

ПСИХОЛОГИЯ ПРЕДРАССУДКА. О СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ КОРНЯХ ЭТНИЧЕСКИХ ПРЕДУБЕЖДЕНИЙ¹

Когда рыцарь Ланцелот прибыл в город, поработанный жестоким Драконом, он, к своему удивлению, услышал о доброте Дракона. Во-первых, во время эпидемии холеры Дракон, дохнув на озеро, вскипятил в нем воду. Во-вторых, он избавил город от цыган. «Но цыгане - очень милые люди», - удивился Ланцелот. «Что вы! Какой ужас! - воскликнул архивариус Шарлемань. - Я, правда, в жизни своей не видал ни одного цыгана. Но я еще в школе проходил, что это люди страшные. Это бродяги по природе, по крови. Они - враги любой государственной системы, иначе они обосновались бы где-нибудь, а не бродили бы туда-сюда. Их песни лишены мужественности, а идеи разрушительны. Они воруют детей. Они проникают всюду». Обратите внимание: Шарлемань сам не видел цыган, но их плохие качества не вызывают у него никаких сомнений. Даже реальный Дракон лучше мифических цыган. Кстати, источником информации о «цыганской угрозе» был не кто иной, как сам господин Дракон...

Антифашистская сказка Е. Шварца очень точно фиксирует связь между политическим деспотизмом и расовой дискриминацией. Предубеждения против «чужаков», укоренившиеся в обществе, превратившиеся в норму общественного поведения, разделяют людей, отвлекают их внимание от коренных социальных проблем и тем самым помогают господствующим классам удерживать свою власть над людьми.

Какова же природа этнических предубеждений? Коренятся они в особенностях индивидуальной психологии или же в структуре общественного сознания? Каким образом передаются они из поколения в поколение? Каковы пути и условия их преодоления?

Вопросы эти очень сложны, и мы не претендуем ни на полноту их охвата, ни на окончательность выводов. В качестве главного объекта мы возьмем Соединенные Штаты Америки. Во-первых, это ведущая капиталистическая страна. Во-вторых, в ней расовая и национальная проблемы стоят особенно остро. В-третьих, прогрессивные ученые США уже давно и основательно исследуют эти проблемы, и (хотя, как мы увидим дальше, многие концепции буржуазных социологов,

¹ "Новый мир". 1966, №9, с. 187-205. Перепечатка с сайта «Псевдология». URL: <http://www.pseudology.org/Kon/Articles/PsychologyPrerassudka.htm>

психологов и этнографов односторонни или ложны) накопленный ими материал, если рассматривать его с марксистских позиций, имеет большую научную ценность.

Разумеется, в разных странах проблемы эти носят различный характер. Американские авторы больше всего интересуются негритянским и еврейским вопросами. Но то, что достоверно установлено в данном случае, может, с соответствующими коррективами, способствовать пониманию и более общих проблем.

ПРЕДУБЕЖДЕНИЕ, УСТАНОВКА, СТЕРЕОТИП

Начнем с совершенно элементарных вещей. Люди обыкновенно думают, что их восприятия и представления о вещах совпадают, и если два человека воспринимают один и тот же предмет по-разному, то один из них определенно ошибается. Однако психологическая наука отвергает это предположение. Восприятие даже простейшего объекта - не изолированный акт, а часть сложного процесса. Оно зависит прежде всего от той системы, в которой предмет рассматривается, а также от предшествующего опыта, интересов и практических целей субъекта. Там, где профан видит просто металлическую конструкцию, инженер видит вполне определенную деталь известной ему машины. Одна и та же книга совершенно по-разному воспринимается читателем, книгопродавцем и человеком, коллекционирующим переплеты.

Любому акту познания, общения и труда предшествует то, что психологи называют «установкой», что означает - определенное направление личности, состояние готовности, тенденция к определенной деятельности, способной удовлетворить какие-то потребности человека. В нашей стране теория установки детально разработана выдающимся грузинским психологом Д. Н. Узнадзе. В отличие от мотива, то есть сознательного побуждения, установка произвольна и не осознается самим субъектом. Но именно она определяет его отношение к объекту и самый способ его восприятия. Человек, коллекционирующий переплеты, видит в книге прежде всего этот ее аспект и лишь потом все остальное. Читатель, обрадованный встречей с любимым автором, может вообще не обратить внимание на оформление книги. В системе установок, незаметно для самого человека, аккумулируется его предшествующий жизненный опыт, настроения его социальной среды.

Установки такого рода существуют и в общественной психологии, в сфере человеческих взаимоотношений. Сталкиваясь с человеком, принадлежащим к определенному классу, профессии, нации, возрастной группе, мы заранее ожидаем от него определенного поведения и оцениваем конкретного человека по тому, насколько он соответствует (или не соответствует) этому эталону. Скажем, принято считать, что юности свойствен романтизм; поэтому, встречая в молодом человеке это качество, мы считаем его естественным, а если оно отсутствует, это кажется странным. Ученым, по общему мнению, свойственна рассеянность; вероятно, это качество не универсально, но когда мы видим организованного, собранного ученого,

мы считаем его исключением, зато профессор, постоянно все забывающий, - «подтверждает правило». Предвзятое, то есть не основанное на свежей, непосредственной оценке каждого явления, а выведенное из стандартизованных суждений и ожиданий мнение о свойствах людей и явлений психологи называют стереотипом. Иначе говоря, стереотипизирование состоит в том, что сложное индивидуальное явление механически подводится под простую общую формулу или образ, характеризующие (правильно или ложно) класс таких явлений. Например: «Толстяки обыкновенно добродушны, Иванов - толстяк, следовательно, он должен быть добродушным».

Стереотипы - неотъемлемый элемент обыденного сознания. Ни один человек не в состоянии самостоятельно, творчески реагировать на все встречающиеся ему в жизни ситуации. Стереотип, аккумулирующий некий стандартизованный коллективный опыт и внушенный индивиду в процессе обучения и общения с другими, помогает ему ориентироваться в жизни и определенным образом направляет его поведение. Стереотип может быть истинным и ложным. Он может вызывать и положительные эмоции, и отрицательные. Его суть в том, что он выражает отношение, установку данной социальной группы к определенному явлению. Так, образы попа, купца или работника из народных сказок четко выражают отношение трудящихся к этим социальным типам. Естественно, что у враждебных классов стереотипы одного и того же явления совершенно разные.

И в национальной психологии существуют такого рода стереотипы, Каждая этническая группа (племя, народность, нация, любая группа людей, связанная общностью происхождения и отличающаяся определенными чертами от других человеческих групп) обладает своим групповым самосознанием, которое фиксирует ее - действительные и воображаемые - специфические черты. Любая нация интуитивно ассоциируется с тем или иным образом. Часто говорят: «Японцам свойственны такие-то и такие-то черты» - и оценивают одни из них положительно, другие отрицательно. Студенты Принстонского колледжа дважды (в 1933 и 1951 годах) должны были охарактеризовать несколько разных этнических групп при помощи восьмидесяти четырех слов-характеристик («умный», «смелый», «хитрый» и т. п.) и затем выбрать из этих характеристик пять черт, которые кажутся им наиболее типичными для данной группы. Получилась следующая картина ниже: американцы - предприимчивы, способны, материалистичны, честолюбивы, прогрессивны; англичане - спортивные, способны, соблюдают условности, любят традиции, консервативны; евреи - умны, корыстолюбивы, предприимчивы, скупы, способны; итальянцы - артистичны, импульсивны, страстны, вспыльчивы, музыкальны; ирландцы - драчливы, вспыльчивы, остроумны, честны, очень религиозны и т. д. Уже в этом простом перечне приписываемых той или иной группе черт явно сквозит определенный эмоциональный тон, проступает отношение к оцениваемой группе. Но достоверны ли эти черты, почему выбраны именно эти, а не другие? В целом этот опрос, конечно, дает представление лишь о стереотипе, существующем у принстонских студентов.

Еще труднее оценивать национальные обычаи и нравы. Оценка их всегда зависит от того, кто оценивает и с какой точки зрения. Здесь требуется особая осторожность. У народов, как и у отдельных индивидуумов, недостатки - суть продолжение достоинств. Это те же самые качества, только взятые в иной пропорции или в другом отношении. Хотя того люди или нет, они неизбежно воспринимают и оценивают чужие обычаи, традиции, формы поведения прежде всего сквозь призму своих собственных обычаев, тех традиций, в которых они сами воспитаны. Такая склонность рассматривать явления и факты чужой культуры, чужого народа сквозь призму культурных традиций и ценностей своего собственного народа и есть то, что на языке социальной психологии называется этноцентризмом.

То, что каждому человеку обычаи, нравы и формы поведения, в которых он воспитан и к которым привык, ближе, чем другие, - вполне нормально и естественно. Темпераментному итальянцу медлительный финн может казаться вялым и холодным, а тому в свою очередь может не нравиться южная горячность. Чужие обычаи иногда кажутся не только странными, нелепыми, но и неприемлемыми. Это так же естественно, как естественны сами различия между этническими группами и их культурами, формировавшимися в самых разных исторических и природных условиях.

Проблема возникает лишь тогда, когда эти действительные или воображаемые различия возводятся в главное качество и превращаются во враждебную психологическую установку по отношению к какой-то этнической группе, установку, которая разобщает народы и психологически, а затем и теоретически, обосновывает политику дискриминации. Это и есть этническое предубеждение.

Разные авторы по-разному определяют это понятие. В справочном пособии Б. Берельсона и Г. Стейнера «Человеческое поведение. Сводка научных данных» предубеждение определяется как «враждебная установка по отношению к этнической группе или ее членам как таковым» ниже. В учебнике социальной психологии Д. Креча, Р. Крачфилда и Э. Баллачи предубеждение определяется как «неблагоприятная установка к объекту, которая имеет тенденцию быть крайне стереотипизированной, эмоционально заряженной и нелегко поддается изменению под влиянием противоположной информации» ниже.

В новейшем «Словаре по общественным наукам», выпущенном ЮНЕСКО, читаем: «Предубеждение - это негативная, неблагоприятная установка к группе или ее индивидуальным членам; она характеризуется стереотипными убеждениями; установка вытекает больше из внутренних процессов своего носителя, чем из фактической проверки свойств группы, о которой идет речь» ниже.

Итак, отсюда следует, видимо, что речь идет об обобщенной установке, ориентирующей на враждебное отношение ко всем членам определенной этнической группы, независимо от их индивидуальности; эта установка имеет характер стереотипа, стандартного эмоционально окрашенного образа - это подчеркивается самой этимологией слов предрассудок, предубеждение, то есть

нечто, предшествующее рассудку и сознательному убеждению; наконец эта установка обладает большой устойчивостью и очень плохо поддается изменению под влиянием рациональных доводов.

Некоторые авторы, например, известный американский социолог Робин М. Уильямс-младший, дополняют это определение тем, что предубеждение - это такая установка, которая противоречит некоторым важным нормам или ценностям, номинально принятым данной культурой. С этим трудно согласиться. Известны общества, в которых этнические предубеждения имели характер официально принятых социальных норм, например, антисемитизм в фашистской Германии, - но это не мешало им оставаться предубеждениями, хотя фашисты и не считали их таковыми. С другой стороны, некоторые психологи (Гордон Оллпорт) подчеркивают, что предубеждение возникает лишь там, где враждебная установка «покоится на ложном и негибком обобщении» ниже. Психологически это верно. Но это предполагает, что может существовать, так сказать, обоснованная враждебная установка. А это уже принципиально невозможно.

В принципе можно, например, индуктивно, на основе наблюдений, утверждать, что данная этническая группа не обладает в достаточной мере каким-то качеством, необходимым для достижения той или иной цели; ну, скажем, что народность X в силу исторических условий не выработала достаточно навыков трудовой дисциплины, и это будет отрицательно сказываться на ее самостоятельном развитии. Но такое суждение - истинно оно или ложно - вовсе не тождественно установке. Прежде всего оно не претендует на универсальную оценку всех членов данной этнической группы; кроме того, формулируя частный момент, оно тем самым ограничено своим объемом, тогда как во враждебной установке конкретные черты подчинены общему эмоционально-враждебному тону. И наконец рассмотрение этнической характеристики как исторической предполагает возможность ее изменения. Суждение о том, что данная группа не готова к усвоению каких-либо конкретных социально-политических отношений, если оно не просто часть враждебного стереотипа (чаще всего тезис о «незрелости» того или иного народа лишь прикрывает колониалистскую идеологию), вовсе не означает отрицательную оценку этой группы вообще и признание ее «неспособной» к высшим социальным формам. Речь идет лишь о том, что темпы и формы социально-экономического развития должны сообразоваться с местными условиями, в том числе с психологическими особенностями населения. В противоположность этническому стереотипу, оперирующему готовыми и некритически усвоенными клише, такое суждение предполагает научное исследование конкретной этнопсихологии, кстати сказать, едва ли не самой отсталой области современного обществоведения

КАК МОЖНО ИССЛЕДОВАТЬ САМИ ПРЕДУБЕЖДЕНИЯ?

Существуют два пути исследования.

Первый: у предубеждения как психологического феномена есть свои конкретные носители. Поэтому, чтобы понять истоки и механизм предубеждения, нужно исследовать психику предубежденных людей.

И второй: предубеждение - это социальный факт, общественное явление. Отдельный индивид усваивает свои этнические взгляды из общественного сознания. Следовательно, чтобы понять природу этнических предубеждений, нужно изучать не столько предубежденного человека, сколько порождающее его общество. Первым путем идет психиатрия и отчасти психология. Второй путь - путь социологии, и он нам кажется более плодотворным. Но, чтобы убедиться в этом, необходимо рассмотреть и первый подход, тем более что он тоже дает небезыңтересные данные.

ВНУТРЕННИЙ МИР РАСИСТА

Итак, что представляет собой внутренний мир наиболее предубежденных людей, - для краткости будем именовать их расистами, хотя многие из них вовсе не разделяют расовой теории в общепринятом смысле этого слова?

Что и говорить, разбираться в психологии линчевателей, погромщиков, фашистских головорезов - работа не из приятных. Но, по меткому замечанию одного литератора, микробы не становятся опаснее от того, что микроскоп их увеличивает. В сознании человека, воспитанного в духе интернационализма, не укладывается, как можно ненавидеть другого за цвет его кожи, форму носа или разрез глаз. Когда вспоминаешь ужасы Освенцима или кровавый антинегритянский террор американских расистов, невольно думаешь: этого не может быть, люди не способны на такие вещи, это какая-то патология! И, однако, это было и есть. И не в порядке исключения, а как массовое явление.

В своей пьесе, посвященной Освенциму, Петер Вейс пишет:

... И палачи и узники обычными были людьми:
масса людей доставлялась
в лагерь,
масса людей доставляла в лагерь -
одни доставляли других,
но и эти и те были люди.

Многие из тех,
которые были предназначены
играть роль узников.
выросли в том же мире,
что и те, кто попал на роль палачей.

Кто знает,
многие, если бы их не назначила судьба
на роль узников,
могли бы стать палачами...

Нет, это, конечно, поэтическое преувеличение! Люди не марионетки, и не каждый годится на роль палача. Но как же все-таки нормальный человек становится пусть не палачом, но его соучастником? Художественная литература уже не раз раскрывала в самых разных аспектах этот процесс. Посмотрим, как выглядит он в свете психологии, причем рассмотрим отнюдь не «крайние» случаи, не тех, кто совершает чудовищные зверства, а «простого», «обычного» расиста, на совести которого Нет никаких преступлений. Он просто не любит негров, или евреев, или японцев, или ирландцев, или всех их вместе взятых. Почему? Как он сам понимает это? И чего он не понимает?

Обычно люди, предубежденные против какой-то этнической группы, не сознают своей предвзятости. Они уверены, что их враждебное отношение к этой группе - вполне естественно, так как вызвано ее дурными качествами или плохим поведением. Свои рассуждения они нередко подкрепляют фактами из личного общения с людьми определенной национальности: «Знаю я этих мексиканцев! Был у нас один такой, никакого сладу с ним!..»

Конечно, рассуждение это лишено логики: каким бы неприятным ни был знакомый мексиканец, нет никакого основания думать, что все остальные - такие же. Но, несмотря на абсурдность подобного рассуждения, оно кажется понятным - люди часто делают необоснованные обобщения и не только в сфере этнических отношений. Поэтому некоторые буржуазные социологи утверждают, что этнические предубеждения вырастают прежде всего из неблагоприятных личных контактов между индивидами, принадлежащими к различным группам. Хотя эта теория отвергнута наукой, она имеет широкое хождение в обыденном сознании.

Обычно дело представляется так. В процессе общения между людьми часто происходят разные конфликты и возникают отрицательные эмоции. Когда конфликтующие индивиды принадлежат к одной и той же этнической группе, конфликт остается частным. Но если эти люди принадлежат к разным национальностям, конфликтная ситуация легко обобщается - отрицательная оценка одного индивида другим превращается в отрицательный стереотип этнической группы: все мексиканцы такие, все японцы такие.

Спору нет - неблагоприятные личные контакты действительно играют определенную роль в том, что предубеждения возникают и закрепляются. Они могут объяснить, почему это предубеждение у одного человека проявляется в большей, а у другого в меньшей степени. Однако они не объясняют происхождение предубеждения как такового. Дети, воспитанные в расистских семьях, обнаруживают высокую степень предубеждения против негров, даже если они никогда в жизни негра не встречали.

Несостоятельность индивидуально-психологического объяснения предубеждений была доказана опытом американского социолога Ю. Хартли. Он опросил большую группу средних американцев - людей не особенно высокого культурного уровня - насчет того, что они думают о моральных и прочих качествах различных народов.

Среди перечисленных им народностей были названы три, которые вообще никогда не существовали. Ни у кого не было никогда никаких личных неприятных столкновений с данирейца-ми. Не было и бабушкиных сказок или учебников истории, которые бы рассказывали, что три века назад была война с данирейцами, во время которой те очень зверствовали, и что вообще данирейцы люди плохие. Ничего этого не было. И тем не менее мнение об этих выдуманных группах оказалось резко отрицательным. О них ничего не известно, но то, что они люди нехорошие, сомнений не вызывает.

Личный опыт индивида отнюдь не причина предубежденности. Как правило, этому опыту предшествует и во многом предопределяет его - стереотип. Общаясь с другими людьми, человек воспринимает и оценивает их в свете уже имеющихся у него установок. Поэтому он склонен одни вещи замечать, а другие не замечать. Эту мысль хорошо иллюстрирует наблюдение знаменитого русского лингвиста Бодуэна де-Куртене - М, Горький цитирует его слова в «Жизни Клима Самгина»: «Когда русский украдет, говорят: «Украл вор», а когда украдет еврей, говорят: «Украл еврей». Почему? Потому что в соответствии со стереотипом (еврей-жулики) внимание фиксируется не столько на факте воровства, сколько на национальности вора.

Коль скоро человек сам отбирает свои впечатления, предубежденному не составляет труда найти примеры, подтверждающие его точку зрения. Когда же его личный опыт противоречит стереотипу, например, человек, убежденный в интеллектуальной неполноценности негров, знакомится с негром-профессором, он воспринимает такой факт как исключение. Известны случаи, - когда ярые антисемиты имели друзей среди евреев; логика здесь очень простая: положительная оценка отдельного лица лишь подчеркивает отрицательное отношение к этнической группе как целому.

Иррациональность предубеждения состоит не только в том, что оно может существовать независимо от личного опыта - никогда не видел цыган, но знаю, что они плохие, - оно даже противоречит ему. Не менее важно и то, что установка как целое фактически независима от тех специфических черт, обобщением которых она претендует быть. Что это значит? Когда люди объясняют свое враждебное отношение к какой-либо этнической группе, ее обычаям и т. д., они обыкновенно называют какие-то конкретные отрицательные черты, свойственные, по их мнению, данной группе. Однако те же самые черты, взятые безотносительно к данной группе, вовсе не вызывают отрицательной оценки или оцениваются гораздо мягче. «Линкольн работал до глубокой ночи? Это доказывает его трудолюбие, настойчивость, упорство и желание до конца использовать свои способности. То же самое делают «чужаки» - евреи или японцы? Это свидетельствует только об их эксплуататорском духе, нечестной конкуренции и о том, что они злостно подрывают американские нормы» ниже.

Социологи Сэнгер и Флауэрмэн отобрали несколько черт из обычного стереотипа, «объясняющего» плохое отношение к евреям, и стали опрашивать предубежденных

людей, что они думают об этих чертах - корыстолюбии, материализме, агрессивности как таковых. Оказалось, что, когда речь идет о евреях, эти черты вызывают резко отрицательное отношение. Когда же речь идет не о евреях, те же самые черты оцениваются иначе. Например, такую черту, как корыстолюбие, у евреев положительно оценили 18 процентов, нейтрально - 22, отрицательно - 60 процентов опрошенных. Та же черта «у себя» (то есть у американцев) вызвала 23 процента положительных, 32 нейтральных и 45 процентов отрицательных оценок. Агрессивность у евреев одобрили 38 процентов. Та же черта применительно к собственной группе дала 54 процента одобрительных оценок. Дело, следовательно, вовсе не в отдельных свойствах, приписываемых этнической группе, а в общей отрицательной установке к ней. Объяснения враждебности могут меняться и даже противоречить одно другому, а враждебность тем не менее остается. Легче всего это показать на примере того же антисемитизма. В средние века основным «аргументом» против евреев было то, что они распяли Христа, который сам был евреем, и, следовательно, речь идет не о национальной, а о религиозной вражде; многие верили, что евреи имеют хвосты, кроме того, они считались нечистыми в физическом смысле. Сегодня мало кто утверждает, что евреи нечистоплотны. Потеряла значение для большинства людей и религиозная рознь. А предубеждение осталось. Гитлеровская пропаганда, чтобы натравить на евреев простых людей, говорила о «еврейском капитале», ставя знак равенства между евреями и «международными банкирами»: американские маккартисты обвиняли евреев в «антиамериканизме», связи с «коммунистическим заговором» и т.п.

Кстати сказать, в силу многообразия индивидов, составляющих любую нацию, и противоречивости любой национальной культуры - достаточно вспомнить указание Ленина о классовом характере культуры, о «двух культурах» в каждой национальной культуре - любая черта этнического стереотипа может быть одинаково легко и «доказана» и «опровергнута».

Однако стереотипизированное мышление не вникает в противоречия и «тонкости». Оно берет одну, первую попавшуюся черту и через нее оценивает целое. Как оценивает? Это зависит от установки. Для сиониста евреи - воплощение всяческих достоинств, для антисемита - воплощение всевозможных пороков. Один и тот же по формальным, внешним признакам антисемитский стереотип может символизировать самые разнообразные социальные установки - мелкобуржуазную оппозицию крупному капиталу («еврейский капитал»), враждебность господствующего класса социальным переменам («вечные смутьяны») и специально - антикоммунизм, воинствующий антиинтеллектуализм (еврей символизирует интеллигента вообще). Во всех этих случаях враждебная установка - вовсе не обобщение эмпирических фактов, последние призваны лишь подкреплять ее, придавая ей видимость обоснованности. И так обстоит дело с любой этнической группой, с любым этническим стереотипом.

Против любого национального меньшинства, любой группы, которая вызывает предубеждение, всегда выдвигается одно и то же стандартное обвинение - «эти

люди» обнаруживают слишком высокую степень групповой солидарности, они всегда поддерживают друг друга, поэтому их надо опасаться. Так говорится о любом национальном меньшинстве. Что реально стоит за таким обвинением?

Малые этнические группы, и в особенности дискриминируемые, вообще обнаруживают более высокую степень сплоченности, чем большие нации. Сама дискриминация служит фактором, способствующим такому сплочению. Предубеждение большинства создает у членов такой группы острое ощущение своей исключительности, своего отличия от остальных людей. И это, естественно, сближает их, заставляет больше держаться друг за друга. Ни с какими специфическими психическими или расовыми особенностями это не связано.

Недаром ведь кто-то из писателей сказал, что если бы завтра начали преследовать рыжих, то послезавтра все рыжие стали бы симпатизировать и поддерживать друг друга. С течением времени это чувство солидарности войдет в привычку и будет передаваться из поколения в поколение. И цементировалась бы эта солидарность не цветом волос, а враждебным отношением со стороны остального общества. В этом смысле этнические предубеждения и любые формы дискриминации активно способствуют сохранению национальной обособленности и формированию крайних форм национализма у малых народов.

Столкнувшись с фактом иррациональности этнических предубеждений, многие буржуазные ученые пытались объяснить их чисто психологически, особенностями индивидуальной психологии, неспособностью человека рационально осмыслить собственную жизнь. Такова, например, знаменитая теория «козла отпущения», или, выражаясь научным языком, теория фрустрации и агрессии. Психологическая сторона ее очень проста. Когда какое-то стремление человека не получает удовлетворения, блокируется, это создает в человеческой психике состояние напряженности, раздражения - фрустрации. Фрустрация ищет какой-то разрядки и часто находит ее в акте агрессии, причем объектом этой агрессии может быть практически любой объект, вовсе не связанный с источником самой напряженности. Чаще всего это кто-то слабый, не могущий постоять за себя. Речь идет об общеизвестном механизме вымещения вроде того, как раздражение, возникающее на почве служебных неприятностей, нередко вымещается на собственных детях. Наглядной иллюстрацией его может служить одна из карикатур Бидструпа: босс распекает своего подчиненного, подчиненный, не смея ответить начальству, в свою очередь орет на кого-то нижестоящего, тот дает подзатыльник мальчишке-рассыльному, мальчишка пинает собаку, и, когда босс выходит из офиса, разъяренная собака кусает его. Круг замкнулся, каждый выместил свою неудачу и свое раздражение на каком-то доступном ему объекте.

Такой же механизм, говорят нам, существует и в общественной психологии. Когда у народа, общества в целом возникают какие-то непреодолимые трудности, люди бессознательно ищут, на ком их выместить. Чаще всего таким козлом отпущения оказывается какая-то расовая или национальная группа. Недаром, как

свидетельствует история, проблемы, связанные с национальными меньшинствами, особенно обостряются в периоды, когда общество переживает кризис.

Теория вытеснения подтверждается как повседневным опытом, так и специальными экспериментами. Социальные психологи Миллер и Бугельский провели, например, следующий опыт. Группу подростков, в которой было несколько японцев и мексиканцев, вывезли в летний лагерь. Затем руководство лагеря сознательно создало ряд трудностей, вызвавших у ребят состояние фрустрации (напряженности). Японцы и мексиканцы не имели к этим трудностям никакого отношения, тем не менее, враждебность против них выросла, товарищи вымещали на них свое раздражение.

Однако теория вытеснения весьма односторонняя. Во-первых, фрустрация не всегда ведет к агрессии, она может также вызвать состояние подавленности, или гнев против самого себя, или наконец борьбу с действительным источником трудностей. Во-вторых, эта теория не отвечает на вопрос, почему берется один, а не другой козел отпущения. В частности, опыт Миллера и Бугельского доказывает лишь то, что конфликтная ситуация обостряет национальную рознь, которая вызвана была ранее существовавшей враждебной установкой. Другие исследования, в частности работа Д. Уизерли, показывают, что люди выбирают в качестве козла отпущения не первый попавшийся объект, а тех, к кому они и раньше были настроены наиболее враждебно. Следовательно, механизм вытеснения объясняет лишь некоторые стороны действия предубеждения, но не его происхождение. Чтобы ответить на последний вопрос, нужно исследовать не столько психику предубежденного человека, сколько социальную среду, продуктом которой он является.

Эти замечания касаются и попыток психоаналитического объяснения этнических предубеждений, в частности теории проекции.

По Фрейду, в психике индивидуума существуют определенные бессознательные импульсы и стремления («Оно»), которые противоречат его сознательному Я и усвоенным им моральным нормам (Сверх-Я). Конфликт между Оно, Я и Сверх-Я создает напряженность, беспокойство в человеческой психике, для ослабления которых существует несколько бессознательных защитных механизмов, при помощи которых нежелательная информация вытесняется из сознания. Одним из таких механизмов и служит проекция: свои собственные стремления и импульсы, противоречащие его самосознанию и моральным установкам, индивид бессознательно проецирует, приписывает другим.

Здесь не место для обсуждения теории Фрейда в целом. Его общая концепция бессознательного представляется мне, как и многим другим, теоретически ошибочной. Но это не отменяет того, что Фрейд поставил ряд важных проблем и сделал немало ценных наблюдений. К числу таких рациональных моментов я отношу и учение о защитных механизмах, которые используют сегодня психологи и психиатры самых различных направлений, в том числе и те, кто, в общем, отрицательно относится к фрейдизму.

Классический пример проекции - психология старой девы, которая не смеет признаться себе в том, что испытывает половое влечение, считает, что половая жизнь - нечто грязное, низменное и т. д. Свои подавленные сексуальные импульсы она бессознательно проецирует на других, и ей кажется, что у всех окружающих грязные мысли. Таким образом, она получает возможность смаковать чужое плохое поведение, не понимая, что в действительности речь идет о ее собственных проблемах. Механизм этот отчасти помогает понять психологию и такого распространенного явления, как ханжество. Люди, которые особенно бдительно следят за чужой нравственностью, подозревая всех остальных в чем-то плохом, часто лишь приписывают другим то, что они сами хотели бы сделать, но не смеют в этом признаться.

Можно ли использовать этот механизм для объяснения этнических предрассудков? Американские социологи и психоаналитики (Беттельхейм, Яновиц, Петтигру и другие) констатируют, что враждебные этнические стереотипы в США распадаются на две группы. Один стереотип включает такие черты, как хитрость, честолюбие, корыстолюбие, агрессивность, групповой дух. Другой стереотип подчеркивает такие качества, как суеверие, лень, беззаботность, невежество, нечистоплотность, безответственность и сексуальную невоздержанность. В первом случае символизируются те качества, которые присущи сознательному Я американца, но осуждаются его моральным сознанием. Во втором случае символизируются его бессознательные стремления, его Оно. Проецируя одни свои грехи на еврея, другие - на негра, «чистокровный» американец обретает желанное душевное равновесие.

Этот взгляд отчасти подтверждается данными психиатрии. Общеизвестно, какое большое значение в психологии американских расистов имеет тезис о сексуальной распущенности негров и той угрозе, которую это создает для белых женщин. Изнасилование белой женщины - стандартный предлог для расправы над негром. На самом деле подобные факты более чем редки. Расправы же над неграми, как правило, носят садистский характер, причем не в переносном, а в буквальном смысле этого слова - кастрирование жертв, всевозможные надругательства над ними. Эти факты в сочетании с клиническим исследованием пациентов-расистов приводят некоторых психиатров к выводу, что здесь действительно налицо проекция: расовая ненависть служит социально приемлемым каналом выражения болезненной и противоречащей общественной морали сексуальности; психологически - в приписывании собственных стремлений неграм, физически - в садистских расправах над ними.

Кстати, американские расисты всегда утверждали, что негры добиваются в первую очередь равенства в сфере сексуальных отношений, и оправдывали расовую дискриминацию заботой о своих женах и дочерях. На самом же деле все выглядит иначе. Как показал известный шведский социолог Густав Мюрдаль, автор книги «Американская дилемма» (1944) - крупнейшего исследования расовой проблемы в США, - для негров на первом месте по значению стояла экономическая дискриминация, затем - правовая, дальше - политическая, потом стремление к равенству в сфере общественного

обслуживания, к равному праву на вежливость и уважение, и лишь на шестом месте - равенство в половых отношениях.

После войны в связи с подъемом негритянского движения на первое место выдвинулась проблема правовой, а на второе - политической дискриминации. Равенство же сексуальное по-прежнему остается на последнем месте.

Таким образом, подобно теории вытеснения, теория проекции ограничивается выяснением того, какую роль играет предубеждение в балансе психических механизмов личности. Социальная природа этнических стереотипов и реальные взаимоотношения этнических групп остаются при этом в тени. Предубеждение оказывается чем-то вне-историческим и едва ли вообще преодолимым: если конфликт сознания и бессознательного неустраним и человек вынужден на кого-то проецировать подавленные стремления, изменить это невозможно.

Слабость психологического подхода к проблеме этнических предубеждений наиболее ясно выступает в теории так называемой «авторитарной личности». Авторы опубликованной в 1950 году одноименной работы – Т. Адорно, Н. Санфорд, Э. Френкель-Брунстик и Д. Левинсон - стремились исследовать, так сказать, психологические корни фашизма. Они исходили из предположения, что политические, экономические и социальные убеждения индивида образуют цельный и последовательный характер и что характер этот. Есть выражение глубинных черт его личности. В центре внимания был потенциально фашистский индивид, тот, кто в силу психологических особенностей своей личности наиболее восприимчив к антидемократической пропаганде. Поскольку фашизм всегда характеризуется крайним шовинизмом, одним из главных показателей авторитарности стала степень этнической предубежденности.

Авторы начали с антисемитизма. Из антисемитской литературы были отобраны типичные высказывания, и каждый опрашиваемый должен был выразить степень своего согласия от +3 (полностью согласен) до -3 (решительно не согласен) с ними. Сумма ответов каждого затем превращалась в специальную шкалу. С ее помощью был выяснен вопрос: случайны ли и разрозненны ли стереотипные представления о евреях или же они, при всей своей противоречивости, образуют последовательную установку? Подтвердилось второе предположение: антисемитизм - это последовательная установочная система у данной группы.

Затем был поставлен вопрос: является ли антисемитизм изолированной установкой или же элементом более общей враждебности по отношению ко всем национальным меньшинствам? Измерив по специальной «шкале этноцентризма» отношение опрашиваемого к неграм, другим национальным группам и к интернациональной роли Соединенных Штатов как целого, было вполне определенно доказано, что антисемитизм - не изолированное явление, а часть более общей националистической психологии. Люди, предубежденные против одной этнической группы, обнаруживают тенденцию враждебности и к остальным «чужакам», хотя и в разной степени.

Затем таким же путем были выяснены антидемократические склонности («шкала фашизма»); испытуемым предлагали высказать согласие или несогласие с определенными политическими высказываниями. Выяснилось, что и здесь есть совпадение: высокой степени этноцентризм во многих случаях сочетается с антидемократизмом.

Наконец восемьдесят человек, из которых сорок пять показали максимальный, а тридцать пять - минимальный коэффициент антисемитизма, подверглись тщательному интервьюированию, которое должно было выяснить особые черты их личности. При этом учитывались профессиональные стремления людей и их отношение к труду, религиозные установки, семейные условия, отношения между родителями и детьми, сексуальное поведение, образовательные интересы и т. д. Оказалось, что эти две крайние группы существенно отличаются друг от друга своими чисто личными особенностями и своими детскими переживаниями. В свете теории Фрейда, из которой исходили Адорно и его сотрудники, детские переживания имеют решающее значение в формировании личности. Наиболее предубежденные индивиды, как показал Адорно, обычно обнаруживают высокую степень конформизма по отношению к социальным нормам и властям и одновременно подавленную враждебность к ним; подавленную и неосознаваемую враждебность к родителям: они - сторонники суровых наказаний, преклонения перед могуществом и силой; не уверены в своем социальном положении и престиже; им свойственны скованность и догматизм мышления; недоверие к другим людям, подавленная сексуальность; они склонны рассматривать мир как злой и опасный. Эти проявления получили обобщенное название «авторитарной личности», или «авторитарного синдрома».

Этническая предубежденность, расизм предстают, таким образом, как частные проявления глубинных черт личности, сформировавшихся в раннем детстве. Что можно сказать об этой концепции? Адорно и его сотрудники, несомненно, подметили ряд существенных моментов. Они показали, что частное этническое предубеждение - антисемитизм - нельзя рассматривать изолированно: оно связано с общей враждебной установкой к национальным меньшинствам и - шире - с антидемократическим стилем мышления. Несомненна и связь этнической предубежденности с догматизмом: склонность мыслить жесткими стереотипами говорит о неумении самостоятельно сопоставлять факты, творчески подходить к конкретной ситуации. Враждебность к национальным меньшинствам может быть связана и с внутренним невротизмом человека, который проецирует свое внутреннее беспокойство вовне.

Но, несмотря на справедливость этих частных выводов, теория авторитарной личности в целом представляется нам научно несостоятельной. Истоки национальных предубеждений переносятся здесь из мира общественных отношений в субъективный мир личности, становятся симптомом некоей психологической неполноценности. А это уже совершенно неправомерно. Разумеется, неудовлетворительное воспитание в детстве может искалечить человека, вызвать у

него враждебное отношение к миру. Но, чтобы эта враждебность направлялась против каких-то национальных меньшинств, нужно, чтобы соответствующий стереотип уже был дан в общественном сознании. В свете теории Адорно и других американских психологов расист - прежде всего невротик, а та и просто психопат. Такая ситуация возможна, но совершенно не обязательна. Население штата Миссисипи, указывали, например, американские критики этой концепции, обнаруживает гораздо более высокую степень предубежденности против негров, чем население штата Миннесота, вовсе не потому, что в Миссисипи больше невротиков, а потому, что соответствующий стереотип составляет здесь неотъемлемую часть общественной психологии, что в свою очередь объясняется социальными, а не индивидуально-психологическими причинами. Необходимо также, определяя степень «терпимости» и «авторитаризма», учитывать такой социальный фактор, как образование. Хотя само по себе оно не освобождает человека от распространенных в обществе предрассудков, но оно расширяет кругозор, делает мышление человека более гибким и, следовательно, менее стереотипным. В этом смысле рост культуры - одно из необходимых условий для преодоления этнических предубеждений.

Как ни существенны индивидуально-психологические процессы, ключ к пониманию природы этнических предубеждений лежит не в них, а в истории общества и структуре общественного сознания. Предубеждения иррациональны не в том смысле, что их носители психически ненормальны, а в том, что выраженные в этнических стереотипах групповые интересы и пристрастия не имеют и не могут иметь всеобщего значения. Расшифровка их - дело истории и социологии.

ПРОИСХОЖДЕНИЕ ЭТНИЧЕСКИХ ПРЕДУБЕЖДЕНИЙ

Человек не может сформировать свое собственное Я иначе как через отношение к другим людям, в процессе общения с ними. Как писал Маркс, чтобы выработать самосознание, «человек сначала смотрится, как в зеркало, в другого человека. Лишь отнесясь к человеку Павлу как к себе подобному, человек Петр начинает относиться к себе как к человеку» ниже. Это верно и для группового самосознания, содержание которого целиком определяется практикой общения, природой общественных отношений.

В первобытном обществе сфера общения между людьми была ограничена рамками своего рода и племени. Человек - это только соплеменник. Люди из других племен, когда с ними приходилось встречаться, воспринимались как чуждая, враждебная сила, как разновидность чертей, демонов. Иначе и не могло быть: ведь такая встреча сулила гибель одной из сторон. Чужой - значит враг.

Расширение межплеменных связей, появление обмена и тому подобное обогатили представления человека о самом себе. Осознать специфику своей собственной этнической группы люди могли только через сопоставление и противопоставление ее другим, Это было не созерцательное сопоставление качеств, а живой процесс

общения, напряженный и конфликтный. Групповое самосознание закрепляло и цементировало единство племени, племенного союза, позже - народности, перед лицом всех окружающих. Этноцентризм как чувство принадлежности к определенной человеческой группе с самого начала содержал в себе сознание превосходства своей группы над остальными. Идея превосходства своих обычаев, нравов, богов над чужими красной нитью проходит через любой народный эпос, сказания, легенды. Вспомним хотя бы отношение греков к варварам. Только в эпоху эллинизма, когда античное общество уже переживало глубокий кризис, появляется идея единства человеческого рода и варвар впервые воспринимается как человек, пусть даже и не похожий на грека.

Но хотя любой этнической группе на заре цивилизации было свойственно ставить себя выше других, отношения между разными народностями были неодинаковы, и это отражалось в различных стереотипах. Интересную попытку классификации таких стереотипов делают американские социальные психологи Т. Шибутани и К. М. Кван в своей недавно вышедшей книге «Этническая стратификация. Сравнительный подход». Образ чужой этнической группы в сознании народа определяется прежде всего характером его собственных исторических взаимоотношений с этой группой. Там, где между двумя этническими группами складывались отношения сотрудничества и кооперации, они вырабатывали в основном положительную установку друг к другу, предполагающую терпимое отношение к существующим различиям. Там, где отношения между группами были далекими, не затрагивающими жизненных интересов, люди склонны относиться друг к другу без враждебности, но и без особой симпатии. Их установка окрашивается главным образом чувством любопытства: смотри, мол, какие интересные (в смысле «не похожие на нас») люди бывают! Враждебности здесь нет. Иное дело там, где этнические группы долгое время находились в состоянии конфликта и вражды.

Представитель господствующей нации (группы) воспринимает зависимую народность прежде всего сквозь призму своего главенствующего положения. Порабощенные народы рассматриваются как низшие, неполноценные, нуждающиеся в опеке и руководстве. Пока они довольствуются подчиненным положением, колонизаторы готовы признавать за ними даже целый ряд достоинств - непосредственность, жизнерадостность, отзывчивость. Но это добродетели, так сказать, низшего порядка. Индеец, африканец или американский негр предстают в «фольклоре» империализма чаще всего в образе детей, они могут иметь хорошие или дурные задатки, но главное - они не взрослые, ими необходимо руководить. Сколько раз звучал этот мотив не только в книгах, но и на международных политических конференциях, в Организации Объединенных Наций, всюду, где заходила речь о политическом равенстве и праве наций на самоопределение! Им и сегодня козыряют родезийские и южноафриканские расисты, доказывая, что они действуют прежде всего в интересах африканцев. Этот «отеческий» тон очень удобен - внешне благожелателен и в то же время позволяет сохранить свое господство. Но истинное лицо этой «благожелательности»

обнаруживается, как только угнетенная группа отказывается в послушании и восстает против «цветного барьера». Африканец или американский негр, который только что был неплохим, в сущности, хотя и взбалмошным парнем, сразу же становится «смутьяном», «агрессором», «демагогом»... Отношение к национальному меньшинству (меньшинство здесь имеет не количественный - в Южно-Африканской Республике африканцы составляют подавляющее большинство населения, - а качественный, символический смысл, обозначая зависимую часть населения) как к «детям» существует лишь до тех пор, пока это меньшинство не пытается выступить как самостоятельная сила.

Иной стереотип складывается там, где меньшинство предстает как соперник и конкурент в экономической и социальной областях. Чем опаснее конкурент - тем большую враждебность он вызывает. Если порабощенная и пассивная группа наделяется чертами наивности, интеллектуальной неполноценности и моральной безответственности, то стереотип группы-конкурента наделяется такими качествами, как агрессивность, безжалостность, эгоизм, жестокость, хитрость, лицемерие, бесчеловечность, алчность. Ей не отказывают в умственных способностях, наоборот, эти способности часто преувеличивают - страх перед конкурентом побуждает переоценивать его опасность, - но говорят, что они «плохо направлены».

Если «неполноценность» пассивно-подчиненной группы усматривается преимущественно в сфере интеллекта, то группа-конкурент осуждается и, соответственно, признается «низшей» в моральном отношении. Типичные стереотипы негра и еврея, которые психоаналитики истолковывают как проекцию отрицательных черт в первом случае - бессознательного Оно, во втором - сознательного Я американца, с точки зрения социальной психологии представляются лишь проявлением разных типов отношений - к подчиненной группе и к группе-конкуренту.

Не случайно наиболее устойчивые и сильные предубеждения существуют к тем этническим группам, которые в силу особенностей исторического развития были в определенные периоды наиболее опасными экономическими конкурентами. Особенно характерно в этом смысле отношение к евреям. На протяжении длительного периода европейской истории евреи олицетворяли товарно-денежные отношения в недрах натурального хозяйства.

Развитие товарно-денежных отношений было объективной закономерностью, которая не зависела от чьей-либо злой и доброй воли. Но процесс этот был весьма болезненным. Задолженность и разорение легко ассоциировались в отсталом сознании с образом еврея-ростовщика или еврея-торговца, который становился, таким образом, символом всяческих неприятностей. Церковь и феодалы умело играли на этих настроениях. Им было выгодно развивать торговлю и ремесло, поэтому они поощряли создание еврейского гетто, получая за это хорошую мзду. Когда требовалось дать выход массовому недовольству, его легко можно было направить против евреев. Львиная доля разграбленного еврейского имущества

попадала в руки самого феодала, а затем он получал еще деньги и от еврейской общины за спасение от будущих погромов.

Так продолжалось долгие столетия. Все это способствовало относительной изоляции евреев от окружающего населения. Как писал академик А. И. Тюменев, «неприязнь по отношению к чужеземцам обуславливалась прежде всего опасением возможной с их стороны конкуренции на поприще торговой и ремесленной деятельности, и естественно, что вытекавшее из подобных оснований неприязненное чувство должно было быть особенно сильным именно в отношении евреев, поколениями развивавших в себе склонности к разного рода специально городским профессиям. Это же самое обстоятельство, отдалявшее евреев от массы остального городского населения, в то же время немало способствовало их взаимному сближению и единению между собою... Чужие среди чужих, ненавидимые и в лучшем случае только терпимые евреи диаспоры, естественно, держались особняком и с течением времени все более и более замыкались в своей среде» ниже.

Раввины и верхушка еврейской общины использовали это обстоятельство, чтобы закрепить свое господство над еврейской беднотой, которую они держали в тяжелой экономической и социальной зависимости.

Капитализм распространил законы товарного производства на все общество, усилил социальную мобильность, ослабил влияние религиозной идеологии. В XIX веке многим казалось, что это будет означать конец антисемитизма. С одной стороны, принцип товарного производства стал всеобщим; с другой стороны, оказалась подорванной замкнутость еврейской общины. Но экономическая конкуренция наполнила новым содержанием старые предрассудки. Эту сторону дела отлично объяснял М. И. Калинин: «Всякая интеллигентская еврейская семья, с большим трудом выбившаяся из черты оседлости, вполне естественно делается более способной к борьбе за существование, чем окружающие русские интеллигентские семьи, получившие свое право не с бою, а как бы по праву первородства. То же самое относится и к купцам. Прежде чем еврей вышел на широкую дорогу капиталистической эксплуатации, он должен был пройти суровую школу в борьбе за существование. Из запертых в черте оседлости, где тысячи мелких торговцев, ремесленников и кустарей борются друг с другом на торговой арене, перехватывая покупателя и продавца из деревни, мог выскочить лишь такой еврей, который особенно проявил свои способности к наживе и к использованию честным или нечестным путем окружающих условий. Конечно, когда такой еврей получал право купца первой гильдии... ясно, что такой еврей на целую голову стоял выше аналогичных русских купцов, не прошедших столь тяжелой предварительной школы. Поэтому как интеллигенции, так и торговцам, да и вообще буржуазии крупной и мелкой всех других национальностей евреи казались страшно опасными конкурентами» ниже. Конкуренция рождает страх, страх - недоверие и ненависть.

Интересно отметить, что те же отрицательные черты, которые в Европе и Америке приписываются евреям, в других частях света ассоциируются с совершенно другими этническими группами, которые символизировались в качестве торговцев. В Закавказье

это относилось к армянам, во многих странах Юго-Восточной Азии - к китайцам, которых король Таиланда Рама VI прямо назвал «евреями Востока». Но ведь народы эти столь различны по своей культуре и обычаям. Пример этот лишний раз доказывает, что этнический стереотип - не обобщение действительных черт той или иной нации, а продукт и симптом соответствующей социальной ситуации.

Зависимость этнического стереотипа от конкретных экономических условий убедительно показывает В. Шрике на примере судьбы китайцев в Калифорнии.

Когда китайцы прибыли в Калифорнию в прошлом веке, там ощущалась нехватка рабочей силы. Дешевая рабочая сила пришлась всем по вкусу. Китайцы тогда имели превосходную прессу. О них писали как о «наших достойнейших новых гражданах», отмечались их трудолюбие, трезвость, безобидность, благонамеренность. Затем условия изменились. Появилась безработица, возникла конкуренция между китайским мелким предпринимателем и американским буржуа, между китайским рабочим и американским рабочим. И сразу же китайцы стали «лживыми», «опасными», «неискренними»...

Когда появляется такая конкуренция, фактическое поведение той группы, в отношении которой существует предубеждение, ничего уже не меняет. Если китаец, накопив деньги, возвращается на родину, это доказывает, что он нехороший человек, так как он приехал только за тем, чтобы ограбить бедную Америку. Он не ассимилируется, он чужеродное тело. Если он не уезжает домой - тоже плохо: нет чтобы подработать и отправиться восвояси. Он постоянно хочет конкурировать с американцами.

Предрассудки, рожденные экономической конкуренцией или унаследованные от прошлых эпох, сознательно используют реакционные классы. В. И. Ленин прямо говорил, что политическая суть антисемитизма в том, чтобы «засорить глаза рабочего, чтобы отвлечь их взоры от настоящего врага трудящихся - от капитала» ниже.

Сегодня антисемитизм теснее всего связан с антиинтеллектуализмом. Буржуазия и созданная ею бюрократия нуждаются в интеллигенции, покупают ее услуги и готовы щедро платить за них. Но внутренне они враждебны интеллекту, их пугает присущая ему критическая тенденция, его способность к неожиданным выводам. В мире бизнеса «интеллигент» всегда был. сомнительной фигурой, вызывающей презрение или снисходительное похлопывание по плечу со стороны «практичного», «здравомыслящего» дельца или чиновника. Для фашизма интеллигент - это «хлюпик», подрывающий духовное здоровье нации и потому не менее опасный, чем внешний враг. Образ еврея-интеллигента воплощает в себе всю ненависть, которую питает темное сознание к тому, что выходит за пределы его понимания. Слово «евреившиеся» фашистская пропаганда применяла не только к тем, кто дружил или общался с евреями, но и ко всем инакомыслящим. Особенно часто бросалось это обвинение интеллигентам, которые не могли и не хотели принимать пропагандистские мифы истеричного фюрера за божественное откровение. Таким образом, стереотип из характеристики определенной этнической группы

становится характеристикой сложного социального явления, далеко выходящего за рамки этой группы.

Существенно, в каких социальных слоях сильнее всего расовые и национальные предрасположения. Исследования американских социологов не дают на этот вопрос однозначного ответа. По данным одного исследования, антисемитов среди богачей и представителей «среднего класса» больше, чем среди бедняков и особенно среди негров ниже. Предрасположения против негров также сильнее у состоятельных людей. В то же время многочисленные данные говорят о том, что наибольшая расовая нетерпимость наблюдается в тех слоях общества, чье социальное положение неустойчиво, кто терпит неудачи и боится конкуренции. Беттельхейм и Яновиц сопоставили степень антисемитизма у трех групп американцев: первая - социальное положение которых ухудшается; вторая - социальное положение которых остается неизменным; третья - социальное положение которых улучшается. В первой группе оказалось 11 процентов терпимо настроенных, 17 предрасположенных и 72 процента - открыто и сильно предрасположенных; во второй группе - это соотношение: 37, 38 и 25; в третьей - 50, 18 и 32. Иначе говоря, неустойчивость собственного социального положения американца усиливает его антисемитизм. То же самое наблюдается и в отношении к неграм на Юге США. Абстрактно рассуждая, белые бедняки должны были бы лучше относиться к неграм - ведь они сами живут почти в таких же, а подчас - экономически - даже худших условиях. Но в действительности так бывает далеко не всегда. И это понятно. Во-первых, они менее образованны, и это делает их более восприимчивыми к идеологическим клише. Во-вторых, у них, как выразилась американская писательница Карсон Маккаллерс, нет никакого достоинства, кроме цвета их кожи. Они стоят в самом низу социальной лестницы, их достоинство непрерывно ущемлено. Поэтому возможность смотреть сверху вниз на кого-то другого для них особенно важна. На этом и играют реакционные круги, дирижирующие общественными настроениями.

И это отнюдь не специфически американское явление. Маркс и Ленин не раз отмечали, что мещанские, мелкобуржуазные слои населения - носители наиболее оголтелого шовинизма. Неустойчивость социального положения этих слоев, постоянная неуверенность в завтрашнем дне заставляют их всюду видеть своих потенциальных врагов и конкурентов. Добавьте к этому стереотипность мышления, обусловленную низким уровнем культуры, и вы поймете, почему именно в этих слоях германский фашизм находил наиболее фанатичных приверженцев. Однако однозначную связь между имущественным положением и степенью этнической предрасположенности установить нельзя. Тут многое зависит от конкретных условий. Этнические предрасположения, когда их рассматривают с точки зрения логики, кажутся, и так оно есть на самом деле, совершенно абсурдными, иррациональными. Поэтому-то и возникает тенденция видеть в них некую психическую патологию. Но в том-то и состоит сложность вопроса, что предрасположения эти так же органически входят в состав культуры классового общества, как и все прочие его нормы. Каким бы путем ни сложились те или иные этнические стереотипы, они с течением времени приобретают характер нормы, передающейся из поколения в поколение

как нечто бесспорное, само собой разумеющееся. Тут сказывается и историческая традиция, воплощенная в исторических сочинениях, литературе, обычаях, и консерватизм системы воспитания. Особенно велико значение воспитания. Многочисленные исследования показывают, что большинство людей усваивает предубеждения в детстве, до того, как получает возможность критически осмыслить получаемую информацию. По данным Ф. Уэсти ниже, дошкольники и даже младшие школьники в большинстве своем остаются непредубежденными и вообще не имеют сколько-нибудь определенных стереотипов. Однако под влиянием взрослых у них уже вырабатываются известные эмоциональные предпочтения. Позже - от девяти лет и старше - под влиянием взрослых эти предпочтения складываются в соответствующие стереотипы, и изменить их становится уже трудно. Чтобы отказаться от них, отдельному индивиду требуется не только смелость мысли, но и гражданское мужество - ведь это означает разрыв с «заветами отцов» и вызов консервативному общественному мнению.

Нелепо думать, что все белое население американского Юга - убежденные расисты. Большинство просто принимает расовое неравенство как нечто естественное, не задумываясь над его устоями. А те, кто понимает нетерпимость положения, часто не смеют сказать об этом - ведь белый, выступающий в защиту негров, вызывает у [расистов дикую ненависть, сама жизнь его подвергается опасности. Чтобы разрушить укоренившийся стереотип, необходимы сдвиги в общественном сознании, которые могут быть результатом только социального движения.

Такие сдвиги действительно происходят, но очень медленно. На вопрос Национального центра по исследованию общественного мнения: «Думаете ли вы, что негры обладают таким же интеллектом, как белые, - то есть что они могут учиться так же хорошо, если дать им такое же воспитание и обучение?» - в 1942 году утвердительно ответили лишь 42 процента белого населения, к 1946 году эта цифра выросла до 52 процентов (влияние совместной жизни в армии), а к 1956 году - до 77 процентов. В 1963 году она оставалась на том же уровне. Однако в том же 1963 году 66 процентов белых американцев все еще продолжали считать, что у негров отсутствует честолюбие, 55 процентов - что у них «распущенные нравы», 41 процент - что они «хотят жить подавляемыми!». Даже в группе, которая ранее имела контакты с неграми и в целом относится к ним благоприятно, 80 процентов возражают против того, чтобы их дочь встречалась с негром, и 70 процентов - против того, чтобы их ближайший друг или родственник женился на негритянке. Следовательно, «социальное расстояние» старательно поддерживается. Тут нужно иметь в виду еще и то, что по мере роста негритянского движения за гражданские права ослабевает традиционный стереотип негра-раба, но зато усиливается воздействие стереотипа, типичного для группы-конкурента (агрессивность и т. п.).

Пока мы рассматривали этнические предубеждения преимущественно на уровне неорганизованной общественной психологии. Но ведь психология современного человека, в том числе и его этнические установки, формируется не сама по себе, а под влиянием господствующей идеологии, выраженной в пропаганде, искусстве,

могущественных средствах массовой коммуникации (радио, телевидение, пресса и т. п.). Расизм - не только психология, но идеология, которую реакционная буржуазия использует для поддержания своего господства. Невозможно понять распространенность в США различных этнических предубеждений (по мнению некоторых исследователей, только 20 - 25 процентов взрослых американцев полностью свободно от каких бы то ни было стереотипов этого рода ниже), если не учитывать того потока дезинформации и клеветы, который ежедневно и ежечасно внедряют в создание масс многочисленные расистские организации типа ку-клукс-клана, «Дочерей американской революции» и т. д. Предубеждения находят свое практическое выражение в бесчисленных формах дискриминации национальных меньшинств (отказ в приеме на работу, недопущение в те или иные организации и клубы, сегрегация в жилищном строительстве и т. п.). А это, в свою очередь ухудшая социальное положение дискриминируемой группы, закрепляет представление о ее социальной и человеческой неполноценности.

МОЖНО ЛИ ПРЕОДОЛЕТЬ?

Этнические предубеждения оказывают самое губительное влияние и на их жертвы, и на их носителей.

Прежде всего этнические предубеждения ограничивают сферу общения между представителями разных этнических групп, вызывают настороженность с обеих сторон, мешают установлению более близких, интимных человеческих отношений. Отчужденность же в свою очередь затрудняет контакты и порождает новые недоразумения.

При высокой степени предубежденности этническая принадлежность национального меньшинства становится решающим психологическим фактором и для самого меньшинства, и для большинства. Внимание обращают прежде всего на национальную или расовую принадлежность человека, все остальные качества кажутся второстепенными по сравнению с этим. Другими словами - индивидуальные качества личности заслоняются общим и заведомо односторонним стереотипом.

У меньшинства, подвергающегося дискриминации, вырабатывается точно такой же искаженный, иррациональный, враждебный стереотип большинства, с которым оно имеет дело. Для националистически настроенного еврея все человечество делится на евреев и антисемитов плюс некоторая «промежуточная» группа.

Дискриминация даже в сравнительно «мягких» формах отрицательно влияет на психическое состояние и личные качества подвергающихся ей меньшинств. По данным американских психиатров, среди таких людей выше процент невротических реакции. Сознание того, что они бессильны изменить свое неправомерное положение, вызывает у одних повышенную раздражительность и агрессивность, у других - пониженную самооценку, чувство собственной неполноценности,

готовность довольствоваться низшим положением. А это в свою очередь закрепляет ходячее предубеждение. Негр не учится потому, что, во-первых, не имеет для того материальной возможности и, во-вторых, его к этому психологически не поощряют («знай свое место!»); образованному человеку еще труднее сносить дискриминацию. А потом низкий образовательный уровень, «невежество» негритянского населения используются для «доказательства» его интеллектуальной неполноценности (между прочим, многочисленные специальные сравнительные исследования умственных способностей белых и негров не обнаружили никаких врожденных или генетических различий в интеллекте между расами).

Выступая в защиту угнетаемых национальных меньшинств, не следует в то же время идеализировать их. Наивно, например, думать, будто тот, кто сам подвергается национальному гнету, в силу этого автоматически становится интернационалистом. Социологические исследования показывают, что дискриминируемое меньшинство усваивает в целом систему этнических представлений окружающего большинства, в том числе его предубеждения в отношении других меньшинств. Так, американский еврей может быть противником гражданского равноправия негров, а негр - принимать за чистую монету утверждения антисемитской пропаганды. Все это показывает, сколь трудно преодолевать вековые предрассудки.

Американские социологи тщательно исследовали влияние различных воспитательных средств и убедились в их весьма ограниченной эффективности. Массовая пропаганда, радиопередачи доброй воли в защиту дискриминируемых меньшинств и т. д. сравнительно мало действенны, потому что их в основном слушает то меньшинство, о котором проявляется забота. Что же касается людей предубежденных, то они либо вовсе не слушают таких программ, либо считают, что это происки их врагов. Лучшие результаты давали индивидуальные беседы, разъяснительная работа в небольших группах с привлечением жизненных материалов, непосредственно знакомых людям, но не осмысленных или ложно символизированных ими. Но и это достаточно прочных и глубоких результатов не дает, не говоря уже о том, что индивидуальная работа - дело чрезвычайно длительное и трудное.

Большую роль в смягчении и преодолении враждебных установок играют неформальные личные контакты между представителями разных этнических групп. Совместный труд и непосредственное общение ослабляют стереотипную установку, в принципе позволяя увидеть в человеке другой расы или национальности не частный случай «этнического типа», а конкретного человека.

Однако и это бывает далеко не всегда. Известный психолог Гордон Оллпорт, обобщая большой материал наблюдений и специальных экспериментов, говорит, что межгрупповой контакт способствует ослаблению предубеждения, если обе группы обладают равным статусом, стремятся к общим целям, положительно сотрудничают и взаимозависят друг от друга и если наконец их взаимодействие пользуется активной поддержкой властей, законов или обычая. Если таких условий

нет, контакты не дают положительных результатов, а то даже и усиливают старые предрассудки.

Но как можно реализовать все эти условия в буржуазном обществе с его глубоко укоренившейся расовой и прочей сегрегацией? О каком социальном равенстве может идти речь, если негр уже по своей расовой принадлежности занимает подчиненное социальное положение? Общность целей, возможная в конкретном коллективе (например, смешанная - в расовом отношении - футбольная команда), систематически подрывается принципом конкуренции, заложенным в самих устоях капиталистического общества. Наконец огромное влияние оказывает общий идеологический и социальный климат.

Так, например, по данным одного эксперимента ниже, домашние хозяйки, поселенные там, где в одном доме или микрорайоне живут и белые и негры, обнаружили существенный сдвиг в своем отношении к неграм. В Каултауне 59 процентов опрошенных женщин признали благоприятные изменения, 38 процентов - никаких изменений, 3 процента - неблагоприятные изменения. В Соктауне это соотношение выразилось в числах 62, 31 и 7. В районах, где существует расовая сегрегация, положение иное. В Бейкервилле лишь 27 процентов домохозяек признали, что в их отношении к неграм произошли благоприятные перемены, у 66 процентов никаких изменений не произошло, а у 7 процентов установка изменилась к худшему. Таким образом, более интенсивные личные контакты сыграли свою положительную роль. Но характерно, что улучшение отношений к неграм-соседям оказалось значительно большим, чем к неграм вообще. Это подтверждается и другими исследованиями. Например, белые шахтеры, работающие вместе с неграми, сравнительно легко, если не возникает конфликтов, вырабатывают благоприятную установку к совместной работе с неграми. Но те же самые рабочие считают нежелательным жить в одном, доме с неграми. Их положительный личный опыт не вписывается в существующий в общественном сознании отрицательный стереотип. Поэтому личные контакты сами по себе проблемы межнациональных отношений не решают.

Я отнюдь не отрицаю благородство целей и практическую полезность просветительной деятельности, которую ведут прогрессивные организации США, борющиеся против расизма. Но именно потому, что речь идет об общественном явлении, одного просвещения недостаточно. Прежде всего нужно решительно отказаться от подхода к угнетенным меньшинствам как к объектам благотворительности и заботы. Такой подход не только оскорбителен, но и научно несостоятелен. Современный американский негр - это не старый, покорный дядя Том, мечтающий только о добром отношении хозяина. Он требует не снисходительности, а действительного равноправия.

Острота национального вопроса в современном мире обусловлена двумя причинами; обе они могут быть объяснены, исходя из ленинской теории о двух тенденциях в национальном вопросе. С одной стороны, форсированными темпами, особенно в развитых странах, идет процесс сближения и, не нужно бояться этого

слова, ассимиляции наций, ломающий традиционную национальную ограниченность и связанные с нею формы этнического самосознания. «Тот не марксист, тот даже не демократ, - писал В. И. Ленин, - кто не признает и не отстаивает равноправия наций и языков, не борется со всяким национальным гнетом или неравноправием. Это несомненно. Но так же несомненно, что тот якобы-марксист, который на чем свет стоит ругает марксиста иной нации за «ассимиляторство», на деле представляет из себя просто националистического мещанина... Кто не погряз в националистических предрассудках, тот не может не видеть в этом процессе ассимиляции наций капитализмом величайшего исторического прогресса, разрушения национальной заскорузлости различных медвежьих углов - особенно в отсталых странах вроде России» ниже.

Это сложный и противоречивый процесс. Он включает в себя множество разнородных компонентов: сближение, а то и полное слияние культур, усвоение национальными меньшинствами общего языка, широкое распространение смешанных (межнациональных) браков, преодоление традиционной обособленности и расширение сферы общения людей независимо от их этнической принадлежности, коренные сдвиги в этническом самосознании и т. д. Все это делает социально непригодными старые этнические стереотипы как «большинства», так и «меньшинства».

Одновременно, особенно в слаборазвитых странах, происходит консолидация новых наций. Ранее поработанные группы, достигнув известной ступени развития, восстают против рамок, установленных для них «цветным барьером», и освящающих его установок. В классово-антагонистическом обществе этот процесс не может совершаться безболезненно. Цепляясь за свои ускользающие привилегии, буржуазия господствующих наций пытается силой задержать исторический процесс; чем очевиднее несостоятельность представлений о неравенстве рас и наций, тем яростнее они защищаются. Реакционные круги новых наций, со своей стороны, желая обеспечить себе монопольную эксплуатацию своих (и не только своих) народов, проповедуют, так сказать, расизм наизнанку, подчеркивая исключительность собственных черт и традиций. Евро-поцентризму противопоставляются «азио-» или «афроцентризм», «белому» расизму - «желтый» или «черный» расизм.

Все это делает национальную проблему весьма острой. Этнические предубеждения часто выступают как реакция на подъем ранее дискриминированных меньшинств, которые не хотят больше мириться с таким положением. Предрассудки-чувства превращаются в реакционные идеологические системы, призванные оправдать «исторические» отношения. Немаловажное значение имеет кризис многих старых идеологических символов и ценностей (людям все труднее верить в то, что капитализм - это «свободный мир», где царствуют «равенство» и «демократия»), который обнажает нижележащие, более древние структуры общественного сознания и благоприятствует усилению иррациональных элементов общественной психологии. В век безличного гнета - ни монополистический капитал, ни всемогущая

бюрократия не отливаются в определенный персонифицированный образ «конкретного виновника» зла, - «зримый враг» в лице «чужака» вызывает наиболее сильную эмоциональную реакцию. Наконец сказываются вкусы и пристрастия «правлящей черни», которая, обладая полной экономической и политической власти, остается духовно и интеллектуально низменной, разделяет самые дикие предрассудки «толпы». Животная ненависть к «чужаку» - это едва ли не единственная форма общности техасского магната или арканзасского губернатора с мелким лавочником. С той, однако, разницей, что мелкого буржуа эта ненависть ослепляет, мешает ему понять действительные истоки собственных бед, а губернатору она помогает делать свою «демократическую» карьеру: он же «свой парень», ему не нужно притворяться, он и вправду думает так же, как его избиратели!

Сохраняя верность своей интернационалистской программе, коммунисты всегда помнят замечательные слова В. И. Ленина: «...Мы - партия, ведущая массы к социализму, а вовсе не идущая за всяким поворотом настроения или упадком настроения масс. Все с.-д. партии переживали временами апатию масс или увлечение их какой-нибудь ошибкой, какой-нибудь модой (шовинизмом, антисемитизмом, анархизмом, буланжизмом и т. п.), но никогда выдержанные революционные с.-д. не поддаются любому повороту настроения масс»ниже.

В совместной борьбе с империализмом выковывается дружба народов, интернациональная солидарность трудящихся всего мира. Победа социализма устраняет объективные экономические корни национальной вражды, создает необходимые условия для свободного и равноправного сотрудничества наций, взаимопомощь которых позволяет отставшим народам в исторически кратчайшие сроки достичь уровня передовых. Это не гипотеза, а бесспорный научный факт, живая реальность социалистического содружества наций. Однако, как указывал В. И. Ленин, именно в сфере национальных отношений пережитки прошлого особенно живучи. Исторические традиции межнациональных конфликтов и порожденные ими предубеждения не сразу выветриваются из общественной психологии. Кажется, совсем уже исчезли и забылись - ан нет, на крутом повороте истории, когда возникают определенные трудности, они снова дают себя знать, увлекая за собой отсталые слои населения. Вот почему планомерное, систематическое интернациональное воспитание трудящихся составляет одну из важнейших идеологических задач марксистско-ленинских партий, необходимое условие построения коммунизма.

1. P.F. Secord and C. W. Backman, Social Psychology. N. Y. 1964, p. 69.
2. B. Berelson and G. A. Steiner. Human Behavior. An inventory of Findings. N. Y. 1964, p. 495.
3. D. Krech, R.S. Crutchfield and E.L. Ballachey. Individual in Society. N. Y. 1962, p. 214.
4. «Dictionary of the social sciences». N. Y. 1964, p. 527 - 528.
5. G. W. Allport. The nature of prejudice. Cambr., Mass. 1954, p. 9.
6. R. Merton. Social theory and social research. N. Y. 1957, p. 428.
7. К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения, т. 23, стр. 62.
8. А. И. Тюменев. Евреи в древности и в средние века. М. 1922, стр. 218 - 219.

9. М.И. Калинин. Евреи-земледельцы в союзе народов СССР. М. 1927. стр. 26 - 27.
10. В. И. Ленин. Сочинения, т. 29, стр. 227.
11. «Public Opinion Quarterly», vol. XIX. № 4, p. 654.
12. F. R. Westie. Race and ethnic relations, in: R.E.L. Paris (ed.). Handbook of modern Sociology. Chicago, 1964
13. Т. F.P. Pettigrew. complexity and change in American racial patterns: a social psychological view. „Daedalus». Fall. 1965, pp. 979, 998.
14. Berelson and Steiner, op. cit., p. 501.
15. M. Deutsch and M. E. Collins. Interracial housing: a psychological evaluation of a social experiment. Univ. of Minnesota Press, 1951.
16. В. И. Ленин . Сочинения, т. 20, стр. 12. 13.
17. В. И. Ленин. Сочинения, т. 15, стр. 269

ОБ АВТОРЕ:



КОН ИГОРЬ СЕМЁНОВИЧ (1928-2011)

Советский и российский социолог, антрополог, философ.
 Академик Российской академии образования (1989), почётный профессор Корнелльского университета (1989) и университета Суррея (1992). Основатель и первый президент (1970-1978), затем вице-президент (1978-1982) Исследовательского комитета по истории социологии МСА.

Награждён Золотой медалью за выдающийся вклад в сексологию и сексуальное здоровье Всемирной сексологической ассоциацией, а также медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» второй степени.

Преподавал в ряде вузов (С 1957 по 1967 гг. - в Ленинградском государственном университете). В 1968 г. возглавил сектор в Институте конкретных социальных исследований АН СССР (ИКСИ). С 1975 г. - сотрудник Института этнографии АН СССР (ныне Институт этнологии и антропологии РАН).

В сферу научных интересов И.С. Кона входили: философия и методология истории, история социологии, социальная и историческая психология, теория личности, социальные и психологические проблемы юношеского возраста, этика, социология и этнография детства, сексология.