Автор: Lightfire
18.06.2007 12:48 -

Скрытые установки

студии New Line Cinema в Лос-Анджелесе Мазарин Банаджи, социальный психолог из Гарвардского университета, готовясь к докладу, колдовала над слайд-проектором. А представители кинокомпаний уже приготовились слушать лекцию о том, как следует и как не следует изображать персонажей на экране. Банаджи начала с серии изображений, иллюстрирующих, какие трюки проделывает с нами подсознание. Например, был показан видеоклип с записью баскетбольного матча. Все следили за ходом игры, и только один из 45 смотревших клип людей заметил женщину, медленно прогуливающуюся по игровому полю с раскрытым белым зонтом в руках. После нескольких подобных примеров Банаджи убедила аудиторию, что такие виды ошибок в восприятии (или „умственные сбои“) происходят постоянно, особенно в наших неосознанных реакциях на других людей.

Банаджи считает, что основные религиозные постулаты отражаются на восприятии добра и зла, определяя подсознательный выбор испытуемых.

„С одной стороны, естественно реагировать на события автоматически, без привлечения сознания, но с другой — это часто приводит к ошибке. Под покровом нашего сознания мозг автоматически выдаёт ассоциации и игнорирует противоречивую информацию“, — объясняет Банаджи. Например, при проведении опроса присутствовавшие с готовностью ассоциировали положительные слова с их родной фирмой, но затруднялись связать подобные эпитеты с их главным конкурентом. Подобная тенденция обнаруживалась и при попытке объединять в пары позитивные термины и лица с европеоидными чертами, а негативные термины — с изображениями лиц негроидного типа.

С 80-х гг. прошлого века Банаджи и Энтони Гринвальд (Anthony Greenwald) из Вашингтонского университета занимаются изучением неосознаваемых психологических установок и их влиянием на подсознательные социально значимые реакции. Они создали первый тест на скрытую ассоциацию (Implicit Association Test, IAT). Гринвальд измерял скорость, с которой испытуемые нажимали на клавиши компьютерной клавиатуры в ответ на инструкции, появляющиеся на экране. Его интересовало, легко ли людям ассоциировать позитивные слова („счастье“, „мир“) с изображениями цветов, а негативные слова („гнилой“, „уродливый“) с насекомыми. Как и предполагалось, испытуемые быстро устанавливали подобные связи. Тогда он начал выяснять реакцию на слова и изображения, ассоциируемые с расой или этнической принадлежностью. Автоматическая реакция участников не соответствовала тем убеждениям, которых они, по их словам, придерживались. Гринвальд вспоминает, что методика IAT в то время была немедленно принята на вооружение социальными психологами, которые искали

новые инструменты для изучения поведения человека.

Десятилетия спустя Банаджи, Гринвальд и Брайан Нозек (Brian Nosek) из Вирджинского университета продолжили поиски новых путей использования IAT (и других подобных методик) для исследования природы, происхождения и механизмов функционирования предубеждений. Например, Банаджи провела совместно с нейрофизиологами исследование механизмов зарождения расовых предрассудков, в результате которых представители одной социальной или этнической группы начинают бояться членов другой. В этой работе изучение классических условных рефлексов страха комбинировалось с тестированием скрытых убеждений и с вербальными комментариями самих испытуемых.

Подобная предрасположенность к ошибкам определённого типа характерна даже для людей с искренними антишовинистскими взглядами, подсознание которых содержит прочно укоренившиеся и остающиеся активными старые предрассудки, что и выявило данное исследование.

В Интернете существует сайт проекта Банаджи (implicit.harvard.edu/implicit/), посетив который, можно ознакомиться с методикой IAT и опробовать варианты теста по 14 параметрам. Десять новых разделов включают в себя тесты IAT, специфичные для отдельных стран, с ассоциациями, например, организованными по принципу „мусульманин-индус“ или „Индия-Пакистан“.

Как минимум 2 млн. людей прошли онлайн-тест. Исследователи считают, что пользователи благодаря сайту начнут более внимательно следить за своим поведением и прислушиваться к людям. Банаджи старается максимально популяризовать результаты своего труда, открывая людям глаза на их предубеждения. Она работает с банкирами, представителями средств массовой информации и юристами, помогая им избавиться от глубоко скрытой предвзятости и предупреждая о возможных ошибках.

Более чем в 300 научных работах из различных областей, от нейронауки до маркетинга, в качестве метода исследования использовался IAT. В то же время, эта методика подвергалась яростной критике со стороны некоторых социальных психологов, обвинявших исследователей в чрезмерно либеральных взглядах и переоценке результатов. Другие исследователи настаивают, что тест оценивает на самом деле не скрытые предубеждения, а лишь незначительные и безвредные наслоения местных традиций, которые существенно отличаются от истинного расизма. Когнитивный механизм, лежащий в основе подобного искажения восприятия, до сих пор вызывает дебаты среди психологов. Одно исследование, например, показало, что зачастую люди делают ошибки только потому, что боятся ошибиться.

Тест на скрытые предубеждения означает быстрое перемещение изображений (в данном случае, образов темнокожих и белолицых) и слов, написанных красным, в верные колонки.

Проанализировав результаты 61 исследования, Гринвальд и Банаджи пришли к выводу,

что данные IAT вполне валидны. Тест позволяет выявить физиологические реакции и специфические элементы поведения, связанные со стереотипами и предубеждениями. Джек Довидио (Jack Dovidlo) из Коннектикутского университета говорит: „Что касается области моих исследований, у меня есть стойкое убеждение, что IAT позволяет выявить именно то, что люди на самом деле думают. Кроме того, данный тест — замечательное обучающее средство“. Сьюзан Фиске (Susan Fiske), социальный психолог из Принстонского университета, соглашается, что людям, посетившим сайт проекта и на своём опыте испытавшим дискомфорт и затруднения в образовании ассоциаций, сложно игнорировать полученную информацию.

Недавние исследования Банаджи представляют собой попытку распознать, на каком этапе онтогенеза первично формируются расовые взгляды, и когда происходит расхождение сознательных убеждений и неосознаваемых установок. Тестирование японских и американских детей в возрасте около 6 лет показало, что они предпочитали людей своего типа внешности. В 10 лет их реакции начинают раздваиваться, демонстрируя нам как сознательную позицию, так и скрытую психологическую установку. Несмотря на то, что по мере взросления человека взгляды становятся более либеральными, представители обеих культур продолжают демонстрировать предубеждение против лиц с тёмной кожей. Лишь у японцев ослабляется как явная, так и подсознательная предвзятость по отношению к европеоидному типу внешности.

Банаджи планирует протестировать предубеждения у детей ещё более юного возраста. Тем не менее, это не означает, что мы рождаемся с предрассудками. Несомненно, многое зависит от культуры общества, в котором живёт человек. Когда было проведено исследование расовых предпочтений у латиноамериканских детей, тест показал отсутствие явных предубеждений против афроамериканцев. Но при сопоставлении (с помощью IAT) с белокожими большинство из 234 участников отдало естественное предпочтение своему типу. Эта работа, по мнению Банаджи, показывает, что дети получают информацию от родителей, в основном в виде неосознанных невербальных сигналов. Становясь взрослыми, они продолжают анализировать своё окружение и подсознательно подстраивать уже сформированные стереотипы под существующую реальность. Резкое изменение социального статуса какой-либо этнической группы, скорее всего, повлияет и на отношение к ней.

Наш мозг не всегда находится во власти стереотипов. Мощному воздействию культуры противостоят жизненный опыт и полученное образование. Чем больше человек знает о своих подсознательных установках, тем легче он их контролирует, — вот то, что пытается доказать Банаджи. „Каждый фильм оказывает влияние на людей и на их стереотипы. И если кинематографисты могут нейтрализовать предрассудки людей, то они должны попытаться это сделать!“