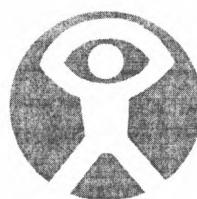


# Теория и исследования



## Проблемы развития и бытия личности

Дмитрий Колесов

### СТЕРЕОТИПИЯ И КАТЕГОРИЗАЦИЯ

Оценка нового и  
перенос оценки

Все окружающее мы оцениваем двояко: новое – обязательно оцениваем актуально, уже известное и не имеющее черт новизны мы оцениваем путем умственной операции **переноса оценки**: как только мы выясняем, что данный объект (оценки) не отличается от других, подобных, мы сразу же относим его к их числу и используем готовую, уже ранее выработанную их оценку. Это значительно экономит умственную энергию и повышает скорость мышления (соображения).

Таким образом, при оценивании вновь появившегося, но не имеющего черт новизны объекта мы прибегаем к операции переноса оценки, действительно же новый объект мы обязаны оценивать заново, впервые для себя вырабатывая его оценку, рассматривая его во всех связях и соотношениях. При этом может (и должен) вырабатываться условный рефлекс «свежей оценки»: т.е. оценка наделяется дополнительным параметром – степенью ее новизны.

Оценочные  
шаблоны

Однако есть немало индивидов, скорость оценивания у которых ниже требований большинства ситуаций, и тогда они невольно начинают злоупотреблять операцией переноса оценки: формируется установка *на перенос оценки, на пользование уже готовыми оценками*. Последние в этом случае начинают выступать в роли **оценочных шаблонов**. Иногда это индивиды, страдающие «ленью мысли»: им легче усвоить чужую оценку, чем выработать свою, и нередко на этом основании формируется такая черта личности, как излишняя доверчивость, особенно ярко проявляющая себя в сфере общественной жизни. При этом характерно следующее соотношение между эталонами (принципами), которыми владеет индивид, и оценочными шаблонами: чем эталоны и принципы у индивида менее четкие и более расплывчатые, тем труднее ему выраба-

тывать собственные (непредвзятые) оценки, и тем более он склонен к операции переноса оценок, причем – дополнительно – поясним: перенос может осуществляться и за счет собственных, уже ранее выработанных оценок, и за счет оценок, сделанных другими, т.е. чужих.

Беда всезнайства

Наиболее характерна операция переноса оценок для тех индивидов, которых иронически называют «всезнайками»: еще сущность и детали данного объекта или явления объективно неясны, а у «всезнайки» уже готова его оценка, что создает – у неопытного наблюдателя – впечатление того, что подобный индивид знает окружающее лучше других. Некоторые случаи «эрудиции» на этом и основываются. Но беда всезнайства в том, что психика подобного индивида не утруждает себя вниканием в специфику дела, в детали и черты нового объекта и просто подгоняет его оценку под нечто уже ранее известное. Так утрачивается восприимчивость к новому. Хотя бывает и по-другому: именно всезнайство изначально основано на слабой различимости индивидом нового в окружающем его мире. Особенно убыточно это в науке: склонный к переносу оценок индивид не обладает необходимой для подлинной науки свежестью восприятия, и это становится чертой его личности.

Всезнайство –  
ограниченность  
индивидуа

Следовательно, самоуверенность всезнайства – особая форма ограниченности индивида. И в частности, «ретрограды» – это индивиды, которые склонны при восприятии окружающего излишне полагаться на сделанные ранее оценки и мало способны к оцениванию заново и нового: всего того, что не поддается уже имеющимся оценкам, они стараются не замечать или опасаются. Можно даже вывести особый «коэффициент ретроградности» индивида: в числите – доля новых (свежих) оценок, в знаменателе – доля прежних (старых). Этот же коэффициент полезен как основа в оценке творческого потенциала индивидов, меры их консерватизма или принципиальности, динамики кругозора.

Устоявшиеся  
оценки –  
ориентиры  
поведения

Не упустим из виду, что перенос оценок – это важный момент преемственности нового по отношению к старому, в разумных пределах перенос оценок полезен и необходим, и осуществляется он как в индивидуальной жизни людей, так и в жизни общества. Лишенный же меры этот процесс оказывается сведением нового к старому. А старые, прежние оценки обретают качество сверхценных: все «старое» подобные индивиды ценят превыше всего. У каждого из нас есть сложившиеся, устоявшиеся оценки знакомых нам объектов, процес-

сов, явлений. Мы пользуемся ими как автоматически, так и – частично – осознавая их характер. Это облегчает нам ориентацию – как в чисто физическом плане, так и в мировоззренческом, поскольку *устоявшиеся оценки служат ориентирами в поведении, как только мы встречаем объект, оценка подобных которому у нас уже сложилась.*

### Ориентировка и оценочные явления

Не случайно в знакомом месте ориентироваться много проще, чем в незнакомом, и важным моментом ориентации является нахождение известных или знакомых объектов среди множества воспринимаемых впервые. Если знакомый нам объект несколько изменен или обнаруживается нами в необычной для него ситуации, у нас возникает ориентировочная реакция, и нашу оценку мы модифицируем с учетом дополнительной информации, дополнительных черт – объекта или ситуации. Следовательно, самостоятельно оцениваются и отличия объекта от ранее известных, и особенности ситуации, в которой могут встретиться уже известные объекты: от характера ситуации нередко меняется и общая оценка объекта. Простой пример: встречая некоего человека только в «приличном» обществе, мы вырабатываем определенное мнение о нем (а мнение – это оценочное явление). Но вот, совершенно неожиданно для себя, мы встречаем его же в пьяной компании. Изменится ли наша оценка этого индивида? Конечно, хотя вроде бы он не мог перестать быть самим собой.

К примеру, объект оценивается нами как **A**, а сходный, но отличающийся от него мы оцениваем как **Ab** или как **Ac**. Такая модификация оценок позволяет отследить процесс изменений объекта, уловить его тенденцию. К примеру: **A → Ab → Abb → B**; при этом направление **A → B** и есть тенденция.

А что будет, если индивид плохо чувствует новизну (или не любит ее, избегает, пренебрегает ею) или же придает значения различиям? Тогда, встретившись с объектом, заслуживающим оценок **Ab** или **Ac**, он воспринимает их одинаково – как **A**. Естественно, что он упускает многое из окружающего.

### Чувство нового и разнообразие

Индивид со слабо выраженной ориентировочной реакцией, без чувства нового, не стремится различать детали, вдаваться в тонкости. К примеру, для многих основательно пьющих и перепробовавших различные виды спиртного, есть только два их вида: водка и портвейн, «белое» и «красное», и другого им не требуется. Индивид, не способный к оценкам типа **Ab** и **Ac**, фактически подгоняет такие объекты под **A**: т.е. живую разнообразную действительность для него подменяя.

ет всего лишь несколько наиболее различимых ее элементов, а все прочее фактически им не воспринимается или не учитывается.

Доминанта стереотипизации

Оценка как **А** явлений **Ав** и **Ас** есть их стереотипизация, а сама оценка **А** вместо **Ав** и **Ас** является стереотипом. При этом индивид имеет набор готовых оценок – стереотипов (**А**, **В**, **С**), и не вдаваясь в детали, навязну, различия окружающего, подгоняет под них все разнообразие воспринимаемого. У него может складываться *доминанта стереотипизации*, возникает *установка на нее*: не вдаваться в детали, не придавать значения различиям. В результате его внешний мир лишен оттенков и деталей, но зато все ему заранее «известно», и так ему жить проще и легче. Это такое же основание самоуверенности и всезнайства, как и повышенная склонность к операции переноса оценок, описанной выше. Действительно, каким бы сложным и многообразным ни был объект оценки (особенно процесс, явление, событие), склонный к стереотипизации (стереотипии) индивид воспринимает его как простой, понятный и даже известный. Такого ничем не удивишь. Но ведь способность удивляться – важнейшее качество для полноценного познания окружающего.

Стереотип и оценочный шаблон

Устоявшаяся, полноценная оценка от стереотипа отличается тем, что при всей своей определенности она открыта к изменениям, модификациям, дополнениям и уточнениям, и в нормальной психике подобные процессы происходят постоянно, выражая творческий ее характер. Стереотип же – оценка, не поддающаяся модификациям под влиянием восприятия индивидом окружающего: напротив, многие его детали «подгоняются» под стереотип. Этот факт роднит стереотип с (оценочными) шаблонами: *стереотип – тоже типично оценочное явление, как и шаблон*. И он тоже устойчив и консервативен, и тоже ограничивает свежесть восприятия индивидом окружающего.

Важно различать оценивание предметов и оценивание процессов (явлений). Оценка, переносимая с одного объекта на другой, по отношению к тому, что можно взять в руки, пощупать, рассмотреть непосредственным зрением, – это шаблон. Такая же оценка, но приложимая к процессам и явлениям, которые рассматриваются не непосредственно, а внутренним зрением, – стереотип. Иными словами, *стереотип – это оценочный шаблон в приложении к оценке процессов и явлений, связей между объектами и т.д.: т.е. того, что прямым зрением не видно*. Поэтому стереотипы особенно распространены при оценке явлений, проис-

ходящих в обществе. К примеру, кто своими глазами видел инфляцию? Никто: непосредственно ее увидеть невозможно; хотя она и существует, но о ней судят по повышению цен. А повышение цен – это изменение цифр на ценниках различных товаров. Следовательно, различия между стереотипом и оценочным шаблоном во многом объяснимы различиями между суверенными объектами (предметами, вещами) и объектами-процессами, явлениями, тенденциями.

#### Операция округления

Некоторое представление о сущности стереотипизации и отличиях ее от шаблонирования дает операция округления математических величин. К примеру, отношение длины окружности к ее диаметру – величина бесконечная, но мы ее обычно представляет всего лишь как **3,14**, отвлекаясь от ее деталей. И для большинства обиходных ситуаций этого нам достаточно. Но используя ее именно в данном виде, мы должны четко помнить, что на самом-то деле цифр после запятой множество, и в пределах этого ряда мы можем – в случае необходимости – использовать данную константу с любой точностью. Здесь мы ничего ни подо что не подгоняем, а всего лишь огрубляем оценку, поскольку это облегчает нам жизнь и не несет ущерба.

#### Использование сокращений

Еще одним примером оправданной стереотипизации является использование сокращений вместо полных имен. Так, известен философ, врач и поэт Средней Азии – Авиценна (980–1037) (в европейской транскрипции), он же – Абу Али Ибн-Сина (в азиатской). А подлинное его имя выглядит так: Абу Али ал Гасан ибн-Абдаллах ибн ал Гасан ибн-Али ас Сайна ар Раиса Ибн-Сина. Есть ли у нас необходимость каждый раз употреблять полное его имя?!

#### Склонность к стереотипизации и шаблонированию

Итак, понятия «шаблон» и «стереотип» – близкие, но не идентичные. К сожалению, в специальной литературе различия между ними прослеживаются нечетко, что существенно снижает качество психологических и социологических текстов. При этом и шаблоны, и стереотипы обладают определенной «агрессивностью»: они как бы ждут и всегда наготове «подмять» под себя объективную действительность, разнообразие и многообразие которой становятся невыносимыми для некоторых индивидов, страдающих леностью мысли, в том числе и самоутверждающихся всезнайством. Немало таких встречается и в среде политических комментаторов. Почему склонность к шаблонизации и стереотипизации у индивида закрепляется, становясь чертой его личности? Дело в том, что некое удовлетворение, облегчение, удовольствие от «нахождения решения» там, где оно по существу и не ищется, а про-

что осуществляется операция переноса или огрубления оценки, формирует особую потребность: именно по этой причине склонность к стереотипизации и шаблонированию становится чертой характера индивида и особенностью его мышления, т.е. через потребность.

### Шаблонизация и стереотипизация

Между шаблонизацией и стереотипизацией есть некоторое различие: шаблонизация предполагает подгонку оцениваемого объекта под готовую и уже заранее имеющуюся оценку, тогда как стереотипизация предполагает огрубление оценок до наиболее устоявшихся, известных, определившихся. Но такое огрубление – это по существу тоже подгонка: деталей оцениваемого объекта под уже известный индивиду образ.

Психику индивида, склонного к стереотипизации, можно сравнить с радиоприемником, который обладает низкой избирательностью при наличии автоподстройки: выбранная вами настройка на конкретную станцию не удерживается – он автоматически переходит на ближайшую более сильную станцию, уходя от той, что была выбрана пользователем. Выход здесь – отключение автоподстройки. То же самое происходит и при низкой избирательности психики (т.е. низкой способности индивида различать различия и детали): оценка объекта автоматически «соскальзывает» на более сильную (устоявшуюся) оценку: вместо **Ав** объект оценивается, как **А**.

### Обобщение и оценивание

Полезно различать процессы обобщения и процессы оценивания: обычно оценка предшествует обобщению. Действительно, **Ав**, **Ас**, **Ад** – это все, конечно, **А**, но по-разному: в одном случае это обобщение с переживанием некоего содержательного пространства вокруг этого **А**: т.е. **А (в, с, д)**, в другом случае – это неразличение **в, с и д**. В результате, объекты **Ав**, **Ас**, **Ад** становятся для индивида всего лишь **А**. Следовательно, при нормальном обобщении мы *отделяем* главные свойства от второстепенных и дополнительных, но *учитываем* и их. При стереотипизации же второстепенных и дополнительных свойств (объектов) мы *не учитываем*. Но ведь могут возникать ситуации, когда именно эти свойства оказываются самыми значимыми!

Рассмотрим две формулы. Первая – нормальное обобщение: **Ав, Ас, Ад → А (в, с, д)**. Вторая – стереотипизация: **Ав, Ас, Ад → А**. Очевидно, что стереотипизацию можно рассматривать и как незрелую, примитивную форму обобщения, при котором немало информации теряется.

### Категория

Теперь перейдем к понятию категоризации. Категория – это виртуальное множество, образ совокупно-

сти объектов, обладающих одинаковыми свойствами и в связи с этим оцениваемых одинаково. Отнесение нового объекта к этому множеству – категории – делает возможным операцию переноса оценки с объектов этого множества на новый объект. Следовательно, вместо вновь вырабатываемой его оценки индивид имеет возможность воспользоваться уже готовой – на основании категоризации. Следовательно, операция категоризации предшествует операции переноса оценки. *Психика тем самым экономит энергию – за счет замены операции оценивания операцией переноса уже готовой оценки.*

#### Категоризация

Здесь следует учитывать, что ориентированная реакция и процедура оценки сопровождаются определенным эмоциональным напряжением, порою принимающим характер тревоги: пока индивид не выработал оценки нового объекта, эта тревога не проходит, с одной стороны – подкрепляя процесс оценивания, с другой – нагружая психику. Категоризация же и последующий перенос оценки на новый объект все это делают ненужным, тем самым «облегчая жизнь» индивиду.

Это же стремление к «облегчению жизни» усиливает тенденцию индивидов к чрезмерной категоризации различных объектов, так что порою к той или иной категории индивид относит объект, не вполне ей соответствующий. Отсюда же рождается и тенденция распределять все окружающее по «полочкам» и *ничего за их пределами не признавать*. Как справедливо отмечал американский социолог и политолог Уолтер Липпман («Общественное мнение», 1922), «человек стремится в процессе познания окружающего мира подвести его разнообразие под определенные категории, тем самым облегчив себе восприятие, понимание и оценку окружающего». Почему это происходит, мы только что объяснили.

#### От абсолютного к относительному

Категории формируются у человека с раннего возраста, число их постепенно возрастает, а степень абсолютности столь же постепенно, по мере накопления жизненного опыта, снижается: *если ребенок живет в мире абсолютных значений, то с возрастом человек начинает понимать относительность многое вокруг себя* – наличия различных градаций, оттенков действительности, деталей, неразличимых на первый взгляд, но способных оказаться решающими в случае изменений ситуации. Известно, что дети всегда ищут положительные и отрицательные персонажи сказок или историй, жестко противопоставляя «наших» «не-наших», а «врагов» «друзьям». И это деление у них постоянно и окончательно. Взрослые же – по мере

Множество категорий и доминантная категоризация

созревания психики, если этот процесс происходит нормально, постепенно понимают относительный характер категорий, на которые они опираются при восприятии окружающего.

Итак, категория образуется путем обобщения в единое целое множества объектов, оцениваемых как сходные, близкие, идентичные, одинаковые. Затем уже индивид пользуется этой категорией, распределяя воспринимаемые объекты по ней и другим своим категориям. По существу, категория может быть множеством – в соответствии с разнообразием окружающего мира и доминирующими потребностями. К примеру, идя по незнакомому лесу, каждое встречаемое нами живое существо мы относим к категориям опасных или неопасных. Для данной ситуации доминантой категоризации является степень опасности объектов. В пустыне мы испытываем потребность в воде, и поэтому доминантой категоризации является способность того или иного объекта или местности дать воду. Если же мы отправились на охоту, то доминантой категоризации встречаемых объектов оказывается «добыча» и «не-добыча»: мы категоризируем эти объекты по-разному и ведем себя в отношении их по-разному.

Основания категоризации могут быть различными: категоризация по значимости, категоризация по принадлежности, категоризация по сходству и различию, категоризация по опасности и неопасности, категоризация по выгодности и невыгодности...

С учетом сказанного, процесс категориального оценивания объектов может быть представлен следующим образом:



Отметим, что на детализации объектов индивиды, склонные к стереотипизации, как раз и экономят свою психическую энергию, не утруждая себя вниманием в детали. Кроме того, у подобных индивидов недостаточно категорий, так что они оперируют малым их числом, сводя к ним все разнообразие окружающего, сильно огрубляя и примитивизируя его оценку, а все новое подгоняя не просто под старое, прежнее, уже известное, но и весьма ограниченное и скучное. Стереотипы становятся некими шорами (фильтрами), которые не допускают к восприятию и осознанию инди-

видом многоного из окружающего. При этом стереотипом может оказаться и некое мнение, распространившееся в среде множества индивидов. А раз именно множества, то это уже общественно значимое явление. *Стереотипы бывают индивидуальными и массовыми.* Для каждой общественной системы и для каждого из этапов ее эволюции характерны свои стереотипы.

**Немного физиологии.** Сформировавшаяся, устойчивая оценка – это небольшая доминанта: она противостоит возбуждениям (связанным с новой информацией), способным ее уничтожить. Перенос оценки – это иррадиация связанного с ней возбуждения на образ воспринимаемого объекта. Доминанта оценки формирует отношение, а доминанта действия формирует готовность к нему.

Понимание и псевдопонимание

Теперь немного о понимании. Что это такое? **Понимание – это особое переживание индивидом ясности, точности оценки и значимости ее содержания:** как только человек начинает испытывать ощущение, что все детали и мера значимости оцениваемого им определены, он считает, что «все понял». Но понимание может быть подлинным (т.е. соответствующим объективному положению вещей) и мнимым: порою индивиду только кажется, что он нечто понял, и он, быть может, вполне уверен в том, что понял, а на самом деле находится в заблуждении, т.е. его мнение об объекте оказывается далеким от реальности. Естественно, что стереотипизация затрудняет понимание индивидами окружающего, и в первую очередь потому, что многое «упускается из виду», не замечается, не различается. В результате подлинное понимание подменяется *псевдопониманием*: не случайны и нередки ситуации, когда индивид уверенно оперирует терминами, понятиями, словами, но разъяснить их сути не в состоянии. Подобного рода «уверенность» называется апломбом: *проявляющий апломб индивид судит о многом весьма уверенно, а на поверку выходит, что он в своих оценках далек от сути дела.* Вот и функционируют в обществе фантомы подлинных понятий, вот и дурят головы склонным к неоправданной стереотипизации индивидам разного рода прохиндеи от политики. Сложились даже особые технологии этого дела. При этом *выгодные для себя (или своих заказчиков) оценки окружающего они стремятся превратить в стереотипы «электората».*

Вера и доверчивость

Здесь полезно различать два аспекта понятия «вера». Во-первых, это переживание индивидом подлинности и значимости чего-либо, что воспринимается им, как его ценность. Во-вторых, это проявление индиви-

дом доверчивости: готовности пользоваться чужими оценками окружающего, повышенная склонность к операции переноса оценок, в данном случае – не своих собственных, а чужих.

В заключение дадим еще одно, развернутое определение стереотипа. Стереотип – это устойчивое сочетание оценок, отношений, последовательности действий (или движений), функционирующих в той или иной ситуации в качестве единого целого. Могут быть оценочные стереотипы, стереотипы отношений, двигательные стереотипы.

