163.
803. *Shah J.Y., Kruglanski A.W., Thompson E.P.* Membership has its (epistemic) rewards: need for closure effects on in-group bias // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1998. Vol. 15. P. 383–393.
804. *Shavitt S., Sanbonmatsu D.M., Smittipatana S., Posavac S.S.* Broadening the conditions for illusory correlation formation: implications for judging minority groups // *Basic and Applied Soc. Psych.* 1999. Vol. 21. P. 263–279.
805. *Sherman J.W.* Development and mental representation of stereotypes // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1996. Vol. 70. P. 1126–1141.

806. *Sherman J.W., Frost L.A.* On the encoding of stereotype-relevant information under cognitive load // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2000. Vol. 26. P. 26–34.
807. *Sherman J.W., Klein S.B., Laskey A., Wyer N.A.* Intergroup bias in group judgement processes: the role of behavioral memories // *J. of Exp. Soc. Psych.* 1998. Vol. 34. P. 51–65.
808. *Sherman J.W., Lee A.Y., Bessenoff G.R., Frost L.A.* Stereotype efficiency reconsidered: encoding flexibility under cognitive load // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1998. Vol. 75. P. 589–606.
809. *Sherman J.W., Macrae C.N., Bodenhausen G.V.* Attention and stereotyping: cognitive constraints on the construction of meaningful social impressions // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* / Ed. by W. Stroebe, M. Hewstone M. John Wiley and sons LTD, 2000. Vol. 11. P. 145–176.
810. *Shih M., Ambady N., Richeson J.A., Fujita K., Gray H.M.* Stereotype performance boosts: the impact of self-relevance and the manner of stereotype activation // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2002. Vol. 83. P. 638–647.
811. *Shih M., Pittinsky T.L., Trahan A.* Domain-specific effects of stereotypes on performance // *Self and Identity.* 2006. Vol. 5. P. 1–14.
812. *Sidanius J., Pratto F., Mitchell M.* In-group identification, social dominance orientation, and differential intergroup social allocation // *The J. of Soc. Psych.* Vol. 134. P. 151–167.
813. *Sigelman L., Welch S.* The contact hypothesis revisited: Black-White interaction and positive racial attitudes // *Soc. Forces.* 1993. Vol. 71. P. 781–795.
814. *Simon B.* The perception of ingroup and outgroup homogeneity: reintroducing the intergroup context // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* / Ed. by W. Stroebe, M. Hewstone. John Wiley and sons LTD, 1992. Vol. 2. P. 1–30.
815. *Simon B., Hamilton D.L.* Self-stereotyping and social context: the effect of relative ingroup size and ingroup status // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1994. Vol. 66. P. 699–711.
816. *Simon B., Hastedt C., Aufderheide B.* When self-categorization makes sense: the role of meaningful social categorization in minority and majority members' self-perception // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1997. Vol. 73. P. 310–320.
817. *Simon B., Loewy M., Sturmer S., Weber U., Kampmeier C., Freytag P., Habig C., Spahlinger P.* Collective identity and social movement participation // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1998. Vol. 74. P. 646–658.
818. *Simon B., Sturmer S.* In search of the active ingredient of respect: A closer look at the role of acceptance // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2005. Vol. 35. P. 809–818.
819. *Simon B., Sturmer S.* Respect for group members: intragroup determinants of collective identification and group-serving behavior // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2003. Vol. 29. P. 183–193.
820. *Simon B., Sturmer S., Loewy M., Weber U., Freytag P., Habig C., Kampmeier C., Spahlinger P.* Collective identification and social movement participation // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1998. Vol. 74. P. 646–658.
821. *Simon B., Sturmer S., Steffens K.* Helping individuals or group members? The role of individual and collective identification in AIDS volunteerism // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2000. Vol. 26. P. 497–506.
822. *Sinclair L., Kunda Z.* Reactions to a Black professional: motivated inhibition and activation of conflicting stereotypes // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1999. Vol. 77. P. 885–904.
823. *Sinclair S., Huntsinger J., Skorinko J., Hardin C.D.* Social tuning of the self: consequences for the self-evaluations of stereotype targets // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2005. Vol. 89. P. 160–175.

824. *Skevington S.M., Dawkes D.A.* Minorities at work: men in a woman's world // Environmental social psychology / Ed. by D. Canter, J.C. Jesuino, L. Soczka, G.M. Stephenson. Dordrecht, 1988. P. 272–280.
825. *Skitka L.J., Bauman C.W., Mullen E.* Political tolerance and coming to psychological closure following the September 11, 2001, terrorist attacks: an integrative approach // Pers. and Soc. Psych. Bul. 2004. Vol. 30. P. 743–756.
826. *Slavin R.E.* Cooperative learning: applying contact theory in desegregated schools // J. of Soc. Issues. 1985. Vol. 41. P. 45–62.
827. *Slusher M.P., Anderson C.A.* When reality monitoring fails: The role of imagination in stereotype maintenance // J. of Pers. and Soc. Psych. 1987. Vol. 52. P. 653–662.
828. *Smith E.R.* Social identity and social emotions: toward new conceptualisations of prejudice // Affect, cognition and stereotyping / Ed. by D.M. Mackie, D.L. Hamilton. N.-Y., Academic Press, 1993. P. 297–315.
829. *Smith E.R., Murphy J., Coats S.* Attachment to groups: theory and measurement // J. of Pers. and Soc. Psych. 1999. Vol. 77. P. 94–110.
830. *Smith S.M., Kalin R.* Right-wing authoritarianism as a moderator of the similarity-attraction effect // Canad. J. of Beh. Science. 2006. Vol. 38. P. 63–71.
831. *Smith S.M., McIntosh W.D., Bazzini D.G.* Are the beautiful good in Hollywood? An investigation of the beauty-and-goodness stereotype on film // Basic and Applied Soc. Psych. 1999. Vol. 27. P. 69–80.
832. *Smith J.R., Terry D.J., Hogg M.A.* Social identity and the attitude-behaviour relationship: effects of anonymity and accountability // Europ. J. of Soc. Psych. 2007. Vol. 37. P. 239–257.
833. *Smurda J.D., Wittig M.A., Gokalp G.* Effects of threat to a valued social identity on implicit self-esteem and discrimination // Group Processes & Intergroup Relations. 2006. Vol. 9. P. 181–197.
834. *Snellman A., Ekehamma B.* Ethnic hierarchies, ethnic prejudice, and social dominance orientation // J. of Community & Applied Soc. Psych. 2005. Vol. 15. P. 83–94.
835. *Snyder C.R., Lasswngard M.A., Ford C.E.* Distancing after group success and failure: basking in reflect glory and cutting off reflected failure // J. of Pers. and Soc. Psych. 1986. Vol. 51. P. 382–388.
836. *Son Hing L.S., Li W., Zanna M.P.* Inducing hypocrisy to reduce prejudicial responses among aversive racists // J. of Exp. Soc. Psych. 2002. Vol. 38. P. 71–78.
837. *Spears R., Doosje B., Ellemers N.* Commitment and the context of social perception // Social identity: context, commitment, context / Ed. by N. Ellemers, R. Spears, B. Doosje. Blackwell: Oxford, 1999. P. 59–83.
838. *Spears R., Doosje B., Ellemers N.* Self-stereotyping in the face of threats to group status and distinctiveness: the role of group identification // Pers. and Soc. Psych. Bul. 1997. Vol. 23. P. 538–553.
839. *Spears R., Haslam S.A., Jansen R.* The effect of cognitive load on social categorization in the category confusion paradigm // Europ. J. of Soc. Psych. 1999. Vol. 29. P. 621–639.
840. *Spears R., Manstead A.S.* The social context of stereotyping and differentiation // Europ. J. of Soc. Psych. 1989. Vol. 19. P. 101–121.
841. *Spencer S.J., Steele C.M., Quinn D.M.* Stereotype threat and women's math performance // J. of Exp. Soc. Psych. 1999. Vol. 35. P. 4–28.
842. *Stangor C., Can C., Kiang L.* Activating stereotypes undermines task performance expectations // J. of Pers. and Soc. Psych. 1998. Vol. 75. P. 1191–1197.
843. *Stangor C., Lynch L., Duan C., Glass B.* Categorization of individuals on the basis of multiple social features // J. of Pers. and Soc. Psych. 1992. Vol. 62. P. 207–218.

844. *Stangor C., Sechrist G.B., Jost J.T.* Changing racial beliefs by providing consensus information // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2001. Vol. 27. P. 486–496.
845. *Stangor C., Swim J.K., Sechrist G.B., DeCoster J., Van Alien K.L., Ottenbreit A.* Ask, answer, and announce: three stages in perceiving and responding to discrimination // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 24. P. 277–311.
846. *Stangor C., Thompson E.P.* Needs for cognitive economy and self-enhancement as unique predictors of intergroup attitudes // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2002. Vol. 32. P. 563–575.
847. *Stapel D.A., Koomen W.* When we wonder what it all means: interpretation goals facilitate accessibility and stereotyping effects // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2001. Vol. 27. P. 915–929.
848. *Stephan W.G.* A cognitive approach to stereotyping // *Stereotyping and prejudice: changing conceptions* / Ed. by D. Bar-Tal, C.F. Graumann, A.W. Kruglanski, W. Stroebe. Springer-Verlag, 1989. P. 35–57.
849. *Stephan W.G., Boniecki K.A., Ybarra O., Bettencourt A., Ervin K.S., Jackson L.A., McNatt P.S., Renfro C.L.* The role of threats in the racial attitudes of Blacks and Whites // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2002. Vol. 28. P. 1242–1254.
850. *Stephan W.G., Diaz-Loving R., Duran A.* Integrated threat theory and intercultural attitudes. Mexico and the United States // *J. of Cross-Cultural Psych.* 2000. Vol. 31. P. 240–249.
851. *Stephan W.G., Stephan C.W.* Intergroup anxiety // *J. of Soc. Issues.* 1985. Vol. 41. P. 157–175.
852. *Stone J.* Battling doubt by avoiding practice: the effects of stereotype threat on self-handicapping in White athletes // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2002. Vol. 28. P. 1667–1678.
853. *Stone J., Lynch C.I., Sjomeling M., Darley J.M.* Stereotype threat effects on Black and White athletic performance // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1999. Vol. 77. P. 1213–1227.
854. *Stones C.R.* Antigay prejudice among heterosexual males // *Soc. Beh. and Pers.* 2006. Vol. 34. P. 1137–1150.
855. *Stott C., Drury J.* The importance of social structure and social interaction in stereotype consensus and content: is the whole greater than the sum of its parts? // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 34. P. 11–23.
856. *Stroebe W., Insko C.A.* Stereotype, prejudice and discrimination: changing conceptions in theory and research // *Stereotyping and prejudice: changing conceptions* / Ed. by D. Bar-Tal, C.F. Graumann, A.W. Kruglanski, W. Stroebe. Springer-Verlag, 1989. P. 3–36.
857. *Stroessner S.J., Mackie D.M.* The impact of induced affect on the perception of variability in social groups // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 1992. Vol. 18. P. 546–554.
858. *Stroessner S.J., Mackie D.M., Michalsen V.* Positive mood and the perception of variability within and between groups // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2005. Vol. 8. P. 5–25.
859. *Struch N., Schwartz S.H.* Intergroup aggression: its predictions and distinctness from ingroup bias // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1989. Vol. 56. P. 364–373.
860. *Stryker S.* Identity competition: key to differential social movement participation? // *Self, identity and social movements* / Ed. by S. Stryker, T.J. Owens, R.W. White. Minneapolis, London: University of Minnesota Press, 2000. P. 21–40.
861. *Stryker S., Owens T.J., White R.W.* (Eds). *Self, identity and social movements.* Minneapolis, London: University of Minnesota Press, 2000.

862. *Sturmer S., Simon B.* Collective action: Towards a dual-pathway model // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 15. P. 59–99.
863. *Sturmer S., Simon B.* The role of collective identification in social movement participation: a panel study in the context of the German gay movement // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2004. Vol. 30. P. 263–277.
864. *Suzuki S.* Ingroup and outgroup communication patterns in international organization: implications for social identity theory // *Communication Res.* 1998. Vol. 25. P. 154–182.
865. *Swim J., Borgida E., Maruyama G., Myers D.G.* Joan McKay versus John McKay: do gender stereotypes bias evaluations? // *Psych. Bul.* 1989. Vol. 105. P. 409–429.
866. *Swim J.K., Miller D.L.* White guilt: its antecedents and consequences for attitudes toward affirmative action // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 1999. Vol. 25. P. 500–514.
867. *Swim J.K., Scott E.D., Sechrist G.B., Campbell B., Stangor C.* The role of intent and harm in judgments of prejudice and discrimination // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2003. Vol. 84. P. 944–959.
868. *Tam T., Hewstone M., Harwood J., Voci A., Kenworthy J.* Intergroup contact and grandparent–grandchild communication: the effects of self-disclosure on implicit and explicit biases against older people // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2006. Vol. 9. P. 413–429.
869. *Tarrant M., North A.C., Hargreaves D.J.* Soc. categorization, self-esteem, and the estimated musical preferences of male adolescents // *The J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 141. P. 565–581.
870. *Taylor D.M., Moghaddam F.M.* Theories of intergroup relations. Praeger Publishers, 1987.
871. *Teachman B.A., Gapinski K.D., Brownell K.D., Rawlins M., Jeyaram S.* Demonstrations of implicit anti-fat bias: the impact of providing causal information and evoking empathy // *Health Psych.* 2003. Vol. 22. P. 68–78.
872. *Tee N., Hegarty P.* Predicting opposition to the civil rights of trans persons in the United Kingdom // *J. of Community & Applied Soc. Psych.* 2006. Vol. 16. P. 70–80.
873. *Teichman Y., Zafir H.* Images held by Jewish and Arab children in Israel of people representing their own and the other group // *J. of Cross-Cultural Psych.* 2003. Vol. 34. P. 658–676.
874. *Teo P.* Racism in the news: a critical discourse analysis of news reporting in two Australian newspapers // *Discourse & Society.* 2000. Vol. 11. P. 7–49.
875. *Terry D.J., Carey C.J., Callan V.J.* Employee adjustment to an organizational merger: an intergroup perspective // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2001. Vol. 27. P. 267–280.
876. *Terry D.J., O'Brien A.T.* Status, legitimacy, and ingroup bias in the context of an organizational merger // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2001. Vol. 4. P. 271–289.
877. *Tiedemann J.* Parents' gender stereotypes and teachers' beliefs as predictors of children's concept of their mathematical ability in elementary school // *J. of Educational Psych.* 2000. Vol. 92. P. 144–151.
878. *Tiedens L.Z., Ellsworth P.C., Mesquita B.* Sentimental stereotypes: emotional expectations for high- and low-status group members // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2000. Vol. 26. P. 560–575.
879. *Tornblom K.Y., Muhlhausen S.M., Johnsson D.R.* The allocation of positive and negative outcomes when is the equality principle fair for both? // *Social justice and human relations* / Ed. by R. Vermunt, H. Steensma. N.-Y., 1991. Vol. 1.

880. *Tougas F., Brown R., Beaton A.M., St-Pierre L.* Neosexism among women: the role of personally experienced social mobility attempts // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 1999. Vol. 25. P. 1487–1497.
881. *Towles-Schwen T., Fazio R.H.* On the origins of racial attitudes: correlates of childhood experiences // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2001. Vol. 27. P. 162–175.
882. *Trafimow D., Finlay K.A.* The accessibility of group memberships // *The J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 141. P. 509–522.
883. *Trafimow D., Finlay K.A.* The importance of traits and group memberships // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 31. P. 37–43.
884. *Tropp L.R.* The psychological impact of prejudice: implications for intergroup contact // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2003. Vol. 6. P. 131–149.
885. *Tropp L.R., Blanchi R.A.* Interpreting references to group membership in context: feelings about intergroup contact depending on who says what to whom // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2007. Vol. 37. P. 153–170.
886. *Turner J.C., Hogg M.A., Oakes P.J., Reicher S.D., Wetherell M.S.* Rediscovering the social group: a self-categorization theory. Oxford; N.-Y., 1987.
887. *Turner J.C., Reynolds K.J.* Why social dominance theory has been falsified // *Brit. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 42. P. 199–206.
888. *Tyler T.R., Blader S.L.* Identity and cooperative behavior in groups // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2001. Vol. 4. P. 207–226.
889. *Tyson G.A., Schlachter A., Cooper S.* Game playing strategy as an indicator of racial prejudice among South African students // *The J. of Soc. Psych.* 1988. Vol. 128. P. 473–485.
890. *Ullrich J., Christ O., Schluter E.* Merging on Mayday: subgroup and superordinate identification as joint moderators of threat effects in the context of European Union's expansion // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 36. P. 857–876.
891. *Urada D.I., Miller N.* The impact of positive mood and category importance on crossed categorization effects // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2000. Vol. 78. P. 417–433.
892. *Urban L.M., Miller N.* A theoretical analysis of crossed categorization effects: a meta-analysis // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1998. Vol. 74. P. 894–908.
893. *Vaes J., Paladino M.P., Castelli L., Leyens J.-P., Giovanazzi A.* On the behavioral consequences of inhumanization: the implicit role of uniquely human emotions in intergroup relations // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2003. Vol. 85. P. 1016–1034.
894. *Vala J., Monteiro M., Leyens J.-P.* Perception of violence as a function of observer's ideology and actor's group membership // *Brit. J. of Soc. Psych.* 1988. Vol. 27. P. 231–237.
895. *Valk A., Karu K.* Ethnic attitudes in relation to ethnic pride and ethnic differentiation // *The J. of Soc. Psych.* 2001. Vol. 141. P. 583–601.
896. *Van Der Zee K., Atsma N., Brodbeck F.* The influence of social identity and personality on outcomes of cultural diversity in teams // *J. of Cross-Cultural Psych.* 2004. Vol. 35. P. 283–303.
897. *Van Dick R., Wagner U., Pettigrew T.F., Christ O., Wolf C., Petzel T., Castro V.S., Jackson J.S.* Role of perceived importance in intergroup contact // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2004. Vol. 87. P. 211–227.
898. *Van Hiel A., Pandelaere M., Duriez B.* The impact of need for closure on conservative beliefs and racism: differential mediation by authoritarian submission and authoritarian dominance // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2004. Vol. 30. P. 824–837.

899. *Van Ijzendoorn M.H.* Moral judgment, authoritarianism, and ethnocentrism // *The J. of Soc. Psych.* 1989. Vol. 129. P. 37–45.
900. *Van Knippenberg A., Dijksterhuis A.* Social categorization and stereotyping: a functional perspective // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* / Ed. by W. Stroebe, M. Hewstone. John Wiley and sons LTD, 2000. Vol. 11. P. 105–144.
901. *Van Knippenberg A., Ellemers N.* Social identity and intergroup differentiation processes // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* / Ed. by W. Stroebe, M. Hewstone. John Wiley and sons LTD, 1990. Vol. 1. P. 137–169.
902. *Van Knippenberg A., Van Twuyver M., Pepels J.* Factors affecting social categorization processes in memory // *Brit. J. of Soc. Psych.* 1994. Vol. 33. P. 419–431.
903. *Van Knippenberg D., Spears R.* The interactive effects of infrequency of occurrence and expectancy on social group representations // *Basic and Applied Soc. Psych.* 2001. Vol. 23. P. 281–289.
904. *Van Oudenhoven J.P., Askevis-Leherpeux F., Hannover B., Jaarsma R., Dardenne B.* Asymmetrical international attitudes // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2002. Vol. 32. P. 275–289.
905. *Van Oudenhoven J.P., Crounewoud J.T., Hewstone M.* Cooperation, ethnic salience and generalization of interethnic attitudes // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1996. Vol. 26. P. 649–662.
906. *Van Prooijen J.-W.* Retributive reactions to suspected offenders: the importance of social categorizations and guilt probability // *Pers. and Soc. Psych. Bull.* 2006. Vol. 32. P. 715–726.
907. *Van Prooijen J.-W., Van Knippenberg D.* Individuation or depersonalization: the influence of personal status position // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2000. Vol. 3. P. 63–77.
908. *Van Rijswijk W., Ellemers N.* Context effects on the application of stereotype content to multiple categorizable targets // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2002. Vol. 28. P. 90–101.
909. *Van Rijswijk W., Haslam S.A., Ellemers N.* Who do we think we are? The effects of social context and social identification on in-group stereotyping // *Brit. J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 45. P. 161–174.
910. *Van Twuyver M., Van Knippenberg A.* Effects of group membership and identification on categorization and subtyping in memory // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1998. Vol. 28. P. 531–554.
911. *Van Vugt M., De Cremer D.* Leadership in social dilemmas: the effects of group identification on collective actions to provide public goods // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1999. Vol. 76. P. 587–599.
912. *Vanbeselaere N.* The impact of differentially valued overlapping categorizations upon the differentiation between positively, negatively and neutrally evaluated social groups // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1996. Vol. 26. P. 75–96.
913. *Vanbeselaere N.* The impact of in-group and out-group homogeneity/heterogeneity upon intergroup relations // *Basic and Applied Soc. Psych.* 1991. Vol. 12. P. 291–301.
914. *Vanbeselaere N.* The treatment of relevant and irrelevant outgroups in minimal group situations with crossed categorizations // *The J. of Soc. Psych.* 2000. Vol. 140. P. 515–526.
915. *Vasquez E.A., Ensari N., Pedersen W.C., Tan R.Y., Miller N.* Personalization and differentiation as moderators of triggered displaced aggression towards out-group targets // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2007. Vol. 37. P. 297–319.
916. *Verkuysten M.* Perceptions of ethnic discrimination by minority and majority early adolescents in the Netherlands // *Inter. J. of Psych.* 2002. Vol. 37. P. 321–332.

917. *Verkuyten M.* Self-esteem and the evaluation of ethnic identity among Turkish and Dutch adolescents in the Netherlands // *The J. of Soc. Psych.* 1990. Vol. 130. P. 285–297.
918. *Verkuyten M., Brug P.* Multiculturalism and group status: The role of ethnic identification, group essentialism and protestant ethic // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 34. P. 647–661.
919. *Verkuyten M., De Wolf A.* Ethnic minority identity and group context: self – descriptions, acculturation attitudes and group evaluations in an intra- and intergroup situation // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2002. Vol. 32. P. 781–800.
920. *Verkuyten M., Drabbles M., Van den Nieuwenhuijzen K.* Self-categorization and emotional reactions to ethnic minorities // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 29. P. 605–619.
921. *Verkuyten M., Hagendoorn L.* In-group favoritism and self-esteem: the role of identity level and trait valence // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2002. Vol. 5. P. 285–297.
922. *Verkuyten M., Pouliasi K.* Biculturalism among older children. Cultural frame switching, attributions, self-identification, and attitudes // *J. of Cross-Cultural Psych.* 2002. Vol. 33. P. 596–609.
923. *Vescio T.K., Biernat M.* When stereotype-based expectancies impair performance: the effect of prejudice, race and target quality on judgments and perceiver performance // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 29. P. 961–969.
924. *Vescio T.K., Gervais S.J., Heidenreich S., Snyder M.* The effects of prejudice level and social influence strategy on powerful people's responding to racial out-group members // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 36. P. 435–450.
925. *Vescio T.K., Gervais S.J., Snyder M., Hoover A.* Power and the creation of patronizing environments: the stereotype-based behaviors of the powerful and their effects on female performance in masculine domains // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2005. Vol. 88. P. 658–672.
926. *Vescio T.K., Sechrist G.B., Paolucci M.P.* Perspective taking and prejudice reduction: the mediational role of empathy arousal and situational attributions // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 33. P. 455–472.
927. *Vescio T.K., Snyder M., Butz D.A.* Power in stereotypically masculine domains: a social influence strategy – stereotype match model // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2003. Vol. 85. P. 1062–1078.
928. *Voci A.* Perceived group variability and the salience of personal and social identity // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* / Ed. by W. Stroebe, M. Hewstone. John Wiley and sons LTD, 2000. Vol. 11. P. 177–221.
929. *Voci A.* The link between identification and in-group favouritism: effects of threat to social identity and trust-related emotions // *Brit. J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 45. P. 265–284.
930. *Voci A., Hewstone M.* Intergroup contact and prejudice toward immigrants in Italy: the mediational role of anxiety and the moderational role of group salience // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2003. Vol. 6. P. 37–54.
931. *Voils C.I., Ashburn-Nardo L., Monteith M.J.* Evidence of prejudice-related conflict and associated affect beyond the college setting // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2002. Vol. 5. P. 19–33.
932. *Volpato C., Contarello A.* Towards a social psychology of extreme situations: primo Levi's if this is a man and social identity theory // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 29. P. 239–258.

933. *Von Hippel W., Hawkins C., Schooler J.W.* Stereotype distinctiveness: how counterstereotypic behavior shapes the self-concept // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2001. Vol. 81. P. 193–205.
934. *Von Hippel W., Silver L.A., Lynch M.E.* Stereotyping against your will: the role of inhibitory ability in stereotyping and prejudice among the elderly // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2000. Vol. 26. P. 523–532.
935. *Vonk R., Olde-Monnikhof M.* Gender subgroups: intergroup bias within the sexes // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1998. Vol. 28. P. 37–47.
936. *Wagner U., Van Dick R., Pettigrew T.F., Christ O.* Ethnic prejudice in East and West Germany: the explanatory power of intergroup contact // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2003. Vol. 6. P. 22–36.
937. *Waldzus S., Mummendey A., Wenzel M., Weber U.* Towards tolerance: representations of superordinate categories and perceived ingroup prototypicality // *J. of Exp. Soc. Psych.* 2003. Vol. 39. P. 31–47.
938. *Walker W.D., Rowe R.C., Quinsey V.L.* Authoritarianism and sexual aggression // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1993. Vol. 65. P. 1036–1045.
939. *Weary G., Jacobson J.A., Edwards J.A., Tobin S.J.* Chronic and temporarily activated causal uncertainty beliefs and stereotype usage // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2001. Vol. 81. P. 206–219.
940. *Weber U., Mummendey A., Waldzus S.* Perceived legitimacy of intergroup status differences: its prediction by relative ingroup prototypicality // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2002. Vol. 32. P. 449–470.
941. *Weeks M., Lupper M.B.* Complicating race: the relationship between prejudice, race, and social class categorizations // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2004. Vol. 30. P. 972–984.
942. *Wegener I., Klauer K.C.* Inter-category versus intra-category fit: when social categories match social context // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2004. Vol. 34. P. 567–594.
943. *Wegge J., Van Dick R., Fisher G.K., Wecking C., Moltzen K.* Work motivation, organizational identification, and well-being in call centre work // *Work & Stress.* 2006. Vol. 20. P. 60–83.
944. *Weinreich P., Kelly A., Maja C.* Black youth in South Africa: situated identities and patterns of ethnic identification // *Environmental social psychology* / Ed. by D. Canter, J.C. Jesuino, L. Soczka, G.M. Stephenson. Dordrecht, 1988. P. 231–245.
945. *Wellen J.M., Hogg M.A., Terry D.J.* Group norms and attitude-behavior consistency: the role of group salience and mood // *Group Dynamics: Theory, Res., and Practice.* 1998. Vol. 2. P. 48–56.
946. *Wenzel M.* What is social about justice? Inclusive identity and group values as the basis of the justice motive // *J. of Exp. Soc. Psych.* 2002. Vol. 38. P. 205–218.
947. *Wenzel M., Jobling P.* Legitimacy of regulatory authorities as a function of inclusive identification and power over ingroups and outgroups // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2006. Vol. 36. P. 239–258.
948. *Wenzel M., Mummendey A., Weber U., Waldzus S.* The ingroup as pars pro toto: projection from the ingroup onto the inclusive category as a precursor to social discrimination // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2003. Vol. 29. P. 461–473.
949. *Werkman W.M., Wigboldus D.H.L., Semin G.R.* Children's communication of the linguistic intergroup bias and its impact upon cognitive inferences // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1999. Vol. 29. P. 95–104.
950. *Wheeler S.C., Petty R.E.* The effects of stereotype activation on behavior: a Rev. of possible mechanisms // *Psych. Bul.* 2001. Vol. 127. P. 797–826.

951. *Whitley B.E.* Right-wing authoritarianism, social dominance orientation, and prejudice // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1999. Vol. 77. P. 126–134.
952. *Wigboldus D.H.J., Dijksterhuis A., Van Knippenberg A.* When stereotypes get in the way: stereotypes obstruct stereotype-inconsistent trait inferences // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2003. Vol. 84. P. 470–484.
953. *Wigboldus D.H.J., Spears R., Semin G.R.* When do we communicate stereotypes? Influence of the social context on the linguistic expectancy bias // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2005. Vol. 8. P. 215–230.
954. *Wilder D.A., Simon A.F., Faith M.* Enhancing the impact of counterstereotypic information: dispositional attributions for deviance // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1996. Vol. 71. P. 276–287.
955. *Wilson M.S.* Social dominance and ethical ideology the end justifies the means? // *The J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 143. P. 549–558.
956. *Wilson M.S., Liu J.H.* Social dominance orientation and gender: the moderating role of gender identity // *Brit. J. of Soc. Psych.* 2003. Vol. 42. P. 187–198.
957. *Wittenbrink B., Judd C.M., Park B.* Evidence for racial prejudice at the implicit level and its relationship with questionnaire measures // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1997. Vol. 72. P. 262–274.
958. *Wolsko C., Park B., Judd C.M., Bachelor J.* Intergroup contact: effects on group evaluations and perceived variability // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2003. Vol. 6. P. 93–110.
959. *Wolsko C., Park B., Judd C.M., Wittenbrink B.* Framing interethnic ideology: effects of multicultural and color-blind perspectives on judgments of groups and individuals // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 2000. Vol. 78. P. 635–654.
960. *Worchel S.* A developmental view of the search for group identity // *Social identity: international perspectives* / Ed. by S. Worchel, J.F. Morales, D. Paez, J. Deschamps. Sage Publication, 1998. P. 53–74.
961. *Worchel S.* Social identity and individual productivity within groups // *Brit. J. of Soc. Psych.* 1998. Vol. 37. P. 389–413.
962. *Wright E.F., Luus C.A.E., Christie S.D.* Does group discussion facilitate the use of consensus in formation in making causal attribution? // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1990. Vol. 59. P. 251–269.
963. *Wright S.C., Aron A., McLaughlin-Volpe T., Ropp S.A.* The extended contact effect: knowledge of cross-group friendships and prejudice // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1997. Vol. 73. P. 73–90.
964. *Wright S.C., Taylor D.M.* Responding to tokenism: individual action in the face of collective injustice // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1998. Vol. 28. P. 647–668.
965. *Wright S.C., Tropp L.R.* Language and intergroup contact: investigating the impact of bilingual instruction on children's intergroup attitudes // *Group Processes & Intergroup Relations.* 2005. Vol. 8. P. 309–328.
966. *Wyer N.A.* Not all stereotypic biases are created equal: evidence for a stereotype-disconfirming bias // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 2004. Vol. 30. P. 706–720.
967. *Yzerbyt V., Castano E., Leyens J.-P., Paladino M.-P.* The primacy of the ingroup: the interplay of entitativity and identification // *Europ. Rev. of Soc. Psych.* / Ed. by W. Stroebe, M. Hewstone. John Wiley and sons LTD, 2000. Vol. 11. P. 257–295.
968. *Yzerbyt V.Y., Rogier A., Fiske S.* Group entitativity and social attribution: on translating situational constraints into stereotypes // *Pers. and Soc. Psych. Bul.* 1998. Vol. 24. P. 1090–1104.

969. *Yzerbyt V.Y., Coull A., Rocher S.J.* Fencing off the deviant: the role of cognitive resources in the maintenance of stereotypes // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1999. Vol. 77. P. 449–462.
970. *Yzerbyt V.Y., Leyens J-P., Bellour F.* The ingroup overexclusion effect: identity concerns in decisions about group membership // *Europ. J. of Soc. Psych.* 1995. Vol. 25. P. 1–16.
971. *Zagefka H., Brown R.* The relationship between acculturation strategies, relative fit and intergroup relations: immigrant-majority relations in Germany // *Europ. J. of Soc. Psych.* 2002. Vol. 32. P. 171–188.
972. *Zarate M.A., Garcia B., Garza A.A., Hitlan R.T.* Cultural threat and perceived realistic group conflict as dual predictors of prejudice // *J. of Exp. Soc. Psych.* 2004. Vol. 40. P. 99–105.
973. *Zebrowitz L.A., Andreoletti C., Collins M.A., Lee S.Y., Blumenthal J.* Yield self-fulfilling prophecy effects. Bright, bad, baby-faced boys: appearance stereotypes do not always // *J. of Pers. and Soc. Psych.* 1998. Vol. 75. P. 1300–1320.
974. *Ziegert J.C., Hanges P.J.* Employment discrimination: the role of implicit attitudes, motivation, and a climate for racial bias // *J. of Applied Psych.* 2005. Vol. 90. P. 553–562.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
----------------	---

Часть I

ОСНОВНЫЕ ОБЪЯСНЕНИЯ МЕЖГРУППОВОГО КОНФЛИКТА

Глава 1

ПСИХОАНАЛИТИЧЕСКАЯ ТРАДИЦИЯ В ИЗУЧЕНИИ МЕЖГРУППОВЫХ ОТНОШЕНИЙ	11
1. Концепция З. Фрейда как исток психоаналитической традиции	11
2. Гипотеза «козла отпущения»	13
3. Теория авторитарной личности	17

Глава 2

ТЕОРИЯ РЕАЛЬНОГО КОНФЛИКТА И ЭФФЕКТ ОТНОСИТЕЛЬНОЙ ДЕПРИВАЦИИ	29
1. Теория реального конфликта	29
2. Эффект относительной групповой депривации	33

Глава 3

ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ	38
1. Определение социальной идентичности	38
2. Структура социальной идентичности	45
3. Связь между социальной идентичностью и самооценкой	61
4. Стратегии поддержания социальной идентичности	70
5. Развитие социальной идентичности	81
6. Методики изучения социальной идентичности	92

7. Основные проблемы теории социальной идентичности	103
--	-----

Глава 4

ТЕОРИЯ САМОКАТЕГОРИЗАЦИИ	109
1. Определение социальной категоризации и самокатегоризации	109
2. Структура социальной категории	113
3. Факторы, влияющие на выбор социальной категории	118
4. Последствия самокатегоризации	127
5. Методики изучения социальной категоризации/ самокатегоризации	129
6. Проблемы теории самокатегоризации	133

Глава 5

ТЕОРИИ СОЦИАЛЬНОГО ДОМИНИРОВАНИЯ И ОПРАВДАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ	136
1. Теория социального доминирования	136
2. Теория оправдания социальной системы	144

Часть II**ФЕНОМЕНЫ МЕЖГРУППОВОГО ОБЩЕНИЯ
И УЛУЧШЕНИЕ МЕЖГРУППОВЫХ ОТНОШЕНИЙ****Глава 6**

СТЕРЕОТИПЫ И ПРЕДРАССУДКИ	147
1. Определение стереотипа и предрассудка	147
2. Основные свойства стереотипов и предрассудков	153
3. Функции стереотипов и предрассудков	161
4. Условия использования стереотипов	190
5. Возникновение стереотипов	216
6. Степень стабильности и изменение стереотипов	232
7. Методики изучения стереотипов и предрассудков	242

Глава 7

МЕЖГРУППОВАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ	259
1. Возникновение межгрупповой дифференциации	260
2. Факторы, влияющие на выраженность межгрупповой дифференциации	276
3. Последствия аутгрупповой дискриминации	301
4. Методики измерения межгрупповой дифференциации	316

Глава 8

ДРУГИЕ ЭФФЕКТЫ МЕЖГРУППОВОГО ОБЩЕНИЯ	320
1. Эффект гомогенности аутгруппы	320
2. Эффект «черной овцы»	329
3. Эффект сверхисключения	333
4. Особенности изучения эффектов межгруппового восприятия	334

Глава 9

УСЛОВИЯ ОПТИМИЗАЦИИ МЕЖГРУППОВОГО ОБЩЕНИЯ	337
1. Гипотеза контакта	338
2. Модели оптимизации межгруппового взаимодействия	357
Литература	372



ИЗДАТЕЛЬСТВО МОСКОВСКОГО ПСИХОЛОГО - СОЦИАЛЬНОГО ИНСТИТУТА

Издательство создано в 1995 году при Московском психолого-социальном институте. Институт готовит специалистов в области психологии, специальной психологии и социальной педагогики, логопедии, а также в области права и экономики, социально-культурного сервиса и туризма, лингвистики.

Авторами учебников и учебных пособий для высшей школы, издаваемых институтом, являются известные ученые и преподаватели, виднейшие специалисты в различных областях гуманитарных наук, научная и преподавательская деятельность которых широко известна не только в России и странах СНГ, но и далеко за их пределами.

Для обеспечения учебного процесса Московским психолого-социальным институтом издается в год более 200 наименований научной, учебной и учебно-методической литературы, разработанной на основе нового поколения государственных образовательных стандартов и грифованной РИСО Российской академии образования. Учебная литература Московского психолого-социального института востребована студентами и преподавателями вузов. Издаваемая литература выходит в сериях: «Библиотека педагога-практика», «Библиотека социального работника», «Библиотека социального педагога», «Библиотека школьного психолога», «Преподавание психологии в школе», «Библиотека психолога», «Библиотека логопеда», «Библиотека студента», «Библиотека юриста», «Библиотека экономиста», «Библиотека менеджера» и пр. Завершено издание 70-ти томов уникальной серии «Психологии Отечества», не имеющей аналогов в мире. В 2004 г. вышли в свет первые издания новой серии «Психологи России», в которой представлены работы ведущих психологов России XX века.

Ознакомиться с полным ассортиментом изданий и сделать заказ можно по адресу: 115191, г. Москва, 4-й Рошинский проезд, д. 9а.

E-mail: publish@col.ru или ipppk@vandex.ru

Справки о наличии книг, контейнерная отправка заказов, заключение договоров на поставку литературы по тел./факс: (495) 234-43-15 или тел. 958-19-00 (доб. 111).

Лицензия на издательскую деятельность ИДЛ № 06106 от 23.10.01.

Министерство образования и науки Российской Федерации



МОСКОВСКИЙ ПСИХОЛОГО-СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ (НОУ МПСИ)

Лицензия на право образовательной деятельности
Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки
Серия А № 161405 от 14.07.04. Регистрационный № 3332
Свидетельство о государственной аккредитации
№ 000692 от 29.07.02

Год основания МПСИ – 1995.

Обучение в Московском психолого-социальном институте даст Вам **классическое высшее образование** по специальностям:

- Государственное и муниципальное управление
- Дошкольная педагогика и психология
- Информационные технологии (по областям)
- Логопедия
- Менеджмент организации
- Психология
- Социальная работа
- Социально-культурный сервис и туризм
- Теория и методика преподавания иностранных языков и культур
- Финансы и кредит
- Юриспруденция

Формы обучения – очная, очно-заочная (вечерняя), заочная (стандартная и группы выходного дня).

Второе высшее образование.

Сокращенные сроки обучения на базе среднего специального образования.

Обучение в институте платное.

Студентам очного отделения на время обучения предоставляется отсрочка от службы в Вооруженных силах РФ.

Студенты заочной формы обучения на время сдачи экзаменов обеспечиваются общежитием.

По окончании обучения выдается Государственный диплом.

Прием документов на заочное отделение ведется в течение всего года.

На базе 10-11 классов работают подготовительные курсы.

Аспирантура: обучение по специальностям «педагогика», «психология», «экономика и управление», «юриспруденция».

Обучение в аспирантуре – платное.

При МПСИ работает **диссертационный совет К 521.027.01** по защите кандидатских диссертаций по специальностям 19.00.01 – педагогическая психология; 13.00.01 – общая педагогика, история педагогики и образования.

Адрес института: 115191, Москва, 4-й Рошинский проезд, дом 9а.

Проезд: метро «Шаболовская», далее трам. 26 до ост. «3-я Рошинская улица».

Приемная комиссия: тел. (495) 232-10-70; 958-19-00, доб. 133.

Подготовительные курсы: тел. (495) 958-19-00, доб. 119.

Управление по работе с филиалами: тел. (495) 954-31-62.

Аспирантура: тел. (495) 958-19-00, доб. 129.

http: www.mpsinst.ru, E-mail: mpsi@col.ru

Министерство образования и науки Российской Федерации

Государственное образовательное учреждение

Институт профессиональной подготовки и переподготовки научно-педагогических кадров Российской академии образования

Лицензия на право ведения образовательной деятельности в сфере профессионального образования № 24П-0248 от 12.07.2002 г.

Институт профессиональной подготовки и переподготовки научно-педагогических кадров Российской академии образования проводит прием слушателей на курсы профессиональной переподготовки и повышения квалификации по следующим направлениям:

Профессиональная переподготовка:

- Государственное и муниципальное управление
- Клиническая психология
- Логопедия
- Менеджмент организации
- Педагогика и психология
- Социальная педагогика
- Специальная психология
- Лингвистика и межкультурная коммуникация
- Педагогика
- Психология
- Социально-культурный сервис и туризм
- Финансы и кредит
- Юриспруденция

Повышение квалификации:

- Государственное и муниципальное управление
- Клиническая психология
- Лингвистика и межкультурная коммуникация
- Логопедия
- Менеджмент организации
- Педагогика
- Педагогика и психология
- Психология
- Социальная педагогика
- Социально-культурный сервис и туризм
- Специальная психология
- Финансы и кредит
- Юриспруденция

По окончании института выдаются документы государственного образца: диплом о профессиональной переподготовке, свидетельство о повышении квалификации, удостоверение о краткосрочном повышении квалификации.

**Адрес института: 115191, г. Москва, 4-й Рощинский проезд, д. 9А, комната 100.
Телефоны: (495) 958-19-00, доб. 136 или 954-31-62.**

Ольга Александровна Гулевич

**ПСИХОЛОГИЯ
МЕЖГРУППОВЫХ ОТНОШЕНИЙ**

Корректор Е.В. Гусева
Верстка О.В. Лукьяновой

Издательство
Московского психолого-социального института
115191, г. Москва, 4-й Рощинский проезд, д. 9а
Тел./факс: (495) 234-43-15; тел.: (495) 958-19-00, доб. 111, 117
E-mail: publish@col.ru

Подписано в печать 16.05.07
Сдано в печать 16.05.07
Отпечатано ООО «Элит-Полиграф»
Формат 60 x 90/16
Усл. печ. л. 27
Печать офсетная
Зак. №
Тираж 5000