

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

М. И. Левин¹

профессор, докт. экон. наук, заведующий кафедрой микроэкономического анализа Государственного университета — Высшая школа экономики

Н. В. Шилова²

преподаватель кафедры микроэкономического анализа Государственного университета — Высшая школа экономики, аспирантка кафедры международных экономических отношений Института стран Азии и Африки МГУ им. М. В. Ломоносова

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КСЕНОФОБИИ³

Введение

Ксенофобия есть нетерпимость к кому-либо или чему-либо чужому, незнакомому, непривычному. Восприятие чужого как непонятного, непостижимого, а поэтому опасного и враждебного.

Современный анализ ксенофобии базируется на «традиционной» экономической теории (таких ее разделах, как теория предпочтений, соотношение затрат и результатов, экономика сетевых экстерналий и др.) и поведенческой экономике (*behavioral economics*), которая вводит в экономический арсенал элементы «ограниченной рациональности» или даже иррациональности. Таким образом, ксенофобия как по своей социально-экономической и политической роли, так и по методам ее анализа может рассматриваться, как это и сделано в настоящей работе, как *объект экономического анализа*. Частные, не связанные с уровнем образования или навыками характеристики агентов становятся *экономическими факторами*, влияющими на структуру занятости и на успешность фирм, нанимающих этих агентов. В качестве примера укажем на исследование, проведенное в США М. Бертраном и С. Муллейтаном (Гарвард), которое показало, что ксенофобия есть фактор не только социальный и общественно-политический, но и экономический. М. Бертран и С. Муллейтан подготовили пять тысяч резюме, используя в качестве основы реальные CV, размещенные на сайтах объявлений. Первое, что они сделали, — это разделили резюме на две группы: резюме высококвалифицированных работников (и туда они добавили дополнительные детали, «усилившие» эти резюме: дополнительные опыт работы, компьютерные навыки и пр.) и низкоквалифицированных работников (их оставили неизменными). Далее М. Бертран и С. Муллейтан изменили имена кандидатов, случайным образом присвоив им «черное» (например, Латойя Вашингтон), «белое» (Бренда Бейкер) имя, и разослали полученные CV по фирмам, которые, соглас-

¹ Эл. адрес: mlevin@gmail.com

² Эл. адрес: shilova-nv@ya.ru

³ Статья подготовлена на основе работы, проведенной при поддержке гранта факультета экономики ГУ ВШЭ (2008—2009 гг.).

но их объявлениям в *Boston Globe* и *Chicago Tribune*, нуждались в новых кадрах. Каждый работодатель получал по четыре CV: два «белых» (одно «хорошее», одно «плохое») и два «черных» (аналогично). Результат их потряс. «Белые» резюме получили на 50% больше приглашений на собеседование; более того, резюме высококвалифицированного специалиста имело больший шанс получить отклик работодателя, но только если аппликант был «белым»; что касается низкоквалифицированной работы, то тут работодателям было почти все равно, кого приглашать. Казалось, что работодатели разделяют кандидатов на «белых и высококвалифицированных», «белых и обыкновенных» и просто «черных». В таком случае, действительно, зачем учиться и пытаться получить степень, если работодателю достаточно лишь увидеть твое имя на анкете, чтобы отложить ее в сторону?

Итак, ксенофобия оказывает большое влияние на стимулы экономических агентов. Фирмы, отталкивающиеся от ксенофобских убеждений при найме работников, могут быть успешны, если информация о национальности кандидата действительно будет являться достоверным сигналом, говорящим об уровне его профессионализма, однако зачастую этот сигнал неверен, и в данной статье мы постараемся объяснить почему. Бизнес, воспринимающий неверный сигнал, проиграет, так как не будет рассматривать кандидатов, чей уровень профессионализма высок, но чьи этнические или религиозные характеристики фирму не устраивают.

В данной статье мы обсудим, как возникает ксенофобия и почему этнические характеристики индивида не могут быть основанием для составления мнения о его личностных и деловых качествах. Мы подробно остановимся на логике ксенофобии и на том, какие когнитивные процессы ее порождают, попробуем выяснить, в чем корни ненависти к «иным, не таким, как мы» и какие факторы усиливают эту ненависть, а какие ее ослабляют; обсудим последствия, к которым приводит распространение в обществе ксенофобских настроений.

По оценке Фонда «Общественное мнение»¹ (сделанной на основании данных опросов 2005 г.), сегодня в России неприязненное, подозрительное отношение к иностранцам — явление более чем распространенное. Только 4% опрошенных считают, что подобное отношение не встречается вовсе, тогда как 60% говорят, что оно встречается часто (22% считают, что встречается, но редко).

Когда респондентов спрашивают о положении дел в их собственном городе или селе, они заявляют о существовании неприязни к иностранцам заметно реже, но и тут лишь 12% утверждают, что в том населенном пункте, в котором они проживают, людей с ксенофобскими установками нет. При этом 35% опрошенных говорят, что таких людей много, 25% — что мало. Причем чем крупнее населенный пункт, тем чаще респонденты говорят о наличии вокруг них ксенофобских настроений (только 3% жителей мегаполисов заявили, что в их городе нет людей, неприязненно относящихся к иностранцам, при этом 51% сказали, что таких людей много).

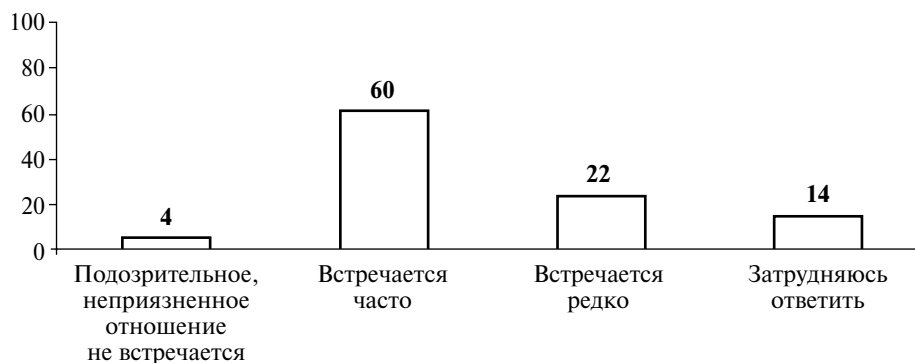
Половина опрошенных (50%) осуждают тех людей, которые относятся к иностранцам с подозрением и неприязнью, чуть более трети (36%) — не осуждают. Конечно, отсюда отнюдь не следует, что последние разделяют ксенофобские настроения и установки. Однако очевидно, что терпимость к ксенофобии благоприятствует ее распространению (рис. 1).

Это же подтверждает и информационно-аналитический центр «Сова»², добавляя при этом, что в России в течение последних десяти лет сохраняется ста-

¹ <http://bd.fom.ru/report/map/dd054327>

² <http://sova-center.ru/>

По вашему мнению, сегодня в нашей стране подозрительное, неприязненное отношение к иностранцам встречается или не встречается? И если встречается, то часто или редко?



Если говорить о вас лично, вы осуждаете или не осуждаете тех, кто относится к иностранцам с подозрением, неприязнью?

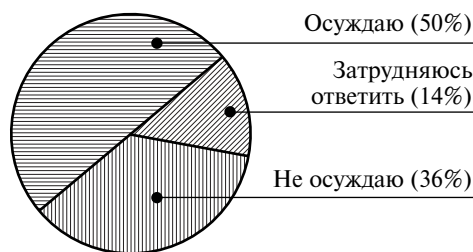


Рис. 1. Результаты опроса

бильная тенденция роста ксенофобии. Более того, растет количество и тяжесть насильственных действий, совершаемых на почве межнациональной розни. При этом не снижается активность праворадикальных организаций, которые не только проводят санкционированные массовые акции, но и активно ведут себя в медиа-пространстве, не испытывая особого давления со стороны правоохранительных и иных государственных органов, призванных следить за их деятельностью. Ксенофобские высказывания становятся частью политической риторики. В этой связи мы хотели бы показать, зачем политики используют столь опасный инструмент, как ненависть, в борьбе за власть; как формируются ксенофобские воззрения и как распространяются в обществе; что способствует их распространению и что могло бы этому помешать.

Ксенофобия: рациональное или иррациональное?

Поведение ксенофоба может казаться ему рациональным, поскольку основывается на «логичных» для него умозаключениях. Однако базой для этих умозаключений являются выработанные им самим стереотипы и социальные мифы, которые вовсе рациональными не являются. Если точнее, они являются результатом ошибочной категоризации, переносящей частные характеристики на общее, а выработанные таким образом стереотипы, относящиеся к группе, переносятся на частный уровень. Все эти умозаключения идут в русле тех же когнитивных процессов, которыми люди с успехом пользуются в своей обыденной жизни, что дает им уверенность в том, что сделанным таким образом выводам можно доверять.

На первый взгляд ксенофобские взгляды не могут быть рациональными — в силу их несовпадения с реальным положением вещей. Однако они могут быть рациональными — *субъективно* рациональными. Наша задача — понять, почему агент действует тем или иным образом или придерживается определенных взглядов. И хотя агент может быть объективно неправ, весь его предыдущий опыт будет говорить ему, что он прав (на субъективном уровне). Цитируя Р. Будона, «субъективная рациональность есть продукт несоответствия когнитивных способностей человека сложности этого мира» (Boudon, 1989, p. 176). Такая когнитивная ограниченность может породить ксенофобские и расистские убеждения, которые будут казаться человеку вполне резонными в ситуациях, связанных с неопределенностью.

Иными словами, ксенофобия и расизм могут казаться индивиду вполне рациональным отношением к реальности вследствие двух основных типов неверных суждений. Во-первых, индивид может приписывать другому индивиду или предсказывать поведение этого индивида на основе своего знания о том, как себя обычно ведут представители той же социальной (и любой другой) группы (и это называется в социологии стереотипированием), а во-вторых, он может, наблюдая поведение одного индивида, которого он считает частью какой-либо более общей группы, приписать наблюдаемые особенности поведения всей группе (на основе эвристических рассуждений). И хотя аналитически эти два мыслительных процесса можно четко разделить, в жизни они обычно «смешиваются», происходят одновременно.

Выделяя те или иные особенности наблюдаемого индивида или группы индивидов, человек делает выводы, основываясь на тех знаниях, что он к этому моменту уже приобрел. Можно сказать, что он действует в априори поставленных рамках: лингвистических, традиционных, логических и многих других. То есть то, что мы делаем, когда пытаемся осознать, классифицировать и определить наше отношение к новой вещи, человеку, ситуации и проч., — мы ищем их сходства и отличия от того, что мы уже знаем. Таким образом, наше видение мира определяется априорно заданными его моделями и реальность предстает перед нами именно в их свете. Все эти априорные модели кажутся нам — и часто заслуженно — совершенно естественными и очевидными (Boudon, 1994).

Почему люди пользуются такими моделями, а не строят каждый раз новые, подвергая критическому взгляду все, что нельзя гармонично включить в существующие? Такое поведение экономит время и усилия, требуемые для осознания новой грани реальности. Тем и ценен нам предыдущий опыт, что обычно он позволяет нам быстрее и эффективнее принимать тактические и стратегические решения. И в большинстве случаев так и случается; однако иногда эта система дает сбой: позволяя нам пропускать «промежуточные» умозаключения, она ведет нас к неверным выводам. Важно здесь то, что люди привыкают доверять этим выводам как полученным в ходе тех же когнитивных процессов, в которых были получены и предыдущие (оказавшиеся верными) выводы. Это часто случается в ситуациях, когда доступной индивиду информации недостаточно для того, чтобы скорректировать неверные выводы, или в ситуациях, когда такие выводы транслируются индивидами или институтами, являющимися для него авторитетными.

Итак, оказавшись в непривычной ситуации, индивид может либо попытаться «вписать» ее в имеющуюся у него модель, либо опереться на мнение авторитетных лиц. Первая стратегия сопряжена с риском того, что существующая модель окажется непригодной в новой ситуации, а вторая — с тем, что ему может быть навязано неверное мнение или теоретическое обоснование. Более того, когда мы встречаем человека, принадлежащего к одной из социальных

групп, о которой у нас тем или иным образом уже сложилось какое-то мнение, мы начинаем обращать особенно пристальное внимание на те черты, которые, как нам кажется, присущи этой социальной группе, и интерпретировать его поведение соответствующим образом, — это и называется в обиходе предвзятостью или предубеждением.

Авторитетное мнение или доверие к некому источнику могут сыграть решающую роль в подобной ситуации. Люди склонны доверять информации, полученной от тех, кому они привыкли верить (не важно, институты это или просто друзья). Однако на наше отношение к новому индивиду могут повлиять и эмоции, и контекст ситуации, и многие другие факторы, в том числе и привычка к критическому мышлению, — последнее обычно определяется нашими особенностями биографического характера. И все же ксенофобия столь устойчива и «привычна» в современном мире именно потому, что вполне вписывается в стереотипные субъективно-рациональные когнитивные модели, не требующие сбора дополнительной информации.

Априорные модели важны для человечества — они позволяют экономить усилия. Без них жизнь была бы «шумной путаницей» (*buzzing confusion*) (Nisbett, Ross, 1980, p. 36). Когнитивная теория (Fiske, Taylor, 1991) утверждает, что взрослые практически никогда не воспринимают окружающую их реальность *suī generis*, а смотрят на нее сквозь линзы привычных им схем (верований, убеждений, теорий и других представлений), поскольку человеческий мозг стремится упорядочить окружающий мир и придать всему значимость и смысл (Kahneman, Tversky, 1982, p. 117). Однако реальность обычно гораздо сложнее ее упрощенных схем — стереотипов, которые Бар-Таль (Bar-Tal, 1989) назвал застывшими кусочками знания. Большинство из них приобретаются человеком в процессе его социализации — в семье, в детском саду, в школе, через СМИ, популярные анекдоты и песни, литературные произведения и известные фильмы. Другая часть стереотипов может быть отнесена к так называемым персональным стереотипам — тем, что человек приобрел на основе собственного опыта общения с представителем какой-либо социальной группы, а затем перенес свое отношение к этому человеку на всю группу в целом. В любом случае, стереотипирование есть результат отнесения человека к определенной категории людей. В работе (Nisbett, Ross, 1980) приводится следующий пример: в физическом мире вы с большой вероятностью окажетесь правы, если скажете, что «увидевший один дуб видел их все». Вам понадобится некое ограниченное количество признаков этого дуба для того, чтобы отнести его к некоей категории «дубов», про которые вы можете с уверенностью сказать, что все они «тенисты и дают желуди, а их древесина плотна и долго горит». В мире же социальном такие обобщения крайне редко бывают верны. Присущие определенному индивиду черты сложно выявить и описать во всей их полноте; обычно человек подпадает под множество категорий одновременно — как пересекающихся друг с другом, так и не сочетающихся в тех людях, с которыми мы уже знакомы. Поэтому в социальном мире наши представления о человеке, будь они основаны лишь на нескольких его качествах, позволяющих нам приписать его к какой-либо известной нам категории, могут лишь в редких случаях дать нам достоверную информацию о его поведении «вообще». Людей можно разделять на категории в зависимости от их возраста, пола, цвета кожи, социального положения и проч., — и один и тот же человек может попасть в разные категории одновременно. Однако поскольку возраст, пол и этнические (или расовые) особенности визуально наиболее заметны, то именно они и являются обычно основой первичной категоризации человека.

Логика ксенофобии

Итак, ксенофобия есть результат «априорного знания» [согласно подходу, изложенному в работе (Rydgren, 2004)].

Априорное знание влияет не только на то, ЧТО думает в данный момент индивид, но и на то, КАК он приходит к таким мыслям. Формальная логика предполагает, что:

1. Если A , то B .
2. A .
3. Следовательно, B .

(1)

1. Если A , то B .
2. Не- B .
3. Следовательно, не- A .

(2)

Априорность делает людей склонными к упрощенным и (или) неверным умозаключениям — таким, как, например, следующее:

1. Если A , то B .
2. B .
3. Следовательно, A .

(3)

[Сравните с (1) и (2).]

Такую модель рассуждений Р. Будон (Boudon, 1994, р. 77) называет «софистической утверждения на основе следствия», которая, будучи совершенно неприемлемой с логической точки зрения, по его мнению, «формирует основу жизненного опыта», поскольку базируется на относительной частоте наступления такого события, в котором B сопутствует A .

Пример неверной логики, которая, однако, приводит к верному выводу (в данном случае — надеть пальто):

1. Когда холодно (A), люди надевают пальто (B).
2. Люди на улице в пальто (B).
3. Следовательно, на улице холодно (A).

(3')

Действительно, чаще всего, если люди на улице одеты тепло, это означает, что там холодно. В этом случае вероятность того, что A и B верны одновременно, очень велика. Однако люди не всегда хорошо осведомлены о том, какова вероятность одновременного наступления этих событий, не «знают» заранее, что она велика. Стереотипное мышление подсказывает им, что это так. Более того, зачастую авторитетный для них человек или институт «меняют» начальное утверждение (например, верно «если A , то B », а утверждается, что верно «если B , то A »), и тогда уверенность людей в верности их умозаключений становится непоколебимой. То же самое происходит, когда опасность неверного вывода столь велика, что люди «перестраховываются», объединяя всех, кому присущ признак B , признаком A . Это происходит обычно после террористических актов, когда во всех людях с «кавказской» внешностью начинают видеть террористов или их пособников. Таким образом, если люди обладают неполной, неверной или предвзятой информацией, например об иммигрантах, они могут рассуждать так, как показано в примере с пальто:

1. Необразованные люди могут получить только низкоквалифицированную работу.
2. Иммигранты получают низкоквалифицированную работу.
3. Все иммигранты необразованны.

(3'')

И хотя второй пункт такого рассуждения может быть статистически неверным (не все иммигранты получают низкоквалифицированную работу, но данный индивид знаком лишь с иммигрантами, которые получили именно ее) или верным, но такое положение вещей вызвано независимыми от иммигрантов причинами (например, они не могут найти лучшую работу из-за дискриминации на рынке труда — в том числе отсутствия московской регистрации, — или они не знают языка страны пребывания, или полученный ими на их родине диплом не признается в данной стране и т. д.), подобная логика столь «общепринята», что полученный в третьем пункте вывод может уже считаться в обществе устойчивым стереотипом. Обратим внимание на следующее: обычный человек вряд ли будет считать, что ВСЕ иммигранты необразованны, потому что, скорее всего, он лично знаком хотя бы с одним, имеющим высшее образование, но это не мешает ему считать, что иммигранты **ВООБЩЕ** необразованны.

Эвристика

Другой когнитивный процесс — эвристика (Rydgren, 2004) — тоже помогает человеку «экономить время на раздумывание», ускоряя и упрощая его (Fiske, Taylor, 1991, p. 381). Человек использует эвристическое мышление автоматически для того, чтобы избежать комплексного решения встающей перед ним проблемы (Kahneman, Tversky, 1982). Основываясь на ограниченном количестве эвристических принципов, мы сводим сложные проблемы к простому виду и, решая их в таком виде, принимаем полученные в результате выводы за решения первоначальной (сложной) проблемы.

И хотя такое упрощение дает нам обычно «вполне удовлетворительные», с нашей точки зрения, результаты, они могут быть и крайне далеки от реальности. Для того чтобы применить такую «упрощенную» схему, человеку достаточно гораздо меньшей информации, чем была бы ему необходима, попытайся он решить задачу, не упрощая ее.

Каждый индивид в своей жизни очень часто попадает в ситуации, когда он должен определить, какова вероятность того, что объект *A* принадлежит к классу *B*; что событие *A* происходит из события *B* или того, что процесс *B* приведет к событию *A*. Приписывая событиям вероятность, мы обычно используем не точные расчеты, а наше понимание того, насколько *A* похоже на *B* (или они нам могут казаться даже идентичными): чем более похожими друг на друга они нам кажутся, тем большую вероятность мы приписываем тому, что одно будет следствием (или причиной) другого. «Похожесть» или «различность» при этом могут быть совершенно субъективными оценками. Примером такого подхода является «закон малых чисел» (Kahneman, Tversky, 1982): признаки, присущие большому, приписывают и меньшему, а малые группы считают «репрезентативными для всей большой группы, из которой они взяты». И даже если индивид пытается судить о чем-то «непредвзято», собирая информацию у друзей и знакомых, он, оставаясь в своей социальной нише, по сути, использует те же самые источники снова и снова — люди, находящиеся в одной социальной нише, обычно смотрят примерно одни и те же передачи, читают одну и ту же литературу (Bar-Tal, 1989; Boudon, 1994; Moscovici, 1976). Ксенофобия в этом смысле — явление, подпитываемое подобной логикой (так, некоторые иммигранты гораздо заметнее других — например, преступники, о которых рассказывают в СМИ).

Удобные эвристики

Люди также имеют тенденцию приписывать определенную частоту событию на основе личного отношения к действительности: например, безработный склонен считать, что уровень безработицы в стране выше, чем это есть на самом

деле, а работающий — наоборот, склонен преуменьшать уровень безработицы (Nisbett, Ross, 1980, p. 19). Было также показано (Hewstone, 1989, p. 211), что люди чаще помнят события, «подтверждающие» верность их стереотипов, чем те, что идут вразрез с устоявшимся мнением.

«Яркая», вызывающая информация запоминается (и воспринимается) лучше, чем скучная и обыденная. Информация, которую Низбетт и Росс (Nisbett, Ross, 1980, p. 44—45) считают «яркой» и запоминающейся, обладает хотя бы одним из следующих свойств:

1. Эмоциональность подачи материала.
2. Такая информация поражает воображение, и она очень конкретна.
3. Она близка человеку в любом смысле: пространственном, временном, сенситивном.

Поэтому всегда есть риск того, что профессионально поданная (неверная) информация будет воспринята гораздо большим числом людей, чем это сделал бы «скучный» научный отчет. Более того, произошедшее событие для человека всегда более реально, чем то, что может произойти — и даже если вероятность их наступления в будущем одинакова, человек часто приписывает большую вероятность наступления именно того события, которое уже когда-то имело место.

Таким образом, чувство незащищенности, присущее любому человеку, можно развить, если дать «яркую», запоминающуюся информацию, подтверждающую, что он живет в мире более опасном, чем на самом деле. Когда ему понадобится дополнительная информация для того, чтобы оценить вероятность наступления «опасности», он обратит внимание скорее на сообщения о грабежах, убийствах и террористических актах, а если при этом будут указаны национальности грабителей в случае, если они не принадлежат к «титальной» нации, то, по закону малых чисел, он перенесет свое мнение о них на всех «кавказцев» (таджиков, евреев).

Ксенофобия как результат проведения аналогий

Индукция как способ мышления играет чрезвычайно важную роль в возникновении ксенофобских настроений. Проведение аналогий, опять же, чрезвычайно упрощает мыслительный процесс индивида, при этом порождая очень устойчивые стереотипы:

1. Объект *A* обладает свойствами *c* и *d*.
2. Объект *B* обладает свойством *c*.
3. Объект *B* обладает также и свойством *d*.

Здесь, как мы уже говорили выше, в ходе эвристических рассуждений объекты *A* и *B* объединяются индивидом в одну группу на основе признака, который оказался у них одинаковым (свойство *c*). А далее, пользуясь аналогией, индивид приписывает объекту *B* и другие свойства, которые присущи *A*.

Хотя с логической точки зрения этот ход мыслей совершенно не верен, в обыденной жизни он применяется очень часто. В работе (Rydgren, 2004) приводится следующий пример: допустим, вы не разбираетесь в вине, а на ужин к вам придут гости. Тогда, скорее всего, ход ваших рассуждений будет следующим:

- 1) Поскольку, когда вы в последний раз покупали бутылку вина (*A*), и это было Бордо (*c*) с очень приятным вкусом (*d*),
- 2) а среди всех возможных альтернатив в магазине сегодня есть одна бутылка (*B*) тоже из Бордо (*c*),
- 3) то вино в ней тоже должно оказаться хорошим (*d*).

Конечно, вы можете и ошибиться, но весь ваш предыдущий опыт подсказывает, что с большой вероятностью вы выберете хорошее вино. Если бы вы, однако, обладали дополнительной информацией, т. е. если бы вы могли по году изготовления и месту производства вина определять, какое действительно вам понравится, вы бы выбрали подходящую бутылку с большей вероятностью, но такая информация вам недоступна. Если бы вы, основываясь на этой неполной информации, рассуждали логически, вы никогда бы не выбрали бутылку, но «уловки», созданные вашим мозгом, дают вам возможность это сделать.

Точно так же рассуждает человек применительно к иммигрантам:

- 1) Поскольку индивид *A* иммигрант (*c*) и преступник (*d*),
- 2) а индивид *B* иммигрант (*c*),
- 3) то он тоже преступник (*d*).

Почему же, однако, при выборе вина в магазине наша обыденная логика, пусть формально и неверная, помогает нам сделать правильный выбор с достаточно большой вероятностью, но приводит нас к неверным выводам, когда речь идет об иммигрантах? Ответ, вероятно, в том, что различия между индивидами гораздо шире и многочисленнее, чем между бутылками вина (хотя, вероятно, знаток вин может с нами и поспорить), а чем выше гетерогенность объектов, тем о большем числе их признаков нам нужно знать для того, чтобы их как-то классифицировать. И «дополнительные» признаки могут снова быть даны нам авторитетными для нас людьми или институтами — политиками, СМИ или просто членами семьи.

Реверсивность ксенофобских стереотипов

Все вышеперечисленные процессы формируют мыслительные модели, которые мы называем стереотипными, — некие «образы» людей, принадлежащих к другим социальным, этническим и любым другим группам. Такой устойчивый стереотип, однако, крайне опасен: он «реверсивен» в том смысле, что, укоренившись в обществе, распространяется и внедряется во все слои общества, в том числе и «притесняемые». Т. Харфорд в своей книге «Логика жизни» (Harford, 2009) описывает эксперимент, проведенный среди студентов Университета Вирджинии Р. Фрайером, Я. Гоери и Ч. Хольтом, в ходе которого поначалу веселая игра привела к тому, что студенты стали вести себя по отношению друг к другу грубо и неуважительно.

Студенты были поделены на две группы: «наниматели» и «кандидаты». «Кандидатам» случайным образом был присвоен «цвет» — зеленый или фиолетовый. Затем студентов усадили перед компьютерами и предложили пройти несколько стадий игры. На первой стадии «кандидаты» должны были решить, потратить ли им некоторую сумму денег на «обучение», которое помогло бы им позже успешнее пройти «тест». Тест был обычной лотереей, но те, кто прошел «обучение», выигрывали ее с большей вероятностью. На третьей стадии должно было приниматься решение о том, взять ли их на работу. «Наниматель» получал информацию о двух характеристиках «кандидата»: результате «теста» (но не информацию о том, заплатил ли кандидат за обучение) и его «цвете», и должен был на ее основании принять решение о найме.

Эта игра проигрывалась двадцать раз, и каждый раз игроки могли видеть как все предыдущие результаты тестов, так и данные по тому, сколько раз каждого игрока «наняли» на работу. Это была очень важная информация, потому что «нанимателям» было сказано, что каждый раз, как они нанимают «образованного» игрока, они получают вознаграждение, в противном случае с них взимается

штраф. Игрокам-«кандидатам» было сказано, что они будут вознаграждаться, если будут получать работу, но каждый раз перед началом нового раунда они должны были решить, стоит ли им тратить свои деньги на обучение, поскольку это не всегда могло гарантировать им наем.

В результате произошло следующее. В первом раунде нанимателей интересовали только результаты тестов. «Цвет» кандидата никак не влиял на их выбор. Однако, начиная со второго раунда, ситуация поменялась. Случайным образом оказалось, что за «образование» заплатило больше игроков зеленого цвета, чем фиолетового, и наниматели, имевшие уже некоторую историю результатов тестов, начали выбирать больше игроков именно зеленого цвета. Дальше наниматели стали с большим желанием пытаться счастья и нанимать именно зеленых игроков, даже если их результаты тестов были довольно низки, и с меньшим — фиолетовых игроков, даже и с высокими результатами по тестам.

Видя, что теперь нанимают больше зеленых, чем фиолетовых игроков, «зеленые» стали больше инвестировать в образование, а «фиолетовые» прекратили это делать. Зачем тратить деньги, если тебя все равно не выберут?

При подведении итогов игры экспериментаторы были очень удивлены: «Дети были действительно разозлены. “Фиолетовые” говорили: “Я не инвестировал, потому что ты меня не нанимал”, а “наниматели” отвечали: “А я не нанимал тебя, потому что ты не инвестировал”». Полученные совершенно случайно цвета за очень короткий период времени стали весомыми признаками, на основании которых «наниматели» принимали решения. Действуя таким образом, «наниматели» создали ситуацию, в которой их решения оказались совершенно рациональными: действительно, в ходе игры «фиолетовые» перестали инвестировать в образование, и поэтому взятие их на работу означало бы для нанимателя получение штрафа. Дискриминация «по цвету» развилась столь быстро, что удивила даже организаторов эксперимента. Но еще более интересным результатом стало то, что следующие неверные логические рассуждения «нанимателей»:

1. Во втором раунде зеленые игроки были более образованными.
2. Передо мной зеленый игрок.
3. Следовательно, он более образован.

к концу игры действительно стали отражать реальное положение вещей — «обывательская» логика дала им возможность получить больший выигрыш. Этот парадокс зачастую наблюдаем и в жизни. Т. Харфорд называет это рациональным расизмом, имея в виду, что на реальном рынке труда дискриминация, например афроамериканцев, имеет в своей основе рациональные причины: владельцы фирм просто-напросто экономят свое время и силы, не рассматривая кандидатуры представителей группы, принадлежность к которой, как они знают, обычно означает низкий уровень образования. Как следствие, представители этой группы, понимая, что их резюме вряд ли будут рассматриваться, перестают прилагать усилия для того, чтобы получить более высокий уровень образования. В результате круг замыкается: никто не обманывает ожидания других: афроамериканцы ждут, что их не будут нанимать, их и не нанимают, а работодатели ждут, что афроамериканцы будут малообразованны, так оно обычно и случается.

В этом смысле, как указывает Т. Харфорд, очень важно различать «*taste-based*» дискриминацию и «статистическую» дискриминацию. Первая означает, что, к примеру, глава фирмы, основываясь только на своих ксенофобских внутренних убеждениях, не принимает на работу афроамериканцев/латинос/евреев. В этом случае фирма становится неконкурентной, поскольку она не рассматривает кандидатуры некоторых людей, даже если они подходят ему по своей ква-

лификации. Другими словами, в этом случае ксенофобия нанимателя ведет к негативным последствиям и для него тоже. «Статистическая» же дискриминация совершенно иного рода. Следующая ей фирма может, если делает все верно, стать более успешной, чем ее недискриминирующие конкуренты: зная, что кандидаты некой социальной группы не подойдут ей по своим профессиональным характеристикам, она не будет даже пытаться взять их на работу и не будет нести в связи с этим убытки.

«Статистическая» дискриминация опасна также и тем, что мы полностью убеждены в том, что она совершенно оправданна. Когда неженатый молодой человек двадцати лет получает права и боится свою машину, ему назначаются страховые взносы в размере большем, чем его дяде с двадцатилетним стажем вождения — и это не потому, что страховой агент его невзлюбил, а потому, что он знает, что молодые неженатые юноши, только что получившие права, склонны к риску на дороге.

Итак, даже если наниматель совершенно индифферентен к этническим, религиозным и половым характеристикам кандидата, он все же постарается не рисковать и не возьмет на работу «подозрительного», с его точки зрения, кандидата. Таким образом, агенты, принадлежащие к дискриминируемой части населения, получают сигнал о том, что все их усилия, скорее всего, будут напрасны — даже в лучшем случае, когда на рынке присутствуют только лишённые ксенофобии фирмы, их вряд ли возьмут на работу. И это — в случае фирм, которые, будучи вовлечены в конкурентную борьбу, как подсказывает нам экономическая логика, все же должны стремиться отгородиться от шовинизма. Что же касается государственных органов, то, не будучи конкурентными, они полностью отражают в этническом и религиозном смысле пристрастия своих начальников.

Основные теории возникновения ксенофобии

Таким образом, ксенофобия проникает и в среду «ненавидимого меньшинства», раскалывая общество еще больше. Человек начинает чувствовать принадлежность к некому «Мы», возникшему на базе отталкивания от «Они» (Дзялошинский, Дзялошинская, 2008). Взаимозависимость причин и следствий ксенофобии крайне усложняет задачу выявления предпосылок ее возникновения. Как результат, на сегодняшний день нет какой-либо общепринятой теории возникновения ксенофобии. Основные два подхода, которые к данному моменту считаются наиболее авторитетными, разработаны Д. Горвитцем и Т. Р. Гэрром.

Субъективные причины

В работе Д. Горвитца «Этнические группы в конфликте» основой межэтнических конфликтов признаются некие «субъективные» причины — ощущения «отсталости», унижения и досады, возникающие у представителей одного этноса при сравнении с представителями другого, страх ассимиляции или «культурного поглощения» другим этносом и т. п. (Сидорина, Поляников, 2006). Д. Горвитц при этом не отрицает важности экономических и социально-политических факторов, однако он указывает на то, что зачастую экономическими интересами пренебрегают ради достижения, например, националистических целей. Он приводит слова франко-канадского сепаратиста: «Англоязычная Канада мирится с более низким уровнем жизни, чтобы остаться независимой от США. Почему же они отрицают наше право на такую же гордость?» (Горвитц, 2000, с. 227). Горвитц вводит концепцию «группового достоинства», которое может быть ущемлено в случае, если по каким-либо причинам одна этническая

группа будет считаться «отсталой» по сравнению с рядом живущей «передовой» — в любом смысле — культурном, экономическом и проч.

При этом, как правило, «передовая» группа обладает ресурсами, недоступными «отсталой»: в их руках административные и (или) экономические рычаги; интеллектуальные ресурсы. «Отсталая» же группа ощущает при этом страх оказаться в подчиненном положении или исчезновения в ходе ассимиляции. Вопрос выживания для них при этом вовсе не метафоричен. «Поразительно, как много отсталых групп боятся исчезновения, указывая при этом на судьбу американских индейцев», — отмечает Горовитц (Горовитц, 2000, с. 232).

Роль этнических элит

Т. Р. Гэрр (Гэрр, 2000, с. 246–247) пишет, что важнейшую роль в ходе развития подобных конфликтов играют лидеры этнических групп, мобилизующие за счет этнополитической напряженности свой политический капитал. Однако для того, чтобы эти лидеры смогли возглавить некую группу, необходимо, чтобы она была в некотором смысле сплоченной — члены группы должны осознавать некую объединяющую их идентичность. «Сила идентичности... зависит от ущемленности группы, культурных различий и интенсивности прошлых и текущих конфликтов с другими группами и государствами. Таким образом, обратная связь между идентичностью и групповым протестом... представляет собой один из существенных механизмов, определяющих затяжной характер межобщинных конфликтов». Кроме «ущемленности» на степень осознания идентичности влияет, по мнению Гэрра, интенсивность экономических, культурных и социальных взаимодействий внутри группы. Сильнейшее влияние на степень сплоченности такой группы оказывают также и внешние по отношению к ней силы, «сочувствующие» ей и оказывающие моральную и материальную поддержку (различные организации по защите прав этнических групп).

Выводы Гэрра о важной роли национальных элит в развязывании конфликта подтверждаются в работе Г. Ортона (Ortona, 1999). В работе (Wintrobe, 1995) описывается процесс накопления так называемого этнического капитала — института доверия к этническим лидерам. Винтроб говорит, что «отношения доверия такого типа [между продавцами и покупателями, знакомыми друг с другом] есть капитал. Этот капитал приносит с собой поток будущих прибылей от обменов, который возможен только при наличии доверия и ни при каких других условиях не может быть получен... в общем случае оптимальная стратегия инвестирования действительно сложна. Все, что нужно людям, — это общий фонд. Такие фонды существуют в форме этнических сетей». По мнению Ортона, лидеры этнических групп дают людям уверенность в том, что такого рода фонд — фонд этнического капитала — не будет использоваться неподобающим образом. Он пишет, что «полезность этнических лидеров растет с качеством этнического капитала, который они контролируют», поэтому их цель — «улучшить» этот капитал, объединяя этническую группу во все более сплоченное образование. Накопление «этнического капитала» обходится дешевле и достигается легче, чем накопление «неэтнического капитала», т. е. системы взаимоотношений и доверия, установленной между представителями различных этнических групп, потому что для объединения людей в более широкие сообщества нужны более веские основания, нежели просто внешнее сходство, а поиск таких оснований (идей) не всегда приводит к желаемому результату. Ортона приводит пример событий осени 1999 г., когда мусульмане Турина прошествовали по улицам города, требуя разрешить мусульманкам фотографироваться на паспорт в чадре, а также конца 1997 г., когда глава итальянского Совета раввинов заявил, что те-

перь разрешение на обращение в иудаизм неевреи будут получать только в том случае, если их матери тоже перейдут в иудаизм. Целью последней акции было противодействие росту количества межконфессиональных браков. Ортона считает, что оба эти примера свидетельствуют о том, что лидеры этнических сообществ часто действуют таким образом, что: а) то, что они делают, ведет к недопониманию между этническими группами; б) «возглавляемое» ими меньшинство несет из-за их инициатив издержки; в) ни в одном из приведенных случаев инициативы лидеров этнических групп не были ответом на какие-то дискриминационные меры по отношению к ним; г) эти действия не привели (и не могли привести) к эффективному результату.

Той же точки зрения придерживается и Е. Деминцева, исследовавшая проблемы этнической напряженности во Франции. В работе (Деминцева, 2008) отмечается, что «создание гражданских ассоциаций является наиболее быстрым путем в мир элиты». Создать ассоциацию, заявить о себе громким скандалом и удержать свои позиции — вот цели «политических менеджеров». Деминцева приводит пример «Дел о платке» 1989 и 2003 гг., когда лидеры мусульманских групп требовали разрешить ученицам-мусульманкам носить в школе хиджаб.

И в этом смысле этнические элиты, работая на собственный политический капитал, катализируют новые конфликты, и круг замыкается. В работе (Малахов, 2007в) такие лидеры называются этнопредпринимателями и брокерами от культуры. «Это лидеры многочисленных культурно-этнических и этноконфессиональных организаций и неформальных структур, которые иногда по искреннему убеждению, а иногда по вполне циничному расчету представляют социальное взаимодействие в качестве взаимодействия между “этносамы”». Здесь Малахов имеет в виду не только лидеров этнических «меньшинств», но и лидеров этнически больших групп: «Присутствие в том или ином регионе определенного количества мигрантов, этнически отличных от основного населения, эти люди воспринимают как а priori нежелательное. Аргументы при этом приводятся, как правило, рациональные: нехватка рабочих мест, негативная криминогенная ситуация, давление на социальную инфраструктуру и т. д. Однако решающее значение имеет иррациональная мотивация: страх за культурно-этническую чистоту». «Людей предлагают простой способ различить «своих» от «чужих» — по национальности. И еще им объясняют, что у разных народов разные интересы. У русского — свои, у нерусских — свои» (Малахов, 2007а, с. 25). При этом, что крайне важно, к «нерусским» причисляют скопом и без разбора всех, кого удобно считать таковыми. «...Группой может быть названо любое множество людей, выделенное по определенному критерию. Скажем, блондины или очкарики. Однако, для того чтобы считать некоторое множество социальной группой, необходимо, чтобы оно соответствовало двум критериям: наличие прочных связей и специализация ролей между его членами. Индивиды, которых внешний взгляд... объединяет в группу, вовсе не обязательно являются таковой в социологическом смысле слова. Те, кого статистика относит к единству по имени «армяне», отнюдь не образуют социального единства. Между коренным петербуржцем с армянской фамилией, играющим в симфоническом оркестре, и беженцем из Степанакерта, занятым в мелком обувном бизнесе, не больше общего, чем между двумя блондинами» (Малахов, 2007б, с. 99–100). Объединение их в социальную, а не статистическую группу может произойти — в случае если к тому приложат усилия элиты, — русофильская своими ксенофобскими лозунгами и армянская, ищущая основу для строительства «идентичности» в этнических корнях.

Подчеркнем, что люди, объединенные в сознании обывателя в некую этническую («азербайджанцы») или социальную («мигранты») группу, таковой не

являются по вполне объективным причинам: конкуренция внутри, скажем, мигрантского сообщества за рабочие места гораздо выше, нежели между мигрантами и коренным населением. Они претендуют на одни и те же низкооплачиваемые места, на которые коренное население не претендует ввиду непрестижности такой работы.

Негативные стереотипы: корни ненависти

Исторические примеры еще и еще раз нам доказывают, что индивиды готовы причинить вред себе, лишь бы ненавидимая ими группа понесла издержки. Как было показано выше, ксенофобия как ненависть к «чужакам» (перевод «фобии» как «боязнь», по нашему мнению, здесь не отражает истинного смысла данного понятия) есть результат упрощения логических рассуждений, в котором ведущую роль играют уже известные индивиду характеристики людей другой группы или его собственный опыт общения с ними. Однако почему негативные стереотипы становятся основой скрытой или вполне открытой вражды?

Идею Чарльза Дарвина о том, что корни ненависти в инстинкте самосохранения и мстительности, поддерживают и некоторые психологи. Баумайстер (Baumeister, 1995) подчеркивает, что ненависть и жестокость рождаются из «ощущения атакованности», и описывает большое количество преступлений, связанных с ненавистью, которые были мотивированы как ответ на «плохие» действия со стороны жертвы. Фромм (Fromm, 1973) описывает агрессию как защиту от угрозы жизненным интересам человека. В работе (Fehr, Schmidt, 1999) на основе эмпирических данных показано, что в ходе экспериментов испытуемые отказываются от выигрыша с целью наказать людей, поступивших нечестно.

Однако часто чувство нависшей «угрозы» неоправданно: оно не всегда связано с реальными прошлыми (настоящими или будущими) преступлениями, но всегда — с известными *историями* об этих преступлениях. Гитлер обвинял евреев за «удар в спину», который как будто бы привел к поражению Германии в Первой мировой войне. Террористы-смертники, взорвавшие Всемирный торговый центр, вдохновлялись рассказами об оккупации американскими войсками Саудовской Аравии и об американской помощи Израилю.

Есть, однако, по крайней мере одна переменная, оказывающая заметное влияние на уровень ксенофобии: частота межгрупповых взаимодействий. В этнически разнообразном сообществе ксенофобия — редкое явление. Коммерческие центры, включая в разные времена Амстердам, Нью-Йорк и Гонконг, никогда не были центрами всплесков расовой (этнической) жестокости. Гитлер же вышел из этнически однородного мира Веймарской Германии. Причиной тому, по мнению Г. Беккера (Becker, 1957), является то, что выгоды от взаимодействия с другими индивидами падают с ростом ненависти между ними. Другими словами, для того, чтобы взаимодействие было успешным (и взаимовыгодным), необходимо доверие. Таким образом, если общество разнородно и индивид вынужден постоянно работать с людьми, принадлежащими различным этническим и социальным группам, его успех напрямую зависит от его отношения к ним. Если он ксенофоб, он не сможет быть успешным. Если же, наоборот, общество в достаточной мере однородно, индивид может найти способ не вступать во взаимодействие с неприятной ему группой, попытавшись найти партнера, «близкого» ему. Однако зачем индивиду стремиться не вступать в такое взаимодействие? Мы считаем, следуя подходу, изложенному Э. Глезером (Glaeser, 2002), что ксенофобия есть результат работы политического рынка. «Истории», о которых мы говорили чуть выше, рассказываются политиками-демагогами, набирающими таким образом свой политический вес. Взаимодействуя с обывателями на этом

рынке, политики предлагают им ненависть как ответ на многие вопросы, связанные с неудовлетворенностью работой, социальным положением, материальным достатком и проч.

Предложение ненависти будет зависеть от финансовых ресурсов политиков, а также политической силы меньшинств. Если политика, направленная против меньшинств, приносит выгоду, поток денежных средств будет обеспечен. И наоборот, если меньшинства сильны политически, политики дважды задумаются, прежде чем продвигать ксенофобию.

Ксенофобия сопряжена с издержками, которых не удастся избежать. Кроме уже упомянутой неэффективности межгруппового взаимодействия и отсутствия доверия между группами, можно говорить о возникновении ответной стратегии — «ненависти к ненавистникам». Как только ненавистники начинают действовать, их поступки могут привести к тому, что они могут сами стать объектом для ненависти. Это создает механизм обратной связи, когда ненависть становится сложно остановить, как только она достигает определенного уровня.

Наличие издержек ксенофобии также подразумевает, что помимо собственно индивидуальной реакции агента на определенную информацию и особенностей его собственных когнитивных процессов, должны быть и общие для всех индивидов механизмы, позволяющие объединить их в агрессивную «группу» ксенофобов. Для того чтобы это произошло, необходимы две составляющие. Во-первых, другие члены из группы «жертвы» должны отождествлять себя с жертвой, а во-вторых, должны предполагать, что все члены из группы агрессора виновны в преступлении или, по крайней мере, опасны. Первый шаг проходит через эмпатию (или групповую идентификацию), а в случае формирования ненависти идентификация с жертвой может происходить на основе ощущаемой опасности. То есть для того, чтобы объединить людей в некую группу, испытывающую неприязнь к кому-то, достаточно лишь дать им ощущение общей угрозы. Производители ненависти всегда будут подчеркивать существование подобной опасности.

Второй шаг мы описали выше: необходимо, чтобы (за счет различных когнитивных схем) объединенные в группу люди уверились в том, что опасность исходит от целой группы, перенеся характеристики отдельного человека (нескольких лиц) на всю группу, к которой, по их мнению, он принадлежит.

Выводы

История ксенофобии говорит о том, что люди готовы к ней прислушиваться, а политики готовы ее поставлять. Озвучивая истории о прошлых, настоящих или будущих преступлениях, можно убедить людей в том, что отличная от них группа полна опасных преступников.

Спрос на ксенофобию ограничивается издержками ее проявления. Для людей, которые часто взаимодействуют с другими группами населения, в мирных рыночных условиях ненависть будет дорогой эмоцией. Естественным образом, они будут стремиться избегать сообщений, которые описывают любое взаимодействие с этими группами как торговлю с врагом. Наоборот, для людей, которые не связаны материально с меньшинствами или даже наживаются на них, ксенофобия будет связана с меньшими издержками. Сегрегация и участие в экспроприации стимулируют готовность прислушиваться к ксенофобской риторике.

Предложение ненависти формируется в ходе политической конкуренции. Политика, направленная против меньшинств, может принимать форму стандартного перераспределения доходов, нацеленной экспроприации доходов или международной политики, которая затронет все население.

Если меньшинства не могут быть выделены, то основная причина для формирования ксенофобии сразу будет исключена. Если общество не позволяет представителям большинства дискриминировать меньшинства в частных взаимодействиях, это также приведет к сокращению ксенофобии. Естественным образом, революционные движения особенно опасны, поскольку они могут привязывать свою политику к любой форме этнической неприязни.

Интегрированные меньшинства, которые, с точки зрения большинства, очень на него похожи, в меньшей степени подвержены влиянию ксенофобии. Интегрирование обеспечивает появление издержек ксенофобии по отношению к меньшинствам. Размер меньшинства также определяет уровень ксенофобии, по крайней мере, когда меньшинства достаточно велики для того, чтобы быть заметными. Ненавидеть большую группу сложнее, чем малую.

Наиболее эффективным с точки зрения меньшинства орудием против ксенофобии может быть построение ненависти против ненавистников. Этот механизм основан на тех же эмоциональных реакциях, что и сама ненависть ксенофобов, но оборачивается против тех, кто ненавидит меньшинства. В общем, эффективное использование этого механизма требует того, чтобы ксенофобы составляли малую часть населения или, по крайней мере, чтобы они были сегрегированы.

Ксенофобия остается реальностью наших дней, однако, как мы показали, она не есть естественная реакция на реальную угрозу, а может быть частью политической риторики в обществе со слабой конституцией. Для того чтобы бороться с ксенофобией, мы должны воздействовать на стимулы создающих ксенофобию и тех, кто ее воспринимает. Распространение ксенофобии в обществе, таким образом, зачастую есть инструмент, используемый политиками в борьбе за ренту. Анализ того, как это происходит, есть предмет изучения политической экономики и выходит за рамки данной статьи, однако мы вернемся к этому вопросу в дальнейших публикациях.

Источники

- Горовиц Д.* Теория межэтнического конфликта // Этнос и политика: Хрестоматия. М., 2000.
- Гэрт Т. Р.* Почему меньшинства восстают? Объяснение этнополитического протеста и мятежа // Этнос и политика: Хрестоматия. М., 2000.
- Деминцева Е.* Быть арабом во Франции. М., 2008.
- Дзюлошинский И. М., Дзюлошинская М. И.* Российские СМИ: как создается образ врага. М., 2008.
- Малахов В.* Нациостроительство и его прорабы // Понаехали тут...: сборник. М., 2007а.
- Малахов В.* Расизм и мигранты // Понаехали тут...: сборник. М., 2007б.
- Малахов В.* Этнизация феномена миграции в публичном дискурсе и институтах // Понаехали тут...: сборник. М., 2007в.
- Сидорина Т. Ю., Поляников Т. Л.* Национализм. Теории и политическая история. М., 2006.
- Bar-Tal D.* Can Leaders Change Followers' Stereotypes? // Stereotyping and Prejudice / ed. by D. Bar-Tal, C. F. Graumann, A. W. Kruglanski, W. Stroebe. London, 1989.
- Baumeister R.* Evil: Inside Human Cruelty and Violence. New York, 1995.
- Becker G.* The Economics of Discrimination. Chicago, 1957.
- Boudon R.* Subjective Rationality and the Explanation of Social Behavior // Rationality and Society. 1989. Vol. 2.
- Boudon R.* The Art of Self-Presentation. The Social Explanation of False Beliefs. Oxford, 1994.
- Fehr, Schmidt.* A Theory of Fairness, Competition and Cooperation // Quarterly Journal of Economics. 1999. Vol. 114. N 3.
- Fiske S. T., Taylor S. E.* Social Cognition. New York, 1991.
- Fromm E.* The Anatomy of Human Destructiveness. New York, 1973.
- Fryer R.* Acting White. Education Next. 2006.
- Glaeser E. L.* The Political Economy of Hatred / NBER Working Papers. 2002.
- Harford T.* The Logic of Life. London, 2009.
- Hewstone M.* Changing Stereotypes with Disconfirming Information // Stereotyping and Prejudice / ed. by D. Bar-Tal, C. F. Graumann, A. W. Kruglanski, W. Stroebe. London, 1989.

Kahneman D., Tversky A. Variants of Uncertainty // Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases / ed. by D. Kahneman, P. Slovic, A. Tversky. Cambridge, 1982.

Meltzer R. A Rational Theory of the Size of Government // Journal of Political Economy. 1981. Vol. 89. N 5.

Moscovici S. Social Influence and Social Change. London, 1976.

Nisbett R., Ross L. Human Inference: Strategies and Shortcomings of Social Judgement. N. J., 1980: Prentice-Hall: 7, 36.

Ortona G. On the Xenophobia of non-discriminated Ethnic Minorities / Working paper Alessandria. 1999.

Rydgren J. The Logic of Xenophobia. Rationality and Society. 2004.

Weiss J. Ideology of Death: Why the Holocaust Happened in Germany. Chicago, 1995.

Wintrobe R. Some Economics of Ethnic Capital Formation and Conflict // Nationalism and Rationality / ed. by A. Breton et al. Cambridge, 1995.