

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г.  
ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра социальной психологии образования и развития

**СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ  
ПРЕДУБЕЖДЕНИЙ В МОЛОДОСТИ**

АВТОРЕФЕРАТ

Студентки 4 курса 441 группы  
направления 44.03.02 Психолого-педагогическое образование  
профиля «Психология образования»  
факультета психолого-педагогического и специального образования  
Сарбиной Елены Михайловны

Научный руководитель:



доктор психол. наук, профессор \_\_\_\_\_

Р.М. Шамионов

подпись

дата

Зав. Кафедрой



доктор психол. наук, профессор \_\_\_\_\_

Р. М. Шамионов

подпись

дата

Саратов 2020

## **ВВЕДЕНИЕ**

В современном мире все меньше границ, его устройство предполагает высокую интенсивность взаимодействия представителей различных групп и объединений: этнических, религиозных, национальных, культурных, субкультурных и многих других. Очевидно, что проблема предубеждений по отношению к Другим в таких условиях является одной из наиболее острых. В обществе нормой и хорошим тоном считаются непредвзятость и толерантность по отношению к Другому, но склонность к предубежденности имеет очень глубокие корни и не может быть отменена на уровне формального принятия новых правил поведения. Широкомасштабные исследования в области психологии предрассудков и предубеждений начались относительно недавно и связаны с именами Т. Адорно, Г. Олпорта, Р. Брисли, Р.М. Шамионова, В.А. Лабунской, Н.В. Мешковой.

Актуальность проблемы существования предубеждений крайне высока как с точки зрения социально-политической, так и с точек зрения социально-психологической и психолого-педагогической. С одной стороны – свойственная любой личности естественная предубежденность в отношении непохожих, а с другой - стремление соответствовать требованиям социума, в котором любая предвзятость открыто осуждается.

Практическая значимость исследования данной проблемы заключается в том, что детальное изучение как социально-психологической основы предубеждений, так и способов их фактической реализации в дальнейшем может позволить прийти к открытиям, способным помочь людям в достижении баланса между естественной предубежденностью и требованиями окружающего мира.

Цель работы: исследование социально-психологической структуры предубеждений молодежи.

Задачи исследования:

1. Провести теоретическое исследование научных подходов к проблеме предубежденности.

2. Проанализировать выделенные различными учёными типы предубеждений.

3. Изучить структуру предубеждений, силу их выраженности молодёжи в отношении представителей различных групп.

4. Проанализировать взаимосвязь выраженности предубеждений с показателями авторитаризма правого толка, веры в опасный мир и веры в конкурентный мир».

5. Проверить гипотезу о существовании ранее не описанного типа предубеждений – в отношении чужих интересов и увлечений.

6. Изучить отношение испытуемых к социальным группам, образованным по принципу общности интересов.

Гипотезы настоящего исследования заключаются в следующем:

1. Предубеждения по отношению к отдельным группам можно объединить в группы по типам.
2. В используемой выборке склонность к авторитаризму прямо связана с социальным верованием об опасности мира.
3. Существует ещё один тип предубеждений – предубеждения в отношении групп, отличающихся интересами и увлечениями.

Структура работы. Выпускная квалификационная работа бакалавра состоит из введения, двух глав, заключения, списка используемых источников.

В первой главе проводится теоретический анализ проблемы структуры предубеждений в молодости: рассмотрены понятия предубеждения и социальные установки, теоретические подходы к их изучению, теории происхождения предубеждений, виды предубеждений, а также сделан обзор современных исследований по данной тематике. Отдельно рассмотрены социально-психологические особенности молодости. Вторая глава посвящена анализу результатов эмпирического исследования структуры и факторов предубеждений молодёжи и включает в себя в том числе таблицы с

результатами обработки эмпирических данных. Заключение содержит обобщения и выводы по результатам исследования. Список литературы включает 43 источника.

## **КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ**

**Первая глава «Теоретический анализ проблемы структуры предубеждений в молодости» содержит анализ основных аспектов.**

**1.1 Предубеждения и социальные установки: понятие и теоретические подходы.** В данном разделе рассмотрен процесс социализации человека и отношения человека к окружающим как единый психологический феномен. Отмечено, что существуют разные подходы проблеме детерминации отношений людей: в частности, в США широко разработана прагматическая концепция вознаграждения, заимствованная у бихевиоризма и павловского учения о рефлексах. Как утверждают авторы этой теории Э.Хамфилд и У.Уолтер, людям нравятся те, чье поведение выгодно, или те, с кем связаны желаемые события, в то время как в отечественной психологии основой активности признаются ценностные отношения человека, а их основная функция - направлять и корректировать процесс целеполагания. За все это ответственна система ценностей человека, которая формируется индивидуально на протяжении многих лет под воздействием сложного набора факторов.

Рассмотрены понятия «установка» и ее отличие от понятия социальной установки (аттитюда), введенного **Томасом и Знанецким в начале 20-го века.** Подчеркнута основополагающая роль предубеждений в формировании разветвленной системы социальных установок. Так как в современной науке не существует однозначного толкования термина «предубеждение», сделан обзор современных подходов как к самому явлению, так и к происхождению предубежденности.

Рассмотрены различные подходы к структуре предубеждений: так по Флоренс Денмарк она включает в себя негативные суждения и стереотипы, различный спектр негативных эмоциональных реакций (страх, ненависть, враждебность) и поведенческий компонент в виде намерения вести себя негативным образом по отношению к другим группам и индивидам на основе их принадлежности к соответствующей группе, тогда как ряд исследователей (А. Игли и С. Чейкен, М. Бревер, Т. Петтигрю и Р. Меертенс и др.) считают, что феноменология предубеждений включает в себя не только враждебное либо неприязненное отношение к членам аутгруппы, но в не меньшей степени и отсутствие позитивных чувств, а также позитивный вариант установки в пользу своей группы.

Рассмотрено существование различных форм проявления предубеждений, на которые указал еще в 1954 г. Г. Олпорт, а также типология Брислин Р., которая основана на уровне предрассудков.

**1.2. Теории происхождения предубеждений.** В данном разделе содержится обзор подходов к источникам предубеждений. Рассмотрена типология д. Майерса, а также классификация самих теорий по Г. Олпорту: он называет и анализирует 6 типов теорий происхождения предубеждений, им выделены следующие предпосылки предубеждений: исторические и экономические, социокультурные, ситуационные, психогенные, феноменологические, а также «заслуженная репутация».

**1.3. Виды предубеждений.** В ходе работы над темой было выяснено, что предубеждения различаются не только по происхождению - выделяют также группы предубеждений по их направленности. Существуют шесть типов предубеждений, и на любом этапе истории в той или иной форме мы видим предубеждения расовые (этнические), социальные, религиозные, языковые, связанные с сексуальной ориентацией, связанные с гендерными аспектами, а так же генерализованная предубеждённость.

**1.4. Обзор современных исследований предубеждений.** В изменениях общества проявляются все новые и новые грани феномена предубеждений, и

его исследователи находят актуальные точки практического применения знаний, полученных эмпирическим путем. Этот раздел содержит описание нескольких исследований последних лет: исследования авторства И.А. Новиковой и Н.Н. Панчехиной, Р.М. Шамионова, М.В. Григорьевой, М.В. Сокольской, Туркулец С.Е. и Гареевой *И.А.*, Л.Е. Тарасовой.

**1.5. Социально-психологические особенности молодости.** Раздел содержит обоснование значимости периода молодости для формирования предубеждений. Отмечено, что при проведении анализа социально-психологического развития молодёжи мы учитываем, что указанный период от 14 до 35 лет является неоднородным: в него входит подростковый возраст, юношество, молодость и начальный период зрелости человека. В этой части работы отмечается, что центральным новообразованием молодости можно считать достижение социальной зрелости и вводится понятие социальная зрелость.

**Во второй главе - «Эмпирическое исследование структуры и факторов предубеждений молодёжи»** - описано проведенное нами исследование, его цели, задачи, организация, даны характеристики методов исследования, а также проведен анализ и интерпретация полученных результатов, на основании которых сделаны выводы.

## **2.1 Организация и методы исследования.**

Целью работы являлось проведение социально-психологического анализа структуры предубеждений молодёжи.

В ходе работы решались следующие задачи:

- 1) изучить структуру предубеждений, силу их выраженности в отношении различных групп;

- 2) проанализировать взаимосвязь выраженности преубеждений с показателями авторитаризма правого толка, веры в опасный мир и веры в конкурентный мир»;
- 3) изучить отношение испытуемых к социальным группам, образованным по принципу общности увлечений.

Исследование проводилось на случайной выборке из 43 человек (95,3% женщин и 4,7% мужчин) в возрасте от 20 до 35 лет (60,5% - 20-21 год, 39,5% - 22-35 лет). Средний возраст - 22 года,  $SD= 3,814$ .

Для проведения исследования были составлены анкеты. В первой анкете, условно названной «Сила преубеждений», приведен перечень социальных групп, по отношению к которым предлагалось оценить степень своей преубежденности.

Вторая анкета, условно названная «Важность увлечений», составлена нами на основании предположения, что степень согласия с приведенными утверждениями может помочь в составлении картины о склонности того или иного человека к преубеждениям по увлечениям.

Помимо авторских анкет, в исследовании использованы адаптированные методики Дж. Даккита и Б. Альтмейера.

### **1. «Вера в опасный мир» и «вера в конкурентный мир».**

### **2. Шкала авторитаризма правого толка.**

#### **2.2 Результаты исследования и их обсуждение**

В начале раздела определено, по отношению к каким группам преубежденность наиболее ярко выражена. Наибольшую преубежденность испытуемые отметили по отношению к группе «умных» людей — и мы предполагаем, что речь идет об определенном ущемлении Другого за это качество. На втором и третьем местах по силе — преубеждения о людях, разделяющих интересы испытуемых, и людях, физически привлекательных. Можно предположить, что преубеждения в адрес этих групп носят характер

как сильных, так и позитивных: личности гипотетически заинтересованы в контакте с привлекательными людьми, разделяющими их интересы.

Минимальные предубеждения были обнаружены в отношении следующих групп, по степени снижения интенсивности: лиц с физически видимой инвалидностью, физически непривлекательных людей и лиц с физически незаметной инвалидностью. Вероятно, это может быть связано с тем, что в современном мире средствами всевозможных социальных институтов (школа, семья, масс-медиа и т.п.) транслируется мысль о толерантном отношении к непохожим Другим, и хорошим тоном считается отсутствие предубеждений по отношению к ним.

Далее нами проведен кластерный анализ с целью распределения предубеждений в отношении определённых групп по типам. На первом уровне кластеризации образовалось два основных кластера: кластер, включающий предубеждения к лицам с физической привлекательностью, отличающимся умом, старше опрашиваемого и разделяющим его интересы. Эти характеристики отражают предубеждения в отношении представителей групп, общение с которыми опрашиваемые воспринимают как приятное и желательное. Второй кластер объединяет все остальные группы.

На следующем уровне кластеризации в этом кластере выделены три кластера. Первый объединяет предубеждения в отношении людей, принадлежащих к этносу опрашиваемого, людей отличающегося этноса, а также предубеждения, основанные на религиозной принадлежности.

Второй кластер включает в себя предубеждения, существующие по отношению к ровесникам, лицам с интересами, отличными от интересов опрашиваемого, а также ко всем группам, разделённым по социально-экономическому статусу. Можно предположить, что этот кластер объединяет предубеждения, связанные с социальным статусом людей.

Третий кластер состоит из предубеждений в отношении к группам, в общении с которыми опрашиваемые предположительно менее заинтересованы



— он включает в себя предубеждения по отношению к лицам с видимой или нет инвалидностью и к людям физически непривлекательным для опрашиваемого.

На следующем этапе исследования изучены взаимосвязи между показателями по шкалам «Авторитаризм правого толка», «Вера в опасный мир» и «Вера в конкурентный мир». Нами предполагалось наличие устойчивой взаимосвязи «Авторитаризма...» с «Верой в опасный мир». Значимых корреляций между шкалами обнаружено не было. Это может свидетельствовать о том, что выборка недостаточна для получения корректного результата.

На следующем этапе нашего исследования мы провели корреляционный анализ вышеперечисленных шкал и пунктов силы предубеждённости в отношении различных групп лиц.

Были обнаружены следующие взаимосвязи:

1. «Вера в опасный мир» умеренно обратно ( $r$ -Пирсона =  $-0,309$ , статистическая значимость на уровне  $p < 0,05$ ) связана с силой предубеждённости в отношении людей с физически невидимой инвалидностью;
2. «Вера в опасный мир» умеренно обратно ( $r$ -Пирсона =  $-0,343$ , статистическая значимость на уровне  $p < 0,05$ ) связана с силой предубеждённости в отношении людей социально-экономически более низкого уровня.

Обе обнаруженные взаимосвязи свидетельствуют не просто о том, какие социальные группы кажутся наименее опасными, но даже напротив – о том, какие социальные группы могут быть слабы и нуждаться в защите.

3. «Вера в конкурентный мир» сильно прямо ( $r$ -Пирсона =  $0,469$ , статистическая значимость на уровне  $p < 0,01$ ) связана с силой предубеждённости в отношении людей социально-экономически более высокого уровня.

4. «Вера в конкурентный мир» умеренно прямо ( $r$ -Пирсона =  $0,321$ , статистическая значимость на уровне  $p < 0,05$ ) связана с силой предубеждённости в отношении людей социально-экономически того же уровня.

Математический анализ показал, что социальный уровень Другого важен для людей, которые чувствуют вокруг конкурентность, и чем сильнее их вера в конкурентный мир, тем сильнее они испытывают предубежденность в отношении тех людей, которые гипотетически могут являться для них соперниками – в получении влияния, материальных благ и т.д., и чем сильнее соперник – тем более яркие мысли и сильные эмоции он будет вызывать.

### 2.3 Результаты исследования предубеждений по увлечениям

Далее нами проверена гипотеза о том, что люди испытывают предубеждения по отношению к Другим, основываясь на их увлечениях.

*Первым этапом* было необходимо проверить, связан ли совокупный показатель силы предубеждений с каждым отдельно взятым вопросом из анкеты «Важность увлечений».

Единственная значимая корреляция обнаружена между совокупной силой предубеждений и оценкой утверждения №7 – «На основе увлечений человека я составляю о нём первое впечатление». Исходя из этого, можно предположить, что склонность человека к предубеждениям прямо влияет на его первые реакции, которые можно отнести к ориентировочным и/или защитным. То есть, чем более человек склонен к социальной категоризации, тем более быстро и качественно он будет относить нового встреченного человека к одной из групп.

*На втором этапе* проведен факторный анализ выделенных в анкете авторских шкал было обнаружено три фактора, описывающих 67,767%; общей дисперсии.

Первый фактор можно назвать «*общий интерес к увлечениям других людей*». Утверждения в этой шкале средне психологически заряжены, направлены на выяснение степени заинтересованности в увлечениях.

Второй фактор - «*напряжённость к чужеродным интересам*». Утверждения в этом факторе психологически заряжены сильнее, направлены на определение силы негативных эмоций, являющихся следствием

информированности испытуемого о неподходящих лично ему увлечениях других.

Третий фактор измеряет степень влияния отношения к увлечениям на социальные взаимоотношения испытуемого – назовём его «*влияние на взаимоотношения*». Все утверждения в этом факторе отражают ситуации, в которых знание испытуемым увлечений другого может изменить его социальное поведение.

На *третьем этапе* мы суммировали показания внутри всех трёх факторов и провели корреляционный анализ с показателем «Сила предубеждений». Очевидно, что выборка недостаточно объемна, и к результатам объединения данных вопросов в отдельные шкалы необходимо отнестись весьма осторожно. Поэтому последующая интерпретация связей с данными шкалами носит вероятностный характер.

Вследствие того, что значимые корреляции обнаруживаются только между самими факторами друг с другом, возникла потребность в дальнейшем исследовательском шаге.

На *четвёртом этапе* был проведен анализ корреляции факторов не с совокупным показателем силы убеждений, а с каждой отдельной группой из анкеты «Сила убеждений».

Фактор «Напряжённость к чужим интересам» демонстрирует умеренную, близкую к слабой ( $r$ -Пирсона = ,309) положительную корреляцию на уровне  $p < 0,05$  с силой предубеждённости по отношению к людям, имеющим другие интересы. Данный фактор предположительно должен отражать степень эмоциональной напряжённости при встрече с Другим, имеющим именно иные интересы. Так как статистически значимой корреляции с силой предубеждения по отношению к социальной группе со схожими интересами фактор «Напряжённость к чужим интересам» не показал ( $r$ -Пирсона = -,196 при  $p > 0,2$ ), мы можем сделать вывод, что наше предположение оправдано: фактор не связан с отношением испытуемого к людям, разделяющим его интересы, но прямо умеренно связан с силой его предубеждения относительно людей,

имеющих интересы, отличные от таковых у испытуемого. Таким образом, фактор «Напряжённость к чужим интересам» предположительно подтверждает своё право на существование как описывающий напряжённость по отношению к чужеродным интересам.

Результат корреляционного анализа, близкий к статистически значимому ( $r$ -Пирсона = ,303;  $p \approx 0,05$ ) – взаимосвязь фактора «Влияние на взаимоотношения» с силой предубеждённости по отношению к людям с иными интересами. Подобные показатели свидетельствуют о наличии тенденции к существованию соответствующей закономерности.

Интересно, что фактор «Напряжённость к чужеродным интересам» также демонстрирует умеренную положительную ( $r$ -Пирсона = ,319) корреляцию на уровне  $p < 0,05$  с силой предубеждения в отношении лиц, относимых к «своей» религиозной группе, и умеренную, близкую к сильной положительную ( $r$ -Пирсона = ,375) корреляцию на уровне  $p \approx 0,01$  по отношению к приверженцам иной, нежели у испытуемого, религии. Из этого следует, что испытуемые, склонные испытывать негативные переживания при столкновении с людьми, имеющими неприятные испытуемым увлечения, также обращают внимание и на религиозность людей вокруг, и склонны недооценивать их, основываясь на информации о предпочитаемой конфессии. Очевидно, увлечения Другого близки к их религиозности с точки зрения предубеждений испытуемых.

Обнаружена сильная прямая ( $r$ -Пирсона = ,871) взаимосвязь пунктов оценки предубеждённости в отношении лиц из «своей» и «чужих» религиозных групп друг с другом на уровне  $p < 0,001$ . Это демонстрирует неразрывную связь между потребностью оценивать приверженцев своей и чужих религий и возможное явление сильного ингруппового фаворитизма на этой почве. Помня о корреляции с фактором «Напряжённость к чужеродным интересам», можно предположить возможность распространения личностной склонности к выраженному ингрупповому фаворитизму также на сферы, с религией не связанные – например, положительно относиться к людям, разделяющим

интересы, и негативно к тем, чьи интересы не совпадают с интересами испытуемого.

В своём сочетании эти показатели корреляций позволяют сделать вывод о том, что личности, склонные к ингрупповому фаворитизму на почве принадлежности к различным конфессиям, так же строго и недоброжелательно относятся к чужеродным для них увлечениям.

Корреляционный анализ фактора, предположительно отражающего интерес к чужим увлечениям, значимых взаимосвязей с пунктами опроса «Сила предубеждений» не выявил. Показатели склонности к формированию предубеждений относительно других людей не демонстрируют взаимовлияния с наличием эмоционально незаряженной заинтересованности в увлечениях Других.

В заключении эмпирического исследования подведены итоги, позволившие сделать выводы о том, что две из наших гипотез нашли подтверждение:

1. Предубеждения к разным социальным группам объединяются в группы по типам.
2. Существует такое явление, как предубеждения по отношению к Другим на основании их интересов и увлечений.

Обозначено, что склонность к авторитаризму не показала значимой корреляции с верой в опасный мир.

Отмечены ограничения исследования: в виду малочисленности выборки его результаты не могут быть экстраполированы на большой социум, использованные нами методики имеют ограничения, связанные с областью исследований (далеко не все дискриминируемые группы попали в общий список), и наконец, следует с осторожностью отнестись к ряду противоречивых результатов, из которых не следует однозначной связи между предубеждениями и реализуемым поведением в отношении к представителям этих групп.

Исследуемая нами тема предположительно имеет большие исследовательские перспективы, поскольку нами обнаружен не исследованный до этого момента вид предубеждений.