

Секция «Социальная психология: группа, общение, личность»  
**Взаимосвязь этнической предубежденности и социального интеллекта у  
старших школьников. Результаты исследования**  
*Космодамианский Никита Алексеевич*

*Аспирант*

Московский городской психолого-педагогический университет, Москва, Россия

*E-mail: nik\_kosmo@mail.ru*

Проблема исследования новых факторов, имеющих связь с предубежденностью становится актуальной с изменением проявления предубежденности: все реже предубеждение проявляется эксплицитно, явно, и все чаще идет речь о скрытых, имплицитных формах предубежденности. [2,4]

В нашем исследовании мы рассматриваем возможную взаимосвязь этнической предубежденности и социального интеллекта, как возможного фактора, на основании которого можно создать новые способы контроля и снижения предубеждения.

**Объектом исследования** выступили представители этнической группы русских. В работе приняло участие 186 респондентов в возрасте от 14 до 17 лет. Из них 97 девочек и 89 мальчиков, средний возраст 15,75 лет.

В качестве этнической группы, по отношению к которой исследовалась предубежденность, были выбраны азербайджанцы. Данная группа была выбрана на основании того, что в ней сочетаются сразу несколько групп, по отношению к которым русские могут испытывать предубеждение: данную группу можно отнести к группе «кавказцев», по религиозному основанию данная группа является мусульманами, в государственном плане азербайджанцы являются внешними мигрантами, в антропологическом плане азербайджанцев относят к каспийскому подтипу европеоидной расы.

Исследование проходило следующим образом:

Испытуемым предлагалась тестовая тетрадь, в начале которой они должны были заполнить свои данные: пол, возраст, класс, этнос. Затем происходило выполнение заданий в следующем порядке:

1. Для измерения социального интеллекта был использован Тест социального интеллекта Гринвальда;
2. Для определения общей предрасположенности к предубежденности был использован опросник Френкель-Брунsvик.
3. Для измерения уровня предубежденности методика Шкала Социальной Дистанции
4. Для определения качественной и количественной стороны контактов была использована авторская методика
5. Тест Имплицитных Ассоциаций для определения скрытой формы предубежденности

Полученные данные были обработаны в программе SPSS.

Полученные корреляции можно увидеть на изображении 1.

Учитывая полученные данные и данные исследований в области психологии предубеждения можно сделать следующие **выводы**:

1. Полученные данные показывают (см. Изображение 1), что имплицитная и эксплицитная предубежденность качественно по-разному связаны с социальным интеллектом. Так уровень имплицитной предубежденности коррелирует с оценкой компонента социального интеллекта ответственным за анализ невербальной составляющей поведения человека

(-,202). Показатели эксплицитной предубежденности коррелируют с уровнем общего социального интеллекта (-,250) и уровнем компетентности в оценке социального контекста (-,263).

2. Взаимосвязь имплицитной предубежденности и способности к анализу невербальной стороны общения может быть обусловлена следующими факторами: лучшее понимание невербальной составляющей общения позволяет повысить качество контакта, что в свою очередь, может привести к снижению предубежденности за счет наличия более позитивного опыта взаимодействия с представителем аутгруппы, так же подобная взаимосвязь может быть обусловлена процессами в головном мозге, т.к. при повышенной чувствительности к негативным сигналам, может сработать механизм выделения дополнительных когнитивных ресурсов, что в свою очередь может повысить качество контакта.

И еще один фактор, который может объяснить наличие, является взаимосвязь способности к анализу невербальной информации и способности к эмпатии. Способность к эмпатии, позволяет прочувствовать состояние собеседника, за счет чего также может улучшиться качество контакта, а т.к. данные процессы проходят на мало осознаваемом уровне, степень влияния на негативные установки возрастает. [1,4]

3. Взаимосвязь эксплицитной предубежденности с общим уровнем социального интеллекта и уровнем компетентности в оценке социального контекста можно объяснить комплексностью самого социального интеллекта. Так развитый социальный интеллект позволяет оценивать ситуации во всем ее многообразии, начиная от оценки происходящего в данный момент и встроенностью данного взаимодействия в социальный контекст, заканчивая возможностью к анализу последствий поведения. Как мы видим из данных, часть этих компонентов имеет значимую взаимосвязь с эксплицитной предубежденностью, часть приближается к данной значимости. В итоге социальный интеллект способен улучшить конкретное взаимодействие с представителем аутгруппы, а уже из этого стать значимым для снижения предубежденности. Однако, не будем забывать момент социально желательных ответов, которые мы обсудили выше, вполне возможно, что частично такая взаимосвязь может быть обусловлена стремлением дать социально одобряемые ответы.

4. Разделение мнения о том, что одни группы имеют заранее определенные диспозиции и привилегии, а также утверждение нормальности данного факта, имеет взаимосвязь с эксплицитным предубеждением (,225), однако взаимосвязи с имплицитным предубеждением подобные установки не находят. Это может быть обусловлено двумя факторами: подобное мнение можно отнести к когнитивной составляющей взаимодействия, что больше связано с эксплицитным предубеждением, имплицитное предубеждение является проявлением аффективного компонента; как мы указывали выше, эксплицитная предубежденность и данные опросника Френкель-Брунsvик могут быть подвержены влиянию социально желательных ответов.

### Источники и литература

- 1) Социальный интеллект: теория, измерение, исследования // Под ред. Д.В. Люсина, Д.В. Ушакова. М.: Институт психологии РАН, 2004
- 2) Стефаненко Т.Г. Этнопсихология: практикум //Аспект Пресс, 2013
- 3) Тодд Н. Психология предубеждений. Секреты шаблонов мышления, восприятия и поведения // СПб, 2003
- 4) Nelson, T. D. The Handbook of Prejudice, Stereotyping, and Discrimination // Psychology Press, 2009

Иллюстрации

	СИ Субтест 2	СИ Субтест 3	СИ Общий	Склонность к предубежденности	Эксплицитная предубежденность	ИмPLICITная предубежденность
СИ Субтест 2	1,000	,180	,553**	-,059	-,164	-,202*
СИ Субтест 3	,180	1,000	,678**	,087	-,263**	,106
СИ Общий	,553**	,678**	1,000	,006	-,250**	-,034
Склонность к предубежденности	-,059	,087	,006	1,000	,225*	-,077
Эксплицитная предубежденность	-,164	-,263**	-,250**	,225*	1,000	,104
ИмPLICITная предубежденность	-,202*	,106	-,034	-,077	,104	1,000

Рис. 1. Полученные корреляции