

C. N. Macrae, Ch. Stangor
M. Hewstone



STEREOTYPY I UPRZEDZENIA

Najnowsze ujęcie

SERIA PSYCHOLOGII SPOŁECZNEJ



C. N. Macrae, Ch. Stangor
M. Hewstone

STEREOTYPY I UPRZEDZENIA

SERIA PSYCHOLOGII SPOŁECZNEJ

Tłumaczenie

Małgorzata Majchrzak

Anna i Magdalena Kacmajor

Agnieszka Nowak



GDAŃSKIE
WYDAWNICTWO PSYCHOLOGICZNE

Gdańsk, 1999

Naszym celem w niniejszym rozdziale jest zatem zrozumienie społeczno-psychologicznej natury powstawania stereotypów.

Podobnie jak większość zjawisk społeczno-psychologicznych, stereotypy zdeterminowane są przez wiele różnych czynników. Ich treść i organizacja podlega oddzielnym oraz połączonym wpływom czynników poznawczych, afektywnych, społeczno-motywacyjnych i kulturowych, działających w różnych otoczeniach społecznych. Stereotypy powstają i utrzymują się poprzez nasze sposoby myślenia i odczuwania, a także w wyniku interakcji i związków, w które wchodzimy. Dokładna analiza kształtowania się stereotypów wymaga więc uwzględnienia różnorodnych mechanizmów, które wywołują rozwój stereotypów lub uczestniczą w ich powstawaniu.

Rozpoczniemy od zdefiniowania pojęcia stereotypu, a następnie omówimy pokrótce szereg implikacji tej definicji. Później zajmiemy się kwestią powstawania stereotypów jako reprezentacji umysłowych. W jaki sposób informacje o danej grupie lub jej członkach albo doświadczenia wyniesione z kontaktów z nimi stają się częścią stereotypu? Odpowiadając na to pytanie, przyjmiemy dwa podejścia. Po pierwsze, omówimy literaturę z dziedziny psychologii społecznej, odnoszącą się do każdego z szeregu mechanizmów, leżących u podstaw rozwoju stereotypów. Po drugie, przestudiujemy wyniki badań rozwojowych dotyczących tego, kiedy i w jaki sposób omawiane procesy zaczynają funkcjonować. Wreszcie, w końcowej części rozdziału, omówimy niektóre implikacje naszej wiedzy na temat powstawania i rozwoju stereotypów oraz problemy związane z lukami nadal istniejącymi w owej wiedzy.

Czym są stereotypy społeczne?

Definiujemy stereotyp jako strukturę poznawczą obejmującą wiedzę, przekonania i oczekiwania obserwatora na temat niektórych grup społecznych (Hamilton i Troler, 1986). Nasza definicja stereotypu, podobnie jak pozostałe pojawiające się w tym tomie, jest definicją szeroką. Warto jednak zwrócić uwagę na kilka jej aspektów.

Po pierwsze, określa ona stereotyp jako strukturę poznawczą, umieszczając go tym samym w umysłach poszczególnych obserwatorów. W odróżnieniu od definicji, które podkreślają powszechną, „konsensualną” naturę systemów stereotypowych przekonań, nasze ujęcie traktuje stopień konsensusu co do danego przekonania raczej jako zagadnienie empiryczne niż jako cechę definicyjną. Ponieważ doświadczenie i sposób jego interpretacji są niepowtarzalne u każdej osoby, również stereotypy społeczne mogą różnić się u poszczególnych jednostek. Jednocześnie, ponieważ tak wiele spośród czynników wpływających na powstawanie stereotypów pochodzi ze społecznego kontekstu, treść wielu stereotypów społecz-

nych staje się powszechna i wspólna dla członków poszczególnych grup, a nawet dla społeczeństwa jako całości.)

Po drugie, traktujemy „wiedzę, przekonania i oczekiwania” składające się na treść stereotypu jako terminy bardzo pojemne. W odróżnieniu od wcześniejszych koncepcji, które ograniczały treść stereotypów do cech osobowości i innych abstrakcyjnych atrybutów, nasza definicja obejmuje nie tylko przekonania na temat ogólnych właściwości, ale także wiedzę dotyczącą cech fizycznych, postaw, zachowań, ról i preferencji uznawanych za typowe dla danej grupy; konkretną, opartą na egzemplarzach wiedzę wyniesioną z osobistych doświadczeń oraz interakcji; wiedzę i przekonania uzyskane „z drugiej ręki”, od innych osób lub ze środków masowego przekazu; a także oczekiwania na temat prawdopodobnych przyszłych zachowań, wyników itp.

Po trzecie, definiujemy „niektóre grupy społeczne” jako co najmniej dwie osoby, spostrzegane jako wykazujące pewne cechy wspólne, społecznie znaczące dla nich samych lub dla innych (Smith i Mackie, 1995). Stereotypy nie ograniczają się więc do spostrzeżeń kategorii rasowych, narodowościowych i płciowych, lecz odnoszą się do wszelkich grup wyodrębnionych przez obserwatora, a także do podgrup w ramach owych szerszych kategorii. Zatem liczba możliwych grup społecznych, a tym samym liczba możliwych stereotypów, ograniczona jest jedynie przez liczbę atrybutów, które obserwatorzy mogą uznać za społecznie znaczące.

Wreszcie, choć poprzez ujęcie stereotypów jako reprezentacji umysłowych nasza definicja kładzie nacisk na ich naturę poznawczą, oczywiście jest, że w wielu wypadkach z owymi poznawczymi właściwościami ściśle związany jest afekt, który odgrywa ogromną rolę w zrozumieniu powstawania i funkcjonowania stereotypów.

Mechanizmy powstawania stereotypów

Wspomnieliśmy już, że stereotypy zdeterminowane są przez bardzo wiele czynników. Ponieważ powstają w wyniku połączonych wpływów wielu różnych mechanizmów, mogą odzwierciedlać wzajemnie powiązane oddziaływania wielorakich procesów. Badając naturę owych mechanizmów oraz ich funkcjonowanie, koncentrowano się zazwyczaj na poszczególnych, wyizolowanych procesach (choć niektóre badania skupiały się szczególnie na wzajemnych powiązaniach pomiędzy różnymi systemami; zob. np. Mackie i Hamilton, 1993). W niniejszym podrozdziale dokonamy przeglądu ujęć teoretycznych oraz wyników badań empirycznych, odnoszących się do roli procesów poznawczych, afektywnych, społeczno-motywacyjnych i kulturowych w powstawaniu stereotypów.

Mechanizmy poznawcze uczestniczące w powstawaniu stereotypów

Kategoryzacja

Powstawanie stereotypów rozpoczyna się wtedy, gdy jakieś grono osób spostrzegane jest jako jedna grupa, pewna całość. Kiedy jakiś zbiór ludzi spostrzegany jest jako grupa, prawdopodobnie odróżnia się ona także od innych grup. Tym samym dochodzi do kategoryzacji jednostek w różne grupy, które spostrzegane są we wzajemnych relacjach (kobiety – mężczyźni; demokraci – republikanie; Polacy – Włosi – Niemcy). Znaczenie owego procesu kategoryzacji dla spostrzegania międzygrupowego podkreślał Allport (1954) w swej przełomowej analizie natury uprzedzeń międzygrupowych. Jednak późniejsze badania na ten temat były stosunkowo nieliczne, aż do czasu prac Tajfela (1969, 1970), które wytyczyły empiryczny szlak, od ponad dwudziestu lat umożliwiający poznawanie nowych obszarów wiedzy. Badania Tajfela zaowocowały bogatą literaturą na tematy takie, jak faworyzowanie własnej grupy (zob. Brewer, 1979), różnicowanie pomiędzy grupą własną i obcą (przegląd w: Diehl, 1990; Messick i Mackie, 1989; Miller i Brewer, 1986), efekt jednorodności grupy obcej (przegląd zob. Linville, Fischer i Salovey, 1989; Messick i Mackie, 1989; Ostrom i Sedikides, 1992; Park, Ryan i Judd, 1992) oraz kategoryzacja skrzyżowana (przegląd w: Vanbeselaere, 1991). Omówimy tutaj pokrótce dwa ważne pytania związane z niniejszym rozdziałem: dlaczego ludzie kategoryzują innych w grupy oraz jakie konsekwencje niesie ze sobą ów proces.

Zaproponowano dwie ścieżki rozumowania, wyjaśniające, dlaczego obserwatorzy tak chętnie kategoryzują innych w grupy, zamiast zachowywać ich odrębność. Jeden z argumentów koncentruje się na poznawczych podstawach kategoryzacji; drugi podkreśla rolę motywacji do podtrzymania pozytywnej samooceny.

Interpretacja poznawcza podkreśla adaptacyjną wartość skuteczności poznawczej. Ludzie nieustannie mają do czynienia ze złożonym światem bodźców społecznych, który może stawiać przed nimi wymagania przerastające możliwości ich systemów przetwarzania informacji; często zatem stajemy w obliczu przeciążenia bodźcowego. Stąd też, z punktu widzenia wydajności, korzystne jest rozpoznanie podobieństw i różnic pomiędzy poszczególnymi zdarzeniami bodźcowymi, a następnie pogrupowanie bodźców w odrębne kategorie na podstawie rozpoznanych różnic i podobieństw. W wielu sytuacjach obiekty z tej samej klasy można traktować jako funkcjonalnie równoznaczne oraz różne od bodźców należących do innych kategorii. Taki zabieg uwalnia od potrzeby zachowania odrębności każdego zdarzenia bodźcowego. Jeśli owymi bodźcami są ludzie, rezultatem tego procesu staje się grupowanie ludzi w kategorie społeczne.

przypisanie jednej grupie tych samych cech

Chociaż kategoryzacja wiąże się z „utrata informacji” w rezultacie niedostrzegania odrębności każdej z osób należących do danej kategorii, zapewnia ona również „zysk informacyjny”, umożliwiając przypisanie charakterystycznych atrybutów grupy jej poszczególnym członkom. Jeśli bowiem jakaś osoba zostanie zaliczona do danej kategorii (grupy), obserwator może założyć, że osoba ta odznacza się wieloma cechami charakterystycznymi dla członków danej grupy, nawet jeśli brakuje empirycznych dowodów odnoszących się do tej konkretnej osoby.

W tym ujęciu kategoryzacja jest mechanizmem poznawczym, który stanowi naturalną konsekwencję równocześnie występujących potrzeb redukcji i wzbogacenia dostępnych informacji. Strategia ta, choć nie zawsze optymalna, w wielu sytuacjach okazuje się wysoce skuteczna, odciążając system przetwarzania informacji, a jednocześnie ułatwiając jednostce przystosowanie się do jej zadań życiowych bez ryzyka popełnienia poważnych błędów w ocenach, decyzjach, całościowym zrozumieniu sytuacji itp. (strategie poznawcze, które pomimo swej skuteczności okazałyby się w tym względzie dezadaptacyjne, zostałyby przypuszczalnie usunięte z repertuaru poznawczego jednostki). Grupowanie ludzi w kategorie społeczne, które prowadzi do pomijania różnic indywidualnych, ujmowane tu jest jako rozwinięcie owego bardziej podstawowego mechanizmu.

Druga koncepcja dotycząca powodów, dla których ludzie kategoryzują innych w grupy, podkreśla korzyści związane z samooceną, jakie przynosi różnicowanie pomiędzy grupą własną a grupami obcymi. Zgodnie z teorią tożsamości społecznej (Tajfel i Turner, 1979), różnicowanie to wynika z dążenia obserwatora do uzyskania pozytywnej samooceny. Część samooceny wywodzi się bowiem z przynależności danej osoby do grup społecznych. Na tyle, na ile wysoko oceniamy własne grupy – lub przynajmniej możemy deprecjonować wartość innych grup – uzyskujemy korzyści dla własnej samooceny. Zatem w tym ujęciu kategoryzacja międzygrupowa (a szczególnie podział na własną grupę oraz grupy obce) opiera się częściowo na motywacji podwyższenia poczucia własnej wartości.

Opisane tutaj czynniki (a być może także wiele innych) wyjaśniają, dlaczego ludzie kategoryzują podobne obiekty w grupy. Kiedy dokona się już owo poznawcze pogrupowanie, pojawia się szereg konsekwencji aktu kategoryzacji. Jako że zostały one obszernie zanalizowane w innym miejscu (Diehl, 1990; Hamilton i Trolier, 1986; Messick i Mackie, 1989), opiszemy je tylko pokrótce.

- W wyniku procesu kategoryzacji osoby zaliczone do jednej grupy spostrzegane są jako bardziej podobne niż wtedy, gdy uważane są po prostu za przypadkowy zbiór ludzi, podczas gdy osoby zaliczone do różnych grup spostrzegane są jako bardziej różne od siebie niż w wypadku potraktowania ich jako przypadkowego zbioru ludzi (Wilder, 1978a, 1978b).
- Te dwa zjawiska – upodobnienia w ramach jednej grupy oraz kontrastów międzygrupowych – występują również w wypadku różnicowania pomiędzy własną grupą a grupami obcymi (Allen i Wilder, 1979).

- W wypadku różnicowania między grupą własną a grupami obcymi tendencja do ujednolicenia w ramach jednej grupy bywa często szczególnie silna w spostrzeganiu innych grup, co wywołuje efekt jednorodności grupy obcej (Ostrom i Sedikides, 1992; Park i Rothbart, 1982; Quattrone i Jones, 1980), choć w specyficznych warunkach może wystąpić zjawisko przeciwne (Brewer, 1993; Simon i Hamilton, 1994).
- W wypadku różnicowania między grupą własną a grupami obcymi kontrast międzygrupowy nabiera silnego zabarwienia wartościującego, co prowadzi do faworyzowania własnej grupy (Brewer, 1979; Tajfel, Billing, Bundy i Flament, 1971).
- Zjawiska te, wywodzące się w dużej mierze z samego aktu kategoryzacji innych w grupy, mogą z kolei wywierać wpływ na przetwarzanie uzyskanych następnie informacji na temat członków grup. Wykazano, że taka kategoryzacja wywiera wpływ na automatyczne reakcje wartościujące (Dovidio i Gaertner, 1993), skrajność spostrzeganych atrybutów osobowościowych (Linville, 1982; Linville i Jones, 1980), atrybucję przyczyn zachowań (Hewstone, 1990; Pettigrew, 1979), zapamiętywanie informacji na temat członków grup (Howard i Rothbart, 1980), a także zachowania dyskryminacyjne (Diehl, 1990; Tajfel i in., 1971). Zatem kategoryzowanie innych w grupy społeczne niesie ze sobą szereg ważnych konsekwencji, tworzących fundament, na którym mogą później powstawać stereotypy.

Kiedy u dzieci pojawiają się oznaki, że dokonały już kategoryzacji innych w grupy? Zależy to oczywiście od konkretnych kategorii społecznych, jednak wyniki badań sugerują, że dzieci rozpoczynają proces kategoryzacji dość wcześnie, szczególnie w wypadku kategorii związanych z płcią. Już siedmiomiesięczne dzieci potrafią odróżnić głosy męskie od kobiecych (Miller, 1983). W wieku dziewięciu miesięcy dzieci potrafią reagować odmiennie na męskie i kobiece twarze (Leinbach i Fagot, 1991). Przed ukończeniem pierwszego roku życia niemowlęta są już w stanie zintegrować oba rodzaje doznań i skupiać się silniej na kobiecych twarzach, słuchając kobiecych głosów (Poulin-Dubois, Serbin, Kenyon i Derbyshire, 1994). Owa wielozmysłowa znajomość płci świadczy o tym, że u niemowląt zaczęły się już tworzyć wyraźne kategorie płciowe. Kategoryzacja pod względem płci dominuje u dzieci w wieku przedszkolnym. Kilkuletnie dzieci potrafią przypisywać innym etykiety odnoszące się do płci (Fagot i Leinbach, 1993), a nawet dokonywać nadmiernych uogólnień etykiet „mama” i „tata”, odnosząc je do wszystkich kobiet i mężczyzn (Brooks-Gunn i Lewis, 1979).

Wydaje się, że dla małych dzieci płeć jest najważniejszym kryterium podziału otoczenia społecznego. Dzieje się tak z kilku powodów. Po pierwsze, dzieci nieustannie otrzymują informacje na temat płci. Po drugie, w odróżnieniu od niektórych kategorii (takich jak przynależność etniczna lub zawód) płeć występuje tylko w dwóch odmianach – mężczyzna i kobieta. Prawdopodobnie łatwiej jest klasyfikować informacje przy pomocy dychotomicznych kategorii niż

dokony
w wyp
równ
społec
są mn

V
w wię
etnicz
wpływ
(Dok
na za
tak w
nani
inny

gorii
wed
1984
sie l
kich
wyd

etni
bur
Inn
nia
lub
czn
gor

w
gd
ne
re
st
oc
da

B
B
c
w
z

dokonywać rozróżnień pomiędzy wieloma różnymi kategoriami. Po trzecie, w wypadku płci dzieci mają często bezpośrednie doświadczenia z członkami zarówno własnej, jak i obcej grupy, podczas gdy w wypadku wielu innych kategorii społecznych (na przykład grup etnicznych) spotkania z członkami obcych grup są mniej prawdopodobne.

Wyniki badań rzeczywiście potwierdzają przypuszczenie, że małe dzieci w większym stopniu klasyfikują innych według płci niż według przynależności etnicznej. W porównaniu z przynależnością etniczną płeć wywiera silniejszy wpływ na klasyfikowanie innych ludzi przez dzieci w wieku przedszkolnym (Doke i Risley, 1972), ich preferencje co do lalek (Katz i Zalk, 1974), a także na zapamiętywanie przez nie opowieści (Hirschfeld, 1995). Jedną z implikacji tak wczesnego stosowania kategorii płci jest wniosek, że stereotypowe przekonania na temat płci mogą powstawać u dzieci szybciej niż stereotypy na temat innych kategorii społecznych.

Nie znaczy to, że małe dzieci spostrzegają świat tylko przez pryzmat kategorii płci. Dzieci w wieku przedszkolnym potrafią również klasyfikować innych według przynależności etnicznej (Aboud, 1988), wykonywanego zawodu (Blaske, 1984), typu budowy ciała (Lerner, 1973) oraz wieku (Edwards, 1984). W procesie kategoryzacji dzieci opierają się na łatwo rozpoznawalnych atrybutach, takich jak fryzura, kolor skóry, ubiór i język (Aboud, 1988; Katz, 1983). Mimo to wydaje się, że u małych dzieci dominują podziały oparte na płci.

Znaczenie kategorii płci spada w latach szkolnych, kiedy to przynależność etniczna odgrywa większą rolę w kategoryzowaniu innych niż płeć (Davey i Norburn, 1980; Doke i Risley, 1972), przynajmniej w badanych dotąd populacjach. Inną zmianą, która zachodzi w wieku szkolnym, jest zdolność dzieci do tworzenia bardziej abstrakcyjnych klasyfikacji, opartych na przykład na narodowości lub religii. Zatem chociaż tendencja do kategoryzowania innych w grupy społeczne rozwija się u dzieci dość wcześnie, to jednak charakter dominujących kategorii wydaje się ulegać pewnym zmianom wraz z rozwojem dziecka.

Warto podkreślić, że kategoryzacja nie zawsze prowadzi do powstawania w pełni rozwiniętego stereotypu. Sam stereotyp rozwija się dopiero wówczas, gdy u obserwatora gromadzi się wiedza i powstaje zbiór przekonań na temat danej grupy, umożliwiających dokonanie ogólnej charakterystyki owej grupy. Interesujące i słabo dotąd poznane zagadnienie dotyczy warunków, w jakich wzrasta lub maleje prawdopodobieństwo wystąpienia tego zjawiska. Oczywiście, odpowiedź na to pytanie może zależeć od etapu rozwoju, na którym znajduje się dana osoba, a także od danej grupy społecznej.

Błąd korespondencji w powstawaniu reprezentacji grupowych

Być może jednym z najlepiej udokumentowanych zniekształceń percepcji społecznej jest tendencja do spostrzegania zachowania aktora jako zgodnego z jego wewnętrzną naturą, nawet jeśli z łatwością dostrzec można ograniczenia nałożone przez role społeczne lub wymagania społeczne. Wczesne koncepcje ujmo-

wały to zjawisko jako błąd popełniany w procesie atrybucji (Jones, 1979; Ross, 1977), jednak późniejsze badania sugerują, że obserwatorzy mają zwyczaj wnioskować na temat cech dyspozycyjnych innych na podstawie ich zachowań (Baskow, 1989; Gilbert, 1989; Hamilton, 1988; Newman i Uleman, 1989). Choć ludzie należący do kultur bardziej niezależnych, ukierunkowanych na jednostkę, wydają się bardziej podatni na ów błąd niż członkowie społeczeństw współzależnych, zorientowanych na zbiorowość, różnica ta ma raczej charakter ilościowy niż jakościowy, przynajmniej w badanych populacjach (Miller, 1984). Ponieważ błąd korespondencji wiąże się ze spontanicznym procesem wnioskowania o cechach dyspozycyjnych, a stereotypy związane są ze spostrzeganiem grup przez pryzmat takich właśnie atrybutów, wydaje się, że może on stanowić szczególnie znaczący mechanizm w procesie nabywania stereotypów.

Większość badań nad błędem korespondencji i spontanicznym wnioskowaniem o cechach dyspozycyjnych koncentrowała się na obserwatorach wnioskujących o cechach pojedynczych aktorów. Niektóre badania posunęły się jednak dalej, zajmując się sytuacją, w której zachowanie aktora ograniczone jest przez role społeczne, a mimo to dokonuje się wnioskowania na temat indywidualnych cech dyspozycyjnych aktora, co ma swoje konsekwencje dla spostrzegania grup (Eagly i Steffen, 1984; Hoffman i Hurst, 1990). Na przykład kobiety spostrzegane są częściej w rolach wymagających zachowań opiekuńczych i wspierających, podczas gdy role społeczne mężczyzn związane są raczej z działaniem niezależnym i przywódczym. Jednak spostrzeżenia na temat kobiet i mężczyzn występujących w owych rolach nie uwzględniają ograniczającego wpływu samych ról. Obserwatorzy wnioskują raczej, że osoby pełniące owe role odznaczają się cechami dyspozycyjnymi, które są zgodne z behawioralnymi wymogami pełnionych ról.

Badania nad wpływem ról społecznych na naturę wniosków obserwatora na temat innych ludzi omówione zostaną dokładniej w jednym z dalszych podrozdziałów, dotyczącym czynników społecznych uczestniczących w powstawaniu stereotypów. Z zagadnień tych rodzi się jednak interesujące pytanie, którym warto się zająć w tym miejscu. Zakładając bowiem, że obserwatorzy wnioskują na temat dyspozycyjnych właściwości aktorów na podstawie spostrzeganych zachowań, warto zastanowić się nad tym, kiedy owe wnioski dotyczą aktora jako jednostki, a kiedy zostają uogólnione na poziomie charakterystyki grupowej. Kiedy zatem spostrzegamy jednostkę jako jednostkę, a kiedy jako członka grupy? A jeśli spostrzegamy ją jako członka grupy – czy zawsze wnioskujemy o jej cechach przez pryzmat przynależności grupowej, czy też nasze wnioski mogą dotyczyć po prostu właściwości pojedynczego aktora? Pytaniom tym nie poświęcano dotąd zbyt wiele uwagi w literaturze z dziedziny psychologii społecznej, wydają się one jednak istotne dla zrozumienia, kiedy spostrzeżenia na temat jednostek mogą przyczyniać się do powstawania reprezentacji na poziomie grupowym.

Czy owa tendencja do wnioskowania o cechach innych na podstawie ich zachowań widoczna jest także u dzieci? W jakim wieku pojawia się błąd korespondencji? Tendencja do spostrzegania zachowań innych jako odzwierciedlenia ich

dyspoz
życia.
właści
małe
wykor
ley, 1
zacho
1980
zane
powo

cji d
ła p
cycl
prz
poz
gra
dz
19
i E
st
in

o
w
s
v
l

dyspozycyjnych właściwości pojawia się dopiero około siódmego lub ósmego roku życia. Wcześniej dzieci nie traktują poszczególnych cech jako przejawów stałych właściwości osobowościowych (Rholes i Ruble, 1984; Rotenberg, 1980). Choć małe dzieci potrafią dostrzec związek pomiędzy zachowaniami a cechami, nie wykorzystują tych informacji do opisywania siebie lub innych (Livesley i Bromley, 1973). Dzieci nie opierają także swych przewidywań na temat przyszłych zachowań na informacjach dotyczących cech (Rholes i Ruble, 1984; Rotenberg, 1980). Tak więc, choć małe dzieci mogą kategoryzować innych, to jednak związane z tym procesy wnioskowania najwyraźniej nie przyczyniają się u nich do powstawania stereotypów.

Istnieje wiele możliwych powodów, dla których dzieci nie dokonują inferencji dotyczących dyspozycyjnych cech innych. Być może, aby taka inferencja mogła powstać, dziecko musiałoby zaobserwować szereg zachowań odzwierciedlających tę samą cechę. Zachowania te mogą być jednak rozdzielone w czasie lub przeplatane innymi, nieistotnymi dla danej cechy, zachowaniami. Możliwości poznawcze małych dzieci mogą być niewystarczające, by sprostać zadaniu integracji owych rozproszonych zachowań, ze względu na charakterystyczną dla dzieci ograniczoną wydajność pamięci operacyjnej (Austin, Ruble i Trabasso, 1977) oraz trudności z integracją informacji rozdzielonych w czasie (Rholes i Ruble, 1986). Ponadto, zgodnie z inną koncepcją, dzieci nie wnioskuje na temat stałych cech dyspozycyjnych, ponieważ koncentrują się na bieżącym zachowaniu innej osoby, nie odnosząc go do jej wcześniejszych działań (Flavell, 1977).

Jednakże starsze dzieci wyciągają wnioski na temat dyspozycyjnych cech, opierając się na zachowaniach (Rholes, Newman i Ruble, 1990). Owe wnioski wyciągane są coraz częściej i bardziej konsekwentnie, w miarę jak dzieci zdają sobie sprawę, że informacje na temat cech pozwalają na przewidywanie zachowań. Shantz (1983) określił nawet dzieci w wieku szkolnym mianem „teoretyków cech”. Na tym etapie rozwoju dzieci wykazują w istocie większą niż dorośli skłonność do spontanicznego wnioskowania na temat dyspozycyjnych cech innych oraz oczekiwania zgodności ich przyszłych zachowań z wewnętrznym usposobieniem. Dzieci w tym wieku mogą więc być bardziej podatne na błąd korespondencji niż dorośli.

Pozorna korelacja oraz różnicujące spostrzeganie grup

Ludzie silnie reagują na bodźce wyróżniające się w ich otoczeniu. Zauważamy to, co dziwne, niezwykle, niecodzienne. Choć taka charakterystyka może sugerować, że wykazujemy podwyższoną wrażliwość na bodźce w jakiś sposób dziwaczne, to jednak owa reaktywność obejmuje również wrażliwość na bodźce wyróżniające się po prostu dlatego, iż występują wśród naszych doświadczeń względnie rzadko. Często zauważamy i zwracamy uwagę na zdarzenia tylko dlatego, że nie występują one regularnie. W wielu sytuacjach owa tendencja do zwracania uwagi na to, co rzadko spotykane, jest prawdopodobnie wysoce adaptacyjna. Jednakże jako zgeneralizowana skłonność, może także prowadzić do in-

nych skutków. Implikacje owej tendencji dla tworzenia się stereotypów wykazane zostały w badaniach nad pozorną korelacją.

Pozorna korelacja to przekonanie obserwatora o istnieniu związku pomiędzy dwiema zmiennymi, w sytuacji gdy informacje, na których owo przekonanie się opiera, nie dają wystarczających podstaw do wnioskowania o istnieniu takiego związku. Zazwyczaj obserwator „dostrzega” związek, który nie istniał w przedstawionych mu informacjach – pozorną korelację – a skojarzenie takie może powstać w rezultacie wybiórczego zwracania uwagi na wyróżniające się bodźce. Istnienie tego błędu zostało doświadczalnie potwierdzone w badaniach Chapmana (1967), a jego udział w powstawaniu stereotypów wykazali po raz pierwszy Hamilton i Gifford (1976). Późniejsze badania wzbogaciły naszą wiedzę na ten temat (zob. przegląd w: Hamilton i Sherman, 1994; Hamilton i Sherman, 1989; Mullen i Johnson, 1990).

W tych badaniach osoby badane czytały szereg stwierdzeń, z których każde opisywało pożądane lub niepożądane zachowanie innej osoby należącej do jednej z dwóch grup (oznaczonych po prostu literami A i B). Grupa A liczyła w przybliżeniu dwukrotnie więcej członków niż grupa B, a zachowania pożądane występowały ogólnie częściej niż zachowania niepożądane. Jednak ponieważ proporcja zachowań pożądanych do niepożądanych była identyczna w obu grupach, całkowita informacja wartościująca na temat obu grup była również taka sama. Stąd oceny obu grup dokonywane przez badanych powinny być porównywalne. Mimo to dosyć wiarygodne wyniki tego badania wskazują na to, że grupa A (większa z obu grup) oceniona została bardziej pozytywnie niż mniejsza grupa B.

Dlaczego tak się dzieje? Jedno z najbardziej popularnych wyjaśnień odwołuje się do wspomnianej uprzednio skłonności ludzi do zwracania uwagi na wyróżniające się (w tym wypadku – rzadko występujące) zdarzenia bodźcowe. Członkowie grupy B występują rzadziej niż członkowie grupy A, a zachowania niepożądane pojawiają się rzadziej niż zachowania pożądane. Współwystępowanie tych dwóch kategorii – osoby z grupy B zachowujące się w sposób niepożądany – jest szczególnie rzadko spotykane, a zatem wyjątkowo wyraziste. Dlatego też informacje na temat tych osób zajmują szczególne miejsce w procesie przetwarzania otrzymywanych informacji, co zwiększa ich późniejszą dostępność pamięciową, na przykład w sytuacji gdy badani proszeni są o ocenę obu grup. Ze względu na swą większą dostępność przypadki członków grupy B zachowujących się w sposób niepożądany wywierają nieproporcjonalnie duży wpływ na dokonywaną przez osoby badane ocenę obu grup.

Przedstawione tu wyjaśnienie błędu pozornej korelacji znalazło potwierdzenie w wielu badaniach (por. Hamilton i Sherman, 1989). Zjawisko to można przypisywać procesom zachodzącym raczej podczas kodowania i przetwarzania informacji niż w trakcie samego dokonywania oceny (Hamilton, Dugan i Troler, 1985, eksperyment 1; Stroessner, Hamilton i Mackie, 1992); wynika ono przede wszystkim z różnicującego wpływu rzadko spotykanej (wyróżniającej się) kategorii informacji bodźcowych (Hamilton i Gifford, 1976, eksperyment 2; Hamil-

ton i in., 19
oraz stanow
bezpośredn
są także o
nel, Shern

Poza
hującym s
terpretac
Choć zeb
że być m
owych p
omawia
równozn
owe gru
rają się
stanow
formac
różnic
wszy s
B
słych,
dotycz
ta wy

Cho
ste
ich
się
Ta
re
W

m
ci
p
c
s
k
o

ton i in., 1985, eksperyment 2; Johnson i Mullen, 1994; Regan i Crawley, 1984) oraz stanowi odzwierciedlenie sądów, które nie powstają podczas przetwarzania bezpośredniego (Hamilton i in., 1985, eksperyment 2), choć prawdopodobnie nie są także ocenami opartymi wyłącznie na zapisach pamięciowych (por. McConnell, Sherman i Hamilton, 1994a, 1994b).

Poza przedstawionym tu wyjaśnieniem zjawiska pozornej korelacji, odwołującym się do odrębności (wyrazistości) bodźców, proponowano także inne interpretacje, oparte na różnych mechanizmach (Fiedler, 1991; Smith, 1991). Choć zebrano mniej potwierdzającego je materiału empirycznego, wykazują one, że być może istnieje szereg mechanizmów uczestniczących w kształtowaniu się owych pozornych korelacji. Bez względu na to, jaki mechanizm leży u podstaw omawianego zjawiska, w konsekwencji tego procesu, pomimo ewaluatywnej równoznaczności informacji na temat dwóch grup, osoby badane spostrzegają owe grupy w różny sposób. Różnice w wartościującej percepcji obu grup nie opierają się na żadnych rzeczywistych właściwościach otrzymanych informacji, lecz stanowią rezultat powszechnej cechy naszych mechanizmów przetwarzania informacji. Ponieważ zaś proces stereotypizacji wymaga, już na samym początku, różnicującego spostrzegania grup, błąd pozornej korelacji może stanowić pierwszy samodzielny fundament dla rozwoju stereotypu.

Biorąc pod uwagę obszerną literaturę na temat pozornej korelacji u dorosłych, zastanawiający wydaje się fakt, że właściwie brak empirycznych badań dotyczących tego, kiedy i w jaki sposób zjawiska te rozwijają się u dzieci. Luka ta wymaga wypełnienia w przyszłych badaniach.

Udział mechanizmów afektywnych w powstawaniu stereotypów

Choć ujęcia stereotypów mają przeważnie charakter czysto poznawczy, oczywiście jest, że ludzie doznają często silnych uczuć i emocji, gdy pewne grupy (w tym ich własna) znajdują się w centrum uwagi. Co więcej, reakcje afektywne wydają się szczególnie istotne we wczesnych wyobrażeniach na temat grup społecznych. Tak więc, przynajmniej w niektórych wypadkach, afektywne komponenty stereotypów grupowych mogą powstać przed ich konkretną treścią poznawczą. Ważne staje się zatem rozważenie roli afektu w powstawaniu stereotypów.

Analizę tego zagadnienia utrudniają teoretyczne wątpliwości dotyczące miejsca afektu w pojęciowej definicji stereotypów. Zgodnie z tradycyjnym ujęciem stereotypów w ramach psychologii społecznej, są one strukturami (czysto) poznawczymi – systemami przekonań dotyczących właściwości grup i ich członków. Jeśli jakaś grupa, jako jednostka bodźcowa, zdolna jest wywołać u obserwatora reakcje emocjonalne, dzieje się tak tylko dlatego, że owe reakcje afektywne zostały skojarzone z przekonaniami na temat danej grupy. W tym ujęciu afekt pozostaje systemem odrębnym, jednakże ściśle połączonym z poznaw-

czymi przekonania, wiedzą i oczekiwaniami (interpretacja ta odzwierciedla również historyczne ujęcie stereotypów, uprzedzeń i dyskryminacji jako – odpowiednio – poznawczych, afektywnych i behawioralnych komponentów postaw międzygrupowych). Alternatywne ujęcie głosi, że afekt jest tak nierozdzielnie związany ze spostrzeganiem grup, iż stanowi nieodłączną część procesu narozdzin stereotypu. Trudno jest zatem wyobrazić sobie stereotyp jakiejś grupy całkowicie pozbawiony afektu, a tym samym traktowanie afektu jako oddzielnego i jedynie związanego z elementami poznawczymi wydaje się niemożliwe do przyjęcia. Z tego punktu widzenia afekt jest centralnym komponentem samego stereotypu. Jak dotąd, brak dowodów wyraźnie potwierdzających jedną lub drugą koncepcję. Podejrzewamy, że czytelnicy niniejszego rozdziału będą mieli różne zdania na ten temat, a nawet sami autorzy nie są w tym względzie całkowicie zgodni. Wydaje się jednak, że jest to istotna kwestia, która poddana zostanie prawdopodobnie wielu analizom, zarówno teoretycznym, jak i empirycznym.

Pytanie ważne dla celów niniejszego rozdziału dotyczy tego, w jaki sposób afekt zostaje skojarzony ze stereotypem lub staje się jego nieodłączną częścią. Być może ze względu na tradycyjną dominację koncepcji stereotypów opartych na cechach osobowościowych albo dlatego że przyjmowano za pewnik afektywną naturę uprzedzeń, ilość materiału empirycznego odnoszącego się bezpośrednio do tej kwestii jest zadziwiająco niewielka. W kolejnych podrozdziałach omówimy szereg różnych mechanizmów, które, jak się zazwyczaj uważa, kierują działaniem afektu i dlatego mogą mieć swój udział w powstawaniu stereotypów.

Warunkowanie klasyczne emocji stereotypowych

Warunkowanie klasyczne zachodzi wówczas, gdy jakaś osoba lub przedmiot, które występują wielokrotnie w parze z konkretną emocją, zaczynają same wywoływać tę emocję. W wyniku tego procesu powtarzające się doświadczenie emocji w sytuacji aktywizacji pojęcia grupy może się wkrótce przenieść na samą grupę. Na przykład, nawet przypadkowym interakcjom z nieznanymi grupami towarzyszy często afekt negatywny. Kiedy członkowie jakiejś grupy proszeni są o opisanie emocji, których doświadczają w codziennych kontaktach z innymi grupami, wymieniają oni najczęściej uczucia takie, jak lęk i irytacja (Dijker, 1987; Vanman i Miller, 1993). Wyniki niektórych badań sugerują, że im rzadsze są interakcje pomiędzy dwiema grupami, tym silniejszy lęk i irytację odczuwają ich członkowie, kiedy dochodzi do spotkania (Stephan i Stephan, 1985). Po kilku takich nieprzyjemnych spotkaniach emocje, które początkowo wzbudzał kontakt międzygrupowy, mogą zostać skojarzone z samą grupą, tak że afekt negatywny staje się częścią stereotypu danej grupy.

Emocje pozytywne lub negatywne mogą również zostać skojarzone z jakąś grupą z powodu reakcji poważanych osób wobec tej grupy. Jeśli napomknięcie o grupie imigrantów wywołuje zwykle gniew lub oburzenie u któregoś z rodziców, aktywizacji pojęcia tej grupy u dziecka będzie regularnie towarzyszyć uczucie strachu lub odrazy. Na skutek powtarzania się tej sytuacji owe nega-

tywne reakcje afektywne zostaną coraz ściślej kojarzone z daną grupą, aż wreszcie sama grupa będzie je wywoływać, niezależnie od reakcji, a nawet obecności innych.

Zatem w rezultacie warunkowania klasycznego widok członków danej grupy, usłyszane napomknięcia o tej grupie, a nawet sama myśl o niej wzbudzać będą zdenerwowanie, lęk lub gniew, które początkowo aktywizowane były przez doświadczenie emocjonalne. Na początku to doświadczenia związane z daną grupą są negatywne; wkrótce sama grupa wydaje się zła. Ponieważ warunkowanie klasyczne uważane jest za podstawowy mechanizm uczenia się, wymagający niewielu złożonych umiejętności poznawczych, jego działanie może przyczyniać się do powstawania stereotypów nawet u niemowląt i bardzo małych dzieci.

Zjawisko samej ekspozycji a emocje stereotypowe

W licznych pracach znaleźć można potwierdzenie faktu, że wielokrotna i niewymuszona ekspozycja na jakiś bodziec wzmaga pozytywne postawy wobec tego bodźca (Zajonc, 1968; zob. przegląd w: Bornstein, 1989; Harrison, 1977; Stang, 1974). Wydaje się prawdopodobne, że taki mechanizm przyczynia się ogólnie do powstawania pozytywnych stereotypów i rzeczywiście, wiele badań wykazuje, że wpływ samej ekspozycji może odgrywać pewną rolę w kształtowaniu się stereotypów – powtarzająca się, niewymuszona ekspozycja (nawet jedno- lub dwuminutowa) na bodziec obcej grupy rzeczywiście wywołuje bardziej pozytywne postawy wobec tego bodźca (Ball i Cantor, 1974; Bornstein, 1993; Cantor, 1972; Hamm, Baum i Nikels, 1975).

Jednakże w bardziej naturalnych okolicznościach mechanizm samej ekspozycji wydaje się przyczyniać raczej do powstawania pozytywnych stereotypów na temat członków **własnej grupy** (których często spotykamy) niż pozytywnych uczuć wobec członków obcych grup (Gaertner i Dovidio, 1986). Dzieje się tak z dwóch powodów. Po pierwsze, wpływ samej ekspozycji wydaje się silniejszy, gdy bodziec działa w pozytywnym lub neutralnym kontekście (jak może się dzieć w wypadku członków własnej grupy), niż w wypadku kontekstu negatywnego (w którym pojawiają się często członkowie obcych grup; Perlam i Oskamp, 1971; Zajonc, Markus i Wilson, 1974). Perlam i Oskamp wykazali nawet, że kiedy osoby bodźcowe prezentowane były w kontekście negatywnym (na przykład opisywane jako więźniowie) – oceny nieznacznie się obniżały wraz ze wzrostem częstości ekspozycji.

Po drugie, wpływ samej ekspozycji jest silniejszy wówczas, gdy obserwatorzy nie zdają sobie z niej sprawy (Bornstein i D'Agostino, 1992). To także działa na korzyść członków własnej grupy. Kiedy napotykamy członków własnej grupy, istnieje mniejsze prawdopodobieństwo, że zostaną oni wprost zakodowani jako członkowie grupy (Park i Rothbart, 1982; Turner, Hogg, Oakes, Reicher i Wetherell, 1987), a tym samym świadomość podwyższonej ekspozycji na członków tej grupy jest mniej wyraźna. Dla odróżnienia, ekspozycji członka obcej grupy niemal zawsze towarzyszy jawne zaklasyfikowanie danej

jednostki jako członka obcej grupy, co podwyższa świadomość ekspozycji, a tym samym zmniejsza pozytywne konsekwencje samej ekspozycji.

Czy efekt samej ekspozycji jest rezultatem „wbudowanego na stałe układu”, a zatem mechanizmem leżącym u podstaw powstawania wczesnych preferencji wobec własnej grupy? Gdyby tak było, wówczas małe dzieci powinny wykazywać preferencje odnoszące się do znajomych bodźców. Jednak wyniki badań dotyczących tego zagadnienia ujawniają jego złożoność. W rzeczywistości niemowlęta wydają się bardziej zainteresowane nowymi niż znanymi bodźcami (Fantz, 1964; zob. Fantz, Fagan i Miranda, 1975, przegląd). Jeśli chodzi o bodźce niespoleczne, owa preferencja wobec nowych obiektów wydaje się trwać także we wczesnym dzieciństwie (Cantor i Cantor, 1966; Cantor i Kubose, 1969; Scholtz i Ellis, 1975), a znajomość obiektów prowadzi do pozytywnego afektu dopiero w wieku szkolnym (Heingartner i Hall, 1974; Kail, 1974). Jednocześnie jednak niemowlęta wolą znajome osoby od nieznanymi (na przykład po ukończeniu około sześciu miesięcy dzieci okazują zazwyczaj większe zdenerwowanie w obecności obcych). Zarówno niemowlęta, jak i dzieci w wieku przedszkolnym nawiązują bardziej pozytywne interakcje ze znanymi niż z nieznanymi rówieśnikami (Doyle, Conolly i Rivest, 1980; Roopnaire, 1985; Stefani i Camaioni, 1983). Sam fakt, że dzieci preferują znane osoby, nie dowodzi oczywiście, że to znajomość wywołała tę preferencję lub że sama ekspozycja doprowadziła do owej znajomości. Zróznicowane reakcje dzieci na bodźce społeczne i niespoleczne wymagają dalszych badań, podobnie jak zagadnienie, kiedy sama ekspozycja wywołuje zmiany w stopniu znajomości bodźca lub sympatii dla niego.

Jedno z wyjaśnień efektu samej ekspozycji podkreśla rolę biegłości percepcyjnej (Bornstein i D'Agostino, 1992; Jacoby i Kelley, 1987). Zgodnie z tym wyjaśnieniem, wraz z powtarzaniem się bodźca łatwiejsze staje się jego kodowanie. Choć ludzie mogą mylnie interpretować ową łatwość kodowania jako wskaźnik swej sympatii do danego bodźca, mogą także wykorzystać ją jako wskaźnik skrajności cech skojarzonych z tym bodźcem. Tym samym bodziec dodatni wydaje się coraz bardziej pozytywny w miarę, jak wzrasta siła i dostępność skojarzenia pomiędzy jego cechami a nim samym; podobnie – bodziec o niekorzystnych cechach staje się coraz bardziej negatywny.

Alternatywnego wyjaśnienia efektu samej ekspozycji dostarcza model falsyfikacji oczekiwań zaproponowany przez Bornsteina (1993). Zgodnie z tym modelem, każdy bodziec początkowo wzbudza wiele konkurujących ze sobą reakcji, zarówno pozytywnych, jak i negatywnych. Efekt samej ekspozycji występuje wtedy, gdy oczekiwania negatywne ulegają rozproszeniu w wyniku dalszej ekspozycji na bodziec, a dominować zaczynają reakcje pozytywne. Jednak kiedy osoby bodźcowe prezentowane są w kontekście negatywnym, kontekst ten może zapobiec rozproszeniu negatywnych oczekiwań, tak że nasilą się raczej reakcje negatywne, a nie pozytywne.

W odniesieniu do kształtowania się stereotypów oba mechanizmy – biegłości poznawczej oraz falsyfikacji oczekiwań – sugerują, że stereotypy na temat człon-

ków własnej grupy mogą być bardziej pozytywne niż stereotypy związane z członkami obcych grup.

Udział mechanizmów społeczno-motywacyjnych w powstawaniu stereotypów

Jedno z pierwszych usystematyzowanych teoretycznych wyjaśnień powstawania stereotypów, jakie pojawiły się w literaturze z dziedziny psychologii społecznej, przedstawiono w pracy *The Authoritarian Personality* (Adorno, Frenkel-Brunswik, Levenson i Sanford, 1950). Zgodnie z tą teorią, negatywne stereotypy innych grup powstają często w wyniku występującej u jednostki potrzeby lub dążenia do poradzenia sobie z jakimś wewnętrznym konfliktem, niezadowoleniem bądź poczuciem zagrożenia. Chociaż niedociągnięcia empiryczne umniejszyły wyjaśniającą moc tej wczesnej teorii, jej motywacyjna podbudowa – teza, że opinie danej osoby na temat innych grup są częściowo zdeterminowane przez jej potrzeby i dążenia – znajduje odzwierciedlenie we współczesnych ujęciach teoretycznych dotyczących funkcji, a tym samym także kształtowania się stereotypów. Jednak w odróżnieniu od wcześniejszych prac nowsze teorie koncentrują się zdecydowanie na grupach. Zgodnie z nowymi podejściami, stereotypy na temat grup wywodzą się ze spostrzeganego względnego statusu danej grupy wśród innych grup oraz z jej reakcji na ów status. To, jak własna grupa spostrzegana jest w odniesieniu do innych ważnych grup, uważane jest za jeden z kluczowych czynników motywacyjnych w powstawaniu stereotypów.

Procesy związane z tożsamością społeczną a treść stereotypów

Od czasu wprowadzenia teorii realistycznego konfliktu żadna z teorii nie wywarła tak silnego wpływu na badania relacji międzygrupowych, jak teoria tożsamości społecznej (Tajfel i Turner, 1979). Zgodnie z tą teorią, przynależność grupowa ludzi wpływa na ich samoocenę i dlatego u jednostek występuje motywacja do osiągnięcia i podtrzymywania pozytywnej tożsamości społecznej, mającej swe źródło w grupach, do których należą. Według tej teorii, nawet przynależność do arbitralnie wyodrębnionej, tymczasowej grupy może zapewnić jednostce pozytywną tożsamość społeczną, jeśli taką własną grupę można uznać za lepszą niż grupy alternatywne. Jeżeli takiej przewagi nie widać na pierwszy rzut oka, członkowie danej grupy mogą próbować stworzyć pozytywne wyróżniki, faworyzując własną grupę w stosunku do obcych grup na odpowiednich wymiarach. Zatem w odniesieniu do powstawania stereotypów mechanizmy związane z tożsamością społeczną stanowią źródło motywacji do przypisywania cech pozytywnych własnej grupie oraz atrybutów negatywnych grupie obcej (Brewer, 1979).

Zjawiska te wydają się zarówno podstawowe, jak i powszechne. Istotnie, nawet kiedy ludzie przypisani są do grup arbitralnie, oceniają własną grupę bardziej pozytywnie i przypisują jej więcej cech dodatnich niż obcym grupom

(przegląd – zob. Brewer, 1979; Diehl, 1990; Messick i Mackie, 1989). Co więcej, samo pojęcie „my” wydaje się mieć więcej pozytywnych konotacji niż pojęcie „oni” (Dovidio i Gaertner, 1993; Perdue, Dovidio, Gurtman i Tyler, 1990). Kiedy natomiast wydaje się, że dana grupa nie ma żadnych cech, które odróżniałyby ją pozytywnie od innych grup, jej członkowie korzystają z okazji stworzenia takiej różnicy. I tak, osoby badane poproszone o przydzielanie jednostek wartości (na przykład pieniędzy lub punktów) członkom grupy własnej oraz obcej zazwyczaj faworyzują własną grupę względem grupy obcej, nawet kosztem mniejszego zysku własnej grupy jako całości (przegląd – zob. Diehl, 1990). Motywacyjną funkcję faworyzowania własnej grupy względem grupy obcej najlepiej ilustrują wyniki badań wskazujące na wzrost samooceny pod wpływem okazji do dyskryminowania obcej grupy w taki właśnie sposób, przynajmniej w minimalnej sytuacji grupowej (Lemyre i Smith, 1985).

Motywacyjne dążenie do spostrzegania własnej grupy jako lepszej niż grupa obca wpływa także na procesy atrybucji, a tym samym na cechy dyspozycyjne, które zostają skojarzone z etykietą danej grupy. Jak zauważyliśmy już w jednym z poprzednich podrozdziałów, ludzie mają skłonność do przeceniania roli czynników wewnętrznych oraz do niedoceniańcia roli czynników zewnętrznych w kierowaniu zachowaniem aktora. Tendencja ta zwana jest **błędem korespondencji** (Jones, 1979) lub **podstawowym błędem atrybucji** (Heider, 1958; Ross, 1977). Pettigrew (1979) zaproponował, by rozszerzyć tę zasadę na spostrzeganie międzygrupowe, nazywając ją krańcowym błędem atrybucji. Zgodnie z jego analizą, negatywne działania członków grupy obcej przypisywane są ich wewnętrznym dyspozycjom w większym stopniu niż negatywne działania członków własnej grupy. Z kolei przyczyn pozytywnych działań członków obcej grupy upatruje się w czynnikach niedyspozycyjnych częściej, niż to się zdarza w wypadku członków własnej grupy. Do owych niedyspozycyjnych czynników zaliczyć można wysoką motywację lub duży wysiłek, kontekst sytuacyjny, szczęście lub spostrzeganie pozytywnego zachowania jako wyjątku, szczególnego wypadku. Oczekiwano, że krańcowy błąd atrybucji będzie się nasilać w sytuacji, gdy obserwator uświadomi sobie zarówno własną przynależność grupową, jak i przynależność drugiej osoby.

Dokonując przeglądu literatury na temat krańcowego błędu atrybucji, Hewstone (1990) znalazł potwierdzenie dla wielu elementów koncepcji Pettigrew. Po pierwsze, ludzie częściej dokonują wewnętrznej atrybucji przyczyn pozytywnych zachowań członków własnej grupy niż obcej, ale negatywne zachowania członków obcych grup są raczej przypisywane ich wewnętrznym dyspozycjom. Po drugie, porażka członka obcej grupy wyjaśniana jest brakiem umiejętności i zdolności częściej niż w wypadku członków własnej grupy. Kiedy obca grupa odnosi sukces, przypisywany jest on często szczęściu, wysiłkowi lub łatwości samego zadania. Wreszcie po trzecie, ludzie wykazują tendencję do faworyzowania własnej grupy przy wyjaśnianiu różnic międzygrupowych; różnice między grupami przypisywane są zwykle takim cechom lub okoliczno-

ściom, które
1979, wni

We w
korzystan
już ukształt
niektórych
głosi, że
w porównani
nizmem
własnej
nych zachowa
sywane
grupy. I
nia członk
Tak wie
nie tak
nia neg
obcej. T
typów

K
do pow
gii roz
ków w
dzieci
i Bruc
przyp
jasne
włas
zty

Stere

W k
chic
nie
kic
ora
a z
kie
ch
za
mi
no
tip

ściom, które oznaczają wyższość własnej, a nie obcej grupy (zgodne z Brewer, 1979, wnioski).

We wszystkich badaniach zanalizowanych przez Hewstone'a (1990) wykorzystano grupy już istniejące; również stereotypy na temat tych grup były już ukształtowane. Jednakże teorię tę można także zastosować do wyjaśnienia niektórych aspektów powstawania stereotypów. Teoria tożsamości społecznej głosi, że ludzie motywowani są do pozytywnego spostrzegania własnej grupy w porównaniu z grupami obcymi. Krańcowy błąd atrybucji wydaje się mechanizmem ułatwiającym powstawanie wyróżniającego się pozytywnie obrazu własnej grupy. Jeśli wyciągane są odpowiednie wnioski dotyczące pozytywnych zachowań członków własnej grupy, a ich negatywne zachowania przypisywane są czynnikom zewnętrznym – kształtuje się pozytywny obraz własnej grupy. Podobnie, wyjaśniając odpowiednio pozytywne i negatywne zachowania członków obcej grupy, można wytworzyć negatywny obraz obcej grupy. Tak więc, nawet gdy członkowie własnej i obcej grupy zachowują się dokładnie tak samo, krańcowy błąd atrybucji doprowadza do pomniejszania znaczenia negatywnych zachowań własnej grupy oraz pozytywnych zachowań grupy obcej. To poznawcze zniekształcenie prowadzi do powstawania różnych stereotypów na temat obu grup.

Kolejne potwierdzenie tezy, że powyższy mechanizm może się przyczyniać do powstawania stereotypów, odnaleźć można w literaturze z dziedziny psychologii rozwojowej. Wiele badań dowiodło, że tendencyjne atrybucje na temat członków własnej i obcej grupy są stałą cechą spostrzegania społecznego we wczesnym dzieciństwie (Albert i Porter, 1983; Fagot, 1985; Huston, 1983; Kuhn, Nash i Brucken, 1978; Martin i Halverson, 1981). Podstawy owej wczesnej tendencji do przypisywania pozytywnych cech raczej grupie własnej niż obcej nie są jednak jasne. Tendencja ta może się wywodzić z motywacji do pozytywnego wyróżniania własnej grupy spośród innych grup. Może także odzwierciedlać motywację do pozytywnego spostrzegania grup, z którymi dana osoba jest związana.

Stereotypy jako uzasadnienie status quo

W kontekście motywacyjnych dążeń do spostrzegania grup w relacjach hierarchicznych stereotypowe przekonania na temat grup służą często za uzasadnienie i usprawiedliwienie różnic w statusie poszczególnych grup, szczególnie takich różnic, które faworyzują własną grupę. Role pełnione przez różne grupy oraz relacje międzygrupowe stanowią punkt wyjścia dla naturalistycznego, a zarazem fałszywego rozumowania, że istniejący porządek rzeczy jest porządkiem idealnym. Członkowie grup są nie tylko spostrzegani jako obdarzeni cechami, które odzwierciedlają wykonywane przez nich zadania, ale także uważani za naturalnie dostosowanych do pełnienia takich ról. Podobnie relacje międzygrupowe spostrzegane są nie tylko jako odzwierciedlenie różnych zdolności i preferencji grup, ale także jako usprawiedliwienie przez te różnice (Pet-tigrew, 1980).

Jak już wspomnieliśmy, jedną z konsekwencji błędu korespondencji jest spostrzeganie członków grup jako stworzonych do pełnionych przez nich ról. Na przykład fakt, że w większości kultur kobiety pełnią role opiekuńcze, sprawia, iż obserwatorzy spostrzegają opiekuńczość jako dyspozycyjną cechę kobiet. Z kolei wnioskowanie o wewnętrznej dyspozycji sprzyja spostrzeganiu kobiet jako „naturalnie” opiekuńczych – ich „naturalna” umiejętność opiekowania się innymi stanowi z kolei usprawiedliwienie dla pełnionej przez nie roli. W wyniku tego procesu stereotypy uzasadniają rozdział ról pomiędzy różnymi grupami jako szuszy, naturalny i nieunikniony.

Kiedy opisany proces zacznie już działać, otwiera on możliwość wyciągania odpowiednich wniosków nie tylko w odniesieniu do samych ról, ale także relacji pomiędzy rolami – hierarchicznego uporządkowania grup. Wnioski te nie tylko przydzielają kobietom na przykład cechy odpowiadające ich opiekuńczym zajęciom. W kontekście społeczeństwa, które ceni zdecydowanie i aktywność, takie procesy inferencyjne mogą prowadzić do przypisywania kobietom cech stanowiących wyraz ich niższej pozycji względem mężczyzn. Kiedy zatem ukształtują się stereotypy odzwierciedlające owe różnice, stanowią one usprawiedliwienie i uzasadnienie nierówności stosunków społecznych, które leżą u ich podstaw (Pettigrew, 1980). Przez wiele lat, na przykład, kobiety i Afroamerykanie spostrzegani byli w sposób usprawiedliwiający ich traktowanie – jako dziecinni, nieinteligentni i słabi, a tym samym wymagający pokierowania i nadzoru (Hacker, 1951).

Efekty owego tendencyjnego wnioskowania o zgodności zbiegają się z rozpowszechnionym przekonaniem, że świat jest sprawiedliwy, a uzyskiwane wyniki są zwykle sprawiedliwymi konsekwencjami działań lub cech. Taka wiara w sprawiedliwość świata (Lerner, 1980) wywołuje u ludzi przekonanie, że inni zasługują na to, co dostają, i dostają to, na co zasługują. Na przykład, badane osoby obserwujące kobietę, której aplikowano rzekomo bolesne wstrząsy elektryczne (Lerner i Simmons, 1966), wnioskowały, że musiała ona zrobić coś złego, czym zasłużyła sobie na cierpienie. Ten sam los spotyka często ofiary gwałtów i przemocy w rodzinie oraz osoby chore na AIDS (Carli i Leonard, 1990; Hunter i Ross, 1991), a także ludzi o niskim statusie, zdeterminowanym przez ich role społeczne.

Wyniki badań empirycznych wskazują na to, że również dzieci, podobnie jak dorośli, posługują się wiarą w sprawiedliwość świata, aby obarczyć winą ofiary nieszczęścia (Furnham i Proctor, 1989; Stein, 1973; Suls i Gutkin, 1976). Na przykład Jose (1990) odkrył, że nawet małe dzieci (pierwszoklasiści) oceniają pozytywne wyniki towarzyszące pozytywnym intencjom oraz negatywne wyniki towarzyszące negatywnym intencjom jako bardziej sprawiedliwe niż wyniki, które nie odpowiadają intencjom. Inne badania wzbudziły pewne wątpliwości co do tego, czy wiara w sprawiedliwość świata oddziałuje zawsze już u pierwszoklasistów (na przykład niektóre badania wykazują, że młodsze dzieci preferują wyniki pozytywne, niezależnie od działań aktorów; Fein, 1976; Jose i Brewer, 1984), jednak rezultaty większości badań sugerują, że omawiany efekt działa bez wątpienia u trzecio-

czy czwartego
szczególnie
faktycznej
klasiści
w którą g
ca, jak i
nie od t
(1976) o
otrzyma

Wi

wację o

porwał

cych n

tylko z

życia,

i Bell

wiają

moga

wied

dual

cy, c

stać

żywi

niz

pop

usp

tak

ko

ne

czy czwartoklasistów. Efekt sprawiedliwego świata może istotnie oddziaływać ze szczególną siłą u starszych dzieci, które często obwiniają ofiary niezależnie od ich faktycznej odpowiedzialności. W jednym z badań (Stein, 1973), czwarto- i piątklasiści czytali o osobie, która uzyskała nagrodę, karę lub wynik neutralny w grze, w którą grała albo z własnego wyboru, albo pod przymusem. Zarówno osoba grająca, jak i sama gra były nisko oceniane w sytuacji negatywnego wyniku, niezależnie od tego, czy dana osoba sama wybrała uczestnictwo w grze. Suls i Gutkin (1976) odkryli także, że dzieci wyrażają większą sympatię wobec aktora, który otrzymał nagrodę, niezależnie od tego, czy na nią zasłużył.

Wiara w sprawiedliwość świata podtrzymywana jest zarówno przez motywację ochrony samego siebie, jak i przez normy kulturowe. Takie przekonania pozwalają obserwatorom spostrzegać samych siebie jako dobrych i zasługujących na nagrody. Podnosi na duchu przekonanie, że złe rzeczy przydarzają się tylko złym ludziom – że AIDS jest karą za branie narkotyków lub gejowski styl życia, a biedacy są leniwi i niezaradni (Furnham i Gunter, 1984; Robinson i Bell, 1978). Gdybyśmy nie żywili przekonań, które uzasadniają i usprawiedliwiają nierówności, musielibyśmy stawić czoło niepokojącej myśli, że złe rzeczy mogą z łatwością przydarzyć się także nam. Jednocześnie przekonanie o sprawiedliwości świata podsycane jest przez wartości kulturowe, takie jak indywidualny sukces odniesiony dzięki indywidualnemu wysiłkowi i samodzielnej pracy, czy też kulturowa legenda o człowieku, który zaczynał od zera, by w końcu stać się „kimś” (ang. *self-made man*). Dwie trzecie białych Amerykanów istotnie żywi przekonanie, iż Afroamerykanie mają zazwyczaj mniej atrakcyjną pracę, niższe dochody i gorsze warunki mieszkaniowe dlatego, że brak im motywacji do poprawienia własnej sytuacji (Kluegel i Smith, 1986). Takie normy nie tylko usprawiedliwiają niekorzystną sytuację grup, którym powodzi się gorzej, ale także zwalniają grupy uprzywilejowane od wątpliwości natury moralnej – przekonanie, że nierówności są w pełni zasłużone, neguje potrzebę weryfikacji własnej uprzywilejowanej pozycji.

Fakt, iż stereotypy kształtują się, by usprawiedliwiać międzygrupowe relacje ról, znajduje również swe odzwierciedlenie w powstawaniu stereotypów, które towarzyszy narodzinom konkurencji między grupami. Nagle z własną grupą kojarzone są tylko najbardziej pozytywne cechy; własna grupa jest nie tylko dobra, ale także sprawiedliwa i wyższa moralnie (White, 1965, 1984). Dla odróżnienia obca grupa spostrzegana jest jako ucieleśnienie najbardziej negatywnych cech. Na przykład, gdy po okresie pokoju w latach dwudziestych i trzydziestych rozpoczęła się wojna, Niemcy stali się nagle barbarzyńskimi „Szkopami”, a Japończycy „Japońcami”. Kiedy po wojnie ponownie nastał pokój, niemiecka bezwzględność stała się niemiecką skutecznością, natomiast japońska chytrość – japońską pomysłowością. W latach dziewięćdziesiątych napięte stosunki gospodarcze pomiędzy USA a Japonią mogą ponownie zwrócić powszechne opinie na temat Japończyków w negatywnym kierunku (Mydans, 1992).

Udział mechanizmów kulturowych w powstawaniu stereotypów

Stereotypy na temat grup społecznych wydają się częścią wspólnego dziedzictwa społeczeństwa. Przekazywane są z pokolenia na pokolenie jako element zgromadzonej przez społeczeństwo wiedzy. Są tak prawdziwe jak tradycja i sięgają tak głęboko jak folklor. Nikt nie może dorosnąć w społeczeństwie, nie nauczwszy się stereotypów przypisywanych najważniejszym grupom etnicznym. (Ehrlich, 1973, s. 35)

Ponieważ stereotypy są głęboko zakorzenione w kulturze każdej grupy, ludzie nabywają je w procesie dorastania. Uczestnictwo w danej kulturze oznacza, przynajmniej po części, nauczenie się i zaakceptowanie przekonań tej kultury na temat własnej i innych grup. Stereotypowe wyobrażenia na temat grup są zatem często przekazywane społecznie: stereotypy nabywane są w postaci gotowej i już opakowanej.

Spoleczne uczenie się treści stereotypów

Rodzice są prawdopodobnie pierwszym i najpotężniejszym źródłem informacji o innych grupach społecznych, jednak ogromną rolę odgrywają również rówieśnicy i inni członkowie otoczenia społecznego. Owe znaczące osoby nie muszą przekazywać stereotypów wprost, choć często to robią. Dziecko uczy się także stereotypów przez obserwację i naśladowanie – słuchanie obraźliwych etykiet grup lub poniżających dowcipów, które wzbudzają wybuchy śmiechu, stosowanie się do panujących w rodzinie zasad, zakazujących zabaw z tymi „innymi” dziećmi, słuchanie, dlaczego dyskryminowane grupy zasługują na swój los. Takie lekcje wydają się łatwo zapadać w pamięć. Już w wieku pięciu lat u większości dzieci zaczynają się rozwijać wyraźne postawy rasowe (Goodman, 1952; Rosenfield i Stephan, 1981), a wyobrażenia małych dzieci na temat grup rasowych w wielkim stopniu przypominają poglądy ich rodziców i kolegów (Epstein i Komorita, 1966; Patchen, Davidson, Hofmann i Brown, 1977; Stephan i Rosenfield, 1978).

Media są prawdopodobnie najpotężniejszym po rodzicach i rówieśnikach przekątnikiem kulturowych stereotypów, przynajmniej w kulturach Zachodu. Wyraz norm grupowych w sztuce, literaturze, dramacie i filmie zarówno odzwierciedla, jak i przekazuje stereotypy głęboko zakorzenione w danej kulturze. Jeśli nawet treść stereotypów nie jest przekazywana bezpośrednio, portrety grup pojawiające się w środkach masowego przekazu są wodą na młyn błędu korespondencji, a cechy skojarzone z takimi portretami przypisywane są grupom mniejszościowym.

Analizy treści pojawiających się w najpotężniejszym środku przekazu kulturowego – telewizji – podkreślają stopień, w jakim treść programów telewizyjnych

dostarcza surowca dla nabywania stereotypów. Grupy mniejszościowe nie są już nieobecne w telewizji; na przykład jeszcze przed początkiem lat osiemdziesiątych Afroamerykanie pojawiali się w 20% reklam nadawanych w godzinach największej oglądalności oraz w 59% filmów emitowanych w tym samym czasie (Weigel, Loomis i Soja, 1980), choć pozostałe grupy pojawiały się rzadziej (Omi, 1989; Rothenberg, 1991). Pomimo poprawy obrazu grup mniejszościowych w programach nadawanych w godzinach najwyższej oglądalności (Weigel i in., 1980) inne media (na przykład wiadomości, oparte na faktach programy kryminalne oraz reklamy w czasopiśmie) nadal przedstawiają Afroamerykanów jako biednych lub brutalnych, sportowców, muzyków lub odbiorców pomocy charytatywnej (Rothenberg, 1991). Amerykańscy Indianie – mężczyźni – przedstawiani są głównie jako spokojni, bierni, leniwi, nadużywający alkoholu i niemoralni, podczas gdy Indianki ukazywane są jako piękne, lojalne i uległe (Trimble, 1988). Amerykanie pochodzenia azjatyckiego przedstawiani są często jako sprytni i przebiegli, podczas gdy w obrazie Latynosów dominuje przemoc i niestabilność (Omi, 1989). Podczas gdy programy telewizyjne nadawane w godzinach największej oglądalności coraz częściej przedstawiają kobiety jako silne i odnoszące sukcesy, kobiety w płatnych reklamach ukazywane są zwykle jako uległe wobec mężczyzn, marzycielskie, uczuciowe lub chore (Courtney i Whipple, 1983).

Jaki wpływ wywierają takie portrety na nabywanie stereotypów? Chociaż potrzeba więcej badań ilościowych analizujących wpływ mediów na nabywanie stereotypów, wyniki niektórych badań sugerują, że obrazy ukazywane w mediach mogą wywierać wpływ na przekonania związane z grupami. Na przykład, Archer, Iritani, Kimes i Barrios (1983) wykazali, że twarze mężczyzn znacznie częściej przedstawiane są w czasopiśmie (w Stanach Zjednoczonych i jedenastu innych krajach) wyraźniej niż twarze kobiet (Nigra, Hill, Gelbein i Clark, 1988). Ponadto gdy badanych proszono o ocenę fotografii modeli męskich i kobiecych, ci, których głowy i twarze były wyraźniej widoczne, oceniani byli jako bardziej inteligentni i ambitni, niezależnie od płci (Archer i in., 1983). Tym samym sposób przedstawiania kobiet i mężczyzn w środkach masowego przekazu może sprzyjać powstawaniu poglądów, że mężczyźni są bardziej inteligentni i ambitni od kobiet.

W innym badaniu odkryto, że dorastające dziewczęta, które oglądają w telewizji raczej tradycyjne portrety ról kobiecych, popierają tradycyjne stereotypy płciowe (Morgan, 1982). Wyniki tego nieeksperymentalnego badania potwierdzone zostały przez badanie doświadczalne, w którym studentki oglądały reklamy telewizyjne ukazujące kobiety albo w tradycyjnych – uległych – albo w nietradycyjnych – dominujących – rolach (Geis, Brown, Jennings i Porter, 1984; Jennings, Geis i Brown, 1980). Chociaż mierzoną zmienną zależną był tutaj autostereotyp i trudno powiedzieć, by osoby badane nabywały zupełnie nowy stereotyp – młode kobiety, które oglądały tradycyjne reklamy, przejawiały później mniejszą pewność siebie, niezależność i aspiracje zawodowe niż studentki, które oglądały reklamy nietradycyjne. Obrazy przekazywane przez media mogą wywierać

jeszcze silniejszy wpływ na przekonania o grupach innych niż własna. Potencjalnej potęgi tego środka dowodzą być może najwyraźniej badania wykazujące, że osoby, które spędzają wiele czasu przed telewizorem, oceniają najczęściej treść programów telewizyjnych jako zgodny z rzeczywistością obraz „prawdziwego stanu rzeczy” (Gerbner, Gross, Morgan i Signorelli, 1986).

Szczególnie wiarygodne potwierdzenie tezy, że treść stereotypów jest społecznie przekazywana dzieciom, pochodzi z badań rozwojowych, wskazujących na to, iż dzieci nabywają i posługują się stereotypami, jeszcze zanim potrafią prawidłowo rozróżniać grupy na podstawie wskaźników uważanych za niezbędne do takiego celu. Na przykład, Hirschfeld (1995) twierdzi, że dzieci w wieku przedszkolnym uczą się najpierw werbalnych etykiet grup oraz skojarzonych z tymi etykietami stereotypów, a dopiero później dowiadują się, jakie wskaźniki percepcyjne odpowiadają owym etykietom. Zatem znają stereotyp, zanim jeszcze potrafią rozpoznać, kogo on dotyczy. W swych badaniach potwierdzających ten model Gelman, Collman i Maccoby (1986) odkryli, że dzieci, które nie umiały dokonać klasyfikacji osób na podstawie ich wspólnych cech, potrafiły jednak wymienić stereotypowe właściwości, kiedy podano im etykiety związane z płcią.

Konformizm a nabywanie stereotypów

Przekazywane społecznie stereotypy stanowią zazwyczaj odzwierciedlenie norm społecznych – ogólnie przyjętych sposobów myślenia, odczuwania i zachowywania się, co do których ludzie należący do danej grupy zgadzają się, uważając je za właściwe i słuszne (Thibaut i Kelley, 1959). Chociaż przez wiele lat badania empiryczne zaniedbywały to zagadnienie, to jednak procesy normatywne z pewnością odgrywają istotną rolę w nabywaniu stereotypów. Z tego punktu widzenia nabywanie stereotypów potraktować można jako konformizm wobec norm społecznych.

Poszukując potwierdzenia ważnej roli procesów normatywnych w nabywaniu stereotypów, badacze koncentrują się na czynnikach, które wpływają na konformizm w sferach innych niż przekonania stereotypowe, a następnie zadają pytanie, czy owe czynniki wpływają również na stopień akceptacji stereotypów oraz późniejsze uprzedzenia. Jeden z aspektów tych rozważań dotyczy różnic indywidualnych. Jeśli u podłoża stereotypów tkwią te same mechanizmy, co w wypadku innych norm społecznych, wówczas można oczekiwać, że u osób konformistycznych pod innymi względami będą także występować silniejsze stereotypy i uprzedzenia. Wyniki badań wydają się potwierdzać hipotezę o istnieniu tego rodzaju różnic indywidualnych – osoby o silniejszej tendencji do przestrzegania innych aspektów społecznych norm danej kultury wykazują też większe uprzedzenia (Pettigrew, 1958).

Również grupowe różnice w dziedzinie konformizmu wskazują na istnienie związku pomiędzy obowiązującymi normami kulturowymi a uprzedzeniami. Badania, w których porównuje się rozwojowe zmiany w konformizmie dzieci raczej wobec rodziców niż wobec grup rówieśniczych, dotyczące zagadnień prospołecz-

nych, antyspołecznych i neutralnych (Berndt, 1984; Bronfenbrenner, 1970), wykazują, że dzieci przejawiają najsilniejszy konformizm wobec rodziców przed rozpoczęciem trzeciej klasy. Jeśli chodzi o kwestie antyspołeczne (na przykład kradzież czy oszukiwanie), zaczyna później dominować presja ze strony rówieśników, która, według wyników niektórych badań, odgrywa największą rolę u piąto- i szóstoklasistów. Następnie obserwujemy stopniowy wzrost stopnia uniezależnienia się zarówno od wpływów rodziców, jak i rówieśników (Berndt, 1979, 1984; Gavin i Furman, 1989). Owe zmiany – od wczesnodziecięcego konformizmu wobec rodziców po rosnącą niezależność – zbiegają się często z ewoluowaniem od wysokiej preferencji własnej grupy u siedmio-, dziewięcioletków ku malejącemu etnocentryzmowi, przynajmniej w populacji większościowej (Abound i Mitchell, 1977; Williams, Best i Boswell, 1975). Z uwagi na brak jakichkolwiek bezpośrednich badań nad związkiem pomiędzy uleganiem naciskom rodzicielskim lub rówieśniczym a procesami stereotypizacji porównania te mają charakter spekulatywny. Wydaje nam się jednak, że warto poświęcić im dalsze badania.

Pewnym potwierdzeniem słuszności tych rozważań są porównania między- oraz wewnątrzgrupowe. Na przykład, społeczeństwa charakteryzujące się wysokim poziomem współzależności (takie jak niektóre kultury wschodnioazjatyckie) ujawniają również większe nasilenie konformizmu wobec członków własnej (ale nie obcej) grupy (Williams i Sogon, 1984) oraz wyższy poziom faworyzacji własnej grupy (Leung i Park, 1986) niż kultury kładące nacisk na niezależność (przegląd obu zagadnień – zob. Smith i Bond, 1994). Zatem także w wymiarze międzygrupowym konformizm oraz preferencje wobec własnej grupy wydają się wzajemnie powiązane.

Druga grupa danych potwierdzających rolę konformizmu w powstawaniu stereotypów pochodzi z badań nad wpływem środowisk społecznych na uprzedzenia i stereotypy. Na przykład, jeśli członków jakiejś grupy uznaje się za równych w środowisku pracy, ale poza nim unika się ich i traktuje jako nieodpowiednie towarzystwo, taka niespójność myśli i zachowań wydaje się wynikać z oddziaływania specyficznych norm sytuacyjnych (Minard, 1952). Wreszcie, nabywanie negatywnych stereotypów wydaje się wzmacniać w warunkach silnego nacisku na przestrzeganie norm. Na przykład, sytuacja konfliktu międzygrupowego wymaga od członków grup lojalności, solidarności oraz ścisłego przestrzegania norm grupowych. W takich okolicznościach szczególnym poparciem cieszą się negatywne stereotypy obcej grupy (Sherif, Harvey, White, Hood i Sherif, 1961; White, 1965).

Role społeczne a treść stereotypów

Omówiliśmy wcześniej proces wnioskowania o korespondencji między zachowaniem a cechą, zgodnie z którym obserwatorzy wyciągają wnioski na temat wewnętrznych cech aktorów na podstawie ich zachowań nawet wówczas, gdy zachowania te mogą wynikać z nakazów i ograniczeń społecznych. Analogicznie obserwatorzy mogą także wnioskować, że zachowania typowe dla członków ja-

kiejs grupy odzwierciedlają dyspozycyjne właściwości owej grupy, a nie determinanty społeczne, które w rzeczywistości rządzą jej zachowaniem.

O ile ma to miejsce, zachowania typowe dla grup w danym społeczeństwie mogą stać się podstawą stereotypów społecznych. I tak, grupy, które w następstwie swego statusu społecznego wypełniają w społeczeństwie ekonomiczną niszę „pośredników” – na przykład Żydzi w średniowieczu, Chińczycy w Indonezji i Malezji, muzułmańscy kupcy w południowo-wschodniej Afryce, koreańscy kupcy w murzyńskich dzielnicach amerykańskich miast, czy też, od niedawna, kaukascy sprzedawcy na targowiskach Rosji – wkrótce spostrzegane są jako z natury „bystre” i „oszczędne” (Pettigrew, 1968). Ten sam mechanizm sprawia, że grupa zajmująca najniższe piętro w społeczno-ekonomicznej hierarchii społeczeństwa, bez względu na swą przynależność etniczną, uważana jest często za niewykształconą, leniwą, hałaśliwą, brudną i lekkomyślną (Pettigrew, 1968; Ross i Nisbett, 1991). Tym samym grupie jako całości przypisane zostają cechy osobowościowe odpowiadające pełnionej przez nią roli i w ten sposób rodzi się stereotyp. Czynnikiem pomijanym przez ten proces jest, rzecz jasna, ogromny wpływ nakazów i ograniczeń społecznych na typowe dla danej grupy wzorce zachowań. Na ile różnym grupom narzucone zostają ich społeczne role – czy to w wyniku zbiegu okoliczności, czy też na skutek dyskryminacji – na tyle proces wnioskowania o korespondencji przyczyniać się będzie do powstawania i utrzymywania się stereotypów zgodnych z owymi rolami. Zatem fakt, że stereotypy poszczególnych grup odzwierciedlają często pełnione przez te grupy role społeczne, wskazuje na znaczny zasięg błędu korespondencji jako mechanizmu nabywania stereotypów (Campbell, 1967; Eagly, 1987).

Badanie przeprowadzone przez Eagly (1987; Eagly i Steffen, 1984) udokumentowało rolę tego procesu w wypadku stereotypów płciowych. Ponieważ role mężczyzn i kobiet różnią się w jakiś sposób w niemal wszystkich społeczeństwach, wnioski o korespondencji zachowania i cech, oparte na ich różniących się, lecz zdeterminowanych przez role społeczne wzorcach zachowań, przyczyniają się do powstawania stereotypów płci (Eagly, 1987). Jeśli, na przykład, mężczyźni zatrudniani są częściej na stanowiskach wymagających orientacji zadaniowej, zdecydowania i racjonalnego myślenia, procesy wnioskowania o korespondencji oparte na tych zachowaniach wyjaśniałyby, dlaczego mężczyźni spostrzega się tradycyjnie jako obdarzonych owymi „czynnymi” cechami. Podobnie, jeśli nieproporcjonalnie duża część kobiet pełni role opiekuńcze lub związane z dbaniem o ognisko domowe, te same procesy wyjaśniają, dlaczego stereotypy kobiet podkreślają często ich „społeczne” cechy, takie jak wrażliwość, ciepło, delikatność i czułość (Eagly i Steffen, 1984). Błąd korespondencji sprawia, że ludzie rzadziej zdają sobie sprawę z wpływu wymagań związanych z rolami, wnioskując raczej, iż mężczyźni są z natury nastawieni zadaniowo, a kobiety – zorientowane na kontakty międzyludzkie.

Hoffman i Hurst (1990) dostarczyli doświadczonego potwierdzenia wpływu zachowań zdeterminowanych przez role na nabywanie stereotypów. W ich

eksperymentcie badani czytali opisy fikcyjnych mieszkańców odległej planety – „Ornitian” lub „Akmianów”. Ornitianie przedstawieni zostali w większości jako zajmujący się opieką nad dziećmi, a badani oceniali ich później jako opiekuńczych, uczuciowych i czułych. Akmianowie natomiast, którzy według opisu pracowali zwykle poza domem, spostrzegani byli przez badanych jako rywalizujący i ambitni. Każdej z grup przypisano cechy psychologiczne zgodne z pełnionymi przez nią rolami. Dodatkowe wyniki wskazywały, że u osób badanych wykształciły się prawdziwe stereotypy tych grup. Badani stosowali później te stereotypy także wobec członków grup, których zajęcia nie były zgodne ze stereotypem, uważając na przykład pracującego zawodowo Akmiana za bardziej rywalizującego i ambitnego niż aktywny zawodowo Ornitianin.

Tego rodzaju procesy wnioskowania o korespondencji odgrywają również rolę w kształtowaniu się negatywnych stereotypów o obcej grupie, które tworzą konkurencji międzygrupowej. Kiedy antagonistyczne grupy narodowościowe lub rasowe znajdują się w zamkniętym kręgu zagrożenia i agresji, żadna ze stron nie dostrzega roli, jaką jej własne zachowanie (lub inne okoliczności) odgrywają w działaniach przeciwnika. Natomiast rywale spostrzegani są raczej jako uparci, nieracjonalni i brutalnie agresywni.

Uwagi końcowe

Opisując różne mechanizmy przyczyniające się do powstawania stereotypów, próbowaliśmy sklasyfikować je według pierwotnej natury zaangażowanych w nie procesów (poznawczych, afektywnych, społeczno-motywacyjnych, kulturowych). Dokonując takiej kategoryzacji, nie sposób jednak uniknąć pewnej arbitralności. Na nasze rozumowanie wpływa bowiem kultura, w jakiej żyjemy; nasze sposoby interakcji ulegają zmianom pod wpływem myśli i uczuć. Choć niektóre reakcje na inne grupy mogą być wrodzone, większość stereotypów nabyta zostaje poprzez przetwarzanie informacji zachodzące w kontekście społecznym. Informacje te mogą pochodzić z bezpośrednich interakcji lub też być przekazywane kulturowo. Nie powinniśmy jednak przyjmować błędnego założenia, że bezpośrednie (lub symulowane w warunkach laboratoryjnych) interakcje podlegają jedynie zasadom poznawczo-afektywnym, podczas gdy w przekazywaniu kulturowym uczestniczą tylko procesy społeczno-kulturowe. Wszystko wskazuje na to, że kategoryzacja i procesy wnioskowania o korespondencji zachodzą niezależnie od tego, czy członkowie grup spotykani są na ulicy, czy też w scenariuszu telewizyjnym. We wszystkich wypadkach interakcja określona jest społecznie: na ulicy – przez role pełnione przez każdego z jej uczestników; w telewizji – przez role wyznaczone przez kulturowy środek przekazu. Jednocześnie społeczno-kulturowe czynniki motywacyjne, na przykład przestrzeganie przyjętych standardów własnej grupy lub uza-

sadnienie różnic międzygrupowych, oddziałują niezależnie od tego, czy informacje o członkach innej grupy pochodzą z pierwszej ręki, czy też docierają poprzez kanały kulturowe. Zatem, chociaż procesy poznawcze, afektywne, społeczno-motywacyjne i kulturowe mogą niezależnie od siebie przyczyniać się do powstawania stereotypów, najczęściej działają wspólnie, a ich wpływy są ze sobą nierozdzielnie związane.

To powiązanie wpływów niezmiernie utrudnia zadanie rozróżnienia poszczególnych procesów przyczyniających się do powstawania jakiegokolwiek konkretnego stereotypu. Mimo to praktyczne znaczenie zrozumienia, w jaki sposób kształtują się stereotypy, narzuca badaczom, by próbowali zidentyfikować różne czynniki poprzedzające powstawanie poszczególnych klas stereotypów. Jakie znaczenie ma na przykład fakt, że dany stereotyp opiera się raczej na osobistym doświadczeniu niż na społecznym uczeniu się? Lub że u jego podstaw leżą przede wszystkim procesy afektywne, a nie mechanizmy lub odchylenia poznawcze? Wagę tych pytań podkreślają niedawne badania. Na przykład jeśli chodzi o pierwsze z tych pytań, dwa badania wykazały, że stereotypy przekazywane w gotowej postaci mają inne konsekwencje niż stereotypy budowane na bazie kolejnych doświadczeń. Badani, którzy otrzymali gotowe stereotypy, zanim dowiedzieli się czegokolwiek o poszczególnych członkach danej grupy, wykazywali większą tendencję do posługiwania się stereotypowymi informacjami podczas dokonywania późniejszych ocen (Smith i Zárate, 1990) oraz spostrzegali całą grupę jako bardziej jednolitą (Park i Hastie, 1987). Jeśli chodzi o drugie pytanie, niedawne badania wykazują, że najskuteczniejsza strategia zmiany postawy może odwoływać się do poznawczych, afektywnych, motywacyjnych lub behawioralnych podstaw owej postawy (DeBono, 1987; Edwards, 1990; Shavitt, 1989). To samo odnosi się prawdopodobnie do stereotypów (Snyder i Miene, 1994). Potencjalnie ważne konsekwencje tych zjawisk skłaniają do ich systematycznego zgłębiania w ramach badań nad stereotypami. Istotnie, wyjątkowa odporność stereotypów etnicznych na próby ich zmiany poprzez dostarczenie informacji wynikać może po części z ich silnie afektywnego charakteru.

Nasz przegląd procesów uczestniczących w powstawaniu stereotypów ujawnia szereg innych zagadnień, na których temat nie dysponujemy wystarczającą wiedzą. Na przykład, ponowny wzrost zainteresowania procesami afektywnymi zwrócił ostatnio uwagę na liczne sposoby, w jakie emocje oddziałują na spostrzeganie międzygrupowe (przegląd odpowiednich przykładów – zob. Mackie i Hamilton, 1993); dotychczasowe prace dotknęły jednak zaledwie powierzchni zagadnienia. Znaczna część badań przytoczonych przez nas przy okazji omawiania zjawiska konformizmu wydawać się może dziwnie anachroniczna. Kwestie takie, jak heurystyczne i systematyczne przetwarzanie informacji, wpływ kontekstu grupowego, argumenty informacyjne a normatywne, a także zróżnicowane mechanizmy wpływów większości i mniejszości, nadal nie doczekały się jeszcze zastosowania w badaniach nad stereotypami (wyjątek – zob. Macrae, Sheperd i Milne, 1992). Konieczne są dalsze badania dotyczące wieku,

w którym pojawiają się wszelkie typy procesów związanych ze stereotypami, aby można było przeprowadzić głębszą analizę powstawania stereotypów w ujęciu rozwojowym. Potencjalnie ważne są również nowe pytania dotyczące funkcji stereotypów. Na przykład Deaux (1993) zasugerowała, że przynależność grupowa może zaspokajać wiele różnych potrzeb poza swym wpływem na samoocenę, podkreślanym przez teorię tożsamości społecznej. Zbadanie różnych możliwych funkcji spełnianych przez stereotypy mogłoby rzucić nowe światło na czynniki uczestniczące zarówno w powstawaniu, jak i w utrzymywaniu się stereotypów. Wreszcie, wiemy bardzo niewiele na temat możliwej roli czynników genetycznych w kształtowaniu postaw i sądów (Orr i Lanzetta, 1980; Tesser, 1993). Ich wpływ mógłby mieć implikacje dla powstawania stereotypów, szczególnie zaś reakcji na grupy własne i obce.

Nawet nasz krótki przegląd procesów, które przyczyniają się do powstawania stereotypów, ujawnia złożone związki pomiędzy stereotypami i uprzedzeniami. Niektóre z rozważanych przez nas procesów wskazują, że uprzedzenie – wartościujące nastawienie wobec członków własnej i obcej grupy – może poprzedzać tworzenie się stereotypów. W innych wypadkach te same procesy wydają się źródłem stereotypowych treści, które z kolei mogą stanowić podstawę uprzedzeń. To wzajemne powiązanie odzwierciedla sytuację znacznie bardziej złożoną, niż głosi tradycyjna teza, że stereotypy prowadzą niezmiennie do uprzedzeń. Stereotypy przyczyniają się do powstawania uprzedzeń, ale uprzedzenia uczestniczą również w kształtowaniu się stereotypów.

Pomimo złożoności owych związków niezbędne wydaje się ich dalsze wyjaśnianie. Chociaż znaczna część przedstawionych w niniejszym rozdziale danych pochodzi z badań nad podstawami omawianego zjawiska, badanie stereotypów umotywowane jest zawsze – nawet jeśli nie wprost – bardzo praktycznymi względami. Zrozumienie podstaw kształtowania się stereotypów może ułatwić nam odkrycie najlepszego czasu i sposobu eliminacji ich negatywnych konsekwencji, a także okoliczności, w jakich stereotypy mogą spełniać funkcje pozytywne. W żadnej z innych dziedzin nieuniknione połączenie wiedzy podstawowej i stosowanej nie jest tak istotne, jak w wypadku zjawiska stereotypów.

PODZIĘKOWANIA

Niniejsza praca badawcza wsparta została przez grant National Science Foundation nr SBR-9209995 dla Diane Mackie, grant National Institute of Mental Health nr MH-40058 dla Davida Hamiltona, grant Uniwersytetu Kalifornijskiego w Santa Barbara, Humanities Social Sciences Research dla Joshuy Susskinda oraz nagrodę Graduate Division Dissertation Fellowship dla Francine Rosselli.

3.

Wygląd zewnętrzny jako podstawa stereotypizacji

Leslie A. Zebrowitz

[...] grupy, które wyglądają (lub brzmią) inaczej, wydają się inne.
Allport (1954, s. 132)

Większość grup stereotypizowanych można odróżnić ze względu na ich wygląd zewnętrzny. Grupy etniczne i rasowe różnią się między sobą pod względem wyglądu, podobnie jak kobiety i mężczyźni, czy też ludzie starzy i młodzi. Stereotypy niektórych grup oparte są wyłącznie na ich wyglądzie – ludzie atrakcyjni fizycznie, otyli, niscy, rudowłosi. Nawet grupy zawodowe i społeczne mogą różnić się pod względem wyglądu, często z własnego wyboru. Stąd grupy, które możemy spotkać w amerykańskich szkołach średnich – *nerds* („ofermy”) i *jocks* („sportowcy”), różnią się powierzchownością i ubiorem równie mocno jak cechami osobowościowymi i rodzajami podejmowanej aktywności. Pomimo trafnego spostrzeżenia Allporta owe bardzo oczywiste międzygrupowe różnice w wyglądzie zewnętrznym były dotąd nagminnie ignorowane przez badaczy próbujących zrozumieć zjawisko stereotypów grupowych.

Innym aspektem stereotypizacji, zadziwiająco zaniedbywanym przez badaczy, jest specyficzna treść stereotypów grupowych. Jak jednak zauważyli Hamilton, Stroessner i Driscoll (1994), badania w tej dziedzinie wykazują „przesunięcie z analizy **treści** ku analizie **procesu**” (s. 13). Badacze skupiali się ostatnio na identyfikacji wewnętrznych struktur poznawczych, które reprezentują zorganizowaną wiedzę społeczną na temat pewnych grup ludzi i wywierają wpływ na procesy poznawcze, takie jak uwaga, pamięć czy ocena. Owa wąska koncentracja na procesie w prowadzonych obecnie badaniach jest dość niekorzystna. Jak twierdzi Zebrowitz (1990, s. 9), „teoretyczne ujęcie i opis [...] treści stanowi niezbędny element trafnej teorii [spostregania społecznego]”. Dla przykładu, chociaż badania ujawniające, że jednostki zaklasyfikowane do pewnej kategorii

społecznej spostrzegane są jako obdarzone atrybutami i cechami ewaluatywnymi skojarzonymi z tą kategorią, umożliwiającą nam lepsze zrozumienie procesów poznawczych, to jednak nie zrozumiemy stereotypów grup, jeśli nie dowiemy się także, kto zostaje zaklasyfikowany do jakiej kategorii i dlaczego tak się dzieje oraz jakie atrybuty i dlaczego zostają skojarzone z różnymi kategoriami.

Nieco uwagi poświęcono zagadnieniu, kto zostaje umieszczony w jakiej kategorii. Zauważono, że ogromną rolę odgrywa tu wygląd zewnętrzny klasyfikowanej jednostki (np. Brewer, 1988; McArthur, 1982). W mniejszym jednak stopniu zajmowano się kwestią, które konkretnie cechy zewnętrzne i dlaczego właśnie one determinują proces kategoryzacji. Godny odnotowania wyjątek stanowią prace Brewer i jej współpracowników (np. Brewer i Lui, 1989). Badacze ci odkryli, że najistotniejszymi determinantami kategoryzacji są fizyczne oznaki wieku oraz płci. Również Stangor, Lynch, Duan i Glass (1992) wykazali, że oznaki wieku jednostki determinują kategoryzację w większym stopniu niż oznaki jej przynależności rasowej, a także iż dostrzegalne właściwości bodźcowe będące źródłem użytecznych społecznie informacji częściej stanowią podstawę kategoryzacji niż cechy równie wyraziste, lecz o mniejszym znaczeniu funkcjonalnym. To ostatnie odkrycie związane jest z sugestią, że kategoryzacja opiera się na ogół na informacjach bodźcowych uważanych za oznaki „naturalnych rodzajów” o wspólnej, biologicznie zdeterminowanej naturze (np. Rothbart i Taylor, 1992). W ramach dotychczasowych prac nie zbadano jednak systematycznie kwestii, które z właściwości bodźcowych mają znaczenie funkcjonalne.

Odpowiedzi na pytanie, jakie atrybuty skojarzone są z różnymi kategoriami społecznymi, poszukiwano w badaniach przyjmujących „stare”, koncentrujące się na treści, podejście do stereotypizacji (np. Broverman, Vogel, Broverman, Clarkson i Rosenkrantz, 1972; Karlins, Coffman i Walters, 1969; Lawson, 1971; Schmidt i Boland, 1986; Sleet, 1969). Jednak dane dotyczące treści różnych stereotypów grupowych są dość ubogie. Mało uwagi poświęcono również źródłom udokumentowanych przekonań dotyczących atrybutów różnych grup. Przekonania te – treść stereotypów grupowych – podsycane są oczywiście przez kulturowe obrazy grup, ale wyjaśnienie to lekceważy podstawową kwestię, mianowicie w jaki sposób owe obrazy powstały w danej kulturze. Niektóre z prób wyjaśnienia ich pochodzenia zaowocowały analizą funkcjonalną, koncentrującą się na przydatności stereotypów do uzyskania oszczędności poznawczej, wysokiej samooceny lub tożsamości społecznej (zob. np. Allport, 1954 – przegląd klasycznych badań; a także Esses, Haddock i Zanna, 1994; Snyder i Miene, 1994; Tajfel i Turner – nowsze prace). Jednakże ujęcie funkcjonalne nie wyjaśnia różnic w treści stereotypów różnych grup (na przykład tendencji do spostrzegania jednej grupy jako leniwej, a innej jako ambitnej i aktywnej). Inni teoretycy zaproponowali hipotezę „ziarna prawdy” dla wyjaśnienia zróżnicowania treści stereotypów. Eagly i jej współpracownicy, na przykład, twierdzą, że stereotypy płci mogą wywodzić się z rzeczywistej częstości pełnienia określonych ról przez kobiety i mężczyzn (Eagly i Steffen, 1984; Eagly i Wood, 1982). Podobnie Vinacke

(1949, s. 285) stwierdził, że „choć po części niesłuszne, powierzchowne i ograniczone – [stereotypy narodowościowe] dokonują jednak uogólnienia pewnych rzeczywistych cech kulturowych”. Brigham (1971, s. 26) również doszedł do wniosku, że „stereotypy etniczne mogą mieć w sobie ziarno prawdy, a przynajmniej są w pewnym stopniu zbieżne z rzeczywistością”.

Niniejszy rozdział koncentruje się na dwóch zagadnieniach pomijanych przez dotychczasowe badania nad stereotypizacją – na międzygrupowych różnicach pod względem wyglądu zewnętrznego oraz na treści stereotypów – a także rozważa możliwość, czy wygląd zewnętrzny różnych grup społecznych może być jednym z czynników wpływających na treść powszechnych, podzielanych kulturowo przekonań na ich temat. Ścisłej mówiąc, wysuwamy tezę, że specyficzna treść stereotypów grupowych może wywodzić się częściowo z tendencji do nadgeneralizacji rzeczywistych informacji dotyczących cech psychicznych, których może dostarczać wygląd zewnętrzny. Propozycję tę rozważymy w ramach ekologicznej teorii spostrzegania społecznego (McArthur i Baron, 1983).

Ekologiczne podejście do stereotypizacji

Opierając się na ekologicznej teorii percepcji wzrokowej Gibsona (1979), podejście ekologiczne do spostrzegania społecznego wychodzi z fundamentalnego założenia, że dostrzegalne cechy bodźcowe w sposobie poruszania się, tonie głosu oraz wyrazie twarzy danej osoby dostarczają społecznie użytecznych informacji. Właściwości bodźcowe dostarczające tych informacji są zazwyczaj konfiguracyjne i dynamiczne, stanowią zatem znacznie bogatsze źródło informacji niż werbalne etykiety kategorii stosowane w większości tradycyjnych badań nad stereotypizacją, prowadzonych według schematu „góra–dół”. Owe dostrzegalne właściwości ujawniają „afordancje” (ang. *affordances*) jednostki – czyli stwarzane przez daną osobę możliwości zachowań. Podobnie afordancje spostrzegane w poszczególnych grupach społecznych – stereotypy grupowe – mogą powstawać w wyniku istnienia dostrzegalnych cech wspólnych dla członków danej grupy. Zatem, zamiast służyć jedynie za podstawę kategoryzacji, powierzchowność może sama determinować treść stereotypu. Płyne stąd implikacja, że stereotypy należy analizować w „rozdrobnionej” postaci – członkowie grupy będą spostrzegani jako odznaczający się wspólnymi atrybutami behawioralnymi w takim stopniu, w jakim dzielają wspólne atrybuty fizyczne!*

* Nie przeczy to wpływowi kategoryzacji na powstawanie stereotypów, lecz raczej świadczy o tym, iż cechy fizyczne mogą stanowić podstawę wyobrażeń społecznych pod nieobecność jawnych procesów kategoryzacji oraz że zmienność cech fizycznych powinna prowadzić do zmienności wyobrażeń społecznych w ramach kategorii. Badania nad trafnością tej tezy omówione zostaną później.

Zgodnie z teorią ekologiczną, międzygrupowe różnice pod względem treści stereotypów nie tylko odzwierciedlają grupowe różnice między dostrzegalnymi cechami bodźcowymi. Owe treści stereotypów powinny być również często trafne. Wynika to z założenia teorii ekologicznej, że spostrzeganie społeczne spełnia funkcję adaptacyjną – albo dla przetrwania gatunku, albo dla uzyskiwania celów jednostkowych. Wyjaśniając błędne spostrzeżenia, jakimi mogą być stereotypy, teoria ekologiczna twierdzi, że błędy przypisać można naduogólnieniu spostrzeżeń, które są zwykle adaptacyjne i trafne. Dokładniej ujmując, w niniejszym rozdziale postawiona zostanie teza, że atrybuty społeczne trafnie ujawniane przez funkcjonalnie istotne cechy zewnętrzne, stanowiące oznaki wieku, stanu emocjonalnego, zdrowia, gatunku i jednostkowej tożsamości, na skutek nadgeneralizacji mogą zostać przypisane tym, których wygląd zewnętrzny przypomina konkretny przedział wiekowy, stan emocjonalny, stan zdrowia, przynależność gatunkową lub daną jednostkę. Zgodnie z teorią ekologiczną, błędy pierwszego typu obserwowane w zjawiskach nadgeneralizacji występują dlatego, że są bardziej adaptacyjne niż błędy drugiego typu, które mogą stanowić rezultat niedostrzegania informacji dotyczących wieku, emocji, zdrowia, przynależności gatunkowej i tożsamości*.

Aby potwierdzić trafność ekologicznego wyjaśnienia roli wyglądu zewnętrznego w powstawaniu stereotypów, należy wykazać słuszność czterech twierdzeń. Po pierwsze, trzeba wykazać, że ludzie są wysoce wrażliwi na wygląd zewnętrzny. Po drugie, należy udowodnić wpływ wyglądu zewnętrznego innych ludzi na nasze wyobrażenia na ich temat, a także indywidualny, a nie jedynie kategoryjny, charakter owego wpływu. Po trzecie, należy wykazać, że oparte na powierzchowności wyobrażenia są adaptacyjne – dlatego, że same są trafne, lub dlatego, że odzwierciedlają naduogólnienie spostrzeżeń, które zwykle bywają trafne. Po czwarte wreszcie, trzeba udowodnić, że wyobrażenia oparte na wyglądzie zewnętrznym – bez względu na to, czy są trafne, czy naduogólnione – mogą wyjaśniać treść stereotypów. Chociaż niniejszy rozdział przedstawi dane empiryczne potwierdzające każde z tych czterech twierdzeń, należy uwzględnić dwa zastrzeżenia. Po pierwsze, większość z tych danych pochodzi z badań dotyczących rysów twarzy, pomijających inne cechy zewnętrzne. Po drugie, wyniki potwierdzające czwartą z przedstawionych tez będą miały raczej charakter spekulacji niż ostatecznych wniosków, jako że niewiele jest wiarygodnych danych na temat treści stereotypów grupowych. Jak już wspomniano, taki stan rzeczy wynika z charakteru prowadzonych obecnie badań (schemat „od góry do dołu”), które koncentrują się raczej na pytaniu „jak?” – czyli na procesie przetwarzania informacji u obserwatorów – niż „co?” – czyli na treści stereotypów.

* Dodatkowa teza teorii ekologicznej, która nie zostanie jednak uwzględniona w niniejszej analizie procesów stereotypizacji, głosi, że wykrywanie behawioralnych afordancji i innych właściwości społecznych zależy od uwrażliwienia obserwatorów na szczególne rodzaje informacji bodźcowych. To z kolei zależy od możliwości behawioralnych obserwatora, jego celów społecznych i doświadczeń percepcyjnych.

Uwrażliwienie na wygląd zewnętrzny

Pozostając w zgodzie z twierdzeniami teorii ekologicznej, rezultaty wielu badań wskazują, że ludzie są silnie uwrażliwieni na informacje bodźcowe w wyglądzie zewnętrznym innych. Cechy zewnętrzne wymieniane są zwykle jako pierwsze, gdy ludzie proszeni są o opisanie nieznanym, a nawet przyjaciół lub członków rodziny. Co więcej, tendencja do rozpoczynania opisu osoby od jej wyglądu zewnętrznego występuje nawet wtedy, gdy ludzie proszeni są opis, który ma pomóc innym w wyobrażeniu sobie odczuć wzbudzanych przez przebywanie z daną osobą (Fiske i Cox, 1979). Owa dominacja wyglądu zewnętrznego w opisach innych ludzi pojawia się bardzo wcześnie, a bardzo małe dzieci opierają się niemal wyłącznie na cechach powierzchowności (Livesley i Bromley, 1973).

Wygląd zewnętrzny jest zatem wyróżniającym się aspektem spostrzegania społecznego. Co więcej jednak, ludzie świetnie sobie radzą z rozpoznawaniem ludzkich twarzy. W ciągu życia automatycznie i bez wysiłku uczymy się rozpoznawać tysiące twarzy. Ponadto, kiedy znamy już jakąś twarz, rzadko ją zapominamy. W pięćdziesiąt lat po ukończeniu szkoły średniej ludzie wykazywali niemal doskonałą (dziewięćdziesięcioprocentową) trafność w rozpoznawaniu twarzy pochodzących z ich własnych albumów szkolnych, w porównaniu z twarzami pochodzącymi z innych albumów z tego samego okresu (Bahrick, Bahrick i Wittlinger, 1975).

Umiejętność rozpoznawania twarzy wydaje się wbudowana w mózg naczelnym. Elektrofizjologiczne zapisy pracy mózgu małp oglądających różne bodźce wzrokowe ujawniają, że pewne neurony reagują jedynie na twarze – zarówno małpie, jak i ludzkie. Co więcej, niektóre z tych neuronów reagują silniej na jedne twarze niż na inne, dając tym samym podstawy rozpoznawania różnych osób (Baylis, Rollis i Leonard, 1985; Desimone, 1991; Perrett, Rolls i Caan, 1982). Nawet mózg owcy wykazuje specjalizację niektórych komórek w rozpoznawaniu twarzy; odkrycie to zgodne jest z tezą dotyczącą dużego adaptacyjnego znaczenia trafnego rozpoznawania twarzy przez owce (Kendrick i Baldwin, 1987).

Choć inwazyjnych badań elektrofizjologicznych nie można prowadzić na ludziach, wyniki badań rozwojowych i klinicznych również wskazują na neurologiczne podstawy rozpoznawania twarzy. Już w dziewięć minut po urodzeniu noworodki zwracają uwagę na poruszający się schemat twarzy, ale nie na inne poruszające się wzory (Johnson i Morton, 1991). Ludzkie noworodki zaledwie w kilka godzin po urodzeniu potrafią rozpoznać twarz matki i wolać patrzeć na poruszający się lub zatrzymany obraz wideo ukazujący matkę niż na obraz nieznanego (Bushnell, Sai i Mullin, 1989; Field, Cohen, Garcia i Greenberg, 1985; Walton, Bower i Bower, 1992). Ponadto zaburzenie zwane prozopagnozją (co oznacza „nieznajomość ludzi”) stanowi rezultat szczególnego uszkodzenia mózgu – obustronnych uszkodzeń obejmujących skroniowo-potyliczną część centralnego układu wzrokowego (Damasio i Damasio, 1986). Ludzie z takimi uszkodzeniami wy-

kazują percepcyjny deficyt w rozpoznawaniu twarzy. Deficyty w spostrzeganiu twarzy występujące u prozopagnostyków są dość specyficzne. Osoby te potrafią powiedzieć, które dwie twarze są takie same, a które różne. Potrafią także prawidłowo rozpoznać wyrazy emocji na twarzach. Tym, co przekracza ich możliwości, jest identyfikacja twarzy, która powinna być im znana. Ogólnie mówiąc, ludzie dotknięci prozopagnozją nie cierpią na upośledzenie umysłowe lub deficyty językowe. Często potrafią także bez trudu rozpoznawać kolory, obrazki, przedmioty, głosy lub melodie. Jednakże utrata zdolności rozpoznawania twarzy współwystępuje u nich czasami z innymi deficytami rozpoznawania, prawdopodobnie dlatego że obszary mózgu, w których znajdują się komórki odpowiedzialne za rozpoznawanie twarzy, zawierają również komórki reagujące na inne obiekty, szczególnie na inne części ciała (Ellis i Young, 1989; Tiberghien i Clerc, 1986). Fakt, że powierzchowność jest tak istotna dla obserwatorów, wraz z dowodami na istnienie neuronalnych podstaw spostrzegania twarzy wskazuje na to, iż obserwatorzy są wystarczająco uwrażliwieni na wygląd zewnętrzny, by mógł on wpływać na spostrzeganie osób oraz na treść stereotypów grupowych.

Ocena charakteru na podstawie rysów twarzy

Według teorii ekologicznej, ludzie są nie tylko silnie uwrażliwieni na cechy zewnętrzne, ale także upatrują w nich oznaki skłonności behawioralnych. Rozważmy na przykład anegdotę z autobiografii Darwina, mówiącą o tym, że nos uczonego niemal udaremnił jego wyprawę statkiem „Beagle”, podczas której Darwin poczynił wiele spośród swych obserwacji leżących u podstaw teorii ewolucji: „[Kapitan] był przekonany, że potrafi ocenić charakter człowieka na podstawie jego rysów twarzy, i wielce wątpił, by ktokolwiek z nosem takim jak mój mógł mieć wystarczająco dużo energii i determinacji, żeby wziąć udział w tej wyprawie” (Darwin, 1958, s. 27). Kapitan statku „Beagle” nie był bynajmniej jedynym, który „osądza książkę na podstawie jej okładki”. „Czytanie z twarzy”, czyli fizjonomika, utrzymało się od czasów starożytnych aż po dzień dzisiejszy, a jego słynnymi zwolennikami byli między innymi Arystoteles i Konfucjusz. Fizjonomista Lavater, którego prace niemal uniemożliwiły Darwinowi jego podróż na pokładzie „Beagle”, zyskał powszechną popularność po opublikowaniu w 1772 książki *Essays on Physiognomy* („Eseje o fizjonomice”). Książkę tę wznawiano regularnie na przestrzeni stu lat – łącznie ukazało się 151 wydań w różnych językach. Miała ona podobno tak wielki wpływ na interakcje społeczne, że ludzie uciekali się do noszenia masek w miejscach publicznych (Liggett, 1974).

Chociaż dzisiaj ludzie nie przechadzają się już w maskach, badanie ankietowe przeprowadzone wśród studentów ujawniło, że ponad 90% z nich wierzy, iż w rysach twarzy tkwią ważne wskaźniki charakteru (Liggett, 1974). Studenci

college'ów wykazują niemal taką samą zgodność przy ocenianiu osobowościowych cech ludzi na podstawie fotografii twarzy, jak w wypadku oceniania bardziej „obiektywnych” cech fizjonomicznych, takich jak rozstaw oczu lub pełność warg. Wydaje się wręcz, że ludziom jest znacznie łatwiej dokonywać oceny cech osobowości niż cech fizjonomicznych (Secord i Bevan, 1954).

Jedną z konsekwencji powiązania między rysami twarzy a wyobrażeniami na temat osobowości jest to, że ludzie podobni do siebie fizycznie spostrzegani są także jako podobni osobowościowo, podczas gdy ci, którzy wyglądają inaczej, spostrzegani są jako różni pod względem cech charakteru. Twarze ludzi wpływają na percepcję ich motywów oraz cech osobowości (Goldstein, Chance i Gilbert, 1984; Hochberg i Galper, 1974). Te wpływy **nie odzwierciedlają** jedynie stereotypów rasowych, płciowych lub odnoszących się do wieku. Przekonanie, że ludzie, którzy na zewnątrz wyglądają podobnie, są również podobni wewnątrznie, przejawia się wówczas, gdy porównywane osoby nie różnią się w sposób oczywisty pod względem swej przynależności kategorialnej. Sugeruje to, że wygląd może wpływać na wyobrażenia na temat cech osobowości, nie wywierając przy tym żadnego wpływu na kategoryzację. Co więcej, wyniki niektórych badań wskazują na to, że nawet u podstaw powszechnych stereotypów kategorialnych leży zmienność fizyczna. Na przykład stopień, w jakim mężczyznom i kobietom przypisuje się atrybuty zawarte w stereotypach płci, zależy bezpośrednio od męskości/kobiecości ich wyglądu. W niektórych wypadkach wygląd zewnętrzny pozwalał nawet na trafniejsze przewidywanie stereotypizacji niż kategorie płci (Deaux i Lewis, 1984; Friedman i Zebrowitz, 1992). Podobnie Litman, Powell i Stewart (1983) wykazali, że stosunkowo niewielkie różnice w budowie ciała prowadzą do wyraźnie różnych stereotypów osobowościowych. I tak, na przykład, jednostki zaliczone do kategorii „endomorficznych” były nie tylko odróżniane od osób zaklasyfikowanych jako „mezomorficzne” i „ektomorficzne”, ale także rozróżniane między sobą – im bardziej endomorficzna była ich budowa, tym silniejsza stereotypizacja.

Secord, Bevan i Katz (1956) uzyskali wyniki różne od przedstawionych wcześniej rezultatów badań nad „rozdrobnioną” stereotypizacją zdeterminowaną subtelnymi różnicami w wyglądzie. Wykazali oni, że Murzynów nie różnicuje się na podstawie tego, jak „biali” się wydają: stereotyp Murzyna był równie silny w odniesieniu do wszystkich członków tej kategorii. Badanie to przytaczano powszechnie jako dowód kategorialnej natury stereotypów. Należy jednak zauważyć, iż nie zastosowano żadnej statystyki indukcyjnej w celu potwierdzenia wniosków autorów, a analiza danych opisowych sugeruje, że być może złożona miara stereotypu nie rozróżniała nawet jednostek należących do kategorii Murzynów i Białych. Jeśli rzeczywiście tak było, nic dziwnego, że nie różnicowała także osób w ramach samej kategorii Murzynów.

Inną intrygującą konsekwencją zgodności twarz-osobowość jest fakt, że ludzie o rysach twarzy znacznie odbiegających od przeciętnych – na przykład o bardzo dużych oczach, wąskich wargach – spostrzegani są również jako mający bardziej skrajne cechy osobowości niż osoby o wyglądzie bliższym przeciętnej

(McArtin
dencja d
rysach
tywnych
nazywa
między
pniu te

Je

osoby

szości

kowo

cji ni

Wygl

się w

tema

nia p

konk

niam

mi c

dzie

do p

reot

nie

dar

ban

ne

wk

wo

no

kt

oc

st

k

A

c

z

r

:

(McArthur i Solomon, 1978; Secord i in., 1954; Secord i Muthard, 1955). Tendencja do przypisywania bardziej skrajnych cech ludziom o wyróżniających się rysach zewnętrznych przypomina tendencję przypisywania skrajnych i negatywnych atrybutów członkom wyróżniających się grup społecznych. Zjawisko to nazywamy efektem pozornej korelacji, w którym na spostrzeganą korelację pomiędzy przynależnością grupową a zachowaniem wpływają w najwyższym stopniu te pary aktor-zachowanie, które są najbardziej wyraziste.

Jednym z czynników zwiększających ową wyrazistość jest oryginalność osoby lub zachowania. Może to stwarzać złudzenie, że członkowie grup mniejszościowych oraz negatywne lub krańcowe zachowania – jedne i drugie stosunkowo oryginalne (to jest rzadko spotykane) – pozostają ze sobą w bliższej korelacji niż ma to miejsce w rzeczywistości (zob. np. Hamilton i Sherman, 1989). Wygląd zewnętrzny, który często wyróżnia grupy mniejszościowe, przyczynia się w ten sposób do powstawania negatywnych, skrajnych stereotypów na ich temat. Innym czynnikiem zwiększającym wyrazistość są asocjacyjne powiązania pomiędzy osobą i zachowaniem (np. McArthur i Friedman, 1980). Ponieważ konkretne cechy zewnętrzne są asocjacyjnie powiązane z konkretnymi zachowaniami, może to stwarzać złudzenie, że grupy społeczne charakteryzujące się tymi cechami częściej przejawiają asocjacyjnie z nimi powiązane zachowania, niż dzieje się to w rzeczywistości. W ten sposób wygląd zewnętrzny przyczynia się do powstawania pozornych korelacji, które wzmacniają specyficzne treści stereotypów, to jest oczekiwania dotyczące powiązań między wyglądem a zachowaniem. Należy zauważyć, że takie pozorne korelacje mogą być najsilniejsze, gdy dane zachowanie skojarzone jest z wyróżniającymi się cechami fizycznymi. Najbardziej wyróżniają się te cechy zewnętrzne, które ujawniają afordancje społeczne – wykrycie ich jest bowiem dla obserwatora wysoce adaptacyjne. Do takich właściwości należą cechy, które, jak zaproponowano w niniejszym rozdziale, wywołują nadgeneralizację w ocenie charakteru na podstawie wyglądu.

Wygląd niesie ze sobą nie tylko informacje o charakterze – również stabilność wyglądu sprzyja spostrzeganiu stałości charakteru. Dlatego właśnie ludzie, którzy zawsze wyglądają tak samo, mogą zostać określani jako energiczni lub odprężeni, dominujący lub ulegli, w zależności od swego wyglądu. Tego rodzaju stałych cech nie przypisuje się ludziom o zmiennym wyglądzie. Zachowanie takich osób spostrzegane jest raczej jako „zależne od sytuacji” (Kassin, 1977). Analogicznie obserwatorzy są bardziej skłonni zmienić cechy, jakie przypisali osobie, której zachowanie ulega zmianom, w sytuacji gdy jej wygląd również się zmienia, niż wtedy, gdy jest on stały (Bowman, 1979). Wpływ stałości wyglądu na obraz innych sugeruje, że zmianom stereotypów mogą sprzyjać zmiany w wyglądzie stereotypizowanej grupy.

Podsumowując, wiele osób ocenia charakter na podstawie wyglądu zewnętrznego, a wygląd może wpływać na obraz innych, nie wpływając przy tym na kategoryzację. Wyróżniające się cechy zewnętrzne wywierają wpływ szczególnie silny: wyobrażenia na temat ludzi o takich cechach są bardziej skrajne i bar-

dziej podlegają pozornej korelacji, która może przyczyniać się do powstawania negatywnych i ekstremalnych stereotypów grup mniejszościowych, a także wpływać na treść stereotypów grupowych. Wreszcie zmiana wyobrażeń i stereotypów grupowych może być utrudniona przez stałość zewnętrznego wyglądu stereotypizowanych grup.

Trafność oceny charakteru na podstawie wyglądu

Ludzie nie tylko wyrokują o cechach osobowościowych na podstawie wyglądu zewnętrznego, lecz – co więcej – owe oparte na wyglądzie wyobrażenia są często trafne, jak przewiduje teoria ekologiczna. Występuje wysoka zgodność między sędziami w ocenie cech osobowościowych dokonanej na podstawie krótkiej ekspozycji na wygląd zewnętrzny lub właściwości głosu innych – zjawisko to zwane jest „konsensusem przy zerowej znajomości”. Występuje ono przede wszystkim w wypadku ocen dotyczących ekstrawersji i sumienności, choć obserwowano je także w ocenach dominacji. O trafności owych konsensualnych ocen świadczy fakt, iż oceny autorstwa nieznanymi znajdują potwierdzenie w ocenach dokonywanych zarówno przez samych ocenianych, jak i przez ich znajomych (Albright, Kenny i Malloy, 1988; Berry, 1990a, 1991; Funder i Colvin, 1988; Kenny, Albright, Malloy i Kashy, 1994; Passini i Norman, 1966; Watson, 1989). Trafność tę potwierdza również zgodność ocen dokonywanych przez nieznanymi i przez samych ocenianych z wynikami uzyskiwanymi przez tych ostatnich w testach osobowościowych, a także z ich zachowaniem (Berry, 1990a; Bond, Berry i Omar, 1994; Cherulnik, Turns i Wilderman, 1990; Cherulnik, Way, Ames i Hutto, 1981; Kalma, 1992; Levesque i Kenny, 1993; Moskowitz, 1990; Terry, 1975). Owe dane, świadczące o trafności wyobrażeń na temat cech osobowościowych jednostek, sugerują, że również stereotypy grup społecznych mogą być trafne, w takim stopniu, w jakim obserwatorzy reagują na dostrzegalne informacje bodźcowe, które mogą być źródłem zgodnych z rzeczywistością wyobrażeń.

Korelacja między wyglądem a cechami osobowości

Choć ludzie mogą bez wątplenia trafnie oceniać niektóre cechy osobowościowe na podstawie właściwości fizycznych, mniej wiadomo na temat tego, na jakie informacje bodźcowe reagują. Informacje o niektórych cechach osobowości przekazywane są przez wskaźniki wzrokowe, o innych – przez wskaźniki dźwiękowe, o jeszcze innych – przez oba rodzaje bodźców (Berry, 1991; Borkenau i Liebler, 1992). Dotychczasowe badania konkretnych właściwości wizualnych i dźwięko-

wych, k
ślaniu
zarówn
wych),
można
przyja
pełne
kompe
wek e
chodz
sumie
oraz
soki
ściw
z dz
199

woś
ma
w v
roz
su
i M
śm
19
19
b
o
r
s
i
J

wych, które trafnie komunikują o różnych cechach osobowości, polegały na określeniu korelacji pomiędzy właściwościami bodźcowymi a cechami charakteru – zarówno rzeczywistymi (ujawnionymi w autorelacjach i testach osobowościowych), jak i wyobrażonymi. Do trafnych wskazówek ekstrawersji, które odnaleźć można w wyglądzie twarzy, należą: atrakcyjność; łagodne rysy; modne uczesanie; przyjazny, spokojny, uśmiechnięty wyraz twarzy; oraz, w mniejszym stopniu, pełne wargi. Atrakcyjność twarzy stanowi także trafną wskazówkę wysokiej kompetencji społecznej oraz dominacji. Do niewerbalnych i dźwiękowych wskazówek ekstrawersji należą szybkie ruchy, częste ruchy głową, swobodny sposób chodzenia z wymachiwaniem rękoma oraz donośny, mocny głos. Na niewielką sumienność wskazuje dziecinna twarz, swobodny układ ciała w pozycji siedzącej oraz częste dotykanie własnego ciała. Ustępliwość komunikowana jest przez wysoki i czysty głos, a także przyjazny wyraz twarzy i miękkość rysów. Takie właściwości twarzy i głosu komunikują również niski poziom agresji, kojarzony z dziecinną twarzą u mężczyzn oraz dziecinnym głosem u kobiet (np. Berry, 1991; Borkenau i Liebler, 1992; Kenny, Horner, Kashy i Chu, 1992).

Inne badania wykazały istnienie dodatkowych powiązań wyglądu i osobowości, nie wiadomo jednak, czy „naiwny” obserwator trafnie wykorzystuje informacje dotyczące wyglądu. Jednym z diagnostycznych zespołów wskaźników w wyglądzie zewnętrznym są niewielkie anomalie fizyczne (na przykład szeroko rozstawione oczy, obfite owłosienie, czy też niewłaściwie uformowane uszy), które sugerują agresywność i porywczosć u mężczyzn (Bell i Waldrop, 1982; Paulhus i Martin, 1986; Waldrop i Halverson, 1972). Istnieją również fizyczne oznaki nieśmiałości, między innymi niebieskie oczy i pociągła twarz (np. Arcus i Kagan, 1992; Gary, Davis i De Vivo, 1977; Markle, Rinn i Bell, 1984; Rosenberg i Kagan, 1987; Worthy, 1974; wyjątek – zob. Lester, 1991; Robinson, 1981). Oznakami osobowości typu A (ambicja, wrogość i rywalizacja) – w odróżnieniu od łagodniejszej osobowości typu B – są między innymi silniejsza skłonność do przybierania oburzonego wyrazu twarzy i wpatrywania się w rozmówcę, marszczenie brwi, wzniesienie górnej powieki oraz napinanie dolnej (Chesney, Ekman, Friesen, Black i Hecker, 1990). Jak mówi przysłowie, po pięćdziesiątce każdy ma taką twarz, na jaką zapracował – u starszych ludzi, których twarze przypominają konkretny wyraz emocjonalny, nawet kiedy przybierają wyraz neutralny, rzeczywiście występują dyspozycje osobowościowe związane z ową emocjonalną ekspresją (Mala-testa, Fiore i Messina, 1987).

Trafność związków wygląd–osobowość jako podstawa stereotypów grupowych

Dowody na występowanie rzeczywistych korelacji pomiędzy wyglądem zewnętrznym a zachowaniem wskazują na to, że trafność może być jedną z podstaw powstawania stereotypów na temat grup różniących się wyglądem. Typowy

przykład stanowi może atrakcyjność. Ludziom o twarzach ocenianych jako atrakcyjne przypisuje się pożądane cechy osobowości, szczególnie w dziedzinie kompetencji społecznej (np. Eagly, Ashmore, Makhijani i Longo, 1991). Co więcej, osoby atrakcyjne i nieatrakcyjne rzeczywiście różnią się pod tym względem (Feingold, 1992; Longo i Ashmore, 1990; Zebrowitz, Dutta i Collins, 1995). Niektóre stereotypy dotyczące osób atrakcyjnych i nieatrakcyjnych są zatem trafne. Podobnie ziarno prawdy może tkwić również we wszelkich stereotypach, zgodnie z którymi niebieskookie grupy etniczne są bardziej introwertywne niż grupy o ciemnych oczach, a także w stereotypach określających grupy ze skłonnością do wykonywania szybkich ruchów i o donośnym głosem jako wysoce ekstrawertywne (zob. Ryan, Park i Judd, rozdz. 4. niniejszego tomu – dalsze rozważania nad trafnością stereotypów).

Naduogólnienia w ocenach charakteru na podstawie wyglądu

Chociaż treść stereotypów może czasami odzwierciedlać trafne przekonania na temat behawioralnych właściwości członków grup, możliwe jest również, że będzie ona odzwierciedleniem naduogólnienia trafnych przekonań dotyczących behawioralnych tendencji jednostek, które fizycznie przypominają członków danej grupy. Zgodnie z teorią ekologiczną, zjawiska nadgeneralizacji wywoływane są przez te skłonności behawioralne, których wykrycie jest dla jednostki wysoce adaptacyjne. Należą do nich cechy zewnętrzne skorelowane z wiekiem, emocjami, zdrowiem, gatunkiem oraz jednostkową tożsamością. Każda z tych właściwości dostarcza trafnych informacji na temat tendencji behawioralnych. Informacje te mogą zostać uogólnione na jednostki, których wygląd przypomina konkretny przedział wiekowy, stan emocjonalny, stan zdrowia, przynależność gatunkową lub daną jednostkę. W niniejszym rozdziale znaleźć można argumenty na poparcie każdego z wymienionych możliwych efektów nadgeneralizacji. Najobszerniej omówiono możliwość wyjaśnienia treści różnych stereotypów grupowych poprzez odwołanie się do nadgeneralizacji opartej na cechach zewnętrznych związanych z wiekiem. Zastosowanie innych rodzajów naduogólnienia do wyjaśniania treści stereotypów zostało tu również rozważone, choć jedynie pokrótce.

Zjawisko naduogólnienia niemowlęcego

Obserwatorzy są bardzo wrażliwi na rzeczywiste korelacje pomiędzy wiekiem a wyglądem. Cechy zewnętrzne związane z wiekiem dostarczają informacji na temat behawioralnych afordancji innej osoby, które ułatwiają podejmowanie

działań adaptacyjnych w parze z innymi osobami. W przypadku trzypięcioletnich dzieci w grupach w wieku 3-4 lat, w których większość dorosłych, kt...

Korelacje pomiędzy wyglądem a zachowaniem

Istnieją oceny, że aż po osiągnięciu w proporcjach są proporcjonalne z wiekiem. Chodzenie, także zdrowie, jest od niego, które stało się zmianą i sunkowo. Dzieci wy... Głowa... cka jest... starzenia... skóry, sta. Z... resorpcji... wania... bródk... osoby... ktura... pomo... nych... Ruc... śmy... sfilh... cha...

Wi... ks... sie... i... ro... n... i...

działań adaptacyjnych, takich jak opiekowanie się małymi dziećmi oraz łączenie się w pary z osobami w wieku płodnym. Zróżnicowane reakcje na wygląd zewnętrzny ludzi w różnym wieku mogą ulec naduogólnieniu. W szczególnych wypadkach wskutek nadgeneralizacji reakcja na niemowlęta może dotyczyć również dorosłych, którzy swym wyglądem przypominają w jakiś sposób małe dziecko.

Korelacje pomiędzy wiekiem a wyglądem

Istnieją oczywiste korelacje pomiędzy wielkością ciała i wiekiem, od urodzenia aż po osiągnięcie dojrzałości. Istnieją także związane z dojrzewaniem różnice w proporcjach ciała. Niemowlęta są pulchniejsze i niższe niż dorośli, ich głowy są proporcjonalnie większe, a kończyny krótsze. Również wzorce poruszania się z wiekiem ulegają zmianom. Małe dzieci wyróżniają się niepewnym sposobem chodzenia, a ludzie starzy – powolnym krokiem i powłóceniem nogami. Twarz także zdradza wiek danej osoby. Jak pokazano na rycinie 3.1., procesowi wzrostu od narodzin do wieku dojrzałego towarzyszą zmiany w strukturze twarzy, które stanowią wiarygodne wskazówki wieku. Owe związane z dojrzewaniem zmiany zmierzają ku stosunkowo mniejszemu, bardziej cofniętemu czołu, stosunkowo mniejszym, wyżej osadzonym oczom oraz relatywnie większemu i bardziej wysuniętemu podbródkowi, którymi charakteryzuje się twarz dorosłego. Głowa dorosłego jest mniejsza w stosunku do ciała niż u dziecka, a skóra dziecka jest jaśniejsza niż skóra dorosłego. Podobnie jak dojrzewanie, tak i proces starzenia się powoduje zmiany w wyglądzie twarzy, przede wszystkim w jakości skóry, która staje się coraz grubsza, bardziej pomarszczona, porowata i plamista. Związane z wiekiem zmiany w tkance łącznej, utrata tkanki kostnej oraz resorpcja tkanki tłuszczowej prowadzą także do zaokrąglenia żuchwy, powstawania worków pod oczami, obwisania skóry oraz tworzenia się podwójnego podbródka (Enlow, 1982). Co ciekawe, niektóre z tych zmian sprawiają, że twarz osoby starszej nabiera ponownie bardziej niemowlęcego wyglądu. Tak jak struktura twarzy, tak i ruchy mięśni twarzowych ujawniają wiek. Wykazano to przy pomocy techniki punktów świetlnych, w której do ludzkich twarzy sfilmowanych na wideo przymocowuje się niewielkie kawałki odbijającej światło taśmy. Ruchy plamek świetlnych – jedyne, co można zobaczyć podczas odtwarzania taśmy – do wszelkich strukturalnych informacji dodają także informacje o wieku sfilmowanych osób. Dotąd jednak nie poznano dokładnej natury różnic w ruchach mięśni twarzy w zależności od wieku (Berry, 1990b).

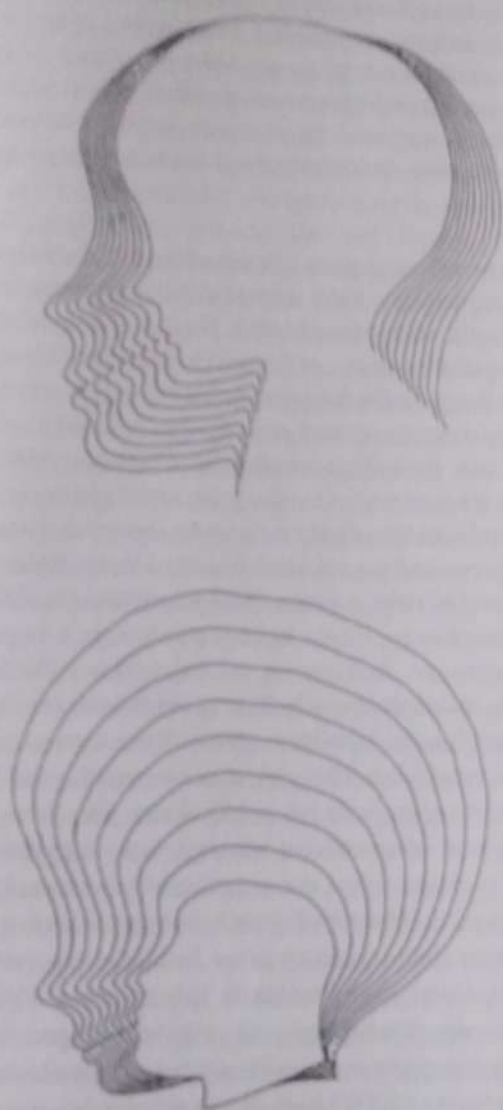
Ludzie są silnie uwrażliwieni na korelacje pomiędzy wiekiem a wyglądem. Wiek można trafnie rozpoznać na podstawie wyglądu twarzy nie tylko w czasie kształtowania się rysów, kiedy to twarz wyraźnie się zmienia, ale także w okresie dorosłości (Henss, 1989; Mark, Shaw i Pittenger, 1988; Todd, Mark, Shaw i Pittenger, 1980). Umiejętność określania wieku na podstawie wyglądu twarzy rozwija się bardzo wcześnie. Już w wieku pięciu miesięcy, a może nawet wcześniej, niemowlęta potrafią odróżnić twarze dzieci od twarzy dorosłych (Brooks i Lewis, 1976; Lasky, Klein i Martinez, 1974). W okresie przedszkolnym dzieci

bardzo sprawnie posługują się etykietami związanymi z wiekiem w celu identyfikacji twarzy osób przedstawionych na fotografiach oraz w celu uporządkowania według wieku twarzy z przedziału od niemowlęctwa do siedemdziesięciu lat. Co więcej, dzieci opierają swe sądy na tych samych informacjach – takich jak kształt głowy, zmarszczki – co dorośli (Edwards, 1984; Jones i Smith, 1984; Kogan, Stephens i Shelton, 1961; Montepare i McArthur, 1986).

Związane z wiekiem różnice fizyczne nie tylko służą rozpoznawaniu wieku, ale także odgrywają rolę w powstawaniu stereotypów wieku. Sposób chodzenia ludzi starszych, poza innymi wskaźnikami wieku, sprawia, że wyglądają oni na słabszych i bardziej nieszczęśliwych, niż gdyby ich krok był bardziej młodzieńczy (Monterparte i Zebrowitz-McArthur, 1988a). Kształt głowy niemowląt sam w sobie przyczynia się do wrażenia, że niemowlęta są zależne, miłe i niegroźne, a kształt ich głowy i proporcje ciała wyzwala u dorosłych reakcje opiekuńcze. Mniejsze rozmiary ciała mają taki sam wpływ na impulsy opiekuńcze jak proporcje dziecięce. Przy stałym kształcie ciała ludzie odczuwają silniejszą potrzebę ochrony mniejszej z dwóch postaci (Alley, 1983a, 1983b, 1983c). Reakcje na owe niemowlęce cechy zewnętrzne są dość silne, by wykorzystywał je przemysł rozrywkowy, tworząc postaci rysunkowe cieszące się powszechną popularnością (Gould, 1979; Pittenger, 1990). Analogicznie dorosłym o rysach twarzy przypominających twarz niemowlęcia mogą być przypisywane dziecięce cechy osobowości.

Wyobrażenia na temat osób o niemowlęcym wyglądzie twarzy

Ludzie o niemowlęcych rysach twarzy, takich jak duże oczy, mały nos, wysoko umieszczone, cienkie brwi, mały podbródek i okrągła twarz, istotnie uważani są za bardziej dziecinnych niż osoby o dojrzałych rysach. Spostrzegani są oni jako słabsi fizycznie, bardziej ulegli, zależni, naiwni, bezpośredni i uczuciowi niż ludzie o dojrzałych rysach twarzy w tym samym wieku i podobnie atrakcyjni. Takie stereotypowe wyobrażenia na temat osobowości ludzi o niemowlęcych rysach twarzy (w porównaniu z ich dojrzałej wyglądającymi rówieśnikami) nie zależą od ich wieku ani od rasy. Występują one u ludzi wszystkich ras i pojawiają się u dzieci już w wieku trzech lat (Berry i McArthur, 1985, 1986; McArthur i Apatow, 1983–1984; Zebrowitz i Montepare, 1992; Zebrowitz, Montepare i Lee, 1993). Istnieją nawet dowody na to, że niemowlęta reagują pozytywnie nie tylko na inne dzieci, ale także na dorosłych o dziecięcych rysach twarzy. Odkrycie to wskazuje na możliwość istnienia wrodzonych podstaw zjawiska naduogólnienia reakcji na niemowlęcy wygląd (Kramer, Zebrowitz, San Giovanni i Sherak, 1995). Tendencja do naduogólniania reakcji na niemowlęta i przenoszenia jej na przypominające je inne osoby dotyczy zarówno podobieństwa głosu, jak i wyglądu twarzy (Berry, 1992; Montepare i Zebrowitz-McArthur, 1988b; Zebrowitz-McArthur i Montepare, 1989). Wreszcie, wyniki niektórych badań sugerują, że spostrzeżenia odzwierciedlone w zjawisku niemowlęcej nadgeneralizacji mogą być czasami trafne (Berry, 1990a, 1991; Berry i Brownlow, 1989; Scherer i Scherer, 1981; Zebrowitz i Dutta, 1994).



Ryc. 3.1. Na górze: wzrost ludzkiej głowy symulowany w wygenerowanej komputerowo sekwencji profili, uzyskanych przy zastosowaniu procedury geometrycznej zwanej odwróconą transformacją odkształcenia kardioidalnego. Profile sięgają od niemowlęctwa (profil wewnętrzny) po dorosłość (profil zewnętrzny). Na dole: ewolucja głowy ludzkiej zasugerowana przez sekwencję wygenerowaną przy zastosowaniu pewnej odmiany odwróconej transformacji odkształcenia kardioidalnego. Sekwencję rozpoczyna profil neandertalczyka (pierwszy od wewnątrz), a kończy profil futurystycznej istoty (profil zewnętrzny). Obie sekwencje uzyskano przy pomocy komputera z University of Connecticut. Źródło: Todd, Mark, Shaw i Pittenger (1980). Prawa autorskie 1980, Scientific American. Przedruk za pozwoleniem.

Silna tendencja do naduogólniania naszych trafnych wyobrażeń o dzieciach na dorosłych o niemowlęcym wyglądzie twarzy sugeruje, że treść stereotypów odnoszących się do niektórych grup społecznych może odzwierciedlać stopień, w jakim cechują się one niemowlęcym wyglądem. Efekt niemowlęcej nadgeneralizacji może szczególnie wpływać na stereotypy płci, stereotypy wzrostu i wagi, stereotypy narodowościowe oraz stereotypy na temat przestępców.

Stereotypy płci

Ponieważ rysy twarzy odróżniające niemowlęta od dorosłych często odróżniają również kobiety od mężczyzn, efekt niemowlęcej nadgeneralizacji może przyczyniać się do powstawania stereotypów płci. Istotnie, omawiając różnice pomiędzy płciami w zakresie rysów twarzy, podręcznik anatomii Graya twierdzi, że wynikają one z wcześniejszego zakończenia dojrzewania i wzrostu u kobiet oraz że „więcej morfologicznych cech sprzed okresu dojrzewania zachowuje się w czasie dorosłej kobiety niż dorosłego mężczyzny” (Gray, 1985, s. 178). Tak więc mężczyźni mają zazwyczaj większą żuchwę oraz gęstsze, niżej położone brwi. Mają oni również wydłużone łuki brwiowe oraz łuk nosa, co sprawia, że ich oczy wydają się głębiej osadzone i mniejsze niż oczy kobiet. Podobnie jak rysy twarzy, tak i właściwości całego ciała, które odróżniają dzieci od dorosłych, odróżniają kobiety od mężczyzn. Ciało kobiet zawiera z reguły więcej tkanki tłuszczowej niż ciała mężczyzn, kobiety są także zwykle niższe.

Chociaż sugestia, że stereotypy kobiet można całkowicie wyjaśnić zjawiskiem niemowlęcej nadgeneralizacji, byłaby nadmiernym uproszczeniem, to jednak jest możliwe, że różnice w wyglądzie obu płci w pewnym stopniu determinują stereotypy płci. Pewnym potwierdzeniem tej możliwości jest fakt, że cechy charakteru przypisywane dorosłym o niemowlęcej twarzy, bez względu na płeć, odpowiadają stereotypom kobiet, podczas gdy cechy przypisywane osobom o dojrzałych twarzach, bez względu na płeć, odpowiadają stereotypom mężczyzn. Podobnie jak osoby o niemowlęcych twarzach, stereotypowa kobieta uważana jest za słabą, uczuciową, zależną, uległą i naiwną. Podobnie jak osoby o dojrzałych twarzach, stereotypowy mężczyzna spostrzegany jest jako silny, powściągliwy w wyrażaniu emocji, niezależny, dominujący i przenikliwy (np. Broverman i in., 1972).

Friedman i Zebrowitz (1992) badali zagadnienie, czy typowe różnice pomiędzy dojrzałością twarzy u przedstawicieli obu płci mogą przyczyniać się do stereotypów dotyczących ról płciowych. Stworzyliśmy schematyczne twarze męskie i kobiece różniące się pod względem dojrzałości, a następnie poprosiliśmy badanych, by ocenili te twarze na podstawie cech typowych dla stereotypów płci. W warunkach typowej dojrzałości twarzy, to znaczy gdy twarze mężczyzn wyglądały stosunkowo dojrzałe, a twarze kobiet stosunkowo dziecinne, uzyskano typowe stereotypy płci. Mężczyźni spostrzegani byli jako mniej serdeczni niż kobiety, a także jako bardziej władczy, to jest dominujący, silni i przenikliwi. Jednak kiedy wyeliminowano lub odwrócono naturalne skojarzenie płci oraz dojrzałości twarzy, stereotypy płci były również słabsze lub odwrócone. Kobiety

o dojrzały
równie ser
niejsze od
więc sch
cech fizyc
uniwersa
na przyk
dzie z ku

Wy
i typ bu
Kobiecie
stereoty
cego bar
biece (D
łeczny
pięcioty
nia wy
jaśnić
sie mę

Stere

Dzieci
że w s
mowl
nych

takie
uwa
dzie
pom
przy
maj
wie
my
ste
cja
up
gór
ma

lu
dz
ni

o dojrzałych twarzach oraz mężczyźni o twarzach dzieci spostrzegani byli jako równie serdeczni; ponadto kobiety o dojrzałych twarzach były uważane za silniejsze od mężczyzn o dziecięcych twarzach. W skrócie stereotypy płci można więc scharakteryzować jako zjawisko niemowlęcego naduogólnienia. Ów wkład cech fizycznych w stereotypy płci zgodny jest z odkryciem, że stereotypy te są uniwersalne kulturowo (Williams i Best, 1982). Oczywiście, inne wyjaśnienia, na przykład odwołujące się do różnych ról społecznych, również pozostają w zgodzie z kulturową uniwersalnością stereotypów płci (Eagly, 1987).

Wyniki badań potwierdzają także hipotezę, że bardziej dziecięcy wzrost i typ budowy kobiet może mieć swój wkład w treść stereotypów dotyczących płci. Kobiecie opisanej jako wysoka, silna, muskularna i barczysta przypisywane są stereotypowe cechy męskie, podczas gdy mężczyźni, którego opisano jako mającego bardziej dziecięcą budowę kobiety, przypisywane są stereotypowe cechy kobiece (Deaux i Lewis, 1984). Takie stereotypy utrzymują się w interakcjach społecznych. Analiza charakterystyki osób, które uzyskały wysoką pozycję w ciągu pięcioletniej interakcji w małej grupie, ujawniła, że tendencję do osiągnięcia wyższej pozycji przez mężczyzn niż przez kobiety można w dużej mierze wyjaśnić różnicami we wzroście obu płci. Po wyrównaniu wzrostu różnica w statusie mężczyzn i kobiet znacząco zmalała (Crosbie, 1979).

Stereotypy wzrostu i wagi

Dziecięcy typ budowy może mieć swój wkład nie tylko w stereotypy płci, ale także w stereotypy dotyczące wzrostu i wagi. Można zatem poszukiwać efektu niemowlęcej nadgeneralizacji poprzez analizę cech osobowościowych przypisywanych dorosłym wysokim i niskim lub pulchnym i szczupłym.

Znaczenie wzrostu jest głęboko zakorzenione w naszym języku. Terminy takie jak „postura” czy „pozycja” (ang. *stature* i *status*) sugerują, że wyżsi ludzie uważani są za bardziej dominujących, tak jak dorośli są bardziej dominujący niż dzieci (zob. Maass i Arcuri, rozdz. 6. niniejszego tomu – omówienie związków pomiędzy językiem a stereotypizacją). Wzrost rzeczywiście wiąże się z pozycją, przy czym ludzie niżsi rzadziej obejmują stanowiska przywódcze. Ludzie niżsi mają także mniejsze dochody, nawet gdy kontrolowane są takie zmienne, jak wiek, wykształcenie, osobowość oraz tożsamość etniczna. Co ciekawe, wykazujemy także skłonność do spostrzegania osób o niższej pozycji jako niższych wzrostem, które to złudzenie odzwierciedla siłę skojarzenia między wzrostem i pozycją. Podobnie jak w dzieciństwie spoglądamy z szacunkiem, ku górze (ang. *look up*) na dorosłych, tak i po osiągnięciu dorosłości nadal uznajemy wyższość osób górujących nad nami (Chaiken, 1986; Collins i Zebrowitz, 1994; Robert i Herman, 1986; Wilson, 1968).

Tak jak wyobrażenia na temat niskich osób, tak i wyobrażenia dotyczące ludzi z nadwagą mogą wynikać z naduogólnienia naszych reakcji na pulchne dzieci. Oczywiście, również inne potężne czynniki wpływają na nasze wyobrażenia dotyczące pulchności – przede wszystkim nagradzająca wartość posiadania

szczupłej sylwetki w kulturze Zachodu. Mimo to warto zauważyć, że stereotypy ludzi z nadwagą, o „endomorficznym” typie budowy, przedstawiają ich z reguły jako bardziej „dziecinnych” niż szczupłe osoby o budowie „ektomorficzej”, czy też przeciętnie zbudowani ludzie typu „mezomorficznego”. Istnieją ogólne różnice ewaluatywne, jeśli chodzi o cechy charakteru kojarzone z tymi trzema typami budowy, przy czym typ mezomorficzny oceniany jest najbardziej pozytywnie. Są jednak także pewne szczegółowe skojarzenia; na przykład typowi endomorficznemu przypisuje się stosunkowo wysoki poziom dziecięcych cech, takich jak serdeczność, ustępliwość, zależność i zaufanie (Kiker i Miller, 1967; Sleet, 1969; Wells i Siegal, 1961).

Stereotypy narodowościowe

Narodowości różnią się pod względem przewagi jednego z dwóch głównych typów twarzy, wyróżnionych przez antropologów fizycznych (Enlow, 1982). Jak przedstawiono na rycinie 3.2., jeden z tych typów przypomina strukturalnie twarz dziecka, podczas gdy drugi wygląda bardziej dojrzałe.

Dojrzały wygląd twarzy towarzyszy długiemu, wąskiemu kształtowi głowy, zwanemu **dolichocefalicznym**. Twarz ta charakteryzuje się wypukłym profilem – zob. *b* na rycinie 3.2. Jest ona pociągła, wydłużona, o wydatnych ryśach i blisko osadzonych oczach. Cechuje ją także stosunkowo wąski, długi i wydatny nos z wysokim łukiem oraz stosunkowo cofnięty podbródek. Czoło w tym typie twarzy jest raczej cofnięte, jednak wysunięte nad oczami, które w konsekwencji wydają się głęboko osadzone. Bardziej niemowlęcy wygląd twarzy towarzyszy szerokiemu, krótkiemu i kulistemu kształtowi głowy, zwanemu **brachycefalicznym**. Twarz tę charakteryzuje płaski lub nawet wklęsły profil, taki jak *a* lub *d* na rycinie 3.2. Jest ona krótka, szeroka i płaska, o szeroko rozstawionych oczach oraz krótkim, płaskim nosie. Cechuje ją z reguły wysokie, wzniesione czoło oraz wylupiate oczy. Choć wymienione cechy sprawiają, że twarz brachycefaliczna wydaje się bardziej przypominać twarz dziecka, jej dojrzałym rysem jest bardziej wysunięty podbródek.

Jakkolwiek w każdej grupie występuje wiele typów twarzy, w tym twarze mezocefaliczne, łączące w sobie cechy obu podstawowych typów, w różnych grupach narodowościowych przeważa zwykle jeden z podstawowych typów twarzy. Twarz dolichocefaliczna przeważa z reguły w Wielkiej Brytanii, Skandynawii, północnej Afryce oraz krajach Bliskiego Wschodu, takich jak Iran, Afganistan, Irak oraz Arabia Saudyjska, a także w Indiach. Typ brachycefaliczny dominuje w Europie Środkowej oraz na Dalekim Wschodzie (Enlow, 1982).

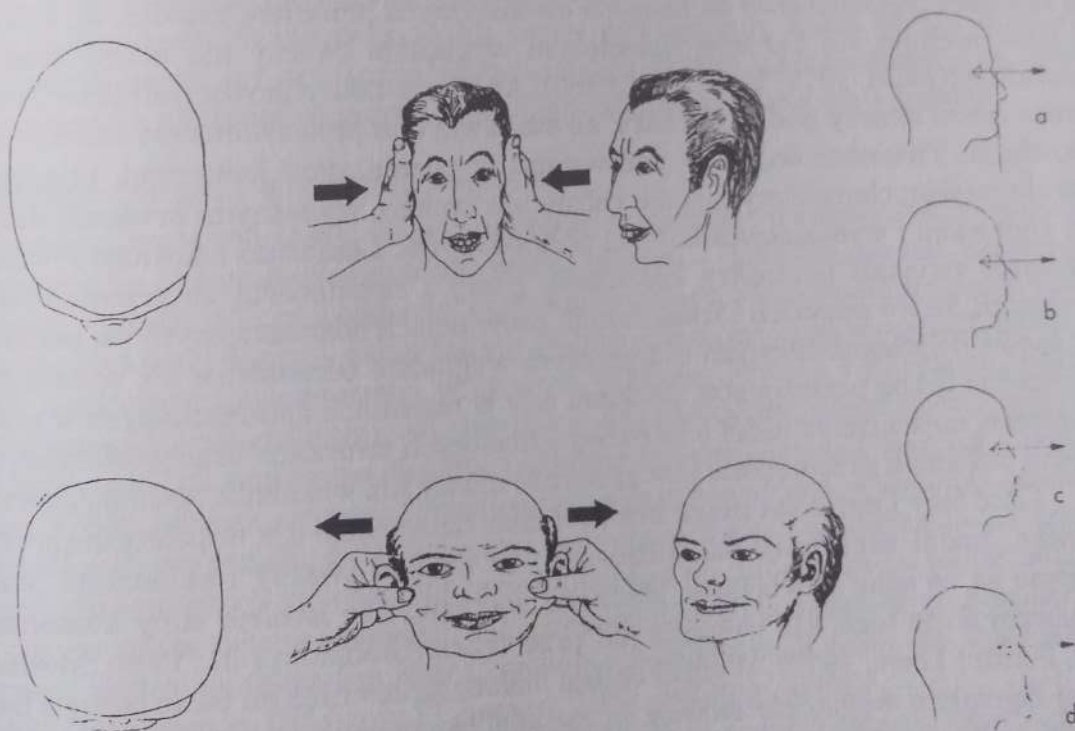
Ponieważ cechy twarzy odróżniające niemowlęta od dorosłych często odróżniają także jedną grupę narodowościową od innej, zjawisko niemowlęcej nadgeneralizacji może również przyczyniać się do powstawania stereotypów narodowościowych. Badania wykazały zróżnicowanie stereotypów narodowościowych na tych samych wymiarach, co w wypadku stereotypów związanych z dojrzałością twarzy. Jednym z tych wymiarów jest stopień dominacji lub

„sprawstwa
ocenianym
osobom o d
dowanie, a
stereotypy
nym wyso
ciowość, v
doorn, 19

Istni
etniczno
Seago, 1
nego nar
dominuj
wych (L
jaśnień
wu klin

„sprawstwa” przypisywany danej grupie. Grupom narodowościowym wysoko ocenianym pod tym względem przypisuje się te same cechy osobowościowe, co osobom o dojrzałym wyglądzie twarzy (a także mężczyznom) – dominację, zdecydowanie, agresję, ambicję oraz niezależność. Innym wymiarem różnicującym stereotypy grup narodowościowych jest empatia i uczuciowość. Grupom ocenianym wysoko na tym wymiarze przypisuje się dziecięce (i kobiece) cechy – uczuciowość, współczucie i przyjacielskość (Eagly i Kite, 1987; Linssen i Hagendoorn, 1994; Peabody, 1985).

Istnieje oczywiście wiele czynników, które wpływają na treść stereotypów etnicznych i narodowościowych (Peabody, 1985; Linssen i Hagendoorn, 1994; Seago, 1947). Co ciekawe, jedną ze wskazówek jest geograficzna lokalizacja danego narodu. Ludzie z krajów północnej Europy spostrzegani są jako bardziej dominujący oraz mniej uczuciowi i impulsywni niż mieszkańcy krajów południowych (Linssen i Hagendoorn, 1994; Peabody, 1985). Zaproponowano szereg wyjaśnień wpływu lokalizacji geograficznej, odwołując się między innymi do wpływu klimatu na interakcje społeczne oraz do tendencji, zgodnie z którą osoby



Ryc. 3.2. Widok głowy dolichocefalicznej (górny rząd oraz b) i brachycefalicznej (dolny rząd oraz a lub d). Źródło: Enlow (1982). Prawo autorskie 1982, W. B. Saunders. Przedruk za zgodą.

bardziej przedsiębiorcze emigrują często w strefy umiarkowane (Linszen i Hagedoorn, 1994). Dodatkowym, wartym zbadania czynnikiem jest możliwość, że północne grupy narodowościowe, którym przypisuje się takie stereotypowe cechy, jak dominacja i samokontrola emocjonalna, wykazują przewagę dolichocefalicznej, dojrzałej struktury twarzy, podczas gdy w grupach południowych, spostrzeganych jako uległe i ekspresyjne, przeważa typ brachycefaliczny, o dziecięcym wyglądzie twarzy. Zjawisko takie pozostawałoby w zgodzie z odkryciem, że stereotypy narodowościowe stosowane są raczej wobec mężczyzn niż wobec kobiet (Eagly i Kite, 1987). Ponieważ dorosłe kobiety zachowują bardziej dziecięcy układ twarzy niż mężczyźni, różnice pomiędzy brachycefalicznym i dolichocefalicznym typem twarzy powinny być bardziej wyraziste u mężczyzn.

Stereotypy przestępców

Efekt niemowlęcej nadgeneralizacji można również dostrzec w stereotypach przestępców. Lombroso, twórca dziewiętnastowiecznej szkoły antropologii kryminalnej, twierdził, że przestępców można rozpoznać po ich morfologicznym podobieństwie do małych człekokształtnych (Lombroso i Ferrero, 1985). Zgodnie z tą szkołą, małe cechy twarzy przestępców wiążą się ze zdecydowanie niedziecięcym wyglądem. Jak przedstawiono na rycinie 3.1., ludzkie niemowlęta wykazują mniejsze podobieństwo do naszych ewolucyjnych przodków niż dorośli, którzy z kolei cechują się bardziej dziecięcym wyglądem twarzy niż małe człekokształtne (Gould, 1977; Todd i in., 1980). Analiza zidentyfikowanych przez Lombrosę rysów twarzy podkreśla fakt, że stanowią one przeciwieństwo twarzy niemowlęcia. Twierdził on, że w porównaniu z normalnymi kobietami, przestępczynie częściej charakteryzują się cofniętym czołem, wydatnymi brwiami, dużymi żuchwami i wystającymi kośćmi policzkowymi. Lombroso zauważył również istnienie związku pomiędzy kształtem głowy i skłonnością do przestępstwa. Twierdził, że we włoskich i francuskich prowincjach odznaczających się przewagą typów dolichocefalicznych o dojrzałym wyglądzie odnotowuje się wyższą niż przeciętna liczbę przestępstw, podczas gdy w regionach zamieszkałych w przeważającej części przez ludzi o bardziej dziecięcych twarzach brachycefalicznych średni wskaźnik przestępstw jest znacznie niższy niż wskaźnik ogólnokrajowy.

Choć tezy Lombrosa mogą brzmieć dość dziwacznie dla współczesnego czytelnika, nadal utrzymuje się założenie, że wygląd twarzy i skłonności przestępcze są ze sobą powiązane. Badania wykazały, że istnieje silny konsensus społeczny co do tego, kto wygląda jak przestępca (Goldstein i in., 1984; Shoemaker, South i Lowe, 1973). Wyniki badań wskazują również na to, że osoby o bardziej dojrzałym wyglądzie twarzy są częściej skazywane za świadome działanie w złej woli – zarówno w prawdziwych, jak i w symulowanych procesach sądowych (Berry i Zebrowitz-McArthur, 1988; Zebrowitz i McDonald, 1991). Co więcej, rezultaty niektórych badań potwierdzają trafność skojarzeń wyglądu z zachowaniami przestępczymi. W jednym z pierwszych badań na ten temat studenci wykazali większą niż przypadkowa trafność w odgadywaniu, które z czte-

rech przestępstw po-
nych na fotografiach
jarzenia braku atr
1984; Cavior i How
1967). W wypadku
sa, ponieważ dojrz
jako nieatrakcyjn
i Apatow, 1983-1
z tezami Lombros
rzałymi rysami tw
ku, wskaźnika int
nomicznego (Zeb

Obserwatorzy s
mi i wyrazem
temat afordanc
łań adaptacyjn
do zadowolone
świadczających
o wyglądzie pr

Korelacje pomi

Liczne badania
precyzyjnie ko
gniew, smutel
ficzne grymas
lub opuszczo
kluczowymi
z krzywymi l
son, 1988). Is
świetlnych v
identyfikacji
i pozycji rys
emocji dosta
1972; Monte

Chocia
taty licznyc
uczuc: ludz
plemienia
zach twarz

rech przestępstw popełnił każdy z dwudziestu białych skazanych przedstawionych na fotografiach (Thornton, 1939). Istnieją również dowody na trafność skojarzenia braku atrakcyjności fizycznej z zachowaniami przestępczymi (Agnew, 1984; Cavior i Howard, 1973; Cavior, Hayes i Cavior, 1974; Masters i Greaves, 1967). W wypadku kobiet asocjacja ta potwierdza prawdopodobnie tezy Lombrosa, ponieważ dojrzałe rysy twarzy powodują często, że kobieta spostrzegana jest jako nieatrakcyjna (Friedman i Zebrowitz, 1992; Keating, 1985; McArthur i Apatow, 1983–1984). Wstępne dane wskazują także – pozostając w zgodzie z tezami Lombrosa – że młodociani przestępcy charakteryzują się bardziej dojrzałymi rysami twarzy niż osoby z grupy kontrolnej, dobrane pod względem wieku, wskaźnika inteligencji, przynależności etnicznej oraz statusu społeczno-ekonomicznego (Zebrowitz i Blumenthal, 1994).

Zjawisko naduogólnienia emocji

Obserwatorzy są bardzo wrażliwi na rzeczywiste korelacje pomiędzy emocjami i wyrazem twarzy, a ekspresja emocjonalna dostarcza nam informacji na temat afordancji behawioralnych danej osoby, co ułatwia podejmowanie działań adaptacyjnych, takich jak unikanie osoby rozszalonej oraz zbliżanie się do zadowolonej. Takie reakcje na cechy zewnętrzne, które różnią ludzi doświadczających tej czy innej emocji, mogą zostać naduogólnione na osoby o wyglądzie przypominającym w jakiś sposób dany wyraz emocjonalny.

Korelacje pomiędzy emocjami a wyglądem

Liczne badania wykazały, że przynajmniej siedem podstawowych emocji można precyzyjnie komunikować poprzez wyraz twarzy – szczęście, strach, zdziwienie, gniew, smutek, wstręt i pogardę. Poza komunikacją różnych emocji przez specyficzne grymasy twarzy – takie jak uniesione i złączone brwi w wypadku strachu lub opuszczone i zmarszczone w gniewie (Ekman, Friesen i Ellsworth, 1982) – kluczowymi wskaźnikami są bardziej abstrakcyjne właściwości związane z krzywymi lub łamanymi liniami układów twarzy (Aronoff, Barclay i Stevenson, 1988). Istnieją również dynamiczne wskazówki emocji, a technika punktów świetlnych wykazała, że informacje dotyczące ruchu wystarczają do trafnej identyfikacji emocji w wypadku braku dostępu do informacji na temat kształtu i pozycji rysów twarzy (Bassili, 1979). Percepcyjnych podstaw do rozpoznawania emocji dostarcza także ton głosu, sposób chodzenia oraz gesty (np. Mehrabian, 1972; Monteparte, Goldstein i Clausen, 1987; Scherer, 1986).

Chociaż istnieją pewne kulturowe różnice w rozpoznawaniu emocji, rezultaty licznych badań wskazują na ponadkulturową uniwersalność odczytywania uczuć: ludzie ze wszystkich zakątków świata, nawet członkowie odizolowanego plemienia z Nowej Gwinei, dostrzegają tę samą emocję w konkretnych wyrazach twarzy (zob. Zebrowitz, 1990, rozdz. 4. – przegląd badań na ten temat).

Można by przypuszczać, że u podłoża owej kulturowej uniwersalności spostrzegania emocji na podstawie wyrazu twarzy, podobnie jak w wypadku rozpoznawania twarzy, tkwią wrodzone czynniki neuronalne. Pewnym potwierdzeniem tego przypuszczenia są przypadki osób z uszkodzeniami mózgu, a także badania prowadzone w normalnych populacjach, a neuronalne podstawy rozpoznawania emocji wydają się niezależne od omówionych wcześniej neuronalnych podstaw identyfikacji twarzy (Benowitz, Bear, Rosenthal, Mesulam, Zaidel i Sperry, 1983; Ley i Strauss, 1986). Również badania nad niemowlętami sugerują, że jesteśmy „zaprogramowani” tak, by dostrzegać konkretne emocje w konkretnych wyrazach twarzy (Ley i Strauss, 1986; Nelson, 1987; Schwartz, Izard i Ansel, 1985; Sorce, Emde, Campos i Klennert, 1985).

Wyobrażenia na temat osób, których wygląd przypomina jakiś wyraz emocjonalny

Biorąc pod uwagę adaptacyjną wartość wykrywania emocji oraz silne uwrażliwienie na zewnętrzne korelaty emocji, u ludzi występować może zjawisko naduogólnienia emocji, polegające na tym, że ludziom przypisuje się cechy osobowości skojarzone z wyrazami emocjonalnymi, które przypominają ich twarze. I tak, na przykład, osoba o naturalnie uniesionych kącikach ust może być spostrzegana jako szczęśliwa, a osoba o nisko umieszczonych brwiach jako rozgniewana. Wskutek procesów rozszerzenia czasowego oraz quasi-komunikacji niewerbalnej (Nakdimen, 1984; Secord, 1958) pierwszej z tych osób, wyglądającej zawsze na szczęśliwą, mogą być w rezultacie przypisywane bardziej stałe cechy, takie jak przyjacielskość oraz poczucie humoru, podczas gdy druga z owych osób, która zawsze wygląda na rozgniewaną, może być spostrzegana jako agresywna i dominująca. Analogicznie, ponieważ strach powoduje odpływ krwi z twarzy, a w rezultacie bladość, osoba lub grupa społeczna o naturalnie bladej cerze może być spostrzegana jako lękliwa i nieśmiała. Jako że w wyniku gniewu twarz się zaczerwienia, osoba lub grupa społeczna o naturalnie rumianej cerze może być natomiast uważana za gniewną i agresywną. Pewnym potwierdzeniem występowania takich nadgeneralizacji jest odkrycie, że zmienność struktury twarzy wywołuje zmienność w spostrzeganej ekspresji emocjonalnej oraz w skojarzonych z nią cechach osobowościowych. I tak, na przykład, schematyczne twarze o szerokich brwiach spostrzegane są jako bardziej gniewne, a także mniej serdeczne i przyjacielskie niż te same twarze o brwiach cienkich lub przeciętnych. Podobnie ludziom o większej liczbie zmarszczek w kącikach oczu oraz uniesionych kącikach ust przypisuje się większą przyjacielskość oraz większe poczucie humoru (Laser i Mathie, 1982; Secord i in., 1954).

Stereotypy grupowe

Podobnie jak efekt niemowlęcej nadgeneralizacji, tak i zjawisko naduogólnienia emocji może wpływać na treść stereotypów grupowych. Kobiety z reguły uzewętrzniają swe stany emocjonalne, ujawniając je w wyrazie twarzy częściej niż

mężczyźni, które
(np. Buck, Mil
sie chwilowo
czasowego, do
racjonalne ni
stereotypowe
i bezradnych
rzy do emocj
uogólnienia
dyspozycje o
minają ich r

Cechy zew
dancjach b
działań ad
oraz łącze
ściwości
nadgener
wowane
twierdze
typizacji
zewnętrz

Korelacje

Tradycy
nich po
diagno
cyjnej
ności
w kraj
dla do
oraz p
1963)
krwio
wanie

także
cji p
chor
gnie

mężczyźni, których emocje skutkują raczej silniejszymi reakcjami fizjologicznymi (np. Buck, Miller i Caul, 1974; Hall, 1984). Owe międzypleciowe różnice w zakresie chwilowych wyrazów twarzy przyczyniają się, poprzez proces rozszerzenia czasowego, do powstawania stereotypu, że kobiety są bardziej uczuciowe i mniej racjonalne niż mężczyźni (np. Broverman i in., 1972). Analogicznie tendencja do stereotypowego spostrzegania niektórych starszych ludzi jako przygnębionych i bezradnych (np. Schmidt i Boland, 1986) może wynikać z podobieństwa ich twarzy do emocjonalnych wyrazów smutku i lęku. Jak już wspomniano, takie naduogólnienia czasami mogą być trafne: ludzie starsi rzeczywiście często wykazują dyspozycje osobowościowe odpowiadające wyrazom emocjonalnym, które przypominają ich neutralny wyraz twarzy (Malatesta i in., 1987).

Podobieństwa do choroby

Cechy zewnętrzne związane ze stanem zdrowia są źródłem informacji o afordancjach behawioralnych jednostki, które to informacje sprzyjają podejmowaniu działań adaptacyjnych, takich jak unikanie osób cierpiących na choroby zakaźne oraz łączenie się w pary z ludźmi zdrowymi genetycznie. Takie reakcje na właściwości zewnętrzne, które odróżniają ludzi zdrowych od chorych, mogą ulec nadgeneralizacji na osoby, których wygląd przypomina cechy zewnętrzne obserwowane w wypadku określonych zaburzeń fizycznych lub psychicznych. Potwierdzeniem wysokiego prawdopodobieństwa takich właśnie podstaw stereotypizacji jest fakt, że wiele zaburzeń rzeczywiście przejawia się w symptomach zewnętrznych.

Korelacja pomiędzy stanem zdrowia a wyglądem

Tradycyjna medycyna chińska, japońska, a także innych kultur dalekowschodnich podkreśla rolę twarzy, traktując fizjonomię jako podstawowe narzędzie diagnostyczne (Kushi, 1978). Choć dla wielu czytelników nauki lekarza tradycyjnej medycyny wschodniej mogą brzmieć jak szarlataneria, współcześni diagnostycy nadal wykorzystują fizjonomiczne wskazówki stanu zdrowia, nawet w krajach Zachodu. Niektóre z tych wskazówek mogą być zrozumiałe jedynie dla doświadczonych lekarzy – na przykład czerwone przebarwienie rogówki oraz pofałdowane szkliwo zębów w wypadku choroby Hutchinsona (Goffman, 1963). Inne są łatwo rozpoznawalne dla większości laików. Na przykład przekrwione oczy i zakatarzony nos sugerują przeziębienie, alergię, lub nawet zażywanie narkotyków.

Oznaki na twarzy mogą nie tylko sygnalizować trwającą już chorobę, ale także wspomóc diagnozę zbliżającego się zaburzenia. Według niedawnych relacji prasowych, łysienie typu męskiego sygnalizuje podwyższoną podatność na choroby serca. Ludzie o niskiej ekspresyjności twarzy w momencie przeżywania gniewu przejawiają symptomy, które wróżą artretyzm w przyszłości, a osoby

o słabej ekspresyjności twarzy w chwilach smutku ujawniają symptomy zapowiadające przyszłe problemy skórne (Malatesta, Jonas i Izard, 1987). Ludzie obdarzeni samoleczącą się osobowością, dzięki której osiągają stan zdrowia, charakteryzują się niewymuszonymi, synchronicznymi ruchami oczu, brwi oraz ust. Ponadto osoby te uśmiechają się naturalnie, nie powstrzymując ekspresji przyjemnych uczuć (Friedman, 1991).

Podobnie jak fizyczne, tak i psychiczne zdrowie może ujawniać się w twarzy. Chociaż zazwyczaj nie sposób wykryć różnic w poziomie inteligencji w ramach jej normalnego przedziału, niektórym formom upośledzenia umysłowego towarzyszy charakterystyczny wygląd twarzy (na przykład zespołowi Downa, kretynizmowi, mikrocefalii oraz wodogłowi). Nieznacznie opóźnione w rozwoju dzieci, cierpiące na zespół płodowego zatrucia alkoholowego (FAS), mają charakterystyczny wzorec zniekształceń twarzy, a lekarze specjaliści potrafią rozpoznać dzieci z FAS tylko na podstawie ich wyglądu (Clarren, 1981; Clarren i in., 1987). Jeszcze drobniejsze upośledzenia występujące u osób z zaburzeniami procesu uczenia się mogą również przejawiać się w postaci widocznych symptomów, obejmujących zarówno dynamiczne, jak i strukturalne właściwości twarzy (Bryan i Perlmutter, 1979; Bryan i Sherman, 1980; Steg i Rapaport, 1975).

Pogląd, że choroby psychiczne przejawiają się w wyglądzie twarzy, ma długą historię. Według klasycznej greckiej teorii czterech humorów (krew, żółć, czarna żółć i flegma), melancholicy cierpieli na nadmiar czarnej żółci i opisywani byli jako opuchnięci oraz smagli (Jackson, 1969). Pogląd, że szaleństwo ma swe zewnętrzne przejawy, odnaleźć można również w sztuce na przestrzeni wieków, a symptomy szaleństwa ujawniające się na twarzy stanowiły zarówno część edukacji medycznej, jak i sztuki (Gilman, 1982). Darwin analizował fotografie szaleńców w swym przełomowym badaniu nad wyrazami emocji, dochodząc do przekonania, że szaleństwo charakteryzuje się utratą zdolności kontrolowania ekspresji emocjonalnej (Darwin, 1872). Chociaż dziewiętnastowieczna nauka kładła zbyt duży nacisk na znaczenie wyglądu zewnętrznego jako wskaźnika choroby psychicznej, wydaje się, że w poglądzie tym tkwi ziarno prawdy. Wyniki badań wskazują, że choroba psychiczna może rzeczywiście znajdować swe odbicie w widocznych oznakach, zarówno w strukturze, jak i w wyrazie twarzy (Campbell, Geller, Small, Petti i Ferris, 1978; Ekman i Fridlund, 1987; Knight i Valner, 1993; Siegman, 1985).

Stereotypy grupowe

Grupy społeczne, które swym wyglądem przypominają w jakiś sposób osoby niezdrowe fizycznie lub psychicznie, mogą same być błędnie spostrzegane jako chore. I tak, podobieństwa pomiędzy nieatrakcyjnym wyglądem oraz wyglądem osób cierpiących lub przygnębionych (np. Mueser, Grau, Sussman i Rosen, 1984) mogą powodować skłonność do stereotypowego spostrzegania ludzi nieatrakcyjnych jako fizycznie i psychicznie mniej zdrowych niż osoby atrakcyjne

(np. Cunningham, 1986) nie tylko w wyobraźni. Ludzie nieatrakcyjni ot psychiatrów i psychologów (1985). Fizyczne symptomy nie są przez lekarzy jako nie objawy przypisywane. Spostrzegali kobiety nie szy ból i dyskomfort (1990; Martin, Friedman) pogląd, że Murzyni są ciedlenie odwrotności oznaką choroby, cierpi. Być może jest to jeden z metod terapii chorób

Jak wspomniano już, że w wyglądzie twarzy wydaje się mieć pewną informację o afekcie, sprzyjają podejmowaniu niebezpiecznych. Takie reakcje na reakcję osób znanych, dem w jakiś sposób "tożsamości" zgodny według którego podobnych jedyną analizują wiele ono od wcześniejszych percepcyjnych wokół determi

Zjawisko będą te same pominają. Kto innych o swej

* Odnosi się to do oceniania przy pomocy "tywnością" w ocenie

(np. Cunningham, 1986; Eagly i in., 1991). Ów pogląd znajduje odzwierciedlenie nie tylko w wyobrażeniach laików, ale także w diagnozach lekarzy specjalistów. Ludzie nieatrakcyjni otrzymują z reguły mniej korzystne diagnozy i prognozy od psychiatrów i psychologów, a wrażenia te mogą być rzeczywiście trafne (Cash, 1985). Fizyczne symptomy występujące u osób nieatrakcyjnych również oceniane są przez lekarzy jako poważniejsze. Kiedy te same, umiarkowane wiarygodne objawy przypisywano dwóm kobietom: atrakcyjnej i nieatrakcyjnej, lekarze spostrzegali kobietę nieatrakcyjną jako mniej zdrową oraz przeżywającą silniejszy ból i dyskomfort (Gilmore i Hill, 1981; Hadjistavropoulos, Ross i von Baeyer, 1990; Martin, Friedmeyer i Moore, 1977). Inne stereotypy grupowe, na przykład pogląd, że Murzyni są silni (np. Zebrowitz i in., 1993), mogą stanowić odzwierciedlenie odwrotności podobieństw do objawów chorobowych. O ile bladeść jest oznaką choroby, ciemna skóra może być spostrzegana jako oznaka żywotności. Być może jest to jeden z czynników sprzyjających stosowaniu mniej inwazyjnych metod terapii chorób w populacjach murzyńskich.

Zjawisko pomylenia tożsamości

Jak wspomniano już wcześniej, ludzie są bardziej wrażliwi na informacje zawarte w wyglądzie twarzy, które ujawniają tożsamość danej osoby, a umiejętność ta wydaje się mieć podłoże neuronalne. Zewnętrzne oznaki tożsamości są źródłem informacji o afordancjach behawioralnych danej osoby, które to informacje sprzyjają podejmowaniu adaptacyjnych działań, takich jak unikanie potencjalnie niebezpiecznych obcych oraz zbliżanie się do bezpiecznych, znajomych osób. Takie reakcje na właściwości wyglądu zewnętrznego, umożliwiające identyfikację osób znanych, mogą zostać uogólnione na dorosłych, którzy swym wyglądem w jakiś sposób przypominają znajome osoby. Takie zjawisko „pomylenia tożsamości” zgodne jest z egzemplarycznym modelem oceniania społecznego, według którego reprezentacje poszczególnych osób wpływają na oceny dotyczące podobnych jednostek oraz grup (Smith i Zárate, 1992)*. Chociaż Smith i Zárate analizują wiele czynników determinujących podobieństwo, twierdząc, że zależy ono od wcześniejszych teorii oraz motywacji obserwatora, a także od czynników percepcyjnych, zaproponowany tu efekt pomylenia tożsamości koncentruje się wokół determinant percepcyjnych.

Zjawisko pomylenia tożsamości może powodować, że ludziom przypisywane będą te same cechy, co osobom znaczącym lub archetypom, które fizycznie przypominają. Ktoś podobny do Hitlera doświadczy sporych trudności w przekonaniu innych o swej serdeczności oraz skłonnościach opiekuńczych. Kobieta przypomi-

* Odnosi się to także do heurystyki reprezentatywności, która może przejawiać się w tendencji do oceniania przynależności kategoryjnej ludzi zgodnie z ich podobieństwem lub „reprezentatywnością” w odniesieniu do przeciętnej osoby w tej kategorii (Kahneman i Tversky, 1973).

nająca Marilyn Monroe będzie miała problemy z przekonaniem otoczenia o swej inteligencji. Podobnie człowiek przypominający z wyglądu miernego polityka będzie miał trudności z przekonaniem wyborców, że jest właściwym kandydatem na urząd, o który się ubiega (Fiske, 1982). Historyczną ilustrację przypadku pomylenia tożsamości odnaleźć można w opisach początkowych reakcji Indian na hiszpańskich konkwistadorów w XVI wieku. Indianie początkowo uważali Hiszpanów za bogów. Sugerowano, że błędnie wzięli owych przybyszów o jasnej skórze za białoskórego legendarnego boga, Quetzalcoatla, który z kolei mógł w rzeczywistości być jednym z pierwszych wikingów, którzy dotarli na ich ziemię (Prescott, 1966).

Przeniesienie cech osobowościowych jakiejś znaczącej osoby na inną jednostkę może wystąpić także wówczas, gdy dana osoba jest znacząca jedynie dla obserwatora – zjawisko to przypomina Freudowskie pojęcie „przeniesienia”. Mężczyźni przypisują cechy osobowościowe swych matek młodym kobietom wyglądającym jak „typ dobrej matki”, ale nie kobietom o wyglądzie uwodzicielki. Mężczyźni częściej również przypisują cechy osobowościowe swej bliskiej przyjaciółki kobiecie, która fizycznie ją przypomina, niż równie atrakcyjnej kobiecie, która nie jest do niej podobna. Młode kobiety często zakochują się w mężczyznach o kolorze oczu przypominającym kolor oczu ich ojców oraz wyrażają bardziej pozytywne emocje wobec mężczyzny, który jest fizycznie podobny do człowieka, w którym były zakochane w przeszłości, niż wobec mężczyzny nieprzypominającego ich dawnego partnera, nawet jeśli jest on dość atrakcyjny (Andersen i Cole, 1990; Secord i Jourard, 1956; White i Shapiro, 1987; Wilson i Barrett, 1987).

Nawet bardzo krótki kontakt z inną osobą może uruchomić efekt „pomylenia tożsamości”. Kiedy ludzie proszeni są o wybór jednej z dwóch osób na stanowisko wymagające uprzejmości i przyjaznego wyglądu, na ich preferencje wpływa to, czy wcześniej weszli w interakcję z osobą przypominającą jednego z kandydatów. Jest bardziej prawdopodobne, że wybiorą kandydata przypominającego kogoś, kto uprzednio potraktował ich uprzejmie, niż kandydata, który jest podobny do kogoś, kto był wobec nich niemiły (Lewicki, 1985). Analogicznie Hill, Lewicki, Czyżewska i Schuller (1990) wykazali, że studenci, którym pokazano fotografie kilkorga profesorów o krótkich twarzach, uważanych powszechnie za sprawiedliwych, oraz kilkorga profesorów o długich twarzach, znanych z niesprawiedliwości, oceniali następnie nieznanego profesora o krótkiej twarzy jako bardziej sprawiedliwego niż nieznanego profesora o długiej twarzy. Studenci dokonywali takich ocen nawet wówczas, gdy nie byli świadomi korespondencji pomiędzy długością twarzy i sprawiedliwością profesorów, których fotografie oglądali w pierwszej fazie badania.

Ponieważ proces kategoryzacji straciłby sens, gdyby mógł zostać wywołany przez każdą dostrzegalną różnicę między ludźmi, odkrycia Lewickiego i jego współpracowników sugerują, że egzemplarze nie muszą wpływać na proces kategoryzacji, aby wywrzeć wpływ na oceny dotyczące podobnie wyglądają-

cych osób. Z dru
rii ekologicznej,
„rozdrobniony”.

Stereotypy grup

Jeżeli w poszcze
ste, innym czło
przypisane te s
podzielonym n
kanów najbar
przyczyniać s
i muzykalnych
wodzić się z fa
Amerykanów
przedstawi
Żydów, ale d
dzi spotykan
jako liberaln
kaniu, że „p
zemplarz by
nym z bar
kowo-wsch
sensie pok
bowego roz
gą być zata
widoczne p
być spost
widoczni

Ludzie s
książek
umiejęt
i owiec
z uszko
staw r
potwie
zwierz
miejs
Selig
zać si

cych osób. Z drugiej strony, odkrycia te pozostają w zgodzie z założeniem teorii ekologicznej, że stereotypizacja oparta na wyglądzie może mieć charakter „rozdrobniony”.

Stereotypy grupowe

Jeżeli w poszczególnych grupach społecznych występują jednostki silnie wyraziste, innym członkom grupy, którzy fizycznie ich przypominają, mogą zostać przypisane te same cechy, co owym jednostkom egzemplarzowym. W wyrażnie podzielonym na grupy społeczeństwie amerykańskim dla wielu białych Amerykanów najbardziej widocznymi Murzynami są sportowcy i muzycy, co może przyczyniać się do stereotypu ukazującego Murzynów jako wysportowanych i muzykalnych. Podobnie stereotyp, że Żydzi są inteligentni i ambitni, może wywodzić się z faktu, iż Żydami najbardziej rzucającymi się w oczy dla pozostałych Amerykanów są zazwyczaj lekarze i prawnicy. Dzieje się tak nie dlatego, że przedstawiciele tych profesji mają duży udział procentowy w całej populacji Żydów, ale dlatego, że w wielu częściach Stanów Zjednoczonych są to jedyni Żydzi spotykani przez nie-Żydów. I tak, biały protestant, który sam siebie opisałby jako liberalnego i pozbawionego uprzedzeń, powiedział mi przy pierwszym spotkaniu, że „pewien żydowski lekarz uratował mu kiedyś życie”. Ów żydowski egzemplarz był dla niego bardzo wyrazisty, ponieważ wspomniany lekarz był jednym z bardzo niewielu Żydów znanych temu mieszkańcowi małego środkowo-wschodniego miasteczka, zanim poznał mnie. Przykłady te są w pewnym sensie pokrewne tezie Eagly (1987), że stereotypy płci mogą wywodzić się z liczbowego rozkładu mężczyzn i kobiet pełniących różne role społeczne. Kobiety mogą być zatem uważane za bardziej opiekuńcze od mężczyzn, gdyż ich najbardziej widoczne przedstawicielki pełnią role opiekuńcze, podczas gdy mężczyźni mogą być spostrzegani jako bardziej dominujący od kobiet, ponieważ są najbardziej widoczni w rolach przywódczych.

Analogie zwierzęce

Ludzie są bez wątpienia uwarstwieni na wygląd zwierząt. Istotnie, analiza książek dla dzieci ujawnia, że rozpoznawanie zwierząt jest jedną z pierwszych umiejętności, których się uczymy, a wspomniane wcześniej badania małp i owiec oraz deficyty w zakresie rozpoznawania zwierząt występujące u ludzi z uszkodzeniami mózgu wskazują na możliwość istnienia neuronalnych podstaw rozpoznawania gatunków (Etoff, Freeman i Cave, 1991). Dodatkowym potwierdzeniem uwarstwienia na zwierzęta jest łatwość powstawania fobii zwierzęcych. Wśród naprawdę niewielu obiektów wywołujących fobie pierwsze miejsca zajmują niektóre zwierzęta, szczególnie węże i pająki. Jak zauważył Seligman (1971), tendencja do powstawania fobii wobec takich obiektów wiązać się może z ewolucją gatunku ludzkiego. Różnice w wyglądzie różnych ga-

tunków dostarczają informacji na temat behawioralnych afordancji, które to informacje sprzyjają podejmowaniu działań adaptacyjnych, takich jak ucieczka przed niebezpiecznym lwem, ale nie przed nieszkodliwym królikiem. Siłą odmiennych skojarzeń z różnymi zwierzętami podkreślano w humorystyczny sposób na przykład w filmie Monty Pythona *W poszukiwaniu świętego Graala*, kiedy to potworem-zabójcą okazuje się królik. Reakcje na cechy zewnętrzne odróżniające jeden gatunek od drugiego mogą wywołać zjawisko nadgeneralizacji zwierzęcej, w którym ludziom przypisuje się cechy charakteru kojarzone ze zwierzętami, które z wyglądu przypominają.

Chociaż efekt naduogólnienia zwierzęcego może wydawać się raczej mało prawdopodobny, można go dostrzec wyraźnie w klasycznych dziełach. W przypisywanym Arystotelesowi traktacie *Fizjonomika* odnaleźć można stwierdzenie, że podobnie jak zwierzęta o szorstkiej sierści – lew, dzik czy wilk – są odważne, tak i odwagą odznaczają się również ludzie o szorstkich włosach. Z kolei ludzie o delikatnych, jedwabistych włosach są, według Arystotelesa, bojaźliwi jak jagnięta. W XVII wieku Della Porta wyraził logikę analogii zwierzęcych poprzez następujący sylogizm: „Wszystkie papugi są gadatliwe, wszyscy ludzie z nosami podobnymi do papuzich dziobów są jak papugi, dlatego wszyscy tacy ludzie są gadatliwi” (Della Porta, 1655, cyt. za: Wechsler, 1982, rozdz. 1., s. 179). Lavater, wybitny fizjonomista owych czasów, również wyznawał ten pogląd, a siedemnastowieczny malarz francuski, Charles Le Brun, uchwycił na płótnie intrygujące podobieństwa pomiędzy twarzami zwierzęcymi i ludzkimi (Lavater, 1879; Le Brun, 1927). Dziewiętnastowieczny powieściopisarz, Balzac, przeprowadził słynne porównanie pomiędzy wielością ludzkich typów społecznych a odmianami zoologicznymi (Fess, 1924; Marceau, 1976). Kolejnych dowodów na potwierdzenie skłonności do porównywania ludzi i zwierząt dostarcza tradycja chińska, kategoryzująca ludzi według roku zwierzęcego, w którym się urodzili, przy czym osobom urodzonym w roku danego zwierzęcia przypisuje się cechy charakteru podobne do właściwości tego zwierzęcia.

Skłonność do doszukiwania się analogii pomiędzy cechami zwierząt i ludzi nie ogranicza się wyłącznie do starożytnych filozofów, fizjonomistów oraz przedstawicieli tradycyjnego folkloru. Jest ona głęboko zakorzeniona w naszym codziennym myśleniu, co uwidacznia się w określeniach cech charakteru, takich jak: „łagodny jak jagnię”, „barani łeb”, „silny jak byk”, „ptasi mózdzek”, „lwie serce”, „chytry jak lis”, czy też w metaforach, takich jak: „osioł”, „gołąbek”, „jastrząb”, „wilk”, „baran”, „świnia”, „niedźwiedź”. Co ciekawe, podobne terminy używane są w różnych językach. Po chińsku, podobnie jak po angielsku, „lis” jest przebiegły, „owca” uległa, a „wilk” okrutny. Ponadto Chińczycy, podobnie jak Amerykanie, nazywają bystrogo mężczyznę „sokolim okiem” (ang. *eagle-eyed* – orlooki), a uwodzicielską kobietę „lisicą” (ang. *foxy*) (Peng, 1992). Choć zazwyczaj odnosimy epitety takie jak „lis” lub „lew” do ludzi, którzy przypominają te zwierzęta swoim **zachowaniem**, możemy także widzieć „lisie” lub „lwie” zachowanie u ludzi, którzy przypominają owe zwierzęta wyglądem swych twarzy. Li-

sy oraz lu
dzie o lw
browitz,

Stereoty

Stereoty

przyrów

stowiec

dząc, ż

oraz s

i Appe

ne tan

wiście

(szcze

ny pr

podob

równ

1974

go d

maj

czył

ocz

Se

m

je

k

p

r

a

sy oraz ludzie o lisich twarzach oceniani są jako przebiegli, podczas gdy lwy i ludzie o lwich twarzach uważani są za dominujących i dumnych (Szymański i Zebrowitz, 1987).

Stereotypy grupowe

Stereotypowe karykatury różnych grup społecznych potwierdzają tendencję do przyrównywania ich do pewnych zwierząt. Na przykład Redfield – dziewiętnastowieczny fizjonomista – nakreślił podobne profile Irlandczyka i psa, twierdząc, że „Irlandczycy przypominają psy. Umiłowanie walki, umiłowanie triumfu oraz służalczość są dominującymi cechami w obu charakterach” (cyt. za: Appel i Appel, 1974). Oczywiście, karykaturzysta może stworzyć podobieństwo fizyczne tam, gdzie go nie ma, i jest wielce wątpliwe, czy twarze Irlandczyków rzeczywiście bardziej przypominają pyski psów niż twarze innych grup etnicznych (szczególnie że istnieje tak wiele różnie wyglądających psów). Jednak przywołany przykład uwidacznia skłonność do budowania stereotypów wokół fizycznego podobieństwa do zwierząt, jak czynią to karykaturzyści, którzy porównują zarówno Irlandczyków, jak i Murzynów do małych człekokształtnych (Appel i Appel, 1974). Być może zatem podobieństwo stereotypowego żydowskiego nosa do orlego dzioba przyczyniło się do powstania stereotypu, że Żydzi są bystrzy, jako że mają doskonały, orli wzrok. A tendencja do stereotypowego spostrzegania Chińczyków jako przebiegłych może częściowo odzwierciedlać ich skośne – „lisie” – oczy (np. Karlins, Coffman i Walters, 1969; Meenes, 1943).

Asocjacje funkcjonalne i metaforyczne

Secord (1958) zaproponował dwa dodatkowe zjawiska nadgeneralizacji, które mogą przyczynić się do opartej na wyglądzie stereotypizacji. Jednym z nich jest asocjacja funkcjonalna. Właściwości fizyczne pełnią konkretne funkcje, które mogą być naduogólnione na skojarzone z nimi cechy osobowościowe. Na przykład fakt, że ludzie noszący okulary uważani są za bardziej inteligentnych niż ci, którzy ich nie noszą (np. Thornton, 1943, 1944), wynikać może z asocjacji z funkcjonalnymi właściwościami okularów – służą one jako pomoc w czytaniu, a tak „książkowe” zachowanie kojarzone jest z inteligencją. Analogicznie, wykazany wielokrotnie fakt, że kobiety uważane są za bardziej opiekuńcze od mężczyzn, może wywodzić się z funkcjonalnych właściwości piersi: służą one karmieniu niemowląt, a taka czynność ulega naduogólnieniu na szeroką gamę cech opiekuńczych. Drugim efektem nadgeneralizacji zaproponowanym przez Secorda (1958) są asocjacje metaforyczne. Cechy fizyczne mogą ulegać projekcji na metaforycznie z nimi skojarzone cechy charakteru. Na przykład stereotyp, że ludzie o rudych włosach cechują się bardziej impulsywnym temperamentem, może odzwierciedlać metaforyczne asocjacje z ognistą barwą ich włosów – na przykład „gorąca głowa”. Podobnie semantyczne asocjacje z kolorem czarnym

mogą przyczyniać się do stereotypów dotyczących Murzynów (Gergen, 1967; Williams, 1964), a metafora „krętacz” (ang. *crook*) może wyjaśniać wrażenie, że ludzie o bardziej asymetrycznych twarzach są mniej uczciwi (Zebrowitz, Voinescu i Collins, 1995). Podobnie jak w wypadku pozostałych determinant treści stereotypów zaproponowanych w tym rozdziale, można postawić tezę, że asocjacje funkcjonalne i metaforyczne stanowią odzwierciedlenie naduogólnienia trafnej informacji, dostarczonej przez cechy fizyczne. Jednak w wypadku dwóch ostatnich efektów nadgeneralizacja informacji nie odnosi się do psychologicznych atrybutów innych, podobnych fizycznie ludzi. Dotyczy ona raczej cech fizycznych samych osób stereotypizowanych.

Trafność a efekty nadgeneralizacji

W niniejszym rozdziale rozważono argumenty na rzecz tezy, że treść stereotypów grupowych może odzwierciedlać trafne przekonania na temat członków grup albo naduogólnienie trafnych przekonań na temat jednostek, które fizycznie przypominają członków danej grupy, lub też nadgeneralizację trafnych przekonań dotyczących fizycznych atrybutów, którymi odznaczają się członkowie grupy. Można zadać pytanie, czy większość stereotypów jest trafna lub stanowi efekty nadgeneralizacji*. Chociaż jest to zagadnienie empiryczne wykraczające poza ramy tego rozdziału, należy zauważyć, że to, co zaczyna się jako efekt naduogólnienia, może zakończyć się jako trafny stereotyp w wyniku oddziaływania samospełniających się przepowiedni. Dokładniej, różnice w wyglądzie mogą spowodować, że ludzie będą doświadczać różnych reakcji otoczenia, co ostatecznie doprowadzi do powstania różnic w charakterze tych, którzy różnią się zewnętrznymi od innych. Może to nastąpić na dwa sposoby.

Po pierwsze, wygląd ludzi może prowadzić ich ku sytuacjom wzmacniającym pewne zachowania. Na przykład fizyczne cechy kobiet oraz ludzi otyłych mogą sprawiać, że będą się one angażować w inne czynności niż mężczyźni i osoby szczupłe, a te czynności mogą z kolei sprzyjać rozwojowi różnych cech charakteru. Po drugie, wygląd ludzi może wpływać na sposób ich traktowania przez innych (por. Jussim i Fleming, rozdz. 5. niniejszego tomu). Na przykład oczekiwania wywołane przez efekt niemowlęcej nadgeneralizacji mogą sprawiać, że kobiety i osoby otyłe będą traktowane inaczej niż mężczyźni i ludzie szczupli, co może w konsekwencji wzbudzać zgodne z oczekiwaniami zachowania. Działanie

* Pytania tego nie należy mylić z kwestią, czy przekonania na temat konkretnej grupy społecznej nie są generalizowane na zbyt wielu członków tej grupy. Pytanie to dotyczy raczej tego, czy trafne przekonania na temat jednej grupy ludzi (niemowląt, ludzi gniewnych, ludzi chorych) są uogólniane na członków innej grupy.

samospełniający
oczekiwania wobec
pop kulturze, po
interpersonalny
z opartych na w
różne efekty na
pomagają nam
wiste różnice w

Wpływ wyglądu
nej teorii spo
logiczne znaj
wygląd zewn
między inny
stanu zdrow
rozwojowych
ści na podst
wieka, która
z teorią eko
na wyobraż
że pod nieo
wie jedynie
reotypów r
więcej, jak
ne, jako że
osobowośc

Podaj
nych info
rozdziale
niać się d
cje dostar
wiem, jed

* Należy
możliwych
zaprzeczaj
Graya) i u
i zachowa

samospełniającego się przepowiedni może być wzmacniane przez naduogólnione oczekiwania wobec różnych stereotypizowanych grup, wyrażane w mediach oraz pop kulturze, poza oczekiwaniami wyrażanymi w bezpośrednich interakcjach interpersonalnych. Możliwość rozwoju rzeczywistych różnic międzygrupowych z opartych na wyglądzie samospełniającego się przepowiedni wskazuje na to, że różne efekty nadgeneralizacji przedstawione w niniejszym rozdziale nie tylko pomagają nam zrozumieć treści stereotypów, ale także mogą wyjaśniać rzeczywiste różnice w zachowaniach różnych stereotypizowanych grup*.

Wnioski

Wpływ wyglądu fizycznego na stereotypizację uwzględniony został w ekologicznej teorii spostrzegania społecznego McArthur i Barona (1983). Stanowisko ekologiczne znajduje potwierdzenie w odkryciu, że ludzie są silnie uwrażliwieni na wygląd zewnętrzny innych, mając po temu ważne powody. Wygląd dostarcza między innymi funkcjonalnie znaczących informacji dotyczących wieku, emocji, stanu zdrowia oraz tożsamości danej osoby. Wyniki międzykulturowych badań rozwojowych i fizjologicznych sugerują, że odczytywanie wielu z tych właściwości na podstawie wyglądu twarzy jest jedną z podstawowych umiejętności człowieka, która w pewnych wypadkach może mieć podłoże neuronalne. W zgodzie z teorią ekologiczną pozostaje również fakt, że wygląd wywiera ogromny wpływ na wyobrażenia dotyczące cech osobowościowych, a efekt ten może wystąpić także pod nieobecność opartej na wyglądzie kategoryzacji. Tak więc, zamiast stanowić jedynie podstawę kategoryzacji, wygląd może sam determinować treść stereotypów na temat grup, które wyróżniają się właściwościami fizycznymi. Co więcej, jak przewiduje teoria ekologiczna, takie stereotypy bywają czasami trafne, jako że wygląd może stanowić źródło trafnych informacji dotyczących cech osobowościowych innych ludzi.

Podążając śladem ekologicznego pytania o to, jakich społecznie użytecznych informacji dostarczają dostrzegalne właściwości bodźcowe, w niniejszym rozdziale wyszczególniono pięć zjawisk nadgeneralizacji, które mogą przyczyniać się do treści stereotypów grupowych. I tak, funkcjonalnie znaczące informacje dostarczone przez cechy zewnętrzne, związane z wiekiem, emocjami, zdrowiem, jednostkową tożsamością oraz przynależnością gatunkową, mogą zostać

* Należy zauważyć, że efekt samospełniającego się przepowiedni jest tylko jednym z wielu możliwych związków między wyglądem i zachowaniem. Mogą także wystąpić zjawiska samozaprzeczających się przepowiedni, a ponadto zachowanie może wpływać na wygląd (efekt Dorianą Graya) i *vice versa*. Mogą również istnieć biologicznie zdeterminowane korelacje między wyglądem i zachowaniem.

naduogólnione na tych, którzy swym wyglądem przypominają określony przedział wiekowy (zjawisko nadgeneralizacji niemowlęcej), konkretny stan emocjonalny (efekt nadgeneralizacji emocji), stan zdrowia (podobieństwa do chorób), daną jednostkę (zjawisko pomylenia tożsamości) lub gatunek (analogie zwierzęce). Przedstawiono wyniki badań potwierdzające możliwy wpływ każdego z tych efektów nadgeneralizacji na specyficzną treść stereotypów grupowych, między innymi stereotypów płci, wzrostu i wagi, narodowościowych oraz stereotypów przestępców. Choć trafność owych stereotypów grupowych jest w dużej mierze nieznaną, możliwe, że niektóre efekty nadgeneralizacji mogą przekształcać się w samospełniające się przepowiednie.

Przedstawione w tym rozdziale ekologiczne podejście do stereotypizacji umożliwia wyjaśnienie treści przekonań na temat różnych grup społecznych, który to aspekt stereotypizacji był raczej zaniedbywany, odkąd zapanowało podejście poznawcze. Chociaż treść stereotypów może być determinowana przez wiele czynników, analiza wyników badań wskazuje na ważną rolę wyglądu zewnętrznego. Fakt ten pozwala spojrzeć z innej perspektywy na wyjaśnienie treści stereotypów oparte na koncepcji „ziarna prawdy” – treść stereotypów może stanowić odzwierciedlenie atrybutów osób, których członkowie danej grupy fizycznie przypominają.

PODZIĘKOWANIE

Rozdział ten został przygotowany przy wsparciu grantu nr MH42684 National Institute of Mental Health.

5.

Samospelniajace sie przepowiednie a utrzymywanie sie stereotypow spolecznych: rola interakcji diadycznych i sil spolecznych

*Lee Jussim
Christopher Fleming*

Samospelniajace sie przepowiednie moga byc szczegolnie szkodliwym zrodlem utrzymywania sie stereotypow, poniewaz czlonkowie grupy dominujacej moga wskazywac na aktualne zachowanie grupy podporzadkowanej jako na „dowód slusznosci” ich stereotypow. Samospelniajaca sie przepowiednia zachodzi wtedy, kiedy poczatkowo bledne przekonanie spoleczne znajduje potwierdzenie w rzeczywistosci. Czysto poznawcze formy potwierdzenia polegaja na tym, ze ludzie interpretuja, wyjasniają lub wspominaja zachowanie innych, aby uzasadnic własne przekonania przy braku obiektywnych dowodow, ktore by te przekonania potwierdzaly (np. Brewer, 1991, rozdz. 8. niniejszej ksiazki; Darley i Fazio, 1980; Jussim, 1989, 1991; Miller i Turnbull, 1986). W wypadku samospelniajacej sie przepowiedni jest wprost przeciwnie – wówczas grupa spostrzegana rzeczywiscie zachowuje sie w sposob, ktory potwierdza poczatkowo bledne przekonania.

Na przyklad w XIX wieku w Stanach Zjednoczonych niewolnikom nie wolno bylo uczesczac do szkol, uczyc sie czytania i pisania ani korzystac z jakiegokolwiek formalnej edukacji. Wlasciciele niewolnikow wskazywali potem na ignorancje i zacofanie niewolnikow jako dowód ich wrodzonej nizszosci i koniecznosc „zaopiekowania sie” nimi przez „dobrego” pana. Podobnie w srednio-

wieczu w wielu częściach Europy Żydom nie wolno było imać się żadnych zajęć, które wymagały prowadzenia interesów z chrześcijanami. Istniał tylko jeden znamienny wyjątek – mogli zajmować się pożyczaniem pieniędzy na procent (pożyczanie pieniędzy uważano w tym czasie za grzech i dlatego chrześcijanom nie wolno było się tym zajmować). I w sytuacjach, kiedy Żydzi starali się odzyskać pożyczone pieniądze, chrześcijanie nader często wskazywali na ich zachłanność oraz grzeszną naturę i wykorzystywali to jako usprawiedliwienie wszelkich swych działań, poczynając od odmowy oddania pieniędzy Żydom aż do konfiskaty ich majątku, pogromów i masakr.

Ten rozdział ma służyć kilku głównym celom. Jakkolwiek wcześniej publikowane przeglądy badań zawierały wzmianki na temat roli stereotypów w tworzeniu się samospełniających się przepowiedni (na przykład Darley i Fazio, 1980; Jussim, 1990, 1991; Merton, 1948; Miller i Turnbull, 1986; Snyder, 1984), wyjątkowy wkład tego rozdziału polega na przedstawieniu pierwszego obszernego przeglądu istniejących badań w tej dziedzinie. Znaczna większość empirycznych badań nad samospełniającymi się przepowiedniami koncentrowała się na interakcjach diadycznych. Interakcje diadyczne angażują dwóch ludzi w tym samym czasie (nauczyciel–uczeń, pracodawca–pracownik). My opisujemy i krytycznie analizujemy teoretyczne i metodologiczne ograniczenia tych badań, a w konsekwencji także ich znaczenia i interpretacji. Oprócz tego omawiamy pewne czynniki, które mogą modyfikować (intensyfikować lub redukować) samospełniające się przepowiednie w diadach. Po tym omówieniu wyciągniemy wnioski ogólne o stanie i ograniczeniach wiedzy nauk społecznych dotyczącej wpływu samospełniających się przepowiedni w diadach na utrzymywanie się stereotypów społecznych.

Niektóre z najsilniejszych samospełniających się przepowiedni nie zachodzą być może na poziomie interakcji pomiędzy jednostkami. Wiążą się raczej z szerszymi siłami społecznymi. Nasze poprzednie przykłady – niewolnictwa w XIX wieku w Ameryce i stosunku do Żydów w średniowiecznej Europie – nie opierały się w zasadzie na interakcjach diadycznych. Łączyły się z szerokimi czynnikami politycznymi i społecznymi. W swym nowatorskim artykule opisującym samospełniające się przepowiednie Merton (1948) podkreślał raczej rolę szerokich sił społecznych niż interakcji diadycznych. Jednakże, jak na ironię, samospełniającym się przepowiedniom o poziomie społecznym nie poświęcono niemal żadnej bezpośredniej uwagi, która znalazłaby swój wyraz w badaniach. Co więcej, wiele z konkretnych przykładów samospełniających się przepowiedni w analizach Mertona straciło swą aktualność (później omówimy tę kwestię bardziej szczegółowo). Dlatego łączymy tu informacje z zakresu edukacji, psychologii społecznej, socjologii, antropologii oraz obecnych wydarzeń, starając się zaktualizować analizy Mertona i pokazać, że jego podstawowe koncepcje są wciąż żywe nawet u progu XXI wieku. Najpierw jednak przedstawimy krótki historyczny przegląd badań i teorii na temat samospełniających się przepowiedni.

Samospełniające się przepowiednie: przeгляд historyczny

Termin „samospełniająca się przepowiednia” jako pierwszy zaproponował socjolog Robert Merton (1948), który odnosił to pojęcie do zjawisk tak odmiennych, jak lęk przed egzaminami i upadek banków. Jednak w większości artykułów Merton koncentrował się na wyjaśnieniu roli samospełniających się przepowiedni w powstawaniu problemów społecznych, takich jak dyskryminacja Żydów i Afroamerykanów. Do analiz Mertona powrócimy w kolejnej części rozdziału, dotyczącej samospełniających się przepowiedni na poziomie społecznym.

Samospełniającym się przepowiedniom nie poświęcono jednak wiele uwagi empirycznej aż do pionierskiej pracy Rosenthala nad wpływem hipotez eksperymentatora na uzyskiwane przezeń wyniki. To badanie pokazało, że badacze mogą (celowo lub nie) zachowywać się w sposób, który wywołuje w badanych (zwierzętach czy ludziach) zachowanie potwierdzające ich oczekiwania. Jedno z badań dotyczyło studentów psychologii, którzy tresowali szczury w bieganii po labiryncie (Rosenthal i Lawson, 1964). Połowę studentów przekonano, że ich szczury są bardzo inteligentne; drugą połowę, że ich zwierzęta są szczególnie tępe. W rzeczywistości nie było różnic pomiędzy szczurami powierzonymi każdej grupie studentów (studentów przypisano do szczurów losowo). Mimo to szczurom, które uważane były za inteligentniejsze, mniej czasu zajęło nauczenie się poruszania po labiryncie niż ich uznanym za głupców pobratymcom. Przekonania studentów dotyczące inteligencji szczurów okazały się samospełniającą się przepowiednią.

Ale to inspirujące i kontrowersyjne badanie Rosenthala i Jacobson (1968a) pozwoliło uznać samospełniające się przepowiednie za ważne zjawisko społeczne i naukowe. Rosenthal i Jacobson przekonali nauczycieli, że niektórzy spośród uczniów w ich klasach to „później rozkwitający” – dzieci, których iloraz inteligencji wzrośnie nagle i znacząco w ciągu roku szkolnego. Tak naprawdę uczniów tych wybrano losowo. Wyniki pokazały, że zwłaszcza na poziomie młodszych klas wskazani przez eksperymentatorów uczniowie pod koniec roku uzyskali rzeczywiście wyższe wyniki w testach mierzących inteligencję niż ich koledzy. Chociaż Rosenthal i Jacobson wyrabiali w nauczycielach pozytywne oczekiwania, implikacje tego zjawiska dla problemów społecznych wydawały się oczywiste. Opis tego badania, który ukazał się w „Scientific American” (Rosenthal i Jacobson, 1968b), zatytułowano *Oczekiwania nauczycieli wobec mniej uprzywilejowanych* prawdopodobnie z powodu jego znaczenia dla zrozumienia, dlaczego uczniowie wywodzący się z niższych warstw społecznych często mają trudności w szkole, oraz z powodu jego potencjalnego znaczenia dla złagodzenia tych problemów społecznych. Rosenthal i Jacobson sugerowali, że wyrabianie w nauczycielach wysokich oczekiwań jest co najmniej tak samo skuteczne jak

programy, które wymagają o wiele więcej nakładów finansowych i czasowych, takie jak *Head Start*.

Badanie to było w swoim czasie bardzo krytykowane (np. Elashoff i Snow, 1971) i do dziś pozostaje kontrowersyjne (np. Wineburg, 1987). Wielu krytyków kwestionuje samo istnienie zjawiska samospełniających się przepowiedni (zob. Harris, 1989; Rosenthal, 1974). W konsekwencji opisane badanie zaowocowało licznymi próbami powtórzenia i stało się prototypem setek eksperymentów. Kontrowersje zakończyła jednak metaanaliza trzystu czterdziestu pięciu badań przeprowadzona przez Rosenthala i Rubina (1978), w której ostatecznie udokumentowali oni istnienie samospełniających się przepowiedni.

Kiedy już podstawowe zjawisko zostało uznane za fakt, wielu badaczy zajęło się procesami społecznymi i psychicznymi leżącymi u podstaw samospełniających się przepowiedni. W efekcie wszystkie ważniejsze badania (np. Brophy i Good, 1974; Darley i Fazio, 1980; Jussim, 1986) zgodnie potwierdzają, że do wystąpienia zjawiska samospełniającej się przepowiedni niezbędne są trzy kroki:

1. Spostrzegający wyrabiają w sobie błędne oczekiwania.
2. Oczekiwania spostrzegających wpływają na to, jak traktują oni osoby spostrzegane.
3. Osoby spostrzegane reagują na to traktowanie zachowaniem, które potwierdza oczekiwania.

Udowodniono już rolę stereotypów w wyrabianiu błędnych oczekiwań wobec ludzi (np. Allport, 1954; Hamilton, Sherman i Ruvolo, 1990). Ponieważ temat ten omówiony został w kilku rozdziałach niniejszej książki, nasz przegląd skoncentruje się przede wszystkim na pozostałych dwóch krokach – na dowodach świadczących o tym, że stereotypowe oczekiwania sprawiają, iż sposób traktowania spostrzeganych przez osoby spostrzegające uzależniony jest od przynależności społecznej spostrzeganych; a także na dowodach pokazujących, że spostrzegane osoby reagują na takie zróżnicowane traktowanie w sposób, który potwierdza stereotypowe oczekiwania.

Rola samospełniających się przepowiedni w długoterminowym utrzymywaniu się nietrafnych przekonań społecznych również może być oczywista: dzięki samospełniającym się przepowiedniom początkowo błędne przekonania stają się obiektywnie prawdziwe. I tak, „inteligentne” szczury studentów Rosenthala i Lawsona (1964) naprawdę szybciej przebiegały przez labirynt, a „później rozkwitający” uczniowie Rosenthala i Jacobson (1968a; 1968b) rzeczywiście uzyskiwali wyższe wyniki w testach mierzących inteligencję. Stereotyp może być nawet początkowo fałszywy, lecz jeśli działa jak samospełniająca się przepowiednia, ludzie mogą potem wskazywać na „dowody”, które „potwierdzają” słuszność ich stereotypów. Teoretycznie zatem przekonania, które początkowo są błędne, mogą utrzymywać się bez końca. Ten rozdział stanowi przegląd badań dokumentujących, że stereotypy mogą mieć moc samospełnienia, i omawia nie-

które spośród ograniczeń podtrzymujących stereotypy efektów samospełniających się przepowiedni. Kolejny krok to przegląd doświadczalnych dowodów dotyczących samospełniających się przepowiedni w diadach.

Samospełniające się przepowiednie w diadach

Dotychczasowe badania psychologiczno-społeczne koncentrują się prawie wyłącznie na samospełniających się przepowiedniach zachodzących pomiędzy dwiema osobami. Badania te miały jasno wykazać, czy i w jaki sposób stereotypy dotyczące grup etnicznych, płci, klasy społecznej, atrakcyjności fizycznej i nadaktywności u dzieci prowadzą do samospełniających się przepowiedni.

Grupa etniczna

Rola samospełniających się przepowiedni w pogłębianiu nierówności pomiędzy grupami etnicznymi może wydawać się oczywista. Dominująca grupa etniczna (Biali) uznaje negatywne stereotypy dotyczące wielu etnicznych grup mniejszościowych; Biali traktują członków tych mniejszości etnicznych gorzej niż innych Białych, więc członkowie tych mniejszości otrzymują gorszą jakościowo edukację i gorzej płatną pracę (jeśli jakąkolwiek).

Niewątpliwie czasem zachodzi taka sekwencja wydarzeń. A pragnienie zrozumienia społecznych źródeł nierówności może tkwić u podłoża wielu badań, które dotyczą samospełniających się przepowiedni. Znane jest nam jednak tylko jedno badanie ukazujące związek pomiędzy tymi przepowiedniami a nierównościami etnicznymi. W pierwszym klasycznym eksperymencie, przeprowadzonym przez Worda, Zannę i Coopera (1974), biali spostrzegający przeprowadzali z osobami spostrzeganymi rozmowy kwalifikacyjne. W rzeczywistości jednak spostrzegani współpracowali z eksperymentatorami i zostali wcześniej starannie przeszkoleni, by zachowywali się tak samo wobec każdej z osób poddanej badaniu. Połowę współpracujących spostrzeganych stanowili Afroamerykanie, drugą połowę – Biali. Główną zmienną zależną było niewerbalne zachowanie osób przeprowadzających rozmowę.

Zgodnie z hipotezą samospełniającej się przepowiedni, spostrzegający zachowywali się chłodniej wobec rozmówców afroamerykańskich niż wobec białych. Siadali w większej odległości od Afroamerykanów niż od Białych, ich sposób mówienia był mniej płynny, a rozmowy – krótsze.

Wyniki te świadczą jednak tylko o tym, że biali spostrzegający traktowali afroamerykańskich rozmówców inaczej, niż traktowali rozmówców białych. Nie

pokazują, że to traktowanie pogarszało wyniki osiągane przez Afroamerykanów w rozmowach. Miał to pokazać drugi eksperyment.

W drugim eksperymencie współpracujące z eksperymentatorami osoby poinstruowano, by przeprowadzały rozmowy w sprawie pracy na jeden z dwóch sposobów: (1) w chłodnym stylu, podobnym do tego, z jakim traktowani byli Afroamerykanie w pierwszym badaniu, lub (2) w ciepłym stylu, przypominającym ten, z jakim traktowano Białych w badaniu pierwszym. Wszystkie osoby, które w tym eksperymencie ubiegały się o pracę, były białe. Wyniki pokazały, że kandydaci traktowani chłodno, tak jak Afroamerykanie z pierwszego badania, rzeczywiście gorzej wypadali w rozmowie (w ocenie niezależnych sędziów) niż kandydaci potraktowani w cieplejszy sposób. Sposób, w jaki traktowano kandydatów afroamerykańskich z pierwszego badania, pogarszał rzeczywiste wyniki rozmowy białych kandydatów z badania drugiego. I tak potwierdziły się stereotypy Białych.

Badania nad związkami etniczności z samospełniającymi się przepowiedniami są niezwykle ograniczone z kilku powodów. Po pierwsze, badanie Worda i innych (1974) pozostaje jedynym badaniem dotyczącym wpływu stereotypów etnicznych na zachowanie osób spostrzeganych. Niewątpliwie wymaga ono powtórzenia. Czy wzorzec ten utrzymał się do dziś, w college'ach innych niż Princeton (gdzie badanie zostało przeprowadzone) i wśród ludzi niebędących studentami? Naszym zdaniem to badanie stanowi zbyt wąską podstawę do wyciągania zasadniczych wniosków.

Po drugie, istnienie nierówności społecznych i ekonomicznych jest zjawiskiem, które należy wyjaśnić. Niewykluczone, że można je wyjaśnić za pomocą samospełniających się przepowiedni, ale na pierwszy rzut oka nie dostarcza ono dowodów, że źródłem wszystkich lub przynajmniej większości różnic etnicznych są samospełniające się przepowiednie. W jednym spośród kilku badań, które miały doświadczalnie ocenić słuszność rasowych stereotypów Białych, zauważono, że Biali w rzeczywistości mają tendencję do **niedoceniania** różnic pomiędzy Afroamerykanami a innymi Amerykanami (McCauley i Stitt, 1978). Te wyniki sugerują, że samospełniające się przepowiednie często mogą działać w kierunku **redukowania** nierówności etnicznych.

Po trzecie, w całej historii Stanów Zjednoczonych wiele grup etnicznych (na przykład Azjaci, Irlandczycy, Żydzi) stawało się obiektem bardzo negatywnych stereotypów (oraz uprzedzeń i dyskryminacji), ale mimo to członkowie tych grup osiąkali edukacyjne i zawodowe sukcesy porównywalne, albo nawet przewyższające sukcesy większości Białych (Marger, 1991). Chociaż diadyczne samospełniające się przepowiednie mogą się przyczyniać do nierówności etnicznych, ich wpływ jest prawdopodobnie umiarkowany i stanowią one z pewnością tylko jeden spośród wielu działających tu czynników.

Po czwarte, podziały rasowe w Stanach Zjednoczonych wciąż pozostają bardzo silne (np. Marger, 1991). To oznacza, że wielu Afroamerykanów rzadko kontaktuje się z Białymi. Dlatego złe traktowanie pojedynczych Afroamerykanów

przez pojedynczych Białych prawdopodobnie nie może stanowić wystarczającego wyjaśnienia nierówności etnicznych. W części rozdziału poświęconej samospełniającym się przepowiedniom na poziomie grupowym omówimy jednak tę kwestię bardziej szczegółowo.

Płeć

Zarówno dane obserwacyjne, jak i eksperymentalne wskazują na potencjalnie samospełniający się charakter stereotypów dotyczących płci. Najpierw omówimy eksperymenty, a następnie badania naturalne.

Badania eksperymentalne

Zanna i Pack (1975) poinformowali studentki, że będą się one kontaktować bądź to z atrakcyjnym, bądź z nieatrakcyjnym mężczyzną, który uznaje albo tradycyjne, albo nietradycyjne stereotypy związane z rolami przypisanymi każdej z płci. Studentki te wykazywały następnie bardziej tradycyjne postawy wobec ról płciowych i uzyskiwały gorsze wyniki w zadaniu rozwiązywania anagramów, kiedy sądziły, że będą kontaktować się z atrakcyjnym mężczyzną wyznającym tradycyjne poglądy na temat ról przypisanych płciom (w porównaniu z sytuacją, kiedy były przekonane, że będą kontaktować się bądź z nieatrakcyjnym, bądź z atrakcyjnym mężczyzną wyznającym nietradycyjne poglądy na temat ról przypisanych płciom). W kolejnym badaniu (Baeyer, Sherk i Zanna, 1981) kobiety rzeczywiście uczestniczyły w rozmowie kwalifikacyjnej prowadzonej przez mężczyznę, który (jak je poinformowano) wykazywał postawę bądź to seksistowską, bądź nieseksistowską. Przychodząc na rozmowę z seksistą, kobiety pojawiały się z mocniejszym makijażem i większą liczbą ozdób i raczej unikały kontaktu wzrokowego. Częściej odpowiadały też na pytania dotyczące małżeństwa i macierzyństwa w tradycyjnie kobiecy sposób.

Opisane badania pokazują, że kiedy kobiety chcą czegoś od mężczyzny wyznającego poglądy seksistowskie, mogą zmienić swoje zachowanie tak, by potwierdzić tradycyjne stereotypy dotyczące kobiet. Badania te nie dostarczyły jednak dowodów, że mężczyźni tak wyrażają swoje stereotypy na temat płci, by wywoływać potwierdzające te stereotypy zachowanie kobiet. Dostarczenie takich dowodów stało się celem następnego eksperymentu.

Skrypnik i Snyder (1982) badali wpływ męskich stereotypów dotyczących płci na zachowanie kobiet. Kontaktujące się ze sobą osoby znajdowały się w różnych pomieszczeniach, nie mogły więc się widzieć. Dlatego eksperymentatorzy mogli manipulować przypuszczeniami na temat płci osób spostrzeganych. Każdy ze spostrzegających mężczyzn otrzymał kwestionariusz, rzekomo wypełniony przez ich partnera. Kwestionariusz ten stanowił źródło informacji o płci osób spostrzeganych.

Posługując się elektronicznym systemem sygnalizacji, każdy z mężczyzn negocjował z partnerką interakcji, jak rozdziela między siebie zadania z każdej spośród dwudziestu czterech par zadań. Oboje jednocześnie wskazywali na swój pierwszy wybór. Jeśli oboje wybrali to samo zadanie, rozpoczynali serię negocjacji, w których mieli zdecydować o ostatecznym podziale zadań. Zadania te były oceniane przez niezależnych sędziów pod kątem ich kobiecego bądź męskiego charakteru.

Wyniki dostarczyły wyraźnych dowodów istnienia samospełniających się przepowiedni. Kiedy spostrzegający byli przekonani, że ich partnerem jest kobieta, wybierali bardziej męskie zadania niż wtedy, kiedy uważali, że kontaktują się z mężczyzną. Co więcej, chętniej wybierali mniej preferowane zadania, kiedy sądzili, że negocjują z mężczyzną. Takie zachowanie wyraźnie wpłynęło na kobiety. Te spośród nich, które zostały nazwane „mężczyznami”, w końcu akceptowały trochę bardziej męskie zadania, a spostrzegające nazwane „kobietami” akceptowały pracę nad znacznie bardziej kobiecymi zadaniami. Tak więc osoby spostrzegające zaczynały zachowywać się z sposób zgodny z przekonaniem mężczyźni o ich płci.

Badania naturalne

Badania naturalne także dostarczają dowodów na samospełniający się charakter stereotypów dotyczących płci. W jednym ze swych wczesnych studiów Palaridy (1969) dzieli nauczycieli klas pierwszych na dwie grupy: tych, którzy uważają, że dziewczynki szybciej niż chłopcy uczą się czytać, i takich, którzy uważają, że dziewczynki i chłopcy uczą się czytania w jednakowym tempie. Zgodnie z hipotezą samospełniającej się przepowiedni pod koniec pierwszej klasy, pomimo że statystycznie kontrolowano iloraz inteligencji u dzieci, dziewczynki osiągały wyższe wyniki w testach umiejętności czytania niż chłopcy, ale tylko w klasach prowadzonych przez nauczycieli przekonanych, że dziewczynki szybciej niż chłopcy uczą się czytać.

W innym wczesnym badaniu eksperymentatorzy skoncentrowali się na trzech podstawowych przewidywaniach:

1. Nauczyciele klas pierwszych mają większe oczekiwania wobec chłopców niż wobec dziewczynek;
2. Te odmienne oczekiwania są błędne;
3. Błędne oczekiwania okażą się samospełniającą się przepowiednią (Doyle, Hancock i Kifer, 1972).

Wszystkie te przewidywania się potwierdziły. Chociaż w wynikach testów mierzących inteligencję nie stwierdzono różnic pomiędzy chłopcami a dziewczynkami (odpowiednio 103,0 i 102,8), nauczyciele przewidywali, że chłopcy osiągną wyniki 99,9, a dziewczynki 104,5 (taka różnica była statystycznie znacząca). Nauczyciele **nie doceniali** ilorazu inteligencji u prawie 59% chłopców i **przeceniali** iloraz inteligencji u prawie 57% dziewczynek.

Eksperymentatorzy podzielili uczniów na dwie grupy: tych, których ilorazu inteligencji nauczyciele nie doceniali, i tych, których spodziewane wyniki w teście przeceniali. Główna zmienna zależna – ocena umiejętności czytania – jako funkcja rozbieżności (przeceniony iloraz inteligencji kontra niedoceniony) i płci, została następnie poddana analizie kowariancji z rzeczywistymi wynikami testu, mierzącego inteligencję jako zmienną towarzyszącą (w celu skontrolowania różnicowania pomiędzy uczniami, istniejącego już przed sformułowaniem oczekiwań przez nauczycieli). Wyniki okazały się zgodne z hipotezą samospełniającej się przepowiedni: pomimo nieco niższych ilorazów inteligencji, dziewczynki osiągały wyższe oceny umiejętności czytania i efekt rozbieżności był bardzo znaczący. Uczniowie ze średnim ilorazem inteligencji 98 (ci w grupie przecenianej) rzeczywiście osiągnęli lepsze wyniki niż uczniowie ze średnim ilorazem inteligencji 107 (ci w grupie niedocenianej).

Inne badanie naturalne koncentrowało się na samospełniających się efektach stereotypów związanych z płcią. Badano samoocenę dzieci dotyczącą ich zdolności matematycznych, sportowych i społecznych (Jacobs i Eccles, 1992). Przeprowadzający badanie zauważyli, że płęć dzieci oraz to, jakie stereotypy płciowe wyznają ich matki, wywierają na siebie wzajemny wpływ. Dzieci uważały, że są zdolniejsze, jeśli ich płęć pokrywała się z płcią, którą ich matka uważała za ogólnie zdolniejszą. Na przykład wśród dzieci matek, które uważały, że chłopcy lepiej radzą sobie z matematyką, chłopcy oceniali własne zdolności matematyczne dużo wyżej, niż oceniały swe zdolności w tej dziedzinie dziewczynki (ten wzorzec uległ odwróceniu wśród dzieci tych nielicznych matek, które uważały, że dziewczynki są w matematyce lepsze).

Wyniki te pokazały jednak, że dzieci nie pozostawały całkowicie (ani nawet przede wszystkim) na łasce stereotypów swych matek. Rzeczywiste umiejętności dzieci w tych dziedzinach stanowiły silniejszy wyznacznik dla samooceny niż stereotypy matek.

Podsumowując: badania laboratoryjne i naturalne dostarczają wyraźnych dowodów na to, że stereotypy dotyczące płci mogą mieć samospełniający się charakter. Badania eksperymentalne pokazały, że tam gdzie manipulowano przekonaniem osób spostrzegających dotyczącymi płci spostrzeganych, czy też przekonaniem osób spostrzeganych dotyczącymi stereotypów na temat płci osób spostrzegających, dochodziło do samospełniających się przepowiedni. Badania te dostarczyły dowodów możliwego wpływu przyczynowego stereotypów dotyczących płci na osoby spostrzegane. Badaniom tym brakowało jednak trafności ekologicznej, typowej dla większości eksperymentów (były to badania laboratoryjne przeprowadzone w sztucznych warunkach, eksperymenci oszukiwali osoby biorące udział w eksperymencie i tak dalej). Ograniczenia te pokonane zostały jednak przez badania naturalne, ukazujące samospełniające się efekty stereotypów dotyczących płci zarówno w klasie szkolnej, jak i w domu. Stereotypy dotyczące płci przynajmniej częściowo wykazują samospełniający się charakter, a to przyczynia się do ich trwania.

Klasa społeczna

Z wielu źródeł wiadomo, że ludzie mają wyższe oczekiwania wobec osób pochodzących z klasy średniej niż z klas niższych (Dusek i Joseph, 1983; Jussim, Coleman i Lerch, 1987). Mimo to udało nam się odnaleźć tylko dwa badania, których celem było sprawdzenie, czy te oczekiwania mają moc samospełniających się przepowiedni.

Chyba najbardziej drastyczne i znane badanie samospełniających się przepowiedni związanych z klasą społeczną przeprowadził Rist (1970). Zaobserwował on, że do ósmego dnia zajęć nauczycielka przedszkola podzieliła dzieci na trzy grupy – przypuszczalnie zdolne, przeciętne i niezdolne. Każda grupa posadzona została przy oddzielnym stole (odpowiednio: stół pierwszy, drugi i trzeci). Co więcej, podstawowa różnica pomiędzy tymi dziećmi nie polegała na ich inteligencji – testy przeprowadzone pod koniec roku nie wykazały dużych różnic pomiędzy ilorazami inteligencji dzieci siedzących przy owych trzech stolikach. Główna różnica pomiędzy nimi polegała natomiast na przynależności do klasy społecznej. W porównaniu z innymi dziećmi przy stoliku pierwszym pochodziły z rodzin o większych dochodach, nie korzystały raczej z pomocy społecznej, w domu byli przeważnie oboje rodzice, a same dzieci wyglądały na bardziej zadbane, lepiej ubrane i tak dalej. Podobne różnice dzieliły dzieci z drugiego i trzeciego stolika. Stół pierwszy stał najbliżej nauczycielki, która prawie cały swój czas i uwagę poświęcała siedzącym przy nim dzieciom. Co więcej, cieplej i bardziej życzliwie traktowała dzieci zdolniejsze. W konsekwencji Rist zinterpretował swoje badanie jako potwierdzenie silnych samospełniających się przepowiedni.

Odmienne traktowanie przez nauczycielkę dzieci pochodzących z klasy średniej i dzieci biednych, jakie zaobserwował Rist (1970), byłoby niesprawiedliwe i niesłuszne, nawet gdyby występowały rzeczywiste różnice w inteligencji dzieci przy różnych stolikach. Jednak pomimo wniosków Rista badanie nie dostarczyło żadnych rzeczywistych dowodów na występowanie samospełniających się przepowiedni. Rist przedstawił wprawdzie bogaty materiał obserwacyjny dotyczący traktowania uczniów przez nauczycielkę, ale dostarczył bardzo niewiele obserwacji na temat wyników osiąganych przez uczniów. I tak, chociaż nauczycielka mogła żywić bardzo odmienne oczekiwania wobec dzieci pochodzących z klasy średniej i niższych klas społecznych i choć mogła bardzo odmiennie je traktować, nie miało to wpływu na wyniki testów mierzących inteligencję (bardziej szczegółową analizę tego badania można znaleźć w pracy Jussima i Eccles, 1995).

Badanie naturalne, które obejmowało ponad dziesięć tysięcy uczniów (Williams, 1976) dostarczyło dużo bardziej precyzyjnej analizy roli klasy społecznej w samospełniających się przepowiedniach w kontekście klasy szkolnej. Williams posłużył się technikami analizy ścieżkowej, by ocenić związek pomiędzy oczekiwaniami nauczycieli a przeszłymi i przyszłymi osiągnięciami uczniów oraz klasą

społecz
zauwaz
szych w
wobec u
przebad
nauczy
niami p
wania
do sam

Je
leż" i t
(1976)
metod
i pote
rejestr
stu uc
twierd
powie
styczn
nych
samo
wnios
kszą

Licz
fizyc
mor
pad
czni
prze

mę
(któ
bąd
lot
ako
z p
prz
słu
bn

społeczną. Zgodnie z większością badań dotyczących klas społecznych, Williams zauważył, że nauczyciele więcej oczekują od uczniów wywodzących się z wyższych warstw socjoekonomicznych. Jednak różnice w oczekiwaniach nauczycieli wobec uczniów z klasy średniej i uczniów z niższych klas społecznych zniknęły po przebadaniu poziomu wcześniejszych osiągnięć uczniów. Można zatem sądzić, że nauczyciele właściwie spostrzegali rzeczywiste różnice osiągnięć pomiędzy uczniami pochodzącymi z różnych klas społecznych, a nie że uzależniali swe oczekiwania od klasy społecznej uczniów. Trafne oczekiwania nie prowadzą oczywiście do samospełniających się przepowiedni.

Jeden z kolegów Rista (1970) nazwał go kiedyś „prawdziwym wyciskaczem łez” i trudno się z tym nie zgodzić. Tymczasem mniej znane badanie Williamsa (1976) dużo silniej niż badanie Rista spełnia prawie wszystkie ważne wymogi metodologiczne: Rist polegał przede wszystkim na własnych subiektywnych i potencjalnie tendencyjnych obserwacjach, podczas gdy Williams posłużył się rejestrami szkolnymi i kwestionariuszami; Rist skoncentrował się na trzydziestu uczniach, a Williams zajął się ponad dziesięcioma tysiącami uczniów; Rist twierdził, że dostarcza mocnych dowodów istnienia samospełniających się przepowiedni, ale tak naprawdę nie dostarczył żadnego, Williams natomiast rygorystycznie szukał tendencyjności i samospełniających się przepowiedni – i żadnych nie znalazł. Nie wątpimy, że klasa społeczna może czasem prowadzić do samospełniających się przepowiedni. Jednakże jeśli chodzi o wyciąganie wniosków na temat obecnego stanu wiedzy o klasach społecznych, o wiele większą wagę powinniśmy przykładać do badań Williamsa niż Rista.

Atrakcyjność fizyczna

Liczne badania pokazują, że większość ludzi dużo lepiej spostrzega atrakcyjne fizycznie osoby niż osoby nieatrakcyjne (przeгляд i metaanaliza: Eagly, Ashmore, Makhijanni i Longo, 1991; Feingold, 1992). Jednak podobnie jak w wypadku problemu klasy społecznej, znamy tylko dwa badania, w których empirycznie sprawdzano, czy takie przekonania mogą się okazać samospełniającą się przepowiednią.

W klasycznym badaniu (Snyder, Tanke i Berscheid, 1977) spostrzegający mężczyźni otrzymali fotografię świadczącą o tym, że ich partnerka interakcji (która w rzeczywistości znajdowała się w drugim pomieszczeniu) jest kobietą bądź to atrakcyjną, bądź nieatrakcyjną (atrakcyjność oceniono w badaniach pilotażowych, w których sędziowie oceniali kobiety z fotografii). Partnerzy interakcji zostali przypadkowo przypisani warunkom atrakcyjności. Następnie każda z par rozmawiała przez telefon. Główne odkrycie polegało na tym, że mężczyźni przejawiali więcej ciepła i przyjacielskich uczuć wobec kobiet, które – jak (nieśluszenie) sądzili – były bardziej atrakcyjne, a kobiety te rewanżowały się podobnym ciepłem i przyjacielskim nastawieniem.

Ostatnie badanie (Frieze, Olson i Russell, 1991) koncentrowało się na związku pomiędzy atrakcyjnością fizyczną a zarobkami siedmiuset magistrów zarządzania (Master of Business Administration – MBA). Mówimy o nim tutaj, gdyż autorzy ujęli swe przewidywania nieomal całkowicie w kategoriach samospelniających się przepowiedni. Na podstawie badań, takich jak to Snydera i jego współpracowników (1977), Frieze i inni przewidywali, że atrakcyjni MBA otrzymają na początku wyższe pensje niż nieatrakcyjni i z czasem będą zarabiać jeszcze więcej.

Wyniki badania częściowo potwierdziły ich przewidywania. Atrakcyjni mężczyźni otrzymali dużo wyższe pensje początkowe niż mężczyźni nieatrakcyjni, ale atrakcyjność fizyczna nie miała wielkiego wpływu na początkowe zarobki kobiet. Atrakcyjność fizyczna znacząco wpłynęła na prognozy dotyczące kolejnych zarobków zarówno mężczyzn, jak i kobiet, a różnica w zarobkach atrakcyjnych i nieatrakcyjnych MBA zwiększała się z czasem.

Z powodu pewnych ograniczeń metodologicznych znaczenie tych badań nie jest jednak jasne dla zrozumienia, czy stereotypy dotyczące atrakcyjności fizycznej mają samospelniającą się moc (szczegółowe analizy krytyczne tych badań zob. Jussim, 1993; Jussim i Eccles, 1995). Krótko mówiąc, możliwość uogólnienia badania Snydera i innych może być ograniczona przez dwa czynniki (1977):

1. Nie dostarcza ono żadnych dowodów, że stereotypy spostrzegających były błędne – jedyny błąd spostrzegających polegał na założeniu, że rozmawiają z osobą przedstawioną na fotografii.
2. Pierwsza interakcja przeprowadzona przez telefon może mieć niewielki wpływ na interakcje twarzą w twarz związane z długoterminową relacją społeczną.

Natomiast badanie Frieze i innych (1991) charakteryzuje się innymi ograniczeniami. Po pierwsze, nie oceniono oczekiwań pracodawców wobec poszczególnych pracowników. Z danych dostarczonych przez eksperymentatorów nie wynika, czy związek pomiędzy atrakcyjnością fizyczną a zarobkami był uzależniony od stereotypów związanych z atrakcyjnością fizyczną, jakie uznawali pracodawcy. Po drugie, wydaje się, że wyniki tego badania dostarczają dowodów słuszności oceny pracowników przez pracodawców. Doświadczenie zawodowe w większym stopniu wpływało na zarobki niż atrakcyjność fizyczna czy waga.

Dodatkowo ich analizy prawdopodobnie ucierpiały wskutek braku co najmniej jednej ważnej zmiennej. Badania zgodnie pokazują, że fizycznie atrakcyjni dorośli mają większe umiejętności społeczne niż dorośli mniej atrakcyjni (np. Goldman i Lewis, 1977; zob. metaanaliza Feingolda, 1992). Wydaje się prawdopodobne, że zdolniejsi społecznie MBA bardziej zasługiwali na wyższe zarobki (i rzeczywiście je otrzymali) niż ich mniej zdolni społecznie koledzy. I tak, atrakcyjność może decydować o zarobkach MBA, ponieważ stanowi wyznacznik umiejętności społecznych, a nie z powodu samospelniającej się przepowiedni.

Chociaż rozwój indywidualnych różnic w poziomie umiejętności społecznych wykracza poza ramy tego artykułu, można się zastanawiać, skąd te różnice się biorą. Czy jest możliwe, by samospełniające się przepowiednie stworzyły różnicę tam, gdzie poprzednio jej nie było? Choć nie możemy tego wykluczyć, samo istnienie różnic w umiejętnościach społecznych nie dostarcza ani doświadczalnych dowodów, ani logicznego uzasadnienia, które wspierałoby wyjaśnienie tego zjawiska działaniem samospełniających się przepowiedni. Istnieje wiele zadowalających alternatywnych wyjaśnień dla różnic w umiejętnościach społecznych pomiędzy ludźmi atrakcyjnymi fizycznie a nieatrakcyjnymi. Dalsze dowody wskazują na to, że oczekiwania to jedno z **najsłabszych** uzasadnień tych różnic (zob. metaanaliza Feingolda, 1992).

Dzieci nadpobudliwe

Socjologowie zgodnie podkreślają szkodliwe efekty stosowania wobec ludzi szkodzących etykiet (na przykład upośledzony, opóźniony w rozwoju, zaburzony emocjonalnie, schizofrenik) (np. Jones i in., 1984; Rist, 1982; Rosenhan, 1973). Takie etykiety diagnostyczne są w swej istocie stereotypami społecznymi: kategoriami defektów psychicznych i fizycznych, w których obrębie występują znaczne różnice pomiędzy jednostkami. Wiele narzekań dotyczących etykiet koncentruje się na ich nietrafności lub tendencji do zniekształcania ocen i sądów. Chociaż kwestie te wykraczają poza ramy tego rozdziału (przegląd zob. Jussim, Madon i Chatman, 1994), badacze często sugerują, że nietrafne etykiety prowadzą do samospełniających się przepowiedni. Mimo to znamy tylko dwa bardzo podobne badania, w których doświadczalnie zajęto się tymi kwestiami.

Harris, Milich, Johnston i Hoover (1990) oraz Harris, Milich, Corbitt, Hoover i Brady (1992) badali samospełniające się efekty etykiety nadpobudliwości psychoruchowej (*attention-deficit/hyperactivity disorder* – ADHD) w interakcjach pomiędzy rówieśnikami wśród chłopców ze szkoły podstawowej. Wyniki tych dwóch badań ukazały rozległe oddziaływanie oczekiwań zarówno na spostrzegających, jak i na spostrzeganych. Spostrzegający „obserwowali” więcej symptomów świadczących o nadpobudliwości, mniej życzliwie odnosili się do spostrzeganych dzieci określonych jako nadpobudliwe i rzadziej się do nich odzywali. Mieli też mniej zaufania, że potrafią one dobrze wykonywać zadania. Spostrzegani, którzy otrzymali etykietę nadpobudliwych psychoruchowo, czerpali mniej przyjemności z kontaktów z rówieśnikami, gorzej oceniali własne wyniki w wykonywaniu zadań, przyjmowali mniej pochwał za swoje osiągnięcia i czuli, że ich partnerzy gorzej się wobec nich zachowują.

Badanie Harrisa i innych (1992) pomaga ujrzeć te odkrycia w pewnym kontekście. Eksperymentatorzy posłużyli się projektem „wyważonego placebo” – manipulowano oczekiwaniami spostrzegających niezależnie od rzeczywistych diagnoz spostrzeganych; oznacza to, że spostrzegani byli bądź nie byli zdiagno-

zowani jako nadpobudliwi. Niezależnie od stanu faktycznego połowa spostrzeganych otrzymała etykietę nadpobudliwych psychoruchowo, połowa zaś nie. W ten sposób Harris i jego współpracownicy zdołali oddzielić efekt oczekiwań od rzeczywistych różnic pomiędzy spostrzeganymi nadpobudliwymi a pozostałymi. Ogólnie zarówno dla spostrzegających, jak i dla spostrzeganych efekty rzeczywistego **bycia normalnym** w porównaniu ze zdiagnozowaną nadpobudliwością były znacząco większe niż różnice pomiędzy **posiadaniem etykiety nadpobudliwego** czy normalnego. Badanie to pokazuje zatem, że chociaż etykieta może się przyczynić do błędnego koła w rówieśniczych kontaktach dzieci nadpobudliwych, to większość różnic pomiędzy dziećmi nadpobudliwymi a ich normalnymi kolegami ma charakter rzeczywisty i nie istnieje jedynie w umysłach osób spostrzegających.

Stereotypy i samospełniające się przepowiednie w diadach: czynniki modyfikujące

Chociaż samospełniające się przepowiednie w diadach bez wątpienia istnieją, nie ma dowodów, że są one szczególnie znaczące czy uporczywe (przegląd zob. Jussim, 1990, 1993; Jussim i Eccles, 1995). Efekty samospełniających się przepowiedni wynoszą zazwyczaj od 0,1 do 0,3 (w kategoriach współczynników korelacji i regresji – por. Brophy, 1983; Jussim, 1991; metaanalizy – zob. Raudenbush, 1984; Rosenthal i Rubin, 1978). Jednak nie wyklucza to możliwości, że w pewnych warunkach stereotypy prowadzą do dużo silniejszych (bądź słabszych) samospełniających się przepowiedni. Dlatego omawiamy trzy szerokie klasy czynników, które mogą wpływać na efekt oczekiwań: (1) cechy spostrzegającego, (2) cechy spostrzeganego i (3) czynniki sytuacyjne.

Cechy spostrzegającego

Niektóre cechy spostrzegających łagodzą wpływ ich oczekiwań na osoby spostrzegane. Zaistnienie samospełniającej się przepowiedni staje się bardziej prawdopodobne, kiedy spostrzegający pragnie wyrobić sobie trwałą opinię o osobie spostrzeganej (Snyder, 1992) oraz kiedy otrzyma zachętę do potwierdzenia poglądów dotyczących tej osoby (Cooper i Hazelrigg, 1988). Samospełniające się przepowiednie stają się mniej prawdopodobne, kiedy zachęca się spostrzegających, by wyrobili sobie trafny pogląd na temat osoby spostrzeganej (Neuberg, 1989) i kiedy głównym celem spostrzegającego są przyjacielskie stosunki z oso-

bą spostrzeganą (Snyder, 1992). Te odkrycia skłaniają nas do postawienia takiego pytania: kiedy spostrzegających motywuje chęć trafnej oceny i/lub pragnienie przyjacielskich stosunków?

Uprzedzenia spostrzegających, ich sztywność poznawcza oraz niezmienność przekonań mogą zwiększać siłę samospełniających się przepowiedni. Uprzedzone osoby nie kierują się raczej ani pragnieniem trafności oceny, ani chęcią nawiązania dobrych stosunków z członkami grupy, których nie lubią. Ludzie charakteryzujący się dużą sztywnością poznawczą oraz ci, którzy niełatwo zmieniają przekonania, mogą nie mieć motywacji do rozważania punktów widzenia odmiennych od własnego. Sztywność poznawcza, która jest zazwyczaj interpretowana jako czynnik różnic indywidualnych (np. Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson i Stanford, 1950; Allport, 1954; Harris, 1989), oraz niezmienność przekonań, która jest zazwyczaj interpretowana jako wynik sytuacyjny (Jussim, 1986; Swann i Ely, 1984), są do siebie podobne w tym sensie, że zmniejszają podatność na zmianę poglądów w obliczu dowodów świadczących o ich błędności. Niezależnie od tego, czy źródłem jest uprzedzenie, sztywność poznawcza, czy niezmienność przekonań (które mają tendencję do współwystępowania – zob. Adorno i in., 1950), osoby, które są zbyt pewne swych oczekiwań, mogą utrzymywać zniekształcony obraz innych ludzi i przyczyniać się do istnienia samospełniających się przepowiedni (Babad, Inbar i Rosenthal, 1982; Harris, 1989; Swann i Ely, 1984).

Cechy osoby spostrzeganej

Struktura „ja”

Kiedy ludzie mają niejasny obraz samych siebie, są najbardziej podatni na wszelkie wpływy społeczne (Bem, 1970; Festinger, 1954; Markus, 1977), w tym również na samospełniające się przepowiednie (Jussim, 1986, 1990; Swann i Ely, 1984). I przeciwnie – kiedy osoby spostrzegane noszą w sobie jasny obraz własnej osoby, wówczas nie tylko z mniejszym prawdopodobieństwem ulegną oczekiwaniom innych, ale też często udaje im się przekonać spostrzegających, by zobaczyli ich takimi, za jakich sami się uważają (Jussim, 1986; Swann i Ely, 1984).

Cele

Osoby spostrzegane mogą stawać się bardziej lub mniej podatne na samospełniające się przepowiednie w zależności od celów, jakie im przyświecają. Jeżeli osoby spostrzegające dysponują czymś, czego pragną osoby spostrzegane (na przykład pracą), i jeśli osoby spostrzegane znają poglądy spostrzegających, to można się spodziewać, że spostrzegani potwierdzą poglądy spostrzegających, chcąc wywrzeć dobre wrażenie (Zanna i Pack, 1975; von Baeyer i inni, 1981). Podobnie, kiedy osobom spostrzeganym zależy na dobrych stosunkach ze spostrzegającymi, także mogą one potwierdzać ich oczekiwania (Snyder, 1992). Ba-

dania te sugerują ogólną zasadę: kiedy osoby spostrzegane mają niską pozycję w porównaniu z osobami spostrzegającymi, na ogół stają się bardziej podatne na samospełniające się przepowiednie. Wynika stąd, że ludzie z napiętnowanych grup społecznych mogą cechować się szczególną podatnością na samospełniające się przepowiednie, ponieważ zazwyczaj ich pozycja społeczna jest bardzo niska (jeżeli zaś konsekwentnie utrzymują się na wyższej pozycji społecznej, podejrzewamy, że ich grupa niedługo przestanie być napiętnowana).

Jednak sytuacja nie jest być może aż tak ponura. Kiedy osoby spostrzegane uważają, że spostrzegający mają o nich negatywną opinię, często zachowują się w sposób, który ma tej opinii zaprzeczyć (Hilton i Darley, 1985). Tak samo kiedy ich głównym celem jest obrona zagrożonej tożsamości czy przedstawienie osobistych walorów, wówczas także prawdopodobnie zaprzeczają oczekiwaniom spostrzegających (Snyder, 1992). Być może właśnie dlatego ludzie należący do grup napiętnowanych potrafią włożyć wiele wysiłku, by zmienić niesłuszne negatywne przekonania na ich temat. Takie zachowanie często ogranicza lub nawet eliminuje samospełniające się przepowiednie i skłania spostrzegającego do zmiany opinii o osobach spostrzeganych (Jussim, 1986; Swann i Ely, 1984).

Wiek

Samospełniające się przepowiednie okazywały się najsilniejsze wśród najmłodszych uczniów biorących udział w pionierskim badaniu Rosenthala i Jacobson (1968a), co sugeruje, że młodsze dzieci mogą cechować się większą podatnością na ich oddziaływanie niż dzieci starsze i dorośli. Jednak metaanaliza pokazała, że najsilniejszy efekt oczekiwań nauczyciela miał miejsce w pierwszej, drugiej i siódmej klasie* (Raudenbush, 1984). Co więcej, największe efekty samospełniającej się przepowiedni relacjonowane do tej pory uzyskano w badaniu dorosłych (szkolenie wojskowe w Izraelu; Eden i Shani, 1982). Chociaż te odkrycia nie wykluczają łagodzącej roli wieku, sugerują, że czynniki sytuacyjne mogą także wpływać na podatność osób spostrzeganych na samospełniające się przepowiednie.

Czynniki sytuacyjne

Ludzie częściej starają się potwierdzać oczekiwania innych, gdy wchodzą w nowe sytuacje. Zawsze kiedy przeżywamy poważne zmiany życiowe, takie jak rozpoczęcie nauki w nowej szkole czy zmiana pracy, nasz obraz samych siebie może ulec zatarciu i osłabieniu. Jak powiedziano wcześniej, niejasny obraz samych siebie sprawia, że osoby spostrzegane stają się bardziej podatne na potwierdzanie oczekiwań spostrzegających.

* Klasa siódma to w Stanach Zjednoczonych pierwsza klasa szkoły ponadpodstawowej (przyp. tłum.).

Ta analiza może pomóc w wyjaśnieniu pozornie niespójnych odkryć dotyczących wieku. Uczniowie pierwszej, drugiej i siódmej klasy, podobnie jak rekruci, znajdują się w nieznanym im sytuacjach. Dlatego mogą stać się bardziej podatni na samospełniające się przepowiednie niż inni uczniowie i dorośli, którzy znajdują się w znanym im otoczeniu.

Możliwość nasilania się samospełniających się przepowiedni w nowych sytuacjach życiowych ma szczególne znaczenie dla powodzenia programów akcji afirmacyjnych i – co się z tym wiąże – w wypadku utrzymywania się stereotypów. Jednym z celów takich programów jest zwiększenie liczby reprezentantów dyskryminowanych grup w określonych zawodach. Dlatego często programy te wiążą się z zatrudnianiem nowych pracowników. Jednak skoro dorośli okazują się szczególnie podatni na samospełniające się przepowiednie, kiedy rozpoczynają nową pracę, początkowy sukces osób zatrudnionych dzięki programom akcji afirmacyjnych zależeć może po części od oczekiwań innych. Jeśli pracodawcy i współpracownicy uważają, że osoby zatrudnione dzięki takim akcjom pracują gorzej niż inni, to mogą stworzyć środowisko, które pomniejsza osiągnięcia osób korzystających z takich programów (Nacoste, 1987; Pettigrew i Martin, 1987).

Stereotypy i samospełniające się przepowiednie w diadach: wnioski

Zarówno eksperymentalne, jak i laboratoryjne badania prowadzą do kilku ważnych wniosków:

1. Stereotypy społeczne sprawiają, że ludzie żywią określone oczekiwania wobec członków określonych grup.
2. Przynajmniej czasami oczekiwania te mogą być nietrafne.
3. Kiedy oczekiwania są nietrafne, mogą prowadzić do samospełniających się przepowiedni.

Nietrafne, oparte na stereotypach oczekiwania wpływają na zachowanie osoby spostrzegającej i jej opinie dotyczące osób spostrzeganych; wpływają na obraz samego siebie u osób spostrzeganych i na ich atrybucje; wywierają także wpływ na kontakty spostrzeganych ze spostrzegającymi i na wykonywanie zadań przez osoby spostrzegane. W ten sposób samospełniające się przepowiednie przyczyniają się do utrzymywania się stereotypów społecznych.

Literatura przedmiotu sugeruje także, że ogólnie rola diadycznych samospełniających się przepowiedni w utrzymywaniu się stereotypów jest raczej niewielka. Tylko w kilku spośród badań nad samospełniającymi się przepowiedniami bezpośrednio porównano samospełniający się efekt stereotypów do rze-

czywistych różnic pomiędzy osobami tworzącymi grupę stereotypizowaną (Frieze i in., 1991; Garris i in., 1992; Jacobs i Eccles, 1992; Williams, 1976). Wszystkie te badania wykazały jednak, iż rzeczywiste różnice pomiędzy spostrzegającymi bywają większe, a często dużo większe niż różnice wynikające z efektu oczekiwań.

Badania nad percepcją społeczną w ogólności i oczekiwaniami interpersonalnymi w szczególności powoli oddalają się od wcześniejszego przekonania, że kontakty społeczne przesycone są tendencyjnością, błędnymi ocenami i samospełniającymi się przepowiedniami (np. E. E. Jones, 1986; R. A. Jones, 1977; Kahneman i Tversky, 1973; Nisbett i Ross, 1980). Z badań tych płyną raczej wnioski, iż społeczne przekonania ludzi są często rozsądne i trafne (Brophy, 1983; Funder, 1987; Jussim, 1990, 1991, 1993; Kenny i Albright, 1987). Nawet założenie, że stereotypy są zawsze nietrafne, zostało wielokrotnie podważone zarówno na gruncie teoretycznym, jak i doświadczalnym (np. Brigham, 1971; Campbell, 1967; Fox, 1992; Ryan, Park i Judd, rozdz. 4. niniejszej książki; Jussim, 1990, 1991; Mackie, 1973; McCauley i Stitt, 1978; McCauley, Stitt i Segal, 1980).

To ważne, ponieważ na poziomie diadycznym trafność interpersonalna stanowi istotne ograniczenie dla samospełniającej się siły oczekiwań opartych na stereotypach. Definicja mówi, że tylko nietrafne oczekiwania prowadzą do samospełniających się przepowiedni. Nawet jeśli stereotypy rzeczywiście prowadzą do nietrafnych oczekiwań początkowych, to omówione tu badania pokazują, że na opinie o pewnych osobach w dużym stopniu wpływają rzeczywiste zachowania tych osób, ich cechy i osiągnięcia (przegląd zob. też Brophy, 1983; Jussim, 1990, 1991, 1993). To sugeruje, że interakcje społeczne szybko korygują wiele błędów.

Oczywiście ludzie nie zawsze mają rację. Co więcej, twierdzenie, że ludzie reagują na rzeczywiste cechy osób spostrzeganych, nie wyklucza tendencyjności ani występowania samospełniających się przepowiedni. Na przykład nauczyciele będą na ogół lepiej oceniać uczniów, którzy osiągnęli wynik o jeden punkt powyżej średniej w standardowym teście, niż tych, którzy osiągnęli wynik średni, niezależnie od ich przynależności grupowej (Jussim, 1989; Jussim i Eccles, 1992). To pokazuje, że duży wpływ na opinie nauczycieli wywierają ważne informacje o poszczególnych uczniach. Jednakże, nadal wśród uczniów o takich samych wynikach mogą znaleźć się grupy uczniów lepiej i gorzej ocenianych przez nauczycieli. Na przykład nauczyciele pierwszych i drugich klas szkół średnich często stawiają lepsze oceny z matematyki dziewczętom niż chłopcom, mimo że spostrzeżenia nauczycieli na ogół są trafne i chociaż podobne wyniki chłopców i dziewcząt w standardowych testach wskazują na niewielką bądź żadną różnicę pomiędzy ich obiektywnymi osiągnięciami (Kimball, 1989).

Kiedy oczekiwania są nietrafne, mogą prowadzić do samospełniających się przepowiedni. I nawet jeśli spostrzegający reagują na dowody świadczące o nie-

trafno
na zac
że zap
w kon
się do
lardy

Choc
być m
„tylk
który
wszy
wyk
czy z
1990

stan
wen
go, z
jące
poli
10%
żej
ktu

oka
prz
rok
py
spe
zar
ba
W
jak
tym
wsz
czy
szy

trafności ich oczekiwań, oczekiwania te mogą nadal wpływać na ich sądy oraz na zachowanie osób spostrzeganych. Dlatego nawet jeśli trafność oczekiwań może zapobiec szerzeniu się samospełniających się przepowiedni i ich dominacji w kontaktach społecznych, stereotypowe oczekiwania mogą wciąż przyczyniać się do nieistniejących wcześniej różnic pomiędzy grupami (Doyle i in., 1972; Pa-lardy, 1969).

Czy efekt oczekiwań jest nieważny?

Chociaż, jak stwierdziliśmy, moc samospełniających się przepowiedni może być niewielka, nie pozostają one bez znaczenia. Ich wpływ o wartości równej „tylko” $r=0,2$ oznacza, że spośród wszystkich osób spostrzeganych, wobec których oczekiwania są wysokie, średnio 10% wykazuje znaczny postęp; ze wszystkich osób spostrzeganych, wobec których oczekiwania są niskie, 10% wykazuje znaczący spadek wyników (zob. Rosenthal, 1984). Większość badaczy zgadza się, że takie efekty są istotne (Brophy, 1983; Cooper, 1979; Jussim, 1990; Rosenthal, 1985).

Aby lepiej zrozumieć jego znaczenie, można rozważyć ten efekt tak, jakby stanowił on wyniki jakiegoś przeprowadzonego na wielką skalę programu interwencyjnego (Rosenthal i Jacobson, 1968b). Program, który doprowadziłby do tego, że 10% uczniów o wynikach poniżej średniej uzyskałoby wyniki przewyższające średnią, uznano by prawdopodobnie za wielkie osiągnięcie; natomiast polityka społeczna, która pomniejsza osiągnięcia uczniów w takim stopniu, że 10% uczniów o wynikach wyższych niż przeciętna zaczyna osiągać wyniki poniżej średniej, wzbudziłaby zapewne oburzenie. Taka jest moc „niewielkiego” efektu oczekiwań.

Inny powód sprawiający, że nawet wielkość efektu wynosząca 0,2 może okazać się większa niż się wydaje, wiąże się z akumulacją efektu oczekiwań przez kilka lat. Jeśli na przykład członkowie jednej z grup etnicznych każdego roku czerpią korzyści z efektu pozytywnych oczekiwań, a członkowie innej grupy etnicznej co roku padają ofiarą efektu negatywnych oczekiwań, efekty samospełniających się przepowiedni będą się akumulować przez kilka lat. Chociaż zarówno Rist (1970), jak i Frieze i inni (1991) starali się zająć tym problemem, badania te miały tak wiele ograniczeń, że musimy uważać je tylko za sugestie. W swoim eksperymencie naturalnym Rosenthal i Jacobson (1968a), podobnie jak West i Anderson (1976), sprawdzali hipotezy akumulacji, ale odkryli przy tym, że samospełniające się przepowiednie przestawały oddziaływać już w pierwszym bądź drugim roku. Wciąż niezbadaną kwestią empiryczną pozostaje to, czy efekt samospełniających się przepowiedni akumuluje się w okresach dłuższych niż rok.

Społeczne samospełniające się przepowiednie

Chociaż samospełniające się przepowiednie wyraźnie zachodzą w interakcjach diadycznych, może to wywierać tylko ograniczony wpływ na wiele spośród najgłębszych i najtrudniejszych do rozwiązania problemów społecznych związanych z stereotypami, uprzedzeniami i dyskryminacją. Na przykład zamykanie Żydów w gettach, co zdarzało się w Europie, system kastowy w Indiach, niewolnictwo w Ameryce oraz południowoafrykański apartheid nie mogłyby być podtrzymywane poprzez działania garstki osób. Jeden obywatel, niezależnie od siły uznawanych przez niego stereotypów, nie może samotnie zmusić innej osoby do zamieszkania w getcie, dopóki nie istnieje znaczące wsparcie instytucjonalne takiego działania. Podobnie w interakcjach diadycznych, jeśli osoba spostrzegana przekonuje spostrzegających, by wykształcili w sobie bardziej trafne oczekiwania, możliwość wystąpienia samospełniającej się przepowiedni znacząco się zmniejsza.

Samospełniającym się przepowiedniom na poziomie społecznym poświęcono dotychczas niewiele badań empirycznych i z tego względu ta część naszego rozdziału ma charakter bardziej spekulatywny. Podejrzewamy jednak, że samospełniające się przepowiednie na poziomie społecznym mogą być silniejsze, a ich efekty bardziej długotrwałe niż w wypadku diad. Ważniejsze instytucje (rząd, biznes, kościoły) często rzeczywiście dysponują mocą „instytucjonalizowania” stereotypów. Na przykład, choć niewolnictwo w Stanach Zjednoczonych zostało zniesione przed stu trzydziestu laty, to jego efekty wciąż są widoczne. Podobnie w Południowej Afryce nie istnieje już apartheid, lecz różnice etniczne nadal są głównym problemem społecznym w tym kraju.

W swym pionierskim artykule Merton (1948) omawiał samospełniające się przepowiednie przede wszystkim jako wyjaśnienie szerokich wzorców socjokulturowych i problemów społecznych. W tej części rozdziału przedstawimy nieliczne dowody doświadczalne dotyczące samospełniających się przepowiedni na poziomie socjokulturowym, instytucjonalnym i grupowym. Nawet przy braku mocnych dowodów naukowych staramy się postępować w ślad za Mertonem i rozważamy potencjalny wpływ samospełniających się przepowiedni na pewne problemy społeczne.

Co rozumiemy przez „społeczny” czy „grupowy” poziom analizy?

Znaczenie diadycznych samospełniających się przepowiedni jest prawdopodobnie oczywiste – początkowo błędne przekonania jednej osoby prowadzą do takiej interakcji z drugą osobą, która wywołuje u niej zachowania potwierdzające ocze-

kiwania pierwszej. Charakter samospełniających się przepowiedni na poziomie grupowym wydaje się mniej oczywisty (w tym rozdziale terminy „grupowy” i „społeczny” oznaczają to samo), zwłaszcza dlatego, że grupy to nic innego jak zbiory wielu osób. Podstawowa różnica pomiędzy tymi dwoma rodzajami samospełniających się przepowiedni polega na tym, że te na poziomie społecznym czy grupowym wymagają działań ze strony wielu ludzi (często zinstytucjonalizowanych). Aby lepiej wyjaśnić te różnice, przedstawimy kilka przykładów samospełniających się przepowiedni na poziomie grupowym i uzasadnimy, dlaczego nie można ich uznać za interakcje diadyczne.

Upadki banków

Niektóre spośród samospełniających się przepowiedni wymagają interakcji pomiędzy grupami ludzi (bądź też pomiędzy ludźmi a instytucjami). Załóżmy na przykład, że Maria dochodzi do wniosku, iż Ostatni Bank Państwowy ma problemy finansowe, podczas gdy tak naprawdę bank ten jest całkowicie wypłacalny. Maria wycofuje następnie wszystkie swe pieniądze (około pięciu tysięcy dolarów) z tego banku i umieszcza je w Banku Podmiejskim. Ponieważ oba te banki są duże i posiadają aktywa w miliardach dolarów, to jednostkowe działanie nie ma żadnego wpływu na wypłacalność czy rentowność banku.

Rozważmy teraz klasyczny przykład Mertona (1948) o upadkach banków podczas Wielkiego Kryzysu. W jakiś sposób rozchodzi się fałszywa pogłoska, że Małomiasteczkowy Bank chwieje się na granicy wypłacalności. Połowa klientów banku w Małym Mieście spieszy natychmiast, by wycofać swoje oszczędności. Oczywiście, podobnie jak większość przynoszących zyski banków, Bank Małomiasteczkowy nie trzyma połowy swoich aktywów w gotówce. Kiedy zaczyna się „oblężenie”, bank nie może już dłużej wypłacać pieniędzy klientom. Staje się niewypłacalny. Zauważmy jednak, że samospełnienie się początkowo błędnej pogłoski wymaga interakcji pomiędzy masą ludzi a instytucją.

Wykluczanie Afroamerykanów ze związków zawodowych

Rozważmy inny przykład – bliższy tematowi tego rozdziału. Merton (1948) udokumentował, że na początku naszego stulecia większość związków zawodowych zabraniała Afroamerykanom wstępowania w swoje szeregi. Członkowie związków zawodowych często twierdzili, że Afroamerykanie są łamistrajkami i nie można im zaufać (to był oczywiście stereotyp). Taka sytuacja poważnie ograniczała możliwości znalezienia pracy przez Afroamerykanów. Firmy, w których wybuchał strajk, często proponowały pracę wszystkim chętnym i Afroamerykanie często korzystali z takiej okazji. W ten sposób potwierdzały się przekonania związkowców dotyczące Afroamerykanów. Należy tu jednak zauważyć, że jeśli indywidualny członek związku zawodowego, działający w pojedynkę, uważałby stereotyp dotyczący Afroamerykanów za słuszny, nie miałoby to żadnego wpływu na ograniczenie miejsc pracy dla Afroamerykanów.

Przykłady Mertona (1948) dotyczące upadku banków i wykluczania Afroamerykanów ze związków zawodowych dobrze ilustrują charakter społecznych samospełniających się przepowiedni, ale mają one niewielkie bezpośrednie znaczenie dla amerykańskiego społeczeństwa końca XX wieku. Czy społeczne samospełniające się przepowiednie wciąż przyczyniają się do problemów społecznych i utrzymywania się stereotypów społecznych? Niestety, badania empiryczne nad samospełniającymi się przepowiedniami na poziomie grupowym są bardzo ograniczone. Mimo to w następnej części rozdziału postaramy się zintegrować badania i teorię z zakresu psychologii, socjologii i historii, aby zasugerować, że społeczne samospełniające się przepowiednie mogą być potężną siłą utrzymującą niektóre stereotypy społeczne.

Dzielenie uczniów na klasy według ich zdolności jako mechanizm zmniejszający pozytywne efekty desegregacji

Angielskie określenie *school tracking* odnosi się do polityki kierowania uczniów do różnych klas w zależności od poziomu ich uzdolnień. Na przykład zdolni uczniowie mogą zostać skierowani do jednej klasy, przeciętni do innej, a ci, którzy najwolniej przyswajają wiedzę, do jeszcze innej. Taki podział może stanowić próbę interwencji prospołecznej. Umieszczając uczniów o podobnych możliwościach w jednej klasie, nauczyciele mają szansę tak dopasować lekcje do zdolności uczniów, by maksymalizować szybkość przyswajania wiedzy oraz osiągnięcia swych podopiecznych. Niewątpliwie rzeczywiście osiągają takie efekty, przynajmniej czasami. Opiszemy tu jednak, w jaki sposób tego rodzaju działanie może prowadzić również do samospełniających się przepowiedni, które przyczyniają się do utrzymywania się negatywnych stereotypów dotyczących Afroamerykanów.

Nauczyciele negatywnie nastawieni wobec desegregacji rasowej najchętniej dzielą uczniów według ich zdolności (Epstein, 1985). Ludzie przeciwni desegregacji mają więcej uprzedzeń niż jej zwolennicy (Weigel i Howes, 1985). I tak, nauczyciele, którzy dzielą uczniów według ich osiągnięć, żywią często większe uprzedzenia niż ci, którzy nie korzystają z tej metody pracy. Dlaczego bardziej uprzedzeni nauczyciele chętniej dzielą uczniów na lepszych i gorszych? Mogą się oni przyczyniać do mniejszych osiągnięć Afroamerykanów, kierując ich do klas z mniej zdolnymi uczniami. To „skutkuje”, ponieważ raz skierowani do słabszych klas uczniowie rzadko przechodzą wyżej – do klas z uczniami zdolniejszymi (Brophy i Good, 1974; Epstein, 1985). Takie praktyki mogą wynikać z celowego dążenia do skrzywdzenia uczniów afroamerykańskich lub z przekonania o ich intelektualnej niższości. Niezależnie od powodów postępowania tych nauczycieli, jego ostatecznym efektem może być zaniżanie osiągnięć niektórych afroamerykańskich dzieci, a tym samym potwierdzanie negatywnych stereotypów dotyczących Afroamerykanów.

„Spotkaliśmy wroga, a ten wróg to my” – samospełniające się przepowiednie w wieży z kości słoniowej

Ten cytat z historyjki *Pogo* zręcznie ujmuje istnienie podtrzymujących stereotypy samospełniających się przepowiedni w świecie akademickim. Naukowcy często używają pojęć „samospełniające się przepowiednie” i „stereotypy”, formułując zarzuty pod adresem laików i ich przypuszczalnie nietrafnych, tendencyjnych i podatnych na błędy procesów spostrzegania społecznego (zob. np. Brigham, 1971; Jussim, McCauley i Lee, w druku). Jak na ironię, uczelnie są jednak jednym z niewielu miejsc, gdzie istnieją empiryczne dowody wpływu samospełniających się przepowiedni na poziomie instytucjonalnym na utrzymywanie się stereotypów. Omówimy teraz to zagadnienie.

Akademicki prestiż instytucjonalny miewa samospełniającą się moc. Reputacja i prestiż uniwersytetu uznać można za rodzaj społecznego stereotypu. Uzyskanie stopnia naukowego w Oxfordzie stanowi zarówno osiągnięcie, jak i wydarzenie, w którym uznaje się jakąś osobę za członka grupy (absolwentów Oxfordu). Nawet nie mając specjalnego pojęcia o rzeczywistym przebiegu studiów, przeszkoleniu i doświadczeniu absolwenta Harvardu, ludzie mogą sobie o nim wyrobić zupełnie inne zdanie niż o absolwencie Uniwersytetu Stanowego w Slippery Rock (kiedy akademicy niewiele wiedzą o konkretnej uczelni czy o programie, często zakładają, że jego jakość jest niższa od tych najlepszych). Tak jak przekonania o dzieciach afroamerykańskich, ludziach biednych czy kalekich mogą być trafne lub nie, tak mylne lub słuszne mogą być liczne przekonania dotyczące kompetencji i wyszkolenia ludzi, którzy ukończyli Cambridge czy College Stanu Missisipi lub College Philadelphia Textiles.

Ogólnie rzecz biorąc, wydaje się prawdopodobne, że wielu akademików żywi wyższe oczekiwania wobec osób, które są związane z prestiżowymi instytucjami, i odnosi lepsze wrażenie ze spotkania z takimi osobami. Jeśli rzeczywistość tak jest, osoby te mogą otrzymywać lepsze posady, większy dostęp do zasobów, więcej dotacji i możliwości publikacji. W ten sposób potwierdzają one „słuszność” przekonań o jakości tych instytucji. Zatem tak jak „klasyczne” stereotypy mogą prowadzić do niesprawiedliwości i nierówności częściowo poprzez samospełniające się przepowiednie, stereotypy związane z prestiżem instytucjonalnym także mogą mieć samopodtrzymującą się moc.

Na przykład Rodgers i Maranto (1989) badali kilka modeli związku pomiędzy akademickimi zdolnościami absolwentów, jakością ich prac dyplomowych, a także jakością ich pierwszej pracy oraz jakością i liczbą ich publikacji. Model najlepiej pasujący do danych wskazywał, że prestiż pracy dyplomowej bezpośrednio wpływał na jakość pierwszej pracy akademickiej. Co więcej, ten efekt okazał się niezależny od wszystkich wskaźników kompetencji i osiągnięć – ani ogólne zdolności intelektualne, ani nawet produktywność poprzedzająca uzyskanie doktoratu (liczba i jakość opublikowanych artykułów) nie wywierały żadnego

wplywu na jakość pierwszego zatrudnienia na uczelni. Innymi słowy, Mary, która napisała doktorat w Elitarnym Prywatnym Uniwersytecie (EPU) i niczego nie opublikowała, prawdopodobnie rozpocznie swoją karierę od lepszej pracy akademickiej niż Louise, która uzyskała stopień doktorski w Stanowym Uniwersytecie w Małym Miasteczku i opublikowała już pięć artykułów. Samo to tworzy samospełniające się przepowiednie na poziomie instytucjonalnym, które podtrzymują stereotypy. EPU może następnie uzasadniać swą prestiżową reputację „wspaniałymi” wynikami swoich absolwentów!

Okazuje się jednak, że samospełniający się charakter akademickich stereotypów instytucjonalnych („reputacji”) jest nawet silniejszy. Wszystkie modele oceniane przez Rodgersa i Maranto (1989) pokazały, że jakość pierwszej pracy absolwentów wpływała na liczbę i jakość ich publikacji (lepsza praca – więcej lepszych publikacji). To następnie potwierdza „słuszność” przypisywania wyższego prestiżu uczelniom, na których studiowali (przecież ich studenci naprawdę stali się bardziej produktywni).

Inne badanie pokazało, że podobna tendencyjność związana z prestiżem wpływa na przyjmowanie prac przeznaczonych do publikacji w pismach psychologicznych. Peters i Ceci (1982) najpierw wybrali dwanaście prac naukowych opublikowanych przez badaczy zatrudnionych w prestiżowych instytucjach. Następnie ponownie nadali tym pracom formę maszynopisu i nanieśli kilka kosmetycznych zmian. Zmienili też nazwiska wszystkich autorów, podając nazwiska nieistniejących osób oraz nazwy instytucji tak, by świadczyły o raczej wątpliwej reputacji. Na przykład prestiżowy uniwersytet uzyskał nazwę „Centrum Potencjału Ludzkiego w Tri-Valey”. Trzy spośród tych artykułów zostały rozpoznane jako plagiat, a dziewięć przeszło cały proces selekcji.

Wyniki pokazały, że osiem z dziewięciu publikowanych wcześniej artykułów zostało odrzuconych. Szesnastu spośród osiemnastu oceniających zalecało odrzucenie i wydawca zgodził się z ich opinią. Jediną możliwą alternatywą tendencyjności było po prostu to, że o wyborze prac w pewnym stopniu decyduje przypadek. Zgodnie z najsilniejszą wersją tej alternatywy (to znaczy tym, że akceptacja prac do publikacji jest czysto przypadkowa), można by sądzić, że owe artykuły zostaną przyjęte w takim procencie, w jakim dane czasopisma przyjmują artykuły do publikacji. Jednak Peters i Ceci (1982) pokazali, że wskaźniki odrzucenia, jakie uzyskali w eksperymencie, znacznie przewyższały normalne wskaźniki odrzucenia w tych czasopismach.

Wyniki tego badania, szczególnie w zestawieniu z wynikami, jakie uzyskali Rodgers i Maranto (1989), sugerują silne oddziaływanie samospełniających się przepowiedni, które podtrzymują prestiż uczelni. Dzięki otrzymaniu lepszych pierwszych posad osoby z prestiżowych instytucji uzyskiwały większy dostęp do zasobów (dotacje, asystenci, niewielkie obciążenie nauczaniem, koledzy z prestiżem), nawet jeśli ani zdolnościami, ani wynikami nie przewyższały swoich kolegów z mniej prestiżowych instytucji. Kiedy już zdobędą pierwszą pracę, to nawet jeśli ich badanie nie przewyższy jakością badań kolegów z mniej prestiżowych in-

stytucji, czasopisma chętniej przyjmą ich artykuły do publikacji. Wyższa produktywność w publikacjach (i prawdopodobnie też wyższa produktywność w uzyskiwaniu dotacji) potwierdza (i „uzasadnia”) stereotyp jakości i kompetencji przypisywanych prestiżowym uniwersytetom. Samospełniające się przepowiednie mogą odgrywać niemałą rolę w odnoszeniu sukcesu w wieży z kości słoniowej.

Klasa społeczna a finansowanie edukacji publicznej

W wielu stanach Ameryki szkoły publiczne finansuje się z lokalnych podatków od nieruchomości. Polityka ta często prowadzi do tego, że większe fundusze przeznacza się dla uczniów wywodzących się z górnej warstwy klasy średniej i obszarów zamożnych niż dla tych, którzy pochodzą z dzielnic robotniczych i zamieszkałych przez biedotę (np. Sullivan, 1994). Większe fundusze na kilka sposobów podnoszą poziom szkoły: zmniejszają liczbę uczniów przypadających na jednego nauczyciela, pozwalają szkole zatrudniać nauczycieli o wyższych kwalifikacjach i zwiększają liczbę profesjonalnego personelu pomocniczego, dostępnego dla uczniów i nauczycieli, takiego jak psychologowie, doradcy, pracownicy społeczni (Bidwell i Kasarda, 1975). Kiedy mniej uczniów przypada na jednego nauczyciela i kiedy kwalifikacje nauczycieli są wyższe, uczniowie uzyskują wyższe wyniki w standardowych testach osiągnięć (Bidwell i Kasarda, 1975). Wydaje się więc, że finansowanie szkół za pośrednictwem podatków od nieruchomości tworzy ekonomiczną samospełniającą się przepowiednię na poziomie społecznym: uczniowie z terenów zamieszkałych przez klasę średnią mają dostęp do lepszej edukacji niż ich koledzy z regionów uboższych. Gorsze wyniki standardowych testów, które są następstwem niższych funduszy, jakimi dysponują szkoły, zmniejszą szansę uczniów pochodzących z niższych warstw społeczno-ekonomicznych na studia w lepszych college'ach. To z kolei obniży ich możliwości uzyskania dobrej pracy, utrwalając w ten sposób ich status społeczno-ekonomiczny.

Zamieszki w Los Angeles w 1992

30 kwietnia 1992 Los Angeles stało się miejscem jednych z najbardziej destrukcyjnych rozruchów tego wieku. Zamieszki te często uważa się za reakcję na uniewinnienie policjantów, którzy pobili afroamerykańskiego motocyklistę Rodneya Kinga. Werdykt sądu powszechnie uważany był przez Murzynów za niesprawiedliwy. Chociaż bez wątplenia przyczyny i skutki zamieszek w Los Angeles stanowiły konsekwencję złożonego oddziaływania wielu sił społecznych, można je naświetlić poprzez trzyetapową analizę samospełniającej się przepowiedni.

Analiza ta rozpoczyna się od wyznawanych przez osoby białe negatywnych stereotypów dotyczących grup mniejszościowych. Biali w przeszłości uznawali i nadal uznają negatywne stereotypy dotyczące wielu grup mniejszościowych

(zob. przegląd w: Allport, 1954; Marger, 1991). Na przykład przed ogłoszeniem werdyktu i po nim w sprawie Rodneya Kinga przeprowadzono Ankieta Społeczną Okręgu Los Angeles (opisaną w: Wallace, 1992). Pokazała ona, że około 45% respondentów – nie-Murzynów – uważało Murzynów za mniej inteligentnych, około 63% oceniało ich jako ludzi, którzy częściej wolą korzystać z pomocy społecznej niż inni, a około 49% uznawało Murzynów za trudniejszych we współżyciu. Wielu Białych nadal uważa, że Afroamerykanom brakuje motywacji i ambicji oraz że wykazują oni dużą wrogość i gwałtowność (Devine, 1989; Marger, 1991; Wallace, 1992).

Te przekonania przyczyniają się prawdopodobnie do następnego kroku: dyskryminacji. Wydaje się, że w ostatnich dwudziestu latach Biali stali się mniej przychylni programom społecznym, takim jak desegregacja w szkołach i akcje afirmacyjne, których celem jest zapewnienie mniejszościom lepszej edukacji i możliwości zatrudnienia (Marger, 1991). Wielu Białych poprzez mniej lub bardziej rażące formy dyskryminacji nadal ogranicza możliwości i obniża jakość życia wielu grup mniejszościowych.

Dyskryminacja może w różnoraki sposób przyczyniać się do samospełniających się przepowiedni. Po pierwsze, często wywołuje jątrzący się żal u wielu członków grup mniejszościowych – żal, który w „sprzyjających” warunkach społecznych może się przerodzić w zamieszki. Po drugie, prawdopodobnie zmniejsza poparcie dla inwestycji w ogólnej strukturze społecznej. Zdarza się często, że afroamerykańscy nastolatki niezupełnie usilnie dążą do wysokich osiągnięć edukacyjnych, a dzieje się tak z dwóch powodów: (1) wysokie osiągnięcia bywają spostrzegane jako „naśladowanie Białych” i jako odtrącanie własnej grupy etnicznej (np. Fordham i Ogbu, 1986; Steele, 1992), (2) ponadto ze względu na późniejszą dyskryminację w pracy Afroamerykanie uważają, że wykształcenie nie przynosi im korzyści ekonomicznych. Niezależnie od powodów ludzie, którzy niewiele zainwestowali w system społeczny, mogą dużo chętniej „zdobywać, co się da”, kiedy nadarza się „wspaniała szansa”, taka jak zamieszki. I tak, nawet jeśli osoby biorące udział w zamieszkach kierowały się bardziej własnym interesem niż abstrakcyjnymi celami politycznymi, dyskryminacja prawdopodobnie odgrywała w tych wydarzeniach ważną rolę. Ten rodzaj gwałtownego, antyspołecznego zachowania stanowi oczywiście dla wielu Białych potwierdzenie słuszności ich negatywnych przekonań dotyczących mniejszości.

Nasza analiza zamieszek w Los Angeles przedstawiona została w duchu pionierskiej pracy Mertona (1948) i jest w równym stopniu spekulatywna. Nie możemy dowieść, że samospełniające się przepowiednie rzeczywiście przyczyniły się do tych zamieszek. Merton sam dostrzegał ten problem – uważał, że dopiero po upływie czasu można się przekonać, czy jakiś problem społeczny jest wynikiem samospełniających się przepowiedni. Dopiero kiedy związki zawodowe zaczęły przyjmować do swych szeregów przedstawicieli mniejszości, można było ostatecznie określić, czy są oni z natury łamistrajkami, czy też stali się nimi na skutek takiej, a nie innej polityki społecznej.

Podobnie stwierdzenie, czy samospełniające się przepowiednie przyczyniły się do zamieszek w Los Angeles, będzie możliwe dopiero, kiedy dyskryminacja ulegnie znacznemu ograniczeniu. Bardzo znaczący jest tu jednak fakt, że Afroamerykanie z klasy średniej nie brali udziału w zamieszkach, choć ich oburzenie spowodowane wyrokiem w sprawie Rodneya Kinga mogło być równie silne jak u Afroamerykanów z niższych klas społecznych. Zamieszki wywoływane przez Afroamerykanów i inne mniejszości prawdopodobnie będą się powtarzać, dopóki nie nastąpi wyrównanie możliwości edukacyjnych i ekonomicznych.

Wnioski

W tym rozdziale przedstawiliśmy niektóre ze sposobów, w jakie samospełniające się przepowiednie przyczyniają się do utrzymywania się błędnych stereotypów społecznych. Przeważająca część badań społeczno-psychologicznych dotyczyła diadycznych samospełniających się przepowiedni – interakcji pomiędzy dwiema osobami. W badaniach tych koncentrowano się w większości na samospełniających się efektach licznych stereotypów społecznych dotyczących grup etnicznych, płci, klasy społecznej, atrakcyjności fizycznej i nadpobudliwości u dzieci. Osoby spostrzegające mogą znajdować „obiektywne dowody” potwierdzające ich błędne stereotypy, kiedy prowokują spostrzeganych do zachowań, które potwierdzają te stereotypy.

Mimo to zaprezentowaliśmy też kilka ważnych kwestii związanych z ograniczeniami roli samospełniających się przepowiedni diadycznych w podtrzymywaniu stereotypów społecznych. Po pierwsze, z wyjątkiem stereotypów dotyczących płci, nie przeprowadzono wielu doświadczalnych badań nad samospełnianiem się konkretnych stereotypów społecznych. Poszczególne badania nieodmiennie ulegały istotnym ograniczeniom (konkretne stereotypy przeanalizowano tylko w jednym czy dwóch badaniach), toteż w dalszym ciągu pozostaje niewiadomą, czy większość stereotypów prowadzi do samospełniających się przepowiedni.

Po drugie, większość badań naturalnych wykazuje, że samospełniający się efekt oczekiwań stereotypowych jest stosunkowo niewielki (około 0,2 lub mniej w kategoriach współczynników korelacji i regresji). Szczególnie w połączeniu ze znaczącymi dowodami, które pokazują, że na ogół spostrzegający oceniają spostrzeganych raczej na podstawie ich osobistych cech niż na podstawie ich przynależności do grupy społecznej (przeгляд zob. Jussim, 1990, 1991), sugeruje to, że poziom, w jakim diadyczne samospełniające się przepowiednie podtrzymują błędne stereotypy społeczne, jest w najlepszym razie niewysoki. Długoterminowe utrzymywanie się błędnych stereotypów społecznych wiąże się prawdopodobnie z czynnikami znacznie silniejszymi niż takie przepowiednie.

Jednym spośród takich czynników jest być może społeczny poziom samospełniających się przepowiedni. Samospełniające się przepowiednie związane z polityką i strategiami instytucji oraz dyskryminowanie grup społecznych mogą wpływać na edukacyjne i zawodowe możliwości dużej liczby ludzi. Zasugerowaliśmy, że *school tracking* – dzielenie uczniów na klasy według ich zdolności – może przyczyniać się do etnicznych samospełniających się przepowiedni; że finansowanie szkół z funduszy pochodzących z podatków może przyczyniać się do samospełniających się przepowiedni w odniesieniu do klas społecznych; że przyznawanie trofeów akademickich (posad, przyjmowania artykułów do publikacji, itd.) charakteryzuje się samospełniającymi się przepowiedniami opartymi na prestiżu instytucji; że analiza samospełniających się przepowiedni pomaga zrozumieć przyczyny zamieszek w Los Angeles w 1992 roku.

Oczywiście badania empiryczne nad samospełniającymi się przepowiedniami społecznymi tego rodzaju są dużo trudniejsze niż badania nad samospełniającymi się przepowiedniami diadycznymi. W konsekwencji stopień, w jakim przyczyniają się one do utrzymywania się błędnych stereotypów społecznych, pozostaje nieznany. Podejrzewamy jednak, że – przynajmniej czasami – takie efekty mogą być znaczące.

Język a stereotypizacja

Anne Maass
Luciano Arcuri

Chociaż stereotypy mogą przyjmować bardzo różne – werbalne i niewerbalne – formy, język jest prawdopodobnie najważniejszym środkiem ich definiowania, komunikowania i oceny. Niektórzy autorzy mówią nawet o naturalnym związku pomiędzy stereotypami a językiem, który polega na tym, że nie istnieją stereotypy alingwistyczne (Mininni, 1982). Nawet ci, którzy nie podzielają tak radykalnych poglądów, zgodzą się zapewne, że stereotypowe przekonania przekazywane są w rozmowach, podręcznikach oraz w komunikacji masowej (Van Dijk, 1984, 1987, 1988) i że to język dostarcza kluczowego narzędzia do komunikowania uprzedzeń zarówno interpersonalnie, jak i międzypokoleniowo.

Pomimo istotnej roli języka w przekazywaniu i utrzymywaniu stereotypów psychologowie społeczni do niedawna poświęcali stosunkowo niewiele uwagi temu problemowi (zob. Graumann i Wintermantel, 1989; Hamilton, Gibbons, Stroessner i Sherman, 1992, jako przykłady obecnego zainteresowania związkiem język–stereotypizacja). Początkowo język interesował badaczy stereotypów głównie jako sposób rozpoznawania narodowych, etnicznych i rasowych treści stereotypów, tak jak w klasycznej pracy Katza i Braly'ego (1933), w której posłużono się listami cech przypisywanych różnym narodowościom. Od tamtej pory procedura pomiaru uległa znacznemu udoskonaleniu (np. Brigham, 1971; Linville, Fisher i Salovey, 1989; McCauley i Stitt, 1978; Park i Judd, 1990), lecz nadal powszechnie akceptowana pozostaje idea pomiaru stereotypowych przekonań poprzez przypisywanie cech.

Chociaż uwaga poświęcana treści stereotypu nigdy nie osłabła całkowicie, szybko uzupełniło ją rosnące zainteresowanie jego **funkcją**. Allport (1954) zauważył, że pojęcia lingwistyczne mogą nie tylko określać treść, ale też służyć jako zasady organizacji i jako podstawy oceny. Zgodnie z tą tradycją, kompozycja niniejszego rozdziału została uporządkowana według różnych funkcji, jakie język pełni w kontekście międzygrupowym. Postaramy się pokazać, że

język odgrywa ważną rolę w (1) przekazywaniu stereotypów, (2) organizacji poznawczej, (3) utrzymywaniu się stereotypów i (4) wyrażaniu stereotypowych tożsamości.

Przekazywanie stereotypów

Pierwsza i najbardziej oczywista funkcja języka polega na **przekazywaniu wspólnych kulturowo stereotypów** od osoby do osoby i z pokolenia na pokolenie. Ponieważ język jest kulturowo wspólny, stanowi on idealny środek zbiorowego określania i ochrony stereotypowych przekonań.

Przekazywanie stereotypów poprzez język może być badane na różnych poziomach analizy. Na najbardziej ogólnym poziomie przekonania wspólne kulturowo włączone są w **słownik** danego języka. Dziecko dorastające w określonym czasie w danej kulturze uczy się słownika, który odzwierciedla te stereotypowe przekonania. Na przykład Amerykanie, zależnie od tego, w jakiej dekadzie przyszło im wzrastać, uczyli się nazywać czarnoskórych obywateli „czarnuchami”, „Czarnymi”, „Murzynami” czy „Afroamerykanami” – określenia te mają odmienną jakość i wywołują bardzo różne wyobrażenia i skojarzenia (implikacje tak różnych terminów omówimy w następnej części rozdziału, dotyczącej „funkcji porządkującej”). Inny przykład to słownictwo odnoszące się do płci. Współczesna angielszczyzna dysponuje o wiele większą liczbą określeń odnoszących się do mężczyzn niż do kobiet, chociaż zmienia się to w konkretnych obszarach znaczeniowych; istnieje na przykład w przybliżeniu dziesięć razy więcej określeń dla kobiet, które uprawiają nierząd, niż dla mężczyzn o podobnych obyczajach (Ng, 1990). Podobnie dzieci uczą się wielu powiedzeń, które kojarzą grupy etniczne lub społeczne z konkretnymi, na ogół negatywnymi, zachowaniami, jak choćby: „palić jak Turek”, „*Arabo mentitore*” (arabski kłamca), „*promessa di marinaio*” (obietnica marynarza – odpowiednik przysięgi hazardzisty w języku angielskim) lub „*fare il Portoghese*” („zachowywać się jak Portugalczyk” – odpowiednik „wpraszenia się na siłę” w języku angielskim)*. Innymi słowy, słownik każdego języka w dowolnym momencie historycznym odzwierciedla przekonania społeczne dotyczące grup ludzi, które to przekonania „przyswaja się” automatycznie w trakcie uczenia się języka (implikacje różnych słowników omówimy w następnej części rozdziału, pod tytułem „Funkcja porządkująca”).

* Według jednego z wyjaśnień, powiedzenie to ma swe źródło w epizodzie, kiedy rząd portugalski zgodził się finansować przedstawienie w Rzymie, pod warunkiem, że mieszkający w tym mieście obywatele portugalscy będą mogli obejrzeć je za darmo. Powiedzenie wywodzi się więc z wydarzenia, kiedy to rodowici mieszkańcy Rzymu oszukiwali, a Portugalczycy zachowywali się uczciwie, ale jak na ironię powiedzenie „*fare il Portoghese*” ma zupełnie odmienne znaczenie.

Chociaż słownik przynosi wiele interesujących danych na temat potencjalnych stereotypów w nim zawartych, nie dostarcza żadnych informacji o częstotliwości i kontekście, w jakim dane słowa używane są w codziennych rozmowach. Aby zrozumieć przekazywanie stereotypów za pośrednictwem języka w konkretnych kontekstach, należy zatem przeanalizować odnoszące się do różnych grup społecznych (na przykład grup wiekowych, płci, ras) wypowiedzi na poziomie komunikacji masowej i interpersonalnej.

Jeśli chodzi o **komunikację masową**, analitycy wypowiedzi z przekonaniem bronili hipotezy, że ludzie nabierają uprzedzeń i przekazują je poprzez komunikację dyskursywną (np. Van Dijk, 1984, 1987, 1988). Analizując treść materiału pisanego i mówionego, pokazali, że stereotypy etniczne, rasowe i dotyczące płci są wytwarzane i przetwarzane w programach informacyjnych, w podręcznikach i w rozmowach. Zacytujemy teraz dwa przykłady z tej obszernej literatury. Kruse, Weimer i Wagner (1988) analizowali sekwencje interakcji pomiędzy mężczyznami a kobietami, zapisane w tekstach zaczerpniętych z wielu niemieckich czasopism. Ich analiza pokazuje, że reprezentacje ról przypisanych obu płciom w mediach nadal powielają tradycyjne schematy, w których mężczyzna częściej pojawia się jako osoba kierująca się logiką i bardziej aktywna, a kobieta jako istota bardziej pasywna, bezradna i emocjonalna, nierzadko przyjmująca rolę ofiary. Jak na ironię, stereotypowe obrazy mężczyzn i kobiet w mass mediach są bardzo trwałe – pojawiają się nawet w nekrologach, jak zauważył autor naszego drugiego przykładu, Kirchler (1992). Analizował on nekrologi dotyczące menedżerów – mężczyzn i kobiet – publikowane w czołowych dziennikach w Austrii, Szwajcarii i Niemczech w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych. Zauważył bardzo odmienną terminologię stosowaną do opisanego mężczyzn i kobiet. Mężczyzn przedstawiano jako mądrych i inteligentnych ekspertów, a kobiety jako urocze, lubiane i oddane koleżanki. Chociaż różnica ta osłabła nieco w latach osiemdziesiątych, wciąż pozostaje całkiem wyraźna. W sumie te i wiele innych analiz treści pokazuje, że mass media rzeczywiście w znaczący sposób przyczyniają się do przekazywania stereotypowych przekonań.

Wreszcie można analizować rolę języka w przekazywaniu stereotypów na **poziomie interpersonalnym**, takim jak interakcje rodzic-dziecko czy nauczyciel-uczeń. W komunikacji interpersonalnej (podobnie jak w komunikacji masowej) do przekazywania stereotypów wykorzystuje się zarówno narzędzia werbalne, jak i niewerbalne. Dzieci mogą na przykład wytworzyć w sobie negatywne nastawienie do Murzynów, kiedy obserwują, że ich rodzice unikają kontaktów z tą grupą społeczną, oraz kiedy słyszą, że rodzice nazywają Murzynów „leniuchami” i „chuliganami”. Chociaż zarówno werbalna, jak i niewerbalna informacja bywa ważna i niezbędna do przekazywania stereotypowych przekonań, te dwa poziomy komunikacji nie mogą być stosowane zamiennie. Obserwacja unikowego zachowania czy negatywnych niewerbalnych wskazówek w postępowaniu rodziców może wystarczać, by dzieci nauczyły się, że określone kategorie ludzi (Czarni, Żydzi) są

spostrzegane jako mniej wartościowe. Jednak nie wydaje się prawdopodobne, by **konkretna treść** stereotypu (Niemcy są pracowici i autorytatywni, kobiety są zależne i ulegają wpływowi innych, Włosi są gościnni i leniwi) mogła być przekazywana bez etykiet słownych. Inaczej mówiąc, zachowania niewerbalne mogą dostarczać wielu informacji o ogólnej ocenie danej kategorii ludzi, a także o tym, jaka reakcja jest odpowiednia w kontaktach z przedstawicielami tych kategorii. Natomiast etykiety werbalne, takie jak opisy cech, dostarczają szczegółowych informacji o tym, jakie cechy kojarzone są z daną kategorią ludzi.

Sposób przyswajania stereotypów poprzez komunikację interpersonalną można zaobserwować na podstawie interakcji dorosły–dziecko oraz ich wpływu na wiedzę dziecka o stereotypach. Skoro dzieci uczą się stereotypowych przekonań o kategoriach społecznych poprzez komunikację ze swymi rodzicami, to powinny zdobywać te przekonania tym szybciej i w tym większym stopniu, im więcej uprzedzeń żywią ich rodzice i nauczyciele. Zjawisko to obserwowano między innymi w sferze stereotypizacji dotyczącej płci. Na przykład prace Fagota, Leinbacha i współpracowników (Fagot i Leinbach, 1989; Fagot, Leinbach i O'Boyle, 1992; Leinbach i Fagot, 1992) pokazują, że jeśli rodzice wyznają tradycyjne poglądy na role płciowe i przejawiają bardziej konserwatywne postawy wobec kobiet, to ich dzieci uczą się etykiet określających kategorię płciową (kobieta–mężczyzna, chłopiec–dziewczyna) wcześniej i mają większą wiedzę o stereotypach dotyczących płci niż dzieci wychowywane przez rodziców o mniej tradycyjnych poglądach (zob. też Weinraub i in., 1984).

Wszystko to sugeruje w sumie, że uczenie się etykiet kategorii społecznych oraz przypisywanych im cech stanowi złożoną funkcję ogólnego słownika danego języka i konkretnej treści przekazywanej w komunikacji masowej i w wypowiedziach interpersonalnych.

Funkcja porządkująca

Język pełni też ważną **funkcję porządkującą**, dostarcza bowiem kluczowych terminów, wokół których organizowana jest informacja. Jak cztery dekady temu twierdził Allport (1954), istnieją terminy lingwistyczne, na przykład etykiety kategorii społecznej (Żydzi, Czarni, muzułmanie, komuniści), które są niezwykle nośne zarówno jako zasady organizacji poznawczej, jak i jako punkty odniesienia oceny. Rzeczywiście, wydaje się, że te lingwistyczne „kotwice” stanowią warunek konieczny do wystąpienia kategoryzacji i stereotypizacji. Jak we wskazanym przykładzie, wrogie wyobrażenie „komunisty” – według Allporta – nabrało znaczenia dopiero w momencie, kiedy etykieta „komunista” stała się powszechnie znana i konsekwentnie stosowana ją wobec kategorii grupy obcej. To sugeruje, że terminy lingwistyczne, takie jak etykiety kategorii (Czarni) czy

związane z kategorią pojęcia (getto), stanowią konieczny punkt odniesienia, wokół którego organizowana jest stereotypizowana informacja.

Tę funkcję porządkującą języka podkreślali autorzy prac naukowych zarówno lingwistycznych, jak i psychologicznych. Według Whorfiańskiej hipotezy dotyczącej relatywizmu językowego (zob. Whorf, 1956; znakomite współczesne omówienie związku pomiędzy językiem i myślą zob. w: Hunt i Agnoli, 1991), słownik danego języka kształtuje nasz proces myślowy, dostarczając konkretnego repertuaru schematów poznawczych. Hoffman, Lau i Johnson (1986) przedstawili szczególnie interesujący przykład wpływu konkretnych słowników na przetwarzanie informacji społecznych. Dwujęzycznym Amerykanom pochodzenia chińskiego przedstawili informacje o nieznannej osobie, dla których utarte nazwy istniały albo tylko w języku chińskim, albo tylko w angielskim. Uczestnicy badania tworzyli sobie opinię o spostrzeganej osobie tylko w jednym z dwóch języków, jakimi się posługiwali. Wyniki wykazały, że fakt istnienia w danym języku utartych etykiet opisujących dany typ osobowości ułatwia schematyczne przetwarzanie informacji (wykraczanie poza dostarczone informacje, błędne przypominanie informacji, które nie były zawarte w opisie osoby, mieściły się natomiast w odpowiednim schemacie itd.).

Współczesna psychologia społeczna zajmuje się związkiem pomiędzy etykietami oznaczającymi kategorie ludzi a procesem myślowym w nieco odmienny sposób – koncentruje się raczej na funkcji porządkującej etykiet lingwistycznych w danym języku niż na różnicach pomiędzy językami. Według myśli współczesnej, cechy osobowości i informacje behawioralne kojarzymy z odpowiednimi etykietami kategorii poprzez sieć skojarzeń w pamięci (Stangor i Lange, 1993). Każda aktywizacja etykiety – nawet nieświadoma – rozchodzi się po wszystkich połączeniach, zwiększając w ten sposób dostępność informacji kojarzonych z daną kategorią. Najsilniejszy dowód porządkującej funkcji połączeń semantycznych pochodzi z badań, w których posługiwano się procedurą uprzedzenia – etykiety kategorii społecznych eksponowano jako bodźce uprzedzające (np. Devine, 1989; Stangor i Lange, 1993; na temat związanych z tym badań zob. też Bargh i Pietromonaco, 1982; Greenwald, Klinger i Liu, 1989; Higgins, King i Mavin, 1982). Takie uprzedzanie aktywizuje całe sieci semantyczne (na przykład cechy osobowości, tendencje behawioralne, cechy fizyczne) kojarzone z konkretną grupą. Jeśli na przykład poprosimy uczestników badania, by wykonali zadanie związane z podejmowaniem decyzji lingwistycznej (na przykład, czy bodziec, który ukazuje się na ekranie komputera, jest słowem sensownym, czy nie?), to wyniki okażą się lepsze (mniej błędów, krótszy czas podejmowania decyzji) wówczas, kiedy badanym wcześniej eksponowano etykietę kategorii społecznej związaną z wyrazami, których dotyczyły decyzje (por. Neely, 1990).

Co interesujące, sprawdza się to nie tylko w wypadku etykiet odnoszących się do konkretnych kategorii społecznych, takich jak Murzyni, Żydzi czy Włosi, ale też w wypadku zaimków w liczbie mnogiej, odnoszących się do członków grupy własnej i grupy obcej (na przykład „my”, „nas”, „nasze” czy „oni”, „im”, „ich”).

Perdue, Dovidio, Gurtman i Tyler (1990, eksperyment 2. i 3.) posłużyli się procedurą uprzedzania semantycznego. Krótko przedstawili uczestnikom badania oznaczenie grupy własnej i grupy obcej, a następnie nałożyli na nie przymiotniki pozytywne lub negatywne. Uczestnicy eksperymentu mieli zdecydować, czy dana cecha jest pozytywna, czy negatywna (eksperyment 2.), albo czy cecha może, czy też nie może opisywać człowieka (eksperyment 3.). Zgodnie z hipotezą, wcześniejsze przedstawienie zaimków dotyczących grupy własnej w dużym stopniu ułatwiało rozpoznanie i kategoryzację cech pozytywnych oraz skracało czas podejmowania decyzji. Negatywne cechy okazały się łatwiejsze do przetwarzania po uprzednim przedstawieniu zaimków określających grupę obcą (tylko w eksperymencie 2.). Wydaje się zatem, że słowa związane z grupą własną i grupą obcą, takie jak „nam” i „im”, zawierają konotację oceniającą, aktywizowaną automatycznie, jeśli takie słowa zostały przedstawione wcześniej.

Ważne, że aktywizacja związanych z kategoriami pojęć, cech itp. zachodzi na ogół w sposób w wysokim stopniu **automatyczny** (o ile ludzie nie są poznawczo tak zajęci, że aktywizacja stereotypów ulega zahamowaniu – zob. Gilbert i Hixon, 1991). Koncepcja ta znajduje uzasadnienie w dwóch kierunkach badań: z jednej strony istnieją dowody, że ludziom z trudem przychodzi ignorowanie informacji o kategoriach społecznych, co sugeruje, że takie informacje przetwarzane są automatycznie. Na przykład, badani poproszeni o podjęcie decyzji dotyczącej jednej kategorii (na przykład młodość kontra wiek podeszły, smutek kontra szczęśliwy nastrój) nie potrafili zignorować dodatkowych wymiarów (takich jak płeć spostrzeganego), które są również obecne, ale nie mają znaczenia dla wykonywanego zadania. Podobnie Boca, Arcuri i Zuffi (1994) wykazali, że ludzie potrzebowali dużo więcej czasu, by dostrzec, że dwie spostrzeganie osoby wyrażają tę samą emocję, kiedy są one różnej płci. Sugeruje to, że informacja o kategorii niezwiązanej z zadaniem (płeć) została zaktywizowana automatycznie. Z drugiej strony, istnieją dowody, że kiedy etykieta kategorii zostanie zaktywizowana, aktywizacja ta automatycznie rozchodzi się po całej sieci skojarzeniowej. Jak zademonstrowała Devine, (1989) podprogowa ekspozycja kategorii społecznej (takiej jak Murzyni) poniżej progu świadomości aktywizuje kojarzone z nią pojęcia (na przykład „agresywność”) nawet u tych uczestników badania, którzy osobiście nie zgadzają się z takimi stereotypowymi skojarzeniami. Dlatego większość ludzi, niezależnie od swej skłonności do ukrywania negatywnych sądów o stereotypizowanej grupie, automatycznie aktywizuje skojarzenia pomiędzy nazwami takiej grupy a cechami należącymi do ich społecznych reprezentacji. Podsumowując – te i podobne badania sugerują, że informacje o kategoriach społecznych przetwarzane są automatycznie i że kiedy etykieta kategorii już zostaje zaktywizowana, niewielka jest świadoma kontrola nad rozchodzeniem się aktywizacji poprzez sieć poznawczą.

Ma to interesujące następstwa dla rozważań nad związkiem pomiędzy językiem a umysłową reprezentacją kategorii społecznych. W większości grup społecznych istnieje wiele etykiet opisujących tę samą kategorię, włączając w to zarówno określenia neutralne, jak i obraźliwe (zob. Allen, 1983; Mullen i John-

son, 199
nazywa
które pr
seksual
się do t
dzą bar
słowo „
słowo „
na spos
etykiet
takimi
ganej n

Zi
przez g
zować
wprov
szech Z
„niew
tywne
(„ślepo
samym
teraz
jest ra

C
kiet k
sunko
tacja
ilustr
prace
niem.

Green
i etni
wych
obraż
grupy
nej. C

* W
nieco d

son, 1993). Na przykład mający afrykańskich przodków Amerykanie mogą być nazywani Czarnymi, Afroamerykanami, czarnuchami czy asfaltami, a osoby, które preferują partnerów seksualnych tej samej płci mogą być nazywane homoseksualistami, gejami, lesbijkami lub pedałami. Chociaż określenia te odnoszą się do tych samych kategorii ludzi, nie są oczywiście sobie równe, ponieważ budzą bardzo odmienne skojarzenia. Połączenia semantyczne aktywizowane przez słowo „gej” są odległe (choć częściowo zbieżne) od tych aktywizowanych przez słowo „pedał”. Wynika z tego, że wybory lingwistyczne wywierają duży wpływ na spostrzeganie poszczególnych grup społecznych. Co więcej, jeśli uwłączające etykiety kategorii automatycznie aktywizują sieć skojarzeń, posługiwanie się takimi etykietami wywoła negatywne skojarzenia i także oceny grupy spostrzeganej nawet u tych osób, które świadomie nie zgadzają się ze stereotypami.

Znaczenie językowych nazw kategorii ludzi zostało już dawno dostrzeżone przez grupy mniejszościowe, które często tworzyły nowe etykiety, mające aktywizować skojarzenia neutralne bądź pozytywne. Najbardziej znany przykład to wprowadzenie terminu „gej”, ale istnieje też wiele innych przykładów. We Włoszech Związek Ślepych* zaproponował ostatnio zastąpienie terminu „ślepy” przez „niewidomy” (*non vedente*), ponieważ słowo „ślepy” zyskało drugie, raczej negatywne znaczenie, niezwiązane z faktem, że ktoś jest pozbawiony zmysłu wzroku („ślepo komuś ufać”, „być ślepy na konsekwencje jakiegoś czynu” itd.). W tym samym duchu miejsca dla inwalidów we włoskich pociągach i autobusach zostały teraz zarezerwowane dla „nieunieruchomionych” (ang. *non-deambulating*), co jest raczej skomplikowanym, acz neutralnym znaczeniowo słowem.

Chociaż mniejszości od dawna mają świadomość różnicujących efektów etykiet kategorii społecznych, psychologowie społeczni do niedawna poświęcali stosunkowo niewiele uwagi związkowi pomiędzy językiem a umysłowymi reprezentacjami grup społecznych. Istnieją jednak przynajmniej dwie linie badań, które ilustrują siłę wyborów lingwistycznych w percepcji międzygrupowej, to prace nad obelgami o charakterze rasowym i etnicznym oraz prace nad używaniem języka seksistowskiego.

Obelgi o charakterze etnicznym i rasowym

Greenberg, Pyszczynski oraz ich współpracownicy badali wpływ obelg rasowych i etnicznych na ocenę osób spostrzeganych, które pochodziły z grup mniejszościowych, a także innych osób, związanych ze spostrzeganyymi. Chociaż wyzwiska czy obraźliwe etykiety etniczne są rzadko stosowane w obecności ludzi należących do grupy, której dotyczą, często używa się ich w kontaktach z członkami grupy własnej. Greenberg i Pyszczynski (1985) twierdzili, że podsłuchanie takich obraźli-

* W Polsce zmiana ta dokonana się już dużo wcześniej, dlatego Związek Ślepych brzmi dla nas nieco dziwnie (przyp. tłum.).

wych etykiet automatycznie aktywizuje negatywne uczucia i przekonania kojarzone z daną grupą i dzieje się tak nawet u osób wyznających poglądy egalitarne. Aby sprawdzić tę hipotezę, zaaranżowali debaty pomiędzy dwoma dyskutantami – Murzynem i Białym, tak że murzyński dyskutant raz wygrywał, a raz przegrywał. Wszyscy uczestnicy badania byli biali, podobnie jak współpracownik eksperymentatorów, który krytykował Afroamerykanina raz w sposób uwłaczający etnicznie („Nie ma mowy, by Czarnuch wygrał debatę”), a raz w sposób etnicznie neutralny („Nie ma mowy, by rozmówca, który jest «za», wygrał debatę”). Jak przewidywano, Murzyn został oceniony jako mniej zręczny w rozmowie wtedy, gdy uczestnicy badania słyszeli etniczne obelgi, ale tylko w wypadku, gdy rozmówca ten przegrał debatę. I przeciwnie, etnicznie neutralny krytycyzm nie wpływał na ocenę spostrzeganego. Zatem obraźliwe etykiety etniczne najwyraźniej aktywizowały negatywne przekonania, które, jak się wydaje, decydowały o ocenie spostrzeganego – jeśli tylko wyniki spostrzeganej osoby nie były wyraźnie sprzeczne ze schematem zaktywizowanym przez obraźliwą etykietę.

W kolejnym eksperymencie Kirkland, Greenberg i Pyszczynski (1987) starali się sprawdzić, czy opisane odkrycia można uogólnić na ocenę innych ludzi związanych z osobą spostrzeganą. Uczestnicy badania czytali zapis z procesu, w którym oskarżonym był zawsze Biały, a obrońcą raz był Biały, raz Murzyn. W tym drugim wypadku współpracownik eksperymentatorów udający uczestnika badania krytykował obrońcę albo w sposób obraźliwy etnicznie („O Boże, Mike, nie chce mi się w to wierzyć. Ten **asfalt** gównu wie”), albo w obraźliwy, ale etnicznie neutralny sposób („Boże, Mike, nie chce mi się w to wierzyć. Ten **advokacina** gównu wie”). Obraźliwa etykieta etniczna (lecz nie etykieta etnicznie neutralna) prowadziła do negatywnej oceny murzyńskiego obrońcy; co ważne, biały oskarżony także był spostrzegany bardziej negatywnie i otrzymywał surowsze wyroki, kiedy bronił go afroamerykański prawnik, który stawał się celem rasowych ataków. Co interesujące, nieformalne obserwacje sugerują również, że wielu badanych sprawiało wrażenie poruszonych etnicznymi obelgami wygłaszanymi przez współpracownika eksperymentatorów, ale nadal oceniali zarówno oskarżonego, jak i obrońcę w sposób zgodny z obraźliwymi etykietami. Obraźliwe etykiety etniczne mogą rzeczywiście wywierać silny wpływ na sposób spostrzegania członków mniejszości, a cały ten proces pozostaje w dużym stopniu automatyczny.

Język seksistowski: przypadek zastosowania męskich form rodzajowych

Podobne dowody dużego wpływu języka na procesy poznawcze pochodzą z badań nad językiem seksistowskim, a w szczególności nad zastosowaniem męskich form rodzajowych w znaczeniu ogólnym. W wielu językach istnieją konkretne formy opisujące żeńskich oraz męskich członków danej kategorii, ale kiedy mówi się osobach o niezdefiniowanej płci, używa się zazwyczaj formy

męskiej (na przykład człowiek, człowiek pierwotny). To samo odnosi się do zaimków, gdyż na przykład zaimki „ona”, „jej” i tak dalej w języku angielskim dotyczą tylko rodzaju żeńskiego, a zaimki „on”, „jego” i tak dalej mogą być stosowane zarówno tylko w odniesieniu do mężczyzn, jak i do człowieka w ogóle.

W innych językach problem ten jest dodatkowo pogłębiony przez fakt, iż rzeczowniki mają rodzaj przypisany. W niemieckim i włoskim na przykład słowo *Studentin* czy *studentessa* odnosi się do kobiety studentki, a *Student* czy *studente* – do studenta mężczyzny. Opisując studentów w ogóle, bez precyzowania płci, używa się raczej liczby mnogiej rodzaju męskiego niż żeńskiego (odpowiednio *Studenten* lub *studenti*). Bywają też przypadki ekstremalne, w których słowo rodzaju męskiego używane są nawet wówczas, gdy mówi się o kobietach. To zdarza się najczęściej, kiedy opisuje się kobiety pracujące w typowo męskich zawodach, związanych z wysoką pozycją społeczną. Na przykład kobieta piastująca funkcję sekretarza stanu nazywana jest we Włoszech raczej *ministro* niż *ministra*, kobietę chirurga nazywa się raczej *chirurgo* niż *chirurga*, a kobieta na stanowisku zastępcy adwokata nazywana jest *sostituto*, a nie *sostituta*, wbrew ogólnej zasadzie przypisującej żeńskie formy męskim odpowiednikom*. Co interesujące, nie dzieje się odwrotnie w wypadku mężczyzn uprawiających tradycyjnie kobiece profesje (na przykład pielęgniarki, położnej czy przedszkolanki); o ile nam wiadomo, ani w języku włoskim, ani w niemieckim nie występuje ani jeden przypadek, w którym żeńska forma rodzajowa przechodzi na mężczyzn wykonujących kobiece zawody. Innymi słowy, kobiety mogą się ukrywać pod etykietami męskimi, ale nie odwrotnie.

Z psychologicznego punktu widzenia, zastosowanie męskich form rodzajowych niesie ze sobą liczne interesujące, acz niepokojące następstwa: jeśli formy te odnoszą się z równym prawdopodobieństwem do przedstawicieli męskich, jak do kobiecych, nie wywołuje to szczególnych problemów. Jeżeli jednak forma męska w reprezentacjach umysłowych łączona jest przede wszystkim z mężczyznami i jeśli jej zastosowanie aktywizuje głównie cechy, zachowania i wyobrażenia kojarzone z przykładami męskimi, to posługiwanie się formą męską w wypadku osób o niesprecyzowanej płci może z łatwością zostać błędnie zinterpretowane jako odnoszące się do mężczyzn, nawet gdy w zamierzeniu miało znaczenie ogólne. Rzeczywiście, istnieją dowody na to, że podczas nauki języka szybciej przyswajamy znaczenie dotyczące mężczyzn niż znaczenie ogólne (Hyde, 1984; Nilson, 1977), a gramatyczne formy męskie w znaczeniu ogólnym zazwyczaj interpretowane są jako odnoszące się do mężczyzn (Kidd, 1971; MacKay, 1980; MacKay i Fulkerson, 1979; Moulton, Robinson i Elias, 1978; Murdock i Forsyth, 1985) i wywołują przede wszystkim wyobrażenia mężczyzn (Harrison, 1975; Schneider i Hacker, 1973); także niewyraźne obrazy wzrokowe (przedstawiane w szybkości podprogowej, takiej że widz może „zobaczyć” twarz osoby, ale nie rozpoznać jej płci) są w ogromnej większości interpretowane jako przedstawiają-

* Podobnie w języku polskim mówi się: pani premier, pani doktor, magister, profesor itp.

ce mężczyzn, kiedy połączone są ze zdaniem, w którym pojawia się forma męska w znaczeniu ogólnym (Wilson i Ng, 1988).

Jedną z najdobitniejszych egzemplifikacji faktu, że gramatyczne formy męskie w znaczeniu ogólnym są częściej przypisywane kategorii męskiej niż żeńskiej, pochodzi z badania przeprowadzonego przez Nga (1990); posłużył się on procedurą wywodzącą się z badań nad hamowaniem proaktywnym. Badania wykazują na ogół, że pamięć słów pogarsza się stopniowo, jeśli nowe słowa na liście należą do tej samej kategorii, co poprzednie (na przykład gdy na liście imion męskich pojawia się kolejne imię męskie). Kiedy jednak wprowadzone zostają słowa z nowej kategorii (na przykład imię kobiece), poziom zapamiętywania poprawia się w porównaniu z ostatnią próbą, dzięki zjawisku uwolnienia od proaktywnego hamowania. Argumenty Nga są następujące: jeśli wyrazy rodzaju męskiego, takie jak „człowiek” czy „jego”, odnoszą się z jednakowym prawdopodobieństwem do kategorii męskiej i żeńskiej, to przypomnienie sobie tych słów powinno być porównywalne w sytuacjach, gdy pojawiają się one po liście słów rodzaju męskiego (np. „król”, „Iwan”), jak i po liście słów rodzaju żeńskiego (na przykład „królowa”, „Linda”). Jeśli jednak gramatyczne formy męskie w znaczeniu ogólnym są androcentryczne i dlatego bliżej związane z kategorią męską niż z żeńską, to ich zapamiętywanie powinno być dużo skuteczniejsze wówczas, kiedy zostaną przedstawione po liście rzeczowników rodzaju żeńskiego. Wyniki rzeczywiście potwierdzają tę ostatnią interpretację, sugerując, że kod pamięci dla słów takich jak „ludzie” jest przede wszystkim męski i że zawierające je zdanie zostaje spontanicznie przyswojone jako odnoszące się tylko do mężczyzn. Badania te ujawniają zatem uderzającą sprzeczność w związku język–przekonania: formalnie rzecz ujmując, określenia ogólne o formie męskiej stanowią gramatycznie poprawną formę odnoszącą się do obu płci. Wydaje się jednak, że w rzeczywistości organizacja informacji w pamięci jest taka, iż te określenia prawie zawsze kojarzą się z kategorią męską. Znaczenie dotyczące mężczyzn nie tylko dominuje nad znaczeniem dotyczącym osób o płci niezdefiniowanej, ale wydaje się też, że formy męskie hamują przyswajanie przykładów odnoszących się do kobiet.

Jeśli męskie formy gramatyczne są rzeczywiście tak androcentryczne, jak sugerują te oraz inne badania, to ich zastosowanie w codziennych rozmowach może co najmniej umniejszać znaczenie kobiet. Stahlberg, Sczesny, Otto, Rudolph i Sorgenfrey (1994) sprawdzali ostatnio taką możliwość, przedstawiając osobom badanym przygotowany specjalnie dla potrzeb badań artykuł z gazety na temat pewnej konferencji. Podczas tej konferencji naukowcy bądź to z typowo męskiej (geofizyka), bądź z typowo kobiecej dziedziny (nauka o żywieniu) proponowali sposoby poprawienia publicznego wizerunku swojej dziedziny nauki. Uczestników konferencji opisywano w artykule bądź to z wyraźnym określeniem ich płci (*Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler*), bądź za pomocą form neutralnych (*die wissenschaftlich Taetigen* – osoby zajmujące się nauką), albo też za pomocą ogólnych określeń o formie męskiej (*Wissenschaftler*). Główną zmienną zależną stanowiła ocena procentu kobiet uczestniczących w konferencji. W wy-

padku typowo męskiej dziedziny (geofizyka) w ocenie tej nastąpił wzrost liniowy, tak że procent kobiet uznano za największy, kiedy artykuł mówił wyraźnie zarówno o mężczyznach, jak i o kobietach, średni – kiedy posłużono się w nim formą neutralną, a najmniejszy – kiedy wystąpiły w nim określenia ogólne o formie męskiej. Potwierdza to ideę, iż posługiwanie się językiem seksistowskim prowadzi do tego, że obecność kobiet nie jest doceniana. Wyniki były mniej wyraźne w warunkach, w których uczestnicy eksperymentu *a priori* zakładali dominację kobiet (nauka o żywieniu): tutaj neutralna forma prowadziła do niższej oceny niż pozostałe formy gramatyczne. Wyniki tego badania dostarczają pierwszych przybliżonych dowodów, że rodzaj używanego języka może rzeczywiście wpływać na docenianie znaczenia kobiet i że uniwersalna forma męska może prowadzić do umniejszania znaczenia kobiet, zwłaszcza w tych dziedzinach, w których obiektywnie tworzą one grupę mniejszościową. Formy męskie w znaczeniu ogólnym mogą nie tylko wpływać na spostrzeganą obecność kobiet, ale też pociągać za sobą konkretne konsekwencje praktyczne, jak wykazało badanie, którego autorami są Bem i Bem (1973). W badaniu tym kobiety rzadziej odpowiadały na ogłoszenie o pracy, kiedy zostało ono sformułowane przy użyciu męskich form rodzajowych.

Z politycznego punktu widzenia te i inne badania wskazują na potrzebę stworzenia alternatyw dla uniwersalnych form męskich. W Stanach Zjednoczonych szeroko przyjmują się obecnie formy „ona lub on” (*she or he* czy *s/he*) i wiele organizacji zawodowych (włącznie z Amerykańskim Towarzystwem Psychologicznym) już dawno włączyło do swoich zasad posługiwanie się językiem nieseksistowskim. Feminizacja języka odbywa się stosunkowo wolniej i mniej skutecznie w innych krajach (przykłady nieseksistowskiego języka w krajach niemieckojęzycznych zob. Stahlberg i in., 1994).

Z punktu widzenia psychologii wyniki opisanych wcześniej badań nad językiem rasistowskim i seksistowskim są w dużym stopniu zbieżne z teoriami społeczno-poznawczymi, według których etykiety semantyczne automatycznie aktywizują skojarzone z nimi informacje. Zastosowanie tego ogólnego podejścia teoretycznego pociąga za sobą trzy interesujące tezy. Po pierwsze, wybory lingwistyczne dokonywane przez mówiącego (takie jak posłużenie się wyzwiskami odnoszącymi się do przynależności etnicznej czy uniwersalnymi formami męskimi) zniekształcają proces poznawczy u słuchacza – i dokładnie to samo wynikało z relacjonowanych wcześniej badań (np. Greenberg i Pyszczynski, 1985; Ng, 1990; Stahlberg i in., 1994). Po drugie, odbywa się to w sposób automatyczny, tak że słuchacz nie jest w pełni świadomy aktywizacji potencjału etykiety semantycznej i nie sprawuje kontroli nad tą aktywizacją. Chociaż nie dysponujemy niezaprzeczalnymi dowodami na to zjawisko, nieformalne obserwacje (np. Kirkland i in., 1987) sugerują, że stereotypy rzeczywiście są aktywizowane przez odpowiednie etykiety (na przykład obelgi o charakterze rasowym) nawet u ludzi, którzy nie żywią uprzedzeń i nie uznają danego stereotypu. Po trzecie, posuwając się o krok dalej, można zaryzykować hipotezę, że lingwistyczne wybory mówiącego mogą wpływać na jego własny sposób myślenia tak samo, jak

wpływają na sposób mówienia słuchacza. Choć nie znamy żadnych badań nad stereotypami sprawdzających tę możliwość, niektóre pośrednie dowody pochodzą z literatury na temat postaw. Na przykład Eiser (1975; Eiser i Ross, 1977) wykazał, że mówcy, od których wymagano posługiwania się językiem stronnictw, przejawiali następnie postawy zgodne z etykietami, jakimi się posłużyli.

Podsumowując, badania nad związkiem języka i przekonań sugerują, że etykiety kategorii społecznych pełnią ważną funkcję porządkującą i wywierają duży wpływ na związane ze stereotypami procesy poznawcze. Dowody te powinno się jednak interpretować ze świadomością, że tylko niewielka część owych badań przeprowadzona została z perspektywy społeczno-poznawczej. Chociaż można je zinterpretować w tym ujęciu teoretycznym, większość z nich charakteryzuje się orientacją społeczno-lingwistyczną i nie została zaprojektowana do tego, by sprawdzać funkcjonowanie sieci skojarzeniowych zorganizowanych wokół etykiet rasistowskich/seksistowskich i nierasistowskich/nieseksistowskich. Mamy nadzieję, że przyszłe badania zostaną lepiej dostosowane do sprawdzania konkretnych hipotez dotyczących procesów leżących u podstaw związku języka i stereotypów.

Funkcja podtrzymywania stereotypów

Trzecia i być może mniej oczywista funkcja języka polega na jego subtelny wkładzie w **utrzymywanie się stereotypów**. Często posługujemy się językiem w sposób, który broni istniejących stereotypów przed ich falsyfikacją. Ostatnio poświęcono wiele uwagi trzem aspektom tendencyjnego wykorzystania języka: (1) poziom **potwierdzalności/niepotwierdzalności** cech zawartych w popularnych stereotypach, (2) **powszechność** czy **zakres** stereotypowych opisów cech i (3) poziom **abstrakcji** opisu zachowań zgodnych i niezgodnych z przekonaniami stereotypowymi (tak zwane językowe nadržnicowanie grupy własnej i obcej). Przedstawimy dowody na istnienie każdej z tych tendencji, które, jak się wydaje, tworzą wspólnie pewną strategię językową, mającą na celu ochronę stereotypów przed ich falsyfikacją.

Potwierdzalność i niepotwierdzalność cech stereotypowych

Zważywszy na silne tendencje etnocentryczne w większości grup ludzkich, nie zaskakuje fakt, że w stereotypowych przekonaniach wynosi się grupę własną ponad grupy obce. Z pewnymi wyjątkami (takimi jak grupy o „uznanym” niższym statusie), członkowie grupy wykazują skłonność do przypisywania

mniejszej liczby pozytywnych i większej liczby negatywnych cech członkom grup obcych niż członkom grupy własnej (np. Howard i Rothbart, 1980), szczególnie kiedy takie cechy mają znaczenie dla samookreślenia się grupy (Mumendey i Simon, 1989). Opisy grupy własnej i grupy obcej różnią się jednak nie tylko treścią ocen, ale także siłą – łatwością, z jaką mogą zostać uznane za nieprawdziwe. Według Rothbarta i Park (1986), to właśnie negatywne cechy zawarte w stereotypach na temat grupy obcej najłatwiej przyjąć jako prawdziwe i najtrudniej uznać za nieprawdziwe. Potrzebujemy wiele zaprzeczających tym cechom dowodów, aby skorygować przekonanie o ich występowaniu w grupie obcej.

Rothbart i Park (1986) przedstawili swoim badanym listę przymiotników opisujących cechy różniące się wartościowością i poprosili o ocenę, (1) z jaką łatwością można wyobrazić sobie zachowania potwierdzające/niepotwierdzające każdą z tych cech, (2) jak często w normalnych kontaktach społecznych zdarzają się okazje umożliwiające wystąpienie potwierdzających/niepotwierdzających je zachowań i (3) ile potwierdzających/niepotwierdzających zachowań byłoby potrzebnych, by daną cechę uznać za potwierdzoną/niepotwierdzoną. Okazało się, że negatywne cechy wymagają mniej wyrażających je zachowań, by można je było uznać za potwierdzone, ale potrzeba więcej przykładów im przeczących, aby można je było odrzucić. Jak ujęli to Rothbart i Park, „negatywne cechy łatwiej uznać za prawdziwe i trudniej odrzucić jako nieprawdziwe niż cechy pozytywne” (str. 135).

Arcuri i Cadinu (1992) twierdzili ostatnio, że wyniki badań Rothbarta i Park (1986) mogą, przynajmniej częściowo, stanowić funkcję właściwości leksykalnych przymiotników w nich użytych. Argumenty Arcuriego i Cadinu oparte są na Clarkowskiej (por. Clark i Clark, 1977) zasadzie cechowania leksykalnego, według której, w wypadku przeciwieństw, możemy obserwować, że biegun oznaczający oceniany wymiar – biegun nienacechowany (na przykład dumny–duma) – może zostać zneutralizowany; staje się on terminem, który może oznaczać spory wachlarz obiektów, sytuacji i wydarzeń na rozważanym wymiarze. Drugi biegun, nacechowany (pokorny–pokora, zgodnie z poprzednim przykładem), pociąga za sobą tylko użycie kontrastowe (to znaczy negację bieguna nazywanego wymiar). Innymi słowy, nienacechowany termin może być stosowany na dwa odmienne sposoby: szeroki (nazwa całego wymiaru „dumny”) lub kontrastowy (nazwa jednego tylko bieguna – raczej „dumny” niż „pokorny”). W przeciwieństwie do tego, nacechowanego terminu używa się tylko w jednym sensie (jako nazwy jednego bieguna – raczej „pokorny” niż „dumny”). Ponieważ większość przymiotników oznaczających cechy negatywne pełni w języku codziennym rolę terminów nacechowanych (oraz w materiałach badawczych, takich jak te zastosowane w badaniu Rothbarta i Park), mogą one wymagać mniej dowodów je potwierdzających i więcej takich, które im zaprzeczają. I to nie dlatego, że są negatywne, ale dlatego, że są nacechowane i jako takie, odnoszą się do mniejszej liczby zachowań.

Aby zbadać niezależne efekty nacechowania i wartościowości, Arcuri i Cadinu (1992) skomponowali listę cech osobowości w taki sposób, że wymiar nacechowania–nienacechowania był niezależny od wartościowości: (1) pozytywne właściwości nacechowane, takie jak „zrelaksowany”; (2) pozytywne właściwości nienacechowane, takie jak „interesujący”; (3) negatywne właściwości nienacechowane, takie jak „agresywny”. Seria badań wykorzystujących te materiały pokazuje, że niezależnie od wartościowości, właściwości nacechowane pokrywają mniejszy wachlarz wydarzeń i są dużo bardziej diagnostyczne niż właściwości nienacechowane.

Badania Arcuriego i Cadinu (eksperyment 5.) stanowią pośredni, lecz ważny test diagnostyczności cech osobowości według ich własności leksykalnych. Uczestnikom badania przedstawiono zdania, w których opisane zostało przedstawiane przez aktora zachowanie (na przykład „W trudnej sytuacji John zachowuje się jak osoba **odważna**”). Posłużono się cechami należącymi do czterech kategorii (pozytywne cechy oznaczone, pozytywne cechy nieoznaczone, negatywne cechy oznaczone, negatywne cechy nieoznaczone). Uczestnicy badania mieli ocenić, czy zachowanie stanowiło efekt stałej skłonności aktora, czy należy je raczej przypisać sytuacji. Posługiwali się przy tym skalą oceny od 0 (maksimum atrybucji dyspozycyjnej) do 10 (maksimum atrybucji sytuacyjnej). Na podstawie modelu opracowanego przez zespół Park i Rothbarta można było przewidywać, że negatywne cechy mają większą wartość informacyjną i dlatego powinny prowadzić do silniejszego upatrywania ich źródeł w dyspozycjach „aktora”. W przeciwieństwie do tego model autorstwa Arcuriego i Cadinu przypisuje większą wartość informacyjną terminom nacechowanym, niezależnie od wartościowości nazw cech osobowości. Dlatego oceny oparte na tych terminach będą prowadziły uczestników badania do najsilniejszej atrybucji dyspozycyjnej. Analiza ocen atrybucyjnych wykazała słaby efekt wartościowości i bardzo silny efekt nacechowania, ujawniając, że nacechowane terminy uważane są za bardziej diagnostyczne w odniesieniu do stałej dyspozycji osobowościowej niż terminy nienacechowane (zob. tabela 6.1.).

Tabela 6.1. Atrybucja przyczynowa jako funkcja wartościowości i nacechowania.

WARTOŚCIOWOŚĆ CECH	NACECHOWANIE		
	Nacechowane	Nienacechowane	Przeciętne
Pozytywne	4,17	5,85	5,01
Negatywne	3,50	5,35	4,42
Przeciętne	3,83	5,60	4,71

UWAGA: Dane z eksperymentu 5., Arcuri i Cadinu (1992).

Wyni
cech i ich
niach moż
z ich właś
raczej nac
na wartoś
ne, i że po

Jaka
magające
które by i
stereotyp
ogół nega
zmiany, g
by uznać
potwierd
tych, któr
czące gru
łatwiej p
prosta: je
w czasie t

Aby
prowadzi
(pozytyw
li grupie
nie jak v
trzeba, b

Wyr
reotypu
w stereot
czyby dow
lub odrz
cych grup
tywne ja
żeli było
tywne ce
uznać za

Jeśli
można p
jest niep

* Poniew
fikacji w k
wartościow

Wyniki te sugerują, że większa wartość informacyjna negatywnych nazw cech i ich większa odporność na zmianę zaobserwowana w poprzednich badaniach może się wywodzić nie z wartościowości tych przymiotników *per se*, ale z ich właściwości leksykalnych, to znaczy z tendencji do przyjmowania postaci raczej nacechowanej niż nienacechowanej. Wynika stąd również, że informacyjna wartość cech negatywnych może ograniczać się do tych, które są nacechowane, i że podobnie dzieje się w wypadku cech pozytywnych.

Jakakolwiek jest przyczyna faktu, że negatywne cechy oceniono jako wymagające niewielkiego potwierdzenia behawioralnego oraz mocnych dowodów, które by im zaprzeczały, odkrycie to ma interesujące następstwa dla badań nad stereotypami. Po pierwsze, ponieważ stereotypy dotyczące grup obcych są na ogół negatywne, powinny cechować się szczególnym brakiem podatności na zmiany, gdyż stosunkowo dużo dowodów potrzeba, by im zaprzeczyć, a niewiele, by uznać je za słuszne. Po drugie, biorąc pod uwagę, że istnieje spory wachlarz potwierdzalności dla przymiotników oznaczających cechy pozytywne oraz dla tych, które oznaczają cechy negatywne, można przypuszczać, że stereotypy dotyczące grup obcych będą zawierały dokładnie takie negatywne pojęcia, które najłatwiej potwierdzić i którym najtrudniej zaprzeczyć. Logika tego zjawiska jest prosta: jeśli stereotypy nie są zgodne z rzeczywistością, to mogą przetrwać w czasie tylko wtedy, kiedy stosunkowo trudno im zaprzeczyć.

Aby sprawdzić tę możliwość, Maass, Montalcini i Paglionico (1995) przeprowadzili badanie, które miało na celu znalezienie najbardziej stereotypowych (pozytywnych i negatywnych) cech, jakie włoscy uczestnicy badania przypisywali grupie własnej (Włochom) i dwóm grupom obcym (Żydom i Niemcom). Podobnie jak w eksperymencie Rothbarta i Park, badani oceniali, ilu zachowań potrzeba, by potwierdzić bądź zaprzeczyć danej cesze.

Wyniki nie wykazały żadnej asymetryczności potwierdzenia i falsyfikacji stereotypu grupy własnej: badani ocenili pozytywne i negatywne cechy zawarte w stereotypowych poglądach na temat tej grupy jako wymagające takiej samej liczby dowodów potwierdzających i niepotwierdzających, aby mogły zostać przyjęte lub odrzucone. Wyniki okazały się zupełnie odmienne dla stereotypów dotyczących grup obcych (Żydów, Niemców). Tutaj uczestnicy badania ocenili cechy pozytywne jako wymagające dużo więcej dowodów, aby można je było potwierdzić, aniżeli byłoby potrzeba, gdyby miały zostać odrzucone jako nieprawdziwe. Negatywne cechy natomiast ocenili jako wymagające więcej dowodów, by można było je uznać za nieprawdziwe, a bardzo niewiele, żeby je potwierdzić (zob. tabela 6.2.).

Jeśli te pierwsze rezultaty zostaną potwierdzone przez kolejne badania, to można podejrzewać, że negatywne spostrzeganie grup obcych ze swej natury jest niepodatne na zmiany*. Chociaż stereotypy dotyczące grup obcych mogą za-

* Ponieważ większość cech wskazanych przez uczestników badania nie poddawała się klasyfikacji w kategoriach nacechowane-nienacechowane, nie można było ocenić relatywnego wpływu wartościowości i nacechowania na wyniki tego badania.

Tabela 6.2. Liczba potwierdzających i niepotwierdzających zachowań wymaganych do tego, by uznać cechę za potwierdzoną bądź niepotwierdzoną.

WARTOŚCIOWOŚĆ	CECHY	LICZBA ZACHOWAŃ POTWIERDZAJĄCYCH	LICZBA ZACHOWAŃ PRZECZĄCYCH
Włosi (grupa własna)	Pozytywna	4,99	4,71
	Negatywna	4,58	4,58
Niemcy (grupa obca)	Pozytywna	5,04	4,56
	Negatywna	3,96	4,99
Żydzi (grupa obca)	Pozytywna	5,50	4,79
	Negatywna	4,28	4,98

UWAGA: Dane na podstawie: Maass, Montalcini i Paglionico (1995).

wierać przymiotniki, które opisują zarówno cechy pozytywne (muzykalni), jak i negatywne (nieuczciwi), stereotypy te mogą się znacznie różnić między sobą stopniem podatności na zmiany. Wydaje się, że negatywne przekonania dotyczące grup obcych wymagają dużo więcej zaprzeczających im dowodów, zanim mogą zostać skorygowane. To sugeruje, że nie można w pełni zrozumieć funkcjonowania stereotypu bez przeanalizowania konkretnych właściwości lingwistycznych nazw cech, zawartych w stereotypach grupy własnej i obcej.

Zakres słów opisujących cechy zawarte w stereotypach

Z pojęciem potwierdzalności cech blisko wiąże się koncepcja, że cechy mogą się różnić pod względem swego zakresu. Niektóre cechy opisują przymioty bardzo ogólne, o szerokim zakresie (na przykład „odpowiedzialny”), a inne odnoszą się do cech bardziej konkretnych, o zakresie węższym (na przykład „punktualny”; zob. Hampson, Goldberg i John, 1987; Hampson, John i Goldberg, 1986).

Hamilton i jego współpracownicy (1992) twierdzili, że pozytywne cechy lubianej grupy oraz negatywne cechy grupy nielubianej wyrażamy raczej za pomocą cech o szerokim zakresie, natomiast negatywne cechy grupy lubianej oraz pozytywne nielubianej wyraża się na ogół za pomocą nazw cech, które mają wąski zakres. Hamilton oraz jego współpracownicy ponownie przeanalizowali dane dostarczone przez Eagly i Kite, przedstawiające dokonane przez amerykańskich uczniów oceny różnych narodowości na różnych skalach. Badacze zauważyli, że pozytywne cechy przypisywane lubianym narodowościom miały raczej szeroki niż wąski zakres, podczas gdy niepożądane cechy przypisywane tym narodowo-

ściom charakteryzowały się raczej wąskim niż szerokim zakresem. Odwrotną tendencję zaobserwowano w odniesieniu do narodowości nielubianych. To przemawia za odmiennym użyciem nazw cech o wąskim i o szerokim zakresie w ocenach lubianych i nielubianych kategorii społecznych. Zważywszy, że cechy o szerokim zakresie mają dużo szerszy wachlarz zastosowań i dużo trudniej im zaprzeczyć, badanie to dostarcza dalszych dowodów na to, że lingwistyczne właściwości cech zawartych w stereotypach w znacznym stopniu mogą się przyczyniać do dalszego trwania spostrzeganych różnic międzygrupowych.

Abstrakcyjność języka

Trzeci mechanizm, poprzez który język może się przyczyniać do podtrzymywania stereotypów, wiąże się ze sposobem, w jaki ludzie opisują konkretne zachowania. Opisy te sugerują, że dane zachowanie świadczy albo o ogólnej cesze, albo o chwilowym stanie psychicznym osoby, która to zachowanie przejawia. Jones i Nisbett (1972, str. 90) wskazywali na to, że język wydaje się ułatwiać wyciąganie wniosków o cechach dyspozycyjnych z obserwowanych czynów: „Kiedy już nazwiemy jakieś zachowanie wrogim, bardzo łatwo dojść do wniosku, że osoba, która to zachowanie przejawia, rzeczywiście wykazuje wrogość. Nasz język pozwala używać tych samych pojęć w odniesieniu do zachowania i tkwiącej u jego podłoża skłonności, którą owo zachowanie odzwierciedla”.

Chociaż wiele języków (włącznie z angielskim, niemieckim i włoskim) ułatwia ujednoczone nazwanie czynu i osoby, która go dokonała, nie jest to jednak zjawisko uniwersalne (zob. np. interesującą serię badań Millera, 1984, porównujących badanych z Indii i z Ameryki). Nawet w językach, które sprzyjają wnioskowi ogólnemu, nie wszystkie opisy sugerują, że czyn odzwierciedla jakieś stałe, powodujące sprawcą czynu skłonności. Czasami starannie unika się wniosków o cechach dyspozycyjnych, a czyn opisuje się w bardzo konkretny sposób (A uderzył B), sugerując, że dane zachowanie jest jednorazowym wydarzeniem, niezwiązanym z ogólną charakterystyką osoby. Czasami zaś to samo zachowanie interpretowane jest jako odzwierciedlające bardziej trwałą tendencję behawioralną tej osoby (A jest agresywny).

Językowe nadróźnicowanie grupy własnej i obcej

Pojawia się zatem pytanie, kiedy zachowanie opisywane jest w sposób łączący czyn z osobą, która go dokonała, a kiedy tak, by zminimalizować wnioski na temat cech tej osoby. Według modelu nadróźnicowania grupy własnej i obcej (Mass, Salvi, Arcuri i Semin, 1989), pozytywne zachowania członków grupy własnej i negatywne zachowania członków grupy obcej bywają opisywane w kategoriach raczej abstrakcyjnych, co sugeruje, że konkretny epizod związany jest z ogólną charakterystyką osoby, która dokonała danego czynu. I przeciwnie, negatywne zachowania grupy własnej oraz pozytywne grupy obcej opisuje się raczej w kate-

goriach stosunkowo konkretnych, które pozwalają na uogólnienie niewiele wykraczające poza dane zachowanie.

Poziom abstrakcyjności języka można odnieść do modelu kategorii lingwistycznych Semina i Fiedlera (1988, 1992), który w swej oryginalnej wersji wyróżnia cztery poziomy abstrakcyjności pojęć interpersonalnych. Najbardziej konkretnymi pojęciami są opisowe czasowniki działania, takie jak „A uderza B”, które stanowią obiektywny opis konkretnego, możliwego do zaobserwowania wydarzenia. Interpretacyjne czasowniki czynności są nieco bardziej abstrakcyjne, gdyż opisują większą klasę zachowań („A rani B”), choć wyraźnie odnoszą się do konkretnego zachowania w konkretnej sytuacji. Trzeci poziom reprezentują czasowniki stanu, takie jak „A nienawidzi B”, opisujące trwałe stany psychiczne, które wykraczają poza konkretne sytuacje i zachowania, ale odnoszą się do konkretnych obiektów (osoba B). Wreszcie najbardziej abstrakcyjnymi pojęciami są przymiotniki, opisujące ogólną skłonność, która ujawnia się w wielu sytuacjach, zachowaniach i obiektach („A jest agresywny”; na temat rozszerzenia i zastosowania modelu kategorii lingwistycznych zob. Semin i Fiedler, 1992). Przy zastosowaniu tego modelu w sytuacjach międzygrupowych językowe nadróznicowanie grupy własnej i obcej przewiduje, że pozytywne zachowania komunikowane są w bardziej abstrakcyjnych kategoriach, kiedy dokonuje ich członek grupy raczej własnej niż obcej. Odwrotnie dzieje się w wypadku zachowań negatywnych, które opisujemy bardziej konkretnie, kiedy dokonuje ich członek grupy własnej. Na przykład ktoś należący do grupy własnej, kto oferuje pomoc potrzebującej osobie, może zostać opisany jako „życzliwy” czy jako „altruista”, podczas gdy członek grupy obcej, który dokona takiego samego czynu, może zostać opisany jako „udzielający pomocy”. W wypadku zachowań agresywnych o członku grupy własnej mówimy, że „wyrządza komuś krzywdę”, a członka grupy obcej opisujemy jako „agresywnego”.

Chociaż te odmienne opisy mogą być w równym stopniu trafne i zgodne z rzeczywistością, ich znaczenie bardzo się różni. Przesuwając się na kontinuum abstrakcyjności od konkretów do abstrakcji, ilość informacji o wykonawcy czynu rośnie, jak również sugerowane znaczenie i typowość tego czynu, podobnie jak prawdopodobieństwo powtórzenia się go w przyszłości (Maass i in., 1989; Semin i Fiedler, 1988, 1992). Ponieważ abstrakcyjne pojęcia, takie jak czasowniki i przymiotniki stanu, sugerują dużą stabilność czasową i sytuacyjną, a także wysokie prawdopodobieństwo powtórzenia się w przyszłości, to zróżnicowane używanie języka może rzeczywiście wspierać istniejące stereotypowe przekonania. Zachowania potwierdzające negatywne oczekiwania co do grupy obcej komunikowane są w sposób abstrakcyjny, który sugeruje, że obserwowany czyn odzwierciedla stałe cechy bądź stan psychiczny jego sprawcy. I odwrotnie, nieoczekiwane pozytywne zachowania członka grupy obcej opiswane są w kategoriach konkretnych, bez uogólniania poza dany kontekst, co pozostawia stereotyp w stanie nienaruszonym.

W trakcie wyścigu konnego w pewnym włoskim miasteczku przeprowadzono pierwszą próbę sprawdzenia językowego modelu nadróznicowania grupy

własnej
czających
do grup
pożąda
wali się
własne
biegun
członk

Tabela
oceny z

UWAGA
stwo Ps

C
monst
kontel
wanie
1994),
w kor
i Fink
i narv
1992)
nych
cych s
W jed
du, d
pomie
kazał
śmy,
wskie
w wy
trakc
rze p
chow

własnej i obcej (Maass i inni, 1989). Poproszono tam uczestników współzawodniczących drużyn o słowne opisanie scen rysunkowych, w których osoby (należące do grupy własnej lub przeciwnej) angażowały się w społecznie pożądane lub niepożądane zachowania. Tak jak oczekiwano, uczestnicy eksperymentu posługiwali się wysoce abstrakcyjnymi pojęciami, kiedy opisywali pożądane epizody we własnej grupie i niepożądane w obcej, ale zmieniali język na bliższy drugiego bieguna kontinuum konkretności, gdy opisywali pozytywne zachowania członków grupy obcej i negatywne – grupy własnej (zob. tabela 6.3.).

Tabela 6.3. Abstrakcyjność języka jako funkcja przynależności grupowej i społecznej oceny zachowania.

PRZYNALEŻNOŚĆ PROTAGONISTY	OCENA ZACHOWANIA	
	Pożądane	Niepożądane
Grupa własna	2,69	2,51
Grupa obca	2,47	2,8

UWAGA: Na podstawie Maass, Salvi, Arcuri i Semin (1989). Prawa autorskie: Amerykańskie Towarzystwo Psychologiczne. Przedruk za zezwoleniem.

Od tej pory językowe nadróżnicowanie grupy własnej i obcej było stale demonstrowane w licznych eksperymentach, przeprowadzanych w rozmaitych kontekstach lingwistycznych i kulturowych. Pokazano, że językowe nadróżnicowanie grupy własnej i obcej występuje w partiach politycznych (Rubini i Semin, 1994), w grupach zainteresowań (Maass, Ceccarelli i Rudin, 1995), pojawia się w kontaktach pomiędzy przedstawicielami przeciwnych płci (Fiedler, Semin i Finkenauer, 1993), we współzawodniczących szkołach, drużynach sportowych i narodach (Arcuri, Maass i Portelli, 1993; omówienie zob. Maass i Arcuri, 1992). Co ważne, nadróżnicowanie nie ogranicza się tylko do dobrze kontrolowanych eksperymentów. Występuje także w naturalnych komunikatach pojawiających się w mass mediach (gazetach i telewizji – Maass, Corvino i Arcuri, 1994). W jednym z tych badań analizowaliśmy relacje prasowe z antysemitckiego epizodu, do jakiego kilka lat temu doszło we Włoszech. Podczas meczu koszykówki pomiędzy drużynami włoską i izraelską skrajnie prawicowe grupy kibiców pokazały transparenty przedstawiające swastyki i hasła antysemitckie. Zauważyliśmy, że epizod ten został opisany całkiem odmiennie w żydowskich i nieżydowskich gazetach włoskich. Chociaż i jedno, i drugie przedstawiały neofaszystów w wyraźnie negatywnych słowach, opisy te znacznie się różniły poziomem abstrakcji. W porównaniu ze swymi żydowskimi kolegami, nieżydowscy dziennikarze posłużyli się dużo bardziej konkretnym językiem, by opisać antysemitckie zachowanie. Choć potępiali agresywne wybryki grup antysemitckich, relacjonowali

je prawie wyłącznie w kategoriach konkretnych, podczas gdy ich żydowscy kole-dzy posługiwali się raczej pojęciami abstrakcyjnymi, które w swej generalizacji wykraczały poza konkretne wydarzenia. W innym badaniu analizowano informacje przedstawiane w wieczornych wiadomościach telewizyjnych podczas wojny w Zatoce Perskiej i po jej zakończeniu. Odrębne analizy zwrotów odnoszących się do grupy własnej (Siły Zjednoczone bądź ich przywódcy) i do grupy obcej (wojska Iraku bądź jego przywódcy) ujawniły wyraźny schemat: im bardziej negatywne były stwierdzenia dotyczące Iraku, tym bardziej stawały się abstrakcyjne. Co interesujące, ta tendencyjność zanikła wkrótce po wojnie. W sposobie opisywania grupy własnej natomiast nie zauważono związku abstrakcyjności określeń z ich wartościowością ani w czasie wojny, ani po jej zakończeniu. Świadczy to o wyraźnym nadróżnicowaniu w komunikacji masowej. Podobne nadróżnicowanie w języku dziennikarskim zaobserwowali też Ng i Tait (1994), analizując sprawozdania sportowe w Nowej Zelandii. Badania te dostarczają dowodów na występowanie językowego nadróżnicowania grupy własnej i obcej w komunikacji masowej. Sposób, w jaki dziennikarze posługują się językiem w kontekście międzygrupowym, stanowi subtelne, lecz znaczące źródło tendencyjności.

Istnieją też dowody, że tendencyjne posługiwanie się językiem w celu nadróżnicowania grupy własnej i obcej nie ogranicza się do abstrakcyjności w rodzajach rzeczowników, ale może się zdarzyć nawet w ramach tej samej kategorii lingwistycznej, to znaczy przymiotników. Semin i Fiedler (1991) zasugerowali, że przymiotniki mogą się różnić poziomem abstrakcyjności w zależności od swej etymologii*. Niektóre przymiotniki, takie jak „przebojowy”, pochodzą od opisowych czasowników działania; inne, takie jak „wściekły” czy „przydatny”, pochodzą od interpretacyjnych czasowników czynności, a jeszcze inne, takie jak „zazdrosny” czy „zachwycający” – od czasowników stanu. Są i takie, które nie pochodzą od żadnego czasownika (na przykład „nieśmiały” czy „wrogi”). Posługując się rozróżnieniem etymologicznym, Franco i Maass (1995) przeanalizowali te przymiotniki, które kibice baseballu przypisali własnej drużynie, oraz te, które przypisali drużynie przeciwnej (grupie obcej). Tak jak oczekiwano, kibice opisali negatywne cechy grupy obcej, podobnie jak pozytywne cechy własnej, posługując się przymiotnikami utworzonymi od stosunkowo abstrakcyjnych czasowników lub takimi, które nie miały czasownika w swym źródłosłowie. Natomiast do opisania pozytywnych cech grupy obcej oraz negatywnych własnej posłużyli się przymiotnikami utworzonymi

* Zauważmy jednak, że Semin i Fiedler (1991) twierdzili, iż przymiotniki wywodzące się z interpretacyjnych czasowników czynności są bardziej abstrakcyjne niż przymiotniki utworzone od czasowników stanu, co sprawia, że hierarchia abstrakcyjności przymiotników różni się od pierwotnego modelu kategorii czasowników. Nasze dane były jednak analizowane zgodnie z pierwotnym modelem, przy założeniu liniowego wzrostu abstrakcyjności od przymiotników wywodzących się z opisowych czasowników działania, poprzez te wywodzące się z interpretacyjnych czasowników czynności i czasowników stanu, aż po przymiotniki niewywodzące się od czasowników.

od stos
różnico
opisują
Po
własne
bardzo
go spr
wiska,
nie się

Pozna
Zjawis
Wedłu
cej wy
opisuj
trwała
damy,
nie Ni
chowa
i jako
różnic
danej
chowa
i Roth
E
ni i S
grupo
rywał
kraju
cecha
Włosi
miast
i „niet
nocny
(rzek
czące
ści tej
żadan
na wy
pozior
Zgodn
włas
wania

od stosunkowo konkretnych czasowników. Wynik ten sugeruje, że subtelne nadróznicowanie w posługiwaniu się językiem może się pojawiać, nawet kiedy ludzie, opisując grupy własne i obce, używają wyłącznie przymiotników.

Podsumowując, badania te sugerują, że językowe nadróznicowanie grupy własnej i obcej stanowi zjawisko powszechne i znaczące. Jednocześnie jest też bardzo subtelne, co sprawia, że mówca oraz słuchacz raczej nie zdają sobie z niego sprawy. Chociaż nie ma większych wątpliwości co do powszechności tego zjawiska, nie jest też całkowicie jasne, jakie **mechanizmy** utrzymują posługiwanie się takim zróżnicowanym językiem w kontekście międzygrupowym.

Poznawcze a motywacyjne wyjaśnienia nadróznicowania językowego

Zjawisko to wyjaśnić można na dwa różne sposoby: poznawczy i motywacyjny. Według interpretacji poznawczej, językowe nadróznicowanie grupy własnej i obcej wywodzi się z odmiennych oczekiwań. Zachowania zgodne z oczekiwaniami opisuje się w kategoriach abstrakcyjnych właśnie dlatego, że uważa się je za trwałą i typową tendencję behawioralną wykonawcy danego czynu. Jeżeli zakładamy, że Niemcy zachowują się bardzo formalnie, to każde formalne zachowanie Niemca powinniśmy opisać w kategoriach abstrakcyjnych. I odwrotnie, zachowanie nieoczekiwane czy zaskakujące uważa się za krótkotrwałe i nietypowe i jako takie powinno zostać opisane w kategoriach konkretnych. Językowe nadróznicowanie grupy własnej i obcej wywodzi się po prostu z faktu, że członkowie danej grupy zazwyczaj oczekują więcej pożądanых i mniej niepożądanych zachowań od członków własnej grupy niż od członków grupy obcej (zob. Howard i Rothbart, 1980).

Roli odmiennych oczekiwań dowodzą różne badania (Maass, Milesi, Zabbin i Stahlberg, 1995). W pierwszym eksperymencie wybrano sytuację międzygrupową, w której te same stereotypowe przekonania wyznawali członkowie rywalizujących ze sobą grup społecznych. Włosi z północnej i południowej części kraju są zgodni, przynajmniej częściowo, w swoich przekonaniach o typowych cechach Włochów z południa i z północy. Na przykład obie grupy zgadzają się, że Włosi z południa są „gościnni” i „ciepli”, ale też „natrętni” i „seksistowscy”, natomiast mieszkańcy północy są „pracowici” i „niezależni”, ale także „zachłanni” i „nietolerancyjni”. Uczestnicy badania, pochodzący albo z okolic Veneto w północnych Włoszech, albo z Sycylii, oglądali rysunki, na których osoba działająca (rzekomo pochodząca z północy bądź z południa) przejawiała zachowania świadczące o wymienionych uprzednio cechach. Niezależnie od kategorii przynależności tej osoby (północ lub południe), połowa czynów zaliczała się do społecznie pożądanых, a druga połowa – do niepożądanych. Zadanie uczestników polegało na wybraniu jednego spośród czterech opisów sceny, odpowiadających czterem poziomom abstrakcyjności w modelu, którego autorami byli Semin i Fiedler. Zgodnie z hipotezą odmiennych oczekiwań, uczestnicy badania – bez względu na własną przynależność do kategorii społecznej – opisali typowo północne zachowania osób z północy oraz typowo południowe zachowania osób z południa w ka-

tegoriach abstrakcyjnych **niezależnie** od wartościowości czynu. I przeciwnie, nietypowe zachowania zostały opisane bardziej konkretnie (zob. tabela 6.4.). Wyniki te potwierdzają rolę odmiennych oczekiwań i sugerują, że zachowania typowe dla grupy osób opisywane są bardziej abstrakcyjnie niż zachowania nietypowe i nieoczekiwane.

Tabela 6.4. Abstrakcyjność języka jako funkcja przynależności osoby spostrzeganej do kategorii społecznej oraz typowości czynu

OSOBA SPOSTRZEGANA	TYPOWOŚĆ	
	Północna	Południowa
Z północy	3,05	2,83
Z południa	2,99	3,14

UWAGA: Dane na podstawie Maass, Milesi, Zabini i Stahlberg (1995). Prawa autorskie: Amerykańskie Towarzystwo Psychologiczne. Przedruk za zezwoleniem.

W drugim eksperymencie hipoteza odmiennych oczekiwań została poddana poważniejszemu testowi, w którym przynależność osoby spostrzeganej nie miała dla uczestników badania żadnego osobistego znaczenia. Podobnie jak w eksperymencie Rothbarta, Evansa i Fulero (1979), wytworzono u badanych pewne oczekiwania, mówiąc im, że osoba spostrzegana została opisana przez swych przyjaciół, rodziców i nauczycieli jako charakteryzująca się określonymi cechami. W zależności od warunków, osoba ta zyskała etykiety „towarzyskiej”, „inteligentnej”, „nietowarzyskiej” lub „nieinteligentnej”. Następnie uczestnicy badania otrzymali rysunek przedstawiający osobę spostrzeganą zachowującą się w sposób, który albo potwierdzał, albo nie potwierdzał oczekiwań. I znów uczestnicy mieli wybrać jeden spośród czterech opisów odpowiadających czterem poziomom abstrakcyjności. Wyniki wykazały, że niezależnie od konkretnych oczekiwań, jakie zostały wzbudzone, zgodne z nimi zachowania zostały opisane bardziej abstrakcyjnie niż te, które stały z nimi w sprzeczności.

Najważniejszy w naszych rozważaniach pozostaje fakt, że tendencyjne posługiwanie się językiem, zgodne z hipotezą odmiennych oczekiwań, występuje nawet przy całkowitym braku przynależności do kategorii społecznej. Nawet obserwatorzy niezaangażowani osobiście w sytuację międzygrupową posługują się abstrakcyjnymi pojęciami, takimi jak czasowniki i przymiotniki stanu, kiedy opisują zachowania, które potwierdzają ich oczekiwania. Język, jakim się posługują, staje się natomiast konkretniejszy przy opisie zachowań sprzecznych z oczekiwaniami. To sugeruje procesy czysto poznawcze i raczej racjonalne.

Istnieje jednak także drugie, nie mniej prawdopodobne wyjaśnienie, oparte na zasadach motywacyjnych. Według tego punktu widzenia, można podejrzewać, że językowe nadróznicowanie grupy własnej i obcej wywodzi się z mo-

tywów
mości
ze języ
ochron
sowane
sugeru
twierd
wić wł
słowy,
i obcej
własne
pełnić
zaobse
fawory
grup

V
ochron
sieniu
w gru
Choci
odmie
grupy
to, iż
my, że
cyjny
że mo
korzy

wyko
znana
negat
dzy. (r
ryme
bądź
współ
język
rywa
razka
lub n
opisu

fawor
przy

tywów ochrony grupy własnej. Ta hipoteza opiera się luźno na teorii tożsamości społecznej (Tajfel i Turner, 1986; Taylor i Moghaddam, 1987) i zakłada, że językowe nadróżnicowanie grupy własnej i obcej służy ugruntowaniu bądź ochronie tożsamości społecznej jednostki. Zakładając, że konkretne słowa zastosowane w opisie oddzielają osobę spostrzeganą od czynu, a słowa abstrakcyjne sugerują, że zachowanie odzwierciedla jej silną i trwałą właściwość, można twierdzić, że językowe nadróżnicowanie grupy własnej i obcej pomaga przedstawić własną grupę w korzystnym świetle, a zdyskredytować grupę obcą. Innymi słowy, ludzie mogą posługiwać się językowym nadróżnicowaniem grupy własnej i obcej jako jednym z możliwych sposobów podtrzymywania pozytywnego obrazu własnej grupy, co z kolei podnosi ich samoocenę. I tak, nadróżnicowanie to może pełnić tę samą funkcję co wiele strategii faworyzowania własnej grupy, które zaobserwowano w licznych badaniach nad tożsamością społeczną (na przykład faworyzowanie grupy własnej a dyskryminowanie obcej w minimalnej sytuacji grupowej).

W przeciwieństwie do wyjaśnienia w kategoriach oczekiwań, hipoteza ochrony grupy własnej przewiduje zastosowanie abstrakcyjnego języka w odniesieniu do pozytywnych zachowań w grupie własnej i negatywnych zachowań w grupie obcej, niezależnie od ich zgodności ze stereotypowymi oczekiwaniami. Chociaż wyniki opisanych wcześniej badań Maass i innych (1995), sugerują, że odmiennosc oczekiwań wystarcza do wytworzenia językowego nadróżnicowania grupy własnej i obcej i że procesy motywacyjne nie są tu konieczne, nie dowodzi to, iż motywy ochrony grupy własnej są na pewno i zawsze nieistotne. Zauważmy, że we wspomnianych wcześniej badaniach nie zajmowano się silnie rywalizacyjnymi czy otwarcie wrogimi stosunkami międzygrupowymi. Można twierdzić, że motywacje ochrony grupy własnej stają się siłą napędową tendencyjnego wykorzystania języka w wysoce rywalizacyjnych sytuacjach międzygrupowych.

Aby zbadać tę możliwość, Maass, Ceccarelli i Rudin (1995, eksperyment 1.) wykorzystali w niedawno przeprowadzonym badaniu sytuację międzygrupową, znaną z wcześniejszych badań jako wysoce konfliktowa i wzbudzająca bardzo negatywne poglądy o grupie obcej. Dwie badane grupy stanowili myśliwi i ekolodzy. Co najważniejsze, poziom rywalizacji pomiędzy grupami zmieniano eksperymentalnie, bądź to wzmacniając istniejące antagonizmy pomiędzy grupami, bądź to sugerując, że nadszedł czas, by pokonać tradycyjne podziały i podjąć współpracę przy rozwiązywaniu problemów środowiska. Wysunięto hipotezę, że językowe nadróżnicowanie grupy własnej i obcej będzie silniejsze przy większej rywalizacji. Tak jak w poprzednim badaniu (Maass i in., 1989), posłużono się obrazkami, na których myśliwi albo obrońcy środowiska przejawiali pozytywne lub negatywne zachowania, a następnie oceniano poziom abstrakcyjności języka opisu tych zachowań.

Wyniki wykazały, że obie grupy posługiwały się językiem, który wyraźnie faworyzował własną grupę, a tendencyjność ta stawała się dużo wyraźniejsza przy silniejszej rywalizacji. Podobne zależności stwierdzono przy drugim pomia-

rze, który dawał badanym możliwość przekazania funduszy publicznych bądź to organizacjom skupiającym myśliwych, bądź ekologom, przy wykorzystaniu tradycyjnych macierzy wypłat stosowanych w badaniach nad tożsamością społeczną. Podobnie jak językowe nadróźnicowanie grupy własnej i obcej, podział funduszy wskazywał, że różnica na korzyść własnej grupy rosła w warunkach rywalizacji. Te same czynniki, które zwiększają faworyzowanie grupy własnej przy podziale funduszy, zwiększały też poziom językowego nadróźnicowania grupy własnej i obcej. I co najważniejsze, istniały dowody, że językowe nadróźnicowanie grupy własnej i obcej może rzeczywiście stanowić skuteczną strategię ochrony samooceny osobistej i zbiorowej. Im większe nadróźnicowanie w warunkach silnej rywalizacji, tym wyższa samoocena, natomiast przy słabej rywalizacji nie zaobserwowano związku pomiędzy językiem a samooceną.

Integracja

Chociaż badania te stanowią tylko pierwsze próby poznania procesu psychicznego, leżącego u podstaw językowego nadróźnicowania grupy własnej i obcej, jesteśmy przekonani, że dostarczają one przynajmniej przybliżonych odpowiedzi na pytanie, czy to nadróźnicowanie wywodzi się z odmienności oczekiwań, czy też z motywów ochrony grupy własnej. Odpowiedzią na to pytanie jest to, że oba mechanizmy mogą przyczyniać się do owego zjawiska. Wydaje się, że odmienne oczekiwania wystarczają, by spowodować odmienne zastosowanie języka w sytuacjach międzygrupowych i prawdopodobnie w wielu innych sytuacjach. Związek pomiędzy przekonaniem a abstrakcyjnością języka może być taki, że wszelkie oczekiwania *a priori* (nie tylko stereotypy) decydują o abstrakcyjności języka, która z kolei „chroni” istniejące przekonania przed falsyfikacją.

Jednocześnie nasze dane sugerują, że na językowe nadróźnicowanie grupy własnej i obcej wywierają wpływ potrzeby motywacyjne. W sytuacjach znacznej rywalizacji pomiędzy grupami językowe nadróźnicowanie grupy własnej i obcej może spełniać funkcję ochrony grupy własnej w tym samym stopniu, co inne formy faworyzowania grupy własnej i dyskryminowania obcej. Chociaż wzajemne oddziaływanie czynników poznawczych i motywacyjnych musi jeszcze zostać szczegółowo przebadane, wydaje się prawdopodobne, że zastosowanie języka stanowi funkcję zarówno odmiennych oczekiwań, jak i motywów ochrony grupy. To sugeruje interesujący związek pomiędzy stereotypami, faworyzowaniem grupy własnej a językiem. Jakkolwiek stereotypy i faworyzowanie własnej grupy nie są całkowicie niezależne (w stereotypach na ogół faworyzuje się grupę własną), mogą wywierać częściowo niezależny wpływ na używanie języka w kontekście międzygrupowym. Przy braku zagrażających grupie własnej czynników stereotypowe przekonania decydują o wyborze języka, co z kolei przyczynia się do potwierdzenia tych przekonań, napędzając w ten sposób samopotwierdzający się cykl. Kiedy motywacje obrony grupy własnej stają się bardzo silne, wykazują tendencje do omijania stereotypów i wywierania bezpośredniego wpływu na sposób posługiwania się językiem, co

z kole
dzania

F

trakcy

nie st

wo z c

gatyw

a mia

(2) sa

Jak d

zosta

rębny

tych

pełni

twier

I w

i ws

zob.

konc

py s

spos

rzyn

języ

ści

spos

lub

obu

zmi

„mę

wo

spos

wyr

(alb

uza

(Gil

staj

z kolei pełni raczej funkcję faworyzowania grupy własnej niż funkcję potwierdzania oczekiwań.

Rozważając odkrycia na temat potwierdzalności cech, ich zakresu oraz abstrakcyjności języka, dostrzec można interesujący wzorzec – opisy grupy obcej nie stanowią reprezentatywnej próbki negatywnych cech wybranych przypadkowo z całego zasobu słownikowego danego języka. To raczej szczególny rodzaj negatywnych cech ma szansę stać się częścią negatywnego stereotypu grupy obcej, a mianowicie cechy, które: (1) wymagają najwięcej dowodów, by im zaprzeczyć, (2) są bardzo ogólne, o szerokim zakresie i (3) mają wysoki poziom abstrakcji. Jak dotąd związki pomiędzy abstrakcyjnością, zakresem i potwierdzalnością pozostają wciąż nie w pełni zbadane i nie jest jasne, czy owe trzy aspekty są odrębnymi, czy częściowo zachodzącymi na siebie właściwościami wyrażen zawartych w negatywnej percepcji grupy obcej. Niewątpliwie jednak wszystkie one pełnią tę samą funkcję, to znaczy chronią istniejące przekonania przed niepotwierdzeniem się.

Funkcja wyrażania tożsamości

I wreszcie język pełni funkcję wyrażania tożsamości, którą badali Giles i współpracownicy w ramach „teorii akomodacji mowy” (wyczerpujący przegląd zob. Giles, Mulac, Bradac i Johnson, 1987; Giles i Johnson, 1987). Podstawowa koncepcja polegała tu na tym, że sytuacje międzygrupowe aktywizują stereotypy socjolingwistyczne, takie na przykład jak te związane z męskim i kobiecym sposobem mówienia czy sposobem mówienia Białych i sposobem mówienia Murzynów, które z kolei wywołują zbieżne lub rozbieżne sposoby posługiwania się językiem. W zależności od rodzaju stosunków międzygrupowych i siły tożsamości etnolingwistycznej, ludzie wykazują tendencję do zmiany swych wzorców sposobu mówienia w kierunku sposobu mówienia osoby, do której się zwracają, lub w stronę przeciwną. Na przykład interakcje pomiędzy przedstawicielami obu płci aktywizują stereotypy dotyczące płci, co z kolei prowadzi do takich zmian w sposobie mówienia, że mówca – mężczyzna – może albo podkreślać „męski” sposób mówienia, albo zmienić go na taki, który według niego jest typowo „kobięcym” sposobem mówienia. I tak, zarówno zbieżność, jak i rozbieżność sposobu mówienia wynika ze stereotypowych przekonań o tym, jak zazwyczaj wyrażają się członkowie grupy własnej i grupy obcej, ale kierunek tej zmiany (albo w stronę sposobu mówienia grupy obcej, albo w stronę przeciwną) będzie uzależniony od liczby czynników wymienionych przez teorię akomodacji mowy (Giles i in., 1987).

Według tego modelu, **zbieżność** ze stereotypowymi cechami słuchacza nastąpi, kiedy mówiący (1) silnie pragną skutecznej komunikacji, (2) starają się

zyskać społeczną aprobatę słuchacza, (3) chcą zaprezentować się jako członkowie tej samej co słuchacz grupy lub (4) kiedy sposób mówienia odbiorcy jest oceniany pozytywnie (dodatkowe czynniki prowadzące do zbieżności – zob. Giles i in., 1987).

Przykład zbieżności ze zgodnymi ze stereotypami cechami odbiorcy, opartej na przekonaniach o efektywności komunikacji, pochodzi z badań nad procesem komunikacji w trakcie interakcji opiekun–pacjent. Istnieją poważne dowody potwierdzające, że pracownicy służby zdrowia wyznają konkretne stereotypy dotyczące różnych grup pacjentów. Prosty fakt, że człowiek zajmuje łóżko w szpitalu, może doprowadzić osoby, które zapewniają mu opiekę medyczną, do wniosku, że jest on zależny i odczuwa niepokój (DeVellis, Wallstone i Wallston, 1980; zob. też Morimoto, 1955), a niektóre grupy pacjentów, takie jak osoby starsze, szczególnie łatwo stają się obiektem takich stereotypowych przekonań. Ashburn i Gordon (1981) porównali konkretne formalne i funkcjonalne cechy sposobu mówienia opiekunów i wolontariuszy, jakim posługiwali się oni pomiędzy sobą, z takim, jaki stosowali wobec starszych mieszkańców domu opieki. Odkryli, że mówiąc do starszych ludzi, używają oni więcej pytań i powtórzeń, niż kiedy rozmawiają ze swoimi rówieśnikami. Inne badania (np. Caporaël, 1981) ilustrują posługiwanie się „wtórnie dziecinny językiem” przez opiekunów mówiących do starszych rezydentów instytucji opiekuńczych. Zauważono, że wtórnie dziecinny język, określany jako specyficzny zbiór form prozodycznych, często występuje w sposobie zwracania się opiekunów do rezydentów i nie można go odróżnić od sposobu mówienia stosowanego wobec dzieci. Opiekunowie najwyraźniej posługują się takim sposobem mówienia, ponieważ uważają, że komunikacja stanie się dzięki temu bardziej efektywna; relacjonują też, że rezydenci z niską aktywnością funkcjonalną lubią, kiedy stosuje się wobec nich „wtórnie dziecinny sposób mówienia”; opiekunowie byli też przekonani, że normalny sposób mówienia nie odnosiłby skutku w kontaktach z tymi osobami (Caporaël, Lucaszewski i Culberston, 1983).

Efekt zbieżności sposobu mówienia zaobserwowano także w relacjach pomiędzy klasami społecznymi, chociaż zbliżanie się sposobu mówienia mówców z wysokich klas społecznych do sposobu mówienia niższych klas społecznych wydaje się wynikać z potrzeby efektywności, natomiast kierunek odwrotny odzwierciedla raczej pragnienie mówiącego, by doprowadzić do integracji społecznej lub zyskać aprobatę. Na przykład Thakerar, Giles i Cheshire (1982) przedstawili dane świadczące o tym, że mówcy cieszący się wysoką pozycją społeczną zbliżają swój sposób mówienia do sposobu mówienia uczestników spotkania mających niższy status, zwalniając tempo wypowiedzi i nie dostosowując akcentu do ogólnie przyjętych norm. Kierują nimi motywy „poznawcze”, to znaczy starają się ułatwić odbiorcy zrozumienie przekazu. I przeciwnie, rozmówcy o niższym statusie przyspieszają tempo wypowiedzi i dostosowują akcent do ogólnie przyjętych norm, aby zwiększyć wrażenie własnej kompetencji w oczach cieszącego się wyższą pozycją odbiorcy.

Jak zakł
stapienia zbi
świadczy o w
lingwistyczna
ka są zazwyczaj
mówienia do
pniu niż od
nowali, że za
ku lat sied
i prestiżu i z
kszym stopn
zmiany język
go siebie. Po
mobilności j
grup podpor
jako uzasadn

Interes
nia grup obc
grupowych.
jąc podkreśl
lania się, zol
wienia mężc
grupę obser
się, że mężc
i Byrne (19
sposobu mów
do pewnego
rębność. W
ność do grup
teczna lub
interesujące
soby utrzym
zycznych ch
ści społeczn
angielsku. I
pensowali s
ściom chińsk
razem odkr
język służy
Wynik
nej Tajfela i
tyle jako na
Im bardziej

Jak zakłada teoria akomodacji mowy, największe prawdopodobieństwo wystąpienia zbieżności pojawia się wtedy, kiedy sposób mówienia grupy obcej świadczy o wysokim statusie lub upragnionej pozycji. Badania nad asymilacją lingwistyczną imigrantów w kulturach dominujących wykazują, że zmiany języka są zazwyczaj jednostronne – grupy podporządkowane zbliżają swój sposób mówienia do tego, jakim posługują się grupy dominujące, w dużo większym stopniu niż odwrotnie (Giles, 1977). Na przykład Wolfram i Fasold (1974) relacjonowali, że zarówno Portorykańczycy, jak i Murzyni w Nowym Jorku na początku lat siedemdziesiątych uważali tych drugich za grupę o większej sile i prestiżu i że Portorykańczycy przyswoili sobie dialekt Murzynów w dużo większym stopniu niż odwrotnie. W świetle teorii tożsamości społecznej zbieżne zmiany językowe uważa się za taktykę uzyskiwania pozytywnego obrazu samego siebie. Poszukiwanie aprobaty społecznej stanowi główny element strategii mobilności jednostki, strategii, którą mogą przyjmować określone członkowie grup podporządkowanych, którzy spostrzegają pozycję społeczną własnej grupy jako uzasadnioną i niezmienną.

Interesujące jest jednak, że zbliżanie sposobu mówienia do sposobu mówienia grup obcych nie jest jedyną strategią lingwistyczną w kontaktach międzygrupowych. Często mówiący oddalają się od sposobu mówienia odbiorcy, usiłując podkreślić własną tożsamość społeczną (na temat innych motywów oddalania się, zob. Giles i in., 1987). Na przykład Hogg (1985) odkrył, że sposób mówienia mężczyzn do kobiet oceniany był jako bardziej „męski” (przez niezależną grupę obserwatorów), kiedy płeć została podkreślona; innymi słowy, wydawało się, że mężczyźni oddalali się językowo od swych rozmówczyń. Podobnie, Giles i Byrne (1982) wskazali, że kiedy członkowie grupy obcej zaczęli uczyć się sposobu mówienia innej grupy, członkowie tej innej grupy wykazywali tendencję do pewnego oddalania sposobu mówienia, po to by zachować lingwistyczną odrębność. W sumie badania te sugerują, że ludzie podkreślają swoją przynależność do grupy psycholingwistycznej, kiedy wyraźna staje się kategoryzacja społeczna lub kiedy pojawia się zagrożenie dla ich tożsamości społecznej. Co interesujące, kiedy taka akcentuacja słabnie, ludzie będą starali się na inne sposoby utrzymać swoją tożsamość społeczną. Yang i Bond (1980) poprosili dwujęzycznych chińskich uczniów o wypełnienie kwestionariusza dotyczącego wartości społecznych. Część z nich miała odpowiedzieć po kantońsku, druga część po angielsku. Uczniowie zmuszeni do udzielenia odpowiedzi po angielsku rekompensowali sobie ten fakt, wyrażając poglądy dużo bliższe tradycyjnym wartościom chińskim niż grupa porównawcza odpowiadająca po kantońsku. Zebrane razem odkrycia te wspierają teorię tożsamości etnolingwistycznej, według której język służy potwierdzeniu etnicznej tożsamości mówiącego.

Wyniki te okazują się w dużym stopniu zgodne z teorią tożsamości społecznej Tajfela i Turnera (1979), sugerującą, że ludzie mogą reagować na innych nie tyle jako na jednostki, co jako na reprezentantów odmiennych grup społecznych. Im bardziej przynależność do grupy obcej wydaje im się prestiżowa i korzystna,

a granice grupowe przekraczalne, tym większą wykazują skłonność do przyjmowania sposobu mówienia tej grupy. I przeciwnie, będą akcentować sposób mówienia własnej grupy, zawsze kiedy zmiany międzygrupowe okażą się niemożliwe bądź niepożądane lub kiedy zagrożona stanie się jej tożsamość.

Wnioski

Omówiona tu literatura na temat języka i stereotypizacji pozwala na kilka ogólnych, choć z konieczności nie ostatecznych wniosków. Po pierwsze, z niniejszego omówienia wyraźnie wynika, że stereotypy są blisko – o ile nie nierozzerwalnie – związane z językiem. Tak naprawdę trudno wyobrazić sobie wolną od wpływów języka stereotypizację. To sugeruje, że nasza wiedza o stereotypach pozostanie niekompletna bez analizy języka, określającego dany stereotyp. Na szczęście to omówienie pokazuje też rosnące zainteresowanie rolą języka w stereotypizacji, chociaż nie powstała jeszcze żadna ogólna teoria, która łączyłaby język ze stereotypizacją w sposób systematyczny i integracyjny. Pomimo braku ogólnego modelu teoretycznego istnieje wiele zbieżnych dowodów empirycznych na to, że język pełni liczne funkcje, poczynając od przekazywania stereotypu, aż po podtrzymywanie istniejących stereotypowych przekonań. Co interesujące, często wydaje się, że język pełni te funkcje w tak subtelny sposób, iż może to bez trudu ująć uwagę zarówno mówiącego, jak i słuchacza. Innymi słowy, język wydaje się odgrywać w stereotypizacji wielką rolę, ale niełatwo zyskać pełną świadomość jego oddziaływania. To właśnie ta cecha sprawia, że analizy językowe stanowią tak interesujące (i raczej nieinwazyjne) narzędzie metodologiczne, zapewniające wgląd w bardziej subtelny, mniej kontrolowany proces stereotypizacji.

9.

Stereotypizacja, uprzedzenia i dyskryminacja: spojrzenie z innej perspektywy

*John F. Dovidio
John C. Brigham
Blair T. Johnson
Samuel L. Gaertner*

Z większości źródeł historycznych wynika, że termin „stereotyp” został wprowadzony do nauk o zachowaniu przez Lippmanna w roku 1922. Lippmann użył tego słowa do określenia typowego obrazu, który nasuwa się człowiekowi na myśl w związku z konkretną grupą społeczną. Chociaż nie można lekceważyć pewnego wczesnego zainteresowania **treścią** stereotypów (np. Katz i Braley, 1933), badania nad stereotypizacją (**procesem**) do lat siedemdziesiątych nie zajmowały w psychologii istotnego miejsca. W latach 1973-1977, ze względu na wzrost zainteresowania poznawczą psychologią społeczną w ogóle, opublikowano na temat stereotypizacji więcej prac (668) niż w ciągu poprzedniego pięćdziesięciolecia (Ashmore i Del Boca, 1981). Tendencja ta utrzymuje się do dziś. Analizując literaturę przedmiotu na potrzeby niniejszego rozdziału, stwierdziliśmy, że od roku 1983 do 1992 w druku ukazało się ponad 1500 artykułów poświęconych stereotypizacji.

Tak duże zainteresowanie empiryczne mogłoby wskazywać, że stereotypizacja wpływa na postawy i zachowania wobec różnych grup społecznych. Teza ta ma jednak swoich przeciwników. Na przykład Allport (1954) sugerował, że stereotypizacja nie determinuje uprzedzeń czy dyskryminacji. Uważał, że stereotypy służą „przede wszystkim racjonalizacji. [...] Choć nie zaszkodziłoby (a być może byłoby wskazane) zwalczać je w środowiskach szkolnych i akademickich oraz ograniczać ich przejawy w mass mediach, nie należy sądzić, że działania te wystarczą do wykorzenia uprzedzeń” (Allport, 1954, s. 204). Do podo-

bnego wniosku doszli niedawno Jost i Banaji (1994), pisząc, że „człowiek tworzy przekonania na temat samego siebie oraz stereotypy dotyczące grup społecznych w taki sposób, aby usprawiedliwić istniejącą sytuację” (s. 3). Ludzie dokonują na przykład atrybucji w odniesieniu do dyspozycyjnych cech przedstawicieli danej kategorii (na przykład „leniwy”), aby wytłumaczyć niekorzystny status ekonomiczny określonej grupy społecznej. Tak więc stereotypy mogą stanowić skutek, a nie przyczynę dyskryminacji. Wydaje się ponadto, że zależność między stereotypizacją a zachowaniami dyskryminującymi trudno jest wykazać doświadczalnie. W swoim przeglądzie badań nad stereotypizacją, przeprowadzanych do początku lat siedemdziesiątych, Brigham (1971a) stwierdził, że „nie ma prostej zależności pomiędzy wyrażaniem stereotypów rasowych a ich «zastosowaniem» w zachowaniu wobec poszczególnych członków grup etnicznych” (s. 28). Niniejszy rozdział stanowi próbę zrewidowania teoretycznych i empirycznych wniosków na temat wzajemnych zależności między stereotypami rasowymi, uprzedzeniami i dyskryminacją. Nasze rozważania uwzględniają najnowsze rozumienie dynamiki uprzedzeń i stereotypizacji, postęp metodologiczny w zakresie pomiaru tych zjawisk oraz opracowania naukowe powstałe od czasu podsumowania dokonanego przez Brighama.

Większość uwagi poświęcamy postawom, stereotypom i zachowaniom Białych w stosunku do Czarnych*. Zdajemy sobie sprawę, że możliwości uogólnienia naszych wniosków na inne typy relacji międzygrupowych są prawdopodobnie ograniczone, ale wybór nasz wynika z kilku zasadniczych powodów. Po pierwsze, relacje między Czarnymi i Białymi zawsze odgrywały ważną rolę w historii Stanów Zjednoczonych. Chociaż inne konflikty międzygrupowe w tym kraju również mają duże znaczenie, a liczebność pozostałych grup „mniejszościowych” (to znaczy Latynosów) jest porównywalna z populacją Czarnych (Gonzales, 1990), problem rasowy wysuwa się na pierwszy plan. Publiczna debata na temat nierówności i dysproporcji społecznych dotyczy głównie położenia Afroamerykanów (Hacker, 1992; Jaynes i Williams, 1989). Zainteresowanie opinii publicznej relacjami między Czarnymi i Białymi przyczyniło się do wprowadzenia oficjalnej polityki antydyskryminacyjnej, na której skorzystały zresztą również inne grupy. Po drugie, prawdopodobnie ze względów historycznych, postawy rasowe jawią się jako szczególnie silne i ugruntowane, a rasowe stereotypy są powszechne i podzielane przez całe społeczeństwo (Dovidio i Gaertner, 1986; Karlins, Coffman i Walters, 1969). Po trzecie, owo zainteresowanie opinii publicznej relacjami rasowymi znalazło odzwierciedlenie w głównych nurtach badań opisywanych w literaturze psychologicznej. Najwięcej materiału do przedstawianej przez nas analizy empirycznej i teoretycznej dostarczyły bada-

* Uznajemy i szanujemy powszechną tendencję do zastępowania terminu „Czarni” określeniem „Afroamerykanie”. Ponieważ jednak w trakcie przytaczanych w niniejszym rozdziale badań umyślnie używano słowa „Czarni” jako bodźca aktywizującego kategorię, my również będziemy posługiwać się tym określeniem.

nia nad postawami rasowymi Białych. Natomiast dane o uprzedzeniach w stosunku do innych grup (Ramirez, 1988) oraz o postawach Czarnych wobec Białych (Brigham, 1993) są nadal stosunkowo skąpe.

Uprzedzenie, dyskryminacja i stereotyp – definicje

W proponowanych dotąd definicjach uprzedzenia, dyskryminacji i stereotypu przewijają się pewne wspólne wątki. „Uprzedzenia” uważane są, z grubsza rzecz biorąc, za postawę; „dyskryminacja” to typ zachowania; na „stereotyp” zaś składa się zestaw przekonań. Pomimo zgody co do ogólnych założeń w opisach każdego z wymienionych pojęć występują też pewne różnice. Ponieważ niniejszy tom dotyczy przede wszystkim stereotypizacji, przegląd definicji „uprzedzeń” i „dyskryminacji” przedstawiony zostanie stosunkowo pobieżnie. Później jednak powrócimy do tych zjawisk i rozważymy ich związek ze stereotypizacją.

Uprzedzenia

Uprzedzenia definiowane są powszechnie jako negatywna postawa, choć teoretycy spierają się, czy negatywne postawy muszą odznaczać się jeszcze jakimiś innymi cechami, aby można je było zaliczyć do uprzedzeń. Niektórzy badacze natomiast uważają, że uprzedzeniem jest **każda** negatywna postawa. Na przykład Ashmore (1970, s. 253) określa uprzedzenia jako „negatywną postawę wobec zdefiniowanej społecznie grupy i każdej osoby, która jest spostrzegana jako jej członek”. Inni badacze dowodzą, że uprzedzenia z definicji są postawami w jakiś sposób nieprawidłowymi. I tak Allport (1954) opisał „uprzedzenie” jako „niechęć opartą na błędnych i nadmiernych uogólnieniach. Bywa ona odczuwana albo wyrażana. Może być skierowana do grupy jako całości lub do jej indywidualnego przedstawiciela” (s. 9). Brigham (1971) definiuje „uprzedzenie” jako negatywną postawę, która (pod takim czy innym względem) uważana jest przez neutralnego obserwatora za nieusprawiedliwioną; natomiast Jones (1986, s. 288) terminem tym określa „błędne uogólnienie cech przypisywanych grupie (stereotypowych) i odniesienie ich do indywidualnego członka tej grupy bez uwzględniania (1) trafności stereotypu grupowego oraz (2) tego, czy charakterystyka grupy da się zastosować do tej konkretnej jednostki”. Teoretycy uważają też, że uprzedzenia, podobnie jak inne postawy, zawierają element poznawczy (na przykład irracjonalne przekonania na temat stereotypizowanej grupy), afektywny (na przykład niechęć) oraz wolicjonalny (na przykład behawioralna skłonność do unikania stereotypizowanej grupy) (Harding, Proshansky, Kutner

i Chein, 1969). Przy pomiarze uprzedzeń z reguły wykorzystuje się standardowe skale wyrażające stopień, w jakim badany zgadza się z różnymi opiniami na temat właściwości członków grup, budowanych przez nich uczuć i sposobów postępowania w stosunku do owych grup (Brigham, 1993; Dovidio i Fazio, 1991).

Dyskryminacja

W kontekście relacji międzygrupowych termin „dyskryminacja” ma wydźwięk zdecydowanie negatywny. Przywołuje na myśl coś więcej niż zwykle dokonywane rozróżnień między obiektami społecznymi; oznacza niewłaściwe traktowanie poszczególnych jednostek z powodu ich przynależności grupowej – wybiórcze, **nieuzasadnione**, negatywne zachowanie wobec członków stereotypizowanej grupy. Według Allporta (1954) dyskryminacja wiąże się z odmową „równego traktowania jednostek lub grup, które tej równości pragną” (s. 51). Jones (1972) definiuje to pojęcie jako „działania zmierzające do utrzymania uprzywilejowanej pozycji grupy własnej kosztem grupy obcej” (s. 4). W badaniach psychologicznych pomiarzy dyskryminacji rasowej obejmują takie zagadnienia, jak bezpośrednie krzywdzenie, odmawianie pomocy, zachowania niewerbalne oraz jawne ocenianie członków grupy obcej.

Stereotyp

„Stereotyp” został pierwotnie określony przez Lippmanna (1922) jako „obraz umysłowy”, który pomaga człowiekowi poradzić sobie ze złożonością otoczenia, poprzez upraszczanie środowiska społecznego. Mimo że taka definicja zakłada funkcjonalność stereotypów, we wczesnych teoriach podkreślano ich ułomność. Sam Lippmann twierdził, że stereotypy są produktami nieprawidłowych procesów myślowych, które przeważnie prowadzą do błędnych przekonań. Koncepcję tę podzielało wielu innych badaczy, którzy traktowali stereotypy jako nadmiernie uogólnione i wywołane irracjonalnymi procesami (na przykład Allport, 1954; Bogardus, 1959; Fishman, 1956; Katz i Braly, 1935; Sanford, 1956). Inni koncentrowali się na bardziej konkretnych zagadnieniach. Campbell (1967) podkreślał rolę błędnego spostrzeżenia przyczynowego – stereotypy mogą na przykład przejawiać się w wyjaśnianiu zachowania danej osoby jej przynależnością rasową, a nie przyczynami sytuacyjnymi, mogą też być wykorzystywane do racjonalizowania wrogości wobec grupy. Brown (1965) podsumował niekorzystne aspekty stereotypów, wskazując na związany z nimi etnocentryzm i założenie, że grupy charakteryzują się wrodzonymi, niezmiennymi cechami psychicznymi.

Brigham (1971a) spróbował ująć wspólne wątki tych teorii w jednej definicji, gdzie „stereotyp” stanowił uogólnienie na temat grupy lub jej członków, które przez obiektywnego obserwatora uważane jest za **nieuzasadnione**. Ste-

Według T. L. Brown
a nieuzasadnione

reotyp może być traktowany jako nieuzasadniony, jeśli odzwierciedla błędne procesy myślowe albo naduogólnienia, jest niezgodny z rzeczywistością, zbyt sztywny, zawiera nieprawidłowe wzorce atrybucji albo stanowi racjonalizację dla uprzedzeń lub zachowań dyskryminacyjnych. W definicji tej Brigham chciał uchwycić pejoratywne znaczenie, w jakim pojęcie stereotypu zwykle się pojawia. Ostatnio Judd i Park (1993; zob. też Ryan, Park i Judd, rozdział 4. niniejszej książki) wskazali na inny aspekt ewentualnej nietrafności stereotypu, a mianowicie na „błędne przekonania o rozsiewie cech”. Chodzi o to, że atrybucja danej cechy może trafnie odzwierciedlać ogólną tendencję (to znaczy przeciętny poziom tej cechy w grupie), a jednocześnie stanowić błędne naduogólnienie, gdyż niedostatecznie uwzględnia zmienność, z jaką cecha ta charakteryzuje poszczególnych członków.

Zgodnie z orientacją poznawczą, która w ciągu ostatnich dwudziestu lat dominowała w badaniach nad stereotypizacją, teoretycy zaczęli interesować się rolą stereotypów w przetwarzaniu informacji i w schematyzacji, rezygnując z podkreślania ich negatywnych aspektów. Na przykład Hamilton i Trolier (1986) definiują je po prostu jako „kategorie poznawcze stosowane przez osobę spostrzegającą podczas przetwarzania informacji na temat innych ludzi” (s. 128). Z tego punktu widzenia stereotypy, choć upraszczają obraz jednostek i grup, niekoniecznie muszą być tak zniekształcone, zdradliwe i skostniałe, jak zakładał Lippmann (McCauley, Stitt i Segal, 1980). Wielu innych badaczy przyjęło podobnie poznawcze, abstrahujące od emocji definicje (na przykład Ashmore i Del Boca, 1981; Dovidio, Evans i Tyler, 1986; Sherman, Judd i Park, 1989), opisując stereotypy jako niezbędne i normalne schematy, wykorzystywane do przetwarzania informacji na temat kategorii społecznych. Mimo to Fiske (1987, s. 114-115), czołowa przedstawicielka psychologii poznawczej, zastrzega, że

poznawcze podejście do stereotypizacji nie jest adekwatne w kontekście kontaktów międzyrasowych. [...] Przede wszystkim nie uwzględnia ono zasadniczych problemów związanych z intencjami, motywacjami i zachowaniami. [...] Jeszcze do niedawna w podejściu poznawczym pomijano wiele czynników motywacyjnych, aby za wszelką cenę dowieść, jak normalnym procesem jest stereotypizacja.

Zdefiniowanie stereotypu jest tym bardziej skomplikowane, że pojęcie to funkcjonuje w dwóch różnych znaczeniach. Ashmore i Del Boca (1979) postulują dokonanie rozróżnienia pomiędzy stereotypami kulturowymi a indywidualnymi. „Stereotypy kulturowe” miałyby dotyczyć powszechnych, społecznie podzielanych zestawów przekonań. „Stereotypy indywidualne” to z kolei wyobrażenia, jakie z daną grupą społeczną kojarzy jednostka. Stereotypy kulturowe najczęściej mierzy się za pomocą skal przymiotnikowych albo skal szalkowych, które przedstawiają stereotyp jako społecznie podzielany wizerunek grupy. Na przykład Katz i Braley (1935) uznawali za stereotypowe te ce-

del 74/10/90
a indywidualne

chy, które danej grupie przypisywało przynajmniej 50% badanych. Przy pomiarze stereotypów indywidualnych również można wykorzystywać skale szacunkowe, ale podkreśla się tu głównie indywidualne różnice w stopniu poparcia dla stereotypów kulturowych. Tego typu pomiary mogą też polegać na analizie swobodnych wypowiedzi, co umożliwia oszacowanie niepowtarzalnych, indywidualnych przekonań na temat cech charakteryzujących grupy społeczne (zob. Stangor i Lange, 1994). W niniejszym rozdziale zastanowimy się nad zależnościami między **stereotypami indywidualnymi a** indywidualnymi różnicami dotyczącymi uprzedzeń i dyskryminacji.

Poznawcze i afektywne cechy stereotypów

Pomimo sporów o szczegóły struktury i organizacji stereotypowych reprezentacji umysłowych (zob. Stangor i Schaller, rozdział 1. niniejszej książki) większość teoretyków zgadza się, że stereotypy są schematami poznawczymi (Hamilton i Sherman, 1994). W obrębie kultury ludzie zgodnie przypisują grupom społecznym pewne określone właściwości (np. Karlins i in., 1969) i spostrzegają u tych grup cechy wyróżniające je spośród innych (McCauley i Stitt, 1978). Owe grupowe schematy, które prawdopodobnie są spontanicznie dostępne pamięciowo, znacząco wpływają na sposób kodowania, przechowywania i przypominania informacji. „Po zaktywizowaniu schematy oddziałują na to, jak szybko spostrzegamy, co zauważamy, jak interpretujemy swoje obserwacje i co spostrzegamy jako podobne, a co jako różne” (Fiske i Taylor, 1991, s. 122). Ogólnie rzecz biorąc, aktywizacja stereotypów przyczynia się do takiego przetwarzania informacji, które sprzyja potwierdzaniu cech stereotypowych (Macrae, Stangor i Milne, 1994). Stereotypy mogą więc odpowiadać elementowi poznawczemu w trójskładowej definicji postaw międzygrupowych (Harding i in., 1969). Jeśli stereotypy potraktowane zostaną jako jeden z trzech elementów postaw międzygrupowych, a postawy międzygrupowe – podobnie jak wiele innych – są tylko umiarkowanie związane z zachowaniem ($r \sim 0,30$) (McGuire, 1985), wówczas wniosek Brigham (1971a) o niewielkiej zależności między stereotypizacją a dyskryminacją wydaje się logiczny i uzasadniony.

Stereotypy można jednak uważać za reprezentacje nie tylko poznawcze, ale i afektywne; to znaczy zakładać, że w momencie aktywizacji stereotypu dostępne stają się informacje zarówno poznawcze, jak i afektywne (Fiske, 1982; Fiske, Neuberg, Beattie i Milberg, 1987; Fiske i Pavelchak, 1986). Reakcje afektywne dotyczyć mogą „całej gamy preferencji, ocen, nastrojów i emocji” (Fiske i Taylor, 1991, s. 410). W rozdziale tym, tak jak w wielu innych publikacjach na temat stereotypizacji (np. Clark i Fiske, 1982), afektywne aspekty stereotypów ujmujemy przede wszystkim jako ogólne reakcje związane z **ocenami**. Nie przeczyamy, że informacje poznawcze (na przykład spostrzegane cechy) również podlegają wartościowaniu, ale terminu „poznawczy” używamy głównie w odniesieniu do informacji **znaczeniowych** (to znaczy skojarzeń z określonymi cechami). Choć pierwotnie, w trakcie kształtowania stereotypu, reakcje poznawcze i emo-

cyjonalne bywają ze sobą związane, poznawcze i afektywne skutki aktywizacji stereotypu mogą występować niezależnie. Informacje dotyczące grupy, podobnie jak informacje na temat poszczególnych osób (Wyer i Gordon, 1984), są podwójnie reprezentowane w pamięci jako wiązki: cecha-zachowanie (na podstawie ich znaczenia deskryptywnego) oraz, niezależnie, jako wartościowania (na podstawie ich znaczenia ewaluatywnego) (Dovidio i Gaertner, 1993; Stephan i Stephan, 1993). Dovidio i współpracownicy (1986) stwierdzili na przykład, że aktywizacja kategorii rasowych u białych badanych nie tylko powodowała większą dostępność konkretnych informacji o cechach charakteryzujących daną grupę (na przykład „materialista” w odniesieniu do Białych, „muzykalny” w odniesieniu do Czarnych), lecz sprzyjała ponadto bardziej ogólnym ocenom (korzystniejszym dla Białych niż dla Czarnych), wykraczającym poza skojarzenia z konkretnymi cechami. Założenie, że stereotypy dotyczą skojarzeń zarówno poznawczych, jak i afektywnych, podważa tradycyjne rozróżnienie pomiędzy stereotypem a uprzedzeniem. Rozróżnienie takie staje się bowiem wątpliwe, jeśli stereotyp ma obejmować dwa lub trzy składniki postaw międzygrupowych.

W niektórych spośród nowszych podejść podkreśla się przede wszystkim wartościujący aspekt stereotypów (Eagly i Mladinic, 1989; Esses, Haddock i Zanna, 1993; Stangor, Sullivan i Ford, 1991). W takim wypadku w pomiarach analizuje się oceny kojarzone z indywidualnymi stereotypami (zob. Stangor i Lange, 1994). Na przykład w pomiarze zaproponowanym przez Essesa i współpracowników badani najpierw opisują dane grupy za pomocą słów lub zwrotów. Następnie określają wartościowość każdej cechy (od + + do - -). Na koniec proszeni są o oszacowanie, jaki procent członków grupy ma każdą ze zidentyfikowanych cech (zob. też Brigham, 1971b; 1972). Miarą stereotypu jest przeciętna wartościowość pomnożona przez prawdopodobieństwo występowania wszystkich cech przypisywanych grupie przez jednostkę: Σ (prawdopodobieństwo, że członek grupy ma daną cechę pomnożone przez wartościowość tej cechy, na skali od +2 do -2) / (liczba cech przypisywanych grupie). Warto zwrócić uwagę, że oceny oraz konkretne skojarzenia znaczeniowe mogą być od siebie niezależne. Równie negatywne, choć znaczeniowo odmienne cechy – jak na przykład „nieuczciwy” i „tchórzliwy” – mogą w takim samym stopniu wpływać na końcowy wynik pomiaru stereotypów metodą Essesa i jego współpracowników.

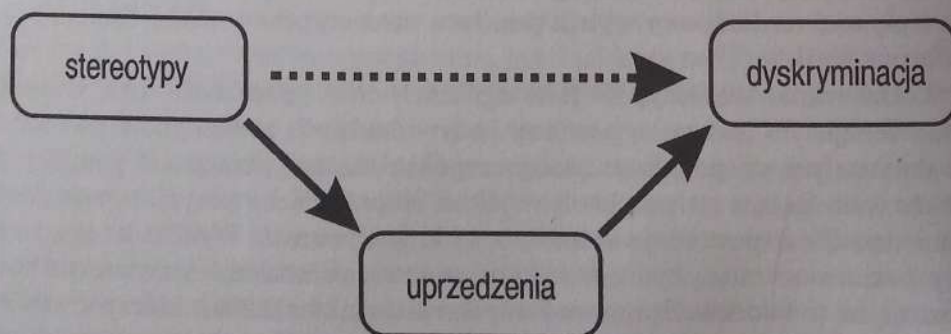
Traktowanie stereotypów jako ogólnych ocen grup może mieć dwojakie konsekwencje. Po pierwsze, pomiary indywidualnych stereotypów pod kątem ocen dotyczą prawdopodobnie innego aspektu stereotypizacji niż pomiary poznawcze (określające na przykład, w jakim stopniu cechy przypisywane grupie przez jednostkę odpowiadają stereotypowi kulturowemu). Wynika z tego, że pomiary poznawcze mogą być mało skorelowane z pomiarami dotyczącymi ocen. Wskazują na to badania Stangora i współpracowników (1991), którzy stwierdzili w dwóch eksperymentach, że zależność między pomiarami poznawczymi i dotyczącymi ocen wynosiła od 0,13 do 0,26. Dovidio i współpracownicy (1986)

również wykazali, że stopień, w jakim badani kojarzyli z Czarnymi i Białymi cechy zgodne z tradycyjnym stereotypem (wyniki pomiaru poznawczego), był słabo (nieistotnie) związany ($r = 0,25$) z tym, do jakiego stopnia ich skojarzenia na temat Białych były bardziej pozytywne niż na temat Czarnych (wyniki pomiaru pod kątem ocen). Po drugie, jeśli skoncentrujemy się na aspekcie związanym z oceną, stereotypy zaczynają odpowiadać niektórym definicjom dotyczącym postaw. Na przykład Fishbein (1963; zob. też Ajzen, 1985; Smith i Clark, 1973) zasugerował, by postawę określić jako funkcję siły przekonania, że obiekt ma dane cechy, i oceny tych cech: $Postawa = \sum$ (siła skojarzenia cechy z obiektem pomnożona przez ocenę tej cechy). Niektóre teoretyczne i operacyjne definicje stereotypów oraz postaw, choć nieidentyczne, są jednak bardzo podobne.

Podsumowując: tradycyjny podział na stereotypy (jako zestaw skojarzeń poznawczych), uprzedzenia (jako postawy) oraz dyskryminację (jako zachowanie) z czasem się skomplikował. Ten złożony, wielowymiarowy obraz prowokuje do teoretycznych i empirycznych poszukiwań dotyczących zależności między stereotypami, uprzedzeniami i dyskryminacją. Następny podrozdział dotyczy tych właśnie problemów.

Zależności pomiędzy stereotypami, uprzedzeniami i dyskryminacją

Tradycyjna koncepcja stereotypów, uprzedzeń i dyskryminacji sugeruje stosunkowo prostą zależność między tymi zjawiskami. Jeśli stereotypy odpowiadają poznawczemu elementowi uprzedzeń, można oczekiwać, że – jak przedstawiono na rys. 9.1. – silniejsza stereotypizacja związana będzie ze wzrostem uprzedzeń. W rozumowaniu tym zakłada się, że stereotypy stanowią atrybucje **negatywnych** cech (na przykład Allport, 1954; Brigham, 1971a), gdyż uprzedzenia defi-



Rys. 9.1. Możliwe zależności między stereotypami, uprzedzeniami i dyskryminacją.

niowane są jako postawa negatywna. Na podstawie uprzedzeń można zatem bezpośrednio przewidywać (negatywną) dyskryminację. Stereotypizacja może wiązać się z dyskryminacją niezależnie od postaw (czyli uprzedzeń) jednostki, co można wyjaśniać w kategoriach teoretycznych lub metodologicznych. Z teoretycznego punktu widzenia stereotypy i uprzedzenia mogą mieć odmienne skutki, jeśli (1) przekonania związane z postawą jednostki nie są dokładnie takie same, jak te zawarte w stereotypie kulturowym, lub gdy (2) afektywne i behawioralne elementy postaw osłabiają wpływ przekonań poznawczych. Z perspektywy metodologicznej wydaje się, że w pomiarach stereotypowych przekonań zakres ocen poznawczych jest bardziej ograniczony niż w wypadku typowych pomiarów postaw. Stereotypy mogą polegać na kojarzeniu z danymi grupami określonych cech i ról, natomiast na element poznawczy postaw rasowych składa się pewien wielowymiarowy zestaw spostrzeżeń. Na przykład Cook i współpracownicy zidentyfikowali za pomocą analizy czynnikowej od dziewięciu do piętnastu wymiarów treściowych, ukrywających się za postawami rasowymi Białych (Ard i Cook, 1977; Brigham, Woodmansee i Cook, 1976; Woodmansee i Cook, 1967; zob. też Brigham, 1977; 1993).

Należy jednak zaznaczyć, że dokonany przez Brigham (1971) przegląd literatury przedmiotu już ponad dwadzieścia lat temu podważył wyobrażenia o nieskomplikowanych zależnościach między stereotypami a uprzedzeniami i dyskryminacją. 2 Celem niniejszego rozdziału jest zarówno empiryczne, jak i teoretyczne pogłębienie analizy związków między tymi trzema zjawiskami w relacjach rasowych. Jeśli chodzi o aspekt empiryczny, wnioski Brigham oparte były na opisowym przeglądzie badań przeprowadzonych do roku 1970; my zaś posłużymy się technikami metaanalizy, a uwzględniony przez nas materiał wzbogacony został o publikacje pochodzące z ponaddwudziestoletniego okresu dalszych badań. Przedstawimy też kolejne teoretyczne różnice dotyczące stereotypizacji, uprzedzeń i dyskryminacji.

Sądzymy, że przydatnym podejściem teoretycznym będzie rozważenie zależności między różnymi aspektami stereotypizacji i uprzedzeń oraz stopnia, w jakim determinują one dyskryminację. Wspominaliśmy na przykład, że stereotypy, podobnie jak postawy, mogą zawierać elementy zarówno poznawcze, jak i afektywne. Wynika z tego, że związek pomiarów stereotypizacji z pomiarami uprzedzeń może być różny dla pomiarów poznawczych i afektywnych. Również zachowanie jest pojęciem wielowymiarowym. Crosby, Bromley i Saxe 3 (1980) sugerują, że istotnym aspektem dyskryminacji jest to, jak się wypadnie w oczach innych. Z przedstawionego przez nich przeglądu literatury wynika, że Biali są bardziej skłonni dyskryminować Czarnych, kiedy ich działania są anonimowe. Ważny jest wzgląd nie tylko na wizerunek publiczny, lecz również na obraz siebie we własnych oczach. Biały traktuje Czarnych bardziej stronniczo, kiedy zachowanie takie można wytłumaczyć jakimś innym czynnikiem niż rasa, a tym samym nie podważa ono jego wizerunku samego siebie jako osoby nieuprzedzonej (Gaertner i Dovidio, 1986). Pozostała część tego rozdziału poświęco-

na jest w głównej mierze badaniu zależności między różnymi aspektami stereotypów i uprzedzeń a różnymi typami zachowań międzyrasowych.

W następnym podrozdziale przeanalizujemy ogólny związek między postawami rasowymi a dyskryminacją. Rolę uprzedzeń rozpatrujemy w tym miejscu z dwóch powodów: po pierwsze, w tradycyjnych podejściach uprzedzenia uważane są zwykle za główny czynnik determinujący zachowania dyskryminacyjne, a po drugie, podczas omawiania uprzedzeń wyłaniają się ważne zagadnienia dotyczące pomiaru, a odnoszące się również do stereotypów.

Uprzedzenia rasowe a dyskryminacja

Z uwagi na silne zakorzenienie negatywnych postaw rasowych w kulturze amerykańskiej (Feagin i Feagin, 1978; Jones, 1986; 1993) pozostają one aktualne do dziś. Przeprowadzone ostatnio badanie obejmujące całe Stany Zjednoczone wykazało, że biali Amerykanie nadal uważają Czarnych za mniej inteligentnych, mniej pracowitych i brutalniejszych niż Biali (Davis i Smith, 1991). Znaczący odsetek Białych (18%) sądzi też, że Czarni nie mają prawa wprowadzać się do dzielnic zamieszkiwanych przez Białych oraz że małżeństwa międzyrasowe powinny być ustawowo zabronione (również 18%). Prawdopodobnie ze względu na wyraźny związek z problemami społecznymi badania postaw rasowych zajmują wciąż ważną pozycję w psychologii społecznej.

Jak przedstawiono na rys. 9.1., w tradycyjnych podejściach zakładano, że postawy rasowe są silnym predyktorem dyskryminacji. Wątpliwości co do przydatności stereotypów rasowych do przewidywania dyskryminacji mogą nasuwać wniosek, że stereotypy mają w tej mierze mniejsze znaczenie od postaw. Jednakże pytanie o to, w jakim stopniu postawy rasowe determinują zachowanie, nie znajduje wyczerpującej odpowiedzi. Chociaż mogłoby się wydawać, że postawy rasowe – podobnie jak inne zdecydowane postawy – są skutecznymi predyktorami zachowania, założenie to nie musi być trafne. W rozważaniach na temat postaw rasowych i etnicznych wciąż przewija się problem niezgodności między postawami a zachowaniem.

Crosby i współpracownicy (1980) twierdzą na przykład, że korzystne zmiany w postawach rasowych Białych, uzyskiwane w ankietach i sondażach z lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych, wynikały głównie z podporządkowania się normom egalitarnym, a nie z rzeczywistego zaniku uprzedzeń. Zachowania międzyrasowe Białych mogą więc być bardziej negatywne, niż sugerowałyby deklarowane przez badanych postawy. Na poparcie tej interpretacji Crosby i współpracownicy przytaczają przegląd „nieinwazyjnych” badań nad dyskryminacją, z których wyciągają wniosek, że postawy antymniejszościowe są u Białych powszechne i przejawiają się w ich zachowaniu. Z drugiej strony jednak ist-

nieją dowody, że zachowania międzyrasowe Białych mogą być bardziej pozytywne, niż wskazywałyby na to pomiary postaw. Dovidio i Mullen (1992) dokonali przeglądu 23 badań i 64 testów dotyczących ocen i spostrzeżeń Białych w odniesieniu do konkretnych osób rasy czarnej i białej. Pomimo powszechności negatywnych postaw wobec Czarnych biali uczestnicy badań konsekwentnie reagowali bardziej korzystnie na Czarnych niż na Białych. Jak widać, odpowiedź na pozornie proste pytanie, czy postawy rasowe determinują zachowania wobec przedstawicieli innej rasy, wcale nie jest taka oczywista.

Próbując wstępnie ustalić, czy postawy Białych są predyktorem dyskryminacyjnych zachowań w stosunku do Czarnych, dokonaliśmy metaanalizy 35 różnych przypadków sprawdzania tej zależności, pochodzących z 23 badań, w których mierzono indywidualne różnice w postawach rasowych i zachowaniach*. Negatywne postawy rasowe okazały się istotnie skorelowane z dyskryminacją ($r = 0,32$), a zależność ta wyglądała podobnie zarówno w wypadku, gdy obiektem dyskryminacji była cała grupa ($r = 0,33$), jak i wówczas, gdy dyskryminowany był indywidualny członek owej grupy ($r = 0,32$). Choć siła tych zależności nie jest imponująca (zbliżona do tej, która w przeszłości skłoniła badaczy – np. Wicker, 1969 – do kwestionowania zgodności postaw z zachowaniem), zasługują one na uwagę, zważywszy, że uzyskano je dla różnorodnych sytuacji i innych potencjalnych czynników determinujących zachowanie. Stwierdziliśmy jednak, że w poszczególnych badaniach występowały spore różnice w sile powiązań między postawami a zachowaniem, co wskazuje na złożoność problemu. Poniżej przedstawimy dwa czynniki, które mogą modyfikować zależności między uprzedzeniami a dyskryminacją.

Uprzedzenia a reakcje behawioralne

W poprzedniej części rozdziału dokonaliśmy rozróżnienia pomiędzy sferą afektywną i poznawczą w odniesieniu zarówno do stereotypów, jak i do uprzedzeń. Rozróżnienie to, które według Zajonca (1980) ma zasadnicze znaczenie dla funkcjonowania każdego człowieka, dotyczy również zachowania. W zakresie zachowania reakcje emocjonalne Białych wobec Czarnych mogą przejawiać się tonem głosu (Weitz, 1972), wyrazem twarzy (Butler i Geis, 1990) lub innymi sygnałami niewerbalnymi (Word, Zanna i Cooper, 1974). Odzwierciedleniem reakcji poznawczych są na przykład decyzje dotyczące udzielania pomocy Czarnemu (Crosby i in., 1980) czy poparcie (lub jego brak) dla promurzyńskiej polityki rządowej (McConahay, 1986). Kierując się tymi założeniami teoretycznymi, prześledziliśmy zależności między uprzedzeniami Białych a ich afektywnymi bądź

* Autorzy chętnie udostępnią szczegółowe dane na temat tej metaanalizy oraz wszystkich pozostałych. Jako istotne określano wyniki, dla których $p < 0,05$ w odpowiednim teście statystycznym.

poznawczymi reakcjami na Czarnych. Spośród analizowanych przez nas badań dwadzieścia trzy można z dużą pewnością uznać za dotyczące przede wszystkim reakcji emocjonalnych (jak ogólne oceny czy wyrażanie emocji), natomiast w dziesięciu stosowano głównie pomiary poznawcze (przypisywanie konkretnych cech).

Ponieważ pomiary uprzedzeń, podobnie jak innych postaw, opierają się, ogólnie rzecz biorąc, na modelu trójskładnikowym (McConahay, 1986), z reguły nie uwzględnia się w nich rozróżnienia między postawami „afektywnymi” i „poznawczymi”. W sensie metodologicznym uniemożliwia to wiarygodne zakwalifikowanie tych pomiarów jako afektywnych bądź poznawczych. Z perspektywy teoretycznej – jako że pomiary postaw prawdopodobnie stanowią **połączenie** elementów afektywnych i poznawczych – nie ma powodu zakładać *a priori*, że postawy będą lepszym predyktorem zachowań zorientowanych czy to emocjonalnie, czy to poznawczo; analiza nasza ma raczej charakter wstępnej eksploracji. Rozpatrując to zagadnienie od strony empirycznej, nie stwierdziliśmy poważnych różnic w natężeniu związku między postawami a emocjonalnymi bądź poznawczymi reakcjami rasowymi Białych: zależności między postawami a zachowaniem afektywnym ($r = 0,32$) oraz między postawami a zachowaniem poznawczym ($r = 0,35$) były porównywalne. Chociaż analiza rozróżnienia „afektywny-poznawczy” jako czynnika modyfikującego zależność między postawami rasowymi a zachowaniem miała charakter jedynie wstępnej eksploracji, drugie badane przez nas zagadnienie miało solidniejsze podstawy teoretyczne. Zagadnienie to wiąże się z pytaniem, **jak wyrażane** są postawy rasowe.

Ujawnianie postaw rasowych jest wyjątkowo uzależnione od kontekstu społecznego (Dovidio i Fazio, 1991). Dlatego też trudno jest precyzyjnie określić „prawdziwą” postawę człowieka. Te, które wyraża on publicznie, mogą w większym stopniu odzwierciedlać jego wyobrażenia na temat reakcji pożądaných społecznie niż rzeczywiste poglądy (Roese i Jamieson, 1993). Liczne eksperymenty laboratoryjne wykazały, że badanym zależy na opinii otoczenia, co motywuje ich do prezentowania pozytywnych, „właściwych” zachowań (np. Weber i Cook, 1972). Wpływ norm określających pożądaną społecznie reakcję może sprawiać, że tradycyjne pomiary, polegające na deklarowaniu postaw, będą ujawniać bardziej egalitarny i mniej uprzedzony stosunek Białych do Czarnych niż pomiary poznawcze, które prowokują do mniej reaktywnych, czy też bardziej spontanicznych odpowiedzi (Crosby i in., 1980). W niektórych badaniach istotnie udowodniono, że ludzie systematycznie modyfikują wyrażane postawy rasowe oraz przejawiają swoje zachowania, tak aby wydawały się one bardziej pożądaną społecznie, czyli egalitarne i wolne od uprzedzeń (np. McConahay, Hardee i Batts, 1981).

Ciągle uwzględnianie społecznych wartości w trakcie wyrażania postaw może dotyczyć nie tylko troski o wizerunek publiczny. Bywa, że człowiek zniekształca wyrażane postawy rasowe również na użytek prywatny, aby poprawić swój obraz we własnych oczach i upodobnić go do „ja” idealnego; innymi słowy,

respond
trzeba
stanowi
na przy

Dzisiaj
(zob. I
finowa
przez
tości.

nań i

Gaert

nia p

z nat

stere

z da

zniew

trad

spra

i prz

na c

idee

wol

am

w i

cze

stw

mi

pr

sz

po

M

w

st

i

k

s

s

s

respondent może nie przyznawać się do swoich uprzedzeń przed samym sobą. Potrzeba utrzymania wizerunku samego siebie jako osoby pozbawionej uprzedzeń stanowi główny wątek wielu współczesnych teorii postaw rasowych, takich jak na przykład teoria rasizmu awersyjnego (Gaertner i Dovidio, 1986; Kovel, 1970).

Współczesne postawy rasowe Białych

Dzisiejsze formy rasizmu są subtelniejsze i mniej bezpośrednie od tradycyjnych (zob. Dovidio i Gaertner, 1986; 1991; Pettigrew, 1988). Taką nowoczesną, wyrafinowaną formę uprzedzeń stanowi na przykład rasizm awersyjny, przejawiany przez wielu białych Amerykanów, którzy wyznają zdecydowanie egalitarne wartości. Ludzie ci często albo są nieświadomi swoich negatywnych uczuć i przekonań rasowych, albo próbują je oddzielić od własnego wizerunku swej osoby. Gaertner i Dovidio (1986) sugerują, że rasizm awersyjny stanowi próbę pogodzenia przyswojonych wartości egalitarnych z (1) spostrzeżeniami wynikającymi z naturalnych mechanizmów poznawczych, odpowiedzialnych za powstawanie stereotypów i uprzedzeń, oraz z (2) uczuciami i przekonaniem wynikającymi z dawnego i aktualnego rasistowskiego kontekstu kulturowego. Zakłada się, iż zniekształcenia poznawcze i motywacyjne, jak również socjalizacja oparta na tradycyjnie rasistowskiej kulturze Stanów Zjednoczonych i jej dziedzictwie, sprawiają, że u białych Amerykanów często rozwijają się negatywne uczucia i przekonania wobec Czarnych (oraz innych grup mniejszościowych). Ze względu na obowiązujące obecnie wartości kulturowe większość Białych popiera jednak idee sprawiedliwości i równości społecznej. Niemal nieunikniona stronniczość wobec przedstawicieli innych ras i jednoczesne dążenie do egalitaryzmu rodzą ambiwalentne uczucia, doświadczane przez rasistów awersyjnych.

Ambiwalencja oraz subtelność form ekspresji podkreślane są również w innych koncepcjach, takich jak rasizm symboliczny (Sears, 1988) i współczesny (McConahay, 1986). Według tych teorii, Biali już we wczesnym dzieciństwie uczą się negatywnych uczuć w stosunku do Czarnych. Uczucia te utrzymują się również u dorosłych, ale przejawiają się pośrednio i symbolicznie (na przykład sprzeciwem wobec rozwożenia uczniów do szkół spoza rejonu zamieszkania, by doprowadzić do kontaktów między dziećmi różnych ras), a nie bezpośrednio czy otwarcie (na przykład poprzez popieranie segregacji rasowej). McConahay dodaje, że rasisci współcześni, podobnie jak awersyjni, stosunkowo słabo zdają sobie sprawę ze swoich rasistowskich przekonań, gdyż ich postawa polega na odrzuceniu tradycyjnych antymniejszościowych przekonań i przekształceniu niechęci do Czarnych w bardziej zrjonalizowaną, abstrakcyjną troskę o problemy społeczne i polityczne.

Ogólnie rzecz biorąc, nowsze koncepcje postaw rasowych sugerują, że dzisiejsze formy uprzedzeń u Białych są skomplikowane i wyrażane w subtelny sposób. Przyjęcie tego założenia ma oczywiste konsekwencje dla pomiarów po-

staw rasowych. Zrozumienie, że współczesne postawy Białych są złożone i pełne sprzeczności oraz że składają się z nieuświadomianych negatywnych uczuć i świadomego dążenia do odrzucenia uprzedzeń, może pomóc wyjaśnić problem niezgodności postaw rasowych z zachowaniem wobec Czarnych. Niestety, ponieważ zarówno teoretyczny, jak i empiryczny materiał dotyczący postaw Afroamerykanów jest stosunkowo skąpy (Brigham, 1993; C. Thompson, Neville, Weathers, Poston i Atkinson, 1990; V. Thompson, 1991), trudno stwierdzić, czy postawy rasowe Czarnych cechują się podobnymi sprzecznościami i stopniem złożoności.

Interpretacja związku postaw rasowych z zachowaniem

Wnioski wynikające z teorii rasizmu awersyjnego można analizować między innymi za pomocą modelu MODE (Dovidio i Fazio, 1991; Fazio, 1990). Akronim MODE (ang. tryb, sposób) oznacza motywację i okazję jako determinanty procesu podejmowania decyzji behawioralnych. Model ten zakłada dwoistość wpływu postaw na zachowanie. Podstawowa różnica polega na tym, czy decyzja behawioralna wynika ze świadomych rozważań, czy też stanowi spontaniczną, nieświadomą reakcję na obiekt lub zagadnienie, którego dotyczy postawa.

Czasami jednostka analizuje koszty i zyski wynikające z danego zachowania, a w trakcie tego procesu świadomie zastanawia się nad postawami związanymi z decyzją behawioralną. Postawy te są prawdopodobnie jednym z wielu czynników uwzględnianych przy układaniu planu behawioralnego, który zostaje następnie wprowadzony w czyn. W innych wypadkach jednostka bardziej spontanicznie ulega wpływowi postaw; nie rozpatruje ich wówczas i niekoniecznie zdaje sobie sprawę z ich oddziaływania na własne zachowanie. W takim wypadku postawa wpływa na sposób interpretowania wydarzeń, a tym samym na postępowanie człowieka (Fazio, 1990, s. 78).

Dokonanie teoretycznego rozróżnienia pomiędzy spontanicznym a przemyślanym przetwarzaniem informacji ma istotne znaczenie dla pomiarów postaw i przewidywania zachowania, zwłaszcza jeśli chodzi o współczesne postawy rasowe. Z modelu MODE wynika, że aby zwiększyć trafność przewidywań, należy wziąć pod uwagę typ procesu decyzyjnego, zachodzącego w danym kontekście. W wypadku postaw rasowych najważniejsze jest ustalenie, czy (1) zarówno pomiar postaw, jak i zachowanie związane są ze świadomym, egalitarnym elementem postaw, czy też (2) oba stanowią odzwierciedlenie nieświadomego, negatywnego elementu, a może (3) odnoszą się do dwóch różnych procesów. A zatem zasadniczym problemem są zależności między różnymi aspektami postaw a działaniami w rozmaitych okolicznościach.

Zważywszy na ambiwalencję cechującą postawy rasowe Białych, nie dziwnego, że nasza metaanaliza wykazała dużą zmienność zależności między tymi postawami a zachowaniem. Model MODE może jednak pomóc w zrozumieniu pewnych niuansów tego skomplikowanego zagadnienia. Sugeruje on, że zgodność zachowania z postawami zależy od typu przetwarzania informacji zachodzącego podczas pomiaru postaw oraz zachowania. Ponieważ zarówno tradycyjne, deklaratywne pomiary uprzedzeń, jak i świadome, publiczne zachowania odzwierciedlają przemyślenia jednostki i podlegają wpływowi egalitarnych norm społecznych i standardów osobistych, pomiędzy takimi pomiarami postaw a rozmyślnym zachowaniem powinna istnieć zgodność. Natomiast zależność pomiędzy deklaratywnymi pomiarami uprzedzeń a zachowaniami spontanicznymi, mniej podatnymi na normy społeczne czy wyznawane ideały, powinna być słabsza zgodnie z analizami Crosby'ego i współpracowników (1980). Spontaniczne zachowania można trafniej przewidywać na podstawie pomiarów **postaw utajonych**, które odzwierciedlają nieuświadomiane uczucia i przekonania (Greenwald i Banaji, 1995), niż za pomocą pomiarów tradycyjnych. Postawy utajone można mierzyć, stosując różne metody wywoływania reakcji utajonych (aktywizacja, decyzje lekksykalne) i zapamiętywania mimowolnego, jak również przy użyciu pośrednich pomiarów tendencyjności w przetwarzaniu informacji (zob. Dovidio i Fazio, 1991; Greenwald i Banaji, 1995).

Chociaż niewiele badań bezpośrednio porównywało rolę tych czynników w sferze postaw rasowych, wyniki różnych eksperymentów są na ogół zgodne z tezą, że przemyślane deklaracje o postawach rasowych są lepszym predyktorem zachowań rozmyślnych niż spontanicznych. Tradycyjne pomiary uprzedzeń, takie jak Wielowymiarowy Kwestionariusz Postaw Rasowych (MRAI) Woodmansee'ego i Cooka (1967), są z reguły reaktywne i wpływają na odpowiedzi badanych, wywołując u nich troskę o pożądaną społecznie wizerunek. Hipotezę tę potwierdza fakt, że skrócone wersje MRAI są w dużym stopniu skorelowane z rozmyślnymi działaniami, takimi jak deklarowane zachowania wyborcze (Weigel i Howes, 1985), lecz nie z reakcjami spontanicznymi, jak na przykład udzielanie pomocy w jakiejś konkretnej sytuacji (Dovidio i Gaertner, 1981).

Kolejna metaanaliza dotycząca zależności między postawami rasowymi a zachowaniami dyskryminacyjnymi w sytuacjach sprzyjających spontaniczności bądź rozmyślnemu planowaniu działań również potwierdziła znaczenie zgodności pomiędzy przetwarzaniem informacji związanym z pomiarem postaw i ujawnianiem zachowań. Zgodnie z oczekiwaniami znacznie większą zależność postawa–zachowanie stwierdzono w badaniach, w których zarówno pomiary postaw, jak i zachowań dotyczyły rozmyślnego przetwarzania informacji ($r = 0,35$), niż w badaniach, gdzie pomiary uprzedzeń wiązały się z procesami rozmyślnymi, a zachowania miały spontaniczny charakter ($r = 0,16$). Ponieważ pomiary postaw utajonych zaczęto opracowywać stosunkowo niedawno (zob. Dovidio i Fazio, 1991), założenie, że spontaniczne zachowania dyskryminacyjne można

lepiej przewidywać na podstawie pomiarów wykorzystujących aktywizację automatyczną, nie zostało jeszcze dostatecznie zweryfikowane. Do problemu tego wrócimy podczas omawiania pomiarów stereotypizacji.

Wymiary zależności między postawami a zachowaniem

Podsumowując: zależność pomiędzy postawami rasowymi Białych a ich zachowaniami dyskryminacyjnymi jest istotna statystycznie, choć niewielka. Warto zauważyć, że siła tej zależności ($r = 0,32$) jest bardzo zbliżona do typowej zależności postawa–zachowanie ($r = 0,30$), stwierdzonej przez McGuire'a (1985) w podsumowaniu badań dotyczących rozmaitych zagadnień. Sądzymy jednak, że charakter tej zależności można lepiej wyjaśnić dzięki zbadaniu, jak różne aspekty postaw rasowych odnoszą się do odmiennych typów zachowań. Chociaż w grę wchodzić może wiele czynników modyfikujących, pragniemy zwrócić uwagę na dwa spośród nich: wymiar afektywność–poznawczość oraz spontaniczność–rozmyślność. Zajonc (1980) dowodzi, że to pierwsze rozróżnienie odgrywa największą rolę: emocje i przekonania wchodzić w skład odrębnych, miarodajnych systemów funkcjonowania psychicznego. Ponieważ jednak postawy są funkcją zarówno emocji, jak i przekonań, wiążą się one zarówno z afektywnymi, jak i z poznawczymi reakcjami Białych na Czarnych. Drugi wymiar, „spontaniczność–rozmyślność”, opiera się na pracach Fazio (1990), który zebrał i przeanalizował dane na temat zależności między postawami a zachowaniem. Zgodnie z naszymi założeniami, na podstawie tradycyjnych pomiarów uprzedzeń (sprzyjających świadomym rozmyśleniom, autorefleksji i trosce o pożądaną społecznie wizerunek) znacznie lepiej można było przewidzieć rozmyślne niż spontaniczne formy zachowań międzyrasowych.

Ponieważ rozróżnień tych dokonano stosunkowo niedawno, a jeszcze później zastosowano je do postaw rasowych, nasza analiza – z czego zdajemy sobie sprawę – ma ograniczony zasięg i jest niekompletna. Choć byliśmy w stanie wykazać na przykład, że zgodność pod względem rozmyślnego przetwarzania informacji znacząco zwiększa zależność pomiędzy postawami a zachowaniem, nie mogliśmy sprawdzić tego efektu zgodności w odniesieniu do reakcji spontanicznych. Empiryczne zainteresowanie tym tematem i technikami pomiaru spontanicznych postaw jest jeszcze dość ograniczone. Greenwald i Banaji (1995) sporządzili spis opublikowanych w 1989 roku badań nad postawami i stwierdzili, że we wszystkich zastosowano przynajmniej jeden bezpośredni pomiar postaw, ale tylko w 13% zastosowano jakiś pomiar pośredni. Również rozróżnienie „afektywno–poznawczy” nie jest tradycyjnie stosowane w kontekście pomiaru uprzedzeń. Należy ponadto zauważyć, że wymiary afektywność–poznawczość i spontaniczność–rozmyślność mogą wzajemnie się wiązać. Zajonc (1980) sugeruje, że emocja być może „poprzedza w czasie [...] procesy percepcyjne i poznawcze, które powszechnie uważa się za podstawę ocen afektywnych. Reakcja emocjonalna stanowi często pierwszą reakcję na bodziec” (s. 151). Z tego punktu widzenia reakcje afektywne i spontaniczne wydają się silnie skorelowane. Jesteśmy jednak prze-

konani,
i pomag
W nastę

Zarówa
stereot
minan
sowycl
rozwi
strzeg
bnych
26). S
Po dr
dzony
wobe
dzen
i upr
kład
tych

różn
mię
w p
star
afel
wir
ją,
ktu
pre
i v
Re
śr
m
na
to
no
19
do

konani, że powyższe rozróżnienia są użytecznymi narzędziami teoretycznymi i pomagają zrozumieć zależności między omawianymi przez nas zjawiskami. W następnym podrozdziale rozpatrzemy związek stereotypów z uprzedzeniami.

Stereotypy a uprzedzenia rasowe

Zarówno tradycyjne, jak i współczesne podejścia do stereotypizacji sugerują, że stereotypy są pozytywnie skorelowane z uprzedzeniami. Po pierwsze, jak wspomniano, stereotypy są powszechnie uważane za poznawczy element postaw rasowych (np. Harding i in., 1969; Jones, 1986). Zdaniem Brigham (1971a) „aby rozwinąć negatywne uczucia wobec danej grupy etnicznej, jednostka musi spostrzegać różnych jej przedstawicieli jako mających pewne stałe cechy, jako podobnych do siebie nawzajem oraz jako różniących się od osób spoza tej grupy” (s. 26). Stereotypy mogą zatem stanowić poznawczą podstawę uprzedzeń rasowych. Po drugie, według niektórych badaczy stereotypy są użyteczne dla osób uprzedzonych, gdyż pozwalają im zracjonalizować swoją wrogość i negatywne uczucia wobec danej grupy (np. Simpson i Yinger, 1965). Po trzecie, stereotypy i uprzedzenia są być może powiązane również pośrednio. Zarówno stereotypizacja, jak i uprzedzenia mogą być związane z tymi samymi cechami osobowości (na przykład z autorytaryzmem; Saenger i Flowerman, 1954). Podleganie wpływowi tych samych czynników także powodowałoby pewną współzależność.

Niezależnie od tych tradycyjnych założeń, z dokonanych przez nas rozróżnień „afektywny–poznawczy” i „spontaniczny–rozmyślny” również wynika, że między stereotypami a uprzedzeniami rasowymi powinna istnieć przynajmniej w pewnych okolicznościach prosta zależność. Kilkakrotnie podkreślaliśmy, że postawy rasowe, podobnie jak inne postawy, zawierają element poznawczy oraz afektywny. A zatem zarówno poznawcze, jak i afektywne miary stereotypów powinny być wprost związane z uprzedzeniami. Zanna i Rempel (1988) argumentują, że względny wpływ emocji i przekonań może się różnić w zależności od obiektu postawy. Powstaje więc pytanie, jakie miary stereotypów są lepszymi predyktorami postaw rasowych: poznawcze czy afektywne? Z analizy Stangora i współpracowników (1991) wynikałoby, że silniejszą determinantą są uczucia. Reakcje emocjonalne w większym stopniu niż poznawcze opierają się na bezpośrednich i osobistych doświadczeniach. Z metodologicznego punktu widzenia miary afektywne mogą bardziej dotyczyć „ja” – również z tego względu, że bywają na ogół odzwierciedleniem stereotypów indywidualnych, a nie kulturowych. Natomiast reakcje poznawcze mogą być w dużej mierze wyuczone (wtórne) lub stanowić późniejszą racjonalizację negatywnych postaw i zachowań (Harding i in., 1969; Jost i Banaji, 1994). Ogólnie rzecz biorąc, bardziej bezpośrednio i osobiste doświadczenia wywołują silniejsze reakcje związane z postawami (np. Fazio, Po-

well i Herr, 1983). Zgodnie z tym Stangor i współpracownicy (1991) stwierdzili, że deklarowane przez Białych uczucia (na przykład strach, złość, szacunek czy współczucie) wobec dziewięciu różnych grup społecznych (między innymi Czarnych) stanowiły lepszy predyktor postaw międzygrupowych niż poznawcze miary stereotypów indywidualnych (określające stopień, w jakim badani zgadzają się ze stereotypowymi cechami przypisywanymi Czarnym, takimi jak sprawność fizyczna czy lenistwo). Należy zbadać, czy hipoteza ta znajduje zastosowanie podczas porównywania afektywnych oraz poznawczych miar stereotypizacji. Mianowicie, jeżeli miary zarówno stereotypów, jak i uprzedzeń będą zawierać znaczący element afektywny, pomiary stereotypów związane z ocenami powinny być silnie skorelowane z uprzedzeniami – silniej niż miary poznawcze, które odzwierciedlają zgodność stereotypów indywidualnych z kulturowymi.

Jeśli chodzi o wymiar spontaniczność–rozmyślność, tradycyjne (dotyczące rozmyślnego przetwarzania informacji) pomiary stereotypizacji i uprzedzeń powinny podlegać wpływowi zmieniających się norm społecznych oraz osobistych standardów moralnych. Oznacza to, że obowiązujące powszechnie normy będą wywoływać u Białych bardziej egalitarne reakcje, zarówno w zakresie stereotypizacji, jak i uprzedzeń. Jak się wydaje, na poziomie społecznym teza ta znajduje potwierdzenie. Tabela 9.1. przedstawia stereotypy rasowe wyrażane przez białych studentów ze zbliżonych demograficznie grup, badanych na przestrzeni sześćdziesięciu lat (1933-1993) przy użyciu skali przymiotnikowej. Z biegiem czasu występowała coraz większa zbieżność między deklarowanymi stereotypami Białych i Czarnych, zarówno pod względem konkretnych cech, jak i ogólnych ocen tych grup. Podobne trendy stwierdzono na podstawie dwóch innych tradycyjnych pomiarów postaw. W tabeli 9.2. przedstawiono reakcje białych badanych ze zbliżonych demograficznie populacji, mierzone za pomocą skali dystansu społecznego Bogardusa (1925) w latach 1949-1992. Rysunek 9.2. ilustruje wyniki sondaży na reprezentatywnych próbach narodowych, badających, na ile Biali skłonni są głosować na „wysoce kompetentnego czarnoskórego kandydata na prezydenta”. Podobnie jak w wypadku danych na temat stereotypizacji, uprzedzenia Białych pozornie uległy znacznemu osłabieniu.

Należy jednak zaznaczyć, że podobieństwo wzorców na poziomie społecznym niekoniecznie świadczy o istnieniu zależności między stereotypizacją i uprzedzeniami na poziomie indywidualnym. Stangor i współpracownicy (1991) stwierdzili, że „mimo obfitości badań nad wzorcami przypisywania stereotypów społecznym zaskakująco mało z nich dotyczyło zależności między stereotypizacją a uprzedzeniami [...]. Co więcej, wyniki tych badań nie są jednoznaczne” (s. 360). Na przykład analiza Brighama (1971a) wykazała, że związek między stereotypizacją a uprzedzeniami jest słaby i pełen sprzeczności. Ponadto z badań obejmujących grupy społeczne inne niż Czarni (wywołujące prawdopodobnie mniej negatywne postawy i stereotypy) wynika, że rozpowszechnienie stereotypów dotyczących tych grup na ogół nie ma związku z postawami wobec nich (Gardner, 1973; 1993; Gardner, Lalonde, Nero i Young, 1988; Gardner, Wonna-

Tabela 9.1. Odsetek białych badanych, którzy wskazywali na daną cechę jako charakteryzującą białych lub czarnych Amerykanów: lata 1933-1993.

	1933	1951	1967	1982	1988	1990	1993
Biali Amerykanie							
Pracowity	48	30	23	21	13	10	11
Inteligentny	47	32	20	10	6	15	10
Materialista	33	37	67	65	41	46	48
Ambitny	33	21	42	35	35	33	48
Postępowy	26	27	28	45	32	23	24
Hedonista	26	27	28	45	32	23	24
Czujny	23	7	7	2	1	4	2
Sprawny	21	9	15	8	5	3	5
Agresywny	20	8	15	11	27	23	16
Prostolinijny	19	–	9	7	8	4	5
Praktyczny	19	–	12	14	10	14	14
Wysportowany	19	–	9	6	4	3	10
Indywidualista	–	26	15	14	24	19	29
Konwencjonalny	–	–	18	20	8	11	16
Fachowiec	–	–	15	4	3	3	1
Chelpliwy	–	–	15	6	6	5	2
Konserwatywny	–	–	–	15	22	26	30
Uparty	–	–	–	20	8	10	11
Tradycjonalista	–	–	–	19	22	13	16
Lojalny wobec rodziny	–	–	–	–	20	19	18
Nacjonalista	–	–	–	–	24	6	12
Samochwała	–	–	–	–	13	10	3
Niedouczoney	–	–	–	–	10	12	15
Arogancki	–	–	–	–	–	26	13
Agresywny	–	–	–	–	–	–	16
Naiwny	–	–	–	–	–	–	10
Czarni Amerykanie (wcześniej: „Murzyni”)							
Przesądny	84	41	13	6	2	3	1
Leniwy	75	31	26	13	6	4	5
Niefraszobliwy	38	17	27	15	4	1	2
Niedouczoney	38	24	11	10	6	5	5
Muzykalny	26	33	47	29	13	27	12
Chelpliwy	26	11	25	5	0	1	1

Tabela 9.1. Ciąg dalszy.

	1933	1951	1967	1982	1988	1990	1993
	Czarni Amerykanie (ciąg dalszy)						
Bardzo religijny	24	17	8	23	20	19	17
Glupi	22	10	4	1	1	3	0
Brudny	17	-	3	0	1	0	1
Naiwny	14	-	4	4	2	3	1
Niechlujny	13	-	5	2	1	1	0
Niesolidny	12	-	6	2	1	4	1
Hedonista	-	19	26	20	14	14	14
Wrażliwy	-	-	17	13	15	9	4
Towarzyski	-	-	17	4	6	2	4
Rozmowny	-	-	14	5	5	8	13
Nietwórczy	-	-	13	9	4	3	0
Agresywny	-	-	-	19	16	17	24
Materialista	-	-	-	16	10	3	13
Lojalny wobec rodziny	-	-	-	39	49	41	39
Arogancki	-	-	-	14	7	7	5
Ambitny	-	-	-	13	16	24	-
Tradycjonalista	-	-	-	13	22	16	16
Indywidualista	-	-	-	-	24	17	19
Namiętny	-	-	-	-	14	17	19
Nacjonalista	-	-	-	-	13	13	19
Prostolinijny	-	-	-	-	12	15	24
Inteligentny	-	-	-	-	-	14	5
Wysportowany	-	-	-	-	-	13	8
Porywczy	-	-	-	-	-	12	13
Uzdolniony artystycznie	-	-	-	-	-	12	6
Kłótlivy	-	-	-	-	-	-	14
Hałaśliwy	-	-	-	-	-	-	11
Namiętny	-	-	-	-	-	-	19
Postępowy	-	-	-	-	-	-	11
Radykal	-	-	-	-	-	-	10
Mściwy	-	-	-	-	-	-	11
Podjrzliwy	-	-	-	-	-	-	10
Rozmowny	-	-	-	-	-	-	13

STEREOTYPIZA

Tabela 9.2. Dystans

Zgadzam się, ab
Byli zatrudniani v
Zostali członkami
Mieszkali przy n
Weszli przez m

Uwaga: Dane uz

cott i Taylor,
dać ten prob
uprzedzeń z
pomiarami s
łych. Nastę
wpływ aspeł

Zależn

Zarówno u
różne spos
dystans sp

100
80
60
40
20
procenty

Rys. 9.2
kandyda

Tabela 9.2. Dystans społeczny wykazywany przez trzy pokolenia studentów: lata 1949-1992.

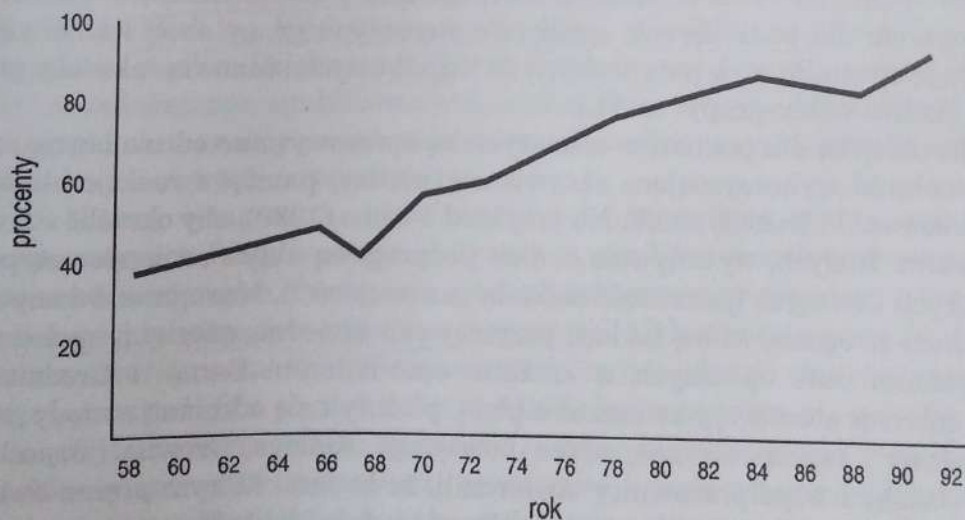
Zgadzam się, aby Czarni (Murzyni):	1949	1968	1992
Byli zatrudniani w moim miejscu pracy	78%	98%	99%
Zostali członkami mojego klubu i osobistymi przyjaciółmi	51%	97%	96%
Mieszkali przy mojej ulicy	41%	95%	95%
Weszli przez małżeństwo do mojej rodziny	0%	66%	74%

Uwaga: Dane uzyskane za pomocą skali Bogardusa (1925).

cott i Taylor, 1968; Lalonde i Gardner, 1989). Spróbujemy teraz dokładniej zbadać ten problem. Zgodnie z kolejnością przyjętą podczas omawiania związku uprzedzeń z dyskryminacją, najpierw przedstawimy ogólne zależności między pomiarami stereotypów rasowych a uprzedzeniami przejawianymi przez Białych. Następnie rozważymy z teoretycznego i empirycznego punktu widzenia wpływ aspektów afektywno-poznawczego i spontaniczno-rozmyślnego.

Zależność między stereotypami rasowymi a uprzedzeniami

Zarówno uprzedzenia rasowe Białych, jak i stereotypizację można mierzyć na różne sposoby. Tradycyjne pomiary „staroświeckiego” rasizmu odzwierciedlają dystans społeczny, wrogość i przekonanie o niższości czarnej rasy. Dzisiejsze



Rys. 9.2. Odsetek Białych skłonnych głosować na „wysoce kompetentnego” czarnoskórego kandydata na prezydenta. Na podstawie: Davis i Smith (1991).

formy uprzedzeń rasowych określane są za pomocą mniej bezpośrednich metod samoopisowych, takich jak Skala Rasizmu Symbolicznego (Kinder i Sears, 1981) czy Skala Rasizmu Współczesnego (McConahay, 1986). Według McConahaya, owe pośrednie metody w większym stopniu pozwalają badanym na negatywne reakcje, gdyż świadczące o uprzedzeniu odpowiedzi na poszczególne pytania łatwo jest zracjonalizować za pomocą atrybucji czy ideologii niezwiązanych z rasą. Ostatnie badania sugerują, że wyniki uzyskane za pomocą pomiarów tradycyjnych i współczesnych są ze sobą umiarkowanie skorelowane; Brigham (1993) stwierdził, że średnia zależność między wynikami uzyskanymi przez Białych pod względem dwóch wskaźników w zasadzie tradycyjnych oraz dwóch nowoczesnych (Skali Rasizmu Współczesnego i Symbolicznego) wynosiła 0,56.

W niniejszym rozdziale, a także w innych rozdziałach tej książki wielokrotnie wskazywano na różnorodność metod pomiaru stereotypów. Poznawcze miary stereotypów indywidualnych dotyczą konkretnych cech, które według badanego charakteryzują daną grupę społeczną. Ich głównym celem jest określenie, w jakim stopniu cechy przypisywane grupie przez jednostkę albo oszacowany przez nią odsetek członków grupy odznaczających się daną cechą odpowiada stereotypowi kulturowemu (Brigham, 1972; McCauley i in., 1980). W afektywnych miarach stereotypów indywidualnych podkreśla się, że funkcją cech spostrzeganych jako typowe jest ogólna ocena danej grupy. W trakcie tych pomiarów atrybucje dotyczące poszczególnych cech oraz szacowane odsetki są sumowane i składają się na ogólną ocenę grupy (Eagly i Mladinic, 1989; Esses i in., 1993; Stangor i in., 1991). Esses i współpracownicy (1993) stawiają tezę, że tego typu miary afektywne są na ogół lepszymi predyktorami postaw niż metody poznawcze. Dowodzą oni, że „podzielane społecznie stereotypy grupy obcej mogą różnić się wartościowością, obejmując zarówno pozytywne, jak i negatywne cechy. Fakt ten może tłumaczyć, dlaczego miary uwzględniające tylko stopień poparcia dla podzielanego społecznie stereotypu grupy obcej i niebiorące pod uwagę stosunku cech pozytywnych do negatywnych stanowią tak słaby predyktor postaw wobec grupy” (s. 142).

Alternatywą dla pomiarów opisowych są opracowywane od niedawna rozmaite techniki wykorzystujące aktywizację wiedzy, pamięć i reakcje utajone (zob. Greenwald i Banaji, 1995). Na przykład Devine (1989), aby określić stereotypy rasowe Białych, wywoływała u nich podprogową aktywizację stereotypów dotyczących Czarnych (jako część zadania „na czujność”). Następnie dokonywała pomiaru wrogości, którą badani przypisywali niejednoznacznie społecznie zachowaniom osób opisanych w krótkim opowiadaniu. Banaji i Greenwald (1995), mierząc stereotypy związane z płcią, posłużyli się odmianą metody „rzekomej sławy”, zaproponowanej przez Jacoby'ego, Kelleya, Browna i Jasechko (1989). Jacoby i współpracownicy stwierdzili, że badani, którym prezentowano nazwiska zwykłych ludzi, byli później skłonni błędnie identyfikować te osoby jako sławne. Banaji i Greenwald wykazali, że efekt ten był silniejszy w odniesieniu do nazwisk mężczyzn, co ujawniało działanie ukrytego stereotypu płci. Na-

tomiast Dovidio, Gaertner i współpracownicy do pomiaru wykorzystali techniki wywoływania reakcji utajonych (zob. Dovidio i Gaertner, 1993; także Dovidio i Fazio, 1991). W niektórych eksperymentach prezentowano badanym – podprogowo bądź nie – bodźce uprzedzające związane z kategoriami rasowymi, a następnie polecano im ocenić, czy dane słowa charakteryzują członka aktywizowanej grupy. W innych badaniach wprowadzono zadania polegające na decyzjach leksykalnych: uczestnicy mieli stwierdzić, czy dwa ciągi liter (na przykład Czarny-bystry) są słowami (Gaertner i McLaughlin, 1983). Zakładano, że krótszy czas odpowiedzi dowodzi silniejszego stereotypowego skojarzenia. Skojarzenia takie można mierzyć w odniesieniu do konkretnych, tradycyjnie stereotypowych cech (stereotypy poznawcze) lub bardziej ogólnych, niestereotypowych cech związanych z ocenami (stereotypy afektywne).

Owa różnorodność miar ma tę zaletę, że każda z nich dotyczy innego, być może istotnego aspektu stereotypizacji. Na przykład techniki wywoływania reakcji utajonych zostały opracowane między innymi po to, aby zredukować troskę o pożądany społecznie wizerunek i obawy o ocenę, które prawdopodobnie zniekształcają wyniki tradycyjnych pomiarów opisowych. Zakłada się, że kiedy reakcje badanych są bardziej automatyczne i mniej kontrolowane, Biali mogą zacząć manifestować swoje ewentualne negatywne skojarzenia dotyczące Czarnych (Dovidio i Gaertner, 1993). Różnorodność stosowanych metod ma jednak również i wady, zarówno ze względów metodologicznych, jak i teoretycznych. Z perspektywy metodologicznej problem polega na tym, że różne techniki pomiarowe wykazują znaczne niezgodności, które nie zostały jeszcze dostatecznie wyjaśnione. Natomiast zastrzeżenia teoretyczne dotyczą umiarkowanej zależności między wynikami różnych miar, nawet wykorzystujących zbliżone techniki. Jak wspomniano, poznawcze i afektywne pomiary indywidualnych stereotypów rasowych są skorelowane tylko w umiarkowanym stopniu (r wynosi od 0,13 do 0,26) (Dovidio i in., 1986; Stangor i in., 1991). Mimo to zdecydowaliśmy się kontynuować analizę Brighama (1971a), uwzględniając jednak ogromne rozbieżności metodologiczne opublikowanych badań. Tym samym dokonaliśmy uaktualnionego, metaanalitycznego podsumowania ogólnych zależności między uprzedzeniami rasowymi a stereotypizacją.

Nasza metaanaliza objęła trzydzieści przypadków sprawdzania hipotezy o stereotypach Białych na temat Czarnych, opublikowanych w dwunastu doniesieniach naukowych, i wykazała niesłuszność często przyjmowanej tezy o braku zależności między stereotypami a postawami. Metaanaliza wykazała, że indywidualne zróżnicowanie natężenia stereotypów jest istotnie skorelowane z wielkością uprzedzeń. Siła tego związku ($r = 0,25$) jest niewielka, ale niewiele mniejsza niż przytaczana wcześniej zależność między uprzedzeniami a dyskryminacją (0,32) czy ogólny związek między postawami a zachowaniem (0,30). Wartość ta odpowiada też wynikom doświadczeń Stephana, Ageyeva, Coates-Shridera, Stephan i Alabakiny (1994), którzy badali zależności pomiędzy trzema pomiarami indywidualnych stereotypów u Amerykanów (były to: pomiar poparcia dla stereo-

typów kulturowych, pomiar ocen tradycyjnie stereotypowych cech danej grupy oraz kombinacja tych pomiarów) a ogólnymi postawami wobec Rosjan i Irakijczyków (przeciętna korelacja wielokrotna wyniosła $r = 0,31$). Ponieważ wyniki pojedynczego badania mogą nie osiągać wartości statystycznie istotnych (zwłaszcza jeśli rozmiary próbki są stosunkowo niewielkie), nic dziwnego, że badacze wnoszący na podstawie własnych badań często orzekają brak zależności między stereotypami a uprzedzeniami. Z całościowego obrazu wyłania się jednak stały i statystycznie istotny wzorzec: między stereotypami rasowymi a uprzedzeniami istnieje prosta zależność. Rozważymy teraz słuszność naszej hipotezy, że wielkość tej zależności warunkowana jest czynnikami związanymi z wymiarem poznawczości–afektywności i spontaniczności–rozmyślności.

Czynniki modyfikujące zależność między stereotypami a uprzedzeniami

Jak wspominaliśmy, istnieją teorie dowodzące, że w określonych warunkach związek między uprzedzeniami a poznawczymi bądź afektywnymi miarami stereotypów powinien być szczególnie silny. Większej zależności z miarami poznawczymi dowodzić można, powołując się na założenie, że stereotypy stanowią poznawczy element postaw (np. Jones, 1985) lub że negatywne stereotypy służą do racjonalizowania negatywnych postaw i uczuć. Jeśli stereotyp kulturowy jest w dużej mierze negatywny (jak w wypadku występującego wśród Białych stereotypu Czarnych), wówczas związek z uprzedzeniami powinien być silny. Natomiast inni badacze sugerują, że z postawami silniej związane są miary afektywne. Jak zauważają Esses i współpracownicy (1993), „zwracając uwagę wyłącznie na to, w jakim stopniu wyrażany przez jednostkę stereotyp danej grupy odpowiada stereotypom panującym powszechnie, rzadko możemy dowiedzieć się czegoś o ogólnej ocenie stereotypizowanej grupy” (s. 141-142). Ponieważ zarówno indywidualne, związane z ocenami stereotypy, jak i postawy mogą wywoływać pozytywne bądź negatywne reakcje wobec danej grupy, ich pomiary powinny być ściśle skorelowane – zwłaszcza jeśli, jak twierdzą Stangor i współpracownicy (1991), postawy rasowe są silnie nasycone afektem.

Który typ pomiaru stereotypów rasowych jest lepszym predyktorem uprzedzeń u Białych? Z dokonanej przez nas analizy istniejących danych wynika, że oba typy pomiarów – poznawczy i afektywny – są znacząco związane z uprzedzeniami rasowymi, i to właściwie równie silnie. Siła związku wynosiła 0,26 dla miar poznawczych; dla afektywnych zaś – 0,24. A zatem, przynajmniej w wypadku stereotypów i postaw wyrażanych przez Białych w stosunku do Czarnych, nie wykazano przewagi miar jednego czy drugiego typu.

Ową równowagę można tłumaczyć następująco: ponieważ tradycyjny stereotyp Czarnych zawiera głównie negatywne cechy, poznawcze i afektywne stereotypy indywidualne są ze sobą ściśle związane i dlatego w równym stopniu odno-

szą się do uprzedzeń rasowych. Przeciwno takiemu wyjaśnieniu przemawia jednak fakt, że – jak pisaliśmy – zależność między miarami afektywnymi a poznawczymi jest umiarkowana ($r_s \leq 0,26$). Można więc przypuszczać, że stereotypy poznawcze i afektywne są **niezależnie od siebie** i w niewielkim stopniu związane z uprzedzeniami. Na tezę taką wskazują też bezpośrednie dowody empiryczne.

Stangor i współpracownicy (1991) przeprowadzili dwa doświadczenia, mające na celu metodologiczną i statystyczną analizę niezależnych korelacji między poznawczymi bądź afektywnymi miarami stereotypów a postawami wobec Czarnych. W sensie metodologicznym badacze ci próbowali rozdzielić poznawcze i afektywne miary stereotypów przejawianych przez jednostkę. Aby zmierzyć stereotypy poznawcze, prosili badanych o wskazanie, jaki procent Czarnych wykazuje sześć stereotypowych cech, zrównoważonych pod względem wartościowości: trzy z nich były pozytywne (wysportowany, muzykalny, towarzyski), a trzy negatywne (agresywny, leniwy, niepełnowartościowy). Celem pomiaru stereotypów afektywnych poproszono uczestników o spisanie swoich myśli na temat Czarnych. Niezależni sędziowie oceniali następnie, na ile pozytywne były te swobodne wypowiedzi. Stangor i współpracownicy przeanalizowali niezależne korelacje również pod względem statystycznym, obliczając korelacje częściowe między postawą rasową a afektywną miarą stereotypu, przy eliminacji wpływu miary poznawczej, oraz między postawą rasową a poznawczą miarą stereotypu, przy eliminacji wpływu jego miary afektywnej. Oba doświadczenia dowiodły, że stereotypy rasowe były słabo związane z postawami. Dokonana przez nas metaanaliza wykazała ponadto, że zależność ta nie różniła się zbyt wiele w wypadku miar poznawczych i afektywnych, aczkolwiek afektywne miary stereotypu okazały się nieco lepszym predyktorem postaw wobec Czarnych (średnia korelacja częściowa $r = 0,19$) niż poznawcze miary stereotypów (średnia korelacja częściowa $r = 0,06$). Jeśli więc chodzi o przewidywanie postaw rasowych, żaden typ miary stereotypu nie ma wyraźnej przewagi nad drugim. W obu wypadkach zależność jest dość słaba.

Należy jednak zaznaczyć, że uwagi na temat siły i kierunku tych zależności niekoniecznie muszą odnosić się również do innych stereotypizowanych grup. Silniejsze wyznawanie przez Białych podzielanego społecznie stereotypu Czarnych być może dlatego wiąże się z negatywnymi postawami rasowymi, że stereotyp ten zawsze był negatywny. Można się spodziewać, że silniejsze wyznawanie przez Białych powszechnego stereotypu własnej rasy będzie związane z **pozytywniejszymi** postawami, gdyż ten stereotyp jest tradycyjnie pozytywny. Lalonde i Gardner (1989) stwierdzili znaczącą korelację między podzielanymi społecznie stereotypami grupy własnej a postawami faworyzującymi tę grupę. A zatem związek między poznawczymi i afektywnymi miarami stereotypów a postawami międzygrupowymi prawdopodobnie zmienia się zależnie od stereotypizowanej grupy.

Drugim sugerowanym przez nas czynnikiem modyfikującym zależność między stereotypami rasowymi a uprzedzeniami jest wymiar spontaniczności-

rozmyślności. Rozumując podobnie jak podczas analizy związku uprzedzeń z dyskryminacją, wysunęliśmy tezę, że rozmyślne miary stereotypów rasowych będą silniej związane z uprzedzeniami niż miary bardziej spontaniczne. Zarówno miarom stereotypów, jak i uprzedzeń towarzyszyć będzie bowiem refleksja i uwzględnianie społecznych i osobistych wartości egalitarnych. Siła związku okazała się istotna w wypadku obu typów pomiarów, choć – zgodnie z oczekiwaniami – związek uprzedzeń z rozmyślnymi miarami stereotypizacji ($r = 0,26$) był istotnie silniejszy niż w wypadku spontanicznych miar stereotypu ($r = 0,19$). Różnica ta potwierdza nasze przekonanie, że zamiast zastanawiać się, czy istnieje zależność między stereotypami a uprzedzeniami, należy raczej zbadać, jak powiązane są te zjawiska w sensie teoretycznym i empirycznym.

Stereotypy a dyskryminacja

W wypadku gdy stereotypy są w znacznej mierze negatywne, z wielu powodów można spodziewać się pozytywnej korelacji między stereotypizacją a dyskryminacją. Po pierwsze, stereotypy mogą bezpośrednio wpływać na zachowanie. W podejściu poznawczym zakłada się, że stereotypy są strukturami poznawczymi, które, podobnie jak inne schematy, wpływają na sposób spostrzegania, przetwarzania, przechowywania i przypominania informacji (zob. Hamilton i Sherman, 1994; zob. też Mackie, Hamilton, Susskind i Rosselli, rozdział 2. niniejszej książki). Oddziałują zatem na zachowania wynikające z procesów psychicznych, zniekształconych przez stereotypizację. Stereotypy stanowią na przykład oczekiwania, które mogą kierować zachowaniami interpersonalnymi, wywołując zjawisko samospełniającego się proroctwa (Jussim, 1991; Snyder, 1981; Tajfel, 1981). Po drugie, dyskryminacja może mieć wpływ na stereotypizację. Stereotypy służą do usprawiedliwiania dyskryminacji na poziomie indywidualnym oraz społecznym (Jost i Banaji, 1994). Na poziomie jednostki stereotypy bywają wykorzystywane do „samorozgrzeszania się”. Lippmann (1922) i Allport (1954) zakładali, że człowiek stereotypizuje innych, aby usprawiedliwić swoje wobec nich postępowanie. Stereotypy mogą być ponadto wytworem mechanizmu „usprawiedliwiania systemu”. Jost i Banaji (1994) twierdzą, że powstają one w wyniku „procesu psychicznego, w którym jednostka spostrzega, interpretuje i wyjaśnia istniejącą sytuację czy układ w taki sposób, że sytuacja ta czy układ utrzymują się bez zmian” (s. 16). Na przykład Biali przypisują Czarnym pewne cechy dyspozycyjne (takie jak lenistwo), aby wytłumaczyć ich gorszy status ekonomiczny. Atrybucje te stanowią odzwierciedlenie stereotypu, który przyczynia się do utrzymywania istniejących nierówności ekonomicznych. Po trzecie, zależność między stereotypami a dyskryminacją może wynikać z faktu, że zjawiska te mają wspólne podłoże, takie jak osobowość autorytarna czy wyraziste normy

antymniejszościowe w grupie własnej jednostki. Jak widać, istnieje wiele teorii sugerujących, że między stereotypami a dyskryminacją istnieje pozytywna zależność.

Zważywszy na ów bogaty i spójny kontekst teoretyczny, zaskakujące są dwa fakty wynikające z naszego przeglądu literatury. Po pierwsze, przeprowadzono bardzo niewiele badań dotyczących zależności między stereotypami rasowymi a dyskryminacją. Udało się nam dotrzeć do zaledwie trzech opublikowanych prac na temat indywidualnego różnicowania stereotypizacji i dyskryminacji, a w eksperymentach tych (omówionych poniżej) koncentrowano się raczej na intencjach behawioralnych zamiast na faktycznych zachowaniach interpersonalnych. Być może materiały poświęcone temu zagadnieniu są tak ubogie między innymi dlatego, że podejście poznawcze, które ostatnio dominowało w badaniach nad stereotypizacją, obejmuje głównie procesy **intrapersonalne** (na przykład pamięć, spostrzeżenia czy atrybucje), a nie właściwe interakcje interpersonalne. Możliwe też, że wcześniejsze wnioski o braku zależności między stereotypami a dyskryminacją zniechęciły badaczy do poszukiwań na tym polu.

Po drugie, choć argumenty teoretyczne przemawiają za prostą zależnością stereotypów rasowych i dyskryminacją, wyniki wspomnianych trzech doświadczeń nie są spójne, a siłę stwierdzonych w niej zależności można uznać w najlepszym razie za umiarkowaną. Feldman i Hilterman (1977) nie stwierdzili żadnej zależności między wyrażanymi przez Białych stereotypami dotyczącymi Czarnych a faktyczną oceną konkretnych przedstawicieli rasy czarnej podczas symulowanej sytuacji w „miejscu pracy”. Brigham (1971b) porównał wyniki pomiaru postaw Białych wobec Czarnych (była to jedna z wersji MRAI) i poznawcze miary ich stereotypów rasowych z dokonywanymi przez nich ocenami poszczególnych czarnoskórych oskarżonych oraz z ich behawioralnymi intencjami wobec czarnych przestępców (surowość proponowanych kar) w trakcie fikcyjnych rozpraw sądu dla nieletnich. Okazało się, że poznawcze miary stereotypu były predyktorem ogólnych ocen czarnych oskarżonych; badani, którzy popierali tradycyjne stereotypy, oceniali ich mniej pozytywnie ($r = 0,34$, w porównaniu do $r = 0,38$ dla związku ocen z postawami rasowymi). Przeciętna skłonność do przypisywania poszczególnych cech stereotypowych Czarnym jako grupie była jednak bardzo słabo związana ze skłonnością do przypisywania tych samych cech konkretnym młodocianym czarnoskórym przestępcom. Ponadto nie stwierdzono zależności między poznawczymi miarami stereotypów a długością proponowanych wyroków ($r = 0,04$). Jeśli zaś uznać, że opracowana skala dystansu społecznego Bogardusa wskazuje na intencje behawioralne, w naszych rozważaniach należy także uwzględnić wyniki badań Stangora i współpracowników (1991, eksperyment 2). Chociaż żadna z uzyskanych przez nich zależności nie osiągnęła poziomu istotności statystycznej, stwierdzili oni silniejszy związek dystansu społecznego wobec Czarnych z afektywną ($r = 0,24$) niż z poznawczymi miarami stereotypów ($r = 0,10$). Usrednione dla trzech miar związki okazały się istotne statystycznie, ale słabe ($r = 0,16$) i wewnątrznie niespójne.

Przedstawione rezultaty trudno wytłumaczyć wobec teoretycznie silnych przesłanek każących oczekiwać związku między negatywnymi stereotypami a dyskryminacją. Oczekiwania społeczne stanowią jednak tylko jeden z wielu czynników oddziałujących na zachowanie w danych okolicznościach. Jeśli sytuacja sprzyja wyrazistości norm społecznych czy informacji innego typu, mogą one uwydatniać lub hamować wpływ stereotypów. Jak zauważają Stangor i Lange (1994, s. 379), „wiadomo, że ogólny wpływ oczekiwań społecznych na reakcje wobec innych jest niewielki (Jussim, 1991) i w dużym stopniu zależy od kontekstu (Deaux i Major, 1987; Smith i Zárate, 1992). Z tego powodu niezmiernie trudno jest przewidzieć, kiedy stereotypy zostaną wykorzystane jako podstawa do oceny innych”.

Czynniki modyfikujące zależność między stereotypami a dyskryminacją

Nowe techniki pomiaru nie tylko jawnych, ale i utajonych stereotypów i postaw (zob. Dovidio i Fazio, 1991; Greenwald i Banaji, 1995) coraz lepiej umożliwiają empiryczne badanie złożonych relacji między stereotypizacją, uprzedzeniami i dyskryminacją. Dovidio i współpracownicy przeprowadzili dwa wstępne badania, mające na celu sprawdzenie niektórych przewidywanych teoretycznie zależności (Dovidio i in., 1994). Badano w nich stopień, w jakim utajone stereotypy afektywne oraz jawne postawy rasowe niezależnie od siebie wpływają na zachowania różnego typu. Utajone stereotypy określano za pomocą techniki wywołania utajonych reakcji (Dovidio i in., 1986); odwołując się do dokonanych wcześniej rozróżnień: „spontaniczny–rozmyślny” oraz „poznawczy–afektywny”, metody te zaliczyć można do spontanicznych i afektywnych. Natomiast do mierzenia jawnych postaw rasowych wykorzystano opracowaną przez McConahaya (1986) Skalę Rasizmu Tradycyjnego i Współczesnego. W trakcie tych dwóch eksperymentów przeanalizowano zachowania reprezentujące wszystkie cztery możliwe kombinacje spontaniczności–rozmyślności i poznawczości–afektywności. Zakładaliśmy, że afektywne miary stereotypów utajonych (czasy reakcji) będą najlepszym predyktorem zachowań spontanicznych (zwłaszcza afektywnych), natomiast deklaracje własnych postaw pozwolą najtrafniej przewidzieć zachowania rozmyślne, czy też publiczne.

W obu eksperymentach zastosowano podobne procedury. Każdy z nich składał się z dwóch części, przeprowadzanych w różnych pomieszczeniach i pozornie ze sobą niezwiązanych. Pierwsza część polegała na pomiarze deklarowanych postaw rasowych oraz stereotypów utajonych; w trakcie drugiej zaś mierzono zachowania wobec przedstawicieli innej rasy. Postawy rasowe mierzono za pomocą zadania na czasy reakcji oraz dwóch testów dotyczących postaw deklarowanych. Jednym z nich była Skala Rasizmu Tradycyjnego McConahaya (1986), określająca stopień wiary w tradycyjne stereotypy (na przykład „Czarni

są na ogół mniej inteligentni od Białych”) oraz poparcia dla segregacji rasowej. Drugim testem była Skala Rasizmu Współczesnego, również opracowana przez McConahaya (1986). Mierzy ona „przejawianie się uprzedzeń rasowych poprzez pewne symbole ideologiczne i odczucia, że Czarni naruszają pewne cenione wartości i wysuwają bezzasadne roszczenia zmiany istniejących stosunków rasowych” (McConahay i Hough, 1976, s. 38). Utajone stereotypy afektywne mierzono za pomocą czasów reakcji w zmodyfikowanej procedurze uprzedzenia, stworzonej przez Perdue, Dovidio, Gurtman i Tyler (1990; zob. też Dovidio i Gaertner, 1993). Metoda polegała na mierzeniu (w milisekundach), o ile szybciej badani reagowali na słowa pozytywne, a wolniej na negatywne, kiedy zaktywizowane u nich podprogowo informacje dotyczyły Białych, w porównaniu do sytuacji, gdy aktywowana była kategoria rasowa Czarnych.

Druga część obu badań zawierała rozmaite pomiary zachowań, różniących się na wymiarach spontaniczne–rozmyślne i afektywne–poznawcze. Pierwszy eksperyment dotyczył rozmyślnych i spontanicznych zachowań o charakterze poznawczym. Zachowania rozmyślne polegały na podejmowaniu decyzji o winie bądź niewinności czarnoskórych oskarżonych w trakcie symulowanej rozprawy sądowej. Zachowania spontaniczne mierzono za pomocą zmodyfikowanej wersji metody Gilberta i Hixona (1991), polegającej na uzupełnianiu brakujących liter w słowach. Uczestnicy wykonywali na przemian dwa pozornie niezwiązane ze sobą rodzaje zadań. Najpierw na ekranie komputera pojawiała się twarz, którą mieli zidentyfikować jako białą lub czarną, sygnalizując wybór naciśnięciem odpowiedniego klawisza. Twarze te spełniały rolę bodźców aktywizujących. Później na ekranie wyświetlano niekompletne słowo, które należało „najszybciej jak to tylko możliwe” uzupełnić, naciskając klawisz pasującej litery (jeśli na przykład pojawiała się słowo _LY, badany mógł nacisnąć literę „z”, „k” lub „i”). Tendencyjność wywołana rasą przejawiała się w tworzeniu bardziej negatywnych słów bezpośrednio po ujrzeniu twarzy Czarnego niż po zobaczeniu twarzy Białego. W drugim eksperymencie badano rozmyślne i spontaniczne reakcje afektywne, przejawiane przez uczestników podczas interakcji z czarnym i białym rozmówcą. Reakcje rozmyślne mierzono na podstawie tego, jak badani oceniali poszczególnych rozmówców i jak opisywali swoje zachowanie wobec nich. Reakcje spontaniczne dotyczyły zachowań niewerbalnych (takich jak mruganie, unikanie kontaktu wzrokowego), które zwykle odzwierciedlają dyskomfort psychiczny lub inne negatywne uczucia.

Ogólnie rzecz biorąc, wyniki badań potwierdziły założenia autorów. Miary stereotypów i postaw stanowiły lepszy predyktor zachowania, jeśli były z nim zgodne na wymiarze poznawczość–afektywność i (szczególnie) na wymiarze spontaniczność–rozmyślność. Jak ilustruje tabela 9.3., deklarowane postawy rasowe (rozmyślne miary zarówno afektywnej, jak i poznawczej orientacji wobec Czarnych) były najlepszym predyktorem rozmyślnych zachowań poznawczych, takich jak decyzja o winie. Miary utajonych stereotypów afektywnych okazały się na ogół negatywnie skorelowane z orzeczeniami o wi-

nie. Ponadto deklarowane postawy stanowiły predyktor negatywnych rozmyślnych ocen czarnych rozmówców w porównaniu z białymi, choć stereotypy utajone nie pozwalały na przewidywanie tych ocen. Jawne postawy wobec Czarnych były zatem najsilniej skorelowane z jawnymi reakcjami poznawczymi i afektywnymi na Czarnych.

Natomiast miary stereotypów oparte na czasach reakcji okazały się najlepszym predyktorem spontanicznych zachowań międzyrasowych. Z tabeli 9.3. wynika, że spontaniczne stereotypy afektywne szczególnie silnie wyznaczały spontaniczne, negatywne i rasowo tendencyjne dokańczanie słów, choć takiej roli nie pełniły deklarowane postawy rasowe. Podobne wyniki uzyskano dla spontanicznych zachowań interpersonalnych. Badani o silnie negatywnych stereotypach utajonych częściej mrugali i odwracali wzrok podczas rozmowy z Czarnym niż z Białym. Mimo wstępnego charakteru badania te wskazują, jak ważne jest teoretyczne i empiryczne zrozumienie wzajemnych zależności między różnymi rodzajami stereotypów, uprzedzeń i zachowań dyskryminacyjnych. Nasza analiza stereotypizacji i uprzedzeń sugeruje, że istotną rolę odgrywa tu zwłaszcza ich zgodność na wymiarze spontaniczność–rozmyślność.

Podsumowanie i perspektywy dalszych badań

Dokonany przez nas przegląd literatury porusza kilka zagadnień istotnych dla stereotypizacji w ogóle, a szczególnie dla stereotypów rasowych. Wyniki naszych badań pod pewnymi względami podważają wiele z dotychczasowych założeń. Mianowicie stereotypy rasowe, uprzedzenia i dyskryminację tradycyjnie uważano za zjawiska ściśle ze sobą związane. Powszechnie zakłada się, że negatywne postawy rasowe i stereotypy w znacznej mierze wywołują tendencyjność i zachowania dyskryminacyjne (zob. Dovidio i Gaertner, 1986). Empirycznie stwierdzone związki pomiędzy tymi zjawiskami są jednak – ogólnie rzecz biorąc – umiarkowane. Indywidualizowane stereotypy rasowe słabo wiążą się z uprzedzeniami ($r = 0,25$) oraz z dyskryminacją ($r = 0,16$). Natomiast zależność między postawami rasowymi a dyskryminacją jest umiarkowana ($r = 0,32$). Jeśli postawy jednostki tylko umiarkowanie przyczyniają się do zachowań antymniejszościowych, można wnioskować, że do wyeliminowania dyskryminacji rasowej nie wystarczy koncentracja na procesach interpersonalnych; należy również uwzględnić stosunki międzygrupowe (np. Gaertner i in., 1993; zob. też Hewstone, rozdział 10. niniejszej książki) i zastanowić się nad rozwiązaniami strukturalnymi (Feagin i Feagin, 1978; Jones, 1986; Pettigrew i Martin, 1987).

Na podstawie naszej analizy można też kwestionować założenia dotyczące powiązań między stereotypami a zachowaniem. Badacze zajmujący się sto-

Tabela 9.3. Zależności pomiędzy rasizmem tradycyjnym, rasizmem współczesnym oraz utajonymi stereotypami afektywnymi (czasy reakcji) a reakcjami rozmyślnymi i spontanicznymi.

	asizm tradycyjny r (beta) ^a	Rasizm współczesny r (beta)	Ukryte stereotypy związane z ocenami r (beta)
Reakcje rozmyślane			
Orzeczenia o winie	0,40* (0,56 [^])	0,30 (0,19)	-0,4 (-0,50 [^])
Oceny wystawiane rozmówcy	-0,07 (-0,35)	0,22 (0,44 [^])	0,02 (0,01)
Reakcje spontaniczne			
Tworzenie negatywnych słów	0,08 (-0,16)	0,15 (-0,10)	0,39* (0,56 [^])
Częstość mrugania	0,07 (0,02)	0,12 (0,18)	0,45* (0,48) [*]
Kontakt wzrokowy	0,13 (0,11)	0,22 (0,25)	-0,39 (-0,37 [^])

^a Wartości beta dla równoczesnej analizy regresji z predyktorami w postaci rasizmu tradycyjnego, rasizmu współczesnego i utajonych stereotypów afektywnych.

* $p < 0,05$

sunkami rasowymi z reguły przyjmują, że między stereotypizacją rasową a przejawianą przez Białych tendencyjnością istnieje zależność. Teza ta często znajduje potwierdzenie w faktach, przynajmniej na poziomie społecznym. Na przykład Biali spostrzegają niejednoznaczne zachowania jako bardziej agresywne i gwałtowne, jeśli przejawia je osoba rasy czarnej, a nie białej (Sagar i Schofield, 1980) – zapewne dlatego, że agresja i gwałtowność są stereotypowymi cechami przypisywanymi Czarnym. Z naszego przeglądu wynikają jednak pewne wątpliwości, czy **różnice indywidualne** dotyczące stereotypizacji są skutecznym predyktorem zachowań międzyrasowych. Pomimo wyraźnych zależności między stereotypami a dyskryminacją na poziomie globalnym, stereotypizacja przejawiana przez jednostkę jest słabo związana z jej reakcjami na przedstawicieli innej rasy. Podobny wzorzec uzyskano, badając inne grupy społeczne w różnych kulturach. Lynskey, Ward i Fletcher (1991) stwierdzili, że u badanych Pakeha (pochodzenia anglosaskiego) w Nowej Zelandii stereotyp grupy własnej był pozytywniejszy od stereotypu Maorysów, rdzennych mieszkańców Oceanii; ponadto dokonywali oni korzystniejszych atrybucji w odniesieniu do zachowań członków grupy własnej niż wobec przedstawicieli grupy obcej, choć w tym wypadku faworyzacja była nieco mniejsza. Pomimo to na poziomie indywidualnym nie odnotowano zależności pomiędzy stereotypizacją a stronniczością atrybucji.

Pod innymi względami jednak zebrane przez nas dane stanowią kontynuację wcześniejszych badań. Nasza analiza relacji między stereotypizacją, uprze-

dzeniami i dyskryminacją ukazuje, jak ważne jest właściwe rozumienie podstawowych procesów łączących te zjawiska. Badacze zajmujący się postawami przestali już pytać, czy istnieje zależność między postawami a zachowaniem; teraz starają się raczej wyjaśnić naturę tego związku (Fazio, 1990). Jak wskazują współczesne badania (na przykład Esses i in., 1993; Stangor i in., 1991), podejście takie może okazać się skuteczne również w wypadku stereotypów międzygrupowych. Chociaż w grę wchodzi prawdopodobnie także inne czynniki modyfikujące (zob. np. Stangor i Lange, 1994), skoncentrowaliśmy się na wymiarze poznawczość-afektywność i spontaniczność-rozmyślność, analizując ich wpływ na wzajemne zależności między stereotypizacją, uprzedzeniami i dyskryminacją. Zgodnie z przewidywaniami, metaanaliza danych wykazała, że im większa zgodność między pomiarami tych zjawisk na wymiarze spontaniczność-rozmyślność, tym większą stwierdza się między nimi zależność. Wymiar poznawczość-afektywność odgrywa, ogólnie rzecz biorąc, znacznie mniejszą rolę. Być może wynika to z faktu, że – ponieważ informacje poznawcze również są wartościowane – poznawcze i afektywne pomiary stereotypów dotyczą w gruncie rzeczy podobnych zjawisk. Jeśli jednak wziąć pod uwagę słabą korelację między stereotypami poznawczymi i afektywnymi, wyjaśnienie to wydaje się niezbyt zadowalające.

Z powodu ograniczonej liczby badań uwzględniających interesujące nas rozróżnienia, jak również słabego zróżnicowania treści badanych stereotypów, nasze podsumowanie należy traktować z pewną ostrożnością. Względny wpływ badanych przez nas czynników modyfikujących może być prawdopodobnie osłabiany w zależności od sytuacji. Zachowania rasowe były na przykład oceniane w okolicznościach niewzbudzających lęku i niezwiązanych z konfliktem międzygrupowym. Odnotowana przez nas prawidłowość, że postawy w jednakowym stopniu wpływają na reakcje afektywne i poznawcze, być może nie obowiązuje w sytuacjach bardziej obciążających emocjonalnie. Struch i Schwartz (1989) wykazali na przykład, że faworyzacja grupy własnej oraz agresja wobec grupy obcej były ze sobą praktycznie niezwiązane i zależą od innych zmiennych. Nadal nie jest jasne, w jakim stopniu zmienia się zależność między stereotypami rasowymi i postawami a zachowaniami w wypadku sytuacji „letnich” i „gorących” pod względem emocjonalnym.

Na nasze wnioski dotyczące zależności między stereotypizacją, uprzedzeniami i dyskryminacją wpływ mogła mieć również specyficzność badanej przez nas dziedziny, czyli relacji rasowych. Z powodów historycznych postawy rasowe Białych wobec Czarnych są być może szczególnie silne. Silne postawy są lepszym predyktorem zachowań niż słabe (Eagly i Chaiken, 1993). W wypadku relacji między innymi grupami zależność między uprzedzeniami a dyskryminacją może być zatem jeszcze mniejsza. Problem ten należy brać pod uwagę również przy próbach uogólniania roli wymiaru „spontaniczność-rozmyślność”. Według Fazio (1990) warunkiem spontanicznego przetwarzania informacji jest pamięciowa dostępność postawy. Aby postawa pokierowała spontanicznym za-

chowaniem w stosunku do swego obiektu musi ona zostać automatycznie wydobyta z pamięci wskutek samego pojawienia się danego obiektu w otoczeniu człowieka. Prawdopodobieństwo automatycznej aktywizacji zależy od siły skojarzeń pamięciowych między obiektem, którego dotyczy postawa, a poznawczą reprezentacją oraz oceną tego obiektu. Tak więc spontaniczne procesy związane ze stereotypami, postawami i zachowaniem zachodzą być może głównie wtedy, gdy postawy są silne – takie jak te, które Biali przejawiają wobec Czarnych – a nie dotyczą słabszych, nie tak okrzepłych przekonań i postaw.

Nasze wnioski na temat zależności pomiędzy afektywnymi bądź poznawczymi aspektami stereotypów a uprzedzeniami rasowymi również mogą mieć ograniczone zastosowanie w wypadku innych grup. Stereotypy rasowe są zapewne bardziej skrajne i obciążone większym ładunkiem emocjonalnym niż innego typu postawy społeczne i niespołeczne (Stangor i in., 1991). Wiele teorii opisujących współczesne postawy rasowe koncentruje się na emocjach, podkreślając znaczenie nieuświadomionych negatywnych uczuć wobec Czarnych, które pojawiają się pomimo świadomego odrzucania uprzedzenia (np. Devine, 1989). Wpływ emocji na postawy wobec innych grup (niż rasowe) jest być może mniejszy. Z drugiej strony jednak należy zauważyć, że badacze zajmujący się wpływem emocji i przekonań na postawy międzygrupowe odnotowali wzorzec reakcji na inne grupy społeczne podobny do wzorca obserwowanego w zachowaniach Białych wobec Czarnych. Na przykład Stangor i współpracownicy (1991) stwierdzili, że reakcje emocjonalne w stosunku do dziewięciu różnych stereotypizowanych grup (między innymi Czarnych) były lepszymi predyktorami postaw międzygrupowych niż miary stereotypów. Podobne rezultaty uzyskali Esses i współpracownicy (1993), badając cztery różne kanadyjskie grupy mniejszościowe (Kanadyjczyków francuskojęzycznych, Indian, Pakistańczyków i homoseksualistów). Stwierdzili oni, że najsilniej były z postawami związane emocje, natomiast wpływ stereotypów, choć znaczący, był, ogólnie rzecz biorąc, słabszy. Odkrycia te prowadzą do wniosku, że nasze tezy nie ograniczają się do jednego, specyficznego typu relacji międzygrupowych i można je uogólniać również na inne rodzaje stosunków między grupami.

Nasze analizy wskazują jeszcze kilka innych obiecujących kierunków poszukiwań. Przyszłe badania mogłyby dotyczyć bardziej skomplikowanych związków pomiędzy różnymi miarami stereotypów, uprzedzeń i dyskryminacji, a jeśli to możliwe – związków między ich poszczególnymi elementami. Szczegółowego zbadania wymaga na przykład zagadnienie niezależnego oddziaływania stereotypów i uprzedzeń (Brigham, 1972). Należałoby też lepiej przyjrzeć się zależnościom między różnymi czynnikami w obrębie każdego z tych zjawisk. Dovidio i Gaertner (1993) stwierdzili, że afektywne i poznawcze stereotypy Czarnych mogą, przynajmniej w pewnych okolicznościach, być od siebie niezależne. Jeżeli zaś tak się dzieje, skuteczność tradycyjnych sposobów redukcji uprzedzeń i dyskryminacji jest ograniczona. Na przykład próby zmiany poznawczego elementu stereotypów, nawet udane, nie wystarczą wówczas do wyeliminowania

tendencji afektywnej. Negatywne uczucia żywione przez Białych wobec Czarnych będą się utrzymywać i nadal wywierać wpływ na spostrzeżenia, oczekiwania, interakcje interpersonalne, a w szerszym kontekście – również na decyzje polityczne (Feagin, 1991). Poza tym, ponieważ w dotychczasowych pracach reakcje afektywne i spontaniczne traktowane były łącznie, należy dokładniej zbadać niezależne oddziaływania tych dwóch aspektów. W życiu codziennym reakcje obu typów również mogą być skorelowane, ze względu bądź to na potencjalną przewagę systemu afektywnego nad poznawczym (np. Zajonc, 1980), bądź na powszechne stosowanie rozmyślnych strategii poznawczych do maskowania spontanicznych oznak emocji (Ekman, 1985), jednak z teoretycznego punktu widzenia niezbędne jest ustalenie niezależnego wpływu tych czynników.

Niezwykle interesującym kierunkiem przyszłych badań byłoby pełniejsze wyjaśnienie **przyczynowego** charakteru zależności między stereotypami, uprzedzeniami i dyskryminacją. Na przykład z jednej strony stereotypizacja może wpływać na zachowanie. Ponieważ Biali kojarzą pewne cechy oraz rodzaje przestępstw z Czarnymi lub z innymi grupami (Duncan, 1976; Sunnfrank i Fontes, 1981), prawdopodobnie inaczej przetwarzają informacje o członkach danej grupy, a następnie odpowiednio reagują. O procesie tym mówią liczne poznawcze podejścia do stereotypizacji (zob. też Mackie, Hamilton, Susskind i Rosselli, rozdział 2.; oraz Jussim i Fleming, rozdział 5. niniejszej książki). Z drugiej strony, jak sugeruje Allport (1954) oraz ostatnio Jost i Banaji (1994), dyskryminacja może przyczyniać się do stereotypizacji. Jost i Banaji piszą:

Usprawiedliwianie systemu jest procesem psychicznym, który sankcjonuje istniejący porządek społeczny, nawet jeśli jest to sprzeczne z własnym interesem jednostki bądź grupy. [...] Sądzymy, że stereotypy, czyli rozpowszechnione przekonania na temat grup społecznych, towarzyszą każdemu systemowi, który dzieli ludzi ze względu na pełnioną rolę, klasę społeczną, pozycję czy status, gdyż uczestnicy takiego układu skłonni są wyjaśniać go i spostrzegać jako sprawiedliwy (s. 2-3).

A zatem samo wykazanie zależności między stereotypami a dyskryminacją nie dowodzi jeszcze podstawowego związku przyczynowego między tymi zjawiskami.

I wreszcie, dokonany przez nas przegląd literatury wskazuje też na konieczność udoskonalenia miar stereotypów w sensie zarówno metodologicznym, jak i teoretycznym. Stereotypy oszacowuje się za pomocą różnorodnych metod, a zależności między odmiennymi technikami oraz między pomiarami stereotypów a postawami czy zachowaniami międzygrupowymi nie zostały jak dotąd dostatecznie wyjaśnione. Problem jest tym bardziej skomplikowany, że różne miary stereotypów często są ze sobą bardzo słabo związane. Proponowany przez nas podział miar na spontaniczne i rozmyślne oraz poznawcze i afektywne, choć pod

wieloma względami użyteczny, nie jest pozbawiony wad typowych dla każdej klasyfikacji dokonanej *post hoc*. Stosowane w analizowanych doświadczeniach miary postaw, stereotypów i dyskryminacji nie zawsze w pełni pasowały do danej kategorii (na przykład reakcji poznawczych albo afektywnych); wyniki byłyby znacznie bardziej precyzyjne w wypadku eksperymentów opracowanych bezpośrednio pod tym kątem. Nasze kłopoty nie są niczym nowym; w ciągu ostatnich trzydziestu lat podobne wątpliwości wyrażało wielu innych badaczy próbujących podsumować publikacje na rozważany tu temat (np. Brigham, 1971a; McCauley i in., 1980; Stangor i Lange, 1994). Nie chcemy jednak sugerować, że należy wprowadzić ujednoczony system pomiaru stereotypów ani że w ogóle może istnieć jakaś najlepsza metoda. Przeciwnie: uważamy, że przy badaniu poszczególnych aspektów stereotypizacji stosowanie różnorodnych podejść metodologicznych jest niezbędne. Postulujemy natomiast opracowanie ogólnego schematu teoretycznego, opisującego naturę stereotypów oraz ich związek z innymi elementami relacji międzygrupowych. Dopiero z takiego schematu wyniknąć mogą sugestie co do właściwego sposobu mierzenia stereotypów.

Wnioski

Cyniczna reakcja na dokonany tu przegląd badań mogłaby polegać na zapytaniu: „Po co w ogóle zajmować się stereotypizacją?” Zjawisko to jest być może interesujące samo w sobie, ale ma niewielki związek z postawami, a jeszcze mniejszy z dyskryminacją. W naszym przekonaniu jednak taki punkt widzenia jest przesadnie pesymistyczny i nieuzasadniony. Pomimo że postawy rasowe są podatne na wpływ społeczny i mierzone były przy użyciu różnych technik, uprzedzenia Białych okazały się stałym predyktorem dyskryminacji wobec Czarnych. Co więcej, wartość tej zależności jest porównywalna z wielkością ogólnej zależności między postawami a zachowaniem. Oprócz tego udało się nam zademonstrować, że wbrew stwierdzeniom wielu naszych poprzedników stereotypy są znacząco związane zarówno z uprzedzeniami, jak i z dyskryminacją. Chociaż zależność ta nie jest silna, wydaje się, że poznając dalsze szczegóły, moglibyśmy odkryć kolejne powiązania, a tym samym lepiej zrozumieć dynamikę relacji międzygrupowych.