

ПРЕДУБЕЖДЕНИЯ И ДИСКРИМИНАЦИЯ. СТРАТЕГИИ ЗА ПРЕОДОЛЯВАНЕ НА ПРЕДУБЕЖДЕНИЯТА

Всеки човек в живота си се е сблъсквал с предубеждения. Не е задължително те да са свързани на всяка цена с крайни форми – нарушаване на обществения ред, жестоки престъпления, етнически чистки, расови гонения. (Проведени изследвания доказват, че медсестрите с предубеждение се отнасят към пълните пациенти – с неохота се грижат за тях, в сравнение с останалите пациенти)¹.

Социалната психология отделя специално внимание на темата и подчертава значителното влияние на предубежденията върху човешкото поведение.

Същност на предубежденията и дискриминацията

Предубеждение – тип негативна нагласа по отношение на определена социална група, основанието за което е в принадлежността към групата.

Дискриминация – негативно действие, насочено срещу определена социална група; негативна нагласа, приведена в действие

Предубеждението е насочено към група от хора и техните индивидуални черти или поведение не повлияват на това отношение. *Нагласите* са когнитивни структури на личността (прием, преработка, съхранение и възпроизвеждане на информация).

- Следователно хората с предубеждения *обработват информацията* по различен начин в сравнение с хората без предубеждения. Всяка новопостъпила информация се съпоставя с изградените вече схеми, които служат за модели и в повечето случаи засилват влиянието си с течение на времето.
- Предубежденията са свързани с *негативни чувства и емоции*, активиращи се при присъствието на хора от нежеланата група. Тези нагласи дори са свързани с очаквания – *стереотипи*, които предполагат, че всеки член на тази група ще демонстрира нежеланите черти или поведение.
- Предубеждението включва тенденция към *негативно действие* по отношение на обекта.

Когато хората разсъждават за същността на предубежденията, най-често изтъкват емоционални или оценъчни аспекти. Подчертават се: силни отрицателни чувства, ирационална ненавист, предимно свързани с религиозни, етнически, расови убеждения.

Предубежденията са свързани с определени страни на *социалното познание* – стратегии, по които разграничаваме, запазваме, извикваме от паметта и по-късно

¹ 217-260

използваме информацията при контактите си с другите (при формиране на мнение за тях като личности). Стереотипите се разглеждат като кратки ментални схеми за разбиране на околните или изграждане на мнение за тях. Стереотипите икономисват когнитивни усилия; изпълняват ролята на “тактика, избягваща психичната енергия”. Определят се като определят като когнитивни структури, съчетаващи знания и убеждения, валидни за сравнително устойчива социална група; бързи начини за усвояване на сложния обществен живот. В известен смисъл служат за самоутвърждаване. Стереотипите се срещат не само в сферата на социалния живот, но и в отношението към собственото здраве, извършваната работа и т.н.

Поставя се въпроса: Дали стереотипите действат единствено на когнитивно ниво или съдържат *емоционални компоненти*? Доказано е, че когнитивните процеси оказват силно влияние върху нашите чувства и емоции. Изследванията дават положителен отговор - стереотипите съдържат и в известна степен зависят от емоционалните компоненти, тъй като активират мисловни процеси, свързани с търсенето и откриването на връзки (корелации) в наблюдаваните явления. Стереотипните схеми в някои случаи предизвикват: илюзорни корелации, хиперболизиране на черти, свойства и характеристики, крайности в интерпретацията на постъпилата информация.

Дискриминацията е разглеждана като проява на негативни действия към обекта на основата на религиозни, етнически и расови предубеждения. Такива разпространени в миналото явления като ограничения в обществените заведения, местата за културни прояви, образователни институции и т.н. отдавна са отживели в редица страни. Независимо от тези факти, дискриминационните нагласи понастоящем имат по-изкусен и по-прикрит вид.

Новият расизъм

Swim et al. (1995) събират данни, които показват, че съвременният вариант на расизма има следните измерения:

- Отрицание, че дискриминацията не съществува (“Дискриминацията над афроамериканците не е проблем за САЩ”)
- Неприятни апели за равноправие (“Афроамериканците все по-настойчиво включват нови изисквания в движението си равни права”)

- Негодувания по повод особените благосклонности към малцинствата (“За последните години правителството и средствата за масова информация са показали повече уважение афроамериканците, повече отколкото заслужават”)

Изследването показва, че хората, които искрено желаят да се избавят от предубежденията към различните “заключващи” групи, са длъжни да контролират негативните стереотипи към определената група. Подобни завоалирани схеми се откриват и в оценъчни заключения като “бедни”, “необразовани”, “с престъпни намерения”.

Хората със слаби предубеждения активно и съзнателно подтискат подобни стереотипи (за да остане поведението им безпристрастно), дори чувстват вина, когато осъзнаят, че са проявили стереотипна реакция при участие или наблюдение на определено събитие с дискриминационен характер.

Съгласно теорията за социалното научаване децата усвояват негативните нагласи по отношение на определени социални групи с изказванията и реакциите на родителите, приятелите, учителите, които подкрепят поведението им чрез одобрение, похвала за проявените възгледи. В този смисъл в борбата срещу дискриминацията особено важна роля имат **социалните норми** – установени правила за разграничаване на допустимото и недопустимото.

Разграничаването на “свои” и “чужди”

Възникването на предубежденията се свързва с факта, че обичайно хората разделят социалния свят на две категории – ние и те (ингрупа и аутгрупа). Социалната категоризация има специално отношение към предубежденията. Принадлежността към определена група (свои) предизвиква чувство за свързаност, закрила, благосклонност, докато другите, свързани с друга група (чужди) предизвикват чувство неприязън, негативно възприемане. Опозиционните отношения “ингрупа-аутгрупа” влияят на атрибуцията – или как ние обясняваме поведението на другите. Склонността към положителна и благоприятна атрибуция по отношение на членовете на собствената група, в отличие на членовете на “чуждата” група се обозначава като пределна атрибутивна грешка (ultimate attribution error), която в съответната собствена група внася в междуличностните отношения съответствия и различия за другата (с потенциално разрушителни последствия). Лицата, които се съотнасят към една социална група, се стремят да засилят самоуважението си. Разделянето на социалния свят на две условни групи се явява форма на предубеждение.

Стратегии за преодоляване на предубежденията

Предубежденията не се унаследяват, те се усвояват. Като източници се сочат:

- Семейството
- Средствата за масова комуникация
- Институциите
- Приятелските групи
- Социалната действителност

Ако приемем, че родителите са с установени предубеждения, то действащ подход да се намали силата на предубежденията, е да се работи за привличане на вниманието им върху установените схеми, да се апелира за поощряване на поведението на детето към безпристрастност.

Първоначално трябва да се убедят родителите в *реалното съществуване на проблема*. Една част от крайно фанатизираните родители категорично са убедени, че трябва да възпитават децата си в ненавист и непримиримост, копирайки ги. По-голямата част от родителите признават, че променящият се свят изисква по-висока степен на търпимост, в сравнение с миналото.

Следващ аргумент, насочен към родителите, е да се убедят, че предубежденията *носят вреда* не само за онези, към които са насочени. Те предизвикват напълно безполезни страхове, тревога и злоба; започва се борба срещу хипотетично опасни социални групи, които се търсят сред познатите, училищната среда, работната среда, на улицата, в обществените заведения. Голяма част от родителите силно желаят просперитета и благополучието на децата си, поради което трябва да дадат гарантиращи успеха съвети, пример и възпитание.

Друг подход е използване на *хипотетичния или реален контакт*. Откриване на сходството в различни позиции, черти, интереси, взаимна симпатия и др. Условия:

- Взаимодействащите групи трябва да са равни по социален, икономически или друг статус.
- При контакта трябва да се осигури сътрудничество, за да се постигнат общи цели.
- Контактът задължително трябва да бъде неформален, за да може всеки да получи лична информация за другите.
- Контактът трябва да се състои в условия, които дават съществуващи норми за равенство.

- Групите трябва така да си взаимодействат, че негативните стереотипи да не могат да се потвърдят.
- Контактующите трябва да се разглеждат като типични представители на съответните групи.

Подходяща стратегия е *промяна на категориите “свои” и “чужди”*. При такава ситуация се смесва границата на различието. Теорията е известна като модел на общата групова идентичност (Gaertner, Dovidio et al., 1989, 1993) – лица, принадлежащи към различни социални групи, започват да се възприемат като членове на единна социална общност. Стратегията позволява увеличаване на социалните контакти, създаване на нови приятелски отношения, намалява се силно междугруповите предубеждения и враждебността. Ключов момент е създаване на обща работа, постигане на общи цели.

Въздействие на *киното*. “Полет над кукувиче гнездо”, “Рейнман”, “Филадельфия”. Ефекти: съпреживяване, съчувствие, разбиране, позитивно отношение към различните.

Когато изпитваме съчувствие към представител на друга неприемана група, правим първите стъпки към навлизане в другия свят, първите позитивни признаци на промяна в отношението.