

2. Az előítéletek kognitív alapjai¹

A sztereotípiák a szociális megismerésben

A sztereotípiák és a vele rokon fogalmak

A sztereotípiák fogalmát egy múlt század eleji neves amerikai újságíró, Walter Lippmann (1922) vezette be. Kiváló érzéssel ragadott meg egy jelenséget, s az eredeti megfogalmazása a mai napig számtalan kutatási célt és eredményt elővételezett. [ide Lippmann]

Ez a kiváló intuícióval megragadott fogalom ugyanakkor igen nehezen körvonalazható, nehezen különíthető el a kognitív pszichológia hagyományos „fogalom” fogalmától, a prototípustól, a kognitív pszichológia és kognitív tudomány séma (és rokonai, pl. keret, forgatókönyv) fogalmaitól, vagy a szociálpszichológia kategória és attitűdfogalmaitól. Hogy a fogalmak zavara tisztán látszódjék, röviden ismertetjük ezeket.

A hagyományos értelemben vett fogalom egészen általánosan létező dolgok egy osztályára vonatkozik. Azoknak a tulajdonságoknak a halmaza, amelyeket az adott osztályhoz kötünk. Konkrétabban ezek az osztályok eléggé különbözhetnek egymástól. Vannak a bennünket körülvevő tárgyi és élővilág fogalmi, pl. asztal, macska, autó, madár, televízió, stb. Számunkra, a sztereotípiák és előítéletek szempontjából ennél fontosabbak lesznek az alábbi osztályok. Vonatkoznak fogalmaink személyiségvonásokra, pl. kapzsi, lusta, anyagi, félnék, agresszív, stb. Vagy lehetnek emberek osztályai, pl. magyar, taxisofőr, bankigazgató, cigány, futballhuligán, idős ember, stb. Utalhatnak társadalmi események osztályaira, pl. temetés, tüntetés, házibuli, esküvő, fogadás, zavargás, stb.

Hagyományosan klasszikus fogalmakról és prototípusokról beszélhetünk. A klasszikus fogalmaknak van egy úgynevezett fogalmi magjuk, amelyek diagnosztikusak abból a szempontból, hogy egy adott példány beletartozik-e az osztályba, vagy sem. Prototípusról akkor beszélünk, ha nem lehet olyan fogalmi magot meghatározni, ami egyértelműen eldöntené az osztályba sorolást, csupán azt mondhatjuk meg, hogy milyen a leginkább tipikus példány.

Vegyük példaként a futballhuligánt. Ha mint klasszikus fogalmat próbáljuk elemezni, akkor diagnosztikus kritériumnak tekinthetjük, hogy futballmérkőzéseket látogat és rituálisan agresszív. Lehet, hogy van, aki vitatná, hogy ez a két tulajdonság diagnosztikus a futballhuligán fogalmára nézve, de ettől most tekintsünk el, tegyük fel, hogy igaz az állítás. Ebből következik, hogy az olyan ember, aki rendszeresen látogatja a futballmérkőzéseket, és általában hajlamos az agresszív magatartásra, de nem abban a formában, hogy összeszokott csapatba rendeződve megfelelő külső megjelenésbeli és viselkedésbeli rítusokat megjelenítve követ el agresszív magatartást, az nem esik a futballhuligán kategóriába. Vagy aki mutatja a futballhuligánok külső (öltözködés, testdíszítés, stb.) jegyeit, és rendszeresen látogatja is a futballmérkőzéseket, de tartózkodik attól, hogy akár közterületi tárgyak, akár az ellenfél szurkolói ellen agresszív magatartást tanúsítson, megint csak nem illeszthető be a futballhuligán kategóriájába.

Ha most megkérünk valakit, hogy írjon le egy tipikus futballhuligánt, akkor minden valószínűség szerint egy többé-kevésbé konkrét ember képe fog az illető szeme előtt lebegni, a leírás egy fiatal férfiről fog szólni. Márpedig azt mondtuk, hogy a nem és az életkor nem diagnosztikus kritériumai a futballhuligán fogalmának. Ugyanakkor van ebben a leírásban igazság, mert a futballhuligán prototípusa csakugyan a diagnosztikus tulajdonságokkal jellemezhető fiatal férfi.

¹ Síklaki István *Előítélet és tolerancia*. Budapest, Akadémiai, 2010, 53-102.

Nehezen megválaszolható kérdés, hogy az ilyen prototípusos fogalomleírásokhoz a tulajdonságok mekkora körét vegyük figyelembe. Például beletartozik-e az, hogy a tipikus futballhuligán műveletlen, faragatlan, alacsonyabb iskolázottságú. Hogy szereti az akciófilmeket és a kemény rockot. Hogy rendszeresen lerészegedik, és a kábítószert sem veti meg. Ha nem tartozik bele, akkor miért nem, ha beletartozik, akkor mi különbözteti meg a prototípusos fogalmat a sztereotípiától? Hasonló kérdéseket vethetünk föl, ha a futballhuligán sémáját próbáljuk megragadni, vagy azt a forgatókönyvet, ami egy tipikus hétfégi mérkőzést a futballhuligán szemszögéből jellemez.

Az attitűd legelterjedtebb felfogása szerint általános viszonyulás valamely attitűdtárgyhoz, ami lehet élettelen tárgy, ideológia, intézmény, egy másik ember vagy embercsoport, és még sok egyéb. Idézzünk egy definíciót abból a kézikönyvből, amely talán még ma is a legalapvetőbb műnek számít az attitűdokról: „Az attitűd pszichológiai tendencia, amely abban nyilvánul meg, hogy egy adott entitást bizonyos mértékig kedvezően vagy kedvezőtlenül értékelünk.” Eagly & Chaiken, 1993). Az attitűd három összetevős modelljét használja a legtöbb kutató. Tekintsük attitűd tárgy gyanánt a marslakót. A marslakóval kapcsolatban lehetnek vélekedéseim, ismereteim, hiedelmeim. Például gondolhatom azt, hogy a marslakók kistermetű élénk zöld színű lények, akiknek antennák állnak ki a fejükből, vagy azt, hogy a marslakók képesek az emberek gondolataiban olvasni. Az ilyesmi alkotják az attitűd kognitív összetevőjét. Az ilyen viszonyulások ugyanakkor mindig járnak érzelmekkel is. Pl. undorodhatok az antennáiktól, vagy szorongással tölthet el, hogy olvasnak a gondolataimban. Ez az attitűd érzelmi összetevője. S végül az attitűd olyan készenléti állapotot is jelent, ami bizonyos magatartásra hajlamosít az attitűdtárgy irányában. Pl. hanyatt-homlok elrohanok, ha meglátok egy marslakót, vagy kézzel-lábbal tiltakozom az ellen, hogy a lányom egy marslakóhoz menjen feleségül. Ez az attitűd viselkedéses összetevője.

Az attitűd fogalmánál láttuk az imént, hogy a leggyakoribb felfogás szerint van kognitív, érzelmi és viselkedéses összetevője. Kézenfekvőnek látszik, hogy a sztereotípiát tekintsük az attitűd kognitív összetevőjének, ahogy az gyakori is a szakirodalomban. Kérdés azonban, hogy a futballhuligán fogalma belőlem nem vált-e ki érzelmeket, nem társulnak-e érzelmi reakciók hozzá? Sok kutató úgy közelít ehhez a kérdéshez, hogy de igen, a sztereotípiáknak vannak érzelmi asszociációik. Kérdés, hogy ha bennem felidéződik a futballhuligán fogalma, ez a tény nincs-e befolyással arra, hogy az adott helyzetben milyen magatartást fogok tanúsítani. Látni fogjuk, számtalan kutatás bizonyítja, különösen az utóbbi időben, hogy de igen, befolyással van, még akkor is, ha csupán a tudatosodási küszöb alatt válik hozzáférhetőbbé egy sztereotípiát. Ha így van, akkor vajon mi különbözteti meg a sztereotípiát az attitűdtől.

A kognitív pszichológiában és szociálpszichológiában nagy népszerűségnek örvendtek egy időben a sémák, forgatókönyvek, nem utolsósorban a mesterséges intelligencia kutatások inspirálására. Ezek voltaképpen összetettebb, egy kultúrához kötődő fogalmak. A séma fogalmának első mélyenszántó tárgyalása Frederick Bartlettől származik, aki az emlékezés mechanizmusát kutatva ismerte föl, hogy nem elemi, értelmetlen alkotóegységekre emlékezünk, amelyeket azután más folyamatok segítségével építünk föl a világ értelmes megragadásaként működő egységekké, hanem már meglévő, dinamikus módon módosuló egységek emlékezeti mozgósításával adunk értelmet a bennünket érők aktuális ingereknek, különösen a szociális ingereknek (Bartlett, 1932/1985). Híres példája egy svázi törzsfőnök és vezetőtársai londoni látogatásának emlékezeti felidézéséről szól. Hazatérve Londonból a fogalmat felemelt kézzel irányító rendőr képe maradt meg legélesebben az emlékezetükben (ibid., 351. o.). Sváziföldön ugyanis ez a gesztus a társak, barátok, vendégek üdvözlésének sémájába tartozik, s a számukra idegen világban meghökkentető és pozitív érzellemmel társuló élmény kialakulásához járult hozzá. A séma tehát egy társas esemény emlékezeti reprezentációjaként működött, s így abban különbözhet a sztereotípiától, hogy nem egy embercsoportot jellemez. Ha e séma nyomán a svázi törzsből az a kép alakulna ki a londoni rendőrökről, hogy különösen barátságos és vendégszerető emberek, akkor már sztereotípiáról beszélhetnénk.

Végül térjünk még ki röviden a forgatókönyvek fogalmára. A forgatókönyv olyan társas szituáció, esemény elvont reprezentációja, ami sokban hasonlít a sémához, de bizonyos értelemben szűkebb az

értelme. Amikor a szociálpszichológiában vagy a mesterséges intelligencia kutatásban foratókönyvről beszélünk, akkor egy tipikus – ha úgy tetszik sztereotíp – szituáció mentális reprezentációjára gondolunk. A leggyakrabban használt szituáció az étterem, de részletgazdag foratókönyvek készültek az orvosi váróterem vagy a házibuli helyzetére is. Ennek a mentális reprezentációnak is sok rokon vonása van a sztereotípiával, de talán az a fő különbség, hogy a fókuszában a szituáció áll. Sztereotípiával rendelkezhetünk pl. a pincérek kategóriájáról, vagy az ingyenc vendéglátogatókról, de kevésbé egyértelmű a helyzet, ha magát az intézményt nézzük. Ezzel együtt a sztereotípi fogalmába beletartozik az is, hogy milyen kép él bennünk a tipikus gyorsétkezdéről (bisztró, McDonalds, stb.), a procc étteremről, az állomási restiről, stb. Mint ahogy az orvosi várótermet is észlelhetjük sztereotípiák mentén, így megkülönböztethetünk lakótelepi SZTK rendelés várótermét, elegáns negyed nőgyógyászati várótermét, és hasonlókat.

Az eddigiekből kiderülhetett, hogy a sztereotípi fogalma egészen biztosan az életlen halmazok jellegzetességeit viseli magán. Viszonylag könnyű eldönteni, hogy egy ítélet sztereotípián alapul-e, vagy sem, de a precíz diagnosztikus kritériumokat ehhez az ítéletünkhöz a legritkább esetben tudjuk hozzárendelni. Akkor mit is nevezünk sztereotípiának? Próbáljuk meg a wittgensteini családi hasonlóság analógiájára megkeresni azokat a tipikus kritériumokat, amelyek ugyan nem diagnosztikusak, de jól eligazítanak abban, hogy mikor beszélhetünk sztereotípiáról.

A sztereotípi fogalmának meghatározásai

Nézzük, milyen definíciókat kínál a szakirodalom a sztereotípi fogalmára, hátha megnyugtató választ kapunk a fent megfogalmazott kérdéseinkre.

Kezdjük mindjárt Allport klasszikus meghatározásával:

„A sztereotípi kategóriával társult túlzáson alapuló nézet. Feladata a kategóriával kapcsolatos viselkedés igazolása (racionalizálása).” (1954/1977, 287. o.)

Ennek a definíciónak az alapján a futballhuligán kategóriáját illető sztereotípi valami olyasmi lehet, hogy tanulatlan, agresszív emberek, akik veszélyeztetik a társadalmi békét és civilizációt. Ennek a sztereotípiának az alapján indokolt lehet ellenük a törvényes erők eszközeivel fellépni (racionalizáció).

Ám ugyanígy alkalmazhatjuk a meghatározás szerinti fogalmat nem embercsoportra vonatkozó kategória esetében is. Egy fiktív példa: a mezőgazdaság az elmaradottság konzerválója. A társadalmi mobilitás kikényszerítése nemzeti érdek (racionalizáció).

Allport meghatározásában a „túlzás” egyben pontatlanságot is jelent, a kategorizáció pedig előfeltétele a sztereotípi alkalmazásának. Ezt a gondolkodásmódot jól tükrözi Banaji és Greenwald (1994) definíció csokra, akik tizenegy meghatározást a szerint csoportosítanak, hogy e két tényező közül melyik van előtérbe helyezve:

A pontatlanságot hangsúlyozó meghatározások példái:

„A sztereotípi rögzített benyomás, amely igen kis mértékben felel meg annak a ténynek, amelyet reprezentál, s abból ered, hogy először definiálunk, s csak azután következik a megfigyelés.” (Katz & Braly, 1935, 181. o.)

„... a sztereotípi egy kategóriához társított eltúlzott vélekedés” (Allport, 1954/1977, 287. o.)

„Az etnikai sztereotípi általánosítás egy etnikai csoportról egy személyiségvonás tulajdonítását illetően, amit egy megfigyelő jogosulatlannak tart.” (Brigham, 1971, 13. o.)

„Általánosítás egy embercsoportról, ami ezeket az embereket másoktól megkülönbözteti. A sztereotípiák lehetnek túláltalánosítások, pontatlanok, és ellenállnak az új információknak.” (Myers, 1990, 332. o.)

A kategorizáció aktusát hangsúlyozó definíciók:

„A sztereotipizálás kategorikus reakció, azaz, a csoporttagság elegendő annak az ítéletnek az előhívásához, hogy az ingerszemély rendelkezik mindazokkal a tulajdonságokkal, amelyek az adott kategóriához tartoznak.” (Secord, 1959, 309. o.)

„Egy embercsoport személyes tulajdonságaira vonatkozó vélekedések, hiedelmek halmaza.” (Ashmore & Del Boca, 1981, 16. o.)

„Sztereotipizáláskor az egyén (1) más egyéneket kategorizál, rendszerint olyan nagyon jól látható jellemzők alapján, mint a nem vagy a fajta; (2) jellemzők csoportját az illető kategória összes tagjának tulajdonítja; és (3) ezt a tulajdonsághalmazt a kategória minden egyes egyedi tagjának tulajdonítja.” (Snyder, 1981, 183. o.)

„A sztereotípiák, a csoportok szembenállásának kognitív összetevői, vélekedések olyan személyes tulajdonságokról, amelyek egy adott csoport vagy társadalmi kategória tagjaiban közösek” (Sears, Peplau, Freedman, & Taylor, 1988, 415. o.)

„A sztereotípiák asszociációk gyűjteménye, amelyek egy célcsoportot jellemzők halmazához kapcsol” (Gaertner & Dovidio, 1986, 81. o.)

„A sztereotípiák kognitív struktúra, amely tartalmazza az észlelő ismereteit, vélekedéseit és várakozásait valamely embercsoporttal kapcsolatban” (Hamilton & Troler, 1986, 133. o.)

„Sztereotipizálni annyit tesz, mint azonos jellemzőket rendelni egy csoport bármely tagjához, tekintet nélkül arra, hogy a csoport tagjai között a valóságban mekkora a változatosság.” (Aronson, 1988, 233. o.)

Noha Allport klasszikus műve is kizárólag társadalmi csoportokra vonatkozó sztereotípiákkal foglalkozik, definíciója, mint láttuk, ennél mégis általánosabb. Ebben még rokon vele Katz és Braly az övét megelőző meghatározása, ám, amint a fentiekben jól látni, a későbbi definíciók már egytől egyig emberek csoportjaira szűkítik a fogalom körét.

Ezekben a meghatározásokban hol nyíltabban, hol csak rejtve ott van az értékítélet is, mégpedig negatív értékítélet. Különösen nyílt megfogalmazásával találkozhatunk ennek a felfogásnak Snyder & Miene definíciójában:

„A sztereotípiák rendszerint egyszerű, túláltalánosított állítások arról, hogy milyenek „ők”, ahol az „ők” olyan társadalmi kategóriák tagjai, akiket megfosztanak egyéniségüktől azáltal, hogy mindegyiküknek egytől egyig bizonyos vélekedéseket, jellemző tulajdonságokat és magatartásbeli hajlamokat tulajdonítanak.” (1994, 34. o.)

Ezzel szöges ellentétben hangsúlyozottan mentes az értékeléstől a radikálisan kognitivisták meghatározása, amelyet Smith & Mackie adnak:

„A sztereotípiák egy társadalmi csoportról való kognitív reprezentáció vagy benyomás, amit az emberek úgy alakítanak ki, hogy összekötik a jellemző tulajdonságokat és érzelmeiket a csoporttal.” (2001, 259. o.)

Anélkül, hogy tovább szaporítanánk a szakirodalmi definíciók gyűjteményét, állapodjunk meg abban, hogy ebben a könyvben

- a sztereotípiia fogalmát társadalmi csoportokra korlátozzuk, így szűkebb körű fogalom, mint az attitűd; és
- hangsúlyozottan figyelembe vesszük azt a mozzanatot, hogy a sztereotípiia az egyénre mint a sztereotípiához kapcsolt csoport tagjára kellő alap nélkül vonatkoztatja a csoporthoz társított tulajdonságokat.

A sztereotípiák és a kategorizáció funkcionális nézőpontból

Hunyady György (2001) a sztereotípiák négy funkcióját különbözteti meg:

1. Az egyén megismerésének alapja
2. A csoportjellemző a csoportközi kontextusban
3. Az egyén identitásának kapaszkodója
4. A társadalmi csoportviszonyok dinamikájának leképeződése

Amikor a kategorizáció felől közelítünk a sztereotípiákhoz, akkor az 1. funkcióról beszélünk. A további funkciókat majd más fejezetekben fogjuk részletesen tárgyalni. Allport érzékletesen fogalmazza meg ezt a funkciót: *„Az emberi pszichikum kategóriák segítségével képtelen lenne a gondolkodásra. Kialakulásuk után a kategóriák a normális előzetes ítélet alapjául szolgálnak. Nem tudjuk kikerülni a folyamatot. Rendezett életünk függ tőle.”* (1954/1977, 53. o., Csepeli György fordítása). Ezt a folyamatot voltaképpen az észlelés szintjén ragadhatjuk meg. Az észlelés nem más, mint kategorizálás. Találkozom egy ingerrel, s mielőtt bármilyen mérlegelésre időm, kapacitásom, módomból volna, az ingert kategorizálom. Ezt követi, vagy nem követi az elsődleges kategorizáció megfontolása, adott esetben felülvizsgálata.

Az osztályba sorolás azt jelenti, hogy amikor egy konkrét tárggyal találkozunk, akkor azt egy adott fogalom eseteként látjuk. Itt fontos a megfogalmazás. Amikor azt mondjuk, hogy egy adott fogalom eseteként „látjuk”, akkor ez szó szerint értendő. Ugyanis a kategorizálás észlelési folyamat. Tehát nem arról van szó, hogy látunk egy konkrét dolgot, mondjuk egy futballhuligánt, szemügyre vesszük, lajstromozzuk a tulajdonságait, majd egy ponton levonjuk a következtetést, hogy amit látunk, az egy futballhuligán. Nem. Először egy példányát látjuk, észleljük a futballhuligán kategóriának, s legfeljebb utólag próbálhatunk finomítani ezen a kategorizáción. Ebből az is következik, hogy az osztályba sorolás előbb megtörténik, mintsem tudatosodna bennünk. Önkéntelenül kategorizálunk, majd tudatosává válik számunkra, hogy amit látunk, az egy futballhuligán. Ennek a körülménynek messzemenő következményei vannak a sztereotípiák működése, és az előítéletes magatartás szempontjából. Ehhez a témához még vissza fogunk térni, amikor azt vizsgáljuk, hogy mennyire áll módunkban akarattal befolyásolni a viselkedésünket, hogy kerüljük a sztereotip ítéleteket és az előítéletes viselkedést.

A kategorizáció oly módon tölti be azt a szerepét, hogy elősegítse társas ítéleteink és viselkedésünk hatékonyságát, hogy egy felől csökkenti az egy kategóriába sorolt elemek közötti különbségek észlelését, másfelől felerősíti a kategóriák közötti különbségek észlelését. Jól érzékelteti ezt a Lord Chesterfield-nek tulajdonított mondás: *„A nők hasonlóbak egymáshoz, mint a férfiak.”* Ez a mechanizmus azután fokozott mértékben működik akkor, amikor markáns sztereotípiák jellemzik valakinek a társadalmi percepcióját.

Az Allport-ot követő McGarty (1999) nyomán a következőképpen foglalhatjuk össze a kategóriák funkcióját a társas megismerő folyamatokban:

1. A kategorizáció során a dolgok nagy osztályai jönnek létre, amelyek segítik mindennapi alkalmazkodásunkat. E mögött az a gondolatmenet húzódik meg, hogy nap mint nap oly nagy mennyiségű élmény ér bennünket, hogy kénytelenek vagyunk tipizálni őket. A szó szerinti értelemben vett nyitott elme lehetetlenség, mivel az új élményeket meglévő kategóriánk alapján kezeljük. Allport idézi Bertrand Russell frappáns megfogalmazását erről: *„A szakadatlanul nyitott gondolkodás szakadatlanul üres gondolkodássá válik.”* (1954/1977, 54. o., fordította Csepeli György).

2. A kategorizáció folyamata annyi dolgot vagy eseményt idomít magához, amennyit csak képes. Mindennapi életünk során hajlamosak vagyunk a dolgokat és eseményeket a lehető legáltalánosabb kategóriákba gyömöszölni, mindaddig, amíg ezt „büntetlenül” megtehetjük.
3. A kategória lehetővé teszi számunkra, hogy azonosítani tudjuk a vele kapcsolatos tárgyat. A kategóriák automatikus kapcsolatban állnak az észleléssel. Az a funkciójuk, hogy megkönynyítsék az észlelést és a viselkedést, akár azon az áron is, hogy fennáll a hibázás kockázata.
4. A kategória valamennyi hozzá tartozó dolgot azonos gondolati és érzelmi színezettel lát el. Allport okfejtése szerint vannak intellektuális kategóriáink, amelyeket fogalmaknak nevezünk (példa lehet a „szék” fogalma), és vannak olyan kategóriáink, amelyekhez érzelmek társulnak, s ezek közé sorolhatók a csoportok tagságára vonatkozó kategóriák.
5. A kategóriák többé-kevésbé ésszerűek lehetnek. A kategóriákban általában benne rejlik az igazság magja, de csak akkor tekinthetjük racionálisnak őket, ha nagy a valószínűsége, hogy igazak. Allport ugyanakkor megjegyzi, hogy irracionális kategóriák épp úgy képesek létrejönni, mint racionálisak.

Az irracionális kategóriákra bájosan szélsőséges példákkal szolgálhatunk. Az embereknek van egy úgynevezett diurnális ciklusuk, ami azzal függ össze, hogy mikor alszanak illetve kelnek föl, s a nap mely szakában vannak teljesítőképességük csúcán vagy mélypontján. Ebben jellegzetesen két típus különböztethető meg: vannak a „nokturnális” típusú emberek, találó hasonlattal a „baglyok”, akik este a legaktívabbak, sokáig fönmaradnak, viszont későn kelnek és reggel nehéz jó teljesítményt kihozniuk magukból. És vannak a „diurnális” típusúak, vagy a madárhasonlattal élve a „pacsirták”, akik korán kelnek, délelőtt és napközben frissek, és hamar lefekszenek aludni. Ezekről a tulajdonságokról az emberek nem igen szoktak gondolkodni, sokan nem is ismerik ezt a kategorizálást. Mégis, amikor a kutatók megkérdezték őket, hogy melyik típus miként jellemezhető például a felelősségtudat, a konvencionális, a depresszióra való hajlam, vagy az önkontroll szempontjából, akkor kiderült, hogy a legtöbb ember úgy véli, a „baglyok” nem konvencionálisak, kiszámíthatatlanok, lázadók, és depressziósok, míg a „pacsirták” felelősségtudók, nagy önkontrolljuk van, megbízhatók és egészségesek (Locksley, Hepburn, & Ortiz, 1982; idézi Brown, 1986, 588. o.).

Ennél is irracionálisabb kategorizálással találkozunk a keresztnevek esetében. Roger Brown felsorolt egy tucat női és férfi keresztnevet, s arra kérte az embereket, hogy csoportosítsák őket két kategóriába: 40 évesnél idősebb és 40 évesnél fiatalabb kategóriába. A csoportosítás igen megbízhatóan a következő lett:

40 évesnél idősebbek: Elizabeth, Ruth, Mary, George, Joseph és Charles

40 évesnél fiatalabbak: Michelle, Lisa, Jennifer, Christopher, Jason és Brian

Nekünk magyaroknak is minden valószínűség szerint „idősebb” kategóriába esik egy Olga, mint egy Piroska, vagy egy Tamás, mint egy Zsolt. Pedig ennél irracionálisabb kategorizálást elég nehéz kitálatni, hiszen mindenki fiatalon kezdi viselni a nevét, és szerencsés esetben idős korban fejezi be.

Annak fényénél, hogy ilyen mulatságosan irracionálisak is lehetnek sztereotípiák, óvatossá kell lennünk a számunkra különösen fontos, embercsoportokra vonatkozó sztereotípiák esetében, legyen szó etnikai csoportokról, nemekről, foglalkozásokról, vagy bármilyen más szempont szerinti csoportosításról. Az első, utóbb komoly kutatási hagyományt elindító sztereotípiakutatás Katz & Braly (1935/2001) nevéhez fűződik. Ők azzal a kérdéssel viaskodtak, hogy mi a személyes, egyéni sztereotípiák, s mi a közös, kulturális sztereotípiák. Ezzel a kérdéssel később még foglalkozunk, most a fenti, mókás sztereotípiák komoly változatát ismertetjük röviden a Katz & Braly kutatás nyomán (az eredeti cikk megtalálható a Hunyady György és Nguyen Luu Lan Anh szerkesztette „Stereotípiakutatás” c. kötetben). Katz & Braly munkája tehát annak dokumentálása volt, hogy 1933 körül milyen társadalmi sztereotípiák éltek az Egyesült Államok különböző etnikumairól, és más etnikumokról – legalábbis a vizsgált populációban, a Princeton egyetem 100 diákjának körében.

Első lépésként összeállítottak egy listát 84 személyiségvonásról vagy emberi tulajdonságról, s arra kérték a hallgatókat, hogy ezek közül válasszák ki azokat, amelyeket tíz etnikai csoportra nézve a leginkább jellemzőnek tartanak (ki is egészíthették a listát saját maguk által fontosnak tartott tulajdonsá-

gokkal). A vizsgált csoportok a következők voltak: németek, olaszok, négerek, írek, angolok, zsidók, amerikaiak, kínaiak, japánok és törökök. A tulajdonságlista a következő tételekből állt:

Adakozó	Utánzó
Agresszív	Sportos
Agyafúrt	Gyanakvó
Alattomos	Tartózkodó
Ambiciózus	Nagyon vallásos
Áruló	Érzékeny
Babonás	Impulzív
Becsületes	Érzéki
Beképzelt	Hagyománytisztelő
Beszédes	Családcentrikus
Bosszúálló	Haladó
Csaló	Szórakozni vágyó
Éber	Elhanyagolt
Éles elméjű	Udvarias
Elmélkedő	Csendes
Falánk	Muzikális
Fantáziadús	Egykedvű
Goromba	Radikális
Gyáva	Módszeres
Hangos	Arrogáns
Harcias	Művészi
Haszonleső	Társaságkedvelő
Hencegő	Hatékony
Hivalkodó	Szélsőségesen nacionalista
Húséges	Nincs humorérzéke
Individualista	Piszkos
Intelligens	Nyájas
Kapzsi	Léha
Kedves	Kitartó
Kegyetlen	Ápolt
Kifinomult	Őszinte
Kitérő	Nemtörődöm
Lusta	Szenvedélyes
Materialista	Gyakorlatias
Megbízhatatlan	Kedélyes
Naiv	Hirtelen természetű
Ostoba	Nehézkes
Szellemes	Okoskodó
Szorgalmas	Befolyásolható
Tudatlan	Makacs
Tudományosan gondolkodó	Konvencionális
Veszekedős	Konzervatív

Az eredmények azt mutatták meg, hogy a száz hallgatóból választott ki egy-egy tulajdonságot, mint az adott népcsoportra leginkább jellemzőt, tehát csökkenő gyakoriságú tulajdonságok listáját kapták. Itt talán nem indokolt mind a tíz népcsoportra vonatkozó tulajdonságlistát közölni (akit a részletek érdekelnek, megtalálható a már hivatkozott kötetben), inkább néhány általánosabb tanulságot emelnék ki. Először is azt, hogy a tíz népcsoport sztereotípiáit alkotó listáknak csupán a felében haladta meg a leggyakoribbnak talált tulajdonság a válaszadók ötven százalékát (németek 78, zsidók 79, olaszok 53, négerek 84 és angolok 53). A második leggyakoribb pedig csak a németeknél (65) és a négerknél (75) haladta meg az ötven százalékot. Ami tehát azt mutatja, hogy a vizsgált társadalmi sztereotípiák, lega-

lábbis egyes tulajdonságok tekintetében nem voltak igazán nagy mértékben közösek. Még a leginkább közös sztereotípiát az afrikai amerikaiak (akkor még néger) szenvedték el: a száz princetoni diákból 84 találta őket babonásnak, 75 pedig lustának.

Egy másik tanulság, hogy a törökökről, akikkel kapcsolatban nem igen lehettek közvetlen élményeik a harmincas évek princetoni egyetemi hallgatóinak, majdnem olyan markáns sztereotípiájuk volt, mint az amerikaiakkal, az írekkel vagy a japánokkal kapcsolatban, s ráadásul tisztán negatív volt ez a sztereotípiák. A tulajdonságok gyakoriságának sorrendjében szerintük a törökök kegyetlenek, nagyon vallásosak, árulók, érzékiek, tudatlanok, piszkosak, csalók, alattomosak, veszekedősek, bosszúállóak, konzeratívák és babonások. Ez az eredmény emlékeztet a mókás kutatásokra a „baglyok” illetve „pacsirták” jelleméről, vagy a keresztnevek idősebb vagy fiatalabb voltáról.

Érdekes, hogy miként változnak az etnikai sztereotípiák az idők folyamán. Roger Brown (1986) közöl egy táblázatot, amelyben az egyes csoportokhoz leggyakrabban társított öt tulajdonságot hasonlítja össze három különböző időpontban végzett vizsgálat eredményeinek felhasználásával az amerikaiakról, a japánokról, a zsidókról és a négerokről. Ezek az újabb vizsgálatok is princetoni egyetemi hallgatók körében zajlottak, tehát az összehasonlítás viszonylag megbízható.

Csoport	1933	1951	1967
Amerikaiak	Szorgalmas Intelligens Anyagias Törekvő Haladó	Anyagias Intelligens Szorgalmas Szórakozni vágyó Individualista	Anyagias Törekvő Szórakozni vágyó Szorgalmas Konvencionális
Japánok	Intelligens Szorgalmas Haladó Agyafűrt Álnok	Utánzó Álnok Szélsőségesen nacionalista Áruló	Szorgalmas Törekvő Hatékony Intelligens Haladó
Zsidók	Agyafűrt Haszonleső Szorgalmas Kapzsi Intelligens	Agyafűrt Intelligens Szorgalmas Haszonleső Törekvő	Törekvő Anyagias Intelligens Szorgalmas Agyafűrt
Néger	Babonás Lusta Nemtörődöm Tudatlan Muzikális	Babonás Muzikális Lusta Tudatlan Szórakozni vágyó	Muzikális Nemtörődöm Lusta Szórakozni vágyó Hivalkodó

Anélkül, hogy mélyebben elemeznénk a változásokkal kapcsolatos adatokat, szembevetendő lehet, hogy a princetoni egyetemisták kritikusabbá váltak a saját csoportuk iránt, és toleránsabbakká a külső csoportok iránt. Különösen szembevetendő ez a változás a japánok és a zsidók tekintetében, de az afrikai amerikaiak megítélése is javult: 1967-ben már nem tartották fontos tulajdonságuknak a babonásságot és a tudatlanságot. A kérdés természetesen az, hogy minek tulajdoníthatók ezek a változások. Valóban megváltoztak a csoportok sztereotípiái, vagy az változott meg, ahogyan egy ilyen vizsgálatban a válaszadók viselkednek. Majd látni fogjuk, hogy valószínűleg mindkettő, de biztos, hogy a nyilvános előítéletesség jelentős mértékben csökkent, miközben az alapvető attitűdök valószínűleg sokkal kisebb mértékben változtak.

Már a Katz és Braly kutatásban megjelent a sztereotípiák fogalmának kettőssége, ami azóta is kíséri ezt a fogalmat. A sztereotípiák

- Mint az egyén elméjében meglévő reprezentáció adott társadalmi csoportokról

- Mint a társadalmi szerkezet része, amely közös az adott kultúra tagjai számára

Természetesen mindkét értelem meglévő jelenségeket ragad meg, különbség inkább abban van, hogy hova helyezzük a hangsúlyt. Ha az egyén felől közelítünk, akkor kevésbé fontos, hogy mekkora a társadalmi egyetértés a sztereotípiák tartalmában. Teljesen egyedi sztereotípiáról van értelme beszélni. A fontos mozzanat ebben az esetben az, hogy a sztereotípiák az egyén megismerő tevékenységének hatékonyságát szolgálja, mert rendszerezi és leegyszerűsíti, áttekinthetővé teszi számára a világot, és segítségére van abban, hogy az értékrendszerét az attól eltérő, azt cáfoló élményekkel szemben megvédelmezze.

Ha a kollektíva számára közös struktúráként fogjuk föl, akkor másodlagosnak tekintjük, hogy az egyén számára mi a jelentőségük a sztereotípiáknak, s azt vizsgáljuk, hogy a csoport számára milyen kulturálisan elfogadott magyarázatokkal szolgál. A funkciója ekkor az, hogy igazolja a csoport tetteit, magatartását, s különösen pedig az, hogy a csoport a sztereotípiák révén úgy különböztesse meg magát más csoportoktól, hogy az összehasonlításból kedvező megítéléssel kerüljön ki.

A kognitív feldolgozás néhány jellegzetessége az észlelő nézőpontjából

Ha az észlelő nézőpontjából vesszük szemügyre a sztereotípiákat, akkor két alapvető szempont merül föl. Az egyikkel már eddig is foglalkoztunk: a megismerő folyamatok hatékonyságának szempontja. A másik, amely eddig nem kapott igazán hangsúlyt, a sztereotípián alapuló viselkedés motivációja (természetesen általános értelemben a megismerési folyamatok hatékonysága is egyfajta motiváció, itt azonban az egyéb pszichológiai indítékokra gondolunk).

A megismerő folyamatok természetéből fakadó lehetséges következmények

Láttuk tehát, hogy a megismerő folyamatainkban az a tendencia érvényesül, hogy a részletekbe menő, pontos feldolgozás helyett „előre gyártott”, gyors, leegyszerűsítő megoldásokat alkalmazunk, amikor csak ezt súlyos kockázatok nélkül megtehetjük. Az ilyen megoldásokat heurisztikáknak nevezzük.

A reprezentativitás heurisztikája

Ez az ökölszabály azt éri el, hogy egy dolgot abba a kategóriába sorolunk be, amit jól képvisel, reprezentál, azaz, egyszerűen, aminek példányaira hasonlít. Ehhez az ítéletünkhöz beérjük néhány jól látható támponttal, s ha ennek alapján besoroltuk a dolgot, attól kezdve nem foglalkozunk tovább a részleteivel, nem igyekszünk alaposan meggyőződni, hogy nem tévedtünk-e. Ha egy fekete bőrdzsekis, Martens-bakancsos, tetovált, piercinges fiatal férfit látunk, aki egy futballklub zászlóját lengeti, akkor nyomban besoroljuk a futballhuligán kategóriájába. Mivel e támpontok alapján kategorizálásunk nagy valószínűséggel helyes, takarékos megoldás itt megállni, és viselkedésünket ennek a kategorizálásnak megfelelően irányítani. Egy kognitív pszichológiában elterjedt mondás szerint: ami úgy néz ki, mint egy kacsa, úgy jár, mint egy kacsa, és úgy gágog, mint egy kacsa, az minden valószínűség szerint csakugyan egy kacsa.

A baj csak az, hogy különösen a társadalmi kategóriák tekintetében többnyire nincsenek ilyen egyértelműen diagnosztikus, és jól látható támpontjaink. Ha egy könyvtárosok számára rendezett konferencián szembejön egy szerényen öltözött, szemüveges hölgy, akkor nagy valószínűséggel egy könyvtáros tisztelhetek benne. Ha ugyanezen a konferencián egy erősen sminkelt, műkörmöket viselő, kihívóan öltözött szőke bombázó jön szembe, akkor valószínűleg nem könyvtárosként kategorizálom, annak ellenére, hogy ezen a konferencián a résztvevők túlnyomó többsége könyvtáros, tehát annak valószínűsége, hogy egy szembejövő ember könyvtáros igen magas. Ezt nevezzük alapgyakoriságnak. A szőke bombázót mégsem fogjuk könyvtárosnak kategorizálni, mert nem reprezentálja jól a kategóriáját. Ezeket a heurisztikus ítéleteinket behatóan vizsgálta Kahneman és Tversky (az előbbi Nobel-díjat is kapott munkásságért).

Kahneman és Tversky (1973) nyíltan manipulálták a kategorizálandó emberek esetében az alapgyakoriságot és a reprezentativitást annak érdekében, hogy kiderítsék, pontosan milyen mértékben és milyen körülmények között támaszkodunk a reprezentativitás heurisztikájára, s milyen mértékben vesszük (vagy nem vesszük számításba) az alapgyakoriságra vonatkozó információt. Azt mondták a kísérlet résztvevőinek, hogy egy pszichológus csoport egy pálya beválási kutatás során megvizsgált száz értelmiségi pályán dolgozó embert, ügyvédek és mérnököket. A pszichológusok mind a száz emberről rövid jellemzést készítettek. A résztvevőket két csoportba osztották. Az egyik csoportnak azt mondták, hogy a száz megvizsgált emberből hetven mérnök volt, harminc pedig ügyvéd. A másik csoportot éppen fordítva tájékoztatták, nekik azt mondták, hogy harminc mérnököt és hetven ügyvédet vizsgáltak meg. Minden résztvevő kapott öt jellemzést, amelyekről úgy tudták, hogy találmányra választották ki a száz jellemzés közül. A feladatuk az volt, hogy olvassák el egymás után a jellemzéseket, és mindegyikről mondják meg, hogy szerintük mekkora a valószínűsége, hogy az illető mérnök. Azt is hozzátették, hogy ezt a feladatot egy szakértői csoport is elvégezte, olyanok, akik nagy pontossággal tudnak valószínűségeket rendelni a különböző jellemzésekhez. Azzal arányos jutalmat ígértek a résztvevőknek, amennyire közel fog járni az ő valószínűségi becslésük a szakértői csoport becsléséhez.

Lássunk egy példát a jellemzésekre:

János 45 éves férfi. Nős, van két gyereke. Alapjában véve konzervatív, gondos, és törekvő. Nem tanúsít érdeklődést a politika és a társadalmi kérdések iránt, szabad ideje legnagyobb részét pedig számos hobbijának szenteli, otthoni asztalosmunkának, vitorlázásnak és matematikai rejtvények megoldásának. Annak a valószínűsége, hogy János a 100 fős mintából a 30 mérnök egyike _____% (Kahneman & Tversky, 1973, 241. o.)

A racionálisan mérlegeljük a feladatot, akkor a megoldásnál alkalmaznunk kell a Bayes-féle teorémát, miszerint két tényezőt kell számításba vennünk:

1. Annak a relatív valószínűségét, hogy találunk a mérnökök, illetve ügyvédek között olyan embert, akire illik ez a jellemzés.
2. A mérnökök és az ügyvédek relatív előzetes valószínűségét, azaz, az alapgyakoriságot.

Tegyük föl, hogy a fenti jellemzés inkább illik a mérnök sztereotípiájához, mint az ügyvédéhez. Ebben az esetben nagyobb lesz a valószínűsége, hogy az illető mérnök, mint hogy ügyvéd. Ennek mértékét azonban a Bayes-féle tétele értelmében befolyásolja, hogy tudomásom szerint 70 mérnök áll szemben 30 ügyvéddel, vagy csupán harminc mérnök hetven ügyvéddel. Az eredmények világosan megmutatták, hogy a 2. tényezőt, az alapgyakoriságot nem vesszük figyelembe a kategorizálásakor. A résztvevők csak annak alapján adták meg a valószínűségeket, hogy a jellemzést mennyire találták reprezentatívnak a mérnök vagy az ügyvéd sztereotípiájára nézve.

Sőt. A résztvevők kaptak olyan jellemzéseket is, amelyek cseppet sem voltak diagnosztikusak egyik sztereotípiára nézve sem. Például:

Karcsi 30 éves férfi. Nős, nincsenek gyerekei. Nagyon jó képességű, és nagyon motivált ember, aki komoly sikerekre számíthat a pályáján. A kollégái nagyon kedvelik. (Kahneman & Tversky, 1973, 242. o.)

Ebben az esetben arra számíthatunk, hogy diagnosztikus információ híján az alapgyakoriságból indulnak ki a kísérlet résztvevői annak megbecsülésekor, hogy mekkora a valószínűsége, hogy Karcsi mérnök. Ha úgy tudják, hogy a 100 emberből 70 mérnök és 30 ügyvéd, akkor jóval nagyobbak becsülik annak valószínűségét, hogy mérnök, mint ha úgy tudják, hogy 30 a mérnök és 70 az ügyvéd. Meglepő módon nem így működtek a résztvevők. Be voltak állítódva arra, hogy a reprezentativitás vezérli ítéletüket, s mivel ez a jellemzés egyikre sem állt, úgy gondolták, hogy bármelyik lehet, s ennek megfelelően 50% körüli becsléseket adtak. Lehetséges, hogy be vagyunk oltva az alapgyakoriságra vonatkozó információ felhasználása ellen? Korántsem. Amikor a kísérlet résztvevőinek nem adtak a reprezentativitásra vonatkozó információt, azaz, az emberek nem voltak egyénekként jellemezve, hanem csupán

az alapgyakoriságot tudták, akkor nagy pontossággal fölhasználták a valószínűségi becslésben. Arról van tehát szó, hogy amikor mindkét információ rendelkezésünkre áll, akkor a reprezentativitásra vonatkozó tudásunk elnyomja az alapgyakoriságra vonatkozó adatok bevonását a kategorizálásba.

Az alapgyakoriságra vonatkozó információt abban az esetben nagyobb mértékben használjuk fel, mint ahogy a mérnök/ügyvéd kísérletben tapasztalták a kutatók, ha ennek az információnak kapcsolata van a feladat szempontjából értelmes oki összefüggésekkel. Egy másik kísérletben (Ajzen, 1977) a résztvevők, maguk is diákok, rövid bemutató jellemzést kaptak egy vizsga előtt álló hallgatóról, pl. arról, hogy milyen tanulási szokásai vannak. Annak a valószínűségét kellett megbecsülniük, hogy a diák átment a vizsgán. Az alapgyakoriságra vonatkozó információt úgy változtatták, hogy az egyik csoportnak azt mondták, hogy a hallgatók 75%-a sikeresen átment a vizsgán, a másik csoportnak pedig azt, hogy csak 25%-nak sikerült. Egy könnyű vizsgán nyilván nagyobb valószínűséggel megy át emberünk, mint egy nehéz vizsgán. Tehát az elvont alapgyakorisági információ itt magától fölvette a könnyű vizsga/nehé vizsga jelentést. Ebben az esetben csakugyan a mérnök/ügyvéd kísérletnél sokkal nagyobb mértékben vették figyelembe a becsléskor ezt az információt. Ugyanilyen alapgyakorisági adatokkal szolgáltak egy másik kísérleti résztvevő társaságnak is, de olyan formában, ami nem volt ilyen egyszerűen lefordítható értelmes kauzális információra. Azt mondták, hogy a vizsgáztató professzort különösen érdekelték az sikeres (vagy a nem sikeres) hallgatók, s ennek megfelelően állította össze a vizsgázók csoportját. Az egyik kísérleti résztvevő csoport úgy tudta, hogy a professzor úgy állította össze a csoportot, hogy 75% sikeres, és 25% nem sikeres diák legyen benne, a másik csoport pedig fordítva tudta, 25% sikeres és 75% nem sikeres diákból állt a csoport. Az általában vett tanulmányi siker nyilván sokkal kevésbé van ok-okozati összefüggésben a konkrét helyzet esélyeivel, mint a magára az adott vizsgára, annak könnyű vagy nehéz voltára vonatkozó tudás. Ennek megfelelően, ebben az utóbbi vizsgálatban az eredeti mérnök/ügyvéd kísérlethez nagyon hasonló eredmények születtek.

Az is segítségünkre van az alapgyakoriságra vonatkozó információ figyelembe vételében, ha a szituációban különös hangsúlyt kap a véletlenszerűség eleme. Az eredeti mérnök/ügyvéd kísérletben elhangzott ugyan az instrukcióban, hogy az öt jellemzést taláalomra választották ki a százból, de, az eredmények szerint, ez nem tudatosította kellőképpen a véletlen jelentőségét. Amikor azonban egy olyan változatát végezték el a kísérletnek, amelyben a résztvevők maguk húzták ki egy száz cédulát tartalmazó urnából a megítélés alapjául szolgáló öt jellemzést, azaz, átértékelték a véletlenszerűséget, az eredetihez képest jóval nagyobb mértékben támaszkodtak az alapgyakoriságra vonatkozó információra.

Egy másik igen látványos demonstrációja annak, hogy a reprezentativitásnak mekkora a jelentősége a kategorizálásban, az úgynevezett konjunkciós hiba, amikor nem vesszük figyelembe az összetett valószínűségekre érvényes szabályokat. Íme a híres példa (Tversky & Kahneman, 1983, 297. o.). a résztvevők a következő feladatot kapták. Szokás szerint először egy jellemzést kellett a résztvevőknek elolvasniuk, utána valószínűségi becsléseket kellett megadniuk.

Linda 31 éves, szókimondó, éles eszű hajadon. Filozófiából diplomázott. Egyetemista korában nagyon érdeklődött a diszkrimináció és a társadalmi igazságtalanság kérdései iránt, és részt vett a nukleáris energia felhasználása elleni tüntetéseken is. Mekkora a valószínűsége, hogy

- Általános iskolai tanár
- Könyvesboltban dolgozik és jóga-órákat vesz
- Részt vesz a feminista mozgalomban
- Szociális munkás pszichiátriai betegek mellett
- Tagja a Női Egyenjogúság Ligájának
- Bankpénztáros
- Biztosítási ügynök
- Bankpénztáros és részt vesz a feminista mozgalomban

A kísérletben 88 egyetemi hallgató vett részt. 86 százalékuk valószínűbbnek tartotta, hogy Linda „bankpénztáros és részt vesz a feminista mozgalomban”, mint azt, hogy „bankpénztáros”. A logikai

hiba pedig ha jobban megnézzük, nyilvánvaló. Hiszen minden bankpénztáros bankpénztáros, de csak egy részük vesz részt ezen kívül a feminista mozgalomban, tehát a két dolog összetett valószínűsége nem lehet nagyobb, mint az egyik szimpla valószínűsége. Csak hát a jellemzés annyira reprezentatív volt egy olyan emberre, aki részt vesz a feminista mozgalomban, és annyira nem volt reprezentatív a bankpénztárosok sztereotípiájára, hogy a résztvevők fejében a reprezentativitás jelentősége ismét elnyomta a valószínűségi szempontot. Azt a körülményt, hogy a bankpénztáros foglalkozásra nézve mennyire nem reprezentatív Linda jellemzése, mintegy ellensúlyozták a feminizmussal, s ez a kompenzációs késztetés olyan erős volt, hogy nem maradt hely a józan valószínűségi mérlegelés számára. Ez a kényszer csakugyan igen erős, amit alátámaszt ennek a kísérletnek egy további változata. Egy másik, 75 hallgatóból állós csoportnak ezt a feladatot azzal a módosítással adták, hogy az egyszerű „bankpénztáros” megfogalmazás helyett az állt, hogy „Linda bankpénztáros, *függetlenül attól, hogy részt vesz-e vagy sem a feminista mozgalomban*”. Még ebben az esetben is a résztvevők 57 százaléka gondolta úgy, hogy ennél nagyobb a valószínűsége annak, hogy „Linda bankpénztáros és részt vesz a feminista mozgalomban”.

Talán érdemes azt is érzékeltetni, hogy nem csupán laboratóriumban, egyetemi hallgatókkal végzett kísérletek esetén tapasztalhatók az ilyen kategorizációs hibák. Egy vizsgálatban gyakorlott, praktizáló belgyógyászok vettek részt akiknek egy diagnózis kapcsán kellett tünetek valószínűségéről nyilatkozni:

Egy 55 éves nőnek tüdőembóliája van. Mennyire valószínű, hogy az alábbi tüneteket tapasztaljuk nála:

- Dyspnoea (légszomj) és hemiparesis (részleges bénulás)
- Mellkasi fájdalom a tüdőtájon
- Syncope (ájulás) és tachycardia (gyors szívdobogás)
- Hemiparesis
- Hemoptysis (vér felköhögése)

A megkérdezett 32 belgyógyász 91%-a úgy gondolta, hogy egy valószínű tünet (dyspnoea) és egy valószínűtlen tünet (hemiparesis) együtt valószínűbb, mint a valószínűtlen tünet (hemiparesis) önmagában.

Az alapgyakoriságra vonatkozó információ talán kicsit elvontnak, mesterkéltnek hathatott az eddig bemutatott vizsgálatokban. Pedig ez az információ ott van egészen hétköznapi társas jelenségekben is. A szociálpszichológia egyik jól ismert elmélete, a Kelly-féle ANOVA modell, amely arra ad magyarázatot, hogy milyen tényezőket veszünk figyelembe, amikor egy másik ember szokatlan viselkedésére oki magyarázattal szolgálunk. A megfigyelt viselkedés okát fellelhetjük magában a cselekvőben, abban, akire a cselekvés irányul, vagy pedig a konkrét szituációban, körülményekben. Hogy ezek közül melyikkel magyarázzuk a látott magatartást, azt három információ típus jelentőségének együttváltozása adja meg. Ezek a konzisztencia vagy következetesség (a cselekvő máskor is szokott-e így viselkedni), a disztinktivitás (a cselekvő más helyzetekben, más emberekkel szemben is szokott-e így viselkedni, vagy csupán ebben a megkülönböztetett helyzetben, ezzel a megkülönböztetett emberrel szemben), és a konszenzus (mások hasonló helyzetben, hasonló emberrel szemben szoktak-e így viselkedni). Ez az utóbbi, a többi ember magatartására, a konszenzusra vonatkozó információ lényegében alapgyakoriságra vonatkozó információ. Kimutatták, hogy a konszenzusra vonatkozó információt is gyakran úgy használjuk, azaz, nem használjuk, ahogy a korábbi kísérletekben tapasztaltuk.

Amikor az intuíciónkkal ellentétes adatokat kapunk, s ezek az adatok egy viselkedés számunkra meghökkentő gyakoriságára vonatkoznak, akkor hajlamosak vagyunk ezt a konszenzus információt figyelmen kívül hagyni, amennyiben rendelkezésünkre áll reprezentativitási információ. Két ilyen nagyon meghökkentő, sőt, mondhatni sokkoló kísérletet is felhasználtak ennek az elgondolásnak az alátámasztására. Az egyik az a híres kísérlet volt, amikor mindenkinek a várakozásával szemben a kísérlet résztvevőinek közel kétharmada kényszerítés nélkül, pusztán egy tekintélyes ember utasítására hajlandó volt – hite szerint—450 voltos áramütést adni egy ártatlan társának. Egy vizsgálat résztvevőivel ismertették a kísérleti helyzetet, és becslést kértek tőlük arra, hogy a résztvevők hány százaléka

megy el a 450 voltig. Igen alacsony százalékokat adtak. Ezután megismertették velük a tényleges kísérleti eredményt, a 62,3 százalékot, s újra arra kérték őket, hogy adjanak becslést. A megismert adat ellenére kitartottak az alacsony érték mellett. Ez az eredmény értelmezhető úgy, hogy a megismert konkrét kísérletben tapasztalt viselkedést nem tartották reprezentatívnak emberek olyan csoportjára, amilyenek maguk is voltak.

Ennél célzottabban mutatta ki a reprezentativitás jelentőségét egy másik vizsgálat. Az itt újra felhasznált kísérlet egy másik híres eset, a távkonferencia kísérlet volt. Még nem lévén internet, amerikai egyetemek között kiépítettek egy távkonferencia hálózatot. A dolgnak az volt a lényege, hogy az Egyesült Államok különböző részein lévő egyetemeken egy-egy résztvevő beült egy fülkébe, ahol fejhallgató és mikrofon segítségével beszélgethetett a földrajzilag távol lévő társaival. Az instrukció szerint ezen a távkonferencián egy adott témát kellett megvitatniuk, de mielőtt a témára rátértek volna, röviden bemutatkoztak egymásnak. Természetesen, ahogy az lenni szokott, csak egy résztvevő volt valóságos, a többieket magnóról játszották le, mindig ugyanazt az egymást követő tényleges kísérleti alanyoknak. Az egyik állítólagos vitapartner a bemutatkozás során elmondta magáról, hogy olykor súlyos, nem kizárt, hogy életveszélyes epilepszia rohamai vannak, s ezek valószínűsége megnő vizsgahelyzetben. Ez a vita persze nem vizsgahelyzet, de nem kizárható, hogy ki tör rajta. Kis idő múltán csakugyan riasztja is a partnereit, hogy úgy érzi jön a roham, majd némi hangokat adva elhallgat. Az eredeti kísérletben az volt a kérdés, hogy mennyi ideig vár a tényleges résztvevő, mielőtt kibújna a fülkéből és megpróbálna valami segítséget nyújtani a távoli egyetemen a fülkében rosszul lett társának. Amint az ilyen vizsgálatokból tudjuk, ha többen is abban a helyzetben vannak, hogy módjuk van segíteni, akkor az egyes egyének meghökkentően sokáig passzívok maradnak, annak ellenére, hogy tudják, az illető életveszélyben van.

Ezt a kísérletet használta föl Nisbett és Borgida (1975) annak bizonyítására, hogy a konszenzusra vonatkozó információ hasonlóképpen viselkedik, mint az alapgyakoriságra vonatkozó információ. Két csoport vett részt a kísérletben, mindkettőnek elmondták a fenti kísérletet, de csak az egyik csoporttal ismertették a meghökkentő eredményt. Ezután mindkét csoportnak egyenként jellemeztek meglehetősen jellegtelen, szürke fiatalembereket, azaz, egyénre vonatkozó információval látták el őket. Mindegyik jellemzett fiatalemberrel meg kellett becsülniük, hogy mekkora valószínűséggel siettek volna azonnal, tétozás nélkül a társuk segítségére. Az első csoportnak tehát volt konszenzusra vonatkozó konkrét információja, a másodiknak nem volt, csak az egyénekre vonatkozó ismerete. Ám hiába volt az első csoportnak tudomása arról, hogy a ténylegesen milyen meghökkentően alacsony volt azok aránya, akik tétozás nélkül a társuk segítségére siettek, ezt nem használták föl. Ugyanúgy az egyéni jellemzésekre támaszkodtak csupán, mint azok a résztvevők, akiknek csak az utóbbi állt rendelkezésükre.

Még életközeli helyzetben érhető tetten a konszenzus mint alapgyakoriságra vonatkozó információ jelentősége egy olyan kutatásban, ahol diákokat kértek meg, hogy jósolják meg különböző, velük a következő szemeszter folyamán megtörténhető események valószínűségét (szakít a párjával, elmegy szavazni, kimarad egy kurzusról, szakot választ, stb.). A szemeszter folyamán naplót vezettek a velük történt dolgokról, amit az időszak végén megnéztek, s egybevetették az eseményeket a jóslatokkal. Rendelkezésre állt konszenzus információ, mert voltak olyan események, amik sok diákkal megtörténtek, s voltak, amelyek csak kevéssel. Amikor a félév eleji előrejelzésük egybeesett azzal, amit a legtöbben tesznek, vagy ami a legtöbb diákkal megesett, azaz, nagy volt a konszenzus, akkor a jóslatok pontossága 78 százalékos volt, ha az események eltértek a konszenzustól, akkor a jóslatok pontossága csak 50 százalékos volt. Sőt, külön megnézték az alapgyakoriság erőssége szerint is. Ha erős alapgyakoriságú eseménnyel esett egybe az előrejelzésük, akkor a pontossága 88 százalékos volt, ha ilyen erős alapgyakoriságú eseménytől tért el a jóslat, akkor a pontossága csupán 28 százalékos volt.

Ha most felidézzük, hogy milyen meghatározásokkal kísérleteztünk a sztereotípiák esetében, akkor kézenfekvő a gondolat, hogy a sztereotípiák elemei magas konszenzust mutatnak, azaz, magas alapgyakoriságok képviselnek. Ez olyan dinamikát eredményez, hogy amikor egy másik emberről mint egyénről rendelkezésünkre áll számos információ, akkor ezt használjuk a megítélésében, ha nincs ilyen információnk, akkor a sztereotípiában megtestesülő alapgyakorisági információra támaszkodunk.

A határozott fellépés fontos dimenziója a nemekkel kapcsolatos sztereotípiáinknak. E szerint a férfiakra jellemző a határozott fellépés, az asszertivitás, a nőkre inkább az engedékenység, a behódolás jellemző. Ugyanakkor ez lehet egy egyén személyiségvonása is a nemétől függetlenül. Ha rendelkezésünkre áll egy emberről a nemére vonatkozó információ, akkor ezzel együtt rendelkezésünkre áll a nemi sztereotípiának megfelelő érték az asszertivitás vonásáról. Rendelkezésünkre állhat egy konkrét epizód, s az ebben mutatott viselkedése az egyéniségéről árulkodik. Ez megfelelhet, vagy ellentétes lehet a sztereotípiával megtestesített alapgyakoriságnak. Vajon hogyan és mennyire használjuk egyik illetve másik információforrást, amikor egy emberről kialakítjuk a benyomásunkat. Ezt a kérdést vizsgálták Locksley és mtsi. (1980) szellemes kísérleteikben.

A kísérlet résztvevőinek egyik felének olyan emberekről kellett megítélnie, hogy milyen mértékben asszertív, akiknek csak a keresztnévét tudták. Ezek a résztvevők egy Pálként meghatározott embert határozottabb fellépésűnek ítélték, mint egy Zsuzsaként meghatározottat. A résztvevők másik fele a keresztnév mellé egy epizód leírását is megkapta. Például:

A minap Zsuzsa órán volt, ahol több észrevételt akar tenni az éppen megvitatott olvasmánnyal kapcsolatban. De egy másik diák annyira uralkodott a vita menete fölött, hogy Zsuzsának közbe kellett vágnia, hogy elmondhassa a saját nézeteit. (Locksley és mtsi., 1980, 827. o.)

Ennek a csoportnak a fele Zsuzsáról olvasta ezt az epizódot, másik fele Pálról. Ebben az esetben a kísérlet résztvevői nem használták a sztereotípiából származó alapgyakorisági információt. Azaz, a főhőst ugyanolyan mértékben ítélték határozott fellépésűnek, függetlenül attól, hogy női vagy férfi keresztnéve volt. Amikor tehát rendelkezésünkre áll az adott személyiségvonásra nézve reprezentatív adat, a konkrét magatartás a tantermi helyzetben, akkor működésbe lép a reprezentativitási heurisztika, s teljesen figyelmen kívül hagyjuk a sztereotípiából származó alapgyakorisági információt.

A reprezentativitási heurisztika érvényesülésének van egy további, igen érdekes módja is, amit *felhígulási hatásnak* (dilution effect) nevezünk. Locksley és mtsi. (1980) olyan változatát is elvégezte a fenti kísérletnek, ahol a csoporthoz tartozást (nem) mutató keresztnévhez a határozott fellépés szempontjából egyáltalán nem diagnosztikus információt kínált (szemben a fenti, diagnosztikus információt kínáló epizóddal). Például azt olvasták a kísérlet résztvevői Pálról vagy Zsuzsáról, hogy A mamája 240000 forintot keres havonta, egy belváros bankfiókban dolgozik, és naponta oda is és vissza is fél órát utazik tömegközlekedéssel.

Mivel ennek az információnak semmi köze nincs a határozott fellépés jellemvonásához, azt várnánk, hogy továbbra is a nemi sztereotípián alapuló alapgyakoriságra építenek a résztvevők, amikor azt kell megbecsülniük, hogy mennyire asszertív Pál illetve Zsuzsa. Meglepő módon nem ez volt az eredmény. A nem diagnosztikus többlet információ nyomán közel ugyanolyan mértékben becsülték Pált és Zsuzsát határozott fellépésűnek, azaz, ez a nem diagnosztikus információ aláásta, „felhígította” a sztereotípiából származó alapgyakoriság hatását. Hasonló eredményt kaptak Nisbett és mtsi., (1981). Ebben a kísérletben azt kellett felbecsülniük a résztvevőknek, hogy egy szociális munkás mekkora valószínűséggel gyermekmoleesztáló. Ehhez szerintük diagnosztikus információval szolgáltak: azt tudták róla a kísérlet résztvevői, hogy felizgatják a szado-mazochista szexuális fantáziák, és hogy problémája van az alkohollal. A résztvevők csakugyan diagnosztikusnak találták ezt az információt, s úgy ítélték, hogy komoly esély van arra, hogy gyermekmoleesztáló. Egy másik csoportnak ezt a diagnosztikus információk kiegészítették nem diagnosztikus információval: egy vasedény bolt vezetője és 110 az IQ-ja. Ez a csoport kevésbé tartotta valószínűnek, hogy gyermekmoleesztáló, mint az, amelynek tagjai csak diagnosztikus információt kaptak. Tehát itt is a felhígulási hatással találkozunk. De hogy jön ide a reprezentativitási heurisztika. Nisbett és munkatársai úgy gondolták, hogy a nem diagnosztikus többlet információ csökkenti a hasonlóságot a sztereotípiához (esetünkben a gyermekmoleesztáló sztereotípiájához), s ezért kevésbé reprezentatív a kategóriára nézve az így jellemzett ember, mint az, akit csak diagnosztikus információval jellemzünk.

A rendelkezésre állás (availability) heurisztikája

A sztereotípiák működése szempontjából fontos heurisztikák másik típusa az információ, adott esetben a sztereotípiák rendelkezésre állásával kapcsolatos.² Ez a heurisztika azt jelenti, hogy amikor megpróbálunk eszünkbe idézni olyan eseményeket, amelyek gyakoriságát meg szeretnénk határozni, akkor a gyakoriságra vonatkozó ítéletünket nagyban befolyásolja, hogy mennyire könnyen tudunk ilyen eseteket elképzelni, azaz, mennyire állnak rendelkezésünkre. Erre jó példával szolgál az a jelenség, hogy a média által bemutatott veszélyek gyakoriságát hajlamosak vagyunk túlbecsülni. Pl. az emberek hajlamosak úgy gondolni, hogy több ember lesz gyilkosság, mint gyomorrák áldozata, holott a kutatás idején 17-szer többen haltak meg gyomorrákban, mint gyilkosság áldozataként (Slovic, Fischhoff, & Lichtenstein, 1982). A média – a kommunikáció relevanciára vonatkozó követelményeivel összhangban – a szokatlan mozzanatot megemlíti, a megszokottat nem. Például ha egy volt elmeegógyintézeti ápoló követ el gyilkosságot, akkor az hír, de nem valószínű, hogy egy gyilkossági hír úgy jelenjen meg a médiában, hogy „X.Y., aki soha sem állt elmeegógyászati kezelés alatt, különös kegyetlenséggel meggyilkolt egy postást.” Ennek azután a következménye, hogy túlbecsüljük az olyan gyilkosságoknak a számát, amelyeket volt elmeegógyászati ápolók követnek el.

A rendelkezésre állás természetesen úgy értendő, hogy az adott információ rendelkezésünkre áll a memóriánkban. A fenti média hír példa is úgy fejt ki hatását, hogy könnyebben felidézhető számunkra egy ilyen eset, ezért valószínűbbnek ítéljük. Frappánsan igazolta ezt az összefüggést egy kutatás, amelyet Walsh, Banaji & Greenwald (1995/2003) végeztek. A kísérlet résztvevőinek férfi neveket mutattak, amelyek vagy fehér, vagy afrikai amerikai etnikumra utaltak (pl. Frank Smith és Adam McCarthy a fehér, illetve Tyrone Washington és Darnell Jones afrikai amerikai). Arra kérték a résztvevőket, hogy jegyezzék meg a neveket, amelyek némelyike egy bűnözőnek a neve. Természetesen egyik név sem volt bűnöző neve. Azt is hozzátették, hogy némelyik név esetleg ismerős lehet, ennek az lehet az oka, hogy a médiában találkozhattak vele. A feladatuk az volt, hogy a listán karikázzák be azokat a neveket, amelyekről úgy emlékeznek, hogy bűnöző neve. Öt kísérlet eredményei alapján az derült ki, hogy a kísérlet résztvevői átlagosan majdnem kétszer annyi afrikai amerikai névre emlékeztek úgy, hogy az egy bűnöző neve, mint ahány fehér (vagy akár ázsiai) névre. A különbség akkor is fennmaradt, amikor figyelmeztették őket az előítélet veszélyére: „A rasszista emberek több fekete, mint fehér nevet azonosítanak; kérjük ne támaszkodjon az ítélethozatal során a nevek faji jellemzőire.”

A memóriánknak az ítéleteinkre gyakorolt (gyakran torzító) hatását igen szellemesen érzékelteti egy játékos kísérlet (Tversky & Kahneman, 1973). A résztvevők egyik csoportjának arra kellett becsülniük, hogy hány olyan hét betűs angol szó van, amelynek a hatodik betűje „n”? A másik csoport feladata annak felbecsülése volt, hogy hány olyan hét betűs angol szó van, amely „ing”-re végződik? A második csoport résztvevői jóval magasabb értékeket mondtak, mint az első csoport résztvevői. Ez nyilvánvalóan nem lehet így a valóságban, hiszen minden „ing”-re végződő hét betűs angol szó hatodik betűje „n”, de ezen kívül még rengeteg hétbetűs angol szó van, amelynek hatodik betűje „n” (pl. „percent”). Mi lehetett ennek a különös eredménynek az oka? Az, hogy az „ing” gyakori angol szóvégződés, így sokkal könnyebb a memóriánkból felidézni, mint a bonyolult algoritmussal meghatározott szavakat.

A sztereotípiák mint ellenőrzendő hipotézisek

Hétköznapi ítéleteink meghozatalakor tulajdonképpen laikus tudósokként működünk (Heider, 1958/2003). Hipotéziseket állítunk föl, ezeket ellenőrizzük, s vagy igazoljuk, vagy elvetjük őket. Természetesen ilyenkor nem formális hipotézis ellenőrzésről van szó. Állásra jelentkezik egy nő, s az

² Az angol nyelvű szociálpszichológiai szakirodalomban két egy máshoz közeli jelentésű kifejezés van, amelyek ugyanakkor másra utalnak: availability és accessibility. Kicsit egyszerűsítve az a különbség, hogy az első fogalom arra vonatkozik, hogy egyáltalán rendelkezésünkre áll-e egy bizonyos információ, a második arra, hogy egy adott pillanatban, szituációban hozzá tudunk-e férni. A könyvben az előbbi rendelkezésre állásként, az utóbbit hozzáférésként vagy hozzáférhetőséggént használjuk.

állás betöltése szempontjából bizonytalan, hogy számít-e az alkalmazott neme. Ilyenkor önkéntelenül is felmerülhet a kérdés, hogy egy nő beválna-e úgy, mint egy férfi, vagy sem. Ilyenkor megfogalmazódhat bennünk (akár tudatosan, akár anélkül) egy feltevés: erre az állásra inkább egy nő volna alkalmasabb, vagy fordítva, erre az állásra inkább egy férfi volna alkalmasabb. A felvételi beszélgetésnek ebben az esetben lényeges feladatává válik, hogy ezt a kérdést eldöntse. A felvételi interjút irányító fél tehát arra törekszik, hogy kérdéseivel kiderítse, igaz-e a feltevése, vagy sem. Látszólag ez teljesen bölcs és ésszerű eljárás, akkor is, ha tudatos stratégia eredménye, akkor is, ha spontán alakítjuk így a beszélgetést. A valóságban azonban számos szisztematikus hiba leselkedik ránk az ilyen hipotézis ellenőrzések folyamán.

Az első nehézség mindjárt az, hogy laikusokként nem követjük a tudományos hipotézis ellenőrzés elveit, ahol a feltevést cáfoló bizonyítékok után kutatunk (elvben), és ha nem találunk ilyeneket, akkor a hipotézisünkben ettől kezdve jobban bízhatunk. Laikus tudósként ezzel szemben az úgynevezett *pozitív próba stratégiát* követjük, aminek több hátrányos következménye is van a valósághű ítéletalkotás szempontjából. Ez a stratégia abban áll, hogy ha van egy feltevésünk, akkor olyan adatok keresésére állítodunk be, amelyek ezt az előzetes feltevést megerősítik. Ennek azonban ára van: kevésbé tudunk odafigyelni az esetleges cáfoló adatokra, s mivel kimerítő bizonyításra gyakorlatilag soha sincs a való életben mód, beérjük egy valamilyen (többnyire önkényes) kritériumszerinti kielégítő bizonyítással (Simon). Végeredményben tehát ítéletünket gyakran részrehajlóan gyűjtött bizonyítékokra alapozzuk.

Ennek a részrehajló adatgyűjtésnek szép példája az a klasszikus kísérlet, amikor az automatikus emlékezeti folyamataink játsszák a fő szerepet. Egy kísérletben (Snyder & Cantor, 1979) a résztvevők először megismerkedtek egy Janka nevű hölgy életének egy hetével, s a leírásban epizódok váltakoztak, amelyekben extravertáltan viselkedett, és olyanok, amelyekben inkább introvertált magatartást tanúsított. Például az orvosi rendelőben lelkes beszélgetésbe merül, viszont a kávészünetben nem beszélget a többiekkel. Vagy kocogás közben szóba elegyedik idegenekkel, ugyanakkor félénken viselkedik a szupermarketben. Tehát Janka életéből keverve körülbelül fele-fele arányban ismertek meg olyan epizódokat, amelyek vagy arra utaltak, hogy extrovertált, társasági ember, vagy arra, hogy introvertált, visszahúzódó ember. A kísérlet résztvevői két nappal később ismét felkeresték a laboratóriumot, ahol egyik fele a társaságnak azt a feladatot kapta, hogy állapítsa meg, mennyire alkalmas Janka ingatlanügynöknek, a másik társaságnak pedig azt kellett megítélni, hogy mennyire válna be könyvtárosként. A foglalkozási sztereotípiák szerint az ingatlanügynöki munkához az extrovertált személyiség, míg a könyvtárosihoz az introvertált személyiség illik. A résztvevőket arra kérték, hogy állítsanak össze egy listát azokból a tényekből, amelyekre ítéletüket alapozzák. Azok, akiknek az ingatlanügynöki beváltást kellett eldönteniük, abból a hipotézisből indultak ki, hogy akkor válik be, ha extrovertált. Ennek következtében több mint kétszer annyi extravertióra utaló tényről írtak le, mint ahány introverziót tanúsító adatot. Azok pedig, akik azt vizsgálták, beválna-e Janka könyvtárosnak, abból a feltevésből indultak ki, hogy introvertált, aminek az lett a következménye, hogy közel háromszor annyi introvertált epizód jutott az eszükbe, mint ahány extravertált. Tehát: a foglalkozási sztereotípián alapuló hipotézisüket megerősítő adatok javára elfogultan működött a memóriájuk, s így valójában önkényesen szelektálva beigazolták kiinduló feltevésüket.

A pozitív teszt stratégia önkéntelen szelektív viselkedésben is megnyilvánul, nem csak az emlékeztünk részrehajlásában. Egy klasszikus kísérlet ugyancsak az extravertió-introverzió személyiségdimenziót állította a középpontba (Snyder & Swann, 1978). Most azonban azt mondták a résztvevőknek, hogy a másik szobában várakozik egy idegen ember, akiről ki kell deríteniük egy teszt segítségével, hogy extravertált vagy introvertált. Ehhez kaptak 26 kérdést, amelyek közül a teszt számára ki kellett választaniuk egy tucatot. A kérdések közül 11 az extravertióra kérdezett rá („Mit tenne, hogy feldobjon egy bulit?”), 11 az introverzióra („Milyen tényezők nehezítik meg, hogy megnyíljon mások számára?”), négy pedig töltelék kérdés volt, amelyek közömbösek voltak az extravertió-introverzió szempontjából. Amikor a kísérlet résztvevőinek azt az utasítást adták, hogy derítse ki, extravertált-e az illető, akkor többségében az extravertióra vonatkozó kérdéseket választották ki a 26 kérdés közül, amikor pedig az volt a feladat, hogy derítsék ki, mennyire introvertált, akkor az introvertált kérdéseket részesítették előnyben. Amikor azután valóban sor került a megismerkedésre, szépen lehetett demonst-

rálni, hogy a pozitív teszt stratégia valójában a kérdezőt félrevezeti. Hiszen ha egy introvertált ember-től extravertált viselkedésre vonatkozó dolgokat kérdezőnk, akkor ennek megfelelően fog válaszolni. Arra a kérdésre, hogy „Mit tenne, hogy feldobjon egy bulit?”, valószínűleg adni fog valamilyen választ, s így a hasonló kérdésekre adott válasz nyomán az a benyomás fog kialakulni a kérdezőben, hogy a feltevése helyes volt, az illető extravertált. De ugyanez az ember introvertált kérdésekre is épp úgy képes válaszolni, tehát az ellenkező feltevessel élő ember is igazolva fogja látni feltevését. Sőt, amikor a tesztelés hangfelvételét megmutatták olyanoknak, akik mit sem tudtak magáról a vizsgálatról, aszerint ítélték extravertáltként vagy introvertáltként a kérdezőt, hogy a kérdező melyik hipotézist akarta ellenőrizni. Ez tulajdonképpen már az önmagát beteljesítő jóslat esete, amivel egy külön fejezetben fogunk foglalkozni.

Bár sok vizsgálat bizonyította, hogy a pozitív teszt stratégia szisztematikusan torzítani képes ítéletünket, érdemes elgondolkozni, hogy akkor mégis miért alkalmazzuk olyan széles körben, s talán nem is okoz olyan súlyos konfliktusokat a társas viselkedésben, mint a kutatások alapján gondolnánk (Klayman & Ha, 1987). A fenti empirikus példák laboratóriumi helyzetben alkalmaztak dichotóm dimenziókat – igen gyakran az extravertált/introvertált dimenziót. Ilyen helyzetben meggyőzően bizonyították a részrehajló információkeresést, s az ebből eredő torzított benyomást. A valóságos társas helyzetekben azonban ritka, hogy ilyen tiszta, fekete-fehér dichotómiával volna dolgunk. Az emberek többsége például nem egyszerűen extravertált vagy introvertált. Valaki tehát arra kíváncsi, hogy extrovertált viselkedést igénylő, diagnosztikus helyzetekben mennyire számíthat arra, hogy a másik beválik, akkor a pozitív teszt stratégiával hamarabb juthat hasznos információhoz, mint ha pl. megpróbálja azt ellenőrizni, hogy nem introvertált-e, hiszen bizonyos helyzetekben majdnem mindenki tanúsít inkább introverzióra utaló magatartást.

A bökkenő az, hogy a sztereotípián alapuló várakozásaink gyakran kerülő úton hatnak, miáltal a pozitív teszt stratégia lehetséges racionalitása megkérdőjeleződhet. Egy vizsgálatban olyan várakozásokat keltettek, amelyek minden iskolai helyzetben kényes következményekkel járhat: a tanárok szerepében lévő résztvevőknek a gyerekek társadalmi-gazdasági státusáról adtak előzetes információt (Darley & Gross, 1983). A sztereotípiák szerint a magasabb társadalmi-gazdasági státus jobbára együtt jár a jobb iskolai teljesítménnyel, de egyének esetében ez a várakozás nem kellően objektív és megalapozott. Ennek megfelelően, amikor a résztvevőket arra kérték, hogy ítéljék meg a gyerekek képességeit, akkor vonakodtak a sztereotípiák alapján ítélni, s nagyjából korcsoportjuk átlagának megfelelően értékelték. A résztvevők egy másik csoportjának azonban a státusra vonatkozó információon túl konkrét teszt-eredményeket is mutattak a gyerekektől, amelyek mind az alacsonyabb, mind a magasabb státusú gyerekek esetében azonosak voltak. Mégis, az „objektív” teszt-eredmények birtokában az átlagnál jobb képességűeknek ítélték a magasabb társadalmi-gazdasági státusú gyerekeket, és az átlagnál alacsonyabb képességűeknek az alacsonyabb státusúakat, annak ellenére, hogy az ítélet vélt alapja, a teszt-eredmény azonos volt, tehát a valódi alap a státus sztereotípiából származó várakozás volt.

A sztereotípiák hatásának csökkentése szempontjából fontos eredményről is beszámolhatunk. Jóllehet a sztereotípián alapuló várakozásoknak jelentős hatásuk van a részrehajló hipotézis ellenőrzésben, más mechanizmusok is befolyással vannak erre a folyamatra. Ilyen tényező a megfigyelések gyakorisága. Egy kísérletben a résztvevőknek bemutattak egy fiktív párt, Pétert és Hédit, akiknek kapcsolati konfliktusai vannak (Fiedler, Walther, & Nickel, 1999). A résztvevőknek az volt a feladatuk, hogy ezek a konfliktusok származhatnak-e vajon abból, hogy a férfiak inkább mutatnak nyílt agressziót, míg a nők agressziója rejtett. A hipotézis a nemi sztereotípiák alapján nyilván az, hogy Péter, mint afféle férfi gyakrabban tanúsít nyílt agressziót, míg Hédinél a rejtett agresszió tüneteivel találkozhatunk gyakrabban. A hipotézis ellenőrzése érdekében egy számítógépes adatbázist használhattak, amelyben Péter és Hédi nyílt és rejtett agresszióra utaló viselkedésére találhattak példákat. Összesen 32 próbát tehettek, fele Péterre, fele Hédire vonatkozott, s minden próba alkalmával eldönthették, hogy nyílt vagy rejtett agresszióra utaló viselkedésre kérdezzék rá. A számítógép minden esetben, a kérdés típusától függetlenül az esetek 75%-ában megerősítő választ adott.

A résztvevőknek a 32 kérdés befejeztével meg kellett becsülnie, hogy Péter illetve Hédi milyen gyakran tanúsítottak nyílt vagy rejtett agressziót, valamint a benyomásaikat is megkérdezték róluk külön-

böző személyiségvonások tekintetében. A kérdések kiválasztásánál a már jól ismert pozitív teszt stratégia érvényesült, azaz, a résztvevők jóval több nyílt agresszióra vonatkozó kérdést tettek föl Péterrel kapcsolatban, és több rejtett agresszióra utaló kérdést Hédivel kapcsolatban. Ennek megfelelően mind a nyílt vagy rejtett agresszió megnyilvánulásainak gyakorisága tekintetében, mint a kialakult benyomás tekintetében érvényesült a nemi sztereotípiák hatása. Ennek magyarázatára azonban a szerzők a tanulás tényezőjét is figyelembe vették, azaz, mivel nagyobb számú megfigyeléssel találkozott Péter esetében a nyílt agresszióról, Hédi esetében a rejtett agresszióról, Péter esetében a nyílt agressziót „tanulták meg” jobban, Hédi esetében a rejtettet. Ezt a következtetést alátámasztotta, hogy amikor a kísérletet fordítva, negatív teszt stratégiával végezték el, azaz, azt kellett ellenőrizniük, hogy Péter agresszív megnyilvánulásai rejtettek-e, Hédi megnyilvánulásai pedig nyíltak, akkor is érvényesült a hipotézis hatása, azaz, most olyan elfogult stratégiát alkalmaztak, ami a sztereotípiával ellentétes hipotézist erősítette meg. Tehát jóval gyakrabban kérdeztek rá Péter rejtett és Hédi nyílt agresszív megnyilvánulásaira, mint fordítva, ezáltal most ezt az összefüggést „tanulták meg” jobban a résztvevők. Érdemes ezt az eredményt észben tartanunk, s emlékezni rá, majd amikor azt vizsgáljuk, hogy van-e mód a sztereotípiák megváltoztatására.

Az illuzórikus korreláció jelensége

Amikor azt vizsgálták a fenti kísérlet résztvevői, hogy Péter inkább hajlamos a nyílt, Hédi pedig a rejtett agresszióra, akkor voltaképpen arra a kérdésre kerestek választ, hogy a csoporttagság (férfi vagy nő) együtt jár-e az agresszió megnyilvánulásának módjával. Ilyen kovariációra vonatkozó becsléseket lépten nyomon teszünk, a sztereotípiák működésének egyik alapvető mechanizmusa ez. Amikor egy szélsőjobb párt azt követeli a Rendőrképző Főiskola rektorától, hogy vegyék föl a cigánybűnözést mint tantárgyat a rendőrtisztek képzésébe, akkor ilyen gondolatmenetet követ. Fontos kérdés tehát, hogy mennyire működik jól a hétköznapokban az a képességünk, hogy felbecsüljük a kovariációkat. Lássunk erre egy fiktív példát (Kunda, 1999). Tegyük föl, szeretnénk tudni, van-e kovariáció a között, hogy az ember professzor, és a között, hogy szórakozott. Gyűjtsünk ennek megfelelően eseteket. Ha szisztematikusan járunk el, akkor kaphatunk egy ilyen táblázatot:

	Szórakozott	
	Igen	Nem
Professzor		
Igen	600 (A)	400 (B)
Nem	300 (C)	200 (D)

A helyes eljárás a kérdésünk megválaszolásához az, ha megnézzük, milyen az arány azok között a professzorok között, akik szórakozottak, és azok között akik nem, illetve azok között a nem professzorok között, akik szórakozottak, és azok között, akik nem. Azaz, igaz-e, hogy nagyobb a professzorok körében a szórakozottak aránya a nem szórakozottakhoz képest (600:400), mint a nem professzorok körében a szórakozottak aránya a nem szórakozottakhoz képest (300:200). Az adatok egyértelműen mutatják, hogy az arányok azonosak, tehát ebben a játékos vizsgálatban nem sikerült igazolni a kovariációt a professzorok csoportjába tartozás és a szórakozottság között.

Talán az olvasó is érzi, hogy hátköznap életünkben nem így szoktunk eljárni. A leggyakoribb az, hogy csupán az (A) cellát vesszük figyelembe: sok szórakozott professzorral találkozunk, tehát a tipikus professzor szórakozott. Alaposabb emberek olykor még a (B) cellát is megnézik, vajon kevesebb olyan professzorral találkozunk-e, akik nem szórakozottak. Ha így találja, akkor végképp nyugodtan hátradől, abban a hiszemben, hogy jól megalapozott véleménye van a professzorság és a szórakozottság közötti összefüggésről. Azt már csak nagyon ritka madarak, leginkább hivatásos kutatók ismerik föl, hogy a kovariációt csak akkor állapíthatjuk meg, ha mind a négy cellát megnézzük.

Ezen a jelenségen alapul egy sor babona is. Ha fekete macska szalad át előtted az úton, szerencsétlenség és, ha kéményseprővel találkozol, szerencse ér, a másik sor mindig gyorsabb, stb. Persze a közönséges halandónak hétköznapjai folyamán nincs olyan előnyös helyzete, mint nekünk volt az imént ezzel a táblázattal, hiszen az események folynak, a konkrét esetekre oda kell figyelni, nyugtázni kell,

emlékezni kell rá, s mindezekről a folyamatokról már eddig is láttuk, hogy mennyire megbízhatatlannak, s ráadásul a legkülönfélébb érdekek, motivációk, sztereotípiák befolyásolhatják. Ráadásul szerephez juthat az a tanulási mozzanat is, amiről a férfi illetve női agresszió kapcsán szó volt: ha abszolút számban sokszor találkozom egy jelenséggel, akkor jobban megtanulom, mint ha ritkábban, s ez elnyomja az arányok azonosságának jelentőségét.

Ezen a kognitív mechanizmuson is alapul (az érdekeken, előítéleteken, és más szociálpszichológiai tényezőkön túl) az a jelenség, amit a cigánybűnözéssel illusztráltunk fentebb. Amit a szórakozott professzor esete példáz, az olyan együtt járás, korreláció a professzorság és a szórakozottság között, ami valójában illúzió. Ez az illúzió olyan erős, hogy látszólag objektív, önmagunkra vonatkozó tapasztalatainkat is befolyásolhatja, sőt, szakemberek véleménye sem független tőle. Például általános az a nézet orvosok és betegek körében egyaránt, hogy az időjárás hatással van az izületi bántalmakra. Redelmeier és Tversky (1996) figyelemmel kísérték 18 reumás beteget 15 hónapon át. Havonta kétszer adatokat szereztek a betegektől a fájdalomukról és az ízületek feszülésének mértékéről, s ugyanezeket az adatokat a kezelő orvostól is beszerezték. Ezzel párhuzamosan rögzítették a betegek lakóhelye szerint az időjárás-jelentéseket a légnyomásról, a hőmérsékletről és a páratartalomról. Gyakorlatilag az összes beteg meg volt győződve róla, hogy szoros együtt járás volt ez idő alatt az időjárás változásai és az ő fájdalmaik között. A betegektől kapott beszámolók, és a tényleges időjárási változások összevetése azonban azt mutatta, hogy gyakorlatilag nulla volt a kettő közötti korreláció.

A mi szempontunkból ennek az a komoly társadalmi jelentősége, hogy az illuzórikus korreláció pusztán kognitív alapon is érvényesül társadalmi kisebbségek irányában. Ezt Hamilton és Gifford (1976) a következőképpen fogalmazták meg: könnyen túlbecsüljük a ritka magatartások gyakoriságát viszonylag kis létszámú csoportokban. Ugyanis, mondja Hamilton és Gifford, ha mind a csoport, mind a viselkedés ritka, akkor együtt járásuk még ritkább (a (D) cella hipotetikus példánkban a professzorral és a szórakozottsággal). Ennél fogva, ha ilyen emberekkel találkozunk, azok nagyon feltűnőek lesznek, könnyen megjegyezzük az esetet, s így a korreláció illúziója alakul ki a csoport és a magatartás között.

E feltevést – a tényleges előítéletek hatását kiküszöbölendő – Hamilton és Gifford A és B fiktív csoportokkal igazolta. Az A csoport nagy létszámú, a B csoport kis létszámú volt. A kísérlet résztvevői egyesével 39 emberrel kaptak információt, mégpedig úgy, hogy megtudták csoporttagságukat, és valamilyen általa tanúsított magatartásról értesültek. Pl. „Béla, a B csoport tagja, önkéntes munkát végzett egy politikai jelölt számára”; „Aladár, az A csoport tagja, gúnyos megjegyzésével zavarba hozta társát.” A viselkedés vagy kívánatos, vagy nem kívánatos volt. Az információ és a csoportok létszáma úgy oszlott meg, hogy a viselkedés kívánatossága és a csoporttagság között nem volt korreláció:

	Többségi csoport (A)	Kisebbségi csoport (B)
Kívánatos magatartás	18	9
Nem kívánatos magatartás	8	4

Az eredmények igazolták a feltevést: a kísérlet résztvevői úgy látták, hogy a kisebbik, B csoport gyakrabban tanúsította a ritkább nem kívánatos viselkedést. Mindeközben azt elég pontosan becsülték meg, hogy a többségi, A csoport milyen gyakorisággal mutatott kívánatos vagy nem kívánatos magatartást. Lefordítva a sztereotípiákra, a kísérlet résztvevői a kisebbségi, B csoportról negatív sztereotípiát alakítottak ki egy nem létező, illuzórikus korreláció alapján.

Az önmagát beteljesítő jóslat

Az önmagát beteljesítő jóslat kifejezést Robert Merton teremtette meg a „Társadalomelmélet és társadalmi struktúra” című könyvében. Meghatározása szerint

"Az önmagát beteljesítő jóslat kiindulópontja a szituáció téves meghatározása, ami olyan új magatartást vált ki, amely az eredeti téves elgondolást „igazzá” teszi. Az önmagát beteljesítő jóslatnak ez a megtévesztő érvényessége fenntartja a hiba uralmát. A próféta ugyanis az események tényleges lefolyását bizonyítékként idézi arra, hogy kezdettől fogva igaza volt."

A mi szempontunkból elsősorban abban rejlik a jelentősége, hogy a sztereotípiák fennmaradásának talán a leghatékonyabb mechanizmusát kínálja. Az önmagát beteljesítő jóslatnak vannak primitív, inkább körben forgó okoskodásra emlékeztető típusai. Ezeknek a logikáját a gyermeteg abszurd viccel érzékeltethetjük: „Tudod, miért van piros szeme az elefántnak? Nem. Hogy jobban el tudjon bújni a cseresznyefán. Láttál már elefántot cseresznyefán? Nem. Na ugye, milyen jól elrejtőzött.”

Jussim és Fleming két ilyen durva formát idéz (Jussim & Fleming, 1996). A 19. századi Egyesült Államokban a rabszolgáknak tilos volt iskolába járni, olvasást tanulni, vagy bármilyen formális oktatásban részesülni. A rabszolgák tudatlanok maradtak, a rabszolgatartók pedig bizonyítva látták igazukat, hogy a négerek tudatlanok, babonások, alsóbbrendűek, ezért szükség van rá, hogy a nekik jót akaró gazdáik gondoskodjanak róluk. A másik példájuk a zsidók helyzete a középkori Európa nagyobbik részében. A zsidóknak tilos volt olyan szakmát űzniük, amiben keresztények lehetek volna a partnereik. Ez alól egyetlen kivétel volt, a pénzkölcsönzés, mivel ez akkoriban bűnnek számított, és a keresztények számára tiltva volt. Amikor a zsidók szerették volna visszakapni a kölcsönadott pénzt, akkor gyakran arra hivatkoztak, hogy bűnös, hitvány, harácsoló természetük van, s ezzel felmentették magukat a kölcsön megfizetése alól, sőt akár indokolhatta a vagyonuk elkobzását, a pogromokat, vagy a tömeggyilkosságokat.

Eredetileg az első alapos, empirikus kutatást Rosenthal végezte patkányok tanulásával kapcsolatos kísérlet során (Rosenthal & Lawson, 1964). Egy akkoriban tipikus tanuláspszichológiai vizsgálatban pszichológus hallgatóknak patkányokat kellett tanítaniuk arra, hogy egy adott útvesztőben tájékozódjanak. Az egyetemisták egyik fele úgy tudta, hogy különlegesen okos patkányokkal van dolga, másik fele pedig úgy, különlegesen ostoba patkányokat kell megtanítaniuk eligazodni az útvesztőben. Valójában természetesen nem volt különbség a kísérletben résztvevő patkányok intelligenciájában, s azt is a véletlen segítségével döntötték el, hogy melyik diák melyik instrukció szerint dolgozik. Ennek ellenére, azok a patkányok, amelyekről oktatóik úgy tudták, hogy különlegesen okosak, jelentős mértékben gyorsabban megtanulták az útvesztőt, mint azok, amelyekről a trénerek azt gondolták, hogy buták. Tehát az egyetemi hallgatóknak a patkányok intelligenciájára vonatkozó téves vélekedése önmagát beteljesítő jóslatként működött. Ez a vizsgálat adta azután az ötletet egy igen nagy társadalmi hatású, nagyszabású kutatáshoz, amelyet „Pygmalion a tanteremben. A tanári elvárás és a tanulók intellektuális fejlődése” címmel publikáltak (Rosenthal & Jacobson, 1968), s azóta Pygmalion-effektus néven szokás a jelenségre hivatkozni, s az a lényege, hogy a tanárok várakozásai miként befolyásolják a diákok tanulási teljesítményét.

A könyv elején a szerzők ismertetnek egy munkapszichológiai kutatást, amely pontosan leképezte Rosenthal és Lawson patkánykísérletét. Egy nagy iparvállalathoz sok nőt vettek föl egy munkára. A felvétel során intelligencia tesztet vettek föl velük, és egy kézügyességet mérő vizsgálatot is elvégeztek (Bavelas, 1965; idézi Rosenthal & Jacobson, 1968, 6. o.). a művezetőket, akik a nőkre felügyeltek, úgy tájékoztatták, hogy a nők egy része jó teljesítményt nyújtott a tesztekben, másik része gyengén teljesített. Természetesen ez is félrevezetés volt, amit a művezetőknek mondtak, az teljesen független volt a tényleges teszt-eredményektől. Egy idő után a művezetők értékelték a nők teljesítményét, és objektív termelési adatokat is rögzítettek. Nem meglepő módon a művezetők értékelése kedvezőbb volt azokról a nőkről, akikről úgy tudták, jó volt a teszteredményük, s így jó teljesítményt vártak el tőlük. Ami viszont érdekesebb volt, hogy a tényleges termelési teljesítménye is jobb volt azoknak a nőknek, akiktől a művezetők – a téves tájékoztatásuk alapján – jobb teljesítményt vártak el. Mellesleg

a tényleges teszteredmények köszönő viszonyban sem voltak sem a művezetők által adott értékeléssel, sem a tényleges termelési teljesítménnyel.

A Pygmalion-effektus azonban szigorúan az iskolához kötődik, azon belül is a tanteremhez. Rosenthal és Jacobson megkapóan írja le az elsős kis diák első iskolai napját:

„Óriási dolog a kisdiák számára, amikor az elsős tanterembe belép. Lehet ragyogó, vagy lehet pusztító élmény. A tanító mosolyog a gyerekekre, nézi őket kíváncsian, hogy mit hoz számára az év. Az ápolt fehér fiúknak és lányoknak valószínűleg jól fog menni. A fekete és barna bőrűek alacsonyabb társadalmi osztályba tartoznak, nekik tanulási problémáik lesznek, hacsak nem kivételesen tiszták. Baj lesz mindazokkal a fehérekkel, akik külseje nem rendezett, és zsebkendőre van szükségük. Ha a tanár az alsóbb osztályú gyerekek túlsúlyát látja, tekintet nélkül a színükre, tudja, hogy nehéz munka vár rá, ami nem hoz számára meglepődést. A tanító azt akarja, hogy a gyerekek tanuljanak, mindegyik, de tudja, hogy az alacsonyabb társadalmi osztályba tartozó gyerekek nem nyújtanak jó teljesítményt az iskolában, épp úgy, ahogy azt is tudja, hogy a középosztálybeli gyerekek jól teljesítenek. Mindezt tudja, miközben első ízben mosolyog az osztályára, köszönti őket az első osztály kalandjai alkalmából, felméri sikerüket vagy kudarcukat a középosztálybeliség mérőszalagjával. A gyerekek visszamosolyognak rá, mit sem tudva arról, hogy első fölmérésük már megtörtént.”

A nagyszabású terepkísérletet általános iskolában végezték, amelyet a kutatásban Tölgyfa Iskolának neveztek el. Az iskolába nagyrészt alsó- vagy alsó-középosztálybeli családok gyerekei jártak, egyetlen kisebbség volt az iskolában, a 650 gyerek 6%-a mexikói származású volt. Ebben az iskolában is élt a „tracking” rendszer, azaz, képesség szerint osztották be gyorsan haladó, közepesen haladó és lassan haladó csoportokba a gyerekeket, elsősorban olvasási teljesítményük alapján, a tanítók javaslatára.

A kutatás előzményeként minden tanító az alábbi magyarázó szöveget kapta több hónappal a kutatás megkezdése előtt:

AZ ISMERETSZERZÉS ELHAJLÁSÁNAK KUTATÁSA (Harvard-National Science Foundation)

Minden gyerek mutat csúcsokat, platókat, és völgyeket iskolai előmenetele folyamán. A National Science Foundation támogatásával a Harvard Egyetemen folyó kutatás az olyan gyerekekre kíváncsi, akik rendkívüli előreugrást mutatnak iskolai előmenetelükben. Az ilyen megugrások előfordulhatnak, és elő is fordulnak az iskolai és szellemi fejlődés bármely szintjén. Amikor egy ilyen megugrást olyan gyerekeknél tapasztalunk, akik korábban nem nyújtottak különösebben jó iskolai teljesítményt, akkor az ilyen eredményt közismert kifejezéssel „késői virágzásnak” nevezzük.

A kutatás részeként további megerősítését törekszünk elérni egy olyan teszt érvényességének, amely megmutatja annak a valószínűségét, hogy egy gyerek a közeli jövőben egy fordulóponthoz, vagy „megugráshoz” ér. Ez a teszt, amit az Ön iskolájában felveszünk, lehetővé fogja tenni számunkra, hogy megjósoljuk, mely fiatalok mutatnak a legnagyobb valószínűséggel tanulási megugrást. Ezen a teszten a legjobb (megközelítőleg) 20 százalékot valószínűleg az iskolai fejlődés különböző szintjein fogjuk találni.

A teszt jelenlegi fejlettségi fokán még azt jósolja meg, hogy a legjobb 20 százalékból mindenki mutatni fogja a megugrást, vagy „kivirágzást”. De a gyerekek közül a legjobb 20 százalék valóban jelentős mértékű görbületet

vagy megugrást fog mutatni tanulási teljesítményében a következő éven belül, vagy akár rövidebb idő alatt is, mint a gyerekek többi 80 százaléka.

A tesztek kísérleti jellege miatt a tesztalkotás alapelvei nem engedik meg nekünk, hogy a tesztet vagy a teszteredményeket megbeszéljük akár a szülőkkel vagy a gyerekekkel magukkal.

A kutatás befejeztével a résztvevő körzeteket tájékoztatni fogjuk az eredményekről.

Ez a magyarázó levél megadta a tesztek felvételének időpontjait is : 1964 május, 1965 január, és 1965 május, de nem szólt a tervezett követő tesztfelvételtől, amelyet 1966 májusára időzítettek. A tesztet a nagycsoportos óvodás gyerekekkel, és a hatodik osztály kivételével minden iskolai osztállyal felvették. A hatodikosokkal azért nem, mert ők elhagyják az iskolát. Az állítólag Harvard Test of Inflected Acquisition névre hallgató teszt valójában egy sztandardizált, főleg nem verbális feladatokat tartalmazó intelligencia teszt volt, Falanagan (1960) Tests of General Ability (TOGA). Több oka volt, hogy ezt a tesztet választották. A kényelmi okokon túl az egyik fontos előnye, hogy eltért az iskolában szokványos képességetesztől, így könnyű volt a tanítókkal elhitetni, hogy valóban a megugrás valószínűségét méri, másik előnye, hogy általános képességeket mér, s így kevésbé függ az olvasás, írás, számolás iskolában megszerzett készségeitől.

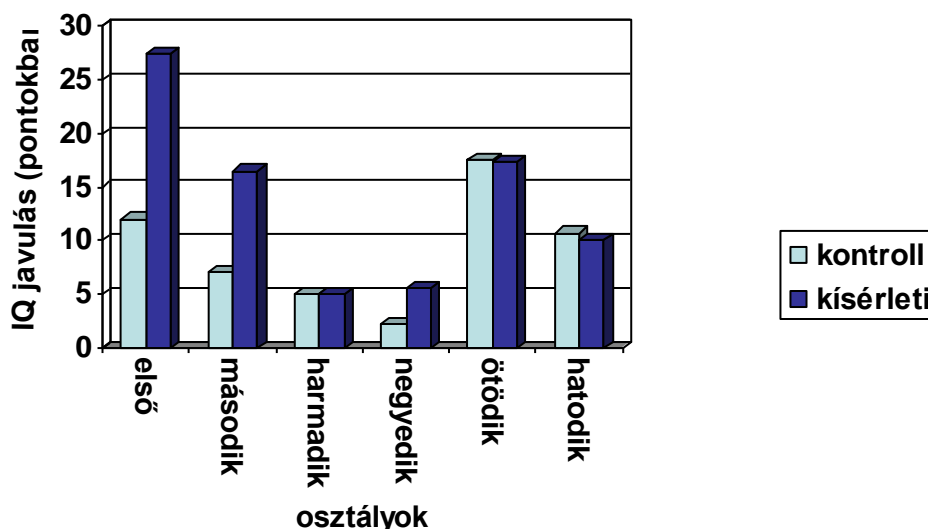
Miután tavasszal felvették az összes gyerekkel a tesztet, nyár végén elsőtől hatodikig minden tanár kapott egy listát, amelyen 1-9 közötti számú gyerek neve szerepelt, mint olyanok, akik a teszt szerint abba a 20 százalékba tartoztak, akik nagy valószínűséggel szellemi megugrás küszöbén állnak. A tanároknak annyit mondtak, hogy a listát csak az ő tájékoztatásukra adták oda, hiszen nyilván érdekli őket, de nyomatékosan kérték, hogy ne mutassák meg se a gyerekeknek, se a szülőknek.

A fő kérdés ezek után az volt, hogy egy szűk év alatt vajon változtat-e a tanítók várakozása a gyerekek szellemi fejlődésén, továbbá, hogy ez a hatás vajon nagyobb-e

- Alsóbb tagozatosok esetében, mint felsőbb tagozatosoknál
- A gyorsan, közepesen vagy lassan haladó csoportoknál
- Az egyik vagy másik nemnél
- Kisebbségi vagy nem kisebbségi csoporthoz tartozóknál.

A fő eredményeket az IQ egy év alatti alakulásáról az ábra mutatja.

ábra. Az IQ javulása a hat osztályban



Az ábrán jól látható, hogy az első és második osztályban drámai hatása volt a tanítónő elvárásának a kiválasztott diákok teljesítményére, míg magasabb osztályokban ez a különbség eltűnik. Az adatok magukért beszélnek, s bár ezt a kutatást később érték módszertani bírálatok, alapvető megállapítását a későbbi vizsgálatok is alátámasztották. Van azonban egy fontos mozzanat, amit meg kell említenünk. Rosenthal és Jacobson kutatása a pozitív várakozások szellemi fejlődést javító hatását igazolta. etikai okokból nyilvánvalóan ilyen jellegű terepvizsgálatot nem lehet elvégezni azzal a céllal, hogy a negatív várakozások szellemi fejlődést gátló hatását bizonyítsák. Az eredményekből azonban jó okunk van arra következtetni, hogy a Pygmalion-effektus ellenkező irányban is érvényesül, aminek messzemenő következményei lehetnek a stigmatizált kisebbségek életére nézve. Erre a témára később még visszatérünk.

Az önmagát beteljesítő jóslattal kapcsolatos kutatások fontos terepe a személyészlelés, amikor egy adott emberrel kapcsolatos várakozások az észlelő által feltételezett viselkedést váltják ki a másiktól. Az egyik legtanulságosabb kísérletsorozatot Snyder és mtsi. végezték (1977). A kísérlet lényegét a következő változat kiválóan megragadja. A kísérlet résztvevői férfiak voltak, akik azt a feladatot kapták, hogy hívjanak föl egy számukra ismeretlen hölgyet, s ismerkedjenek össze vele. Tíz perc állt ehhez rendelkezésükre. A telefonszámhoz mellékeltek egy fényképet is az állítólagos hölgyről. Természetesen a fénykép és a felhívott hölgy semmilyen összefüggésbe nem volt egymással. A férfiak egyik felének egy szexuálisan vonzó, másik felének egy e tekintetben közömbös fényképet mellékeltek a telefonszámhoz. A beszélgetést rögzítették, mégpedig úgy, hogy a magnetofon külön csatornára vette a férfiak és a nők hangját.

A beszélgetés után a férfiak kitöltötték a Benyomás Kialakítás Kérdőívet (Impression Formation Questionnaire), amelyben jellemezték partnerüket. A célszemélyként szolgáló nők is jellemezték önmagukat ugyanezzel a kérdőívvel, továbbá 10-pontos skálákon jelezték, hogy mennyire élvezték a beszélgetést, mennyire volt jó a közérzete a beszélgetés folyamán, érzése szerint a férfi mennyire tudott róla pontos képet kapni a beszélgetés eredményeképpen, a partner viselkedése mennyire felelt meg annak, ahogy őt a férfiak általában kezelni szokták, a saját külsejét mennyire tartja vonzónak, és hogy szerinte a partnere mennyire tallálta őt vonzónak.

A nők hangját összemásolták egy hangszalagra, és egymás után lejátszották az eljárásba nem beavatott résztvevőknek, 8 férfinak és 4 nőnek. Nekik azt mondták, hogy a tapasztalatok szerint egy nő hangja sokat elárul a férfiak számára abból, hogy szexuálisan mennyire vonzó. A feladatuk az volt, hogy egymás után hallgassák meg azokat a felvételeket, amelyeken a nők az őket felhívó férfival beszélgettek – természetesen csak a nők részét a beszélgetésből, s a hangsúly a hang minőségén volt. Az egyes beszédrészletek meghallgatása után a Benyomás Kialakítás Kérdőív 34 skáláján pontozniuk kellett, hogy mennyire tartják a hang gazdáját szexuálisan vonzónak, valamint 14 további 10-pontos skálán olyasmikre kellett válaszolniuk, mint „Mennyire találta intimnek a beszélgetést?”, „Mennyire érezte jól magát a hölgy?”, és így tovább.

Amikor ezeket az értékeléseket egybevették azzal, hogy mely hangok gazdájáról tudták úgy az eredeti beszélgető partnerek, hogy vonzó, akkor a pontozók ítéletei és a beszélgető partner elvárásai között igen erős korrelációt találtak. Azaz, függetlenül a felhívott hölgy tényleges külső megjelenésétől, az a nő, akiről a telefonáló férfi azt gondolta, hogy vonzó, a telefonba olyan viselkedést tanúsított, amit a beavatatlan értékelők vonzónak találtak.

Ez a kísérlet igen frappánsan igazolta a várakozásoknak azt a hatását, hogy a várakozások célpontja – gyakorta önkéntelenül – viselkedésével igazolja ezeket a várakozásokat. Bennünket azonban inkább a jelenségnek az az oldala foglalkoztat, amikor a várakozás valamely társadalmi kategorizáláson, és a kategóriához kapcsolódó sztereotípián alapul.

Viselkedéssel való megerősítés

Az önmagát beteljesítő jóslat újabb megfogalmazása arra körülményre helyezi a hangsúlyt, hogy az észlelő várakozását a célszemély a viselkedésével megerősíti. Ebben a kutatási irányban a világos

megkülönböztetés érdekében észlelőről és célszemélyről beszélünk, abban az értelemben, hogy észlelőnek nevezzük azt a személyt, akinek a szemén át nézzük az ő interakciós partnerének viselkedését, célszemélynek pedig azt, akiről az interakció során az észlelő, vagy egy harmadik fél ítéletet alkot. A viselkedéssel való megerősítés koncepciója kis módosítást jelent a fenti paradigmához képest. E szerint megkülönböztethetünk észleléssel való megerősítést és viselkedéssel való megerősítést (Klein & Snyder, 2003). Észleléssel való megerősítésről akkor beszélünk, ha a két fél érintkezését követően az észlelő fél a célszemélyt a várakozásaival összhangban látja. Ha arra számítok, hogy a hölgy, akit telefonon felhívok, szexuálisan vonzó lesz, s a beszélgetés ebben engem megerősít, akkor észleléssel való megerősítéssel van dolgunk. A másik típusú megerősítés a viselkedéssel való megerősítés, amit akkor tekinthetünk bizonyítottnak, ha, mint a Snyder és mtsi. kísérletben, a célszemély viselkedését a beavatlatlan bírák is úgy értéklik, mint a várakozással élő észlelő. A másik megkülönböztetés, hogy az észlelő a célszemélyt annak valamilyen személyes tulajdonságával kapcsolatos várakozásoknak megfelelően észleli, vagy annak alapján, hogy milyen társadalmi csoporthoz tartozik. Az utóbbi esetben az észlelést döntően a társadalmi csoportra vonatkozó sztereotípiák határozzák meg, ezért társadalmi sztereotípiával való megerősítésről beszélünk (Klein & Snyder, 2003).

Amikor egy célszemély felé az észlelőtől valamilyen, a csoportját illető sztereotípián alapuló magatartás irányul, akkor erre a célszemély reagálását kétféle keretben értelmezhetjük. A társas érintkezés szociálpszichológiájának az egyik legalapvetőbb normája a reciprocitás, a viszonzás normája. A szó-lás-mondást idézve, amilyen az adjon isten, olyan a fogadj isten. Ebben a fogalmi keretben a fenti Snyder és mtsi. (1977) kísérletben tapasztaltakat úgy magyarázhatjuk, hogy a vonzó külsejű nő fényképe a férfiakból előhívta azt a sztereotípiát, mely szerint az ilyen embereket meleg, barátságos magatartás jellemzi. A férfiak tehát viselkedésükkel viszonzták a sztereotípia alapján elvárt viselkedést, a másik oldalról pedig a célszemélyek viszonzták a ténylegesen meleg, barátságos nyitást a férfiak részéről. Ugyanígy, a nem vonzó külsőt mutató fotók azt a sztereotípiát mozgósították a férfiakban, hogy az ilyen emberek inkább hűvösek, tartózkodók, s ezt az anticipációt viszonzva maguk is tartózkodóbb modorban nyitottak, amit pedig a nők viszonztak.

A másik lehetséges keret azon a tapasztalaton alapul, hogy az észlelők általában arra törekszenek, hogy megerősítsék a célszeméllyel kapcsolatos kiinduló várakozásaikat. Például a pozitív teszt stratégiának megfelelően olyan kérdéseket tesznek föl a partnernek, amire, hacsak nem akar udvariatlan lenni, csak úgy tud válaszolni, hogy azzal megerősíti az észlelő várakozásait. Az ilyen dinamikát különösen felerősíti az, ha az észlelőnek – akár informális, akár formális – hatalma van a célszemély fölött. Például magasabb státusú társadalmi csoporthoz tartozik, intelligensebbnek tartják, stb.

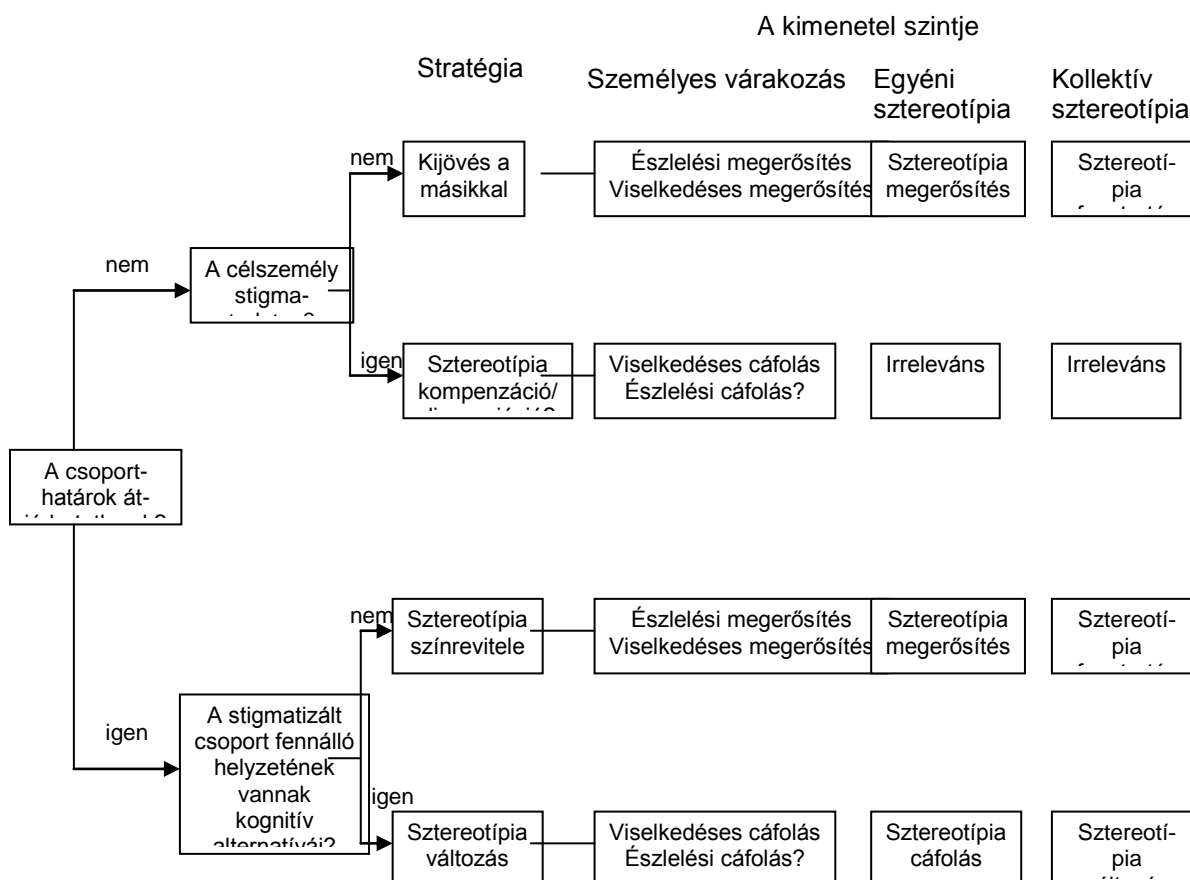
Témánk szempontjából különösen fontos, hogy a viselkedéssel való megerősítés mechanizmusai miként érvényesülnek olyan társas érintkezések során, amikor a célszemély negatív sztereotípiával illetett társadalmi csoport tagja. Az ilyen célszemélyt stigmatizálnak fogjuk nevezni. A nem stigmatizált társadalmi csoportok tagjait két jellegzetes stratégia jellemzi, amikor stigmatizált csoport tagjával találkoznak. Az egyik az *elkerülés*, ami az interperszonális kommunikáció olyan stratégiáját jelenti, amely a stigmatizálttól való távolságot növeli. Megfigyelték például, hogy ép testű emberek egy testi fogyatékkal élővel folytatott interakciójukban jellegzetes nem verbális kommunikációt mutatnak: megnövelik a távolságot (pl. hátradőlnek, hátrébb lépnek), kevesebb szemkontaktust tartanak, mint egy ép testűvel, vagy a csoport többi, ép tagjával, hamarabb befejezik velük az interakciót, stb. Valószínűleg a verbális csatornán is megfigyelhető hasonló pszichológiai távolítás, bár erről kevesebb kutatási eredmény áll rendelkezésre. Persze az elkerülés leginkább radikális változata az, hogy eleve kerülnek az érintkezést – nem veszik észre az illetőt, kerülnek az olyan helyzeteket, amikor érintkezhetnének velük.

Az ilyen elkerülő viselkedésnek azután egyenes következménye, hogy az észlelő sztereotípiái a célszeméllyel kapcsolatban nincsenek kitéve veszélynek, nem igen találkozhatnak cáfoló tapasztalatokkal. A reciprocitás elve pedig azt eredményezheti, hogy a célszemély is pszichológiai távolságtartással reagál az észlelőre, amit az a sztereotípiája megerősítéseként nyugtáz. Ha egy többségi magyar arra számít, hogy egy roma, akivel érintkezésbe kell lépnie, ellenséges lesz, s épp ezért elkerülő magatartást tanúsít irányában, akkor nagy a valószínűsége, hogy a roma célszemély is elkerülő módon reagál,

ami az észlelő személyben könnyen válhat a hidegség, az ellenséges mentalitás bizonyítékává – azaz, a célszemély a viselkedésével megerősíti az észlelő sztereotípiáját. Mivel egy ilyen epizódban az észlelő a célszeméllyel mint egy stigmatizált társadalmi csoport tagjával lép érintkezésbe, a találkozás kimenetele az egész csoporttal kapcsolatos negatív sztereotípiák megerősítése lesz.

A másik jellegzetes stratégia, amihez a nem stigmatizált észlelő a stigmatizált célszemély irányában folyamodhat, a *dominancia* (Klein & Snyder, 2003). A domináns interakciós stílust is elsősorban nem verbális jellegzetességeivel jellemezték, de ma már rendelkezésre állnak az ún. hatalom nélküli verbális stílusra vonatkozó elméletek és empirikus adatok is (ld. ott). A dominanciát a nem verbális csatornán jellemzi, hogy többet néz a domináns fél a másikra, amikor ő beszél, és kevesebbet, amikor a másik félnél van a szó, gyorsan beszél, laza a testtartása, határozott és erőteljes a hangtónusa, és hajlamos a célszemélyt félbeszakítani. Egyúttal az is valószínű, hogy kevésbé figyel oda a másik mondanivalójára. Az ennek megfelelő komplementer stílus a stigmatizált célszemély részéről a behódolás: kevesebbet beszél, úgynevezett „fedezékeket” használ (szóval, tulajdonképpen, izé, stb.), eleve bizonytalanabb, puhatolózóbb a fogalmazásmódja, amikor ő beszél, kevesebb szemkontaktust tart, stb. A behódoló stílus azután megerősíti a célszeméllyel kapcsolatos negatív sztereotípiákat, pl. a csekélyebb kompetenciára, intelligenciára vonatkozó vélekedéseket a nem stigmatizált, domináns fél részéről.

A stigmatizált csoport tagja tehát nincs könnyű helyzetben. Az a tipikus kimenetel egy nem stigmatizálttal való érintkezés során, hogy a stigmatizált csoport tagja viselkedésével megerősíti a csoportjára vonatkozó negatív sztereotípiát. Vannak azonban korlátozott lehetőségei arra, hogy a viselkedésével próbálja megcáfolni, megváltoztatni, de legalábbis nem megerősíteni az ilyen sztereotípiát. A célszemély nézőpontjából a sztereotípiák viselkedéses megerősítése szempontjából választható stratégiákat Klein és Snyder (2003) nyomán az alábbi ábra foglalja össze.



1. ábra. A célszemély stratégiájának hatása a sztereotípiák megerősítésére egyéni és csoportszinten

Próbáljuk meg lejátszani az ábrán vázolt lehetőségeket egy nem stigmatizált észlelő és egy stigmatizált célszemély közti fiktív szituációban. A jelenet legyen egy állásinterjú, ahol az észlelő egy nem stigmatizált többségi csoporttag, a célszemély egy cigány ember. A kérdés tehát az, hogy a célszemélynek milyen választásai vannak, s ez mikor vezet az észlelő sztereotípiájának viselkedéssel való megerősítéséhez, s mikor nem.

A stratégia szempontjából az első kérdés az, hogy vajon a két fél csoportjai között a határok átjárhatóak-e vagy sem. Tegyük föl, hogy cigány álláskeresőnk úgy látja, hogy az adott helyzetben van rá némi esély, hogy a nem stigmatizált többségi csoport tagjává válhasson. A következő kérdés ebben az esetben az, hogy a célszemély tudatában van-e az őt és csoportját sújtó stigmának. Amennyiben nem veszi észre, hogy ő egy negatív sztereotípiát hordozójaként van jelen a szituációban (pl. a többségi partnere feketehajú és kreol bőrű, amiből a célszemély arra következtet – tévesen – hogy szintén roma), akkor feltehetőleg azt a stratégiát követi, hogy minél jobban kijöjjön a másikkal. Ez a viszonyosság és a behódoló magatartás formáját öltheti, ami az állásinterjú készítőjében mind az észlelés, mind a viselkedés szintjén megerősíti a célszemélyre vonatkozó sztereotípiáját, s ezáltal fenntartja a célszemély csoportjára vonatkozó sztereotípiáját.

Fiktív példánkban persze életszerűbb az a változat, hogy a célszemély nagyon is tudatában van annak, hogy stigmatizált csoport tagja. Ebben az esetben az állás elnyerése érdekében törekedhet arra, hogy cáfolja a csoportjára vonatkozó sztereotípiát, mégpedig elsősorban oly módon, hogy igyekszik magát leválasztani a stigmatizált csoportról. Olyan módon próbálja magát kategorizálni (pl. szakképzett szerzői munkát végző, született budapesti lakos, asztalitenisz bajnokságot nyert, stb.), ami nem felel meg a csoportjára vonatkozó negatív sztereotípiának. Ha ez a stratégiája sikeres, aminek a már megismert kognitív mechanizmusok okán csekély az esélye, akkor előfordulhat, hogy mind az észlelés, mind a viselkedés szintjén rácafol az észlelő sztereotípiájára.

Mi a helyzet, ha, nem meglepő módon, a célszemély a csoportok közötti határokat átjárhatatlannak észleli? Ekkor az a következő kérdés, hogy el tudja-e képzelni a jelenlegi stigmatizált csoporttagságának valamilyen alternatíváját? Ha nem lát ilyet, akkor egyszerűen megvalósítja a sztereotípiára szerinti viselkedést, ami értelemszerűen annak mind észleléssel, mind viselkedéssel való megerősítését jelenti, ami az ő egyéni megítélését illeti, a csoportjára vonatkozó negatív sztereotípiát pedig ezzel fenntartja az észlelőben.

Végül képzeljük el azt a nem túlságosan reális esetet, hogy cigány álláskeresőnk lát alternatívát a jelenlegi stigmatizált csoporttagságához képest. Ekkor megpróbálkozhat a sztereotípiára megváltoztatásával. Ha sikerrel jár, a nem stigmatizált többségi észlelő elfogadja, hogy ő egy képzett, szorgalmas, megbízható munkaerő, aki egyébként konszolidált családi életet konszolidált körülmények között, akkor mind az észlelés, mind a viselkedés szintjén sikerrel cáfolta a célszemély a negatív sztereotípiát, ami esetleg a csoportra vonatkozó sztereotípiában is némi módosulást eredményezhet.