

towarzystwo euforycznego osobnika, umieszczono cię w pokoju z podstawioną osobą tak „zaprogramowaną”, by zachowywała się w sposób gniewny: narzeka ona na kwestionariusz, który obaj właśnie wypełniacie, aż w końcu, w napadzie skrajnego rozdrażnienia, drze kwestionariusz i z gniewem ciska go do kosza na śmieci. U ciebie tymczasem zaczynają występować objawy wywołane przez epinefrynę: czujesz, że serce bije ci gwałtownie, a ręce zaczynają drżeć. Co odczuwasz? W tej sytuacji większość badanych odczuwała gniew i zachowywała się w sposób gniewny.

Należy podkreślić, że jeśli badanym podano placebo (tzn. wstrzyknięto im nieszkodliwy roztwór, nie wywołujący żadnych objawów) lub jeśli ostrzeżono ich, jakie objawy wywołuje podawany im środek, to wówczas błazeństwa osoby podstawionej miały na nich względnie niewielki wpływ. Zresumujmy wyniki tego eksperymentu. Gdy rzeczywistość fizyczna była jasno określona i wytłumaczalna, wówczas zachowanie innych ludzi nie miało dużego wpływu na emocje badanych – gdy jednak odczuwali oni silną reakcję fizjologiczną, której przyczyny były niejasne, to wtedy interpretowali swe uczucia jako gniew albo jako euforię, zależnie od zachowania innych ludzi, którzy rzekomo byli pod działaniem tego samego środka chemicznego.

Wpływ społeczny: życie lub śmierć. Jak się już przekonaliśmy, wpływ innych ludzi, zamierzony lub nie zamierzony, może być ważnym czynnikiem oddziałującym na zachowanie danej osoby. Jeśli nie zrozumiemy mechanizmu tego oddziaływania, może ono mieć poważne i niepożądane następstwa także dla społeczeństwa. Badania Craiga Haneya nad procedurą kwalifikowania sędziów do spraw zagrożonych wyrokiem śmierci dostarczają tu interesującego i pouczającego przykładu³¹. Zasadniczo procedura ta polega na tym, że przy dobieraniu ławy przysięgłych do procesu o morderstwo w stanie, w którym przewiduje się możliwość wymierzenia kary śmierci za to przestępstwo, systematycznie wyklucza się ze składu sądu tych kandydatów, którzy są przeciwni karze śmierci. Odbywa się to w obecności osób, które w końcu zostają zakwalifikowane do sądu przysięgłych. Haney, który jest zarówno prawnikiem, jak i psychologiem społecznym, doszedł do wniosku, że kiedy sędziowie przysięgli będący zwolennikami kary śmierci są świadkami odrzucenia innych kandydatów z powodu przeciwstawiania się przez nich temu rodzajowi kary, prawdopodobnie nasunie im to myśl, że prawo potępia ludzi, którzy sprzeciwiają się karze śmierci. Może to zwiększyć ich skłonność do wymierzania tej kary. W celu sprawdzenia tej koncepcji Haney przeprowadził eksperyment, w którym próbcie losowej osób dorosłych pokazano film wideo, przedstawiający procedurę doboru ławy przysięgłych, a nakręcony w sali inscenizowanych rozpraw na wydziale prawa wyższej uczelni – w wysoce realistycznej scenerii, ze wszystkimi sądowymi akcesoriami. Prawnicy o dużym doświadczeniu w praktyce sądowej odgrywali w tym filmie rolę prokuratora, obrońcy i sędziego.

W jednej grupie film zawierał fragment przedstawiający selekcję kandydatów przeciwnych karze śmierci, podczas gdy drugiej grupie (kontrolnej) nie pokazano tego fragmentu. W porównaniu z badanymi z grupy kontrolnej, badani, którzy oglądali wykluczenie kandydatów sprzeciwiających się karze śmierci, byli bardziej przeświadczeni o winie oskarżonego, uznawali za bardziej prawdopodobne, że zostanie on skazany na śmierć, a ponadto byli bardziej przekonani, że sędzia uważa go za winnego. Oni sami też byliby bardziej skłonni do orzeczenia kary śmierci, gdyby oskarżony został uznany za winnego. Tak więc czynniki wpływające na nasze opinie i zachowanie mogą być subtelne – a zarazem mogą być kwestią życia i śmierci.

Reakcje na wpływ społeczny

Dotychczas opisywaliśmy, w kategoriach pojęć mniej lub bardziej potocznych, dwa rodzaje konformizmu. Rozróżnienie to było oparte (1) na motywach jednostki – czy dana osoba jest motywowana przez nagrody lub kary, czy przez potrzebę uzyskania informacji, oraz (2) na względnej trwałości konformistycznego zachowania. Wyjdźmy poza to proste rozróżnienie, wprowadzając bardziej złożoną i bardziej użyteczną klasyfikację, która ma zastosowanie nie tylko w odniesieniu do konformizmu, lecz także do różnych rodzajów wpływu społecznego. Zamiast więc posługiwać się pojedynczym terminem: konformizm, chciałbym wprowadzić rozróżnienie między trzema rodzajami reakcji na wpływ społeczny: uleganiem, identyfikacją i internalizacją³².

Uleganie. Termin ten najlepiej opisuje sposób zachowania się osoby, która jest motywowana pragnieniem uzyskania nagrody lub uniknięcia kary. Zazwyczaj zachowanie to trwa tylko tak długo, jak długo stosuje się obietnicę nagrody lub groźbę kary. Tak więc, głodząc zwierzęta, a następnie umieszczając pokarm na końcu labiryntu, można sprawić, że szczur będzie sprawnie przebiegał ten labirynt. Bezwzględny dyktator ma szansę skłonić pewien procent swych obywateli do posłuszeństwa, grożąc im torturami, jeśli się nie podporządkują, lub obiecując im żywność i pieniądze, jeśli będą ulegli. Według większości badaczy, na poziomie ulegania różnica między zachowaniem ludzi i zwierząt jest niewielka, ponieważ wszystkie organizmy reagują na konkretne nagrody i kary. Usuńmy pokarm ze skrzynki docelowej, a szczur po jakimś czasie przestanie biegać; wycofajmy obietnicę żywności lub groźbę kary, a obywatele przestaną okazywać uległość wobec dyktatora.

Identyfikacja. Jest to reakcja na wpływ społeczny, wywołana pragnieniem danej jednostki, aby być podobną do osoby, od której pochodzi to oddziaływanie. W przypadku identyfikacji, podobnie jak przy uleganiu, jednostka zachowuje

się w określony sposób nie dlatego, że takie zachowanie samo przez się daje jej zadowolenie, lecz raczej dlatego, że stawia ją w satysfakcjonującej – ze względu na samoocenę – relacji w stosunku do osoby lub osób, z którymi się identyfikuje. Identyfikacja różni się od ulegania tym, że dana jednostka rzeczywiście zaczyna wierzyć w opinie i wartości, które przyjmuje, chociaż nie wierzy w nie zbyt mocno. Tak więc, jeśli ktoś uważa jakąś osobę czy grupę za atrakcyjną pod pewnym względem, to będzie skłonny zaakceptować ich wpływ oraz przyjąć podobne wartości i postawy – nie dla uzyskania nagrody lub uniknięcia kary (jak w przypadku ulegania), lecz po prostu po to, aby upodobnić się do tej osoby. Zjawisko to nazywam „efektem wujka Karola”. Przypuśćmy, że masz wujka imieniem Karol, który jest serdecznym, dynamicznym, fascynującym człowiekiem; od małego dziecka kochałeś go bardzo i chciałeś, gdy dorosniesz, być do niego podobnym. Wujek Karol jest osobą na poważnym stanowisku i ma zdecydowane poglądy, m.in. żywi głęboką niechęć do potrzeby nowego ustawodawstwa społecznego – a więc jest przekonany, że każdy, kto naprawdę się stara, może uzyskać przyzwoity zarobek, a rozwój opieki społecznej tylko skutecznie tłumi chęć do pracy. Jako małe dziecko słyszałeś, jak wujek Karol wygłaszał ten swój pogląd przy różnych okazjach, i stał się on częścią twojego systemu przekonań – nie dlatego, że pogląd ten przemyślałeś i że wydał ci się słuszny, ani też nie dlatego, że wujek Karol nagroził cię za przyjęcie takiego poglądu (lub zagroził karą za jego nieprzyjęcie), lecz ze względu na twoją sympatię do wujka Karola, która wzbudziła w tobie tendencję do włączenia w twoje życie tego wszystkiego, co należy do jego życia.

Internalizacja. Internalizacja jakiejś wartości czy przekonania jest najtrwalszą, najgłębiej zakorzenioną reakcją na wpływ społeczny. Motywem zinternalizowania określonego przekonania jest pragnienie, aby mieć słuszność. Tak więc nagroda za uznanie tego przekonania ma charakter wewnętrzny. Jeśli osobę wywierającą wpływ uważamy za godną zaufania i mającą właściwy sąd o rzeczywistości, to głoszone przez nią przekonanie akceptujemy i włączamy w nasz system wartości. Przekonanie to, skoro tylko stanie się częścią naszego własnego systemu, uniezależnia się od swego źródła i staje się niezwykle odporne na zmianę.

Rozpatrzmy teraz niektóre ważne, charakterystyczne cechy tych trzech reakcji na wpływ społeczny. Uleganie jest reakcją najmniej trwałą, a jej efekty są najbardziej powierzchowne, ponieważ ludzie ulegają naciskowi jedynie po to, by uzyskać nagrodę lub uniknąć kary. Osoba podporządkowująca się zdaje sobie sprawę z presji okoliczności i łatwo może zmienić swe zachowanie, gdy zmieniają się okoliczności. Ktoś, trzymając mnie na muszce pistoletu, może mnie skłonić do wygłoszenia omalże każdego stwierdzenia; jednakże, gdy tylko groźba śmierci zniknie, zapewne szybko odrzuciłbym te stwierdzenia i wynikające z nich konsekwencje. Jeśli dziecko jest grzeczne i wspinałomyślne

w stosunku do młodszego brata po to tylko, aby dostać od mamy ciastko, to wcale nie jest powiedziane, że wyrośnie na wspinałomyślnego człowieka. Nie nauczyło się przecież, że wspinałomyślność jest sama w sobie czymś dobrym – nauczyło się tylko tego, że wspinałomyślność jest dobrym sposobem, by dostawać ciastka. Gdy zapas ciastek się wyczerpie, wspinałomyślne zachowanie dziecka w końcu ustanie, jeśli nie podtrzyma się tego zachowania za pomocą jakiejś innej nagrody (lub kary). Nagrody i kary są więc bardzo ważnymi środkami, pozwalającymi nakłonić ludzi do uczenia się i wykonywania specyficznych czynności, lecz jako techniki oddziaływania społecznego mają bardzo ograniczone znaczenie, ponieważ muszą być zawsze obecne, aby były skuteczne – o ile dana jednostka nie odkryje jakiegoś dodatkowego powodu, który by uzasadniał kontynuowanie nagradzanego zachowania. Zagadnienie to omówimy niebawem.

Ciągłe nagradzanie lub karanie nie jest potrzebne w przypadku tej reakcji na wpływ społeczny, którą nazywamy identyfikacją. Osoba, z którą dana jednostka się identyfikuje, nie musi być w ogóle obecna; niezbędne jest tylko pragnienie, aby być podobnym do tej osoby. Na przykład, jeśli wujek Karol przeprowadził się do innego miasta i nie widzisz go miesiącami (czy nawet latami), to nadal będziesz wyznawał podobne jak on poglądy, dopóki (1) pozostaje on dla ciebie osobą znaczącą, (2) nadal wyznaje te same poglądy oraz (3) poglądy te nie zostaną podważone przez sprzeczne z nimi, a bardziej przekonywające opinie. Jednakże wynika stąd również, że twoje poglądy mogą ulec zmianie, jeśli wujek Karol zmieni przekonania lub jeśli twoja miłość do wujka zacznie zanikać. Mogą one także zmienić się, jeśli jakaś osoba lub grupa osób, mająca dla ciebie większe znaczenie niż wujek Karol, żywi odmienne przekonania. Przypuśćmy na przykład, że rozpocząłeś studia na uczelni, znalazłeś tam grupę nowych, fascynujących przyjaciół, którzy w przeciwieństwie do wujka Karola są nastawieni bardzo przychylnie do potrzeby nowego ustawodawstwa społecznego. Jeśli podziwiasz ich tak samo jak wujka (lub jeszcze bardziej), to możesz zmienić swoje przekonania, aby bardziej upodobnić się do swoich nowych przyjaciół. Tak więc miejsce poprzedniej identyfikacji może zająć identyfikacja o większym znaczeniu.

Efekty wpływu społecznego w postaci identyfikacji mogą być także zniwelowane przez pragnienie danej osoby, aby mieć słuszność. Jeśli ktoś przyjął jakiś pogląd drogą identyfikacji, a następnie zapozna się z kontrargumentami przedstawionymi przez osobę godną zaufania i znającą się na rzeczy, to prawdopodobnie zmieni ów pogląd. Internalizacja jest najbardziej trwałą reakcją na wpływ społeczny właśnie dlatego, że motyw dążenia do słuszności jest potężną i samopodtrzymującą się siłą, niezależną od stałego nadzoru ze strony czynników dysponujących nagrodami lub karami (jak w przypadku ulegania) ani od nieustającego szacunku dla innej osoby lub grupy (jak w przypadku identyfikacji).

Należy zdawać sobie sprawę z tego, że poszczególne działania może być uwarunkowane zarówno przez uleganie, jak i przez identyfikację lub internalizację. Rozpatrzmy np. pewne proste zachowanie: przestrzeganie przepisów dotyczących szybkości jazdy. Społeczeństwo opłaca grupę ludzi zwanych policją drogową, aby pilnowali poszanowania tych przepisów, gdyż jak wszyscy wiemy, ludzie skłonni są utrzymywać prędkość jazdy w dozwolonych granicach, jeśli spodziewają się, że pewien odcinek szosy jest starannie nadzorowany przez patrol policji drogowej. Jest to przykład ulegania, gdyż ludzie stosują się do przepisów, aby uniknąć płacenia mandatu. Przypuśćmy, że usunięto te patrole. Gdyby tylko ludzie dowiedzieli się o tym, wielu z nich mogłoby zwiększyć szybkość jazdy. Niektórzy ludzie mogliby jednak nadal utrzymywać dozwoloną szybkość. Ktoś mógłby postępować tak dlatego, że jego ojciec (lub wujek Karol) zawsze przestrzegał ograniczeń szybkości lub zawsze kładł nacisk na konieczność podporządkowania się przepisom ruchu. Jest to, oczywiście, identyfikacja. Wreszcie jeszcze inny kierowca mógłby przestrzegać ograniczeń szybkości, ponieważ jest przekonany, że przepisy dotyczące dozwolonej szybkości są słuszne, że stosowanie się do nich pomaga zapobiegać wypadkom i że prowadzenie wozu z umiarkowaną szybkością jest postępowaniem racjonalnym i rozsądnym. Mamy wówczas do czynienia z internalizacją. W przypadku internalizacji można zaobserwować większą elastyczność zachowania. Na przykład w pewnych warunkach – powiedzmy o godzinie 6 rano, w pogodny dzień, przy doskonałej widoczności, gdy całymi kilometrami nie napotyka się innych pojazdów – kierowca ten mógłby przekroczyć dozwoloną szybkość. Natomiast jednostka podporządkowująca się przepisom w wyniku ulegania mogłaby obawiać się wówczas pułapki radarowej, a osoba identyfikująca się z kimś mogłaby wybrać sobie bardzo „sztywny” model – a więc obie mniej brałyby pod uwagę ważne zmiany w otoczeniu.

Zobaczmy teraz, jaki komponent odgrywa główną rolę w przypadku każdej z omówionych reakcji na wpływ społeczny. W uleganiu ważnym komponentem jest *władza* – mianowicie władza, jaką dysponuje osoba oddziaływająca, jeśli chodzi o przydzielanie nagród za uległość i wymierzanie kar za brak uległości. Tak np. rodzice mają władzę chwalenia, okazywania miłości, dawania ciastek, ganienia, wymierzania klapsów, wstrzymywania kieszonkowego itd.; nauczyciele mają władzę stawiania nam stopni i usuwania z uczelni, pracodawcy zaś mają władzę chwalenia nas, awansowania, upokarzania i zwalniania z pracy. Rząd Stanów Zjednoczonych ma władzę zwiększenia pomocy gospodarczej i wojskowej dla zależnego państwa lub wstrzymania tej pomocy; może więc posłużyć się tą metodą, żeby skłonić np. jakiś kraj w Ameryce Łacińskiej do przeprowadzenia mniej lub bardziej demokratycznych wyborów. Nagrody i kary są skutecznym środkiem dla wywołania tego rodzaju podporządkowania, lecz moglibyśmy zapytać, czy sama uległość jest tu czymś pożądanym: łatwiej jest skłonić jakieś państwo do przeprowadzenia demokratycznych wyborów, niż nakłonić władców tego państwa, by myśleli i rządili w sposób demokratyczny.

W identyfikacji decydującym komponentem jest *atrakcyjność* – atrakcyjność osoby, z którą się identyfikujemy. Ponieważ identyfikujemy się z danym modelem, przeto chcemy wyznawać te same co model poglądy. Przypuśćmy, że podziwiasz pewną osobę, a osoba ta zajmuje określone stanowisko w pewnej sprawie. Jeśli nie przeciwstawiają się temu ani jakieś twoje silne uczucia, ani solidna wiedza, to będziesz skłonny przyjąć takie samo stanowisko. Nawiasem mówiąc, jest interesujące, iż odwrotne twierdzenie okazuje się także prawdziwe: jeśli osoba lub grupa, której nie lubisz, głosi jakiś pogląd, to będziesz skłonny odrzucić ten pogląd lub przyjąć pogląd przeciwny. Przypuśćmy na przykład, że nie lubisz jakiejś określonej grupy (powiedzmy – członków partii faszystowskiej) i że grupa ta występuje przeciw podniesieniu płacy minimalnej. Jeśli nic nie wiesz o tym zagadnieniu, to będziesz skłonny opowiadać się za podniesieniem płacy minimalnej (jeżeli wszystkie inne czynniki pozostają bez zmiany).

W internalizacji ważnym komponentem jest *wiarygodność* – wiarygodność osoby, która dostarcza informacji. Na przykład jeśli czytasz wypowiedź osoby, o której wiarygodności jesteś przekonany – tzn. osoby, która twoim zdaniem zna się na rzeczy i jest prawdomówna – to będziesz skłonny poddać się jej wpływowi, ze względu na twoje pragnienie, by mieć słuszność. Przypomnijmy sobie nasz wcześniejszy przykład z dyplomatami na przyjęciu u fredońskiego dostojnika. Fakt, iż uznałeś ich za znawców, sprawił, że ich zachowanie (czkanie po posiłku) wydało ci się właściwym sposobem postępowania. W związku z tym przypuszczam, że zachowanie to (twoja tendencja do czkania po posiłku w domu fredońskiego dygnitarza) zostanie zinternalizowane – od tej pory będziesz zachowywać się w ten sposób, ponieważ uwierzyłeś, że jest to zachowanie właściwe.

Przypomnijmy sobie też dotyczący konformizmu eksperyment Solomona Ascha, w którym wielu badanych dostosowało się pod wpływem presji społecznej do błędnych twierdzeń grupy. Jak pamiętamy, gdy badanym pozwolono odpowiadać na osobności, liczba reakcji konformistycznych spadła znacznie. Najwyraźniej nie występowała tu zatem internalizacja ani identyfikacja. Wydaje się pewne, że badani ulegali jednomyślnej opinii grupy w celu uniknięcia kary w postaci wyśmiania czy odrzucenia. Gdyby wchodziła w grę identyfikacja lub internalizacja, to konformistyczne zachowanie utrzymałoby się również w warunkach zapewniających więcej prywatności.

Podział na uleganie, identyfikację i internalizację jest użyteczny. Jednocześnie trzeba sobie zdawać sprawę z tego, że podobnie jak większość klasyfikacji nie jest on doskonały; pod pewnymi względami kategorie te zachodzą na siebie. Mianowicie, chociaż jest prawdą, że uleganie i identyfikacja są na ogół mniej trwałe niż internalizacja, to jednak istnieją okoliczności, które mogą zwiększyć ich trwałość. Na przykład trwałość może wzrosnąć, jeśli dana jednostka zobowiąże się kontynuować interakcje z osobą lub grupą ludzi, która wywołała pierwotny akt uległości. W eksperymencie przeprowadzonym przez Charlesa Kieslera i jego współpracowników³³, gdy badani byli przekonani, że

będą nadal brać udział w spotkaniach nieatrakcyjnej grupy dyskusyjnej, to nie tylko podporządkowali się publicznie, lecz także – jak się wydawało – zinternalizowali swoje podporządkowanie, tzn. zmienili nie tylko swoje publiczne zachowanie, lecz także swe prywatne opinie. Sytuację tego rodzaju omówimy dokładniej w rozdziale 5.

Trwałość reakcji może być duża także wówczas, gdy ulegająca jednostka wykryje w swych działaniach lub w ich konsekwencjach coś takiego, że warto jej kontynuować dane zachowanie nawet wtedy, gdy powód jej pierwotnego podporządkowania (nagroda lub kara) przestanie być aktualny. Określa się to jako korzyść wtórna (*secondary gain*). Na przykład w terapii zwanej modyfikacją zachowania dąży się do wyeliminowania niepożądanego lub nieprzystosowanego zachowania przez systematyczne karanie tego zachowania, przez nagradzanie zachowań alternatywnych, lub przez jedno i drugie. Między innymi podejmowano różne próby zastosowania tej metody jako sposobu nakłonienia ludzi, by przestali palić papierosy³⁴. Palaczowi aplikuje się szereg przykrych impulsów elektrycznych, gdy wykonuje zwykły rytuał palenia – gdy zapala papierosa, zbliża go do ust, zaciąga się itd. Po kilku próbach będzie on odmawiał palenia. Niestety, nietrudno mu zauważyć, że istnieje różnica między sytuacją eksperymentalną a światem zewnętrznym: zdaje on sobie sprawę, iż nie zostanie mu zaaplikowany impuls, gdy będzie palił poza sytuacją eksperymentalną. Wprawdzie w konsekwencji może później odczuwać niewielki, „szczątkowy” lęk, gdy zaczyna palić papierosa, ale ponieważ impulsy elektryczne najwyraźniej nie następują, lęk ten w końcu zanika. Tak więc wielu ludzi, którzy chwilowo przestali palić po tego rodzaju modyfikacji zachowania, powraca do papierosów, gdy nie grozi im już impuls elektryczny. A jak wytłumaczyć zachowanie tych osób, które po takiej terapii nie powracają do palenia? Sprawa przedstawia się następująco: gdy palacza nakłoni się do uległości i nie pali on przez kilka dni, pozwala mu to dokonać pewnego odkrycia. Przez lata palenia mógł dojść do przekonania, że nieprzyjemne uczucie suchości i pieczenia w ustach, z jakim budził się każdego ranka, jest czymś nieuniknionym; jednakże po kilku dniach bez papierosów może on odkryć, jak to cudownie mieć nie zaschnięte gardło i uczucie świeżości w ustach. Odkrycie to może wystarczyć, by tę osobę nadal powstrzymało od palenia. Tak więc uległość, chociaż sama przez się zwykle nie daje trwałych zmian w zachowaniu, może jednak stworzyć warunki do wystąpienia procesów, które doprowadzą do bardziej trwałych skutków.

Posłuszeństwo jako forma uległości

Wskazywaliśmy, że akty uległości mają na ogół charakter efemeryczny. Nie oznacza to jednak, że są one pozbawione znaczenia. Nawet nietrwałe zachowanie może być niezwykle ważne. Fakt ten zademonstrował w dramatyczny sposób

Stanley Milgram w swych badaniach nad posłuszeństwem³⁵. Wyobraźmy sobie taką oto scenę. Badani zgłaszają się na ochotnika do eksperymentu, o którym wiedzą tyle, że ma na celu badanie procesów uczenia się i pamięci. Informacja ta nie jest zgodna z prawdą – w rzeczywistości chodzi tu o ustalenie, w jakiej mierze ludzie będą posłuszni autorytetowi. Gdy ochotnik w umówionym terminie zjawia się w laboratorium, spotyka tam drugiego uczestnika, zaś eksperymentator o dość surowym wyglądzie, ubrany w biały fartuch, wyjaśnia, że przedmiotem badania będzie wpływ kar na uczenie się. Jeden z uczestników, „uczeń”, ma się nauczyć na pamięć listy złożonej z par wyrazów; drugi uczestnik, „nauczyciel”, będzie sprawdzał, czy uczeń dobrze ją zapamiętał. Badany i jego partner ciągną losy w celu dokonania podziału ról; badany wylosowuje rolę nauczyciela. Eksperymentator prowadzi go do „generatora wstrząsów”, wyposażonego w tablicę przyrządów z rzędem trzydziestu wyraźnie oznaczonych przycisków, od 15 woltów (z napisem „słaby wstrząs”), przez umiarkowane i silne wstrząsy, aż do 450 woltów (z napisem „XXX”). Za każdym razem, gdy uczeń nie zareaguje poprawnie, nauczyciel ma aplikować mu coraz silniejszy wstrząs, naciskając kolejne przyciski. Następnie nauczyciel idzie z eksperymentatorem i drugim uczestnikiem do sąsiedniego pokoju, gdzie ucznia przywiązuje się do urządzenia przypominającego „krzesło elektryczne” i za pomocą elektrod podłącza do „generatora wstrząsów”. W odpowiedzi na pytania ucznia, niepokojącego się o swoje słabe serce, eksperymentator uspokaja go: „Chociaż wstrząsy te mogą być niezwykle bolesne, nie powodują one trwałego uszkodzenia tkanek”.

W rzeczywistości uczeń wie, że nie musi się martwić. Jest on pomocnikiem eksperymentatora, a przy losowaniu ról „poszachrowano” w ten sposób, aby jemu przypadła rola ucznia, a badanemu – rola nauczyciela. Uczeń nie jest naprawdę podłączony do obwodu elektrycznego. Jednakże nauczyciel (tzn. prawdziwa osoba badana) jest silnie przekonany, że ofiara w sąsiednim pokoju rzeczywiście jest podłączona do „generatora wstrząsów”, który on obsługuje. Doświadczył nawet próbnego wstrząsu (z 45-woltowej baterii zainstalowanej wewnątrz aparatury), słyszy, że uczeń reaguje tak, jakby istotnie działa mu się krzywda, nie ma więc żadnych wątpliwości, że wstrząsy są niezwykle bolesne. Badany nie zdaje sobie sprawy, że to, co słyszy, jest odtwarzane z taśmy, a uczeń reaguje zgodnie z przygotowanym wcześniej scenariuszem.

Kiedy zaczyna się sprawdzian, uczeń kilka razy reaguje poprawnie, lecz w paru próbach się myli. Po każdym błędzie badany naciska następny przycisk, rzekomo aplikując wstrząs o większym napięciu. Przy piątym wstrząsie, o napięciu 75 woltów, ofiara zaczyna chrząkać i jęczeć; przy 150 woltach prosi, by ją zwolnić z tego eksperymentu; przy 180 woltach krzyczy, że nie może wytrzymać bólu. Gdy poziom napięcia zbliża się do punktu oznaczonego: „Niebezpieczeństwo! Niezwykle silny wstrząs”, badany słyszy, że ofiara wali w ścianę i błaga, żeby ją wypuszczono. Nie jest to jednak, oczywiście,

poprawna reakcja, więc nauczyciel otrzymuje od eksperymentatora instrukcję, żeby zwiększył napięcie i zaaplikował następny wstrząs przez naciśnięcie kolejnego przycisku.

Uczestników tego eksperymentu dobrano losowo spośród przedsiębiorców, przedstawicieli wolnych zawodów, urzędników i robotników. Jaki procent tych ludzi aplikował ofierze wstrząsy aż do końca eksperymentu? Jak długo ty byś je aplikował? Każdego roku na wykładach psychologii społecznej zadają to pytanie studentom i każdego roku ok. 99% spośród 400 zapytanych stwierdza, że przestaliby aplikować impulsy, gdyby „uczeń” zaczął walić w ścianę. Przypuszczenia moich studentów są zgodne z wynikami ankiety, jaką przeprowadził Milgram wśród 40 psychiatrów w pewnej wiodącej uczelni medycznej. Psychiatri ci przewidywali, że większość badanych przestałaby stosować impulsy przy 150 woltach, gdy ofiara po raz pierwszy zaczyna prosić, by ją uwolnić. Psychiatri ci przewidywali także, że ok. 4% badanych nadal stosowałoby impulsy, gdyby ofiara przestała reagować naciskaniem przycisków (przy 300 woltach) i że mniej niż 1% zaaplikowałoby impuls po nastawieniu generatora na najwyższe napięcie.

Jak jednak reagują badani, gdy rzeczywiście znajdują się w takiej sytuacji? W sposób dość interesujący. Milgram stwierdził, że w typowym eksperymencie, takim jak opisany powyżej, znaczna większość badanych – ponad 62% – aplikowała impulsy aż do końca eksperymentu, chociaż niektórzy z nich musieli być przynaglani przez eksperymentatora. Posłuszni badani nie dlatego kontynuowali wymierzanie uczniowi wstrząsów, że byli ludźmi o jakichś szczególnie sadystycznych czy okrutnych skłonnościach. Kiedy Milgram i Alan Elms porównali wyniki, jakie osoby badane uzyskały w szeregu standaryzowanych testów osobowości, nie wykryli żadnych różnic między osobami zupełnie posłusznymi a tymi, które oparły się skutecznie naciskom skłaniającym je do posłuszeństwa³⁶. Posłuszni badani nie byli też niewrażliwi na rzekome „cierpienia” ofiary. Niektórzy protestowali; u wielu zaobserwowano drżenie, pocenie się, jękanie lub inne oznaki napięcia. Niekiedy wybuchali nerwowym śmiechem. Byli jednak posłuszni.

Zachowanie takie występuje nie tylko u amerykańskich mężczyzn mieszkających w stanie Connecticut. Wszędzie tam, gdzie zastosowano procedurę Milgrama, zapewniła ona posłuszeństwo znacznej części badanych. Na przykład po powtórzeniu tego eksperymentu³⁷ w różnych krajach okazało się, że ludzie w Australii, Jordanii, Hiszpanii i Niemczech Zachodnich reagowali w niemal taki sam sposób, jak badani Milgrama. Stwierdzono także, że kobiety były co najmniej tak posłuszne, jak mężczyźni³⁸.

Implikacje. Zadziwiająco duży procent ludzi będzie zadawał cierpienie innym ludziom, posłusznie wypełniając polecenia autorytetu. Eksperyment ten może mieć doniosłe odpowiedniki w świecie realnym, poza ścianami laboratorium

psychologicznego. Na przykład trudno jest, czytając o tych badaniach, nie zauważyć pewnego podobieństwa między zachowaniem się badanych przez Milgrama a ślepym posłuszeństwem Adolfa Eichmanna, odpowiedzialnego za wymordowanie tysięcy niewinnych cywilów, który tłumaczył się tym, że był dobrym urzędnikiem, wypełniającym tylko posłusznie rozkazy swych zwierzchników, zajmujących jeszcze wyższe stanowiska w reżimie faszystowskim. W mniej odległym okresie historii porucznik Wiliam Calley, który został skazany za rozmyślne i nie spowodowane morderstwo kobiet i dzieci w wietnamskiej wiosce My Lai, bez skrupowania przyznał się do tych czynów, lecz stwierdził, że jego zdaniem były one usprawiedliwione posłuszeństwem wobec zwierzchności – starszych rangą oficerów. Jest interesujące, że jeden z badanych Milgrama, posłuszny przez cały czas trwania eksperymentu, odpowiadając na pytania po zakończeniu posiedzenia, stwierdził: „Ja już przestałem, ale on (eksperymentator) kazał mi iść dalej”.

Chociaż porównania takie są ekscytujące, to jednak powinniśmy zachować ostrożność, aby nie nadawać przesadnego znaczenia wynikom uzyskanym przez Milgrama. Biorąc pod uwagę fakt, że 62% badanych w eksperymencie Milgrama podporządkowało się rozkazom eksperymentatora, niektórzy komentatorzy byli skłonni sugerować, iż być może większość ludzi zachowywałaby się podobnie jak Eichmann czy Calley, gdyby znaleźli się w podobnej sytuacji. To *może* być prawdą; należy jednak podkreślić, że w sytuacji, z jaką mają do czynienia badani Milgrama, działają pewne ważne czynniki, które sprzyjają maksymalizacji posłuszeństwa. Badany zgodził się uczestniczyć w eksperymencie i zakłada, że ofiara także zgłosiła się na ochotnika; może uważać, że obowiązkiem ich obu jest unikać zakłócenia przebiegu eksperymentu. Sam jeden staje wobec żądań eksperymentatora; w jednym z wariantów tego badania okazało się, że liczba całkowicie posłusznych badanych spada do zaledwie 10%, gdy każdemu towarzyszy dwóch innych „nauczycieli”, którzy przeciwstawiają się eksperymentatorowi³⁹. Ponadto, w większości eksperymentów Milgrama, autorytetem wydającym rozkazy był naukowiec przeprowadzający badania w szacownym laboratorium Uniwersytetu Yale. W naszym społeczeństwie nauczyliśmy się wierzyć, że naukowcy są na ogół życzliwymi, odpowiedzialnymi i uczciwymi ludźmi, zwłaszcza jeśli reprezentują dobrze znaną i wysoce szanowaną instytucję, taką jak Yale. Badani mieli zatem podstawy, by przyjąć, że żaden naukowiec nie wydałby rozkazów, w wyniku których jego eksperyment spowodowałby śmierć lub krzywdę biorącego w nim udział człowieka. Niewątpliwie, zarówno w przypadku Eichmanna, jak i Calleya sprawa przedstawiała się zupełnie inaczej.

Dalsze badania Milgrama przyniosły wyniki potwierdzające to przypuszczenie. Przeprowadził on oddzielny eksperyment⁴⁰, w którym porównywał posłuszeństwo badanych wobec rozkazów naukowca na Uniwersytecie w Yale z posłuszeństwem wobec rozkazów naukowca pracującego w pomieszczeniach dość obskurnego budynku czynszowego w centrum handlowym Bridgeport

– przemysłowego miasta w stanie Connecticut. W tych badaniach naukowiec z Yale osiągnął wskaźnik posłuszeństwa równy 65%, podczas gdy w Bridgeport posłusznych było tylko 48% badanych. Tak więc wydaje się, że wyeliminowanie prestiżu Uniwersytetu Yale zredukowało w pewnym stopniu posłuszeństwo badanych.

Oczywiście, 48% to również wysoki wskaźnik. Gdyby eksperymentator nie był naukowcem ani inną osobą obdarzoną autorytetem, czy wtedy jeszcze mniej ludzi posłuchałoby jego rozkazów? Milgram zajął się tym zagadnieniem w innej wersji swego badania, w której miejsce eksperymentatora-naukowca zajmował w ostatniej chwili nie posiadający autorytetu „zastępca”. Przeprowadzono to w następujący sposób: po dokonaniu zwykłych przygotowań do realizacji zadania polegającego na uczeniu się, jednakże przed podaniem, jakie poziomy napięcia będą stosowane przy aplikowaniu wstrząsów, eksperymentator – zgodnie z ułożonym z góry planem – został wywołany z laboratorium do telefonu. Inny badany (w rzeczywistości pomocnik eksperymentatora) wziął na siebie rolę eksperymentatora. Ów „zastępca” udawał, że wpadł na pomysł, by kazać „nauczycielowi” zwiększać napięcie impulsu elektrycznego za każdym razem, gdy uczeń popełnił błąd. Tak samo jak eksperymentator-naukowiec w poprzednich wersjach tego badania, ponaglał on „nauczyciela”, by kontynuował aplikowanie wstrząsów. W tych warunkach liczba całkowicie posłusznych badanych spadła do 20%, co wskazuje, że większości ludzi daleko posunięte posłuszeństwo może nakazać tylko uprawniony (*legitimate*) autorytet, a nie po prostu każdy, kto przyjmie rolę autorytetu.

Innym czynnikiem zmniejszającym stopień posłuszeństwa jest fizyczna nieobecność osoby reprezentującej autorytet. Milgram stwierdził, że gdy eksperymentator nie było w pokoju i wydawał on swoje rozkazy przez telefon, to wówczas liczba w pełni posłusznych badanych spadła poniżej 25%. Ponadto, kilku badanych kontynuujących eksperyment „oszukiwało”: mianowicie aplikowali oni impulsy o niższym napięciu, niż im polecono, i nie zadbali nawet o to, by powiadomić eksperymentatora, że odstępili od właściwej procedury. To ostatnie stwierdzenie stanowi moim zdaniem wzruszającą próbę ze strony niektórych osób, by reagować na wymagania uprawnionej do ich stawiania władzy, jednocześnie minimalizując cierpienia zadawane innym. Przypomina to nieco zachowanie Dunbara, bohatera powieści Josepha Hellera *Catch 22* (Paragraf 22). W czasie II wojny światowej Dunbar otrzymał rozkaz zbombardowania paru wsi we Włoszech. Nie chcąc ani otwarcie się zbuntować, ani skrzywdzić niewinnych cywilów, wyrzucił bomby na puste pola w pobliżu włoskich wsi wyznaczonych jako cel bombardowania.

Wrażliwość Dunbara na los potencjalnych ofiar jego bomb jest szczególnie wzruszająca, jeśli weźmiemy pod uwagę dystans i anonimowość, jakie mu zapewniała jego pozycja w przestworzach, wysoko nad wieśniakami. Istotnie, w późniejszych badaniach Milgram stwierdził, że im większa była odległość

dzieląca osoby badane od „ucznia”, tym bardziej były one skłonne do podporządkowania się rozkazom autorytetu. Kiedy badani widzieli ucznia, jedynie 40% kontynuowało wymierzanie mu bolesnych wstrząsów, w porównaniu z 62% tych, którzy tylko słuchali krzyków dręczonej ofiary. Analogicznie, kiedy badanym polecono, aby siłą opuszczali rękę ucznia na elektrodę – zamiast wymierzać wstrząsy za pomocą umieszczonego w większej odległości „generators wstrząsów” – wskaźnik posłuszeństwa spadł do 30%. Jeśli więc jest się „na żywo” świadkiem cierpienia innych ludzi, to trudniej jest zadawać im nadal ból. I na odwrót, broń stosowana w nowoczesnej wojnie wyklucza taką bliskość potencjalnych ofiar, co ułatwia władającym tymi narzędziami śmierci zachowanie obojętności wobec losu niewinnych obiektów działań wojennych.

W przeprowadzonych niedawno w Holandii eksperymentach Wim Meeus i Qutinten Raaijmakers⁴¹ badali problem posłuszeństwa i odległości nieco inaczej. Oprócz udanej replikacji oryginalnej procedury Milgrama wypróbowali także inny pomysł. W tej nowej procedurze osobom badanym podawano instrukcję, aby były posłuszne poleceniom eksperymentatora, wypowiadając szereg coraz bardziej negatywnych uwag o sposobie wykonywania przez kandydata (kandydatkę) testu, który miał decydować o przyjęciu go (jej) do pracy. Badani byli więc przekonani, że krzywdzą tę osobę – lecz krzywda była tego rodzaju, że miała być ujawniona dopiero po pewnym czasie, gdy osoba badana byłaby już nieobecna i nie mogłaby widzieć na własne oczy skutków swego posłuszeństwa. Jak można by oczekiwać, posłuszeństwo w tych sytuacjach było znacznie większe, niż w bezpośredniej replikacji eksperymentu Milgrama; w tej wersji ponad 90% osób badanych było posłusznych do samego końca.

Nieposłuszeństwo w eksperymentach Milgrama. Jak ci wiadomo, niektórzy badani w eksperymentach Milgrama decydowali się przeciwstawić eksperymentatorowi i odmawiali kontynuowania eksperymentu – wbrew naleganiom prowadzącego. Również historia ludzkości obfituje w podnoszące na duchu przykłady takiej odwagi. Na przykład w Norwegii, Danii i innych krajach europejskich są „muzea wolności” dla uczczenia wysiłków bohaterskiej mniejszości, przeciwstawiającej się hitlerowskiej okupacji lub starającej się pomóc Żydom w uniknięciu zagłady. Jednakże te akty miłosierdzia i męstwa, chociaż dodają otuchy, nie powinny nam przesłaniać tak często cechującej nas skłonności do podporządkowywania się autorytetowi czy władzy. Wielu z nas zwiedza takie muzea i ogląda z podziwem wystawy, przy czym jesteśmy pewni, że my także wykazalibyśmy taką odwagę. Pielęgnowujemy mit naszej osobistej niezależności. Gdy badanych poproszono, żeby przewidzieli swoje własne zachowanie w eksperymencie Milgrama, ich pojęcie o sobie i uznawane przez nich wartości skłoniły wszystkich do przewidywania, że przerwaliby wymierzanie wstrząsów przy umiarkowanym poziomie napięcia⁴². Widzieliśmy jednak, że siły działające w realnej sytuacji potrafią wziąć górę nad tymi wartościami i opiniami o sobie.

Pewnego razu, kiedy zapytałem moich studentów z kursu psychologii społecznej, czy mogliby kontynuować wymierzanie wstrząsów aż do końca skali, podniosła się powoli tylko jedna ręka – wszyscy inni w tej grupie byli pewni, że oparliby się poleceniom eksperymentatora. Lecz student, który podniósł rękę, brał udział w wojnie wietnamskiej i mógł wiedzieć więcej od innych; doświadczył oddziaływania podobnych nacisków, w sposób bolesny i tragiczny doszedł do uświadomienia sobie swej małej odporności w pewnych sytuacjach. Prawdę mówiąc, nie tylko trudno jest nam oprzeć się naciskom skłaniającym nas do krzywdzenia ludzi, lecz także często unikamy podjęcia działania, gdy nadarza się nam sposobność przyjscia komuś z pomocą.

„Nie zainteresowany” świadek jako konformista

Przed kilkunastu laty młoda kobieta, Kitty Genovese, została na śmierć zakłuta nożem w śródmieściu Nowego Jorku. Było to wydarzenie tragiczne – lecz samo w sobie nie było ono czymś szczególnie niezwykłym. Ostatecznie, w dużych skupiskach ludności brutalne morderstwa nie są rzadkością. Co było interesujące w tym wydarzeniu – to fakt, że aż 38 jej sąsiadów podeszło do okien, usłyszawszy o godzinie 3 nad ranem krzyki przerażenia i pozostało przy tych oknach, patrząc w bezradnym urzeczeniu przez 30 minut, gdyż tyle czasu potrzebował napastnik by zadać w końcu kobiecie tę okrutną śmierć, wracając trzykrotnie, aby ponowić atak. Nikt jednak nie przyszedł jej z pomocą; nikt nawet nie podniósł w porę słuchawki telefonu by wezwać policję⁴³. Dlaczego?

No cóż, może widzowie byli senni lub oszołomieni. Ostatecznie, człowiek nie jest w pełni władz umysłowych o godzinie 3 rano. Być może. Był jednak jasny dzień, gdy Eleonora Bradley, robiąc zakupy na Piątej Alei w Nowym Jorku, potknęła się, upadła i złamała nogę. Leżała tam przez 40 minut w stanie wstrząsu, podczas gdy kolejni przechodnie, a były ich dosłownie setki, przystawali na chwilę, aby się na nią pogapić, a potem szli dalej w swoją stronę.

Dlaczego ci świadkowie nie udzielili pomocy? Czy ludzie w wielkim mieście są nieczuli na niedolę innych? Czy tak przyzwyczaili się do katastrof i wypadków, że potrafią zachować obojętność w obliczu cierpienia i gwałtu? Czy świadkowie w opisanych tu sytuacjach różnili się pod jakimś względem od ciebie czy ode mnie? Wydaje się, że odpowiedź na wszystkie te pytania brzmi: „Nie”. Wywiady przeprowadzone ze świadkami morderstwa Kitty Genovese wykazały, że nie byli oni bynajmniej obojętni – byli przerażeni. Dlaczego więc nie interweniowali? Trudno odpowiedzieć na to pytanie.

Jedno z możliwych wyjaśnień zakłada, że w dużych miastach istnieją inne normy dotyczące udzielania pomocy niż w małych miasteczkach. Kilka eksperymentów⁴⁴ wykazało, że prawdopodobieństwo uzyskania pomocy od mieszkańców mniejszych miejscowości jest większe niż od mieszkańców

dużych miast. Jednakże w badaniach tych stosowano prośby o jakąś niewielką pomoc czy przysługę – rozmiennienie ćwierćdolarówki, podanie aktualnego czasu, itd. Nie wiadomo, czy te różnice między wielkimi miastami i okręgami wiejskimi występują także w sytuacjach poważnego zagrożenia, podobnych do tych, w jakich znalazły się Kitty Genovese i Eleonora Bradley.

Bardziej przekonujących wyjaśnień dostarczyła seria pomysłowych eksperymentów, które przeprowadzili John Darley, Bibb Latane i ich współpracownicy⁴⁵. Badacze ci wysunęli hipotezę, że sama liczba ludzi będących świadkami tych tragedii powstrzymywała każdego z nich od przyjscia z pomocą ofierze – oznacza to, że mniej prawdopodobne jest, by poszkodowany otrzymał pomoc, jeśli duża liczba osób obserwuje jego trudne położenie. Tak więc nieinterweniowanie można uważać za akt konformizmu. W danym przypadku wydaje się, że zachowanie innych ludzi decyduje o tym, czy poszczególne jednostki będą uznawać przyjscie z pomocą za właściwe i rozsądne. Jak już mówiliśmy, często kierowanie się zachowaniem innych jest uzasadnione. Niekiedy jednak może ono wprowadzić w błąd, zwłaszcza w sytuacjach krytycznych. W naszym społeczeństwie uważa się zazwyczaj, że publiczne ujawnianie silnych uczuć jest czymś prostackim i świadczy o braku panowania nad sobą. Gdy nie jesteśmy sami, staramy się na ogół wyglądać na mniej przestraszonych, mniej zmartwionych, mniej niespokojnych i mniej podnieconych seksualnie, niż jesteśmy naprawdę. Na przykład ze zblazowanych min na twarzach klientów restauracji „topless”, czyli lokali striptisowych, nigdy by się nie odgadło, że są oni podnieceni seksualnie. Podobnie, przysłowiowy przybysz z Marsa nigdy nie odgadłby losu, jaki czeka pacjentów siedzących w poczekalni dentysty, gdyby ograniczył się do obserwacji ich niewzruszonych twarzy.

Pamiętając o tym, rozpatrzmy przypadek kobiety, która upadła i złamała nogę na Piątej Alei. Przypuśćmy, że przechodzisz tamtędy 10 minut po wypadku: widzisz leżącą na ziemi kobietę, która wydaje się chora. Co jeszcze widzisz? Widzisz dziesiątki ludzi przechodzących obok tej kobiety, spoglądających na nią i idących dalej. Jaki wyciągniesz stąd wniosek? Nie jest wykluczone, że dojdiesz do wniosku, iż interweniowanie byłoby dla ciebie czymś niestosownym. Może to nic poważnego; może jest pijana; może udaje; może cała ta scena jest zaaranżowana przez telewizję, a ty, jeśli zainterweniujesz, zrobisz z siebie publicznie głupca przed ukrytą kamerą. „Ostatecznie – mówisz sam do siebie – jeśli cała ta sprawa jest tak cholernie ważna, to dlaczego nikt z tych wszystkich ludzi nie podejmuje żadnego działania?” Tak więc fakt, że wokół znajduje się mnóstwo ludzi, zamiast zwiększyć prawdopodobieństwo, iż *ktoś* z nich pomoże, w rzeczywistości zmniejsza prawdopodobieństwo udzielenia pomocy przez kogokolwiek z obecnych⁴⁶.

Jest to interesujące przypuszczenie, lecz czy jest ono prawdziwe? Aby odpowiedzieć na to pytanie, Bibb Latane i Judith Rodin⁴⁷ przeprowadziły eksperyment, w którym główną rolę odgrywała „kobieta znajdująca się

w tragicznej sytuacji”. W badaniach tych eksperymentatorka prosiła studentów o wypełnienie kwestionariuszy. Następnie wychodziła do sąsiedniego pokoju, oddzielonego kotarą, mówiąc, że wróci, gdy skończą kwestionariusz. Po kilku minutach zaczęła odgrywać „wypadek”. Do uszu studentów dobiegły (z ukrytego magnetofonu) takie odgłosy, jakby eksperymentatorka wchodziła na krzesło, po czym rozległ się głośny krzyk, trzask i łomot, jak gdyby krzesło się załamało, a ona upadła na podłogę. Potem słyszeli jęki, szloch oraz pełne cierpienia słowa: „O mój Boże, moja noga... ja... ja... nie mogę się poruszyć. Och... moja kostka... nie mogę sobie z tym poradzić!” Jęki te trwały około minuty i stopniowo cichły.

Eksperymentatorzy chcieli ustalić, czy badani będą spieszyć z pomocą młodej kobiecie. Ważną zmienną w tym eksperymencie stanowiło to, czy badany był sam w pokoju, czy też nie. Spośród tych, którzy byli sami, 70% zaoferowało swą pomoc; spośród osób pracujących parami pospieszyło z pomocą tylko 20%. Jest więc oczywiste, że obecność drugiego świadka powstrzymuje od podjęcia działania. Jak ujawniły przeprowadzone później wywiady, każdy ze studentów, który znajdował się w jednym pomieszczeniu z drugim badanym i nie pospieszył z pomocą eksperymentatorce, doszedł do wniosku, że prawdopodobnie nie jest to nic poważnego, przy czym konkluzja ta była po części oparta na bezczynności partnera.

W przypadku morderstwa Kitty Genovese wystąpił przypuszczalnie pewien dodatkowy powód, dla którego świadkowie nie udzielili żadnej pomocy ofierze. W takiej sytuacji, jeśli ludzie zdają sobie sprawę, że są także inni świadkowie zdarzenia (w przypadku Genovese widzowie byli tego świadomi), może występować zjawisko zwane *dyfuzją odpowiedzialności*. Mianowicie, każdy świadek mógł mieć poczucie, że odpowiedzialność nie spoczywa jedynie na nim – inni również widzą to samo. W związku z tym każdy świadek mógł sądzić, że ktoś inny wzywa policję lub że ktoś inny ma obowiązek to uczynić. Aby sprawdzić to przypuszczenie, Darley i Latane⁴⁸ zaaranżowali sytuację eksperymentalną, w której badani znajdowali się wprawdzie w oddzielnych pomieszczeniach, lecz mogli porozumiewać się między sobą za pomocą mikrofonów i słuchawek. Badani mogli więc słyszeć się nawzajem, lecz nie mogli się widzieć. Następnie badacze odtwarzali nagrany uprzednio na taśmie symulowany atak padaczki, co stwarzało wrażenie, że to jeden z uczestników dostał takiego ataku. W jednej z grup eksperymentalnych u każdego z badanych wytworzono przekonanie, że jest on jedyną osobą, której słuchawka podczas ataku tej choroby jest włączona; w innych grupach – że jeszcze jedna osoba lub więcej osób ma włączone słuchawki. Uzyskano następujące wyniki: jeśli badany myślał, że jest jedynym słuchaczem, to prawdopodobieństwo, iż wyjdzie ze swego pomieszczenia i spróbuje udzielić pomocy, było znacznie większe niż wtedy, gdy sądził, że inni również słyszą to samo. Im większa była liczba owych rzekomych słuchaczy, tym mniej było prawdopodobne, iż badany zaoferuje swą pomoc.

Zachowanie świadków morderstwa Genovese, a także zachowanie badanych w eksperymentach Darleya i Latane, ukazuje naturę ludzką w dość ponurym świetle. Czy rzeczywiście ludzie unikają pomagania sobie wzajemnie, jeśli tylko jest to możliwe – tzn. jeśli ktoś daje zły przykład nie interweniując lub jeśli odpowiedzialność za przyjście z pomocą wydaje się niedokładnie określona? Zapewne nie. Zapewne istnieją sytuacje, w których ludzie są skłonni spieszyć z pomocą swym bliźnim. Pewne zdarzenie z mych własnych doświadczeń może rzucić nieco światła na to zagadnienie. Kilka lat temu obozowałem w Parku Narodowym Yosemite. Był późny wieczór i właśnie zasypiałem, gdy posłyszałem, że w oddali krzyczy głośno jakiś mężczyzna. Nie można było rozpoznać, czy jest to krzyk bólu, zdziwienia czy radości. Nie miałem pojęcia, czy to jacyś ludzie zabawiają się w niewybredny sposób, czy też jeden z takich jak ja obozowiczów został napadnięty przez niedźwiedzia. Wypelźłem ze śpiwora i zacząłem rozglądać się dookoła, starając się otrząsnąć z resztek snu i próbując ustalić, skąd pochodził krzyk, gdy wtem zauważyłem dziwne zjawisko. Niezliczone mnóstwo migocących światełek wędrowało ze wszystkich stron, zbiegając się w jednym punkcie. Były to lampy i latarki niesione przez dziesiątki obozujących wokół turystów, którzy biegli na pomoc krzyczącemu człowiekowi. Okazało się, że był to krzyk zdziwienia, spowodowany stosunkowo nieszkodliwym wybuchem w piecyku benzynowym. Inni obozowicze wydawali się prawie rozczarowani, gdy dowiedzieli się, że nie potrzeba żadnej pomocy. Niestety, gdy wróciłem do namiotu, miałem trudności z zaśnięciem, gdyż jako psycholog społeczny wierzący mocno w dane naukowe spędziłem noc na usiłowaniu wyjaśnienia faktu, że moi towarzysze z kempingu zachowali się w zupełnie inny sposób niż badani w eksperymentach Darleya i Latane.

Dlaczego ci obozowicze zachowali się tak odmiennie? Pod jakim względem jedna sytuacja różniła się od drugiej? Na kempingu działały co najmniej dwa czynniki, które w sytuacjach omawianych uprzednio albo wcale nie występowały, albo występowały w bardzo małym stopniu. Jeden z tych czynników znajduje swe odbicie w określeniu, którego użyłem w poprzednim akapicie: „moi towarzysze z kempingu”. Mianowicie, wśród ludzi dzielących te same zainteresowania, przyjemności, trudy i warunki jakiegoś określonego środowiska, takiego jak kemping, może zrodzić się poczucie „wspólnego losu” czy wspólnoty, silniejsze niż wśród ludzi, którzy są jedynie mieszkańcami tej samej planety, regionu czy miasta. Drugim, nieco podobnym czynnikiem było to, że w sytuacji obozowania nie można było uciec od kontaktów bezpośrednich, „twarzą w twarz”: świadkowie morderstwa Genovese mogli odejść od okien, chroniąc się we względnym zaciszu i odosobnieniu swych domostw; ludzie przechodzący Piątą Aleją mogli minąć kobietę leżącą na chodniku i pójść dalej, znikając z jej otoczenia; badani w eksperymentach Darleya i Latane nie kontaktowali się bezpośrednio z ofiarą i wiedzieli, że w bardzo krótkim czasie znajdą się w innym miejscu. Na kempingu zdarzenia rozgrywały się w środowisku

stosunkowo ograniczonym; znajdujący się tam ludzie musieliby następnego ranka stanąć wobec faktów, do których dopuściliby tego wieczora. Wydaje się, że w takich okolicznościach ludzie są bardziej skłonni przyjmować odpowiedzialność za innych ludzi.

Oczywiście, są to jedynie przypuszczenia. Zachowanie się turystów na kempingu w Yosemite, choć prowokuje do wysuwania hipotez, nie pozwala na wyciągnięcie konkluzji, ponieważ nie było częścią kontrolowanego eksperymentu. Jedną z głównych trudności, jakie następczą dane obserwacyjne tego rodzaju, polega na tym, że obserwator nie wie, kim są ludzie obserwowani w danej sytuacji. Tak więc zauważone między ludźmi różnice zawsze nasuwają się jako możliwe wyjaśnienie różnic między zachowaniem tych ludzi. Na przykład można by argumentować, że ludzie, którzy wyjeżdżają na kemping, są – z natury czy w wyniku swych doświadczeń – lepsi, życzliwsi, bardziej troszczący się o innych i bardziej ludzcy niż mieszkańcy Nowego Jorku. Być może, byli oni w dzieciństwie skautami i skautkami – stąd ich zamiłowanie do życia obozowego – i właśnie w skautingu nauczono ich pomagać innym ludziom. Jednym z powodów przeprowadzania eksperymentów jest możliwość uniknięcia tego rodzaju niepewności. Istotnie, pewien eksperyment przyniósł niedawno wyniki, które potwierdzają moje przypuszczenia dotyczące zdarzenia na kempingu. Był to eksperyment przeprowadzony przez Irvinga Piliavina i jego współpracowników⁴⁹ w jednym z wagonów nowojorskiego metra. W eksperymencie tym pomocnik eksperymentatorów, zachwiał się, przewracając się na podłogę w obecności osób znajdujących się w wagonie. „Ofiara” leżała rozciągnięta na podłodze wagonu, z oczyma utkwionymi w sufit. Scenę tę powtórzono 103 razy w różnych warunkach. Najbardziej uderzającym wynikiem było to, że w dużej części przypadków ludzie spontanicznie spieszyli z pomocą osobie, która „zasłabla”. Działo się tak zwłaszcza wtedy, gdy ofiarę ucharakteryzowano w ten sposób, że wydawała się niewątpliwie chora: w ponad 95% prób ktoś natychmiast oferował jej pomoc. Nawet wówczas, gdy „ofiara” trzymała butelkę i cuchnęła alkoholem, otrzymywała od kogoś natychmiastową pomoc w 50% prób. W odróżnieniu od eksperymentów Darleya i Latane, w pociągu metra liczba świadków nie miała wpływu na skłonność pasażerów do udzielania pomocy. Ludzie pomagali równie często i równie szybko w zatłoczonych pociągach (gdzie przecież mogła występować dyfuzja odpowiedzialności), jak i w pociągach niemal pustych. Aczkolwiek ludzie udzielający pomocy byli mieszkańcami Nowego Jorku (jak w przypadku Genovese, w przypadku kobiety leżącej na Piątej Alei i w eksperymentach Darleya i Latane), to jednak znajdowali się także w środowisku, które, choć bardzo niepodobne do Parku Narodowego Yosemite, miało dwie rzeczy wspólne ze wspomnianym kempingiem: (1) ludzie jadący w tym samym wagonie metra mają poczucie dzielenia wspólnego losu i (2) znajdowali się oni w sytuacji, w której byli twarzą w twarz z ofiarą i w której nie było możliwości natychmiastowej ucieczki.

W jaki sposób można zwiększyć skłonność do udzielania pomocy? Zastanówmy się nad myślami, jakie przemknęłyby ci przez głowę, gdybyś był świadkiem jakiegoś wypadku: „Czy ta sytuacja jest naprawdę poważna? Czy wymaga ona mojej osobistej interwencji? Czy przyjdzie z pomocą będzie dla mnie trudne lub kosztowne? Czy moja pomoc przyniesie korzyść ofierze? Czy mogę się łatwo oddalić?” Twoja reakcja będzie zależała od twoich odpowiedzi na te pytania.

Pierwszym warunkiem udzielenia pomocy jest określenie sytuacji jako krytycznej. Przekonaliśmy się, że sygnały, których dostarcza obecność beczynnych świadków, mogą powstrzymać innych widzów od wyciągnięcia wniosku, iż istnieje jakieś zagrożenie. Jednakże interpretacja sytuacji przez świadków może także wpływać w przeciwnym kierunku na sposób jej spostrzegania. W eksperymencie przeprowadzonym przez Leonarda Bickmana⁵⁰ do uszu studentek siedzących w oddzielnych pomieszczeniach i słuchających przez interkom (telefoniczny system komunikacji wewnętrznej), co się dzieje u sąsiadek, w pewnej chwili dochodził hałas i krzyk ofiary, a następnie reakcja świadka rzekomego wypadku. Kiedy osoby badane słyszały, że świadek interpretuje to zdarzenie jako niewątpliwie groźną sytuację, przychodziły z pomocą częściej i szybciej niż wtedy, gdy interpretacja była niezdecydowana lub gdy wydarzenie to określano jako sytuację niegroźną. Im mniej było niepewności co do istnienia sytuacji zagrożenia, tym większe prawdopodobieństwo przyścia z pomocą.

Określenie sytuacji jako krytycznej stanowi pierwszy krok; drugim jest przyjęcie na siebie osobistej odpowiedzialności za interwencję. Prawdopodobieństwo, że widzowie przyjdą z pomocą, jest większe wtedy, gdy nie mogą zredukować swego poczucia odpowiedzialności, zakładając, że uczynią to inni. Opisałem tu eksperyment, w którym Darley i Latane wykazali, że ludzie są bardziej skłonni do udzielania pomocy wtedy, gdy sądzą, iż tylko oni wiedzą o sytuacji zagrożenia; w eksperymentach Bickmana, chociaż osoby badane myślały, że inni ludzie też wiedzą o tej sytuacji, to jednak u niektórych z nich wytworzono przekonanie, że pozostałe uczestniczki nie są w stanie zareagować. Mianowicie niektóre studentki poinformowano, że osoby, których głosy słyszały przez interkom, znajdują się w sąsiednich pomieszczeniach, podczas gdy innym powiedziano, że jeden głos (który potem okazał się głosem ofiary) pochodzi z sąsiedniego pokoju, druga uczestniczka natomiast mówi z innego budynku. Osoby badane reagowały na krytyczną sytuację znacznie szybciej w tych ostatnich okolicznościach, kiedy były przekonane, że drugi świadek nie jest w stanie udzielić pomocy. W rzeczywistości te studentki, u których nie mogła wystąpić dyfuzja odpowiedzialności, interweniowały równie szybko jak studentki, które myślały, że nikt inny nie słyszał wypadku.

Chociaż jakieś zdarzenie może być najwyraźniej wypadkiem wymagającym interwencji, ludzie rzadziej przychodzą z pomocą, gdy jej koszty są duże.

W pewnym wariantcie eksperymentów Piliavina, przeprowadzanych w metrze⁵¹, ofiara padając na podłogę przegryzała czasami kapsułkę z czerwoną farbą, co sprawiało wrażenie krwotoku z ust. Aczkolwiek „krew” powodowała, że wypadek wydawał się bardziej poważny, krwawiącym ofiarom pomagano rzadziej niż tym, które przewracały się nie krwawiąc. Widocznie krew wzbudzała w potencjalnych ratownikach lęk lub odrazę, osłabiając ich skłonność do udzielania pomocy. Inne rodzaje kosztów, nie wyłączając pozornie błahych, też mogą wchodzić w rachubę, co w pomysłowy sposób ukazali w swym eksperymencie John Darley i Daniel Batson⁵². Zwerbowali do niego przygotowujących się do pracy duszpasterskiej studentów Princeton Theological Seminary rzekomo w celu nagrania ich wystąpień. Każdy badany przygotowywał się w jednym pomieszczeniu do wygłaszania swego przemówienia, następnie polecano mu przejść do drugiego budynku, gdzie miało być ono nagrane na taśmę magnetofonową. W tym momencie niektórym studentom mówiono, że są już spóźnieni na umówione z nimi posiedzenie i muszą się pośpieszyć. Innych informowano, że zdążą na czas, jeśli zaraz udadzą się na wyznaczone miejsce, a pozostałych – że mają jeszcze trochę czasu. Podążając na sesję nagraniową do drugiego budynku, badani napotykali leżącą w bramie ofiarę – mężczyznę z głową na ziemi i zamkniętymi oczyma, który jęczał i kasłał, gdy przechodzili obok niego. Studenci pędzący w pośpiechu częściej mijali ofiarę, nie zatrzymując się przy niej. Podczas gdy więcej niż połowa badanych, którzy mogli przyjść na sesję za wcześniej lub punktualnie, przystawało, by pomóc nieszczęśnikowi, tylko 10% seminarzystów przekonanych, że spóźnią się na umówione spotkania, zaproponowało mu pomoc, nawet wtedy, gdy tematem przygotowanego przez nich wystąpienia była przypowieść o dobrym Samarytaninie!

Ludzie nie tylko oceniają koszty udzielenia pomocy, lecz także biorą pod uwagę korzyści, jakie przyniesie ich pomoc. Jest wiele danych świadczących o tym, że ludzie będą pomagać sobie nawzajem, jeśli są pewni, że mogą zrobić coś pożytecznego⁵³. Na przykład Robert Baron⁵⁴ w swoim eksperymencie wykazał, że kiedy jakiś człowiek wyraźnie cierpiał – a świadek wiedział, że jego (lub jej) reakcja może ulżyć temu cierpieniu – wówczas świadek ten reagował tym szybciej, im większy był rzekomy ból ofiary. W tym samym eksperymencie wykazano, że kiedy świadek nie wierzył, iż może złagodzić cierpienie ofiary, występowała wtedy odwrotna zależność między bólem a szybkością reagowania – tzn. im większe były rzekome cierpienia, tym wolniej reagował świadek. Aby zrozumieć te wyniki, musimy zrobić użytek z pojęcia *empatii*: w tym przypadku – naszej skłonności do doznawania nieprzyjemnych reakcji fizjologicznych na widok cierpienia innej osoby. Im większy ból ofiary, tym silniejsze nasze nieprzyjemne odczucia. Możemy je zredukować albo przez udzielenie pomocy ofierze, albo przez psychiczne wycofanie się z tej sytuacji. Jeśli uważamy, że możemy coś z tym zrobić, to działamy szybko – zwłaszcza wtedy, gdy ofiara bardzo cierpi. Jeżeli jesteśmy

przekonani, że nic nie poradzimy, to będziemy bardziej skłonni odwrócić się od niej (aby zredukować nasze własne przykre odczucia), szczególnie wówczas, kiedy ofiara bardzo cierpi.

Dotychczas koncentrowaliśmy się na czynnikach wpływających na decyzję przyjścia z pomocą ofierze. Jak wynika jednak z rozważań nad empatią, świadek niewątpliwie bierze także pod uwagę osobiste korzyści i koszty nieudzielenia pomocy. Przykreścią wynikającą z patrzenia na ciężkie położenie ofiary może on złagodzić, jeśli zinterpretuje dane wydarzenie jako nie wymagające natychmiastowego działania lub nie przyjmie na siebie obowiązku interweniowania. Gdy łatwo wycofać się z takiej sytuacji, skłonność do przyjścia z pomocą słabnie. Jest jednak kilka czynników, które wzmacniają odczuwaną przez świadka więź z ofiarą i w ten sposób przeciwdziałają wycofaniu się. Wszyscy słyszeliśmy opowieści o ludziach podejmujących ogromne ryzyko – wbiegających do płonącego budynku lub wyskakujących na jezdnię przed nadjeżdżający samochód – aby uratować członka swej rodziny. Jesteśmy skłonni odczuwać większą empatię i przyjmować na siebie większą odpowiedzialność, gdy ofiara jest dla nas kimś bliskim. Więż ta może być bardziej powierzchowna: na przykład ludzie udzielają większej pomocy tym, którzy wykazują postawy podobne jak oni. W 1971 r., kiedy demonstranci protestowali w Waszyngtonie przeciw wietnamskiej polityce prezydenta Nixona, Peter Suedfeld ze swymi współpracownikami⁵⁵ zainscenizowali eksperyment w celu zbadania zależności między podobieństwem postaw a gotowością do udzielenia pomocy. Przeszkolona przez nich młoda kobieta zwracała się do poszczególnych demonstrantów z prośbą, by przyszli z pomocą jej przyjacielowi, który zasnął. Przyjaciel ów miał przypięty znaczek z napisem głoszącym albo „Wywalić Nixona”, albo „Popierajcie Nixona”. Demonstranci oferowali większą pomoc współuczestnikowi protestu noszącemu antynixonowską plaketkę niż rzekomemu zwolennikowi Nixona. Na koniec, jak wspomniałem przy omawianiu wydarzenia na kempingu w Yosemite oraz eksperymentów w metrze, udzielenie pomocy jest bardziej prawdopodobne, gdy ludzie mają poczucie dzielenia wspólnego losu. To poczucie współzależności łatwo ignoruje się w naszym społeczeństwie; wyjaśnienie, jakie najczęściej podawało trzydziestu ośmiu świadków morderstwa Kitty Genovese, brzmiało: „nie chciałem być w to zamieszany”.

Uwagi w kwestiach etycznych

W swym dążeniu do wiedzy badacze uprawiający eksperymentalną psychologię społeczną dostarczają niekiedy ludziom dość silnych przeżyć. W tym rozdziale omówiliśmy eksperymenty, w których wzbudzano w badanych konflikt między świadectwem własnych oczu a jednomyślną opinią innych ludzi; takie, w których

polecano im aplikować silny impuls elektryczny pozornie cierpiącej ofierze; inne, w których setkom niewinnych ludzi jadących koleją podziemną kazano być świadkami agonii cierpiącego człowieka.

Procedury te mogą wzbudzać poważne zastrzeżenia etyczne. W rozdziale 9. problemy etyczne omówimy bardziej wyczerpująco; tu niech wystarczą dwie ogólne uwagi. Po pierwsze, wszyscy eksperymentatorzy w tej dziedzinie mają obowiązek dbać o to, by badani nie ponieśli szkody. Eksperymentator musi poczynić kroki mające sprawić, by jego badani po zakończeniu eksperymentu byli w stanie psychicznym nie gorszym od tego, w jakim do niego przystąpili. Wymaga to często stosowania po eksperymencie specjalnej procedury wyjaśniającej, na co trzeba nieraz poświęcić więcej czasu i wysiłku niż na zasadniczą część eksperymentu.

Skoro eksperymentatorzy muszą poruszać się po terenie tak śliskim pod względem etycznym, to po co w ogóle zawracać sobie głowę eksperymentami tego rodzaju? Tu chciałbym poruszyć drugą kwestię natury etycznej: dla psychologa społecznego problem etyki nie ogranicza się do jednego, powyżej zasygnalizowanego aspektu. W istocie, psycholog ma obowiązek wykorzystania swych umiejętności badawczych dla rozwoju wiedzy i zrozumienia zachowania ludzkiego, przy czym podstawowym celem jest polepszenie losu człowieka. Krótko mówiąc, psycholog społeczny ma etyczne obowiązki wobec społeczeństwa jako całości; zaniedbywałby wypełniania tych obowiązków, gdyby nie przeprowadzał swych badań najlepiej, jak tylko potrafi. Staje on jednak przed dylematem, gdy jego ogólne obowiązki etyczne wobec społeczeństwa są w konflikcie z bardziej szczegółowymi obowiązkami etycznymi w stosunku do każdej osoby badanej, biorącej udział w jego eksperymencie. Sytuację komplikuje jeszcze bardziej to, że konflikt jest największy wtedy, gdy bada się takie ważne zagadnienia, jak konformizm, posłuszeństwo, niesienie pomocy itp., ponieważ na ogół im ważniejsze zagadnienie, (1) tym większa potencjalna korzyść dla społeczeństwa oraz (2) tym większe prawdopodobieństwo, że pojedyncza osoba badana będzie przeżywać uczucia przykrości, lęku czy wzburzenia. Czytelnika zainteresowanego bardziej wyczerpującym omówieniem tego tematu odsyłam raz jeszcze do rozdziału 9.

rozdział

3

Środki masowego przekazu, propaganda i przekonywanie

W 1977 r. zaprezentowano pierwszy „murzyński” miniserial telewizyjny. Ponad 130 milionów telewidzów obejrzało przynajmniej jeden odcinek *Korzeni*, sfilmowanej przez sieć telewizyjną ABC opowieści Alexa Haleya o dziejach kilku pokoleń pewnej murzyńskiej rodziny w Stanach Zjednoczonych. Serial ten zdobył sobie ogólne uznanie za upowszechnianie znajomości historii Murzynów i za rozbudzanie ich dumy ze swego dziedzictwa. Sześć lat później sieć ABC nadała *The Day After*, film telewizyjny ukazujący obrazowo następstwa ataku nuklearnego na Stany Zjednoczone. W listopadzie 1983 r. ponad 40 milionów rodzin amerykańskich włączyło telewizory – widownia większa niż ktokolwiek się spodziewał w najśmielszych przewidywaniach. Stwierdzenie, że film ten wzbudził liczne kontrowersje, byłoby niedomówieniem. Istotnie, już na długo przed nadaniem tego filmu, *The Day After* był przedmiotem wielu artykułów na pierwszych stronach czasopism o ogólnokrajowym zasięgu. Gwiazdy filmowe, politycy, wybitni fizycy, a nawet członkowie administracji Reagana przedstawiali swoje poglądy na temat tego programu i jego potencjalnego wpływu¹.

The Day After rzeczywiście wywarł wpływ, nawet na tych, którzy go nie oglądali, lecz tylko słyszeli coś o tym szeroko rozreklamowanym programie. Po

rozdział

7

Uprzedzenia

Biały policjant wrzasnął: «Hej chłopcze! Chodź no tu!» Nieco dotknięty, odparłem: «Nie jestem żadnym chłopcem!» Podbiegł do mnie, zaczerwieniony ze złości, i stał nade mną, sapiąc: «Co ja powiedziałem, chłopcze?» Nagle naskoczył na mnie i zapytał rozkazująco: «Jak się nazywasz, chłopcze?» Przestraszony, odpowiedziałem: «Doktor Poussaint. Jestem lekarzem». Zachichotał gniewnie i syknął: «Nie pytałem się o nazwisko; jak masz na imię, chłopcze?» Gdy się wahałem, przybrał groźną postawę i zacisnął pięści. Serce mi zakofatało, więc wymamrotałem w głębokim upokorzeniu: «Alvin».

On zaś nadal maltretował mnie psychicznie, wrzeszcząc: «Alvin, następnym razem, gdy cię zawołam, przyjdiesz natychmiast, słyszysz? słyszysz?» Wahałem się. «Czy słyszysz mnie, chłopcze?»¹.

Bohater filmu z Hollywood rzuciłby się na swego gnębiela i pokonałby go. Lecz w realnym świecie doktor Poussaint po prostu odszedł upokorzony – czy, jak sam to określił, „psychicznie wykastrowany”. Poczucie bezradności i bezsily, które jest udziałem uciskanych, prawie nieuchronnie prowadzi do obniżenia samooceny, co zaczyna się już we wczesnym dzieciństwie. Wiele lat temu Kenneth i Mamie Clarkowie² wykazali, że dzieci murzyńskie, wśród których były także trzylatki, żywiły już przekonanie, iż niedobrze jest być Murzynem – odrzucały one czarne lalki, uważając, że białe lalki są ładniejsze i w ogóle lepsze. Eksperyment ten sugeruje, iż kształcenie „oddzielne, lecz równe” nigdy nie jest równe, gdyż dziecku z grup mniejszościowych nasuwa

myśl, że oddzielono je od innych dzieci, ponieważ jest w nim coś złego. Istotnie, eksperyment ten miał duży wpływ na decyzję Sądu Najwyższego (sprawa: „Brown przeciw Ministerstwu Oświaty”, 1954), który stwierdził, że segregacja w szkolnictwie jest niezgodna z Konstytucją.

Takie obniżenie samooceny występuje nie tylko u Murzynów, lecz także w innych dyskryminowanych grupach. W badaniu podobnym do eksperymentu Clarków Philip Goldberg³ wykazał, że kobiety nauczono uważać, iż pod względem intelektualnym stoją niżej od mężczyzn. W eksperymencie swym Goldberg polecił pewnej liczbie studentek przeczytać kilka artykułów naukowych i ocenić je pod względem poziomu kompetencji, stylu itd. Niektóre studentki informowano, że poszczególne artykuły są dziełem autorów płci męskiej (np. Johna T. McKaya), podczas gdy innym podano, że te same artykuły zostały napisane przez kobiety (np. Joan T. McKay). Gdy artykuły te przypisywano mężczyźnie, studentki oceniały je znacznie wyżej niż wówczas, gdy przypisywano je kobiecie. Było tak nawet wtedy, gdy artykuły dotyczyły tematów uważanych powszechnie za domenę kobiet, np. nauczania podstawowego czy dietetyki. Innymi słowy, kobiety te „nauczyły się, gdzie jest ich miejsce” – uważały więc, że ich własne wytwory muszą być gorsze niż wytwory mężczyzn, podobnie jak dzieci murzyńskie nauczyły się uważać czarne lalki za gorsze od białych. Jest to dziedzictwo otrzymywane w spadku od społeczeństwa, w którym panują uprzedzenia.

Jednakże sytuacja ta zmienia się. Ostatecznie eksperyment Clarków został przeprowadzony w latach czterdziestych, a eksperyment Goldberga – w latach sześćdziesiątych XX wieku. Od tego czasu w społeczeństwie amerykańskim zaszły ważne zmiany. Na przykład zmniejszyła się znacznie liczba rażących aktów jawnego uprzedzenia i dyskryminacji, ustawy dotyczące „akcji afirmacyjnej” (zmierzającej do zniwelowania skutków dotychczasowej dyskryminacji w dziedzinie edukacji i zatrudnienia – przypis tłumacza) otworzyły większe możliwości dla kobiet i mniejszości, a środki masowego przekazu coraz częściej zaczynają pokazywać nam realistyczne wizerunki kobiet i przedstawicieli mniejszości, pełniących ważne funkcje na stanowiskach dających władzę i wpływy. Jak można było oczekiwać, zmiany te znajdują swoje odzwierciedlenie w samoocenie członków tych grup. Na przykład w ostatnich latach badania naukowe wykazują, że dzieci afroamerykańskie są obecnie bardziej zadowolone z czarnych lalek, niż byli ich rówieśnicy w 1947 r.⁴ Ponadto, jak wykazała Janet Swim i jej współpracownicy⁵, ludzie nie dyskryminują już artykułu w czasopiśmie tylko dlatego, że jego autorstwo przypisano kobiecie.

Chociaż postęp ten jest ważny i dodający otuchy, to jednak byłoby błędem wyciągnąć stąd wniosek, że uprzedzenia i dyskryminacja przestały być w Ameryce poważnym problemem. Chociaż najbardziej zewnętrzne przejawy uprzedzeń występują obecnie na ogół rzadziej i w mniej rażącej postaci niż dawniej, to jednak uprzedzenia nadal zbierają obfite żniwo ofiar. Nadal musimy

co roku być świadkami licznych zbrodni wynikających z nienawiści, podpalania afroamerykańskich kościołów⁶ i niezliczonych aktów przemocy różnego rodzaju spowodowanych uprzedzeniami, jak również pomniejszych zniewag – takich jak daremność twoich wysiłków, by zatrzymać taksówkę późnym wieczorem w którejś z metropolii amerykańskich, jeśli przypadkiem jesteś Murzynem⁷. Co to jest uprzedzenie? Jak powstaje? W jaki sposób można je zredukować?

Stereotypy i uprzedzenia

Psychologowie społeczni podają różne definicje „uprzedzenia”. Formalnie istnieją uprzedzenia pozytywne i negatywne; można być uprzedzonym przeciw nowoczesnym artystom lub być uprzedzonym na korzyść nowoczesnych artystów. Oznacza to, że przed poznaniem Sama Smeara, o którym mi mówiono, że jest nowoczesnym artystą, będę skłonny lubić go lub nie lubić – i będę skłonny oczekiwać, że odznacza się on pewnymi cechami. Jeśli więc pojęcie „nowoczesny artysta” kojarzy mi się ze zniewieściałym zachowaniem, byłbym zaskoczony i pełen niedowierzania, gdybym zobaczył Sama Smeara z trudem mieszczącego się w drzwiach i wyglądającego kropka w kropkę jak środkowy obrońca zawodowej drużyny futbolowej. Jeśli pojęcie „nowoczesnego artysty” kojarzy mi się z radykalno-liberalnymi poglądami politycznymi, to byłbym zdziwiony, gdyby Sam Smear miał w klapie znaczek noszony zwykle przez konserwatystów.

W niniejszym rozdziale nie będziemy omawiać sytuacji, w których wchodzi w grę uprzedzenia „na korzyść” ludzi; w związku z tym definicja robocza uprzedzenia, którą będziemy się posługiwać, dotyczy wyłącznie postaw negatywnych. Będziemy definiować uprzedzenie jako wrogą lub negatywną postawę wobec pewnej dającej się wyróżnić grupy, opartą na uogólnieniach wyprowadzonych z fałszywych lub niekompletnych informacji. Gdy więc mówimy, że ktoś jest uprzedzony do Murzynów, to mamy na myśli, że jest on skłonny zachowywać się wrogo wobec Murzynów; sądzi, że wszyscy Murzyni, może z wyjątkiem jednego czy dwóch, są niemal tacy sami; cechy, które człowiek ten przypisuje Murzynom, są albo całkowicie niezgodne z prawdą, albo w najlepszym razie oparte na jakimś ziarnie prawdy – na ułamkowych danych, które gorliwie odnosi się do całej grupy.

W swej klasycznej książce pt. *The Nature of Prejudice* („Natura uprzedzeń”) nie żyjący już Gordon Allport przytacza następujący dialog:

Mr. X: Kłopot z Żydami polega na tym, że troszczą się oni tylko o członków swej własnej grupy.

Mr. Y: Jednakże akta kampanii na rzecz Funduszu Społecznego wykazują, że w stosunku do swej liczebności ofiarowali oni więcej pieniędzy na ogólne cele dobroczynne niż nie-Żydzi.

Mr. X: To wskazuje, że oni zawsze starają się kupić sobie życzliwość chrześcijan i wtrącać się w ich sprawy. Żydzi nie myślą o niczym innym, jak tylko o pieniądzach; to dlatego jest tylu żydowskich bankierów.

Mr. Y: Ale przecież ostatnie badania wykazują, że procent Żydów w przedsiębiorstwach bankowych jest nieznaczny, o wiele mniejszy niż procent nie-Żydów.

Mr. X: Otóż to – oni nie pracują w uczciwych zawodach; siedzą tylko w przemyśle filmowym albo prowadzą kluby nocne⁸.

Dialog ten daleko lepiej ilustruje podstępna naturę uprzedzenia, niż by to zrobiły sterty definicji. W gruncie rzeczy uprzedzony pan X mówi: „Nie zwracaj mi głowy faktami, mam wyrobiony pogląd na tę sprawę”. Nie stara się zaprzeczać danym, które przedstawia pan Y. Albo wypacza fakty w taki sposób, aby podtrzymywały jego nienawiść do Żydów, albo też, nieustraszony, przyjmuje je za punkt wyjścia do nowego ataku. Osoba głęboko uprzedzona jest praktycznie niewrażliwa na informację niezgodną z pielęgnowanymi przez siebie stereotypami. Jak powiedział kiedyś sławny prawnik, Oliver Wendell Holmes Jr.: „Próba oświecenia fanatyka przypomina świecenie w źrenicę oka – kurczy się”.

Można bez większego ryzyka przyjąć, że wszyscy mamy jakieś uprzedzenia – czy to skierowane przeciw jakiejś grupie etnicznej, narodowej lub rasowej, przeciw określonym regionom geograficznym jako miejscom zamieszkania, czy też przeciw pewnym rodzajom pożywienia. Weźmy na przykład pożywienie. W naszej kulturze nie jesteśmy skłonni jeść owadów. Przypuśćmy, że ktoś (podobny do pana Y) powiedział ci, że gąsienice, koniki polne i mrówki stanowią bogate źródło białka, a starannie przyrządzone są niezwykle smaczne. Czy to przekonałoby cię do jedzenia tych owadów? Prawdopodobnie nie. Tak jak pan X, znalazłbyś przypuszczalnie jakieś inne uzasadnienie dla swego uprzedzenia, np. fakt, że owady są obrzydliwe. Ostatecznie, w naszej kulturze jadamy tylko takie stworzenia, które z estetycznego punktu widzenia są piękne – np. kraby!

Gordon Allport napisał swoją książkę w 1954 r., toteż współczesnemu czytelnikowi dialog między panem X a panem Y może wydawać się trochę nieaktualny. Czy ludzie naprawdę myślą w ten sposób? Czy jest ktoś tak naiwny, żeby wierzyć w ten stary, niezgodny z prawdą stereotyp dotyczący żydowskich bankierów? Być może nie ma takich. Jednakże po upływie dwudziestu lat od opublikowania dialogu Allporta podobne twierdzenie wypowiedział nie zwykły obywatel, lecz najwyższy rangą dowódca wojskowy w Stanach Zjednoczonych. Generał George S. Brown, Przewodniczący Zespołu Szefów Sztabu, w publicznym przemówieniu na temat „żydowskich wpływów w Kongresie” powiedział: „... są one teraz tak silne, że nie uwierzylibyście... Oni, wiecie, posiadają w tym kraju banki, gazety. Proszę popatrzeć, gdzie są żydowskie pieniądze”⁹. Zaś w 1997 r., kiedy opublikowano taśmy z afery Watergate Nixona, mieliśmy zaszczyt wysłuchać rozmowę między Nixonem

i H.R. Haldemanem, w której były prezydent Stanów Zjednoczonych dawał wyraz podobnemu zbiorowi negatywnych emocji wobec Żydów.

Tego rodzaju uogólnienie cech czy motywów na pewną grupę ludzi, jakie zaprezentowali generał Brown i prezydent Nixon, nosi nazwę stereotypu. Słowo to oznacza przypisywanie identycznych cech każdej osobie należącej do danej grupy, bez uwzględnienia istniejących w rzeczywistości różnic między członkami tej grupy. Tak więc sądzić, że Murzyni mają wrodzone poczucie rytmu lub że Żydzi są materialistami, to tyle, co zakładać, że praktycznie biorąc – wszyscy Murzyni „czują” rytm lub że w zasadzie wszyscy Żydzi zabiegają o gromadzenie majątku. Takiego przypisywania identycznych cech całej grupie ludzi uczymy się w bardzo młodym wieku. W pewnym badaniu¹⁰ proszono dzieci z piątej i szóstej klasy, by oceniły swoich kolegów i koleżanki pod względem szeregu cech: popularności, zdolności przywódczych, bezstronności itp. Dzieci z rodzin należących do klasy wyższej były oceniane bardziej pozytywnie niż dzieci z rodzin należących do klasy niższej pod względem każdej pożądanej cechy. Wydaje się, że dzieci nie potrafiły oceniać swych kolegów i koleżanek według ich indywidualnych właściwości, lecz oceniały ich (je) w sposób stereotypowy, według przynależności do klasy społecznej.

Jak przekonaliśmy się w rozdziale 4., posługiwanie się stereotypami nie musi być rozmyślnym aktem zniewagi: często jest ono jedynie sposobem upraszczania naszego obrazu świata i wszyscy czynimy to w pewnym stopniu. Gdy słyszymy słowa: „nowojorski taksówkarz”, „włoski fryzjer” czy „wesolek klasowy”, to większości z nas przywodzą one na myśl jakiś specyficzny obraz. Jeśli stereotyp jest oparty na doświadczeniu i ogólnie biorąc – zgodny z rzeczywistością, to jest on przystosowawczym, uproszczonym sposobem ujmowania świata. Z drugiej strony, jeśli zamyka nam oczy na różnice indywidualne w obrębie danej klasy ludzi, to jest on nieprzystosowawczy i potencjalnie niebezpieczny.

Na przykład wielu białym w społeczeństwie amerykańskim Murzyni kojarzą się z aktami przemocy. W jaki sposób ten stereotyp może prowadzić do niesprawiedliwych i krzywdzących działań skierowanych przeciw Murzynom? Charles Bond i jego współpracownicy zajęli się tym zagadnieniem w badaniu, w którym porównywano traktowanie białych i czarnych pacjentów w szpitalu psychiatrycznym, prowadzonym wyłącznie przez biały personel¹¹. W swych badaniach zwrócili oni uwagę na dwie metody, najczęściej stosowane przez członków personelu w przypadku agresywnego zachowania pacjentów: izolowanie pacjenta w specjalnie przystosowanym do tego celu pomieszczeniu bądź obezwładnienie go przez nałożenie kaftana bezpieczeństwa, a następnie podanie leku uspokajającego. Analiza dokumentacji szpitalnej przez okres 85 dni ujawniła, że metodę bardziej brutalną – fizyczne obezwładnienie i środek uspokajający – stosowano wobec pacjentów-Murzynów prawie cztery razy

częściej niż wobec białych pacjentów, mimo że nie było niemal żadnej różnicy między białymi i czarnymi pacjentami pod względem liczby agresywnych incydentów, jakich się dopuścili. Co więcej, to dyskryminacyjne traktowanie czarnych pacjentów występowało mimo to, że gdy po raz pierwszy przyjmowano ich do szpitala, według postawionych im diagnoz lekarskich byli oni, ogólnie biorąc, mniej agresywni niż biali pacjenci. Z czasem jednak personel zaczął traktować białych i czarnych pacjentów jednakowo, a użycie kaftanów bezpieczeństwa wobec Murzynów spadało radykalnie po pierwszym miesiącu ich przebywania w szpitalu. Najwidoczniej uprzedzenia wobec Murzynów jako grupy oddziaływały wtedy, gdy czarni pacjenci byli stosunkowo nowymi przybyszami w tym szpitalu; później, gdy znajomość między białymi członkami personelu a określonym czarnym pacjentem wzrastała, wpływ uprzedzeń na zachowanie wobec danej jednostki zmniejszał się. Tak więc badanie to sugeruje, że znajomość wynikająca z długotrwałego kontaktu przedstawicieli różnych ras może zredukować posługiwanie się niesprawiedliwymi stereotypami i utorować drogę do uznania istnienia cech indywidualnych. Jak jednak przekonamy się w dalszej części tego rozdziału, kontakt między rasami sam przez się nie wystarcza zwykle do przełamania mocno zakorzenionych stereotypów i fanatyzmu.

Aby lepiej zilustrować podstępny i szkodliwy wpływ rasowych czy narodowościowych stereotypów, rozpatrzmy przypadek członków grup mniejszościowych, którzy zostali skazani za przestępstwa i odbywają karę więzienia. Gdy powstanie możliwość ich warunkowego zwolnienia, czy wówczas ich przynależność rasowa lub etniczna będzie ważniejsza niż inne informacje – takie jak sytuacja życiowa czy „dobre sprawowanie się” w więzieniu – które bierze się pod uwagę przy podejmowaniu decyzji o warunkowym zwolnieniu? Badania wskazują na istnienie takiego odchylenia poznawczego. Galen Bodenhausen i Robert Wyer¹² prosił studentów college’u, by zapoznali się z fikcyjnymi aktami więźniów, w przypadku których wchodziła w grę możliwość warunkowego zwolnienia, i wykorzystali informacje zawarte w aktach do podjęcia decyzji o warunkowym zwolnieniu. Czasami przestępstwa „pasowały” do przestępców – na przykład gdy obywatel amerykański pochodzenia meksykańskiego, Carlos Ramirez, dopuścił się napadu i pobicia lub gdy należący do wyższej klasy społecznej Ashley Chamberlaine, pochodzenia anglosaskiego, popełnił defraudację. W innych przypadkach przestępstwa były niezgodne ze stereotypami. Gdy przestępstwa więźniów były zgodne ze stereotypami osób badanych, studenci skłonni byli ignorować inne istotne informacje – takie jak „dobre sprawowanie się” w więzieniu – i byli bardziej surowi w swych zaleceniach dotyczących warunkowego zwolnienia. Tak więc, kiedy dana osoba zachowuje się w sposób zgodny z naszymi stereotypami, jesteśmy skłonni nie brać pod uwagę informacji, które dostarczyłyby nam wskazówek, dlaczego naprawdę zachowała się ona tak, jak się zachowała. Zamiast tego zakładamy,

że musi być coś takiego w tej osobie, a nie w jej sytuacji życiowej, co spowodowało jej zachowanie*.

Ilu badanych Bodenhausena i Wyera zostało kiedykolwiek napadniętych przez Amerykanina pochodzenia meksykańskiego lub straciło pieniądze przez anglosaskiego defraudanta? Jest więcej niż prawdopodobne, że niezbyt wielu, ponieważ większość stereotypów nie opiera się na rzetelnym doświadczeniu, lecz na zasłyszanych opiniach lub na obrazach spreparowanych przez środki masowego przekazu, lub powstaje w naszych umysłach jako sposób uzasadnienia naszych własnych uprzedzeń i okrucieństwa. Podobnie jak w przypadku „samospelniających się prorocstw”, omówionych wcześniej w tej książce, korzystnie jest dla nas myśleć o Murzynach czy Latynosach jako głupich czy niebezpiecznych, jeśli to uzasadnia pozbawienie ich możliwości kształcenia lub odmówienie warunkowego zwolnienia; korzystnie jest także uważać kobiety za predysponowane biologicznie do harówki domowej, jeśli zdominowane przez mężczyzn społeczeństwo chce je utrzymać przy garnkach i odkurzaczu. Podobnie korzystne jest dla nas, by postrzegać osoby z niższej klasy społecznej jako mało ambitne, mniej inteligentne i skłonne do zachowań przestępczych, jeśli chcemy płacić im jak najmniej za wykonywanie czarnej roboty lub trzymać ich z dala od zamieszkanym przez nas dzielnic. W takich przypadkach stereotypy istotnie są obelżywe. Na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku podjęta przez prezydenta Clintona próba usunięcia ograniczeń skierowanych przeciw homoseksualistom służącym w armii napotkała silny opór. Niektórzy politycy i dowódcy wojskowi przywoływali starodawne stereotypy, przewidując straszne konsekwencje i obniżenie morale armii, jeśli obywatelom tym pozwoli się nosić mundur. Jest to, oczywiście, doskonały dowcip, zważywszy, że przez lata tysiące gejów i lesbijek wypełniało spokojnie i umiejętnie swój patriotyczny obowiązek w siłach zbrojnych, nie powodując kłopotów.

Treść stereotypu nie zawsze jest obraźliwa sama przez się. Powinniśmy jednak zdawać sobie sprawę z tego, że posługiwanie się stereotypami jest krzywdzące dla osób, do których się one odnoszą, także wtedy, gdy stereotypy te wydają się neutralne lub nawet pozytywne. Na przykład przypisywanie „ambicji” Żydom, „wrodzonego poczucia rytmu” Murzynom czy „artystycznego usposobienia” homoseksualistom¹³ nie musi być przejawem negatywnej postawy. Jednakże uogólnienia te są obraźliwe choćby dlatego, że pozbawiają daną osobę przysługującego jej prawa, by traktowano ją jako jednostkę, posiadającą swe własne, indywidualne cechy, czy to dodatnie, czy ujemne.

* Spieszę dodać, że dane te uzyskano badając studentów wyższej uczelni w hipotetycznej sytuacji; dlatego same przez się nie dowodzą one, iż urzędnicy decydujący o warunkowych zwolnieniach zachowują się w sam sposób. Jest prawdopodobne, że urzędnicy ci są bardziej doświadczeni i dojrzałi niż uczestniczące w tym eksperymencie osoby badane. Eksperyment ten dowodzi jednak, że nawet u ludzi inteligentnych i mających dobre intencje występuje wspomniane odchylenie poznawcze – i że każdy z nas, jeśli nie będzie czujny, może popełnić błąd tego samego rodzaju.

Ponadto w większości przypadków stereotypy nie są życzliwe; są wprost obraźliwe i mają niekorzystny wpływ na członków grupy, której dotyczą. Rozpatrzmy interesujący przykład: w latach dziewięćdziesiątych XX w. Claude Steele¹⁴ zwrócił uwagę na niepokojący kryzys w osiągnięciach edukacyjnych studentów afroamerykańskich. Po prostu wśród studentów wyższych uczelni występuje różnica między wynikami w nauce białych i czarnych studentów; ponadto wskaźnik odsiewu wśród czarnych jest prawie dwa razy wyższy niż wśród białych. Chociaż jest wiele możliwych historycznych i społecznych wyjaśnień tego zjawiska, Steele sądzi, że są one niewystarczające – nie mogą wyjaśnić faktu, że różnica między wynikami w nauce białych i czarnych studentów jest równie duża w przypadku studentów o wysokim, jak i o niskim poziomie przygotowania (mierzonym ich wcześniejszymi ocenami). Innymi słowy wydaje się, że dzieje się coś, co przeszkadza nawet bardzo inteligentnym i dobrze przygotowanym czarnym studentom w osiągnięciu równie dobrych wyników jak biali studenci o takim samym poziomie zdolności i przygotowania.

Claude Steele i Joshua Aronson¹⁵ prowadząc studia nad tym problemem doszli do wniosku, iż ważnym czynnikiem wpływającym na jego występowanie może być obawa czarnych studentów (pojawiająca się w sytuacjach edukacyjnych silnie związanych z ocenianiem), że mogłby się potwierdzić istniejący stereotyp „niższości intelektualnej”. Steele i Aronson nazwali tę obawę „zagrożeniem przez stereotyp” (*stereotype threat*). Przypuszczali oni, że ten dodatkowy ciężar obaw może z kolei rzeczywiście zakłócić zdolność studentów do uzyskania dobrych wyników w podlegających ocenie zadaniach, takich jak testy. W interesującym eksperymencie Steele i Aronson dawali trudny słowny test (*Graduate Record Examination*) do indywidualnego rozwiązania białym i czarnym studentom Stanford University. U połowy studentów wytworzono przekonanie, że badacz jest zainteresowany mierzaniem ich zdolności intelektualnych; u drugiej połowy – że badacz tylko sprawdza test i że nie ma to nic wspólnego z ich rzeczywistymi zdolnościami.

Rezultaty eksperymentu były wyraźne: biali studenci funkcjonowali równie dobrze bez względu na to, czy byli przekonani, czy nie, że test jest stosowany jako narzędzie diagnostyczne. Czarni studenci, którzy sądzili, że test ten nie służy do diagnozy ich zdolności, uzyskali wyniki równie dobre, jak biali studenci; i przeciwnie, ci czarni studenci, których przekonano, że test mierzy ich zdolności, wypadli gorzej niż biali studenci. Taka jest siła stereotypów.

Stereotypy i atrybucje

Posługiwanie się stereotypami jest szczególnym przypadkiem zjawiska atrybucji. Jak widzieliśmy w rozdziale 4., kiedy zachodzi jakieś zdarzenie, staramy się przypisać (*to attribute*) mu jakąś przyczynę. Szczególnie jeśli człowiek wykonuje

jakaś czynność, obserwatorzy będą wyciągać wnioski co do przyczyny tego zachowania. Takie wnioski dotyczące przyczyn noszą nazwę atrybucji. Na przykład jeśli bramkarz twojej ulubionej drużyny piłki nożnej puścił łatwą piłkę, istnieje wiele możliwych wyjaśnień: może słońce zaświeciło mu w oczy; może był roztargniony, gdyż myślał o chorobie swego dziecka; może puścił tę piłkę umyślnie, gdyż postawił na drużynę przeciwników; może zagrożono mu, a on się zląkł; a może przypadkiem jest on po prostu mało utalentowanym bramkarzem. Zwróć uwagę na fakt, że każda z powyższych atrybucji dotyczących przyczyny błędu bramkarza pociąga za sobą zupełnie inne następstwa. Jeśli ten sportowiec martwił się chorobą swego dziecka, to miałbyś o nim całkiem inne zdanie niż wtedy, gdyby postawił na zwycięstwo przeciwników.

Jak wiesz, ta potrzeba znalezienia przyczyny zachowania innej osoby jest częścią właściwej ludzkiej skłonności do wykraczania poza posiadane informacje. Często spełnia ona pozytywne funkcje. Na przykład przypuśćmy, że przyjechałeś właśnie do obcego miasta, gdzie nie masz przyjaciół i czujesz się bardzo samotny. Słyszysz pukanie do drzwi – to Joe, sąsiad, który ściska ci dłoń i serdecznie wita cię w swym mieście. Zapraszasz go do pokoju, gdzie przez mniej więcej dwadzieścia minut prowadzicie ciekawą rozmowę. Prawdziwą przyjemność sprawia ci myśl, że być może znalazłeś nowego przyjaciela. Gdy Joe podnosi się, by wyjść, mówi: „Ach, nawiasem mówiąc, gdybyś kiedyś potrzebował jakiegoś ubezpieczenia, to ja przypadkiem zajmuję się tymi sprawami i byłoby mi miło porozmawiać z tobą na ten temat” i zostawia swoją wizytówkę. Czy jest on twoim przyjacielem, który przypadkiem zajmuje się sprzedażą ubezpieczeń, czy też udaje twojego przyjaciela, żeby sprzedać ci ubezpieczenie? Jest ważne, żeby to wiedzieć, ponieważ musisz zdecydować, czy utrzymywać z nim stosunki. Powtórzmy: dokonując atrybucji, jednostka musi wychodzić poza posiadane informacje. Nie wiemy, z jakiego powodu bramkarz puścił łatwy strzał; nie znamy motywacji Joego, skłaniającej go do przyjaznego zachowania. Zgadujemy. Tak więc interpretacje przyczynowe przy dokonywaniu atrybucji mogą być trafne lub błędne, funkcjonalne lub dysfunkcjonalne.

W sytuacji niejednoznacznej ludzie są skłonni dokonywać atrybucji zgodnych ze swymi przekonaniem czy uprzedzeniami. Thomas Pettigrew nazwał to „zasadniczym błędem atrybucji” (*ultimate attribution error*)¹⁶. Jeśli Mr. Fanatyk widzi dobrze ubranego białego, anglosaskiego protestanta, wygrzewającego się na ławce w parku we środę o godz. 3 po południu, to nie myśli o tym nic. Jeśli jednak widzi dobrze ubranego Murzyna robiącego to samo, skłonny jest dojść do wniosku, że człowiek ten nie pracuje – i Mr. Fanatyk wpada we wściekłość, gdyż przychodzi mu do głowy, że ze swych ciężko zarobionych pieniędzy płaci podatki po to, aby ten niezaradny nicpoń miał za co dobrze się ubrać. Jeśli Mr. Fanatyk, przechodząc koło domu Mr. Smitha, zauważy, że kosz na śmieci jest przewrócony, a trochę śmieci rozsypanych

dookoła, dojdzie zapewne do wniosku, że to bezpański pies szukał pożywienia. Jeśli zauważy to samo przechodząc koło domu Mr. Garcii, to skłonny będzie zirytować się i stwierdzić, że „ci ludzie mieszkają jak świnie”.

Nie tylko uprzedzenie wpływa na jego atrybucje i wnioski – jego błędne wnioski uzasadniają i wzmagają jego negatywne uczucia. Tak więc cały proces atrybucji może przebiegać w formie przypominającej spiralę. Uprzedzenie wywołuje specyficzne rodzaje negatywnych atrybucji czy stereotypów, które z kolei mogą zwiększać siłę tego uprzedzenia¹⁷.

Stereotypy związane z płcią. Szczególnie interesujący przejaw stosowania stereotypów występuje w spostrzeganiu różnic związanych z płcią. Kay Deaux i jej współpracownicy wykazały, że kobiety nieomal powszechnie są spostrzegane jako bardziej opiekuńcze i mniej asertywne niż mężczyźni. Jest możliwe, że ten sposób spostrzegania kobiet jest całkowicie związany z ich rolą – tzn. kobietom tradycyjnie przypisuje się rolę gospodyni domowej, a zatem mogą być uważane za bardziej opiekuńcze¹⁸. Z drugiej strony przedstawiciele tzw. ewolucyjnej psychologii społecznej (*evolutionary social psychology*)¹⁹ sugerują, że zachowania kobiet i zachowania mężczyzn różnią się w dokładnie tych dziedzinach, w których każda z płci stała wobec innych problemów adaptacyjnych. Z darwinowskiego punktu widzenia istnieją ważne powody biologiczne, dla których kobiety mogły w drodze ewolucji stać się bardziej opiekuńcze niż mężczyźni. Na przykład u naszych pradawnych przodków kobiety z przyczyn natury anatomicznej zawsze były pierwszymi opiekunkami niemowląt; w przypadku kobiet mało opiekuńczych było mniej prawdopodobne, że będą miały dużo dzieci, które utrzymają się przy życiu.

Chociaż nie ma bezspornego sposobu ustalenia, czy opiekuńczość jest w większej mierze częścią genetycznej natury kobiety niż mężczyzny, to jednak okazuje się, że stereotyp kulturowy nie jest daleki od rzeczywistości. Jak wykazały Alice Eagly, Wendy Wood i Janet Swim²⁰, w porównaniu z mężczyznami kobiety istotnie skłonne są przejawiać zachowania, które najlepiej można określić jako bardziej wrażliwe społecznie, troskliwsze i bardziej nastawione na pomyślność innych, podczas gdy mężczyźni skłonni są zachowywać się w sposób bardziej dominujący, kontrolujący i niezależny. Nie trzeba mówić, że rozkłady tych cech u kobiet i mężczyzn w dużej mierze zachodzą na siebie; wszyscy znamy mężczyzn, którzy charakteryzują się wrażliwością społeczną, i kobiety, które nie odznaczają się tą cechą. I na tym właśnie polega problem. Niezależnie od tego, czy podłożem stereotypu jest rzeczywistość społeczna czy biologiczna, stosowanie stereotypu do wszystkich kobiet czy wszystkich mężczyzn, pozbawia jednostkę należnego jej prawa, aby traktowano ją jako odrębną osobę, mającą specyficzne cechy i zdolności.

Nie trzeba dodawać, że stereotypy związane z płcią często jednak odbiegają od rzeczywistości, a więc mogą być szczególnie szkodliwe. Na przykład 287

w eksperymencie przeprowadzonym w 1974 r. przez Shirley Feldman-Summers i Sarę Kiesler²¹ studenci (płci męskiej), którym przedstawiono odnoszącą sukcesy zawodowe lekarkę, postrzegali ją jako mniej kompetentną niż odnoszący sukcesy lekarz. W podobnym badaniu Kay Deaux i Tim Emsweiler²² stwierdzili, że jeśli stereotyp związany z płcią jest wystarczająco silny, to nawet członkowie grupy, której ten stereotyp dotyczy, skłonni są w niego wierzyć. Mianowicie studentom i studentkom przedstawiano udane wykonanie złożonego zadania przez innego studenta lub studentkę i pytano, jak do tego doszło. Gdy sukces odniósł mężczyzna, zarówno studenci, jak i studentki przypisywali to osiągnięcie jego zdolnościom; gdy sukces odniosła kobieta, studenci obojga płci dochodzili do wniosku, że jej osiągnięcie było głównie kwestią szczęścia.

Badanie to przeprowadzono jednak ćwierć wieku temu. Jak już wspomnieliśmy, w społeczeństwie amerykańskim zaszło od tego czasu wiele zmian. Czy zmiany te wpłynęły na stereotypy uznawane przez kobiety? Nie tak bardzo, jak można by sobie wyobrażać. W 1996 r. Janet Swim i Lawrence Sanna²³ dokonali starannej analizy ponad 50 stosunkowo niedawnych eksperymentów poświęconych temu tematowi i okazało się, że ich wyniki są w dużym stopniu zgodne z wynikami wcześniejszych eksperymentów. Swim i Sanna stwierdzili, że chociaż wpływ płci na wyniki nie jest duży, to jednak jest on bardzo stały czy konsekwentny: jeśli mężczyzna odniósł sukces w jakimś zadaniu, obserwatorzy byli skłonni przypisywać ten sukces jego zdolnościom; jeśli w tym samym zadaniu sukces odniosła kobieta, obserwatorzy skłonni byli przypisywać jej sukces ciężkiej pracy. Jeśli mężczyźni nie udało się wykonać zadania, obserwatorzy byli skłonni przypisywać jego niepowodzenie pechowi lub temu, że za mało się starał; jeśli nie udało się to kobiecie, obserwatorzy sądzili, że zadanie było po prostu za trudne na jej poziom zdolności.

Badania wykazały także, że młode dziewczęta mają skłonność do zbyt niskiego oceniania swych własnych zdolności. John Nicholls²⁴ stwierdził, że chłopcy w czwartej klasie szkoły podstawowej przypisywali swoje sukcesy w rozwiązywaniu trudnego zadania umysłowego swoim zdolnościom, natomiast dziewczęta skłonne były pomniejszać wartość swych sukcesów. Ponadto eksperyment ten wykazał, że podczas gdy chłopcy nauczyli się chronić swe ego przypisując swoje niepowodzenia pechowi, dziewczynki w większym stopniu obciążały siebie za porażki. W nowszym eksperymencie Deborah Stipek i Heidi Graliński²⁵ wykazały, że skłonność dziewcząt do zbyt niskiego oceniania swych zdolności może występować najwyraźniej w tradycyjnie męskich dziedzinach – takich jak matematyka. Mianowicie Stipek i Graliński stwierdziły, że dziewczęta z niższych klas szkoły średniej przypisywały swój sukces na egzaminie z matematyki szczęściu, podczas gdy chłopcy – swoim zdolnościom. Ponadto dziewczęta po odniesieniu tego sukcesu przejawiały mniejszą dumę niż chłopcy.

Skąd biorą się takie przekonania, które działają na własną szkodę danej osoby? Zwykle prawie na pewno wpływają na nie postawy dominujące

w naszym społeczeństwie, lecz najsilniejszy jest wpływ osób najważniejszych w życiu młodej dziewczyny – jej rodziców. W jednym z badań Janis Jacobs i Jacquelynne Eccles²⁶ analizowały wpływ występujących u matek stereotypowych przekonań, dotyczących różnic związanych z płcią, na sposób w jaki te same matki spostrzegały zdolności jedenasto- i dwunastoletnich synów i córek. Następnie Jacobs i Eccles starały się ustalić, jaki wpływ mogło to mieć na spostrzeganie przez te dzieci swych własnych zdolności. Te matki, które miały najsilniejsze stereotypowe przekonania dotyczące różnic związanych z płcią, sądziły także, że ich własne córki mają stosunkowo małe zdolności matematyczne, i że ich synowie odznaczają się stosunkowo dużymi zdolnościami matematycznymi. Te matki, które nie miały ogólnych stereotypowych przekonań, nie uważały córek za mniej uzdolnione do matematyki niż synowie. Te przekonania z kolei wywierały wpływ na przekonania ich dzieci. Córki kobiet, mających silne stereotypy dotyczące różnic związanych z płcią, były przekonane, że nie mają dużych zdolności matematycznych. Córki kobiet nie mających silnych stereotypów dotyczących różnic związanych z płcią, nie przejawiały takich – działających na własną szkodę – przekonań.

To zjawisko autoatrybucji może mieć pewne interesujące następstwa. Przypuśćmy, że tenisista przegrywa w stosunku 2:6 pierwszego seta meczu trzysietowego. Jaki wyciąga z tego wniosek? Prawdopodobnie taki, że nie starał się wystarczająco usilnie lub że miał pecha – ostatecznie jego przeciwnik miał niewiarygodną serię szczęśliwych zagrań. Przypuśćmy teraz, że tenisistka przegrywa pierwszego seta. Do jakiego dochodzi wniosku? Z danych Nichollsa wynikałoby, iż mogłaby ona pomyśleć, że nie gra tak dobrze w tenisa, jak jej przeciwniczka – ostatecznie przegrała seta 2:6. Tu pojawia się interesujący aspekt tej sprawy: atrybucje, jakich dokonują gracze w odniesieniu do swej porażki w pierwszym secie, mogą w pewnej mierze zadecydować o ich sukcesie w następnych setach. Oznacza to, że mężczyźni będą przypuszczalnie dokładać wszelkich starań, żeby „nadrobić straty”, wygrać następne dwa sety i cały mecz, kobiety natomiast mogą być skłonne do rezygnacji z dalszej walki, co może doprowadzić do przegrania drugiego seta i meczu. Wydaje się, że tak jest zwykle w rzeczywistości. Stosunkowo niedawno przeprowadzono badanie²⁷, w którym przeanalizowano wyniki 10 300 meczów tenisowych. Po przegraniu pierwszego seta mężczyźni częściej niż kobiety „brali się w garść”, wygrywając drugiego i trzeciego seta. Kobiety częściej przegrywały mecz w dwóch setach. Zjawisko to występuje nawet wśród tenisistów i tenisistek zawodowych – a więc osób, które z pewnością uważają się za utalentowane i zdolne.

Marlene Turner i Anthony Pratkanis²⁸ uczynili następny krok w rozwoju tej koncepcji – dotyczącej odbierających siły autoatrybucji – wykazując, że negatywne autoatrybucje, wynikające ze sposobu doboru kobiet do pewnej pracy, mogą przeszkadzać im w wykonywaniu tej pracy. Mianowicie Turner i Pratkanis byli zainteresowani zbadaniem pewnych możliwych niekorzystnych

skutków ubocznych programów „akcji afirmacyjnej”. Jak wiadomo, programy akcji afirmacyjnej były na ogół pozytywne, ponieważ stwarzały możliwości zatrudnienia dla utalentowanych kobiet, których poprzednio nie dostrzegano, gdy starały się o te stanowiska. Niestety, programy te mogą też mieć stronę ujemną: niektóre z nich mimowolnie piętnowały utalentowane kobiety, stwarzając złudzenie, że zostały one wybrane przede wszystkim ze względu na swą płęć, a nie z powodu swych talentów. Jaki to ma wpływ na kobiety objęte tymi programami? W dobrze kontrolowanym eksperymencie Turner i Pratkanis wytworzyły u niektórych kobiet przekonanie, że zostały zakwalifikowane do pracy ze względu na swą płęć, podczas gdy innym dano do wykonania trudny test, a następnie powiedziano, że zostały wybrane do tej pracy na podstawie doskonałego wyniku osiągniętego w teście. Te kobiety, które dowiedziały się, że zostały wybrane ze względu na płęć (a nie na kwalifikacje), pomniejszały swoje zdolności. Ponadto były skłonne do zachowań, które jeszcze pogarszały ich sytuację – mianowicie, kiedy zadanie wymagało dużego wysiłku, wówczas kobiety przekonane, że zostały wybrane na zasadzie szczególnych preferencji dla ich płci, po prostu nie starały się tak bardzo jak kobiety, które sądziły, że wybrano je na podstawie ich osiągnięć.

Obwinianie ofiary

Ludziom, którzy nigdy nie doświadczyli tego na sobie, nie zawsze łatwo jest w pełni zrozumieć, co to znaczy być ofiarą uprzedzeń. Członkom dominującej większości, którzy mają poczucie względnego bezpieczeństwa, trudno wczuć się w jej położenie. Mogą jej współczuć i pragnąć, aby było inaczej; niekiedy jednak w ich postawę może wkraść się ślad faryzeuszostwa czy obłudy, niewielka skłonność, by częścią odpowiedzialności obciążyć ofiarę. Może to przyjąć postać „dobrze zasłużonej opinii”. Wygląda to mniej więcej tak: „Jeśli Żydzi od początku swej historii są prześladowani, to musieli oni zrobić coś złego”. Albo: „Jeśli została zgwałcona, to musiała zachowywać się prowokacyjnie”. Albo też: „Jeśli ci ludzie (Murzyni, Latynosi, Indianie amerykańscy, homoseksualiści) nie chcą popadać w kłopoty, dlaczego po prostu...” (nie pozostają na uboczu; nie trzymają języka za zębami; nie przestaną pechać się tam, gdzie ich nie chcą; lub cokolwiek innego). Taka sugestia zawiera wymaganie, aby grupa obca stosowała się do norm surowszych niż normy ustanowione dla większości.

Jak na ironię, motywem wywołującym tę tendencję do obwiniania ofiar o to, że są prześladowane, do przypisywania im trudnego położenia cechom ich osobowości oraz brakowi zdolności, jest pragnienie, by widzieć świat jako miejsce, gdzie panuje sprawiedliwość. Jak wykazał Melvin Lerner i jego współpracownicy²⁹, ludzie skłonni są obarczać pokrzywdzonego odpowiedzial-

nością za niesprawiedliwy wynik, który inaczej trudno jest wytłumaczyć. Jeśli np. dwaj ludzie pracują równie ciężko nad tym samym zadaniem, a potem w wyniku rzutu monetą jeden otrzymuje znaczne wynagrodzenie, a drugi nie dostaje nic, to u obserwatorów niejednokrotnie występuje silna tendencja, aby osobę nie mającą szczęścia w losowaniu ocenić jako tę, która pracowała mniej intensywnie. Podobnie, negatywne postawy wobec ubogich – z obwinianiem ich za ich własny los włącznie – występują częściej wśród osób wykazujących stosunkowo silną wiarę w sprawiedliwy świat³⁰. Najwidoczniej boimy się myśleć, że żyjemy w świecie, w którym ludzie bez własnej winy mogą być pozbawieni tego, na co zasługują lub czego potrzebują – na przykład równej płacy za równą pracę lub podstawowych artykułów niezbędnych do życia. Na tej samej zasadzie, jeśli 6 milionów Żydów zostało wymordowanych bez żadnego wyraźnego powodu, to można znaleźć pewną ulgę w przekonaniu, że musieli oni zrobić coś, czym zasłużyli na ten los*.

Dalszych danych umożliwiających lepsze zrozumienie zjawiska obwiniania ofiary dostarczają badania Barucha Fischoffa nad efektem przewidywania wstecz (*hindsight effect*)³¹, który omówiliśmy w rozdziałach 1. i 4. Jak może pamiętać, badania wykazują, że większość z nas to wspaniali eksperci: gdy już znamy wynik jakiegoś zdarzenia, wówczas złożone okoliczności jego wystąpienia nagle wydają się kryształowo jasne; zdaje się nam, że wiedzieliśmy to od początku i gdyby poproszono nas, żebyśmy przewidzieli ten wynik, to moglibyśmy zrobić to bez trudu. Jest to jednak złudzenie.

W interesującej serii eksperymentów Ronnie Janoff-Bulman i jej współpracownicy zademonstrowali silny wpływ tej tendencji do przewidywania wstecz na umocnienie przekonania, że ofiary gwałtu są odpowiedzialne za to, co je spotkało³². Dali oni osobom badanym do przeczytania opisy randki mężczyzny z kobietą, którzy spotkali się wcześniej w sali wykładowej wyższej uczelni. Opisy te były identyczne z wyjątkiem ostatniego zdania, które dla połowy badanych brzmiało: „Następną rzeczą, z jakiej zdałam sobie sprawę, było to, że mnie zgwałcił”, dla drugiej zaś połowy: „Następną rzeczą, z jakiej zdałam sobie sprawę, było to, że zabrał mnie do swego domu”. Potem eksperymetatorzy, poradziwszy badanym, by nie brali pod uwagę tego, czego się dowiedzieli o rzeczywistym wyniku randki, poprosili ich, by określili prawdopodobieństwo kilku możliwych wyników, łącznie z tym, o którym czytali. Chociaż wydarzenia prowadzące do końcowego wyniku randki były

* Wnikliwy czytelnik zauważył może, iż jest to łagodniejsza postać naszej skłonności do deprecjonowania osoby, której wyrządziliśmy krzywdę. W rozdziale 5. i 6. przekonaliśmy się, że gdy jedna osoba krzywdzi drugą, wówczas agresor skłonny jest znieważać swoją ofiarę, dehumanizować ją i krzywdzić dalej. Obecnie widzimy, że jeśli ktoś spostrzeży, iż dana osoba jest traktowana źle czy niesprawiedliwie, to skłonny jest sądzić, że ofiara musiała sobie w jakiś sposób na to zasłużyć.

dokładnie takie same w obu wersjach opowiadania, to jednak ci badani, którzy przeczytali o gwałcie, uważali gwałt za bardziej prawdopodobny niż ci, którzy przeczytali o „zabraniu do domu”. Co więcej, badani, którym przedstawiono scenariusz zakończony gwałtem, skłonni byli obwiniać kobietę, twierdząc, że to jej zachowanie – na przykład to, że pozwoliła mężczyźnie, by ją całował – doprowadziło do negatywnego wyniku randki. Implikacje rezultatów tego eksperymentu są niepokojące. Aby zrozumieć sytuację ofiary i wczuć się w nią, musimy umieć zrekonstruować z punktu widzenia ofiary wydarzenia, które doprowadziły do wyrządzenia jej krzywdy. Jak jednak przekonaliśmy się, jest aż nazbyt łatwo zapomnieć, że – w odróżnieniu od nas – ofiary nie mogły zrobić użytku z przewidywania wstecz, by pokierować swym postępowaniem.

Uprzedzenia a nauka

Uczeni są ludźmi ćwiczonymi w obiektywnym i bezstronnym myśleniu. Jednakże nawet oni mogą ulec wpływom dominującej atmosfery. Louis Agassiz, jeden z wielkich biologów amerykańskich dziewiętnastego wieku, dowodził, że Bóg stworzył Murzynów i białych jako odrębne gatunki³³. Podobnie w 1925 r. Karl Pearson, wybitny brytyjski przyrodnik i matematyk, zakończył swą monografię na temat różnic etnicznych stwierdzeniem: „Biorąc pod uwagę wartości przeciętne dla obu płci, napływowa ludność żydowska stoi nieco niżej pod względem fizycznym i umysłowym od ludności miejscowej (brytyjskiej)”³⁴. Na podstawie uzyskanych przez siebie wyników Pearson opowiadał się przeciw imigracji wschodnioeuropejskich Żydów do Wielkiej Brytanii. Współcześni uczeni są obecnie dostatecznie wyrafinowani intelektualnie, by domagać się bardziej rzetelnych argumentów niż te, które wysuwali Agassiz i Pearson. Na przykład jesteśmy wystarczająco wyrafinowani, by uważać większość typowych testów inteligencji za narzędzia nieobiektywne, które nierozmyślnie faworyzują należących do klasy średniej białych mieszkańców dzielnic podmiejskich, zadania w tych testach są bowiem sformułowane przy użyciu słów i zwrotów lepiej znanych dzieciom wychowanym w willowych dzielnicach podmiejskich niż dzieciom wychowanym w gettach lub na farmach. Zanim więc wyciągniemy wniosek, że to głupota była przyczyną słabego wyniku, jaki w teście służącym do mierzenia ilorazu inteligencji osiągnął Murzyn, Latynos czy mieszkaniec wsi, chcemy wiedzieć, czy był to test niezależny od czynników kulturowych.

Takie wyrafinowanie nie gwarantuje jednak całkowitej odporności na uprzedzenia. Pułapki, w jakie ludzie o dobrych intencjach mogą wpadać w społeczeństwie pełnym uprzedzeń, bywają bardzo subtelne. Pozwolę sobie posłużyć się tu przykładem dotyczącym mojej własnej osoby, a związanym z uprzedzeniem znanym pod nazwą seksizmu. W pierwszym wydaniu niniejszej książki, omawiając różnice indywidualne pod względem podatności na perswazję,

stwierdziłem, że kobiety zdają się być podatne na nią bardziej niż mężczyźni. Stwierdzenie to było oparte na wynikach znanego eksperymentu, który w końcu lat pięćdziesiątych przeprowadzili Irving Janis i Peter Field³⁵. Dokładna analiza tego eksperymentu wykazuje jednak, że był on nierozmyślnie niesprawiedliwy względem kobiet, niemal w taki sam sposób, w jaki testy inteligencji są niesprawiedliwe wobec mieszkańców wsi czy getta. Argumenty perswazyjne dotyczyły takich tematów, jak obrona cywilna, badania nad rakiem, von Hindenburg itd. – a więc tematów, którymi zainteresowanie nasza kultura rozbudza bardziej w chłopcach i mężczyznach niż w dziewczętach i kobietach – przy czym w latach pięćdziesiątych różnica ta była jeszcze większa niż obecnie. Uzyskane wyniki mogą więc po prostu oznaczać, że ludzie są bardziej podatni na perswazję w tych sprawach, które ich nie obchodzą lub na których się nie znają.

Istotnie, przypuszczenia te znalazły później potwierdzenie w wynikach serii eksperymentów Franka Sistrunka i Johna McDavid³⁶. W badaniach swych wykorzystali oni najrozmaitsze tematy – niektóre zwykle bardziej interesujące dla mężczyzn, a inne odwołujące się w większym stopniu do tradycyjnych specjalności i zainteresowań kobiet. Uzyskane przez nich wyniki były jednoznaczne: podczas gdy kobiety były bardziej podatne na perswazję, kiedy dotyczyła ona tematów dobranych pod kątem męskich zainteresowań, mężczyźni okazali się bardziej podatni na nią w przypadku tematów, które tradycyjnie były atrakcyjne dla kobiet. Oczywiście już ten fakt, że kobiety i mężczyźni wychowuje się w taki sposób, by nie interesowali się pewnymi tematami, jest sam w sobie godnym pożałowania następstwem dyskryminacji płciowej.

W 1970 r., kiedy przygotowałem pierwsze wydanie tej książki, nie zdawałem sobie sprawy z tego słabego punktu w eksperymencie Janisa i Fielda, dopóki nie zwróciła mi na to uwagi (w sposób łagodny, lecz zdecydowany) przyjaciółka, która przypadkiem jest nie tylko feministką, lecz także psychologiem społecznym. Nauka, jaką można wyciągnąć z tego przykładu, jest następująca: gdy wychowujemy się w społeczeństwie pełnym uprzedzeń, często akceptujemy te uprzedzenia bezkrytycznie. Łatwo jest uwierzyć, że kobiety są łatwowierne, ponieważ jest to stereotyp przyjęty w społeczeństwie. Nie jesteśmy więc skłonni przypatrywać się krytycznie danym naukowym potwierdzającym ten pogląd i, nie zdając sobie z tego sprawy, wykorzystujemy te dane do naukowego potwierdzenia naszego własnego uprzedzenia.

Niektóre subtelne następstwa uprzedzeń

Fakt, że żyjemy w społeczeństwie skażonym rasizmem i seksizmem, może mieć subtelny, lecz istotny wpływ na zachowanie dominującej większości, jak również na zachowanie kobiet i członków grup mniejszościowych. W wielu

przypadkach ludzie zachowują się w specyficzny sposób, nie zdając sobie z tego sprawy. Carl Word i jego współpracownicy³⁷ przeprowadzili serię ważnych eksperymentów poświęconych temu zagadnieniu. Najpierw ćwiczyli oni białych studentów Uniwersytetu Princeton w przeprowadzaniu rozmów kwalifikacyjnych z kandydatami starającymi się o pracę. Zaobserwowano ogromne różnice w sposobie przeprowadzania tych rozmów, w zależności od tego, czy studenci rozmawiali z białymi, czy czarnymi kandydatami: gdy kandydat był Murzynem, osoba przeprowadzająca rozmowę siedziała nieco dalej od niego, robiła więcej błędów językowych i kończyła rozmowę wcześniej, poświęcając na nią o 25% czasu mniej niż wtedy, gdy kandydat był biały. Jak myślisz, czy miało to wpływ na poziom funkcjonowania kandydatów? W drugim eksperymencie Word i jego współpracownicy uczyli osoby przeprowadzające te rozmowy, by traktowali białych studentów w taki sam sposób, w jaki w poprzednim eksperymencie byli traktowani biali bądź czarni kandydaci. Eksperymentatorzy zarejestrowali na taśmie wideo zachowanie studentów, z którymi przeprowadzano rozmowy. Według oceny sędziów niezależnych studenci traktowani jak czarni kandydaci byli bardziej nerwowi i mniej efektywni niż ci, których traktowano tak, jak białych kandydatów. Wyniki tego eksperymentu każą podejrzewać, że gdy biały mężczyzna pochodzenia anglosaskiego przeprowadza rozmowy kwalifikacyjne z kobietami lub członkami grup mniejszościowych, to kandydaci tacy mogą wypadać słabo, nie dlatego, że coś jest z nimi nie w porządku, ale dlatego, że osoba przeprowadzająca te rozmowy często, nawet nie zdając sobie z tego sprawy, zachowuje się w sposób sprawiający, iż czują się oni niepewnie.

Nawet jeśli nigdy nie występujemy w roli osób przeprowadzających rozmowy kwalifikacyjne, codziennie mamy do czynienia z różnymi ludźmi – mężczyznami, kobietami, młodymi i starymi, białymi, Murzynami, Azjatami, Latynosami itd. A nasze przyjęte zawczasu sądy o tym, jacy oni są, często wpływają na nasze zachowanie w taki sposób, że wydobywa ono z nich właśnie te cechy i zachowania, których przede wszystkim oczekiwaliśmy. Wspomniałem już wcześniej o tym zjawisku, znanym jako „samospełniające się proroctwo”. Na przykład wyobraź sobie, że ty i ja nigdy dotąd się nie spotkaliśmy, lecz jakiś wspólny znajomy ostrzegł mnie, że jesteś człowiekiem chłodnym, powściągliwym i zachowującym się z rezerwą. Kiedy się w końcu spotkamy, prawdopodobnie będę trzymał się na dystans, zachowując się ozięble i powściągliwie. Przypuśćmy, że w rzeczywistości jesteś na ogół serdeczny i otwarty. Moje zachowanie nie dałoby ci sposobności pokazać mi, jakim serdecznym i otwartym człowiekiem naprawdę jesteś. Reagując na moje zachowanie, przypuszczalnie traktowałbyś mnie z rezerwą i moje oczekiwania, że nie jesteś serdecznym, przyjaznym człowiekiem, znalazłyby potwierdzenie.

Jest to tylko jedna z wielu sytuacji, w których „przekonanie stwarza rzeczywistość”³⁸. Gdy uznajemy błędne przekonania czy stereotypy dotyczące innych ludzi, nasze reakcje na nich często powodują, że zachowują się oni

w sposób potwierdzający te błędne przekonania. Jak napisał socjolog Robert Merton, to samospełniające się proroctwo rodzi i utrwała „panowanie błędu”³⁹. Jeśli ludzie uznają stereotypy, według których kobiety są bierne i zależne, a Murzyni leniwi i głupi, to mogą traktować kobiety i Murzynów w taki sposób, jakby to było prawdą, i mimowolnie wywoływać zachowania czy cechy skojarzone z tymi stereotypami. „No, właśnie”, mówią wtedy do siebie, „od początku miałem co do nich rację”.

Oczywiście, nie wszyscy z nas uznają sztywne stereotypy dotyczące członków innych grup. Często przyjmujemy przekonania społeczne tylko w sposób prowizoryczny i staramy się ustalić, czy są one słuszne. Często posługujemy się interakcjami społecznymi do sprawdzenia naszych hipotez na temat tego, jacy są inni ludzie. Jednakże w naszych strategiach sprawdzania hipotez tkwią pułapki. Chodzi o to, że strategie, jakie stosujemy przy weryfikowaniu przyjmowanych przez nas hipotez co do innych ludzi, mogą dostarczać potwierdzających je danych nawet wtedy, gdy hipotezy te nie są poprawne. Przypomnij sobie (omawiane w rozdziale 4.) eksperymenty Marka Snydera i Williama Swanna. W jednym z tych eksperymentów, kiedy niektórych badanych studentów poproszono o sprawdzenie hipotezy, że dana osoba pasuje do profilu ekstrawertyka, wybierali oni pytania „ekstrawertyczne” (np.: „Co byś zrobił, gdybyś chciał trochę ożywić zebranie towarzyskie?”). Gdy proszono ich o sprawdzenie hipotezy, że ktoś pasuje do profilu introwertyka, wybierali pytania „introwertyczne” (na przykład: „Jakie czynniki powodują, że trudno ci otworzyć się naprawdę przed ludźmi?”). Jak wiesz, Snyder i Swann⁴⁰ stwierdzili, że charakter pytania przyczynia się do zdeterminowania odpowiedzi. Znaczy to, że osoby, które nie są ani szczególnie ekstrawertyczne ani szczególnie introwertyczne, będą się wydawały ekstrawertyczne, gdy odpowiadają na pytania pierwszego rodzaju, a introwertyczne, gdy odpowiadają na pytania drugiego rodzaju.

W sumie wyniki powyższych badań pozwalają zrozumieć, dlaczego stereotypy są odporne na zmianę. Kiedy mamy określone przekonania dotyczące innych, samospełniające się proroctwo sprawia, że stwarzamy rzeczywistość społeczną zgodną z naszymi oczekiwaniami. A nawet wtedy, gdy odznaczamy się wystarczająco otwartym umysłem, by sprawdzać zgodność z prawdą naszych przekonań, często mimo woli stosujemy strategie, które je potwierdzają, bez względu na to, czy przekonania te są poprawne, czy błędne.

Wielu skądinąd przyzwoitych ludzi, mimo że dokładają oni wszelkich starań, aby zachować bezstronność i otwarty umysł, jest zdolnych do zachowań reprezentujących subtelne formy uprzedzeń. Istotnie, wielu badaczy⁴¹ sądzi, że rażące przejawy fanatyzmu rasowego, demonstrowane w przeszłości przez wielu białych Amerykanów, zostały w dużej mierze zastąpione przez pośrednie – i chyba bardziej podstępne – formy uprzedzeń. Obecnie większość ludzi prawdopodobnie uważa się za nie uprzedzonych, chociaż nadal mogą dys-

kryminować członków grup mniejszościowych w sposób mniej oczywisty. Opisany tu rodzaj subtelnego rasizmu odpowiada dokładnie temu, co wykryli David Frey i Samuel Gaertner obserwując zachowanie białych, którzy mieli sposobność udzielenia pomocy Murzynowi. W swoim badaniu⁴² stwierdzili oni, że biali badani byli równie chętni do przyjsia z pomocą czarnemu studentowi, jak i białemu studentowi, lecz tylko wtedy, gdy wykazał on wystarczającą pracowitość. Kiedy jednak wytworzono w nich przekonanie, że student ów nie pracował dostatecznie ciężko nad wyznaczonym mu zadaniem, badani częściej odrzucali prośbę o pomoc czarnego studenta niż białego studenta. Wyniki te sugerują, że subtelny rasizm ujawnia się zwykle wtedy, gdy można łatwo dokonać jego racjonalizacji: byłoby trudno uzasadnić odmowę przyjsia z pomocą osobie należącej do mniejszości, gdy jej potrzeba pomocy wynikała z okoliczności niezależnych od niej, i nie mieć poczucia, że jest się człowiekiem nietolerancyjnym. Gdy jednak odmówienie pomocy wydaje się bardziej uzasadnione – na przykład gdy osoba prosząca o pomoc jest „leniwa” – ludzie mogą nadal zachowywać się w sposób uprzedzony, jednocześnie chroniąc obraz siebie samych jako osób pozbawionych uprzedzeń.

W podobnym eksperymencie Patricia Devine⁴³ wykazała, że wszyscy jesteśmy świadomi powszechnie przyjmowanych stereotypów dotyczących mniejszości. Kiedy ludzie mający uprzedzenia napotykają osobę należącą do mniejszości, wówczas rozpowszechnione stereotypy przychodzą im na myśl i w pewnej mierze wpływają na ich sposób odnoszenia się do tej osoby. Devine stwierdziła, że w zwykłych okolicznościach ci z nas, którzy są stosunkowo nie uprzedzeni, potrafią utrzymywać świadomą czujność, powstrzymującą te stereotypy przed wślizgnięciem się do umysłu i wywieraniem wpływu na nasze przekonania i zachowanie. Jednakże stwierdziła ona także, iż w niezwyklej okolicznościach (w których świadoma kontrola jest zredukowana do minimum) nawet ci z nas, którzy są stosunkowo nieuprzedzeni, popadają w „automatyczne uprzedzenie” (*automatic prejudice*) i dochodzi do tego, że myślą lub zachowują się zgodnie z rozpowszechnionym stereotypem.

Subtelny seksizm a socjalizacja ról związanych z płcią

Subtelne formy uprzedzeń są także skierowane przeciw kobietom. Daryl i Sandra Bemowie⁴⁴ wysunęli sugestię, że uprzedzenie istniejące w naszym społeczeństwie w stosunku do kobiet jest przykładem *nieświadomej ideologii* – tj. zbioru przekonań, które akceptujemy *implicite*, nie uświadamiając ich sobie, ponieważ nie możemy sobie nawet wyobrazić alternatywnej koncepcji świata. W naszej kulturze na przykład jesteśmy wychowani w taki sposób, że nie potrafimy sobie nawet wyobrazić następującej sytuacji: kobieta wychodzi

rano z domu, by pracować jako strażnik lub kierowca ciężarówki, podczas gdy jej mąż zostaje w domu, ceruje skarpetki, odkurza podłogi i zajmuje się dziećmi. Gdybyśmy posłyszeli o czymś takim, doszlibyśmy do wniosku, że z mężem tym coś jest nie w porządku. Dlaczego? Ponieważ takiego podziału obowiązków nie uważa się w naszym społeczeństwie za realną możliwość. Podobnie jak ryba nie zdaje sobie sprawy z tego, że jej środowisko jest mokre, również i my nie zauważamy nawet istnienia tej ideologii, gdyż jest ona tak bardzo rozpowszechniona.

Przypomnijmy sobie przytoczony w rozdziale 1. przykład, w którym mała Mary dostała na urodziny „Zosię Gosposię” („Komplet z własną małą kuchenką”): zanim dziewczynka skończyła 9 lat, uwarunkowano ją tak, by wiedziała, że jej miejsce jest w kuchni. Przeprowadzono to tak gruntownie, że ojciec Mary był przekonany, iż zainteresowanie dziewcząt „gospodarstwem domowym” jest zdeterminowane genetycznie. Przykład ten nie jest tylko wytworem fantazji. Nawet pierwsze książeczki z obrazkami, przeznaczone dla bardzo małych dzieci, zwykle przekazują te stereotypy ról związanych z płcią⁴⁵. Badania przeprowadzone przez Ruth Hartley⁴⁶ wskazują, że już w wieku 5 lat dzieci mają wyraźnie ukształtowany pogląd na to, jakie zachowanie jest odpowiednie dla mężczyzn, a jakie dla kobiet. Ta nieświadoma ideologia może mieć poważne konsekwencje dla społeczeństwa. Na przykład Jean Lipman-Blumen⁴⁷ podaje, że ogromna większość kobiet, które we wczesnym dzieciństwie przyswoiły sobie tradycyjny pogląd na swą rolę związaną z płcią („miejsce kobiety jest w domu”), nie stara się uzyskać wyższego wykształcenia; natomiast te kobiety, które przyswoiły sobie bardziej egalitarny pogląd na role związane z płcią, są znacznie bardziej skłonne aspirować do wyższego poziomu wykształcenia.

Obecne tendencje zmierzające do podnoszenia poziomu świadomości kobiet okazują się dla nich korzystne. Dokonując ekstrapolacji wyników badań Jean Lipman-Blumen, wysuwam hipotezę, że w miarę dalszego rozpadania się tradycyjnych stereotypów dotyczących ról związanych z płcią, będzie wzrastała liczba kobiet dążących do uzyskania wyższego wykształcenia. W istocie ten proces już się rozpoczął: w roku akademickim 1979–1980 po raz pierwszy liczba kobiet studiujących na wyższych uczelniach w Stanach Zjednoczonych przekroczyła liczbę mężczyzn – trend, który utrzymywał się przez lata dziewięćdziesiąte XX wieku. Jeśli chodzi o studia podyplomowe przygotowujące wysoko kwalifikowanych specjalistów, to chociaż w tradycyjnie męskich dziedzinach, takich jak inżynieria, mężczyźni nadal przewyższają liczebnie kobiety, w dziedzinach bardziej neutralnych względem płci, takich jak psychologia, większość stanowią kobiety⁴⁸. Wzrost poziomu świadomości kobiet okazuje się także korzystny dla mężczyzn. W miarę jak kobiety poszerzają zakres swych zainteresowań i wkraczają do nowych zawodów, przepisy ról dotyczące mężczyzn stają się mniej restrykcyjne.

Rozwińmy ten przykład. W ostatnich latach nasze społeczeństwo coraz lepiej zdaje sobie sprawę z dyskryminacji i stereotypów, które są wynikiem odmiennych ról związanych z płcią. Pojęcie ról związanych z płcią, czyli ról stosownych do biologicznej tożsamości seksualnej danej osoby, jest przydatne dla zrozumienia nacisków, jakie społeczeństwo wywiera zarówno na mężczyzn, jak i na kobiety. Na ogół oczekuje się, że mężczyzna będzie żywicielem rodziny, że będzie pełen inicjatywy, agresywny, przez cały czas ukrywający wszelkie łagodniejsze emocje i swoje słabości. Tradycyjnie kobiecość wiąże się mocno z wysokim poziomem lęku, niską samooceną i niską akceptacją społeczną⁴⁹. Kobiety uważa się za bardziej serdeczne i skłonne do okazywania uczuć, lecz mniej kompetentne i mniej stanowcze⁵⁰. Rola kobieca koncentruje się na domu, dzieciach i małżeństwie, przy ograniczonym dostępie do wyższych stanowisk i do szerszego zakresu zawodów. Te stereotypy ról związanych z płcią mają poważne konsekwencje. W interesującym eksperymencie Natalie Porter i Florence Geis⁵¹ wykazały, że w porównaniu z mężczyznami o tym samym poziomie wykształcenia nawet studentki przygotowujące się już do uzyskania stopnia magistra nie wzbudzały dużego zaufania, jeśli chodzi o zdolność kierowania działalnością intelektualną. Studentom wyższej uczelni pokazywano fotografię przedstawiającą grupę mężczyzn albo grupę kobiet siedzących wokół stołu, informując, że jest to grupa studentów (lub studentek) przygotowujących się do uzyskania stopnia magistra i pracujących nad projektem badań. Badanych proszono, by odgadli, która z osób wchodzących w skład grupy wniosła największy wkład w jej prace. Wystąpiła silna tendencja do wybierania osoby siedzącej u szczytu stołu. W innych warunkach eksperymentalnych studentom pokazywano zdjęcie grupy mieszanej pod względem płci (dwóch mężczyzn i trzy kobiety), siedzącej wokół stołu. Gdy miejsce u szczytu stołu zajmował mężczyzna, znaczna większość badanych wskazywała na niego, jako wnoszącego najwięcej w prace grupy. Gdy u szczytu stołu siedziała kobieta, nie wybierał jej prawie nikt. Każdy z mężczyzn na zdjęciu otrzymał więcej głosów niż wszystkie trzy kobiety łącznie. Rezultaty tego eksperymentu stanowią doskonały przykład tego, co się określa jako „nieświadomą ideologię”, gdyż podobne wyniki uzyskano bez względu na to, czy osobami badanymi byli mężczyźni, czy kobiety; co więcej, kobiety na zdjęciu były wybierane znacznie rzadziej zarówno przez kobiety nie będące feministkami, jak i przez feministki.

298 Eksperyment Porter i Geis wskazuje, że dyskryminacyjnego zachowania, skierowanego przeciw kobietom, dopuszczają się nie tylko mężczyźni; takie postępowanie wśród kobiet jest znacznie bardziej rozpowszechnione, niż sądzimy. Co więcej, eksperyment Roberta S. Barona, Mary Burgess i C.F. Kao⁵² wykazał, że takie przejawy seksizmu kobiet przeciw kobietom często pozostają niezauważone. W ich eksperymencie badani (mężczyźni i kobiety) czytali 12 krótkich tekstów, które opisywały osobę zachowującą się wobec kobiet w sposób seksistowski. Kiedy opisywana osoba była kobietą, wówczas badani (zarówno

mężczyźni, jak i kobiety) rzadziej określali jej zachowanie jako seksistowskie. Ponadto spostrzegali oni to zachowanie jako mniej skrajne i mniej drastyczne niż wtedy, gdy dopuszczał się go mężczyzna.

Proces socjalizacji ról związanych z płcią doprowadza do tego, że wielu ludzi uważa role kobiet i mężczyzn za charakterystycznie sztywne i narzucające ograniczenia. Badacze zajmujący się tą dziedziną dochodzą do wniosku, że takie tradycyjne określanie ról jest przeciwieństwem wszechstronnego i pełnego rozwoju. Na przykład Sandra Bem opowiada się za tym, by ludzie eliminowali stereotypy ról związanych z płcią i stawali się bardziej „androgyniczni”: według niej zarówno mężczyźni, jak i kobiety „powinno się zachęcać, by umieli i działać skutecznie, i wyrażać swoje uczucia, żeby byli i stanowczy, i ustepliwi, i męscy, i kobiece – zależnie od stosowności tych różnych rodzajów zachowań w różnych sytuacjach”⁵³. Kiedy na przykład prosimy o podwyżkę pensji, stanowczość jest przystosowawczym, pożądanym sposobem działania – tak samo dla mężczyzn, jak dla kobiet. Jeśli będziesz zachowywać się w sposób nieśmiały, bierny czy bojaźliwy, to prawdopodobnie nie dostaniesz podwyżki. Gdy jednak chcesz pogodzić się po sprzeczce, ustepliwość jest przystosowawczym, pożądanym sposobem działania – zarówno dla mężczyzn, jak i dla kobiet. Stanowczość może doprowadzić do wzrostu napięcia.

Jednakże droga do androgynicznego zachowania nie jest łatwa. Kobiety, podobnie jak członkowie wielu mniejszości, są często nagradzane za zachowania przyczyniające się do podtrzymania dominującego stereotypu kulturowego – za to, że są one podporządkowane, bierne i zależne. Wskutek tego działa samospełniające się proroctwo: gdyby kobieta uznała siebie za odbiegającą od akceptowanej społecznie normy, to prawdopodobnie poczułaby się nienajlepiej, ponieważ jej zachowanie byłoby niezgodne z obrazem siebie, jaki kształtowała od dzieciństwa. Jak wspomnieliśmy wcześniej, gdyby na przykład mężczyzna – kierowca ciężarówki i jego żona – gospodyni domowa zamienili się rolami, wzbudziłoby to duży dysonans, zwłaszcza w interakcjach z innymi osobami pełniącymi te same role. W ten sposób społecznie uwarunkowany stereotyp zostaje zwykle utrwalony. Jeśli kobieta próbuje odejść zbyt daleko od sztywnej roli związanej z jej płcią, broniąc stanowczo swych praw lub podejmując jakąś niekonwencjonalną pracę, to ryzykuje zerwaniem dotychczasowych przyjaźni i może wzbudzać u innych jeszcze silniejsze uprzedzenia. Dlatego jest mniej prawdopodobne, aby osoby, które odczuwają potrzebę porównywania się z innymi, podobnymi do nich osobami, odstępowały od akceptowanej społecznie roli.

Są jednak podstawy, by sądzić, że rozpowszechnione w społeczeństwie poglądy na to, jakie zachowanie jest odpowiednie dla mężczyzn i kobiet, stają się bardziej elastyczne. Linda Jackson i Thomas Cash⁵⁴ stwierdzili, że ludzie (mężczyźni i kobiety) opisani jako „androgyniczni” byli w rzeczywistości postrzegani jako bardziej sympatyczni i lepiej przystosowani niż ci, którzy postępowali tylko w sposób zgodny z tradycyjnymi rolami związanymi z płcią.

Jest tu jednak pewien haczyk: kiedy kobiety zachowywały się w sposób stereotypowo męski – z wyłączeniem tradycyjnie kobiecych zachowań – wzbudzały spośród wszystkich najmniej sympatii. Podobnie, kiedy mężczyźni zachowywali się tylko w sposób stereotypowo kobiecy, uznawano ich za gorzej przystosowanych niż kobiety, które przejawiały dokładnie te same zachowania. Wynika stąd, jak się zdaje, następująca wskazówka: występowanie u danej jednostki zachowań przypisywanych zwykle płci odmiennej może być akceptowane, jeśli stara się ona zrównoważyć je zachowaniami uważanymi za stosowne dla jej płci. Wracając do naszego przykładu, pomyśl kobiety, by zostać kierowcą ciężarówki, wywołałyby prawdopodobnie mniej ironicznych uwag, gdyby była ona także znakomitą kucharką, krawcową czy baletnicą. Podobnie mężczyzna, który decyduje się pozostać w domu, zajmować się dziećmi, mógłby spotkać się z większą aprobatą społeczną, gdyby był też mistrzem wędkarskim lub zdolnym mechanikiem.

Kształtowanie przez społeczeństwo (socjalizacja) ról związanych z płcią ma wiele istotnych konsekwencji. W serii eksperymentów przeprowadzonych w końcu lat sześćdziesiątych i na początku siedemdziesiątych, Martina Horner⁵⁵ stwierdziła, że kobiety w rzeczywistości obawiają się sukcesu, zwłaszcza gdy zdaje się on nie odpowiadać oczekiwaniom wynikającym z ich roli. Kiedy w jej badaniach proszono studentki, by napisały opowiadanie o „Annie, która znalazła się na pierwszym miejscu w swej grupie na uczelni medycznej”, zwykle opisywały one przyszłość Anny jako nieszczęśliwą, a bohaterka albo starała się zminimalizować swe osiągnięcia, albo cierpiała z powodu negatywnych następstw swego sukcesu. Jest interesujące, iż w późniejszych eksperymentach⁵⁶ wykazano, że to samo zjawisko występuje u mężczyzn – jeśli odnoszą sukces w nietradycyjnym otoczeniu. Mianowicie mężczyźni, którym powiedziano, że „John był na pierwszym miejscu w swojej klasie w szkole pielęgniarstwa”, przewidywali bardziej negatywne następstwa niż kobiety, którym powiedziano, że „Anna była na pierwszym miejscu w swojej klasie w szkole pielęgniarstwa”. Tak więc zjawisko „lęku przed sukcesem” jest podobne do zjawiska „podatności na perswazję”; zarówno mężczyźni, jak i kobiety przejawiają zachowania świadczące o jego występowaniu – a kiedy i w jaki sposób, to zależy od sytuacji.

Myślę, że można z tego wyciągnąć dwa ważne wnioski. Po pierwsze, chociaż mogą istnieć pewne różnice między zachowaniem kobiet i mężczyzn, to jednak wiele z tych różnic wynika z odmienności sytuacji, w jakich kobiety i mężczyźni się znajdują. Na przykład początkowo może się wydawać, że kobiety są podatniejsze na perswazję lub że bardziej obawiają się sukcesu, ponieważ ocenia się je według męskich reguł gry. Jeśli jednak mężczyzn ocenia się według reguł kobiecych, to właśnie oni wydają się bardziej podatni na sugestie, bardziej boją się sukcesu itp. Co więcej, nawet wtedy, gdy mężczyźni i kobiety zachowują się tak samo, bardzo często są oceniani według odmiennych norm. Na przykład przekonał się już wcześniej, że gdy kobieta osiągnie

sukces, przypisuje się to zwykle ciężkiej pracy lub szczęściu, podczas gdy sukces mężczyzny przypisuje się jego zdolnościom. Zanim więc dojdziemy do wniosku, że jedna płć jest gorsza od drugiej, musimy starannie rozpatrzyć kontekst, w którym występuje dane zachowanie, oraz zbadać, czy przy ocenianiu zachowań mężczyzn i kobiet nie stosuje się podwójnych norm. Przypomnij sobie pierwsze prawo Aronsona: ludzie, którzy postępują anormalnie, niekoniecznie muszą być szaleńcami. Podobnie ludzie, którzy coś robią gorzej, niekoniecznie muszą być gorsi.

Po drugie, powinniśmy uświadomić sobie, że my wszyscy – mężczyźni, kobiety, chłopcy, dziewczęta, Murzyni, Latynosi, Azjaci, biali, bogaci, ubodzy, homoseksualiści, heteroseksualiści – jesteśmy ofiarami stereotypowych ról narzucających nam ograniczenia. Byłoby naiwnością nie dostrzegać oczywistego faktu; że niektóre role są bardziej ograniczające i niekorzystne dla rozwoju intelektualnego niż inne. Jednakże byłoby też nierozsądnie nie zdawać sobie sprawy z tego, że wysiłki jednej grupy dążącej do uwolnienia się z więzów uprzedzeń pośrednio przynoszą korzyść nam wszystkim. Gdy uczy się akceptować u innej osoby zachowanie nie przewidziane jej rolą, wtedy również nasze zachowanie niezgodne z rolą będzie akceptowane w coraz większym stopniu – i będziemy mogli bardziej swobodnie realizować nasze potencjalne możliwości – możliwości istot ludzkich.

Uprzedzenia a środki masowego przekazu

Ważną rolę w podtrzymywaniu uprzedzeń odgrywają środki masowego przekazu. Do niedawna gazety informowały zwykle o przynależności rasowej przestępcy, gdy nie był on białym, nigdy natomiast nie troszczyły się o podanie rasy złoczyńcy, jeśli zdarzyło się, że był nim człowiek biały. Niewątpliwie przyczyniło się to do zniekształconego obrazu liczby przestępstw popełnianych przez „kolorowych”. Dopóki Bill Cosby i Michael Jordan nie utworowali drogi innym, rzadko można było zobaczyć czarną twarz w telewizji w jakiejś niestereotypowej roli lub w reklamach handlowych. Gdy udział Murzynów ograniczał się do takich ról, jak postaci w serialu *Amos i Andy* czy też piosenkarz śpiewający i tańczący w widowisku rewiowym, umacniało to skutecznie stereotyp, że Murzyni są głupi, niezaradni, leniwi i obdarzeni wrodzonym poczuciem rytmu.

W ciągu ostatnich dwudziestu lat sytuacja zmieniła się – ale jak bardzo? Biorąc pod uwagę ogromną popularność, jaką w latach osiemdziesiątych XX wieku cieszył się w Stanach Zjednoczonych pionierski serial „Bill Cosby Show”, a także pełną wdzięku wszechobecność takich idoli kulturowych jak Oprah Winfrey i Michael Jordan, miałyby się ochotę przyjąć, że były to zmiany radykalne. Chociaż jednak w ostatnich latach Afro-Amerykanie rzeczywiście pojawiali się częściej w środkach masowego przekazu (reklamując różne 301

produkty lub prowadząc programy typu talk show), to jednak, jeśli chodzi o ich udział w spektaklach fabularnych, występowali oni głównie w niemal wyłącznie „murzyńskich” komediach sytuacyjnych, lub odgrywali drugorzędne role w skądinąd „białych” spektaklach. Weźmy pod uwagę spektakle fabularne, pokazywane w czasie największej oglądalności – które stanowią główne danie w amerykańskim jadłospisie telewizyjnym. Jak już wspomniałem w rozdziale 3., wybitny uczony George Gerbner⁵⁷ przeprowadza okresowe, wyczerpujące badania środków masowego przekazu. Zgodnie z rezultatami Gerbnera, w ciągu ostatnich 15 lat procent Afro-Amerykanów występujących w spektaklach fabularnych w czasie największej oglądalności wahał się między 6 a 16%, nie wykazując w tym okresie wyraźnego trendu rosnącego.

W innych formach komunikowania się i rozrywki sytuacja przedstawia się jeszcze bardziej niewesoło. Weźmy pod uwagę coś prostego i zwyczajnego – takiego jak dowcipy rysunkowe. Kilkanaście lat temu jedna z moich studentek, Ruth Thibodeau⁵⁸, przeprowadziła dokładną analizę dowcipów rysunkowych, które ukazały się w „The New Yorker” od 1946 do 1987 r. Stwierdziła ona, że postacie Afro-Amerykanów występowały w nich niezwykle rzadko. Ponadto w pierwszym okresie objętym jej badaniami (w latach czterdziestych i pięćdziesiątych), za każdym razem, kiedy Afro-Amerykanin pojawiał się w dowcipie rysunkowym, był on przedstawiany w wysoce stereotypowej roli. Dlatego też częstość występowania postaci Afro-Amerykanów w tych dowcipach rysunkowych w rzeczywistości z latami malała, w miarę jak przedstawianie mniejszości rasowych w stereotypowy sposób stawało się coraz mniej możliwe do zaakceptowania. Thibodeau była zaskoczona, kiedy stwierdziła, że w całym tym 42-letnim okresie tylko jeden Afro-Amerykanin pojawił się jako główna postać w dowcipie rysunkowym, w którym rasa była sprawą zupełnie nieistotną. Tylko raz w 35 874 dowcipach! Thibodeau wyciągnęła z tego wniosek, że w dowcipach rysunkowych osoba o czarnej barwie skóry po prostu nie jest przedstawiana jako reprezentująca zwykłego obywatela.

Wracając do czasu największej oglądalności w telewizji trzeba stwierdzić, że ogólna sytuacja innych rozpoznawalnych mniejszości jest jeszcze mniej zadowalająca. Gerbner stwierdził, że w latach dziewięćdziesiątych XX w. niewiele więcej niż 1% postaci w spektaklach prezentowanych w czasie największej oglądalności było Latynosami, a mniej niż 1% – Azjatami lub rdzennymi Amerykanami (tzn. Indianami). Geje i lesbijki pojawiali się niezmiernie rzadko – a kiedy występowali, to z reguły w stereotypowych rolach. Nie jest to błaha sprawa; dla większości z nas telewizja stanowi ważne źródło informacji o świecie. Dlatego też rzadkie i nierealistyczne przedstawianie w niej mniejszości rasowych i seksualnych jest mylące i prawie na pewno szkodliwe, ponieważ przyczynia się do powstawania złudzenia, że należące do tych mniejszości osoby są mało ważnymi członkami naszego społeczeństwa – ludźmi, którzy nie przeżywają prawdziwych przygód, nie mają zwyczajnych problemów

ani nie doświadczają ludzkich wzruszeń*. Co więcej, brak pozytywnych modeli ról w środkach masowego przekazu niewątpliwie podsyca uczucia niższości i wyobcowania wśród członków grup mniejszościowych – zwłaszcza wśród dzieci.

Podobne problemy wiążą się z przedstawianiem kobiet. Przez wiele lat, kiedy środki masowego przekazu pokazywały kobiety w telewizyjnych spektaklach fabularnych w czasie największej oglądalności, w reklamach czy książkach dla dzieci, prawie nigdy nie były one przedstawiane jako intelektualistki, osoby posiadające władzę i autorytet, czy też odznaczające się śmiałością i przedsiębiorczością. Zamiast tego pokazywano je zwykle jako atrakcyjne, lecz naiwne „dziewczyny”, które nadmiernie troszczą się o to, jakiego proszku do prania używać, a w ważnych sprawach polegają na radach mężczyzn. W latach dziewięćdziesiątych XX w., wraz z pojawieniem się tak wpływowych i kompetentnych postaci jak Murphy Brown, oraz transmisji telewizyjnych koszykówki kobiecej, trend ten zaczął się zmieniać. Chociaż zmiana ta jest zachęcająca, nadal jednak drastyczny brak równowagi pozostaje. Zgodnie z wynikami analizy George’a Gerbnera, w spektaklach telewizyjnych nadawanych w czasie największej oglądalności postacie męskie ponad dwukrotnie przewyższają liczebnie postacie kobiece, a kobiety znacznie częściej niż mężczyźni są przedstawiane jako ofiary przestępstw połączonych z przemocą. Również historyjki obrazkowe w gazetach, często czytane przez dzieci, zwykle utrwalają stereotypy związane z płcią. Analiza czternastu zamieszczanych w wielu dziennikach historyjek obrazkowych, takich jak *Peanuts* („Orzeszki”), *Spiderman* („Człowiek-pająk”) i *The Wizard of Id* („Czarodziej z Id”), publikowanych w okresie trzydziestu dni, wykazały, że kobiety przedstawiano w nich jako główne postaci tylko w 15% przypadków. W dodatku tylko 4% postaci kobiecych pokazano w rolach kobiet pracujących, mimo że w rzeczywistości blisko 69% kobiet w Stanach Zjednoczonych jest zatrudnionych poza domem⁵⁹.

Jakie są następstwa tak szerokiego rozpowszechniania stereotypów kobiet w środkach masowego przekazu? Jeśli chodzi o subtelne oddziaływania, to należy stwierdzić, że jesteśmy skłonni wierzyć temu czy akceptować to, co widzimy bardzo często – jeśli nie ma poważnych powodów, by tego nie robić. Ponadto jest nam bardzo trudno liczyć się z tym, czego się nie pokazuje. Jeśli więc prawie nigdy nie widzimy kobiet w roli osób posiadających władzę, łatwo dochodzimy do wniosku, że są one niezdolne do skutecznego czynienia użytku z władzy lub że wolą pralnię od sali konferencyjnej.

* Godnym uwagi wyjątkiem od tej ogólnej tendencji było „ujawnienie się” Ellen DeGeneres w telewizji w 1997 r., kiedy aktorka ta (podobnie jak odtwarzana przez nią postać) oświadczyła, że jest lesbijką. Ciekawe, że w historii telewizyjnej komedii sytuacyjnej był to jeden z odcinków o największej widowni – i chociaż wiele konserwatywnych ugrupowań groziło bojkotem, to jednak owe „ujawnienie się” zostało na ogół zaakceptowane przez amerykańską publiczność.

Zajmijmy się tą sprawą nieco dokładniej. Jeśli stereotypy takie zostają zinternalizowane przez kobiety, mogą mieć one negatywny wpływ na ich postrzeganie własnych możliwości życiowych. Florence Geis i jej współpracownicy sugerują, że tradycyjne sposoby przedstawiania kobiet w reklamach telewizyjnych dostarczają ukrytych „scenariuszy” zachowań dla kobiet, które mogą hamować ich aspiracje dotyczące osiągnięć. W jednym z eksperymentów⁶⁰ badacze ci pokazywali niektórym osobom badanym stereotypowe reklamy handlowe z kobietami przedstawianymi jako obiekty seksualne lub usługowe gospodynie domowe zaspokajające potrzeby mężczyzn. Inne osoby badane oglądały reklamy, w których role były odwrócone; na przykład mąż podający z dumą wyborny posiłek żonie, która dopiero co wróciła do domu po ciężkiej, całodzienniej pracy. Gdy osoby badane płci żeńskiej, które obejrzały reklamy pokazujące kobiety w roli usługowych gospodyń i obiektów seksualnych, poproszono o wyobrażenie sobie, jak będzie wyglądało ich życie „za dziesięć lat od chwili obecnej”, przeważnie nie kładły nacisku na zrobienie kariery zawodowej ani na inne tematy związane z osiągnięciami. Obejrzenie stereotypowych reklam handlowych nie spowodowało tylko chwilowego stłumienia aspiracji tych kobiet w czasie eksperymentu. Przeciwnie, osoby płci żeńskiej z grupy kontrolnej, którym w ogóle nie dano do obejrzenia żadnych reklam, przejawiały poziom aspiracji co do osiągnięć równie niski jak kobiety, którym pokazano tradycyjne reklamy. Jednakże te kobiety, które obejrzały reklamy z odwróconymi rolami, aspirowały do równie wysokiego poziomu osiągnięć, jak osoby badane płci męskiej. Jest dosyć interesujące, że oglądanie zarówno tradycyjnych, jak nietradycyjnych reklam nie miało wpływu na aspiracje badanych mężczyzn. Wyniki te sugerują, że reklamy handlowe powielające stereotypy płci są odzwierciedleniem utrzymującego się w naszej kulturze obrazu kobiet jako obywateli drugiej kategorii i że ciągłe karmienie kobiet takimi reklamami przyczynia się do ograniczenia zakresu celów, jakie uważają one za dostępne dla siebie. Ponadto jest prawdopodobne, że powtarzający się wielokrotnie kontakt z materiałami reprezentującymi alternatywny, „nieseksistowski” punkt widzenia, zwiększyłby oczekiwania kobiet dotyczące osiągnięć i sukcesów zawodowych.

Przyczyny uprzedzeń

Co sprawia, że ludzie są uprzedzeni? Czy uprzedzenie jest czymś naturalnym czy nienaturalnym? Psychologowie ewolucyjni sugerują, że zwierzęta mają dużą skłonność do wykazywania większej przychylności wobec zwierząt podobnych pod względem genetycznym, oraz do przejawiania strachu i odrazy wobec organizmów genetycznie niepodobnych, nawet jeżeli te ostatnie nigdy nie wyrządziły im żadnej krzywdy⁶¹. Tak więc uprzedzenie może być wrodzone

– jako istotna część naszego biologicznego mechanizmu przetrwania, która powoduje, że faworyzujemy swoją rodzinę, plemię czy rasę i przejawiamy wrogość wobec obcych. Z drugiej strony można przyjąć, że jako ludzie różnimy się od zwierząt – być może nasze naturalne skłonności polegają na tym, żeby być przyjaznym, otwartym i chętnym do współpracy. Jeśli tak się sprawa przedstawia, to uprzedzenie nie pojawia się w sposób naturalny – to raczej kultura (rodzice, społeczność, środki masowego przekazu) może, rozmyślnie lub mimowolnie, uczyć nas przypisywania negatywnych cech i właściwości ludziom różniącym się od nas.

Chociaż my, ludzie, możemy mieć wrodzone, biologiczne skłonności, które predysponują nas do nietolerancyjnych zachowań, to jednak nikt nie wie na pewno, czy uprzedzenie jest, czy nie jest istotną i niezbędną częścią naszego wyposażenia biologicznego. W każdym razie większość psychologów społecznych zgodziłaby się, że specyficzne elementy uprzedzenia muszą zostać wyuczone – czy to przez naśladowanie postaw i zachowań innych, czy też za pośrednictwem sposobów, jakie stosujemy przy konstruowaniu naszej własnej rzeczywistości psychicznej. Jak przekonaliśmy się, potężnym czynnikiem determinującym uprzedzenia u człowieka jest potrzeba uzasadnienia własnego postępowania. Na przykład w dwóch ostatnich rozdziałach wykazaliśmy, że jeśli byliśmy okrutni wobec jakiejś osoby lub grupy ludzi, to większość z nas będzie starała się poniżyć i deprecjonować tę osobę czy grupę, aby usprawiedliwić nasze własne okrucieństwa. Jeśli potrafimy przekonać samych siebie, że ludzie stanowiący jakąś grupę są bezwartościowi, głupi, niemoralni lub też niegodni miana człowieka, pomaga to nam uchronić się od poczucia, że my jesteśmy niemoralni, czyniąc z nich niewolników, pozbawiając ich dostępu do dobrych szkół lub mordując. Możemy wówczas nadal chodzić do kościoła i czuć się dobrymi chrześcijanami, ponieważ ten, kogo skrzywdziliśmy, nie był naszym bliźnim, takim samym jak my człowiekiem. Rzeczywiście, jeśli tylko posiadamy wystarczające umiejętności, możemy nawet przekonać samych siebie, że barbarzyńskie mordowanie kobiet i dzieci jest cnotą chrześcijańską – jak to czynili niektórzy krzyżowcy, gdy w drodze do Ziemi Świętej wyrzynali europejskich Żydów w imię Księcia Pokoju. I znowu, jak już przekonaliśmy się, tego rodzaju usprawiedliwianie swych postępów przyczynia się do intensyfikacji późniejszej brutalności.

Oczywiście, oprócz potrzeby uzasadniania własnego postępowania ludzie mają także inne potrzeby. Na przykład istnieje potrzeba władzy i potrzeba posiadania odpowiedniej pozycji społecznej. Tak więc człowiekowi stojącemu nisko w hierarchii społeczno-ekonomicznej może być potrzebna obecność uciskanej grupy mniejszościowej, aby mógł odczuwać swoją wyższość wobec kogoś. W kilku badaniach wykazano, że można dobrze przewidzieć stopień uprzedzenia danej osoby, gdy się wie, czy jej pozycja społeczna jest niska, lub czy się obniża. Na przykład Jennifer Crocker i jej współpracownicy⁶² stwierdzili, że studentki wyższej uczelni, które należały do korporacji o niskim statusie,

wyrażały więcej uprzedzeń i lekceważenia wobec innych korporacji, niż członkinie korporacji o wyższym statusie. Podobnie, gdy badano uprzedzenia białych względem Murzynów⁶³, lub osób wyznania niemojżeszowego wobec Żydów⁶⁴, okazało się, że jeśli status społeczny danej osoby jest niski lub obniża się, to zwykle jest ona bardziej uprzedzona niż osoba, której pozycja społeczna jest wysoka lub podwyższa się. Stwierdzono, że ludzie, którzy znajdują się najniżej w hierarchii pod względem wykształcenia, zarobków i zawodu, nie tylko wykazują największą antypatię w stosunku do Murzynów, lecz także są najbardziej skłonni uciekać się do przemocy w celu niedopuszczenia do zniesienia segregacji rasowej w szkolnictwie⁶⁵.

W związku z powyższymi wynikami badań nasuwają się pewne interesujące pytania. Czy ludzie o niskiej pozycji społeczno-ekonomicznej i o niskim poziomie wykształcenia są bardziej uprzedzeni dlatego, że (1) potrzebują kogoś, wobec kogo mogliby odczuwać wyższość, (2) najdotkliwiej odczuwają rywalizację o pracę ze strony członków grupy mniejszościowej, (3) są bardziej sfrustrowani niż większość ludzi i dlatego bardziej agresywni czy też (4) ich brak wykształcenia zwiększa prawdopodobieństwo przyjęcia przez nich zbyt uproszczonego, opartego na stereotypach poglądu na świat? Trudno oddzielić od siebie te czynniki, lecz wydaje się, że każde z tych zjawisk przyczynia się do powstania uprzedzenia. Istotnie, należy zdawać sobie sprawę z tego, że nie istnieje jakaś jedna przyczyna uprzedzenia – jest ono zdeterminowane przez bardzo wiele czynników. Przypatrzmy się głównym determinantom uprzedzenia.

W tym rozdziale omówimy cztery podstawowe przyczyny uprzedzenia. Są to: 1) ekonomiczna i polityczna rywalizacja bądź konflikt, 2) przemieszczona agresja, 3) potrzeby osobowościowe oraz 4) konformizm w stosunku do istniejących norm społecznych. Powyższe cztery przyczyny nie wykluczają się nawzajem – wszystkie mogą działać równocześnie – lecz przydałoby się ustalić, jak ważna jest każda z przyczyn, gdyż od tego, co uważamy za główną przyczynę uprzedzenia, będzie zależeć działanie, jakie będziemy skłonni zalecić w celu zredukowania tego uprzedzenia. Tak więc np. gdybym był przekonany, że nietolerancja i fanatyzm są głęboko zakorzenione w osobowości ludzi, to mógłbym załamać ręce z rozpaczą i dojść do wniosku, że bez przeprowadzenia głębokiej psychoterapii większość uprzedzonych osób pozostanie na zawsze uprzedzona. W takiej sytuacji mógłbym drwić z prób zredukowania uprzedzenia przez eliminowanie rywalizacji lub przeciwdziałanie naciskom konformizmu.

Rywalizacja ekonomiczna i polityczna. Uprzedzenie można uważać za wynik działania czynników ekonomicznych i politycznych. Zgodnie z tym poglądem, jeśli środki materialne są ograniczone, dominująca grupa może starać się wyzyskiwać czy dyskryminować grupę mniejszościową w celu uzyskania dla siebie jakichś korzyści materialnych. Postawy nacechowane uprzedzeniem nasilają się zwykle wtedy, gdy czasy są pełne napięcia i gdy istnieje konflikt

spowodowany niezgodnością celów – ekonomicznych, politycznych lub ideologicznych. Tak więc istnieją uprzedzenia między robotnikami sezonowymi pochodzenia anglosaskiego i meksykańskiego w związku z ograniczoną ilością pracy, między Arabami i Żydami – w związku ze sporami terytorialnymi, między Południowcami i mieszkańcami Północy – w związku z walką o zniesienie niewolnictwa. Ekonomiczne korzyści płynące z dyskryminacji stają się aż nadto oczywiste, gdy zapoznamy się z działalnością niektórych związków zawodowych, które nie przyjmują na członków Murzynów i w ten sposób nie dopuszczają ich do względnie dobrze płatnych zawodów, znajdujących się pod kontrolą tych związków. Na przykład dziesięciolecie między połową lat pięćdziesiątych i połową lat sześćdziesiątych naszego stulecia charakteryzowało się dużymi postępami, jakie poczynił ruch praw obywatelskich pod względem politycznym i prawnym. Jednakże w 1966 r. w kontrolowanej przez związki nauce zawodu tylko 2,7% uczniów było Murzynami – przez poprzednich 10 lat nastąpił w tej dziedzinie wzrost tylko o 1%. Ponadto w połowie lat sześćdziesiątych Ministerstwo Pracy Stanów Zjednoczonych przeprowadziło badania w czterech dużych miastach, szukając członków grup mniejszościowych, którzy byliby zatrudnieni jako uczniowie u hydraulików, monterów przewodów parowych, blacharzy, kamieniarzy, tokarzy, malarzy, szklarzy oraz operatorów różnych urządzeń technicznych. W czterech miastach nie udało się im znaleźć ani jednego Murzyna zatrudnionego w tym charakterze. Najwyraźniej niektórym ludziom opłaca się podtrzymywanie uprzedzenia⁶⁶.

Chociaż lata siedemdziesiąte i osiemdziesiąte przyniosły istotne zmiany w wielu tych statystykach, to jednak wykazują one, że daleko jeszcze do sprawiedliwych rozwiązań, jeśli chodzi o sytuację grup mniejszościowych.

Dyskryminacja, uprzedzenia i tendencja do posługiwania się negatywnymi stereotypami nasilają się gwałtownie, gdy pracy jest mało i gdy wzrasta rywalizacja o nią. Tak więc, w jednym ze swych wczesnych, klasycznych badań nad uprzedzeniami w małym miasteczku przemysłowym John Dollard udokumentował fakt, że chociaż początkowo w miasteczku tym nie było żadnego dostrzegalnego uprzedzenia przeciw Niemcom, to jednak pojawiło się ono, gdy zaczęło być trudno o pracę.

Miejscowi biali, którzy przeważnie ściągnęli z pobliskich farm, przejawiali znaczną bezpośrednią agresję w stosunku do przybyszów. Wypowiadano pogardliwe i uwłaczające opinie na temat tych Niemców, a miejscowi biali mieli wobec nich przyjemne poczucie wyższości (...). Głównym elementem wyzwalamym tę agresję przeciw Niemcom była rywalizacja o pracę i pozycję w miejscowych zakładach wyrobów z drewna. Miejscowi biali czuli się wyraźnie wypierani z pracy przez grupy przybyszów niemieckich i w przypadku nadejścia złych czasów mieli sposobność obwiniać Niemców, których obecność sprawiała, że było więcej ludzi rywalizujących o mniejszą liczbę stanowisk pracy. Wydaje się, że nie było tam żadnego tradycyjnego wzoru uprzedzenia przeciw Niemcom, chyba, że za taki uzna się (zawsze obecną) ogólną podejrzliwość wobec członków wszelkich obcych grup⁶⁷.

Podobnie uprzedzenia, przemoc i negatywne stereotypy skierowane przeciw chińskim imigrantom w Stanach Zjednoczonych wykazywały znaczne wahania w ciągu XIX w. – wynikające w dużej mierze ze zmian w rywalizacji ekonomicznej. Na przykład kiedy Chińczycy próbowali kopać złoto w Kalifornii, określano ich jako „zdeprawowanych i występnych... opasłych żartków... krwiożerczych i nieludzkich”⁶⁸. Jednakże już dziesięć lat później, kiedy Chińczycy chętnie najmowali się do ciężkich i niebezpiecznych prac przy budowie transkontynentalnej linii kolejowej (prac, których nie chcieli wykonywać biali Amerykanie), uważano ich powszechnie za ludzi spokojnych, pracowitych i przestrzegających prawa. Istotnie, Charles Crocker, jeden z potentatów kolei zachodniej, napisał: „Oni są równi najlepszym białym... Są bardzo odpowiedzialni, bardzo inteligentni i dotrzymują umów”⁶⁹. Jednakże po ukończeniu tej budowy pracy było mniej; w dodatku, gdy skończyła się wojna domowa, na ten i tak już pękający w szwach rynek pracy napłynęło wielu byłych żołnierzy. Natychmiast wystąpiło dramatyczne nasilenie negatywnych postaw wobec Chińczyków; dotychczasowy stereotyp zmienił się na: „przestępcy”, „podstępni”, „przebiegli” i „głupi”.

Dane te zdają się wskazywać, że rywalizacja i konflikt rodzą uprzedzenia. Ponadto zjawisko to ma znaczenie nie tylko historyczne – wydaje się, że pociąga ono za sobą także trwałe skutki natury psychologicznej. W badaniu ankietowym przeprowadzonym w latach siedemdziesiątych największe uprzedzenia przeciw Murzynom stwierdzono w tych grupach, które w hierarchii społeczno-ekonomicznej znajdowały się o jeden tylko szczebel wyżej od nich. Ponadto, tendencja ta występowała najwyraźniej wtedy, gdy istniała silna rywalizacja o pracę między Murzynami a białymi⁷⁰. Równocześnie jednak interpretacja tych danych nie jest całkowicie jednoznaczna, ponieważ w niektórych przypadkach rywalizacja spleta się z innymi czynnikami, takimi jak poziom wykształcenia i środowisko rodzinne.

Aby ustalić, czy rywalizacja sama przez się powoduje uprzedzenie, potrzebny jest eksperyment. W jaki jednak sposób go przeprowadzić? No cóż, jeśli konflikt i rywalizacja prowadzą do uprzedzenia, to powinno być możliwe wytworzenie uprzedzenia w laboratorium. Można tego dokonać w prosty sposób, a mianowicie: 1) osoby z różnych środowisk przydzielamy losowo do jednej z dwóch grup, 2) powodujemy, by grupy te różniły się pod jakimś dowolnym względem, 3) stawiamy te grupy w sytuacji, w której rywalizują one ze sobą, oraz 4) szukamy dowodów uprzedzenia. Eksperyment taki przeprowadził Muzaffer Sherif ze swymi współpracownikami⁷¹ w naturalnym środowisku obozu skautów. Badanymi byli normalni, dobrze przystosowani 12-letni chłopcy, których przydzielano losowo do jednej z dwóch grup: „Orłów” bądź „Grzechotników”. W każdej grupie uczono dzieci współdziałania, głównie przez organizowanie czynności, w których członkowie danej grupy byli silnie nawzajem od siebie uzależnieni. Na przykład, w ramach każdej grupy chłopcy współdziałali

ze sobą przy budowie trampoliny na pływalni, przy przygotowywaniu posiłków dla całej grupy, przy budowie mostu linowego itd.

Po wytworzeniu w każdej grupie silnego poczucia spójności, stworzono warunki dla powstania konfliktu. W tym celu badacze zorganizowali szereg zajęć o charakterze rywalizacyjnym, w ramach których grupy te walczyły ze sobą w takich grach, jak: football, baseball i przeciąganie liny. W celu zwiększenia napięcia wyznaczono nagrody dla zwycięskiej drużyny. Wywołało to wśród uczestników pewną wzajemną wrogość i niechęć, które przejawiały się w czasie rozgrywania tych gier. Ponadto, badacze wymyślili różne szatańskie sposoby stwarzania sytuacji specjalnie tak zaplanowanych, by zaostrzały konflikt między grupami. Zorganizowano np. przyjęcie obozowe. Badacze zaaranżowali je w taki sposób, że „Orły” mogły przybyć znacznie wcześniej niż „Grzechotniki”. W dodatku poczęstunek składał się z dwóch bardzo różniących się jakością rodzajów pokarmu: mniej więcej połowa jedzenia była świeża, pociągająca i apetyczna; druga połowa była pognieciona, wyglądała brzydko i nieapetycznie. Zapewne z powodu już istniejącej ogólnej rywalizacji, ci chłopcy, którzy przybyli wcześniej, zagarnęli większość atrakcyjnych przekąsek, pozostawiając swym przeciwnikom tylko mniej interesujące, mniej apetyczne, pogniecione i uszkodzone. Gdy „Grzechotniki” w końcu przybyły na przyjęcie i ujrzały, jak je „urządzono”, ogarnęła tych chłopców ława do zrozumienia irytacja; byli tak zirytowani, że zaczęli obrzucać grupę krzywdzicieli dość niepochlebnymi epitetami. Ponieważ „Orły” były przekonane, że wzięły to, co im się należało (kto pierwszy, ten lepszy), poczuły się urażone takim traktowaniem i odpłaciły się tą samą monetą. Od wyzwisk chłopcy przeszli do obrzucania się przekąskami i w bardzo krótkim czasie doszło do rozruchów na dużą skalę.

Po tym incydencie wyeliminowano gry rywalizacyjne i zainicjowano wiele kontaktów towarzyskich między grupami. Gdy jednak wrogość została raz wzbudzona, nie mogło jej usunąć samo wyeliminowanie rywalizacji. W istocie wrogość nadal się wzmagala, nawet gdy obie grupy zajmowały się tak niewinnymi czynnościami, jak wspólne oglądanie filmów. W końcu badaczom udało się zredukować wrogość. O tym, jak tego dokonali, będzie mowa w dalszej części niniejszego rozdziału.

Koncepcja „koźłów ofiarnych”. W poprzednim rozdziale stwierdziliśmy, że agresja jest powodowana po części przez frustrację oraz inne nieprzyjemne czy przykre sytuacje, takie jak ból czy nuda. W tym rozdziale przekonaliśmy się, że sfrustrowana jednostka wykazuje silną tendencję do zaatakowania przyczyny swej frustracji. Często jednak przyczyna frustracji danej osoby jest zbyt potężna lub zbyt nieokreślona, by możliwy był bezpośredni odwet. Na przykład 6-letnie dziecko zostało upokorzone przez swą nauczycielkę – w jaki sposób może się jej zrewanżować? Nauczycielka jest osobą zbyt potężną. Jednakże ta frustracja

może zwiększyć prawdopodobieństwo, że dziecko dokona aktu agresji przeciw mniej potężnemu świadkowi swego upokorzenia – nawet jeśli świadek ten nie miał nic wspólnego z doznaną przez dziecko przykrością. Na tej samej zasadzie, w przypadku masowego bezrobocia, kogo ma zaatakować sfrustrowany, pozbawiony pracy robotnik – system ekonomiczny? System ten jest zbyt potężny i zbyt nieokreślony. Byłoby wygodniej, gdyby mógł znaleźć coś lub kogoś mniej nieokreślonego i bardziej konkretnego, kogo mógłby obciążyć odpowiedzialnością za swe bezrobocie. Prezydenta? Jest on kimś konkretnym, zgoda, lecz również zbyt potężnym, by można go było zaatakować bezkarnie.

Starożytni Izraelici mieli pewien obyczaj, o którym warto wspomnieć w tym kontekście. W dniach pokuty kapłan kładł ręce na głowie kozła, recytując jednocześnie grzechy ludu. W ten sposób przenosił symbolicznie grzech i zło z ludzi na kozła. Następnie pozwalano kozłu uciec na pustynię, a społeczeństwo zostawało oczyszczone z grzechu. Zwierzę to nazywano kozłem ofiarnym. W naszych czasach terminem „kozy ofiarne” określa się kogoś niewinnego i względnie bezsilnego, kogo obarczono odpowiedzialnością za coś, co nie było jego winą. Niestety, nie pozwala się mu uciec na pustynię – zwykle natomiast spotykają go okrucieństwa, a nawet śmierć. Jeśli więc ktoś jest bezrobotny lub jeśli inflacja pozbawiła go oszczędności, to nie może łatwo wziąć odwetu na systemie ekonomicznym, lecz może znaleźć sobie kozła ofiarnego. W Niemczech faszystowskich takim kozłem ofiarnym byli Żydzi, na rolniczym Południu – Murzyni. Już dość dawno temu Carl Hovland i Robert Sears⁷² stwierdzili, że dla okresu od r. 1882 do 1930 mogli na podstawie znajomości ceny bawełny w danym roku przewidzieć, ile w tym roku dokonano linczów na południu Stanów Zjednoczonych. Gdy cena bawełny spadała, liczba linczów rosła. Krótko mówiąc, w czasie kryzysów ekonomicznych ludzie prawdopodobnie przeżywali bardzo wiele frustracji. Frustracje te, jak się zdaje, powodowały wzrost liczby linczów i innych zbrodniczych aktów gwałtu i przemocy.

Otto Klineberg⁷³, psycholog społeczny interesujący się szczególnie międzykulturowymi aspektami uprzedzeń, opisuje jedyną w swoim rodzaju sytuację ludzi, których w Japonii traktuje się jak kozły ofiarne. Kasta pariasów, znanych jako Eta lub Burakumin, to dwa miliony ludzi rozrzuconych po całej Japonii. Są uważani za nieczystych i dopuszczani tylko do pewnych niepopularnych zawodów. Jak łatwo możesz sobie wyobrazić, Burakumin zamieszkiwali zwykle nędzne dzielnice ruder. Ich ilorazy inteligencji były przeciętnie o 16 punktów niższe niż u innych Japończyków. Dzieci Burakumin częściej opuszczały szkołę, a wskaźnik przestępczości był u nich trzy razy wyższy niż u innych dzieci japońskich. Według Klineberga zawieranie przez Burakumin związków małżeńskich poza ich grupą było uważane za tabu. Burakumin są rasą niewidoczną – grupą obcą, określoną bardziej przez klasę społeczną niż przez

cechy fizyczne. Można ich rozpoznać tylko na podstawie odmiennych form językowych, jakimi się posługują (rozwinęły się one przez lata nieutrzymywania kontaktów z innymi Japończykami), oraz wystawianych im dokumentów. Choć historyczne początki Burakumin są niejasne, to jednak jest prawdopodobne, że zajmowali oni niższe szczeble drabiny społeczno-ekonomicznej, dopóki kryzys gospodarczy nie doprowadził do całkowitego usunięcia ich z japońskiego społeczeństwa. Obecnie Japończycy uważają Burakumin za „gorszych genetycznie”, uzasadniając w ten sposób dalszą dyskryminację i czynienie z nich kozłów ofiarnych.

Trudno pojąć, w jaki sposób linczowanie Murzynów czy złe traktowanie Burakumin mogłoby wynikać jedynie z rywalizacji ekonomicznej. W działaniach tych jest wiele emocji, co wskazywałoby, że oprócz czynników ekonomicznych wchodzi tu w grę także głębiej ukryte czynniki natury psychologicznej. Również gorliwość, z jaką faszyci starali się wytepić wszystkich członków żydowskiej grupy etnicznej (bez względu na ich pozycję ekonomiczną), przemawia mocno za tym; że owo zjawisko nie było wyłącznie natury ekonomicznej czy politycznej, lecz miało (przynajmniej w części) charakter psychologiczny⁷⁴. Pewniejszego materiału dowodowego dostarczył dobrze kontrolowany eksperyment, przeprowadzony przez Neala Millera i Richarda Bugelskiego⁷⁵. Badanych poproszono, aby określili swoje uczucia w stosunku do różnych grup mniejszościowych. U niektórych osób wywołano następnie frustrację, pozbawiając je możliwości obejrzenia filmu i dając w zamian do rozwiązania szereg żmudnych i trudnych testów; wreszcie poproszono te osoby, ażeby ponownie określiły swe uczucia względem tych samych grup mniejszościowych. Po frustrującym doświadczeniu badani wykazali większą tendencję do podawania odpowiedzi świadczących o uprzedzeniach. W grupie kontrolnej, której nie poddano frustrującemu doświadczeniu, nie wystąpiła żadna zmiana w uprzedzeniach.

Dodatkowe badania pomogły określić jeszcze dokładniej naturę tego zjawiska. W jednym eksperymencie⁷⁶ białym studentom podano instrukcję, by w ramach badań nad uczeniem się aplikowali szereg wstrząsów elektrycznych innemu studentowi („uczniowi”). Badani mieli możliwość regulowania siły wstrząsów. „Uczeń”, który w rzeczywistości pełnił funkcję pomocnika eksperymentatora, nie był (oczywiście) podłączony do aparatury. Były cztery warunki eksperymentalne: pomocnik był Murzynem albo białym; poinstruowano go, by zachowywał się wobec osoby badanej w sposób przyjazny bądź obraźliwy. Gdy był przyjazny, badani wymierzali czarnemu studentowi nieco słabsze wstrząsy; gdy obrażał badanych, aplikowali oni czarnemu studentowi wstrząsy znacznie silniejsze niż białemu studentowi. W innym eksperymencie⁷⁷ poddano badanych studentów silnej frustracji. Niektórzy z tych studentów byli zdecydowanymi antysemitami, inni zaś – nie. Badanych poproszono następnie, aby napisali opowiadania na podstawie obejrzanych obrazków. W przypadku

niektórych badanych postaciom na tych obrazkach przypisano żydowskie nazwiska; innym badanym nie podawano takich nazwisk. Oto najważniejsze z uzyskanych w tym eksperymencie wyników: 1) po doznaniu frustracji badani-antysemici pisali opowiadania, w których kierowali więcej agresji przeciw postaciom Żydów aniżeli studenci, którzy nie byli antysemitami; 2) nie było żadnej różnicy między studentami-antysemitami i pozostałymi studentami, gdy postacie, o których pisali, nie były zidentyfikowane jako Żydzi. Krótko mówiąc, frustracja prowadzi do agresji specyficznej – agresji przeciw członkom grupy obcej.

Eksperymenty laboratoryjne pomagają jasno określić czynniki, które zdają się istnieć w świecie realnym. Wyłania się następujący obraz zjawiska zwanego szukaniem kozłów ofiarnych: ludzie skłonni są do przemieszczania agresji na grupy, które rzucają się w oczy, są względnie bezsilne i od początku nie lubiane. Ponadto forma, jaką przybiera agresywność, zależy od tego, co pozwala lub próbuje własna grupa: lincze Murzynów i pogromy Żydów nie były częstymi wydarzeniami, o ile panująca kultura lub podkultura nie uznawały ich za właściwe sposoby postępowania.

W poprzednim zdaniu użyłem czasu przeszłego, ponieważ podnosi nas na duchu wiara, że skrajne formy prześladowania kozłów ofiarnych należą do przeszłości. Jednakże w ostatnim dziesięcioleciu miały miejsce wydarzenia, które u wielu z nas wywołały dużą konsternację. Na przykład, kiedy rozpadł się Związek Radziecki, byliśmy przez pewien czas pełni nadziei, ponieważ cała Wschodnia Europa odzyskała wolność. Niestety, w dużej części tego regionu nowej wolności towarzyszył wzrost uczuć nacjonalistycznych, co z kolei zwiększyło jeszcze bardziej uprzedzenia i wrogość wobec grup obcych. Na przykład na Bałkanach skrajny nacjonalizm doprowadził do erupcji wrogości w całym regionie – a szczególnie w Bośni. Ponadto trudności gospodarcze i zawiedzione oczekiwania wzbudziły antysemityzm w całej Europie Wschodniej.

Osobowościowe przestanki uprzedzeń. Przemieszczanie agresji na kozły ofiarne stanowi, być może, skłonność ludzką, lecz nie jest prawdą, iż wszyscy ludzie postępują tak w podobnym stopniu. Zidentyfikowaliśmy już jedną z przyczyn uprzedzenia – pozycję społeczno-ekonomiczną. Przekonaliśmy się też, że ludzie, którzy nie lubią członków określonej grupy obcej, są bardziej skłonni do przemieszczania właśnie na nich swej agresji niż ludzie, którzy nie żywią niechęci do członków tej grupy. Obecnie możemy uczynić następny krok. Zebrano materiał dowodowy przemawiający za koncepcją, zgodnie z którą istnieją różnice indywidualne pod względem ogólnej skłonności do nienawiści. Innymi słowy, istnieją ludzie, którzy są predysponowani do tego, aby być uprzedzonymi, nie tylko wskutek bezpośrednich wpływów zewnętrznych, lecz także dlatego, że są takimi, a nie innymi ludźmi. Theodor Adorno i jego

współpracownicy⁷⁸ określają tych ludzi jako posiadających „osobowość autorytarną”. Zasadniczo, osoba autorytarna posiada następujące cechy: zazwyczaj ma sztywne poglądy, uznaje konwencjonalne wartości, nie toleruje słabości (ani u siebie, ani u innych), przejawia silną skłonność do karania, jest podejrzliwa i wreszcie ma niezwykle respekt dla władzy. Do mierzenia autorytarności stosuje się narzędzie (zwane skalą F), które pozwala określić, w jakim stopniu dana osoba zgadza się lub nie zgadza z takimi twierdzeniami, jak poniższe:

1. Zbrodnie seksualne, takie jak gwałt i napastowanie dzieci, zasługują na coś więcej niż tylko kara więzienia; tacy przestępcy powinni być chłostani publicznie lub poddawani jeszcze gorszej karze.
2. Większość ludzi nie zdaje sobie sprawy, jak wielki wpływ na nasze życie mają spiski knute w tajemnych miejscach.
3. Posłuszeństwo i szacunek dla władzy – oto najważniejsze cnoty, jakich powinno się uczyć dzieci.

Zgadanie się w dużym stopniu z takimi twierdzeniami jest oznaką autorytarności. Zasadniczy rezultat, jaki uzyskano w badaniach, jest następujący: ludzie w wysokim stopniu autorytarni nie żywią po prostu antypatii do Żydów, czy do Murzynów, lecz wykazują konsekwentnie bardzo silne uprzedzenia wobec *wszelkich* grup mniejszościowych.

Przeprowadzając intensywne wywiady kliniczne z ludźmi uzyskującymi wysokie i niskie wyniki w skali F, Adorno i jego współpracownicy wykryli, że ten zespół postaw i wartości ma swe źródło we wczesnych doświadczeniach dziecka w rodzinach, w których rodzice utrzymywali surową dyscyplinę, stosując szorstkie i wywołujące poczucie zagrożenia metody wychowawcze. Ponadto, osoby uzyskujące wysokie wyniki w skali F mają często rodziców, którzy stosowali groźbę cofnięcia swej miłości jako główny sposób nakłaniania do posłuszeństwa. Ogólnie biorąc, osoba autorytarna jest zwykle jako dziecko w dużym stopniu pozbawiona poczucia bezpieczeństwa i bardzo zależna od swych rodziców, boi się ich i odczuwa wobec nich nieświadomą wrogość. Takie połączenie stwarza warunki dla ukształtowania się osoby dorosłej o dużej skłonności do gniewu, który z powodu strachu i braku poczucia bezpieczeństwa przybiera postać przemieszczonej agresji przeciw grupom nie dysponującym siłą, podczas gdy osoba ta zachowuje zewnętrzny szacunek dla władzy.

Pouczający jest wynik, który Sam McFarland i jego współpracownicy⁷⁹ uzyskali w badaniach nad autorytarnością przeprowadzonych na terenie dawnego Związku Radzieckiego; stwierdzili oni, że ludzie uzyskujący wysokie wyniki w skali F na ogół opowiadają się za obaleniem swojej nowo uzyskanej demokracji i przywróceniem dawnego komunistycznego reżimu. Pod względem ideologicznym różnią się oni bardzo od autorytarnych Amerykanów, którzy zwykle są antykomunistami. Wspólne dla nich nie są oczywiście określone poglądy ideologiczne, lecz raczej pewien rodzaj tradycjonalizmu

i szacunku dla autorytetu. Innymi słowy, autorytarnych Amerykanów i Rosjan łączy potrzeba stosowania się do tradycyjnych wartości swej kultury oraz skłonność do podejrzliwości wobec nowych idei i ludzi, którzy różnią się od nich samych.

Chociaż badania nad osobowością autorytarną przyczyniły się do poznania możliwego mechanizmu uprzedzenia, to jednak trzeba podkreślić, że większość danych ma charakter korelacyjny: tzn. wiemy tylko, że dwa czynniki są ze sobą związane – nie możemy być jednak pewni, który z nich jest przyczyną, a który skutkiem. Weźmy jako przykład korelację między wynikiem danej osoby w skali F a specyficznymi metodami socjalizacji, jakie stosowano wobec tej osoby, gdy była dzieckiem. Chociaż jest prawdą, że osoby autorytarne i w wysokim stopniu uprzedzone miały na ogół rodziców, którzy byli szorstcy i posługiwali się „warunkową miłością”, jako metodą socjalizacji, to jednak nie musi być prawdą, iż właśnie to spowodowało, że wyrosły one na ludzi uprzedzonych. Okazuje się, że rodzice tych osób sami na ogół są w wysokim stopniu uprzedzeni w stosunku do grup mniejszościowych. Wobec tego istnieje możliwość, że u niektórych ludzi przyczyną powstania uprzedzenia jest konformizm, a mianowicie proces *identyfikacji*, rozpatrywany przez nas w rozdziale 2. A więc może być prawdą, że swoje przekonania dotyczące mniejszości dziecko świadomie przejmując od rodziców, ponieważ identyfikuje się z nimi. Jest to wyjaśnienie całkiem odmienne i o wiele prostsze od tego, jakie zaproponowali Adorno i jego współpracownicy, którzy zakładają nieświadomą wrogość dziecka wobec rodziców i wyparty strach przed nimi.

Nie chcę przez to powiedzieć, że u niektórych ludzi uprzedzenie nie jest wcale głęboko zakorzenione w nieświadomych konfliktach okresu dzieciństwa. Pragnę raczej zasugerować, że wielu ludzi mogło wyuczyć się najrozmaitszych uprzedzeń na kolanach mamy i taty. Co więcej, niektórzy ludzie mogą ulegać uprzedzeniom, które są ograniczone i specyficzne, stosownie do norm obowiązujących w ich podkulturze. Zapoznajmy się bliżej ze zjawiskiem uprzedzenia jako pewną postacią konformizmu.

Uprzedzenie jako forma konformizmu. Wielokrotnie stwierdzono, że w Stanach Zjednoczonych uprzedzenie do Murzynów jest większe na Południu niż na Północy. Często przejawia się to w bardziej wrogich postawach wobec integracji rasowej. Na przykład w 1942 r. tylko 4% wszystkich Południowców opowiadało się za zniesieniem segregacji w środkach komunikacji, podczas gdy wśród mieszkańców Północy było 56% zwolenników tego posunięcia⁸⁰. Dlaczego? Czy przyczyną była rywalizacja ekonomiczna? Prawdopodobnie nie; w tych społecznościach Południa, w których rywalizacja ekonomiczna jest niewielka, uprzedzenie wobec Murzynów jest nawet większe niż w społecznościach

jest stosunkowo więcej osób autorytarnych niż na Północy? Nie. Thomas Pettigrew⁸¹, który stosował szeroko skalę F w badaniach prowadzonych na Północy i na Południu, stwierdził, że wyniki uzyskiwane przez Południowców i przez mieszkańców Północy były mniej więcej jednakowe. Ponadto, chociaż na Południu ludzie są bardziej uprzedzeni wobec Murzynów, to są przy tym mniej uprzedzeni wobec Żydów niż ogół ludzi w Stanach; „uprzedzona osobowość” powinna być uprzedzona wobec wszystkich – Południowiec zaś nie jest taki. Jak więc wytłumaczyć niechęć do Murzynów, istniejącą na Południu? Może ona wynikać z przyczyn historycznych: Murzyni byli niewolnikami, Wojna Domowa toczyła się o zniesienie niewolnictwa, itd. Mogło to stworzyć klimat sprzyjający większemu uprzedzeniu. Co jednak podtrzymuje ten klimat? Nieco wskazówek dostarczają pewne dość dziwne formy segregacji rasowej, które można zaobserwować na Południu. Powinien tu wystarczyć jeden przykład, dotyczący grupy górników pracujących w kopalni węgla w małym górniczym miasteczku zachodniej Wirginii⁸²: owi górnicy, biali i Murzyni, stworzyli pewien wzorzec współżycia, który polegał na całkowitej i kompletnej integracji, gdy byli pod ziemią, oraz na całkowitej i kompletnej segregacji, gdy znajdowali się na powierzchni. Jak można wytłumaczyć tę niekonsekwencję? Jeśli naprawdę nie cierpisz kogoś, to chcesz trzymać się z dala od niego – dlaczego miałbyś kolegować się z nim pod ziemią, a unikać go na powierzchni?

Pettigrew sugeruje, że wyjaśnieniem dla tych zjawisk może być *konformizm*. W opisanym przypadku ludzie po prostu dostosowują się do norm istniejących w ich społeczności (na powierzchni). Wydarzenia historyczne stworzyły na Południu warunki dla większego uprzedzenia do Murzynów, lecz to konformizm podtrzymuje jego trwanie. Istotnie, Pettigrew sądzi, że chociaż część uprzedzeń wynika z rywalizacji ekonomicznej, z frustracji i z potrzeb osobowościowych, to jednak najwięcej uprzedzonych zachowań jest funkcją niewolniczego konformizmu wobec norm społecznych.

Jak możemy się upewnić, że to konformizm jest przyczyną uprzedzeń? Jednym ze sposobów będzie ustalenie związku między uprzedzeniem danej osoby a ogólnym wzorcem jej konformizmu. Na przykład w badaniach nad napięciami międzyrasowymi w Afryce Południowej⁸³ wykazano, że te osoby, które były najbardziej skłonne do stosowania się do najrozmaitszych norm społecznych, wykazywały także większe uprzedzenia wobec Murzynów. Innymi słowy, jeśli konformiści są bardziej uprzedzeni, sugeruje to, że uprzedzenie może być po prostu jeszcze jedną normą, do której ludzie się stosują. Inny sposób określenia roli konformizmu polega na ustaleniu, co się dzieje z uprzedzeniem danej osoby, gdy przenosi się ona do innego regionu kraju. Jeśli konformizm jest czynnikiem wpływającym na uprzedzenie, to oczekivalibyśmy, że u ludzi wystąpi wyraźny wzrost uprzedzenia, gdy przeprowadzą się do regionów, w których dana norma jest nacechowana większym uprzedzeniem, a wyraźny spadek uprzedzenia, gdy będą pod wpływem normy w mniejszym

stopniu cechującej się uprzedzeniami. I tak się właśnie dzieje. W jednym z badań Jeanne Watson⁸⁴ stwierdziła, że ludzie, którzy niedawno przenieśli się do Nowego Jorku i zaczęli stykać się bezpośrednio z osobami o nastawieniu antysemickim, sami przyjęli postawy bardziej antysemickie. W innym badaniu Pettigrew stwierdził, że gdy mieszkańcy Południa wstąpili do wojska i zetknęli się ze zbiorem norm społecznych o mniej dyskryminacyjnym charakterze, stali się mniej uprzedzeni wobec Murzynów.

Nacisk skłaniający do konformizmu może być stosunkowo jawny, jak w eksperymencie Ascha. Z drugiej strony, konformizm względem normy nacechowanej uprzedzeniem może po prostu wynikać z braku dostępu do ścisłych danych i z przewagi błędnej informacji. W takiej sytuacji ludzie mogą przyswajać sobie negatywne postawy na podstawie zasłyszanych wieści czy pogłosek. W literaturze nie brak przykładów takiego posługiwania się stereotypami. Weźmy np. pod uwagę *Żyda maltańskiego* (*The Jew of Malta*) Christophera Marlowe'a czy *Kupca weneckiego* Williama Szekspira. W każdym z tych dzieł Żyd jest przedstawiony jako podstępny, chciwy, krwiożerczy i płaszczący się tchórz. Mielibyśmy może ochotę wyciągnąć stąd wniosek, że Marlowe i Szekspir mieli jakieś przykre doświadczenia z niecnymi Żydami, które skłoniły ich do stworzenia tych ostrych i niepoehlebnych portretów gdyby nie jeden fakt: Żydzi zostali wypędzeni z Anglii mniej więcej 300 lat przed powstaniem tych dzieł. Tak więc wydaje się, że jedyną rzeczą, z jaką zetknęli się Marlowe i Szekspir, był utrzymujący się długo stereotyp. Niestety, ich dzieła nie tylko są odzwierciedleniem tego stereotypu, lecz także przyczyniły się niewątpliwie do jego utrwalenia.

Nawet przypadkowe zetknięcie się z fanatyzmem może wpłynąć na nasze postawy i zachowanie wobec grupy będącej ofiarą uprzedzenia. Na przykład badania wykazały, że już samo podsłuchanie kogoś posługującego się obelżywym określeniem danej grupy – takim jak epitet uwłaczający pewnej rasie czy narodowości – może zwiększyć prawdopodobieństwo, że ujrzymy kogoś z tej grupy – lub kogoś jedynie kojarzonego z tą grupą – w ujemnym świetle. Shari Kirkland i jej współpracownicy⁸⁵ prosili osoby badane o przeczytanie kopii protokołu z procesu kryminalnego, w którym białego oskarżonego reprezentował adwokat-Murzyn; jego fotografię dołączono do tekstu. W czasie czytania protokołu badany „podsłuchiwał” krótką wymianę zdań między dwoma pomocnikami eksperymentatorów udającymi osoby badane. Niektórzy badani słyszeli, jak pierwszy pomocnik nazywa czarnego prawnika „czarnuchem” (*nigger*), podczas gdy inni badani słyszeli, że nazywa go „krętaczem” (*shyster*). W obu sytuacjach drugi pomocnik zgadzał się z obelżywą opinią pierwszego pomocnika o prawniku-Murzynie. Uruchomiwszy w ten sposób mechanizm konformizmu, eksperymetatorzy prosili następnie badanego, by ocenił adwokata i oskarżonego. Analiza tych ocen wykazała, że badani, którzy podsłuchali rasistowską obelgę, oceniali czarnego prawnika bardziej negatywnie niż ci, którzy podsłuchali

uwłaczającą uwagę nie mającą związku z rasą adwokata. Ponadto biały oskarżony otrzymał szczególnie surowe wyroki i bardzo negatywne oceny od tych białych, którzy podsłuchali rasistowską obelgę pod adresem czarnego prawnika. Ten ostatni wynik oznacza, że konformizm wobec norm zgodnych z uprzedzeniami może mieć destrukcyjny wpływ, rozciągający się poza pierwotny obiekt rasistowskiej postawy.

Nietolerancyjne postawy mogą też być pielęgnowane rozmyślnie przez nietolerancyjne społeczeństwo, które za pośrednictwem swych instytucji podtrzymuje te postawy. Na przykład pewien badacz⁸⁶ przeprowadzał wywiady z białymi obywatelami Afryki Południowej, starając się znaleźć powody ich negatywnych postaw wobec Murzynów. Stwierdził on, iż typowy biały mieszkaniec Południowej Afryki był przekonany, że ogromną większość przestępstw popełniają Murzyni. Było to niezgodne z prawdą. Jak powstało to błędne mniemanie? Ludzie ci podawali, że widują bardzo wielu czarnych więźniów, nie widzieli natomiast żadnego białego więźnia. Czyż nie jest to dowodem, że skazano za przestępstwa więcej Murzynów niż białych? Nie. W tym przypadku było to jedynie odbiciem faktu, że regulamin zabraniał białym więźniom pracować w miejscach publicznych! Krótko mówiąc, społeczeństwo może stwarzać uprzedzone przekonania poprzez swoje instytucje. W naszym własnym amerykańskim społeczeństwie zmuszanie Murzynów do jeżdżenia wyłącznie w tyle autobusu, niedopuszczanie kobiet do niektórych klubów, niepozwalanie Żydom na zatrzymywanie się w ekskluzywnych hotelach było częścią naszej niedawnej historii – i stwarzało złudzenie, że osoby należące do tych grup są gorsze czy niemożliwe do zaakceptowania.

Ustawy mogą wpłynąć na zmianę obyczajów

W 1954 r. Sąd Najwyższy Stanów Zjednoczonych orzekł, że szkoły „oddzielne, lecz równe” są – jak wynika z samego określenia – nierówne. Według słów Prezesa Sądu Najwyższego, Earla Warrena, gdy dzieci murzyńskie oddziela się od białych jedynie z powodu ich rasy, to fakt ten „wytwarza w nich poczucie niższości pod względem pozycji w społeczeństwie, co może wpłynąć na ich serca i umysły w taki sposób, że nie jest prawdopodobne, aby można to było kiedykolwiek odrobić”. Chociaż nie całkiem zdawaliśmy sobie z tego sprawę, decyzja ta włączyła nasz naród w jeden z najbardziej ekscytujących, zakrojonych na wielką skalę eksperymentów społecznych, jakie kiedykolwiek przeprowadzono.

Po tej historycznej decyzji wielu ludzi przeciwnych integracji szkół uzasadniało swoje stanowisko względami „humanitarnymi”. Przepowiadali oni masakrę, jeśli będzie się forsować przemieszanie ras w szkołach. Argumentowali, że ustawy nie mogą zmusić ludzi, by żyli ze sobą w przyjaźni. Było to echem

poglądów wybitnego socjologa, Williama Grahama Sumnera, który wiele lat wcześniej stwierdził, że „ustawy nie zmieniają obyczajów”. Sumner oczywiście miał na myśli to, że w drodze ustawowej nie można ustanowić moralności ani tolerancji. Wielu ludzi domagało się, aby zniesienie segregacji rasowej odłożyć, dopóki nie uda się zmienić postaw.

Oczywiście, psychologowie społeczni byli wówczas przekonani, że aby zmienić zachowanie, trzeba zmienić postawy. Jeśliby więc udało się sprawić, aby nietolerancyjni dorośli stali się mniej uprzedzeni wobec Murzynów, to bez wahania pozwolą oni swoim dzieciom uczęszczać do szkoły razem z czarnymi dziećmi. Liczni reprezentanci nauk społecznych (choć powinni mieć więcej rozumy) byli stosunkowo pewni, że potrafią zmienić nietolerancyjne postawy, przeprowadzając kampanie informacyjne. Zastosowali oni tzw. 16-milimetrową metodę redukcji uprzedzeń: jeśli uprzedzeni ludzie są przekonani, że Murzyni są niezaradni i leniwi, to trzeba tylko pokazać im film przedstawiający Murzynów jako pracowitych, porządných ludzi. Metoda ta jest oparta na idei, że dezinformację można zwalczyć informacją. Jeśli Szekspir pod wpływem fałszywych informacji o Żydach sądzi, że Żydzi są podstępnyimi pijawkami, to powiedzmy mu prawdę, a jego uprzedzenie zniknie. Jeśli biały obywatel Południowej Afryki jest przekonany, że Murzyni popełniają większość przestępstw, to pokażmy mu białych więźniów, a zmieni swoje przekonania. Niestety, nie jest to takie proste. Niezależnie od tego, czy uprzedzenie jest w głównej mierze wynikiem konfliktu ekonomicznego, konformizmu wobec norm społecznych czy też głęboko zakorzenionych potrzeb osobowościowych, niełatwo je zmienić za pomocą kampanii informacyjnej. W ciągu lat większość ludzi zaangażowała się głęboko w swe uprzedzone zachowanie. Ukształtowała w sobie liberalną postawę wobec Murzynów, gdy wszyscy twoi przyjaciele i współpracownicy są nadal uprzedzeni – nie jest to łatwe zadanie. Same filmy nie mogą zmienić sposobu myślenia i sposobu zachowania, które utrzymywały się latami.

Czytelnik tej książki wie już, że tam, gdzie wchodzi w grę ważne sprawy, kampanie informacyjne zawodzą, ponieważ ludzie nie są skłonni siedzieć spokojnie i wchłaniać informacje, które są w dysonansie z ich przekonaniem. Na przykład Paul Lazarsfeld⁸⁷ pisze o serii audycji radiowych nadawanych na początku lat czterdziestych, które to audycje miały zredukować uprzedzenia etniczne przez podawanie informacji o różnych grupach etnicznych w sposób ciepły i przychylny. Jeden program był poświęcony Amerykanom pochodzenia polskiego, drugi – Amerykanom pochodzenia włoskiego itd. Kto słuchał tych programów? Większość słuchaczy programu o Amerykanach pochodzenia polskiego stanowili Amerykanie pochodzenia polskiego. A zgadnij, kto stanowił większość wśród słuchaczy programu o Amerykanach pochodzenia włoskiego? Dobrze, zgadłeś. Ponadto, jak przekonaliśmy się, jeśli zmusi się ludzi do słuchania informacji, z którymi się nie zgadzają, to będą je odrzucać,

zniekształcać lub ignorować – w bardzo podobny sposób, jak pan X, który zachowywał swą negatywną postawę wobec Żydów wbrew kampanii informacyjnej pana Y, i jak studenci z Dartmouth i Princeton, którzy znieskształcali informacje zawarte w obejrzanym przez siebie filmie o meczu piłki nożnej. U większości ludzi uprzedzenie jest zbyt głęboko zakorzenione w ich własnym systemie przekonań, zbyt zgodne z ich codziennym zachowaniem, a także zbyt mocno podtrzymywane przez osoby z ich otoczenia, by można je było zmienić za pomocą książki, filmu czy audycji radiowej.

Skutki kontaktowania się na zasadzie równej pozycji. Chociaż zmiany postawy mogą wywołać zmiany w zachowaniu, to jednak – jak widzieliśmy – często trudno jest zmienić postawy przez kształcenie. Istnieje jednak pewna zależność, o której psychologowie społeczni wiedzą od dawna, lecz którą dopiero niedawno zaczęli rozumieć: mianowicie, *zmiany w zachowaniu mogą powodować zmianę postaw.* Oto najprostszy argument. Gdyby można było sprawić, aby biali i Murzyni kontaktowali się ze sobą bezpośrednio, to wówczas jednostki uprzedzone zetknęłyby się z rzeczywistością w drodze własnego doświadczenia, a nie tylko ze stereotypem; w końcu doprowadziłoby to do lepszego poznania i zrozumienia. Kontakty te muszą, oczywiście, zachodzić w sytuacji, w której biali i Murzyni mają równą pozycję; wielu białych miało mnóstwo kontaktów z Murzynami, lecz zazwyczaj były to sytuacje, w których Murzyni pełnili podrzędne role, np. niewolników, portierów, pomywaczy, czyścibutów, personelu pralni czy służby domowej. Kontakty tego rodzaju przyczyniają się tylko do wzmocnienia u białych istniejącego stereotypu i w ten sposób zwiększają ich uprzedzenie do Murzynów. Przyczyniają się one także do spotęgowania urazy i gniewu u Murzynów. Do niedawna kontakty na zasadzie równej pozycji były rzadkie ze względu na brak równości w oświacie i w pracy zawodowej, jak również z powodu segregacji w miejscu zamieszkania. Decyzja Sądu Najwyższego z 1954 r. zapoczątkowała stopniowy wzrost częstości kontaktów na zasadzie równej pozycji.

Nawet jednak przed 1954 r. zdarzały się niekiedy pojedyncze przypadki integracji na zasadach równej pozycji. Skutki takiej integracji potwierdzały na ogół koncepcję, że zmiana zachowania powoduje zmianę postawy. W pewnym pionierskim badaniu przeprowadzonym w 1951 r. Morton Deutsch i Mary Ellen Collins⁸⁸ analizowali postawy białych wobec Murzynów w komunalnych osiedlach mieszkaniowych. Mianowicie, w pewnym osiedlu rodzinom białym i murzyńskim przydzielono mieszkania zgodnie z zasadą segregacji, a więc wyznaczono im oddzielne budynki w tym samym osiedlu. W innym osiedlu wprowadzono integrację rasową – rodzinom białym i murzyńskim przydzielono mieszkania w tym samym budynku. U mieszkańców osiedla zintegrowanego nastąpiła (jak wynikało z ich wypowiedzi) większa pozytywna zmiana postaw wobec Murzynów niż u mieszkańców osiedla podzielonego. Z danych tych

wynikałoby, że ustawy mogą zmienić obyczaje, że można w drodze ustawodawczej zmienić moralność – oczywiście, nie bezpośrednio, lecz za pośrednictwem kontaktów, utrzymywanych na zasadzie równej pozycji obu stron. Zdaje się nie ulegać wątpliwości, że jeśli różne grupy rasowe będą się stykać ze sobą na zasadzie równości swej pozycji, to będą miały szanse lepszego poznania się. Jak niedawno stwierdził Pettigrew⁸⁹, może to przyczynić się do wzrostu wzajemnego zrozumienia i zmniejszyć napięcie, jeśli wszystkie inne czynniki pozostaną bez zmiany. Należy zwrócić uwagę na fakt, że badanie Deutscha i Collins zostało przeprowadzone w komunalnych osiedlach mieszkaniowych, nie zaś w dzielnicy domów prywatnych. Jest to czynnik o decydującym znaczeniu, o którym będzie mowa za chwilę.

Pośrednie efekty zniesienia segregacji. Dopiero znacznie później psychologowie społeczni wpadli na myśl, że zniesienie segregacji może wpłynąć na system wartości nawet tych ludzi, którzy nie mają okazji zetknąć się bezpośrednio z grupami mniejszościowymi. Może to nastąpić dzięki działaniu mechanizmu, o którym wspomnieliśmy w rozdziale 5. mówiąc o *psychologicznych efektach nieuchronności*. Mianowicie, jeśli wiem, że ty i ja będziemy nieuchronnie pozostawać ze sobą w ścisłym kontakcie, a ja nie lubię ciebie, to będę odczuwać dysonans. W celu zredukowania tego dysonansu będę się starał przekonać samego siebie, że nie jesteś taki zły, jak uprzednio myślałem, nastawię się na wyszukiwanie w tobie cech dodatnich i będę się starał ignorować twoje ujemne cechy lub przywiązywać do nich jak najmniejsze znaczenie. Tak więc sam fakt, iż wiem, że muszę w pewnych sprawach pozostawać z tobą w ścisłym kontakcie, zmusi mnie do zmiany moich nacechowanych uprzedzeniem postaw wobec ciebie, o ile wszystkie inne czynniki pozostaną bez zmiany. Eksperymenty laboratoryjne potwierdziły to przewidywanie: np. dzieci, które były przekonane, że nieuchronnie będą musiały jeść nie lubianą uprzednio jarzynę, zaczęły przekonywać same siebie, że jarzyna ta nie jest taka zła⁹⁰. Podobnie studentki, które wiedziały, że będą musiały omawiać swe intymne sprawy z dziewczyną mającą różne, i dodatnie, i ujemne cechy, poczuły wielką sympatię do tej nigdy przedtem nie widzianej dziewczyny; zjawisko to nie wystąpiło, jeśli u studentek nie wywołano oczekiwania, że będą w przyszłości musiały dyskutować na intymne tematy z tą właśnie dziewczyną⁹¹.

Niewątpliwie, daleka jest droga od miski jarzyn do stosunków między Murzynami, Latynosami i białymi. Niewielu psychologów społecznych jest tak naiwnych, by sądzić, że nietolerancję rasową, która jest głęboko zakorzeniona, można wyeliminować w ten sposób, że ludzie będą redukować swój dysonans, godząc się z tym, co uważają na nieuniknione. Ze swej strony skłonny byłbym sugerować, że w idealnych warunkach mechanizm ten może zapoczątkować łagodzenie uprzedzeń i spowodować *osłabienie* wrogich uczuć u *większości* jednostek. Za chwilę powiem, co rozumiem przez „idealne warunki”; najpierw

jednak spróbuję przyoblec trochę w ciało ten teoretyczny szkielet. W jaki sposób mógłby przebiegać proces redukcji dysonansu?

Wróćmy w myślach do końca lat pięćdziesiątych. Wyobraźmy sobie 45-letniego białego Południowca, którego 16-letnia córka uczęszcza do szkoły „wyłącznie dla białych” w którymś z dalekich południowych Stanów. Założmy, że ma on negatywną postawę wobec Murzynów, wynikającą po części z przekonania, że Murzyni są niezaradni i leniwi, a czarni mężczyźni są zanadto pobudliwi seksualnie i są potencjalnymi gwałcicielami. Nagle Ministerstwo Sprawiedliwości wydaje dekret i od najbliższej jesieni jasnówłosa, młodziutka córka owego Południowca musi iść do „zintegrowanej szkoły”. Wszyscy urzędnicy stanowi i lokalni, chociaż może nie zachwyceni tym pomysłem, wyraźnie dają do zrozumienia, że nic nie można zrobić, aby do tego nie dopuścić – prawo jest prawem i trzeba go przestrzegać. Ojciec mógłby, oczywiście, nie pozwolić córce na kontynuowanie edukacji lub też wysłać ją do kosztownej szkoły prywatnej. Jednakże jedno z tych rozwiązań jest zbyt drastyczne, drugie zaś zbyt kosztowne. Wobec tego ojciec rozstrzyga, że musi posłać córkę do szkoły zintegrowanej. Ale wówczas świadomość, że jego jasnówłosa młoda córeczka musi nieuchronnie chodzić do szkoły razem z Murzynami, jest w dysonansie z przekonaniem, że Murzyni są niezaradnymi gwałcicielami. Cóż więc czyni? Sądzę, że zacznie rewidować swe przekonania dotyczące Murzynów. *Czy naprawdę są oni aż tak niezaradni? Czy naprawdę włączą się dookoła, gwałcąc ludzi?* Może spojrzeć teraz na Murzynów inaczej – tym razem z silną skłonnością do szukania w nich dobrych cech, nie zaś do wymyślania lub wyolbrzymiania cech złych, nie akceptowanych. Skłonny byłbym przypuszczać, że nim nadejdzie wrzesień, jego postawa wobec Murzynów stanie się mniej sztywna i zacznie się zmieniać w pożądanym kierunku. Jeśli tendencja ta może być podtrzymana przez pozytywne wydarzenia po zniesieniu segregacji rasowej – na przykład, jeśli jego córka ma przyjemne, spokojne relacje ze swymi czarnymi kolegami ze szkoły – to jest prawdopodobne, że nastąpi poważna zmiana w postawach ojca. Oczywiście, również ta analiza jest zbyt uproszczona, jednakże zasadniczy proces jest przedstawiony poprawnie. Spójrzmy, jaką przewagę ma ten proces nad kampanią informacyjną: został uruchomiony mechanizm, który *motywuje* daną jednostkę do zmiany jej negatywnego stereotypu w odniesieniu do Murzynów.

Analiza ta dobitnie sugeruje, że pewien rodzaj polityki państwowej byłby potencjalnie najbardziej korzystny dla społeczeństwa amerykańskiego – a mianowicie taka polityka, która stanowi dokładne przeciwieństwo polityki ogólnie zalecanej. Jak wspomniałem uprzednio, po decyzji Sądu Najwyższego z 1954 r. panowało ogólne przekonanie, że integracja musi postępować powoli. Większość urzędników państwowych i wielu uczonych reprezentujących nauki społeczne było przekonanych, że w celu osiągnięcia harmonijnych stosunków między rasami należy odłożyć integrację dopóty, dopóki w drodze reedukacji nie uda

się złagodzić ludzkich uprzedzeń. Krótko mówiąc, w 1954 r. sądzono powszechnie, że zachowanie (integracja) musi następować po zmianach w sferze poznawczej. Moja analiza sugeruje natomiast, że najlepszym sposobem osiągnięcia w końcu harmonii między rasami byłoby wprowadzenie zmiany w zachowaniu. Ponadto, *co najważniejsze*, im wcześniej ludzie uświadomią sobie, że integracja jest nieunikniona, tym wcześniej ich uprzedzone postawy zaczną się zmieniać. Z drugiej strony, proces ten może być (i był) sabotowany przez urzędników państwowych podtrzymujących pogląd, że ustawę o integracji można będzie obejść lub opóźnić jej realizację. Przyczynia się to do wytworzenia złudzenia, że zdarzenie to nie jest nieuchronne. W takich okolicznościach zmiana postawy nie nastąpi; rezultatem będzie jeszcze większe zamieszanie i dysharmonia. Wróćmy do naszego przykładu: jeśli ojciec jasnowłosej córeczki dojdzie do wniosku (pod wpływem wypowiedzi i sposobu postępowania gubernatora, burmistrza, naczelnika inspektoratu szkolnego lub miejscowego szeryfa), że istnieje jakiś sposób niedopuszczenia do integracji, to oczywiście nie będzie odczuwał żadnej potrzeby zrewidowania swych negatywnych przekonań dotyczących Murzynów. Może to go doprowadzić do gwałtownego przeciwstawiania się integracji.

Zgodny z powyższym rozumowaniem jest fakt, że w miarę postępów integracji, postawy wobec niej były coraz bardziej przychylnie: w 1942 r. tylko 30% białych w Stanach Zjednoczonych opowiadało się za szkołami bez segregacji rasowej; w 1956 r. liczba ta wzrosła do 49%; wreszcie w 1970 r. – do 75%. Na koniec w 1980 r., gdy stawało się coraz bardziej oczywiste, że integracja rasowa w szkołach jest nieunikniona, opowiedziało się za nią blisko 90%⁹² białej ludności. Zmiany, jakie zaszły w tym czasie na Południu, były jeszcze poważniejsze: w 1942 r. tylko 2% białych było zwolennikami szkół zintegrowanych; w 1956 r., gdy większość Południowców wierzyła jeszcze, że ustawę tę będzie można obejść, tylko 14% opowiedziało się za integracją; ale w 1970 r., gdy integracja trwała nadal, prawie 50% białej ludności na Południu było jej zwolennikami – a w latach osiemdziesiątych liczba ich rosła nadal. Oczywiście, dane statystyczne tego rodzaju nie stanowią rozstrzygającego dowodu, że ludzie zmieniają swe postawy wobec integracji w szkołach z tego powodu, iż godzą się z tym, co nieuniknione – lecz wniosek taki jest bardzo przekonujący.

Thomas Pettigrew, przeprowadzwszy dokładną analizę przebiegu i skutków znoszenia segregacji rasowej w szkołach, wysunął pytanie, dlaczego akty przemocy wystąpiły w trakcie znoszenia segregacji w takich miejscowościach, jak Little Rock w stanie Arkansas, a nie wystąpiły w innych, takich jak Norfolk i Winston-Salem w Północnej Karolinie. Jego konkluzja, która dostarcza dalszego poparcia dla naszego rozumowania, była następująca: „Akty przemocy zdarzały się na ogół w tych miejscowościach, gdzie przynajmniej niektórzy przedstawiciele władzy dali uprzednio do zrozumienia, że chętnie przywróciliby segregację, gdyby wybuchły zamieszki; spokojny przebieg integracji był na

ogół następstwem twardego i stanowczego postępowania władz”⁹³. Innymi słowy, jeśli ludziom nie dano sposobności do zredukowania dysonansu, to następowały rozruchy. Już w 1953 r. Kenneth B. Clark⁹⁴ zaobserwował to samo zjawisko podczas znoszenia segregacji w niektórych stanach na pograniczu Południa i Północy. Odkrył on, że natychmiastowe zniesienie segregacji rasowej było o wiele bardziej efektywne niż desegregacja stopniowa. Ponadto, akty przemocy występowały tam, gdzie prowadzono dwuznaczną lub niekonsekwentną politykę lub gdzie przywódcy danej społeczności skłonni byli do wahań. To samo działo się w czasie II Wojny Światowej, gdy zaczęto znosić segregację rasową w jednostkach wojskowych: największe kłopoty występowały tam, gdzie polityka w tym zakresie była niejednoznaczna⁹⁵.

Jednakże wszystkie inne czynniki nie zawsze pozostają bez zmiany. W poprzednim paragrafie przedstawiłem mocno uproszczony obraz bardzo złożonego zjawiska. Zrobiłem to celowo, aby pokazać, jak teoretycznie może przebiegać ten proces w idealnych warunkach. Jednakże warunki rzadko bywają idealne. Prawie zawsze występują jakieś okoliczności komplikujące sprawę. Przypatrzmy się teraz niektórym komplikacjom, a następnie zastanowimy się, w jaki sposób można by je wyeliminować lub zredukować.

Gdy była mowa o tym, że w zintegrowanym osiedlu mieszkaniowym nasilenie uprzedzeń zmniejszyło się, zwróciłem szczególną uwagę na fakt, iż było to *komunalne* osiedle mieszkaniowe. Jeśli natomiast w grę wchodzi domy prywatne, powstają pewne komplikacje: po pierwsze, wśród białych istnieje silne przekonanie, że wartość nieruchomości spada, gdy w sąsiedztwie zamieszkują Murzyni. Przekonanie to wprowadza konflikt i rywalizację o charakterze ekonomicznym, co przeciwdziała redukcji uprzedzeń. W istocie, systematyczne badania w zintegrowanych dzielnicach domów prywatnych wykazują wzrost uprzedzeń wśród białych mieszkańców⁹⁶.

Ponadto, jak wspominałem, eksperymenty nad psychologicznymi skutkami nieuchronności przeprowadzono w laboratorium, gdzie wchodziły w grę antypatie niemal na pewno mniej intensywne od uprzedzeń rasowych. Aczkolwiek jest pocieszające, że analogiczne wyniki uzyskano w badaniach nad desegregacją w realnym świecie, to jednak naiwny i mylący byłby wniosek, że droga do zniesienia segregacji rasowej zawsze będzie gładka, jeśli tylko da się ludziom sposobność, by pogodzili się z tym, co nieuniknione. Często kłopoty zaczynają się w momencie, gdy tylko zostaje zniesiona segregacja. Po części wynika to stąd, że kontakt między białymi dziećmi i dziećmi należącymi do grupy mniejszościowej (zwłaszcza jeśli zaczyna się dopiero w szkole średniej) zwykle nie jest kontaktem na zasadzie równości. Wyobraźmy sobie taką sytuację: 16-letni chłopiec z ubogiej murzyńskiej lub latynoskiej rodziny, uczęszczający dotąd do drugorzędnej szkoły, zostaje nagle przeniesiony do szkoły, gdzie większość uczniów stanowią biali z warstwy średniej, gdzie uczą biali

nauczyciele z warstwy średniej, gdzie przekonuje się on, że musi współzawodniczyć z białymi z warstwy średniej, których wychowano w poszanowaniu wartości tej warstwy społecznej. W rezultacie znalazł się on w sytuacji o charakterze wysoce rywalizacyjnym, do której nie jest przygotowany, w której reguły nie są jego regułami, a nagrody uzyskuje się za zdolności, jakich jeszcze nie zdążył rozwinąć. Rywalizacja ta przebiega dla niego w sytuacji, która pod względem psychologicznym różni się znacznie od sytuacji znanych mu dotychczas. Zakrawa trochę na ironię, że okoliczności te powodują na ogół obniżenie jego samooceny – a więc mają ten sam efekt, którego uniknięcie było głównym motywem decyzji Sądu Najwyższego⁹⁷. W swej starannie przeprowadzonej analizie badań nad zniesieniem segregacji rasowej w szkołach Walter Stephan⁹⁸ nie znalazł żadnych badań świadczących o istotnym wzroście samooceny u dzieci murzyńskich, podczas gdy 25% rozpatrzonych przez niego badań wykazało istotny spadek ich samooceny po desegregacji. Ponadto uprzedzenia nie uległy wyraźnemu osłabieniu. Stephan stwierdził, że wzrosły one w niemal tylu przypadkach, w ilu zmalały.

Mając te dane w pamięci, nie zdziwimy się dowiadując się o tym, że szkoła średnia, w której niedawno zniesiono segregację rasową, jest zazwyczaj miejscem, gdzie panują silne napięcia. Jest rzeczą naturalną, że uczniowie należący do grupy mniejszościowej starają się podnieść swą samoocenę. Jednym ze sposobów jej podnoszenia jest trzymanie się razem, napadanie na białych, podkreślanie swej indywidualności, odrzucanie wartości i przywództwa białych, itd.⁹⁹

Zreasumujmy dotychczasowe rozważania: 1. Kontakt na zasadzie równej pozycji obu stron, w idealnych warunkach, gdy nie ma konfliktu ekonomicznego, może prowadzić i istotnie prowadzi do lepszego zrozumienia i zmniejszenia uprzedzeń¹⁰⁰. 2. Psychologiczne skutki nieuchronności mogą wytwarzać i rzeczywistość wytwarzają nacisk w kierunku złagodzenia uprzedzeń oraz mogą, w idealnych okolicznościach, stworzyć warunki do spokojnego przebiegu integracji rasowej w szkołach. 3. Gdy istnieje konflikt ekonomiczny (jak w przypadku integracji rasowej w obrębie dzielnicy prywatnych domów mieszkalnych), wówczas dochodzi do nasilenia uprzedzeń. 4. Jeśli skutek zniesienia segregacji rasowej w szkole powstaje sytuacja rywalizacji, a zwłaszcza wtedy, gdy pozycja uczniów z grup mniejszościowych jest wyraźnie gorsza, to często zaznacza się wzrost wrogości Murzynów czy Latynosów do białych, co przynajmniej w części jest wynikiem dążenia do podniesienia obniżonej samooceny.

Wzajemna współzależność jako możliwe rozwiązanie

Integracja rasowa w szkołach może stworzyć warunki dla lepszego wzajemnego poznania się uczniów, lecz sama w sobie nie jest ostatecznym rozwiązaniem.

324 Nie chodzi po prostu o to, żeby posłać dzieci różnych ras i o różnym

pochodzeniu etnicznym do tej samej szkoły; decydujące jest to, co dzieje się wtedy, gdy już do tej szkoły uczęszczają; jak widzieliśmy, jeśli atmosfera jest wysoce rywalizacyjna, to w wyniku ich kontaktowania się ze sobą wszelkie istniejące początkowo napięcia mogą się w rzeczywistości nasilić. Napięcie, które często pojawia się jako początkowy rezultat zniesienia segregacji rasowej w szkole, przypomina mi nieco zachowanie dzieci w eksperymencie Muzafera Sherifa i jego współpracowników¹⁰¹. Jak pamiętamy, w eksperymencie tym wytworzono napięcie i wrogość między dwiema grupami, stawiając je w sytuacjach konfliktu i rywalizacji. Gdy raz wytworzono wrogość, nie można już było jej zredukować po prostu przez wyeliminowanie konfliktów i rywalizacji. Przeciwnie, gdy wzajemny brak zaufania został już mocno utrwalony, kontaktowanie się obu grup w sytuacjach nierywalizacyjnych, opartych na zasadzie równości, prowadziło do *wzmoczenia* wrogości i braku zaufania. Na przykład, dzieci z tych grup dokuczały sobie nawzajem nawet wtedy, gdy po prostu siedziały obok siebie, oglądając film.

W jaki sposób Sherif zdołał w końcu zredukować tę wrogość? Dokonał tego, stawiając obie grupy dzieci w sytuacjach, w których były one wzajemnie od siebie uzależnione – w których musiały współdziałać ze sobą, aby osiągnąć swój cel. Na przykład badacze stwarzali sytuację kryzysową, uszkadzając system urządzeń zaopatrujących obóz w wodę. Naprawienie tego uszkodzenia było możliwe tylko pod warunkiem natychmiastowego współdziałania wszystkich dzieci. Kiedy indziej, podczas wycieczki, zepsuła się obozowa ciężarówka. Aby ją uruchomić, trzeba było wepchnąć ją na dość stromą górkę. Można było tego dokonać tylko wtedy, gdy wszystkie dzieci pchały razem – bez względu na to, czy były „Orłami” czy „Grzechotnikami”. W końcu udało się zredukować wrogość uczucia i negatywne stereotypy. Chłopcy z obu grup znajdowali sobie przyjaciół wśród niedawnych przeciwników, zaczęli żyć w większej zgodzie, a także samorzutnie współdziałać ze sobą.

Wydaje się, że czynnikiem o decydującym znaczeniu jest wzajemna współzależność – sytuacja, w której jednostki potrzebują siebie nawzajem i są sobie nawzajem potrzebne, jeśli chcą osiągnąć swój cel. Kilku badaczy w dobrze kontrolowanych eksperymentach laboratoryjnych zademonstrowało korzyści płynące ze współdziałania. Na przykład Morton Deutsch¹⁰² wykazał, że gdy w grupach rozwiązujących problemy stworzy się atmosferę współpracy, wówczas członkowie tych grup są uważniejsi i bardziej przyjaźni niż wtedy, gdy dominuje atmosfera rywalizacji. Badanie Patricii Keenan i Petera Carnevale'a wykazało, że współpraca w obrębie grup może także sprzyjać współpracy między grupami¹⁰³. Oznacza to, że relacje współdziałania ustanowione w jednej grupie często zostają przeniesione na innych, gdy od grupy tej wymaga się później interakcji z inną grupą. W ich badaniu grupy wykonujące zadania oparte na współpracy były bardziej skłonne do współdziałania w późniejszych negocjacjach z inną grupą niż grupy, których członkowie początkowo pracowali rywalizując ze sobą.

Niestety, współdziałanie i współzależność nie są charakterystycznymi cechami procesu, który zachodzi w większości klas szkolnych, nawet w szkołach podstawowych. Wspomnieliśmy już o rywalizacyjnym charakterze tego procesu; teraz przyjrzyjmy się mu bliżej. Najpierw zdefiniujmy proces. Zawsze, gdy ludzie wchodzą ze sobą w interakcje, jednocześnie istnieją dwie rzeczy: treść i proces. Przez treść rozumiem po prostu zawartość informacyjną ich spotkania; przez proces rozumiem przebieg tego spotkania. Na przykład w klasie szkolnej treścią mogłaby być arytmetyka, geografia, nauki społeczne lub muzyka; proces to sposób, w jaki naucza się tych przedmiotów. Nie trzeba mówić, że treść jest bardzo ważna. Często jednak nie docenia się doniosłego znaczenia procesu, choć właśnie dzięki procesowi uczniowie dowiadują się wiele o świecie, w którym żyją. Co więcej, posunąłbym się nawet do stwierdzenia, że pod pewnymi względami proces jest ważniejszym źródłem uczenia się niż sama treść.

Przed laty miałem doskonałą sposobność obserwowania procesu zachodzącego w klasie, gdy zaproszono mnie do Austin w stanie Teksas jako konsultanta tamtejszego systemu szkolnego. Zniesiono tam właśnie segregację, po czym doszło do wielkiego zamieszania i szeregu przykrych incydentów. Moi koledzy i ja weszliśmy do szkół w Austin nie po to, by łagodzić te konflikty, lecz aby przekonać się, czy możemy w jakiś sposób przyczynić się do osiągnięcia niektórych pozytywnych celów, do jakich dążono przeprowadzając desegregację. Pierwszą rzeczą, jaką zrobiliśmy, była systematyczna obserwacja procesu. Staraliśmy się spojrzeć nań świeżymi oczyma – jakbyśmy byli gośćmi z innej planety – a najbardziej typowy proces, jaki obserwowaliśmy, był następujący: nauczycielka stoi przed klasą, zadaje pytanie i czeka, aż dzieci zaczną podnosić ręce na znak, że znają odpowiedź. Najczęściej sześcioro do dziesięciorga dzieci podrywa się z miejsc i wyciąga ręce wymachując nimi, aby przyciągnąć uwagę nauczycielki. Wydaje się, że mają ogromną ochotę, by wywołała je do odpowiedzi. Kilku innych uczniów siedzi cicho z opuszczonym wzrokiem, jak gdyby usiłowali stać się niewidoczni. Gdy nauczycielka wywołuje jednego z uczniów, wyraz rozczarowania, niezadowolenia i smutku pojawia się na twarzach tych, którzy z zapałem podnosili ręce, lecz nie zostali wybrani. Jeśli wywołany uczeń podaje właściwą odpowiedź, to nauczycielka uśmiecha się, kiwa głową z aprobatą i przechodzi do następnego pytania. Jest to wielka nagroda dla dziecka, które zostało wywołane. W tym samym czasie, kiedy szczęśliwy uczeń podaje poprawną odpowiedź i zostaje nagrodzony uśmiechem, można usłyszeć wyraźny jęk wydany przez dzieci, które chciały odpowiedzieć, lecz zostały zignorowane. Nie ulega wątpliwości, że są one rozczarowane, ponieważ ominęła je sposobność pokazania nauczycielce, jakie są inteligentne i bystre.

W procesie tym dzieci uczą się kilku rzeczy. Po pierwsze uczą się, że w klasie jest jeden i tylko jeden ekspert: nauczycielka. Uczą się także, że jest jedna i tylko jedna poprawna odpowiedź na każde pytanie, jakie zadaje

nauczycielka – mianowicie ta odpowiedź, którą nauczycielka ma na myśli. Zadanie ucznia polega na odgadnięciu, jakiej odpowiedzi oczekuje nauczycielka. Ponadto uczniowie uczą się, że nagrodę uzyskają wtedy, gdy przypodobają się nauczycielce, okazując jej w aktywny sposób, jacy są bystrzy, inteligentni, schludni, czyści i grzeczni. Jeśli uda się im tego dokonać, uzyskają szacunek i miłość tej potężnej osoby. Osoba ta będzie wówczas dla nich miła i powie rodzicom, jakie cudowne są ich dzieci. Uczniowie nie zyskują żadnej nagrody za porozumiewanie się i naradzanie ze swymi kolegami. W rzeczywistości koledzy są ich przeciwnikami, których trzeba pokonać. Co więcej, przeważająca część nauczycieli odnosi się do współpracy z dezaprobatą; jeśli występuje podczas lekcji, uważa się ją za zakłócanie jej toku, a jeśli podczas egzaminu czy sprawdzianu, określa się ją jako „ściągnięcie” lub „oszukiwanie”.

Ta gra jest bardzo rywalizacyjna, a stawki są bardzo wysokie – w młodszych klasach szkoły podstawowej dzieci rywalizują o szacunek i aprobatę jednej z dwóch czy trzech najważniejszych osób w ich świecie (w każdym razie ważnej dla większości uczniów). Jeśli jesteś uczniem, który zna poprawną odpowiedź, a nauczycielka wywołuje jednego z twoich kolegów, to jest prawdopodobne, że będziesz siedział modląc się, by odpowiedział źle, tak abyś ty miał szansę pokazać nauczycielce, jaki jesteś bystry. Ci, którym się nie powiodło, kiedy zostali wywołani do odpowiedzi, lub ci, którzy nawet nie podnieśli rąk i nie stawali do współzawodnictwa, skłonni są nie znosić tych dzieci, które odniosły sukces. Ci „przegrywający” często stają się zawistni i zazdrośni w stosunku do uczniów osiągających sukcesy, zdarza się, że im dokuczają i wyśmiewają nazywając ich „lizusami”. Mogą nawet użyć przeciwko nim przemocy fizycznej na podwórku szkolnym. Z drugiej strony, uczniowie odnoszący sukcesy często mają w pogardzie słabych uczniów, uważają ich za tępych i nieinteresujących. W rezultacie proces ten, który w mniejszym lub większym stopniu zachodzi w większości szkół podstawowych, nie sprzyja bynajmniej rozwijaniu przyjaźni i zrozumienia między dziećmi uczęszczającymi do tej samej klasy. Wprost przeciwnie. Proces ten sprzyja powstawaniu wrogości nawet między dziećmi należącymi do tej samej grupy rasowej. Gdy do tego niefortunnego procesu dojdzie jeszcze poczucie obcości etnicznej czy rasowej lub napięcie wywołane przymusowym dojeżdżaniem do szkoły autobusem, wówczas sytuacja może stać się niezwykle trudna i przykra.

Chociaż rywalizacja w klasie szkolnej jest zjawiskiem typowym, to jednak nie jest nieunikniona. W trakcie moich badań przekonałem się, że wielu nauczycieli pragnie popробować metod bardziej kooperatywnych. Wobec tego moi koledzy i ja opracowaliśmy prostą metodę, w której uczniów łączono w grupy współzależnego uczenia się (*interdependent learning groups*); w systematyczny sposób porównywaliśmy wyniki, zadowolenie i wzajemną sympatię u nich i u dzieci nauczanych przy zastosowaniu bardziej tradycyjnych, rywalizacyjnych sposobów¹⁰⁴. Metodę naszą nazwaliśmy „metodą układankową”

(*jigsaw technique*), ponieważ jest oparta na podobnej zasadzie jak łamigłówka polegająca na układaniu obrazka z wielu kawałków.

Najlepiej wyjaśnić to na przykładzie. Nasz pierwszy eksperyment przeprowadziliśmy w klasie piątej w szkole, w której niedawno zniesiono segregację. Dzieci w tej klasie poznawały właśnie życiorysy sławnych Amerykanów. Najbliższa lekcja miała być poświęcona biografii Josepha Pulitzerza, słynnego dziennikarza. Najpierw opracowaliśmy życiorys Pulitzerza składający się z sześciu odcinków. Odcinek pierwszy był poświęcony przodkom Pulitzerza i ich przybyciu do Stanów. Odcinek drugi mówił o Pulitzerze jako małym chłopcu i o tym, jak dorastał. Z odcinka trzeciego można się było dowiedzieć o młodzieńczych latach Pulitzerza – jego studiach i pierwszej pracy. W odcinku czwartym, w którym Pulitzer występował jako człowiek w średnim wieku, była mowa o tym, jak założył swój dziennik – i tak dalej. Każdy odcinek poświęcony był innemu, ważnemu aspektowi życia Josepha Pulitzerza. Powieliliśmy ten życiorys i rozcięliśmy każdy egzemplarz na sześć części, z których każda zawierała jeden odcinek. Każde dziecko wchodzące w skład sześciuosobowej grupy otrzymało inny odcinek życiorysu Pulitzerza. Każda grupa miała zatem w sumie cały życiorys Josepha Pulitzerza, lecz każde dziecko dysponowało tylko jedną szóstą jego biografii. Jak przy kompletowaniu układanki, każde dziecko miało tylko jeden fragment całości i było uzależnione od innych dzieci w grupie. Aby nauczyć się życiorysu Josepha Pulitzerza, każde dziecko musiało opanować swój odcinek i nauczyć go innych. Uczniowie brali swe odcinki i oddzielnie udawali się tam, gdzie mogli się ich uczyć. Ucząc się swego odcinka dzieci mogły naradzać się z tymi dziećmi z pozostałych grup, które czytały ten sam odcinek. Tak więc jeśli Johnnie zajmował się Pulitzerem jako młodym człowiekiem, to mógł konsultować się z Christiną, która była w innej grupie i także zajmowała się Pulitzerem jako młodym człowiekiem. Mogli oni wzajemnie korzystać ze swej pomocy przy utrwalaniu i wyjaśnianiu ważnych aspektów tej fazy życia Josepha Pulitzerza. Wkrótce potem każde z tych dzieci wracało na posiedzenie swej sześciuosobowej grupy. Poinformowano je, że mają trochę czasu na przekazanie sobie nawzajem swych wiadomości. Poinformowano je także, że na koniec zostanie przeprowadzony sprawdzian ich wiedzy na ten temat.

Zdane na własne siły dzieci nauczyły się w końcu uczyć siebie nawzajem i słuchać jedno drugiego. Dzieci stopniowo nauczyły się, że żadne z nich nie może osiągnąć dobrego wyniku bez pomocy wszystkich członków grupy – i że każdy jej członek wnosi od siebie coś szczególnego i ważnego. Przypuśćmy, że ty i ja jesteśmy dziećmi należącymi do tej samej grupy. Ty zajmujesz się Josephem Pulitzerem jako młodym człowiekiem, ja zajmuję się Pulitzerem jako starcem. Jedynym sposobem, w jaki mogę dowiedzieć się czegoś o Pulitzerze jako młodym człowiekiem, jest uważne słuchanie tego, co mówisz. Jesteś dla mnie bardzo ważnym źródłem informacji. Nauczycielka nie jest już *jedynym* źródłem

wiedzy – nie jest ona nawet *ważnym* jej źródłem; w istocie nie ma jej nawet w grupie. Ważne natomiast staje się dla mnie każde dziecko z mego „kółka”. Uzyskam dobry wynik, jeśli będę słuchał uważnie innych dzieci; jeśli nie będę tego robił – to uzyskam słaby wynik. Jest to całkiem nowa gra.

Jednakże do współdziałania nie dochodzi od razu. Na ogół trzeba kilku dni, zanim dzieci zaczną skutecznie posługiwać się tą techniką. Bardzo trudno jest przełamać stare nawyki. Uczniowie wchodzący w skład naszej grupy eksperymentalnej przyzwyczaili się do rywalizacji w ciągu kilku lat swego pobytu w szkole. Przez kilka pierwszych dni uczniowie z reguły usiłowali rywalizować – mimo że rywalizacja była teraz dysfunkcjonalna. Przytoczę autentyczny przykład ukazujący w sposób całkiem typowy trudności, z jakimi borykały się dzieci uczące się współdziałania. W jednej z naszych grup był chłopiec pochodzenia meksykańskiego, którego będziemy nazywać Carlosem. Carlos nie mówił zbyt płynnie po angielsku (był to jego drugi język). Nauczył się przez te lata, aby w klasie siedzieć cicho, bo dawniej, kiedy się odezwał, często był wyśmiewany. Teraz miał wiele trudności przy przekazywaniu innym dzieciom treści swego odcinka i sprawiało mu to dużą przykrość. Tradycyjny sposób podobał mu się bardziej. Nie ma w tym nic dziwnego, ponieważ w systemie, jaki wprowadziliśmy, Carlos był zmuszony mówić, podczas gdy przedtem, w „normalnej” klasie, mógł zawsze „dezindywidualizować się” i ukrywać. Sytuacja była jednak jeszcze bardziej skomplikowana – można by nawet powiedzieć, że nauczycielka i Carlos zawiązali spisek, że byli w zмовie. Carlos bardzo chciał siedzieć cicho na lekcji. Dawniej nauczycielka pytała go od czasu do czasu; z reguły zacinął się, jąkał i zapadał w kłopotliwe milczenie. Kilko dzieci wyśmiewało się z niego. Nauczycielka nauczyła się nie pytać go wcale. Decyzja ta prawdopodobnie wynikała z najlepszych intencji – nauczycielka po prostu nie chciała go upokarzać. Lecz ignorując go, „spisała go na straty”. Sugerowało to, że nie warto się nim zajmować – przynajmniej inne dzieci w klasie tak to rozumiały. Były one przekonane, że jest jeden poważny powód, dla którego nauczycielka nie pyta Carlosa – Carlos jest głupi. W istocie nawet Carlos zaczął dochodzić do tego wniosku. Jest to część mechanizmu powodującego, że desegregacja w połączeniu z procesem rywalizacji doprowadza zwykle do kontaktów stron o nierównym statusie, co może wywołać jeszcze większą nienawiść między grupami etnicznymi i obniżenie samooceny u członków pokrzywdzonych mniejszości etnicznych¹⁰⁵.

Wróćmy do naszej sześciuosobowej grupy. Carlos, który musiał opowiedzieć o wieku średnim Josepha Pulitzerza, miał z tym mnóstwo kłopotów. Jąkał się, zacinął i kręcił się nerwowo. Inne dzieci w grupie nie były zbyt skłonne do pomocy. Przywykły do procesu rywalizacji i reagowały zgodnie z tym starym, dobrze utrwalonym nawykiem. Wiedziały, co robić, kiedy jakieś dziecko zaczyna się – zwłaszcza dziecko, które uważały za głupie. Wyśmiewały go, poniżały i dokuczały mu. Podczas naszego eksperymentu zauważono, że Mary powiedziała

do niego: „Ach, ty tego nie umiesz, jesteś głuptas, jesteś głupi. Sam nie wiesz, co robisz”.

W naszym pierwszym eksperymencie dzieci były dyskretnie kontrolowane przez asystentkę, która chodziła od grupy do grupy. Kiedy wydarzył się ten incydent, nasza asystentka interweniowała: „W porządku, możecie tak robić, jeśli chcecie. Może to dla was dobra zabawa, ale nie pomoże wam dowiedzieć się czegoś o Josephie Pulitzerze w wieku średnim. Mniej więcej za godzinę będzie sprawdzian”. Zwróćmy uwagę, jak zmieniły się zasady wzmacniania. Mary nic już nie zyska poniżając Carlosa, a może wiele stracić. Po paru dniach i kilku podobnych doświadczeniach dzieciom w grupie Carlosa zaczęło świtać, że jedynym sposobem, aby dowiedzieć się czegoś o Josephie Pulitzerze w wieku średnim, jest uważne słuchanie tego, co Carlos ma do powiedzenia. Stopniowo zaczęły one przekształcać się w całkiem dobrych specjalistów od przeprowadzania wywiadu. Zamiast ignorować lub wyśmiewać Carlosa, kiedy miał trochę trudności z przekazaniem swych wiadomości, dzieci zaczynały zadawać sondujące pytania tego rodzaju, że ułatwiały one Carlosowi przekazanie tego, co wiedział. Carlos zaczął reagować na ten sposób postępowania odprężając się coraz bardziej, co z kolei zwiększyło jego zdolność komunikowania się. Po paru tygodniach dzieci doszły do wniosku, że Carlos jest o wiele bystrzejszy, niż myślały. Zaczęły dostrzegać w nim cechy, jakich nie zauważały przedtem. Zaczęły go lubić. Carlosowi szkoła zaczęła się bardziej podobać i zaczął uważać anglojęzyczne dzieci ze swej grupy nie za dręczycieli, lecz za jednostki życzliwe i pomocne. Co więcej, gdy zaczął czuć się coraz lepiej w klasie i zyskał większą pewność siebie, jego wyniki w nauce zaczęły się poprawiać. Błędne koło zostało przerwane – elementy, które powodowały spiralny ruch ku dołowi, zostały zmienione, i obecnie spirala zaczyna biec ku górze.

W ciągu paru lat powtórzyliśmy ten eksperyment w bardzo wielu klasach szkolnych na obszarze całych Stanów Zjednoczonych. Wyniki są jednoznaczne i spójne. Dzieci we współdziałających klasach „układankowych” polubiły się nawzajem, zaczęły bardziej lubić szkołę, a samoocena wzrosła u nich bardziej niż u dzieci w klasach tradycyjnych. Wzrost wzajemnej sympatii między dziećmi pokonał podziały etniczne i rasowe¹⁰⁶. Wyniki sprawdzianów u dzieci należących do mniejszości etnicznych były lepsze w klasach „układankowych” niż w klasach tradycyjnych. Na przykład w jednym z badań¹⁰⁷ moi współpracownicy i ja stwierdziliśmy, że w ciągu dwóch tygodni uczestniczenia w grupach „układankowych” dzieci z grup mniejszościowych poprawiły swe wyniki w nauce średnio o niemal cały stopień, bez pogorszenia wyników innych dzieci. I wreszcie nauczycielom metoda ta podobała się i uznali ją za skuteczną. Większość nauczycieli, którzy zgodzili się stosować metodę „układankową” w ramach naszego eksperymentu, posługiwało się nią nadal, gdy eksperyment dobiegł końca.

330 Wyniki kilku nowszych eksperymentów świadczą o tym, że skuteczność metody „układankowej” w redukowaniu uprzedzeń nie ogranicza się do dzieci.

W jednym z takich eksperymentów Donna Desforges i jej współpracownicy¹⁰⁸ polecali studentom wyższej uczelni, by brali udział w interakcji z pomocnikiem eksperymentatorów, którego opisano jako osobę poddawaną wcześniej leczeniu psychiatrycznemu. U studentów wywołano oczekiwanie, że będzie się on zachowywał w sposób dość dziwaczny. Interakcje te były częścią ustrukturalizowanej sytuacji uczenia się, przy czym niektórzy studenci kontaktowali się z „byłym pacjentem psychiatrycznym” w grupie „układankowej”, zaś inni – w bardziej tradycyjnym klimacie uczenia się. Wyniki są uderzające: studenci w grupie „układankowej” potrafili szybko uwolnić się od swych stereotypowych oczekiwań – „pacjent” podobał się im bardziej, a interakcja z nim dawała im więcej zadowolenia niż studentom, którzy zetknęli się z nim w bardziej tradycyjnej sytuacji uczenia się. Co więcej, osoby, które brały udział w posiadaniu grupy „układankowej”, opisywały ludzi leczonych psychiatrycznie w ogóle w sposób znacznie bardziej pozytywny.

Podstawowe mechanizmy. Dlaczego strategia „układankowa” przynosi tak pozytywne rezultaty? Jedną z przyczyn jej skuteczności jest to, że ta kooperacyjna strategia stawia ludzi w sytuacji wyświadczenia przysługi. Znaczy to, że każda jednostka w grupie, dzieląc się swoją wiedzą z innymi jej członkami, oddaje im przysługę. Przypomnij sobie eksperyment Mike’a Leippego i Donny Eisenstadt¹⁰⁹ omówiony w rozdziale 5.; wykazał on, że te osoby, które zachowały się w sposób przynoszący korzyść innym, później odczuwały wobec nich większą życzliwość.

Odmienne, lecz komplementarny mechanizm został doskonale pokazany w eksperymencie Samuela Gaertnera i jego współpracowników¹¹⁰; badanie to wykazało, że proces współdziałania zdaje się obniżać bariery między grupami, zmieniając stosowane przez ludzi kategorie poznawcze. Innymi słowy, współdziałanie zmienia naszą tendencję do kategoryzowania grupy obcej z „ci ludzie” na „my, ludzie”. Ponadto technika „układankowa” przyczynia się do rozwijania empatii. W poprzednim rozdziale wspominałem o tym, że kształtowanie u danej osoby empatii – zdolności postawienia się na miejscu innej osoby – jest korzystne dla stosunków międzyludzkich, gdyż sprzyja zachowaniom polegającym na udzielaniu pomocy i zmniejsza agresję. W klasie szkolnej najlepszym sposobem osiągnięcia maksymalnych efektów uczenia się – zwłaszcza w grupie „układankowej” – jest skupienie uwagi na dziecku, które w danej chwili mówi. Jeśli np. jestem w grupie układankowej razem z Carlosem i chcę się dowiedzieć od niego tego, co on wie, to muszę nie tylko słuchać go uważnie, lecz muszę także postawić się w jego sytuacji, żeby zadawać mu pytania w sposób zrozumiały i nie zagrażający. Tak postępując dowiaduję się dużo nie tylko o przedmiocie zajęć i nie tylko o Carlosie, lecz także o procesie patrzenia na świat oczyma innej osoby.

Zostało to pięknie zademonstrowane w eksperymencie jednej z moich studentek, Diany Bridgeman¹¹¹. Pokazywała ona szereg historyjek obrazkowych 331

dziesięcioletnim dzieciom, z których połowa przez osiem tygodni uczestniczyła w zajęciach grup „układankowych”. Historyjki te miały na celu określenie zdolności empatii u dzieci. Na przykład w jednej z historyjek pierwszy obrazek przedstawiał małego chłopca, który ze smutnym wyrazem twarzy żegnał na lotnisku swego ojca. Na następnym obrazku listonosz wręcza dziecku paczkę. Kiedy chłopiec otwiera ją, znajduje w niej mały samolocik i natychmiast wybucha płaczem. Gdy Bridgeman pytała dzieci, dlaczego ten chłopczyk płacze, prawie wszystkie podały powód: samolocik przypominał dziecku o rozłące z ojcem i to je zasmuciło. Jak dotąd wszystko w porządku. Teraz następował decydujący moment. Bridgeman zadawała dzieciom pytanie: co pomyślał listonosz, który przyniósł paczkę? Większość dzieci w tym wieku popełnia ten sam błąd oparty na egocentrycznym założeniu, że ich wiedza jest czymś powszechnym; mianowicie zakładają błędnie, że listonosz wie, iż chłopiec jest smutny, ponieważ podarek przypominał mu o rozstaniu z ojcem. Jednakże dzieci, które uczestniczyły w grupach „układankowych”, odpowiadały inaczej. Dzięki swym doświadczeniom, uzyskanym w tych grupach, potrafiły one lepiej przyjąć punkt widzenia listonosza; rozumiały, że nie ma on dostępu do tych samych informacji, co one i że nie wie nic o scenie na lotnisku. Toteż zdawały sobie sprawę z tego, że listonosz odczuwałby zakłopotanie i zdziwienie na widok chłopczyka płaczącego po otrzymaniu miłego upominku. Tak więc uczestnictwo w grupach „układankowych” miało ogólny wpływ na zdolność dziecka do spojrzenia na świat oczyma innej osoby; zdaje się to być główną przyczyną opisanych powyżej dobroczynnych skutków.

Jednym z najbardziej zachęcających następstw wzrostu empatii jest to, że zwykła skłonność człowieka do tłumaczenia wątpliwości na swoją korzyść może teraz rozszerzyć się na innych ludzi, obejmując także ludzi nie należących do tej samej grupy etnicznej czy rasowej. Spróbuj to wyjaśnić dokładniej. Jak pamiętasz, ludzie dokonując atrybucji co do przyczyny niepowodzenia, skłonni są tłumaczyć wątpliwości na swoją korzyść – lecz rzadko na korzyść innych. Tak więc, jeśli ja nie zdam egzaminu, to zwykle dochodzę do wniosku, że byłem śpiący lub że pytania były zbyt trudne; jeśli jednak ty nie zdasz egzaminu, to zwykle wyciągam wnioski, że jesteś głupi lub leniwy. W szeregu eksperymentów¹¹² moi współpracownicy i ja potwierdziliśmy tę prawidłowość – stwierdziliśmy, że w sytuacji rywalizacyjnej dzieci nie tylko przypisują niepowodzenia swych rywali brakowi zdolności, lecz ponadto ich sukcesy przypisują szczęściu. Tu jednak dochodzimy do interesującego punktu: stwierdziliśmy także, że w sytuacji współdziałania (takiej jak „układanka”) dzieci są tak wspańiałomyślnie dla swych partnerów, jak dla samych siebie: przypisują sukces partnera umiejętnościom, a niepowodzenie – pechowemu potknięciu. Jest to fascynujące stwierdzenie, kiedy bowiem możemy zacząć myśleć

myślnością, z jaką traktujemy siebie, wówczas podstawowy błąd atrybucji zostanie wyeliminowany, a uprzedzenia – zredukowane na poziomie głębokim.

Metodę „układankową” moi studenci i ja wynaleźliśmy w 1971 r. Potem inni opracowali podobne metody oparte na współdziałaniu¹¹³. Uderzające rezultaty opisane w tym rozdziale zostały powtórzone w tysiącach klas szkolnych we wszystkich regionach Stanów Zjednoczonych i poza ich granicami, przy użyciu zarówno metody układankowej, jak i innych strategii kooperacyjnych¹¹⁴. John McConahay¹¹⁵, wybitny ekspert w kwestiach relacji rasowych, nazwał kooperacyjne uczenie się najbardziej skutecznym sposobem poprawiania stosunków między dziećmi różnych ras w szkołach, w których zniesiono segregację rasową.

Wyzwanie różnorodności. Różnorodność w narodzie, w mieście, w sąsiedztwie czy w szkole jest sprawą fascynującą. Zniesienie segregacji rasowej dało nam sposobność skorzystania z tej różnorodności. Jednakże w celu zmaksymalizowania tych korzyści jest konieczne, żebyśmy nauczyli się utrzymywać między sobą jak najbardziej harmonijne stosunki, bez liczenia się z rasowymi czy etnicznymi liniami podziału. Nie trzeba mówić, że musimy jeszcze przejść długą drogę, zanim w Stanach Zjednoczonych osiągniemy coś przypominającego harmonię rasową i etniczną. Wprowadzenie kooperacyjnego uczenia się do naszych klas szkolnych pomaga nam w dążeniu do tego celu. U schyłku XX wieku problemy i wyzwania, stojące przed zróżnicowanym etnicznie narodem opisał obrazowo reporter David Shipler, laureat Nagrody Pulitzera. Wytrawny obserwator, Shipler przemierzył Stany wzdłuż i wszerz, przeprowadzając wywiady z najrozmaitszymi ludźmi na temat ich odczuć i postaw wobec innych ras. Raczej niewesołe wnioski Shiplera zostały podsumowane w tytule jego książki *A Country of Strangers* („Kraj obcych”)¹¹⁶. Shipler zauważył, że większość Amerykanów po prostu nie ma bliskich relacji z ludźmi innych ras; dlatego jest wiele podejrzliwości i nieporozumień. Przy lekturze książki Shiplera przypominałem sobie to, co dyrektor pewnej szkoły w Teksasie powiedział mi w 1971r., kiedy zniesienie segregacji spowodowało problemy w jego szkole: „Posłuchaj, profesorze, rząd może zmusić czarne dzieciaki i białe dzieciaki, żeby chodziły do tej samej szkoły, ale nikt nie może zmusić ich, by lubiły ze sobą spędzać czas”. (Bystry czytelnik rozpozna, że jest to wariacja na temat poruszony przez Williama Grahama Sumnera, o czym była już mowa w tym rozdziale).

Kiedy tego samego dnia w porze obiadowej wędrowałem przez podwórze szkolne, przekonałem się (co jakby potwierdzało słusność jego uwagi) że nie jest to szkoła zintegrowana – że daleko jej jeszcze do tego. Zobaczyłem kilka grup, które same utrzymywały segregację: dzieci murzyńskie gromadziły się w jednej grupie, dzieci latynoskie – w innej, a dzieci białe – w jeszcze innej grupie. Niewątpliwie nie ma nic dziwnego w tym, że osoby należące do tej

samej rasy lub grupy etnicznej mogą woleć swoje towarzystwo. I z pewnością w samym tym fakcie nie ma nic złego – o ile takie preferencje nie przekształcą się w sztywne, wykluczające zachowania. Po upływie paru miesięcy od wprowadzenia w tej szkole metody „układankowej”, kiedy znów zdarzyło mi się iść przez podwórze szkolne, nagle (i zupełnie niespodziewanie) uświadomiłem sobie, że w zasadzie wszystkie te grupy uczniów są zintegrowane. Nikt nie „zmuszał” dzieci, żeby się polubiły, one po prostu zechciały odnosić się przyjaźnie do siebie, przekraczając granice rasowe i etniczne. Doświadczenia z grup „układankowych” wyraźnie nieco złagodziły uprzednią nieufność i podejrzliwość. Przypominam sobie, że pomyślałem: „Tak właśnie miało być!”.

Dwa stulecia faktycznej segregacji mogły przekształcić większość dorosłych obywateli Stanów w „kraj obcych”, lecz te dziesiątki tysięcy dzieci, które doświadczyły wspólnego, kooperacyjnego uczenia się, dają nam nadzieję na przyszłość – nadzieję, że w końcu wyrosną na ludzi dojrzałych, którzy nauczyli się cieszyć różnorodnością i korzystać z niej, którzy nauczyli się lubić i szanować wzajemnie i którzy nadal będą się uczyć od siebie nawzajem.

rozdział

8

Sympatia, miłość i wrażliwość interpersonalna

W jednym z pierwszych rozdziałów tej książki opisałem kilka sytuacji, zaczerpniętych z laboratorium i ze świata realnego, w których ludzie odwracali się plecami do swych będących w potrzebie bliźnich. Wspomniałem o przypadkach, kiedy ludzie obserwowali scenę mordowania kobiety, nie starając się pomóc; kiedy przechodzili beztrąsko obok kobiety leżącej ze złamaną nogą na chodniku Piątej Alei w Nowym Jorku; kiedy słysząc, że kobieta w sąsiednim pokoju spadła z krzesła i zrobiła sobie krzywdę, nie zapytali nawet, czy potrzebuje pomocy. Opisałem także sytuację, w której ludzie posuwali się jeszcze dalej, zadając innemu człowiekowi poważny (jak sądzili) ból: wiele osób, ślepo posłusznych rozkazom osoby reprezentującej pewien autorytet, kontynuowało aplikowanie silnych impulsów elektrycznych drugiej osobie nawet wówczas, gdy osoba ta krzyczała z bólu, waliła w drzwi, błagała, by ją uwolnić, a także wtedy, gdy w końcu zapadła złowroga cisza. Widzieliśmy, jak ludzie pod wpływem strachu, nienawiści i uprzedzenia potrafią pozbawić innych ludzi praw obywatelskich, odbierać im wolność, a nawet zabijać.

Mając w pamięci wszystkie te zdarzenia, zapytałem, czy istnieje jakiś sposób, by zredukować agresję i skłonić ludzi do brania odpowiedzialności za pomyślność ich bliźnich? W niniejszym rozdziale postawię to pytanie w sposób