

ГОДИШНИК НА СОФИЙСКИЯ УНИВЕРСИТЕТ „СВ. КЛИМЕНТ ОХРИДСКИ“
ФИЛОСОФСКИ ФАКУЛТЕТ

Книга Психология

Том 101

ANNUAIRE DE L'UNIVERSITE DE SOFIA „ST. KLIMENT OHRIDSKI“
FACULTE DE PHILOSOPHIE

Livre Psychologie

Tome 101

ПОЛОВО-РОЛЕВИ, ЕТНИЧЕСКИ И СОЦИАЛНО- ГРУПОВИ СТЕРЕОТИПИ В РАННА ЗРЯЛА ВЪЗРАСТ

ЛЮДМИЛА АНДРЕЕВА, СОНЯ КАРАБЕЛЪОВА

Катедра „Обща, експериментална и генетична психология“

*Людмила Андреева, Соня Карабелъова. ПОЛОВО-РОЛЕВИ, ЕТНИЧЕСКИ И СО-
ЦИАЛНО-ГРУПОВИ СТЕРЕОТИПИ В РАННА ЗРЯЛА ВЪЗРАСТ*

В студията са представени резултатите от проучване на връзката между полово-ролевите стереотипи и възприятията на младите хора в България за различни етнически и социални групи. Изследването е реализирано в края на 2004 г. сред около 400 студенти от различни специалности. Потвърждава се моделът за смесените стереотипи, който е продукт от исторически и социални обстоятелства, но на равнището на критични дименсии („компетентност“, „топлота“, „статус“ и „конкурентност“) те се основават на променливите, които отдавна интересуват изследователите на предрасъдъците. И в български условия се наблюдава зависимостта, установена от С. Фиск и колеги: собствената група се възприема като компетентна, а външногруповото – като топло, но не толкова компетентно. Специфичното за българската култура е, че етническата група на българите не се възприема като толкова конкурентна, колкото останалите.

*Ludmilla Andreeva, Sonya Karabeliova. SEX-ROLE, ETHNIC AND SOCIAL-GROUP
STEREOTYPES OF YOUNG ADULTS*

The study presents the results of a survey of the relationship between sex-role stereotypes and young Bulgarians' perceptions of the various ethnic and social groups. The research was done in the end of 2004 with about 400 students with different majors. The model of mixed stereotypes is confirmed: it is the result of historic and social circumstances but on the level of critical dimensions (competency, warmth, status, and competitiveness) they are based on the variables which have interested researches of prejudices for a long time. The link which has been registered by S. Fiske et al. is observed, too: respondents' own group is perceived as competent while the out-group is seen as warm but not so competent. The specific result for Bulgarian culture is that ethnic Bulgarians are not identified as competitive in the same extent as the other groups.

ПОЛОВО-РОЛЕВИ И ЕТНИЧЕСКИ СТЕРЕОТИПИ

Терминът *стереотип* е популяризиран през 1922 г. от Уолтър Липмън в книгата му *Public Opinion* („Общественото мнение“) и оттогава досега същността на понятието се запазва една и съща: реалната среда е прекалено сложна, за да я разберем напълно и директно. Поради това човек възприема света доста по-опростено чрез схемите и стереотипите като елемент от тях. Стереотипизирането преминава през три етапа: (1) идентифициране на множество от хора като определена категория; (2) приписване на обхват от характеристики на тази категория от хора; (3) атрибутиране на характеристиките на всеки член на категорията.

Природата и основата на впечатленията на хората за другите социални и етнически групи са обект на изследване от социалните учени още от времето, когато Еймъри Богардъс започва да изучава социалната дистанция¹. Според Богардъс социалната дистанция или социалната близост е функция на степента, до която човекът е включен в житейските дейности на другите хора. Степените на взаимоотношение с човека могат да се измерят със следната скала:

1. Смятам, че е възможно да се оженя за този човек.
2. Смятам, че е възможно да имам истинско приятелство с този човек.
3. Не бих възразил този човек да ми е съсед.
4. Бихме могли да работим заедно.
5. Не бих се противопоставил този човек да получи гражданство.
6. Този човек може да посети страната ми като турист.
7. Не бих позволил на този човек дори да влезе в страната ми.

Скалата на Богардъс се използва в многобройни изследвания на етническите стереотипи². По отношение на връзката между приписването на стереотипни черти и оценката на етническите групи от гледна точка на социалната дистанция обаче са публикувани единствено слаби корелации³.

Още от 20-те години на XX век е известно, че хората често са склонни да формират предразсъдъци и стереотипи и да действат въз основа на тях при възприемането на индивиди и групи. Ранните изследователи установяват, че учители, бизнесмени и студенти в САЩ са много последователни в изразяването на степента на социална интимност, която са готови да допуснат по отношение на определени етнически, национални, расови или религиозни

¹ Bogardus, E. S. (1926). Social Distance in the City. Proceedings and Publications of the American Sociological Society, 20, 40–46, цит. по Thorndike, R. L. (1977). Content and evaluation in ethnic stereotypes. The Journal of Psychology, 96, 131–140.

² Вж. Petrenko, V.F., Kravtsova, A.R., Mitina, O.V., Osipova, V.S. (2003). Ethnic Stereotypes of Russian Citizens. – Journal of Russian and East European Psychology, Vol. 40, No. 6, 28–40.

³ Brigham, J. C. (1971). Ethnic stereotypes, Psychological Bulletin, 76 (1), 15–33; Gardner, R., Kirby, D., Arboleda, A. (1973). Ethnic stereotypes: a cross-cultural replication of their unitary dimensionality. – Journal of Social Psychology, 91, 189–195; Ashmore, R., DelBoca, F. (1976). Psychological approaches to understanding intergroup conflict. – In: Katz, P.A. (Ed.) Towards the Elimination of Racism. Pergamon Press, New York, 37–82.

групи⁴. В началото на ХХ век „канадците“ и „англичаните“ се разглеждат от американците като приемливи за близки взаимоотношения – брак или близко приятелство, докато класификацията като „индуси“ или „турци“ предизвиква неизменно отхвърляне и допускане единствено на далечни взаимоотношения, например приемане в страната като посетители.

Първите обобщаващи трудове в областта на стереотипите са публикувани в средата на 30-те години на ХХ век от О. Клайнбърг⁵ и Дж. Долард⁶. Теорията на Джон Долард за „фрустрацията–агресията“ е широко използвана за обясняване на формирането на етнически стереотипи и предразсъдъци, а именно: тъй като агресивната реакция към непосредствения източник на фрустрацията често е невъзможна (например в резултат на различия в социалния статус), се осъществява „изместване“ на агресията към не толкова „опасен“ и „по-удобен“ обект. Най-често този обект е уязвима малцинствена етническа група.

Изследването на стереотипите се интензифицира преди около 50 години. Общият подход към изучаването им е зададен от Д. Кац и К. Брейли⁷. В изследването респондентите отговарят дали различни черти и прилагателни са характерни за определена етническа група. Въз основа на резултатите се установява, че мнозинството от студентите в Принстън смятат турците за жестоки, коварни и неверни, италианците – за артистични, страстни и импулсивни, чернокожите – за суеверни, мързеливи и безгрижни, японците – за интелигентни, трудолюбиви и прогресивни, а евреите – за хитри и користолюбиви⁸. Най-новото изследване, повтарящо и разширяващо първоначалното проучване в Принстън, установява, че повечето стереотипи за различните етнически и национални групи са променени в по-благоприятна посока. Най-голямата промяна в съдържанието на стереотипите се открива за чернокожите⁹.

⁴ Secord, P.F., Backman, C.W. (1974). *Social Psychology* (2nd ed.). Tokyo: McGraw-Hill; Thurstone, L. L. (1928). Attitudes can be measured. – *American Journal of Sociology*, 33, 529–554; Guilford, J. P. (1931). Racial preferences of a thousand American university students. – *Journal of Social Psychology*, 2, 179–204, цит. по McDavid, J. W., Harari, H. (1974). *Psychology and Social Behavior*. New York: Harper & Row, Publishers.

⁵ Klineberg, O. (1935). *Race Differences*. New York: Harper and Row, цит. по Petrenko, V.F., Kravtsova, A.R., Mitina, O.V., Osipova, V.S. (2003). Ethnic Stereotypes of Russian Citizens. – *Journal of Russian and East European Psychology*, Vol. 40, No. 6, 28–40.

⁶ Dollard, J. (1937). *Caste and Class in a Southern Town*. New Haven: Yale University Press, цит. по Petrenko, V.F., Kravtsova, A.R., Mitina, O.V., Osipova, V.S. (2003). Ethnic Stereotypes of Russian Citizens. – *Journal of Russian and East European Psychology*, Vol. 40, No. 6, 28–40.

⁷ Katz, D., & Braly, K. (1933). Racial Prejudice and Racial Stereotypes. – *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 28, 280–290, цит. по McDavid, J. W., & Harari, H. (1974). *Psychology and Social Behavior*. New York: Harper & Row, Publishers.

⁸ Deaux, K. (1995). How Basic Can You Be? The Evolution of Research on Gender Stereotypes. – *Journal of Social Issues*, 51 (1), 11–21.

⁹ Madon, S., Guyll, M., Aboufadel, K., Montiel, E., Smith, A., Palumbo, P., & Jussim, L. (2001). Ethnic and national stereotypes: The Princeton trilogy revisited and revised. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27 (8), 996–1010.

Т. Петигрю¹⁰ твърди, че формирането на социални стереотипи по принцип и на етнически в частност се основава на конформизма в смисъл на безусловно подчинение на установените социални норми. Дж. Уотсън¹¹ показва, че антисемитизмът сред новопристигнали имигранти се засилва в рамките на много кратък период, ако се заселят в области, в които проявите на антисемитизма са типични. Това означава, че имигрантите, които не се придържат към стереотипа на антисемитизма преди пристигането си в САЩ, го придобиват в резултат от взаимодействието с новата социална среда и под нейно влияние. Г. Олпорт¹² посочва три функции: категоризация, принадлежност и рационализация. Х. Тажфел¹³ подчертава когнитивните, а не мотивационните причини за стереотипите и предразсъдъците и тази позиция съответства напълно на приложението на моделите на преработката на информацията към социалното стереотипизиране¹⁴.

От гледна точка на „оправданието на системата“¹⁵ стереотипите и другите социални преценки служат за поддържане на идеологическата подкрепа за преобладаващата социална система, като оправдават и рационализират неравенството¹⁶. Един от начините, по които стереотипите функционират за легитимиране на системата в контекста на неравенството, е чрез приписване на членовете на групите в благоприятно и неблагоприятно положение на отчетливи, компенсиращи се силни страни и слабости¹⁷. Високостатусните групи се възприемат като активни, компетентни и ориентирани към постижения, а нискостатусните – като ориентирани към общността, топли и междуличностно ориентирани. Джон Джост и колегите му демонстрират, че такива взаимодопълващи се стереотипи (1) отразяват доста силен консенсус сред високо- и нискостатусните групи, (2) приемат се в по-голяма степен, когато мотивите за

¹⁰ Pettigrew, T. F. (1975). Trends in research on racial discrimination. – In: *Racial Discrimination in the United States*. (Ed. T. F. Pettigrew). New York: Harper and Row.

¹¹ Watson, J. (1967). *Behavior: An Introduction to Comparative Psychology*. New York: Holt, цит. по Petrenko, V.F., Kravtsova, A.R., Mitina, O.V., Osipova, V.S. (2003). Ethnic Stereotypes of Russian Citizens. – *Journal of Russian and East European Psychology*, Vol. 40, No. 6, 28–40.

¹² Allport, G. (1958). *The Nature of Prejudice*, Cambridge, MA: Addison-Wesley. (Публикувана за пръв път през 1954 г.).

¹³ Tajfel, H. (1969). Cognitive aspects of prejudice. – *Journal of Social Issues* 25: 79–97.

¹⁴ Hamilton, D. L. (Ed.). (1981). *Cognitive Processes in Stereotyping and Intergroup Behavior*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

¹⁵ Jost, J. T., Banaji, M. R., Nosek, B. A. (2004). A decade of system justification theory: Accumulated evidence of conscious and unconscious bolstering of the status quo. *Pol. Psychol.* 25, 881–919.

¹⁶ Jost, J. T., Kivetz, Y., Rubini, M., Guermendi, G., Mosso, C. (2005). System-Justifying Functions of Complementary Regional and Ethnic Stereotypes: Cross-National Evidence. – *Social Justice Research*, Vol. 18, No. 3, 305–333.

¹⁷ Kay, A. C., Jost, J. T. (2003). Complementary justice: Effects of “poor but happy” and “poor but honest” stereotype exemplars on system justification and implicit activation of the justice motive. – *J. Pers. Soc. Psychol.* 85, 823–837.

оправдание на системата са хронично или временно активирани и (3) играят идеологическа роля чрез засилване на възприеманата легитимност на съществуващата социална система.

Според повечето изследователи¹⁸ стереотипите представляват широко приемани социокултурни явления, които – в различна степен – са доказателство за отрицателни и предубедени становища за целевата група. Тема, която се повтаря в повечето дискусии на стереотипите, е тяхната нежелателна природа – стереотипът обикновено се разглежда като генерализация, която в известен смисъл е нежелателна¹⁹.

Дж. Бригъм обаче посочва, че в литературата няма съгласие защо стереотипите са нежелателни²⁰. Често цитирани критерии за класифициране на обобщенията като (нежелателни) стереотипи са: те са фактологично неверни (стереотипи, основани на някаква степен на „фактологични“ наблюдения, са наречени социотипове²¹); продукти са на „погрешни“ или нелогични мисловни процеси, характеризират се с изключително силна ригидност, извлечени са въз основа на неадекватни аргументи като слухове; те са консенсусни убеждения в дадена култура и може би внушават липса на индивидуална мисъл, служат като рационализация на етнически предразсъдъци, приписват на расово наследство това, което може да е културно придобито и са оправдание за дискриминационни социални практики. Друга характеристика на термина стереотип според автора е, че той е част от езика на наблюдателя, т.е. терминът обикновено се прилага към нечие убеждение (обобщение) от някой друг, който в известен смисъл наблюдава ситуацията. В повечето изследвания върху стереотипите наблюдателите са социални учени, следователно критериите, по които дадена генерализация се класифицира като стереотип (или не стереотип), ще са тези на наблюдаващия социален учен.

От позициите на социалното познание обаче проблемът за стереотипите се разглежда и като преувеличена форма на типизиране²², както и като когнитивния компонент на междугруповите нагласи²³. Обектите и събитията често се преценяват и интерпретират въз основа на ограничена информация, тъй като много рядко човек знае абсолютно всичко за онова, което преживява. В този смисъл това представлява един изключително важен страничен продукт на склонността на хората да класифицират преживяванията си, като ги интегрират в организирани концептуални системи. Новите преживявания се класифицират

¹⁸ Ashmore, R. D., Del Boca, F. K. (1981). Conceptual Approaches to Stereotypes and Stereotyping. – In: D. L. Hamilton (Ed.). *Cognitive Processes in Stereotyping and Intergroup Behavior*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1–35.

¹⁹ Brigham, J. C. (1973). *Ethnic stereotypes and attitudes: A different mode of analysis*. – *Journal of Personality*, 41, 206–233.

²⁰ Ibidem.

²¹ Triandis, H. C. (1994). *Culture and social behavior*. New York: McGraw-Hill.

²² Secord, P. F. Backman, C. W. (1974). *Social Psychology* (2nd ed.). Tokyo: McGraw-Hill.

²³ Ashmore, R., DelBoca, F. (1976). Psychological approaches to understanding intergroup conflict. – In: Katz, P. A. (Ed.) *Towards the Elimination of Racism*. Pergamon Press, New York, 37–82.

в концептуални категории въз основа на сходството им с предишните преживявания заради човешката склонност да се смята, че новите преживявания ще продължават да демонстрират свойства, подобни на познатия минал опит²⁴.

Съществува значителна емпирична подкрепа на идеята за „когнитивния скъперник“, т.е. основната функция на стереотипизирането е спестяването на умствени ресурси²⁵. Откритието, че стереотипите често са отразени в автоматични, неконтролируеми преценки, осигурява допълнително доказателство, че те служат за опростяване на социалната реалност и минимизиране на усилията, включени в мисловните процеси²⁶.

Освен когнитивните функции на стереотипите обаче, в тях съществува и емоционален компонент²⁷. Според Л. Джъсим и колеги след като човек стереотипизира някого, му дава „етикет“, който се използва за оценяване и преценяване на членовете на групата му. Обикновено „етикетът“, приписван на стереотипизираната група, е отрицателен. Той генерира отрицателен афект и опосредства преценките за членовете на стереотипизираната група. Джъсим и колегите му посочват, че този емоционален компонент на стереотипа е по-важен в преценяването на другите, отколкото когнитивната му функция (съхранение на информацията и категоризация).

Установени са индивидуални различия в степента, до която се формират и използват стереотипи. С. Ливай, С. Строснер и К. Дуюк²⁸ смятат, че хората използват имплицитни теории, за да правят преценки за другите, т.е. използват миналия си опит, за да формират теория за качествата на членовете на другите групи. Според тези автори има два типа имплицитни теории: *теории за*

²⁴ McDavid, J. W., Harari, H. (1974). *Psychology and Social Behavior*. New York: Harper & Row, Publishers.

²⁵ Fiske, S. T., Taylor, S. E. (1991). *Social Cognition* (2nd ed.), New York: McGraw-Hill; Macrae, C. N., Milne, A. B., Bodenhausen, G. V. (1994). Stereotypes as energy-saving devices: A peek inside the cognitive toolbox. – *Journal of Personality and Social Psychology*, 66: 37–47; Stangor, C., Lange, J. (1994). Mental representation of social groups: Advances in understanding stereotypes and stereotyping. – In: Zanna, M. (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 26, New York: Academic Press, 357–416.

²⁶ Banaji, M., Hardin, C., Rothman, A. (1993). Implicit stereotyping in person judgment. – *J. Pers. Soc. Psychol.* 65, 272–281; Devine, P. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. – *J. Pers. Soc. Psychol.* 56, 5–18; Dovidio, J., Evans, N., Tyler, B. (1986). Racial stereotypes: The contents of their cognitive representations. – *J. Exp. Soc. Psychol.* 22, 22–37; Gilbert, D., Hixon, J. (1989). The trouble of thinking: Activation and application of stereotypic beliefs. – *J. Pers. Soc. Psychol.* 60, 509–517; Wittenbrink, B., Judd, C., Park, B. (1997). Evidence for racial prejudice at the implicit level and its relationship with questionnaire measures. – *J. Pers. Soc. Psychol.* 72, 262–274.

²⁷ Jussim, L., Nelson, T. E., Manis, M., Soffin, S. (1995). Prejudice, stereotypes, and labeling effects: Sources of bias in person perception. – *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 228–246.

²⁸ Levy, S. R., Stroessner, S. J., Dweck, C. (1998). Stereotype formation and endorsement: The role of implicit theories. – *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1421–1436.

същността и адитивни теории. „Теоретиците на същността“ се придържат към идеята, че чертите на другия човек са фиксирани и не варират в отделните ситуации. „Адитивните теоретици“ не възприемат личностните черти като фиксирани, а като променящи се в течение на времето и в различните ситуации. Централен въпрос за тези изследователи е дали двата типа „теоретици“ се различават в диспозицията си да си формират и да използват стереотипи. Въз основа на пет експеримента Ливай и колегите му стигат до заключението, че в сравнение с „адитивните теоретици“ тези на същността:

- е по-вероятно да използват стереотипи;
- е по-вероятно да са съгласни със стереотипите;
- е по-вероятно да разглеждат стереотипите като представляващи вродени, вътрешно присъщи групови различия;
- са склонни да правят по-крайни преценки въз основа на ограничена информация за характеристиките на членовете на стереотипизираната група;
- възприемат стереотипизираната група като по-хомогенна;
- е по-вероятно да си формират стереотипи.

Стереотипите, както и предразсъдъците съществуват на експлицитно и на имплицитно равнище. Експлицитните стереотипи са тези, които осъзнаваме и които са под влиянието на контролираната обработка. Имплицитните стереотипи действат на безсъзнателно равнище и се активират автоматично, когато се срещне представител на малцинствена група в подходящата ситуация²⁹. Експлицитните и имплицитните стереотипи действат на две отделни нива (контролирана преработка или автоматична преработка) и въздействат по различен начин върху преценките в зависимост от типа преценка, която човекът трябва да прави³⁰. Дж. Довидио и колегите му установяват, че когато преценката изисква някакво когнитивно усилие, експлицитните расови нагласи корелират с преценките. По задача, изискваща по-спонтанен, автоматичен отговор, имплицитните нагласи корелират силно с възникващите в резултат преценки.

Автоматичното активиране на стереотипите е характеризирано като нормална част от когнитивния ни инструментариум, повишаваща ефикасността на когнитивния ни живот³¹, но тази засилена ефикасност невинаги е положително нещо. Склонността да се действа на базата на частична, непълна или двусмислена информация е интегрална част от базисните процеси на формиране на понятия. В такъв аспект, когато става дума за социални групи, тя е в основата на формирането на предразсъдъци на едно по-комплексно равнище.

Стереотипът е верен/точен, ако хората в категорията наистина са такива, ка-

²⁹ Banaji, M. R., Hardin, C., Rothman, A. J. (1993). Implicit stereotyping in person judgment. – *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 272–281.

³⁰ Dovidio, J. F., Kawakami, K., Johnson, C., Johnson, B., Howard, A. (1997). On the nature of prejudice: Automatic and controlled processes. – *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, 510–540.

³¹ Bordens, K. S., Horowitz, I. A. (2008). *Social Psychology* (3rd ed.). Freeload Press.

квито се твърди, но ако не са, значи и той е такъв. Например Дж. Суим³² сравнява действителните полови различия с оценките на студенти на половите различия. Макар че студентските стереотипи понякога подценяват половите различия, а друг път ги надценяват, изследователката открива, че те като цяло са доста точни. Най-важното е може би, че студентите в нейното изследване рядко бъркат посоката на половите различия. Например те почти никога не смятат (погрешно), че жените като цяло са по-агресивни от мъжете. Ироничното е, че изключително точните стереотипи – тези, които напълно отразяват сложността на истинските социални групи – биха били твърде сложни, за да пестят време и усилия. В резултат стереотипите обикновено преувеличават реалността чрез „усилване“ на различията между групите и „намаляване“ на разликите вътре в групите.

Една от основните критики към стереотипите е, че в повечето случаи те са фундаментално погрешни, защото подценяват вътрегруповата и надценяват междугруповата вариация. Д. Т. Кембъл³³ очертава четири области, в които стереотипите не отразяват точно характеристиките на групата:

- придържащите се към стереотипа приемат, че той възниква вследствие на истински характеристики на групата, и не осъзнават, че самите те могат да му влияят;

- не се оценява и не се осъзнава припокриването между групите;

- прави се допускането, че различията между групите възникват от характеристиките на групата, а не от ситуационните условия или факторите на средата (това е особено вярно за стереотипите, основани на цвета на кожата – те са бедни, защото са мъзеливи);

- придържащият се към стереотипа обяснява враждебността, която изпитва към групата, с характеристиките ѝ, но и обратното също може да бъде вярно – враждебността към групата да води до възприемането ѝ в пейоративни термини.

Според Пол Секърд и Карл Бакмън³⁴ произходът на основаните на стереотипите предразсъдъци и дискриминация се крие най-вече във взаимоотношение, в което две групи са с неравен статус. В подобен случай членовете на по-властната група вероятно установяват по-благоприятни резултати от гледна точка на наградите и загубите, отколкото тези на по-малко властната. Дотолкова, доколкото равнището на сравнение на двете групи се определя при едни и същи условия, групата с по-ниския статус вероятно ще се чувства дискриминирана и ще изпитва враждебност и нехаресване към мнозинството³⁵.

³² Swim, J. (1994). Perceived versus meta-analytic effect sizes: An assessment of the accuracy of gender stereotypes. – *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 21–36.

³³ Campbell, D. T. (1967). Stereotypes and the perception of group differences. – *American Psychologist*, 22, 817–829.

³⁴ Secord, P. F. & Backman, C. W. (1974). – *Social Psychology* (2nd ed.). Tokyo: McGraw-Hill.

³⁵ Boski, P. (1988). Effects of ingroup/outgroup membership and ethnic schemata. – *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 19, 287–328; Hogg, M. A. & Turner, J. C. (1987). Intergroup behavior, self-stereotyping and the salience of social categories. – *British Journal of Social Psychology*, 26, 325–340.

Р. Браун смята, че едва ли има смисъл като психолози да се възмущаваме или да протестираме, ако формирането на стереотипи по същество се определя като процес на естествено формиране на категории³⁶. На човек няма да му стигне животът, за да опознае дори колегите си, ако трябва всеки път да обръща цялото си внимание и щателно да изследва всеки човек, с когото влиза в контакт. Освен това, ако мислим за всяко събитие като уникално, няма да е възможно да се формират никакви очаквания за бъдещето, а формирането на точни предвиждания е очевидна необходимост за оцеляването. Следователно не всички обобщения за категориите са вредни: въпросът е кога генерализациите съответстват на фактите.

Стереотипизирането ще продължи да се осъществява независимо дали това е политически коректен или идеологически осъдителен процес, а и ще е също толкова рационален, колкото формирането на понятия по принцип. Това, срещу което може и трябва да се възразява, е преувеличаването на стереотипите, особено неблагоприятните, в медийното съдържание. Наистина ирационалното е не толкова формирането на стереотипи, колкото предприемането на сериозни действия, например наемането или уволняването на някого въз основа единствено на познанията за груповото членство на човека. В този смисъл е важно да се знае съдържанието на стереотипите, които младите хора в България имат за различните социални и етнически групи в страната.

МЕТОД

Цел на изследването

Проведеното изследване има за цел да установи съдържателните компоненти на стереотипите за различни социални и етнически групи в България. Освен описанието в рамките на българската култура то се стреми да разкрие структурната организация и йерархичната субординация на основните качества, които се включват в стереотипизирането на различните етнически общности и социални групи. Този подход позволява да се разграничат структурообразуващите качества на стереотипите на младите хора в България от периферните, динамичните, които са в процес на промяна. Друга основа цел на изследването е да се провери връзката при младите хора в България между половоролевите стереотипи и тези за етническите и социалните групи.

Респонденти и процедури

Изследвани са 412 души (144 мъже и 261 жени и 7 непосочили) в две възрастови групи: до 20 години – 227 души, а над 20 години – 179 души и 6 непосочили. От тях от малък град и село – 99 души, от голям град – 143 и от

³⁶ *Brown, R. (1986). Social Psychology (2nd ed.). New York: The Free Press.*

София – 159 души (11 души не са посочили). По образование изследваните лица се делят по следния начин: със средно 355 човека, с висше 42 и 15 души не са посочили. С трудов опит са 215 души, 177 човека нямат трудов опит, а 22 души не са посочили. Всички респонденти получаваха инструкцията, че участват на доброволни начала в анонимно изследване на нагласите.

Инструмент

Най-старият метод за определяне на представата, която респондентите имат за различните етнически или социални групи, е т.нар. метод на списъците, въведен от Кац и Брейли през 1933 г. Както беше споменато, в своето изследване те искат от респондентите да отбележат чертите, които смятат за най-характерни за няколко етнически групи. След това от тях се иска да поставят звездичка до петте думи, които изглеждат най-типични за всяка група³⁷.

Някои автори са критикували този метод на списъците за идентифициране на стереотипите³⁸, като твърдят, че всички характеристики, приписвани на дадена група, представляват стереотипа за нея, без значение колко малък е приносът им. Дж. Бригъм³⁹, както и К. Макколи и К. Стит⁴⁰ смятат, че характеристиките, приписвани на групите в проценти, е по-добра операционализация на стереотипите, отколкото логиката на „всичко или нищо“, вплетена в списъците за отбелязване.

Като пример на по-нови подходи към измерването на стереотипите могат да се дадат две изследвания. Дж. Форгас и О’Дрискол⁴¹ искат от изследваните лица от две култури – Австралия и Папуа Нова Гвинея – да оценят по сходство двойки от 20 различни страни. След това тези оценки на сходството са подложени на многомерна скалираща процедура, която редуцира оценките до ограничен брой фундаментални измерения. Изследователите установяват, че три измерения обобщават оценките на двете културни групи: европейци/неевропейци, комунизъм/капитализъм и развитие (развити/неразвити). Маккар че има някои различия между двете групи по относителната важност на всяка от тези дименсии, и двете групи са сходни по това, че едни и същи

³⁷ Kleinpenning, G., Hagendoorn, L. (1991). Contextual aspects of ethnic stereotypes and interethnic evaluations. – *European Journal of Social Psychology*, Vol. 21, 331–348.

³⁸ Brigham, J. C. (1971). Ethnic stereotypes. – *Psychological Bulletin*, 76 (1), 15–33; Ashmore, R. and DelBoca, F. (1976). Psychological approaches to understanding intergroup conflict. – In: Katz, P.A. (Ed.) *Towards the Elimination of Racism*. Pergamon Press, New York, 37–82.

³⁹ Brigham, J. C., Op. cit.

⁴⁰ McCauley, C., Stitt, C. (1978). An individual and quantitative measure of stereotypes. – *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 929–940.

⁴¹ Forgas, J. P., O’Driscoll, M. (1984). Cross-cultural and demographic differences in the perception of nations. – *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 15 (2), 199–222.

измерения описват оценките им на 20-те страни. Х. Уоки и К. Чънг⁴² искат от китайски и европейски юноши, живеещи в Нова Зеландия, да оценят китайци и европейци по 21 двойки прилагателни. Преди да проведат анализа на данните, изследователите подлагат оценките на факторен анализ, който идентифицира психологическите фактори, лежащи в основата на оценките, и редуцира оценките до по-малък брой фактори. От данните се оформят два фактора: трудова етика и социален срещу индивидуален контрол. И двете групи оценяват китайците като притежаващи силна трудова етика и със средни стойности по индивидуален срещу социален контрол, както и оценяват европейците не толкова положително по трудова етика и като по-силно индивидуално, отколкото социално контролирани.

Р. Ашмор и Ф. Делбока⁴³ и К. Макколи и К. Стит заявяват, че ако стереотипите се използват за прогнозиране на поведението на другите в социалните взаимодействия, изглежда вероятно диференциращите черти (т.е. диагностичните съотношения) да максимизират прогностичната полза на стереотипа. Макколи и Стит твърдят, че дадена характеристика е типична за определена група само когато тя се приписва в по-голяма степен на тази група, отколкото на „хората като цяло“. Стереотипите по необходимост са резултат от процес на сравнение. Типичността на чертата за дадена група се определя чрез вероятността членовете на групата да я притежават, сравнена с вероятността да я притежава някаква „група за базисни сравнения“. Според авторите това диагностично отношение е чиста мярка за онова, което разграничава стереотипизираната група от останалите, а вероятността дадена характеристика да принадлежи на „хората като цяло“ е най-очевидната базисна мярка за сравнение.

Ж. Клайнпенинг и Л. Хагендоорн⁴⁴ установяват, че контекстуалните стереотипи прогнозират междуетническата оценка значително по-добре, отколкото общите групови стереотипи. Диагностичните отношения, както са дефинирани от К. Макколи и К. Стит, според тях не прогнозират в по-висока степен оценката на контакта с етническите групи, отколкото приписването от гледна точка на проценти, т.е. отчитането на приписването на чертата за конкретна етническа група по отношение на атрибуциите за хората като цяло дава повече информация за типичността на самата личностна черта, но не носи по-голяма прогностична информация.

Подборът на инструментариум за измерване на стереотипите продължава да е емпиричен въпрос и в настоящото изследване е предпочетен

⁴² Walkley, H. F., Chung, C. R. (1996). An examination of stereotypes of Chinese and Europeans held by some New Zealand secondary school pupils. – *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 27 (3), 283–292.

⁴³ Ashmore, R. DelBoca, F. Op. cit.

⁴⁴ Kleinpenning, G., Hagendoorn, L. (1991). Contextual aspects of ethnic stereotypes and interethnic evaluations. – *European Journal of Social Psychology*, Vol. 21, 331–348.

методът на списъците от черти, като първият *въпросник изследва полово-ролевите стереотипи* и е специално съставен за изследването на базата на резултатите на И. Бровърман⁴⁵, следвайки процедурата на П. Розенкранц и др.⁴⁶

Клъстър на топлотата/експресивността: женският полюс е по-желателен

Женственост	Мъжественост
Не използва груб език	Използва груб език
Приказлив	Не е приказлив
Тактичен	Безцеремонен
Нежен	Груб
Съзнава чувствата на другите	Не съзнава чувствата на другите
Религиозен	Не е религиозен
Интересува се от външния си вид	Не се интересува от външния си вид
Спретнат	Немарлив
Тих	Шумен
Има силна потребност от сигурност	Има слаба потребност от сигурност
Харесва изкуствата и литературата	Не харесва изкуствата и литературата
Лесно изразява нежни чувства	Трудно изразява нежни чувства

Клъстър на компетентността: мъжкият полюс е по-желателен

Женственост	Мъжественост
Не е агресивен	Агресивен
Зависим	Независим
Емоционален	Неемоционален
Не крие чувствата си	Крие чувствата си
Субективен	Обективен
Лесно му се влияе	Не му се влияе лесно
Подчиняващ се	Доминиращ
Не харесва математиката и точните науки	Харесва математиката и точните науки
Лесно се разстройва при леки кризи	Не се разстройва лесно при леки кризи
Пасивен	Активен
Не е съревнователно настроен	Съревнователно настроен
Нелогичен	Логичен
Неумел в бизнеса	Умел в бизнеса

⁴⁵ Broverman, I. K., Vogel, S., Broverman, D., Clarkson, F., & Rosenkrantz, P. (1972). Sex-role stereotypes: A current appraisal. – *Journal of Social Issues*, 28, 59–78.

⁴⁶ Rosenkrantz, P., et al. (1968). Sex-role stereotypes and self-concepts in college students. – *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 32, 287–295.

Подъл	Директен
Не знае как да си пробие път в живота	Знае как да си пробие път в живота
Лесно нараняват чувствата му	Трудно нараняват чувствата му
Не е авантюристично настроен	Авантюристично настроен
Има трудности при вземането на решения	Лесно взема решения
Лесно плаче	Никога не плаче
Почти никога не действа като лидер	Почти винаги действа като лидер
Не е самоуверен	Самоуверен
Чувства се много неловко да бъде агресивен	Изобщо не се чувства неловко да бъде агресивен
Неамбициозен	Амбициозен
Неспособен да отдели чувствата от идеите	Лесно отделя чувствата от идеите
Зависим	Независим
Суетен	Не е суетен
Мисли, че жените винаги превъзхождат мъжете	Мисли, че мъжете винаги превъзхождат жените
Не говори лесно за секс с мъже	Лесно говори за секс с мъже

На изследваните лица бе представен списък от 59 двойки качества и характеристики, противоположни по значение. Използвайки петстепенна скала, респондентите отбелязват степента, до която всеки от биполярните айтеми отразява онова, което според тях е характерно за всеки пол, имайки предвид „типичния българин/българка“. Изследваните лица представят впечатленията си първо за мъжете и след това за жените, като заграждат с кръгче цифрата, която в най-голяма степен съответства на представата им за мъжете/жените, имайки предвид, че 1 отговаря на притежание на качеството вляво в най-голяма степен, а 5 – на притежание на неговата противоположност, т.е. качеството вдясно.

1. Не използва груб език	1	2	3	4	5	Използва груб език
2. Приказлив	1	2	3	4	5	Не е приказлив

Въпросникът е анонимен, като респондентите са помолени да осигурят само някои демографски данни за себе си: пол, възраст, тяхната специалност, етническа принадлежност и образованието на родителите им, както и дали имат трудов опит досега.

Вторият въпросник за етническите и социално-груповите стереотипи е специално съставен за изследването на базата на използвания инструмент от Сюзън Т. Фиск и сътрудници⁴⁷ (вж. табл. 1).

⁴⁷ Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P., & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. – *Journal of Personality and Social Psychology*, 82 (6), 878–902.

Таблица 1. Скали в инструмента за изследване на стереотипите

Конструкт	Айтеми
Компетентност	Както са разглеждани от другите, колко ... са тези хора? [компетентни, уверени, независими, конкуриращи се, интелигентни]
Топлота	Както са разглеждани от другите, колко ... са тези хора? [толерантни, топли, добродушни, искрени]
Статус	Колко престижни са работните места, които обикновено се заемат от членовете на тази група? Колко икономически успели са членовете на тази група? Колко добре образовани са членовете на тази група?
Конкурентност	Ако членовете на тази група получават специални възможности (например предпочитание при наемане на работа), това вероятно ще направи нещата по-трудни за хората като мен. Колкото повече власт имат членовете на тази група, толкова по-малко власт ще имат хората като мен. Ресурсите, които получават членовете на тази група, ще отнемат ресурси от хората като мен.
За скалите „Компетентност“ и „Топлота“ многоточието се замества с думите в скобите за всеки въпрос.	

Изследваните лица бяха помолени да прочетат петнадесетте въпроса и да отговорят за всяка една от посочените във въпросника четиринадесет социални и етнически групи, използвайки петстепенна скала (1 = изобщо не съм съгласен/не е вярно; 5 = напълно съм съгласен/напълно вярно е). Беше спазена процедурата на С. Фиск и сътрудници инструкцията да се формулира по следния начин: „Не се интересуваме от личните Ви убеждения, а от това, как според вас тези групи са разглеждани от другите“, тъй като според авторите тя би трябвало да редуцира съображенията за социална (не)желателност и да способства за идентифициране на културните стереотипи. Етническите и социалните групи, за които се изследват нагласите на младите хора, са следните: българи, български турци, евреи, роми, арменци и араби, живеещи в България, богати, бедни, хората „средна ръка“, възрастни, инвалиди, физически работници, интелектуалци и феминисти.

РЕЗУЛТАТИ И ДИСКУСИЯ

Структурна организация на стереотипите за етническите и социалните групи в България

Според модела, предложен от Сюзън Т. Фиск и сътрудници⁴⁸, стереотипите се идентифицират по две дименсии (топлота и компетентност). Субек-

⁴⁸ Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P., Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. – *Journal of Personality and Social Psychology*, 82 (6), 878–902.

тивно положителните стереотипи по едното измерение не противоречат на предразсъдъците, но често са функционално консистентни с неласкателни стереотипи по другото измерение. Въз основа на проведените изследвания С. Фиск и колегите ѝ твърдят също така, че статусът предвижда компетентност, а конкуренцията прогнозира слаба топлота.

За да се установи съдържанието на стереотипите на младите хора в България за етническите и социалните групи, бе проведен класически факторен анализ по метода на главните компоненти и Варимакс-ротация (за всяка от групите) по всички 15 качества. За отделните групи са изведени консистентни фактори, които формират скалите: „компетентност“, „топлота“, „статус“ и „конкурентоспособност“. Резултатите от факторния анализ са представени в табл. 2.

Таблица 2. Разпределение на стереотипите за етническите и социалните групи по фактори (според факторните тегла на твърденията)

	фактор 1 (топлота)	фактор 2 (конкурентност)	фактор 3 (статус)	фактор 4 (компетентност)
искрен	0,69			
толерантен	0,69			
добронамерен	0,66			
интелигентен	0,62			
компетентен	0,61			
топъл	0,45			
ресурси		0,87		
власт		0,86		
възможности		0,85		
престиж			0,81	
успешен			0,74	
образован	0,33		0,70	
уверен				0,81
конкуриращ се				0,70
независим	0,29			0,56
Обяснена вариация – %	28,53	15,62	8,03	6,89
Коефициент алфа на Кронбах	0,76	0,84	0,71	0,59

Първият фактор обединява 6 качества с високи факторни тегла – искрен, толерантен, добронамерен и топъл, както и интелигентен и компетентен. Ве-

роятно интелигентността и компетентността се възприемат от изследваните лица като качества, които се свързват с емоционалната интелигентност и емпатията. Високият процент на обяснена вариация (28,53) и коефициентът алфа на Кронбах ($\alpha = 0,76$) показват, че структурната организация на този фактор – както по хоризонтала, така и по вертикала – е относително ясно поляризирана и йерархично субординирана от контекста на българската социокултурна и социоисторическа действителност. Ясно очертаната и вътрешно съгласувана структурна организация на скалата улеснява адаптацията на младите хора към социокултурните реалности в България.

Вторият фактор обединява 3 качества с големи факторни тегла, които се отнасят до конкурентоспособността – власт, ресурси и възможности. Коефициентът на обяснена вариация на тази скала е 15,62, а вътрешната консистентност е много висока ($\alpha = 0,84$). Анализът на качествено съдържание на включените в този фактор твърдения ясно очертава качествата, които допринасят за постигането на успех в начинанията. Те утвърждават значението на индивидуализацията във всекидневните взаимодействия и стремежа към себerealизация.

Третата скала се отнася до статуса и обединява 3 качества с големи факторни тегла, като престиж, икономически успех и образование. Структурното съдържание на тези качества се отличава с висока вътрешна интеграция ($\alpha = 0,71$) и показва, че тяхното притежаване е фактор, който може да допринесе за получаване на по-висок статус в организацията или обществото и признание от страна на другите.

В четвъртия фактор се включват 3 качества с големи факторни тегла: уверен, независим и конкуриращ се. Съдържателният анализ сочи, че за разлика от американските изследвания в структурната организация на този стереотип не влизат качества като „компетентност“ и „интелигентност“. Вероятно младите хора в България възприемат компетентността по-скоро като самоуверено и себеутвърждаващо се, пробивно поведение, което води до успех в дейността.

Получените резултати от проведения класически факторен анализ показват, че втората и третата скала са най-смислово определени и с най-голяма съгласуваност. Освен това те изцяло съвпадат с резултатите, получени в американските изследвания, и това подсказва, че качествата, които изграждат стереотипите за статус и конкурентност, вероятно не са културно детерминирани в някаква съществена степен.

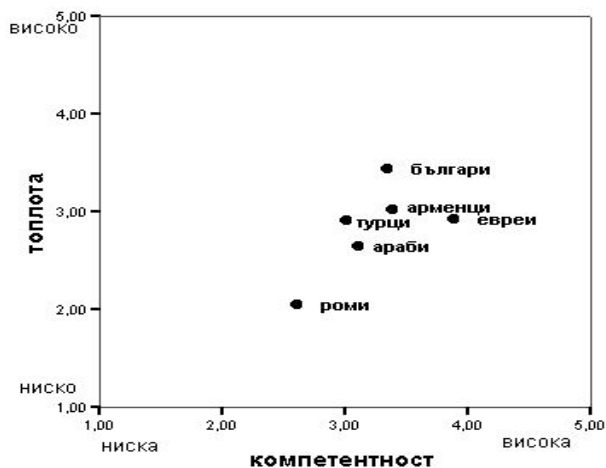
Различната работа върху междугруповите и междуличностните възприятия на някои изследователи предполага значимостта на две от скалите („топлота“ и „компетентност“) в социалната перцепция. Според Олпорт⁴⁹

⁴⁹ Allport, G. W. (1954). *The Nature of Prejudice*. Reading, MA: Addison-Wesley, цит. по Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P., & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. – *Journal of Personality and Social Psychology*, 82 (6), 878–902; Bettelheim, B., & Janowitz, M. (1950). *Dynamics of Prejudice*. New York: Harper, ibidem.

евреите се възприемат по-скоро като компетентни, но не и като топли, а негрите – като топли, но не и компетентни. Като цяло расовите предразсъдъци, половите групи, националните стереотипи и личностното възприятие се обобщават в две дименсии – функционалната идея, че хората искат да знаят намеренията на другите (топлота) и потенциалните възможности за тяхното постигане (компетентност). Стереотипите обаче често включват повече или по-малко желани черти, не просто неизменната антипатия, така често приемана за стереотип. В този смисъл С. Фиск и колегите ѝ предполагат, че съществуват смесени стереотипи за някои групи, включвайки слаби възприятия за компетентност и интензивни възприятия за топлота. Моделът на С. Фиск и сътрудници предлага матрица, която комбинира скалите „компетентност“ и „топлота“. Тъй като включват две отделни дименсии, смесените стереотипи са психологически консистентни – човек може да възприема дадена група като топла, но не компетентна или като компетентна, но не като топла. По отношение на другите две измерения – статус и конкурентност – се наблюдава подобно съотношение. Хората възприемат дадена социална и етническа група като конкурираща се, но нискостатусна, а от друга страна, като високостатусна, но не конкурираща се.

За проверка на получената факторна структура и определяне на най-доброто извеждане на броя от клъстери на стереотипите в рамките на българската социокултурна среда бе предприета втора стъпка на анализа. За целта данните бяха подложени и на допълнителен йерархичен клъстерен анализ по метода на Уърд, който минимизира вариациите в клъстера и позволява да се разкрият взаимодействията във възприятията на младите хора по отделните измерения за етническите социалните групи в България. За да вземем решение за броя на клъстерите, които най-добре отразяват данните, бяха използвани агломерационни статистики от йерархичния анализ. При интерпретацията на резултатите от йерархичния анализ бе използван двоен метод. Първо, идентифицирахме приемлив брой клъстери, използвайки типичните правила за вземане на решение. Второ, валидизирахме решението по няколко начина. Факторният анализ валидизира полезността на предложеното решение чрез изследване на връзките на изведените фактори или клъстери. От друга страна, клъстерното решение се валидизира чрез изследване на взаимовръзките с други фактори. Получените резултати от факторния и йерархичния клъстерен анализ показват подобни резултати, въз основа на които се оформя модел на стереотипите на младите хора у нас за етническите и социалните групи.

Получените резултати от изследването сред млади хора в България показват следното разпределение по дименсиите топлота и компетентност (вж. фиг. 1).

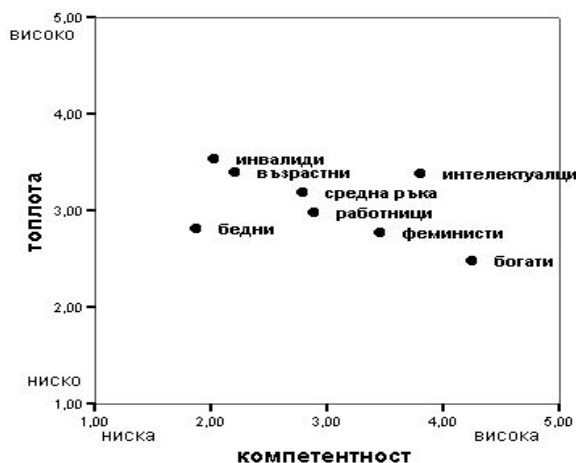


Фиг. 1. Четириклъстерно решение относно изследваните етнически групи

Както се вижда от фиг. 1, българите се възприемат в еднаква степен като компетентни и топли, българските турци и арабите, живеещи в България, получават средни стойности по компетентност, но по отношение на топлотата стойностите на турците са по-високи от тези на арабите. Арменците се възприемат като компетентни, но не толкова топли, колкото са българите. Евреите се възприемат за най-компетентни от изследваните етнически групи, но в същото време с не толкова високи стойности по топлота. Най-ниски стойности и по двете дименсии получават ромите. Този резултат е очакван от гледна точка на конкретните поведенчески прояви на голяма част от тази етническа общност. Ромите твърде често влизат в конфликтни взаимодействия с представителите на останалите етноси, което не се толерира и се възприема като неподходящо, водещо до нарушаване на нормалните човешки взаимоотношения. Получените резултати потвърждават стереотипите за евреите – компетентни, но не топли. Интересен е резултатът за българите – те са определени като най-топли. Логичен е полученият резултат за ромите – с ниски стойности и по двете дименсии.

На фиг. 2 са представени резултатите относно клъстерното решение по двете дименсии (топлата и компетентност) за изследваните социални групи.

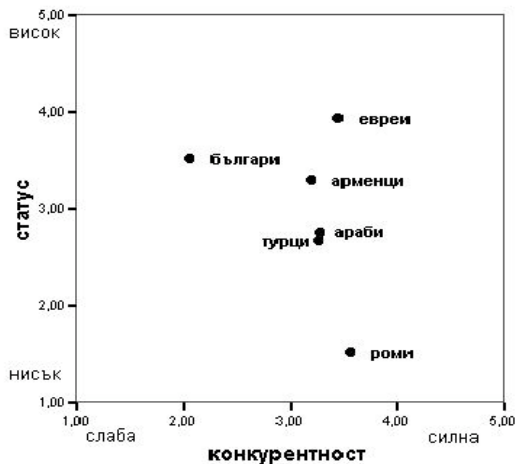
Потвърждават се очакванията за висока компетентност на богатите, интелектуалците и феминистите, а бедните, инвалидите и възрастните хора получават ниски стойности по това измерение. Физическите работници и хората „средна ръка“ получават средни стойности и по двете дименсии. По измерението „топлата“ се потвърждава стереотипът като най-добронамерени, искрени и толерантни да се възприемат инвалидите, възрастните, интелектуалците и хората „средна ръка“, докато богатите са описани като най-малко топли.



Фиг. 2. Клъстерно решение за изследваните социални групи

От така получените резултати се потвърждава и хипотезата, че групите, които се възприемат като високо компетентни, се категоризират като по-малко топли и обратното: тези, на които се приписва силна топлота, се оценяват като по-малко компетентни.

Резултатите от клъстерното решение по измеренията статус и конкурентност за изследваните етнически групи са представени на фиг. 3.

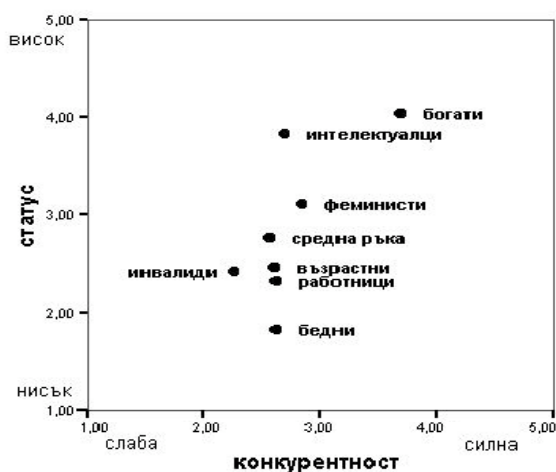


Фиг. 3. Клъстерно решение за изследваните етнически групи по димензиите статус и конкурентност

Както се вижда от фиг. 3, българите възприемат себе си като високостатусни, но не конкуриращи се, а останалите големи етнически групи, представени в България, като силно конкуриращи се, но вариращи по статус. Най-високи резултати

по отношение и на двете измерения получават евреите, следвани от арменците. Арабите и турците са поставени по средата (но с по-ниски стойности от тези на българите) по скалата „статус“, а ромите са с най-ниски стойности. На фона на актуалната социоекономическа ситуация в страната се регистрира изненадващо висок резултат по отношение на ромите, които се възприемат от изследваните лица като най-силно конкуриращи се от всички изследвани етнически групи. Вероятното обяснение на този резултат може да е свързано с изключително ниския социален и образователен статус на тази етническа общност, която търси и използва най-различни (дори и незаконни) начини и средства за преживяване, черпи от социалните блага на държавата в най-голяма степен, като има сравнително малък дял за тяхното производство. Може би това допринася в известна степен за високите резултати, които получават циганите по дименсията конкурентност. Очаквано, етническата група на евреите, следвана от араби, турци и арменци, също получава много високи стойности по тази скала. Българите възприемат себе си като много слабо конкуриращи се, което е очакван резултат, тъй като това е основната етническа група в страната, която вероятно не възприема себе си като застрашена от конкуренцията на другите етноси. Евреите, арменците и арабите са сравнително малобройни (69 204 души в категория „други“ според от данните от преброяването на населението в България от 2001 г. на НСИ⁵⁰), а циганите са многобройни (370 908 души според официалните данни от същото изследване, за които експертите смятат, че са занижени⁵¹), но в голямата си част са необразовани.

По отношение на социалните групи в България се установяват следните резултати по измеренията статус и конкурентност (вж. фиг. 4).



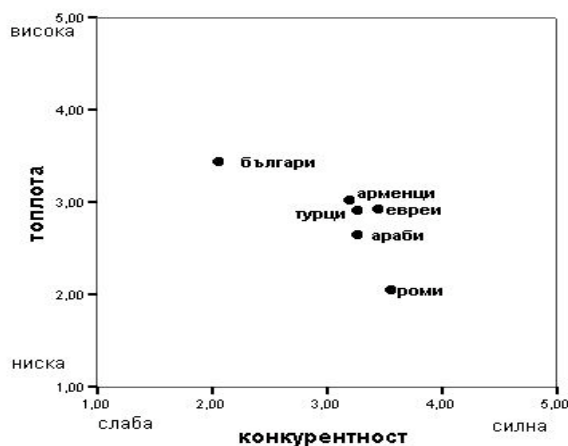
Фиг. 4. Клъстерно решение за изследваните социални групи по дименсията статус и конкурентност

⁵⁰ http://www.nsi.bg/Census_e/Census_e.htm

⁵¹ Пак там.

Получените резултати са очаквани: богатите се възприемат като силно конкурентни и високостатусни, следвани по статус от интелектуалците, феминистите, хората „средна ръка“, възрастните, инвалидите и физическите работници. Най-нисък статус имат бедните. За измерението конкурентност се регистрират аналогични резултати с изключение на групата на инвалидите, която е с най-ниски стойности.

Сюзън Фиск и др.⁵² установяват, че „външногруповото“ се възприема като компетентно до степеня, до която се възприема като властимащо и високостатусно, или като некомпетентно, доколкото се оценява като безвластно и нискостатусно, както и относително топло, доколкото не се конкурира с основната, собствената група. Същият модел резултати се наблюдава и в България (вж. фиг. 5 и 6). Групите, които се оценяват като силно конкурентни, същевременно са по-малко топли.



Фиг. 5. Четирикълъстерно решение за изследваните етнически групи по димензиите топлота и конкурентност

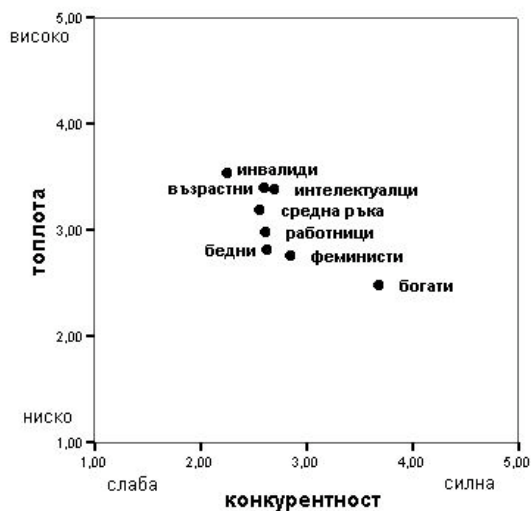
Най-високи стойности по конкурентност, но в същото време най-ниски оценки по топлота, се приписват на ромите. Този резултат бе коментиран като изненадващ, но има своето вероятно обяснение от гледна точка на конкретната социоекономическа ситуация в България. В обявеното от Европейския съюз десетилетие на „Ромското интегриране“ се поставя акцент върху действията и мерките за по-успешно и интензивно интегриране на ромите в обществата. В актуалната ситуация в нашата страна обаче тази интеграция много често се разбира като предоставяне на блага, за които самите цигани имат малък принос, но въпреки това успяват в голяма степен да се възпол-

⁵² Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P., & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. – *Journal of Personality and Social Psychology*, 82 (6), 878–902.

зват от тях. Очаквано високи стойности по конкурентност получават евреите, следвани от арабите, турците и арменците.

Българите получават най-високи оценки по дименсията „топлота“, но в същото време имат най-ниски стойности по „конкурентност“, което бе интерпретирано от гледна точка на факта, че най-голямата етническа общност не се притеснява особено от конкуренцията на малцинствата.

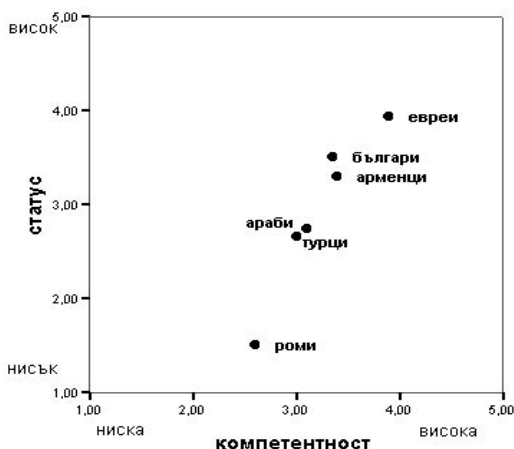
Резултатите по отношение на социалните групи в известна степен са по-различни (вж. фиг. 6).



Фиг. 6. Клъстерно решение по измеренията топлота и конкурентност за социалните групи

Богатите са оценени най-високо по дименсията „конкурентност“, но по „топлота“ им се приписват най-ниски стойности. Инвалидите получават най-високи оценки по „топлота“, но най-ниски по „статус“, следвани от възрастните. Средни оценки и по двете измерения се установяват за хората „средна ръка“, феминистите, физическите работници и бедните. Тези резултати потвърждават стереотипа за по-голямата конкурентоспособност на хората с много добро материално положение, но и по-ниската им толерантност и добродушност. От друга страна, тези със специфични потребности се категоризират като най-топли, искрени и толерантни, но и най-слабо конкурентни.

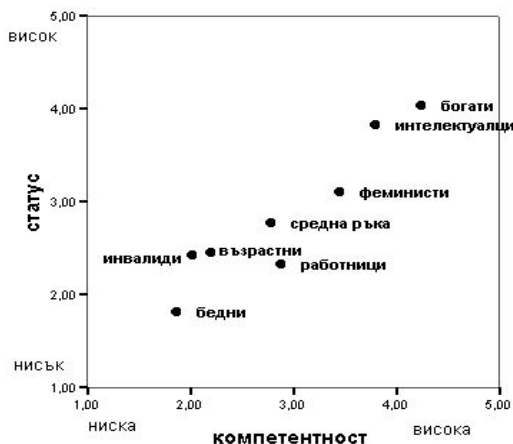
Четириклъстерното решение по измеренията „статус“ и „компетентност“ показва следните резултати (вж. фиг. 7 и 8). Като най-компетентни и високостатусни са категоризирани евреите, а на противоположния полюс – най-малко компетентни и най-нискостатусни – циганите. Високи стойности и по двете измерения се регистрират за българите и арменците, а за араби и турци – средни. Данните са представени на фиг. 7.



Фиг. 7. Клъстерно решение за изследваните етнически групи по димензиите статус и компетентност

Потвърждава се стереотипът, че арменците и евреите се занимават с високостатусни професионални занятия. Същото се отнася и за българите, но това е свързано с етническия произход на респондентите, които очевидно възприемат собствената си група като по-компетентна и по-високостатусна от арабите, турците и циганите, живеещи в България.

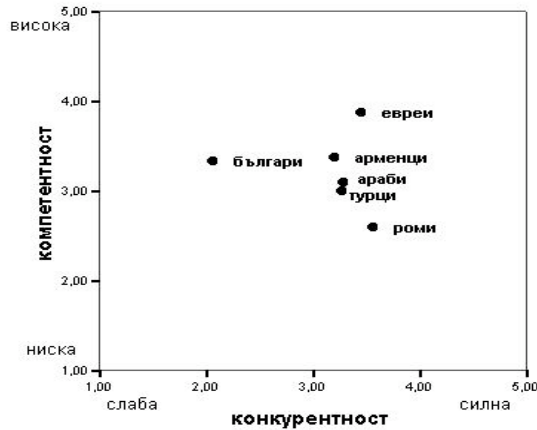
Като най-компетентни и високостатусни се възприемат богатите, интелектуалците и феминистите, а най-ниски резултати и по двете измерения получават бедните и инвалидите. Потвърждава се изкривената социална стратификация в България, при която компетентността на „средната класа“ и физическите работници се оценява като идентична и незначително по-ниска от тази на интелектуалците. Данните са представени на фиг. 8.



Фиг. 8. Клъстерно решение за изследваните социални групи по димензиите статус и компетентност

От получените резултати при взаимодействието между дименсиите „статус“ и „компетентност“ може да се направи заключението, че високата компетентност води до постигане на по-висок статус в обществото, докато некомпетентността се свързва с нисък социален и обществен статус.

Клъстерното решение по измеренията компетентност и конкурентност за етническите групи е показано на фиг. 9.



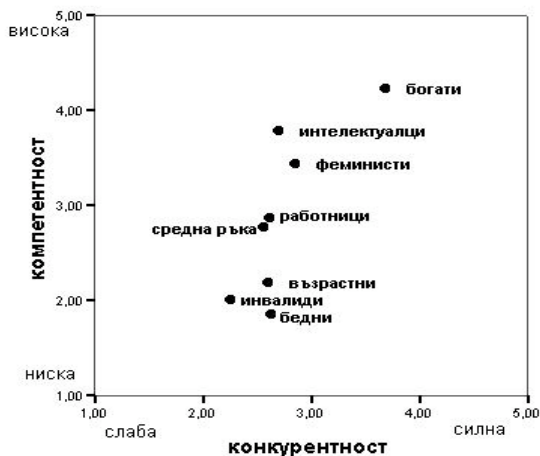
Фиг. 9. Клъстерно решение за изследваните етнически групи по дименсиите компетентност и конкурентност

Както се вижда от фиг. 9, евреите се възприемат като най-компетентни и силно конкурентни, следвани от арменци и българи. Циганите се възприемат като най-конкурентни, но и най-некомпетентни. Средни оценки и по двете измерения получават арабите и турците. Най-ниски са стойностите на българите по дименсията „конкурентност“. Тези резултати вече бяха интерпретирани от гледна точка на конкретния социокултурен и социоикономически контекст в нашето общество.

Резултатите от клъстерното решение за стереотипите на младите хора в България относно социалните групи по дименсиите компетентност и конкурентност са показани на фиг. 10.

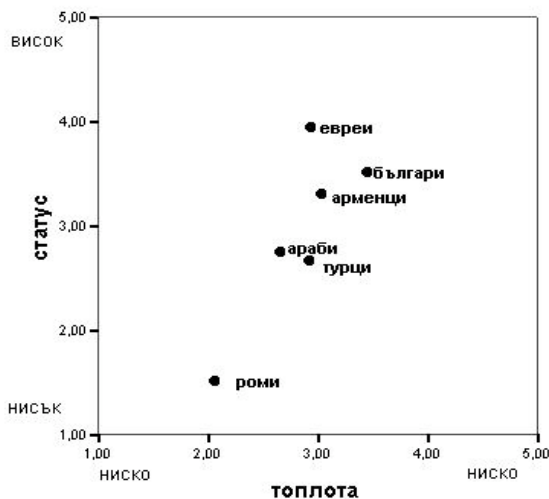
Богатите са категоризирани като най-компетентни и най-конкурентни, следвани от интелектуалците и феминистите. Средни оценки се регистрират за физическите работници и хората „средна ръка“, следвани от възрастните и бедните. Като най-малко компетентни и най-слабо конкурентни се възприемат инвалидите. Вероятно обяснение на този резултат може да се намери в не особено големите възможности, създадени за придобиването на знания и практически умения на тази група хора, въпреки заявените мерки от страна на управляващите. От своя страна, това допринася за слабата им конкурентност. В този аспект може да се направи заключението, че високата компетентност при социалните

групи води до повече възможности за изява на конкурентоспособността на хората, докато ниската компетентност се свързва със слаба конкурентност.



Фиг. 10. Клъстерно решение за изследваните социални групи по дименсиите компетентност и конкурентност

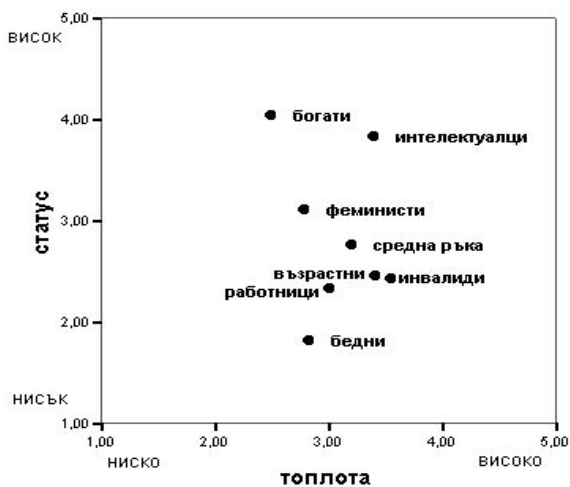
По отношение на резултатите от взаимодействието на измеренията „статус“ и „топлота“ се установяват следните тенденции в стереотипите. Данните за етническите групи са представени на фиг. 11.



Фиг. 11. Клъстерно решение за изследваните етнически групи по дименсиите статус и топлота

Изследваните млади хора в България определят евреите като най-високостатусни, тъй като смятат, че те са добре образовани, заемат престижни работни позиции и са икономически успели. В същото време обаче на тях им се приписват средни оценки по дименсията „топлота“. Българите са категоризирани като най-толерантни, добронамерени и искрени, но по-нискокатегоризирани от евреите. Средни стойности и по двете измерения получават арменците и турците, следвани от арабите. Най-ниски оценки и по топлота и по статус се регистрират за циганите, което е очакван резултат с оглед на образователното равнище на представителите на този етнос в страната, както и на поведенческите им прояви в обществения живот, които често излизат извън рамките както на социалните норми, така и на закона.

Резултатите за социалните групи по измеренията „статус“ и „топлота“ са показани на фиг. 12. Очаквано, най-високи оценки по дименсията статус получават богатите, но те са с най-ниски стойности по топлота. На следващо място по образованост, престиж и икономически успех са категоризирани интелектуалците, които имат малко над средните оценки и по топлота. Средни стойности и по двете измерения се приписват на феминистите, хората „средна ръка“, възрастните и физическите работници. Групата на инвалидите получава най-високи оценки по измерението топлота, което вече беше споменато и интерпретирано. Бедните имат най-ниски стойности и по двете измерения. Потвърждава се стереотипът, че високостатусните групи се възприемат като по-малко топли.



Фиг. 12. Клъстерно решение за изследваните социални групи по дименсията статус и топлота

Структурната интерпретация на получените резултати от емпиричното изследване диференцира ядрото на качествата, които са устойчив организатор

на стереотипите за етническите и социалните групи както за отделната личност, така и за обществото като цяло. Отграничаването на добре структурираните елементи от периферните в стереотипите на младите хора в българската социокултурна действителност показва динамиката на процесите на промяна, протичащи в нагласите и убежденията в обществото.

Съдържанието и структурната организация на стереотипите диференцират, поляризират и интегрират качествата, които се приписват на различните етнически и социални групи в България. Налице е структурна поляризация, тъй като се диференцират качества с противоположно значение. Поляризацията предполага засилване на значението на дадени стереотипи за сметка на други. Структурната интеграция показва висока йерархична субординация на стереотипите както по хоризонтала, така и по вертикала.

От така получените резултати може да се направи заключението, че бедните, възрастните хора и инвалидите се възприемат като некомпетентни, слабо конкурентни и нискостатусни, но топли, т.е. социално компетентни, интелигентни и добронамерени. Това контрастира със стереотипите за богатите и интелектуалците, които се възприемат като високо компетентни, силно конкурентни и високостатусни, но със сравнително ниски стойности по топлота.

За етническите групи може да се каже, че евреите се категоризират като компетентни, силно конкурентни и високостатусни, но не толкова топли. Българите се възприемат като компетентни, топли и високостатусни, но най-малко конкурентни. Турците, арменците и арабите получават средни оценки по изследваните измерения. Най-ниски стойности по компетентност, статус и топлота се приписват на циганите, които изненадващо се определят като най-конкурентните в България от изследваните млади хора.

Йерархичната съгласуваност на стереотипите улеснява адаптацията на етническите и социалните групи към културната реалност и културно-категоризираните социални роли и поведения. Културнотипизираното поведение съответства на специфично дефинираните от културата полярности в българската действителност.

Вариации в стереотипите за етническите и социалните групи

В литературата са изведени две концептуално подобни личностни измерения, съответно за мъжете и жените: хипермъжественост и хиперженственост. Тези термини се отнасят до убеждения, възприятия и характерни поведения, основани на твърде традиционни и подчертани идеи за подходящото поведение за мъжете и жените⁵³. Хипермъжествените лица имат грубо и безчувствено отношение към жените и секса, възприемат насилието като мъжествено и изпитват удоволствие от поемането на рискове. Съответната личностна харак-

⁵³ Mosher, D. L., Sirkin, M. (1984). Measuring a macho personality constellation. – *Journal of Research in Personality*, 18, 150–163.

теристика при жените е наречена хиперженственост и е описана от С. Мърнан и Д. Бърн⁵⁴. Тези жени вярват, че имат успех до степенята, до която могат да поддържат взаимоотношения с мъж, използват сексуалността като основен свой актив и приемат мъжката агресивност⁵⁵.

За изследване на динамиката на възприятията на изследваните млади хора за етническите и социалните групи е приложен дисперсионен анализ, чиито резултати са показани в табл. 3.

Таблица 3. Различия в стереотипите за етническите и социалните групи в зависимост от половоролевите стереотипи

Източници на вариация Стереотипи	Мъжественост		Женственост	
	<i>F</i>	<i>p</i>	<i>F</i>	<i>p</i>
Компетентност <i>Българи</i>	7,104	0,001	1,143	0,320
<i>Средна ръка</i>	3,494	0,031	0,551	0,699
<i>Възрастни</i>	1,942	0,145	6,330	0,002
<i>Инвалиди</i>	0,337	0,714	3,290	0,039
<i>Бедни</i>	1,341	0,614	3,352	0,036
Статус <i>Българи</i>	5,440	0,005	1,256	0,303
<i>Възрастни</i>	1,575	0,782	4,161	0,016
<i>Бедни</i>	1,122	0,519	3,175	0,043
Конкурентност <i>Богати</i>	4,218	0,016	2,125	0,083
<i>Феминисти</i>	4,390	0,013	1,034	0,303
<i>Интелектуалци</i>	3,629	0,028	2,319	0,100

При направения еднофакторен дисперсионен анализ за дименсията компетентност се установява, че мъжествеността влияе статистически значимо върху оценките на българи ($F=7,104$; $p=0,001$) и хората „средна ръка“ ($F=3,494$; $p=0,031$). Регистрира се следната тенденция: хипермъжествените, т.е. мъжете, възприели в най-голяма степен традиционния стереотип за мъжественост, оценяват най-високо компетентността на тези групи, докато хипомъжествените, т.е. тези, които не се придържат към традиционното разбиране за мъжката роля, не обръщат такова внимание на компетентността.

⁵⁴ Murnen, S. K., Byrne, D. (1988). Development of a scale to measure hyperfemininity. Unpublished manuscript, State University of New York at Albany, цит. по R. A. Baron & D. Byrne (1991). Social Psychology: Understanding Human Interaction. Boston: Allyn and Bacon.

⁵⁵ Вж. Андреева, Л., Карабелъова, С. (2006) Сексуален тормоз и половоролеви стереотипи. Годишник на СУ „Св. Климент Охридски“, Книга Психология, Том 99.

Възприятията за женствеността оказват значимо влияние върху оценките на компетентността на възрастните ($F=6,330$; $p=0,002$), бедните ($F=3,352$; $p=0,036$) и инвалидите ($F=3,290$; $p=0,039$). Потвърждава се установеното през 2004 г. връщане към традиционните половеоролеви определения, според които мъжете се възприемат като компетентни, а жените – като топли, загрижени за взаимоотношенията и по-емпатични⁵⁶. Както се вижда от резултатите, представени в таблица 4, хиперженствените респонденти оценяват в най-висока степен компетентността на тези по принцип онеправдани социални групи в България. Това е очакван резултат, имайки предвид вековната функция, приписвана на жените: грижа за междуличностните отношения, отглеждане и възпитание на децата, грижа за по-възрастното поколение и поддържане на хармонията в групата. Този резултат се съгласува с резултатите, получени от националните представителни изследвания на ценностните ориентации, проведени през 2000 и 2005 г. по модела на Х. Хофстеде, които ясно очертават българската култура като предимно женствена с доминиране на загрижеността към по-слабите и избягване на конфронтациите във всекидневните взаимодействия⁵⁷.

Таблица 4. Средни аритметични стойности на мъжественост и женственост за стереотипите за етническите и социалните групи в България

	Мъжественост			Женственост		
	Хипо	Средни	Хипер	Хипо	Средни	Хипер
Компетентност Българи	3,44	3,41	3,7	3,37	3,52	3,60
Средна ръка	2,71	2,92	2,96	2,75	2,95	2,93
Възрастни	2,77	2,52	2,64	2,36	2,65	2,93
Бедни	2,05	2,05	2,20	1,89	2,19	2,24
Инвалиди	2,54	2,51	2,60	2,36	2,56	2,75
Статус Българи	3,82	3,49	3,51	3,61	3,51	3,56
Възрастни	2,30	2,36	2,52	2,16	2,49	2,55
Бедни	1,78	1,83	1,77	1,58	1,84	1,86
Конкурентност Богати	3,89	3,59	3,86	3,99	3,69	4,16
Феминисти	3,29	2,81	2,86	2,70	2,90	2,93
Интелектуалци	2,71	2,61	3,03	2,59	2,69	2,80

⁵⁶ Вж. Андреева, Л., Карабелъова, С. (2005). Половоролеви стереотипи: сравнителен анализ. Годишник на СУ „Св. Климент Охридски“, Книга Психология, Том 98.

⁵⁷ Силгиджиян, Х., Карабелъова, С., Герганов, Е. (2007). Културна идентичност и ценностни избори в контекста на всекидневното поведение. – В: Годишник на СУ, Книга Психология, т. 94–95, С., УИ „Св. Климент Охридски“, 5–50.

Мъжествеността влияе значимо върху оценките за статуса при българите ($F=5,440$; $p=0,005$), женствеността – при възрастните ($F=4,161$; $p=0,016$) и бедните ($F=3,175$; $p=0,043$). Хипомъжествените, т.е. мъжете, които не се придържат към традиционното полово-ролево определение, оценяват високо статуса на основната етническа група в страната, докато хиперженствените отново с най-благоприятни оценки по това измерение са възрастните и бедните (вж. таблица 4).

Традиционният полово-ролеви стереотип за мъжете е свързан значимо с възприятията за конкурентността на следните социални групи: богати ($F=4,218$; $p=0,016$), интелектуалци ($F=3,69$; $p=0,028$) и феминисти ($F=4,390$; $p=0,013$). Хипермъжествените респонденти оценяват най-високо конкурентността на интелектуалците и феминистите, докато мъжете със средни резултати по половоролеви стереотипи оценяват богатите като най-конкурентни (вж. таблица – средни). Този резултат е неочакван, но вероятно може да бъде свързан с доминиращите женствени ценности в българската социокултурна среда по модела на Х. Хофстеде⁵⁸. Възможно е това да е остатък от наблюдаваното в началото на прехода преобръщане на половите роли, при което жените се възприемаха като проявяващи по-мъжки черти от мъжете⁵⁹.

Женствеността не оказва влияние върху възприятията за конкурентността на етническите и социалните групи.

Потвърждава се тезата, издигната още от Г. Олпорт, че топлотата е централна личностна характеристика⁶⁰. Настоящото изследване посочва, че тази дименсия остава относително устойчива и не се влияе от измерваните полово-ролеви стереотипи.

Като цяло резултатите показват, че компетентността е най-летливата характеристика от всички измервани. Нейните оценки варират в зависимост от редица фактори, което подсказва, че компетентността няма общоприета дефиниция и не съществуват строги критерии за нейното измерване. Всяка група влага собствено съдържание в този конструкт, което означава, че той е силно културно обусловен.

По отношение на стереотипите за етнически групи се установява, че значими различия се проявяват единствено при българите. Това е обяснимо, тъй като респондентите са българи в ранна зряла възраст, които вероятно нямат достатъчно широки контакти и познания за другите етнически групи в страната. „Външногруповото“ по принцип се познава в по-ниска степен и вследствие

⁵⁸ Пак там.

⁵⁹ Андреева, Л. и Янчева, Т. (2001). Половоролеви стереотипи и ирационални убеждения в младежка и зряла възраст. Годишник на СУ „Св. К. Охридски“, Книга Психология, Т. 90, 131–156; Андреева, Л., Карабельова, С. (2005). Половоролеви стереотипи: сравнителен анализ. Годишник на СУ „Св. Климент Охридски“, Книга Психология, Том 98.

⁶⁰ Alport, G. W., Odert, H. S. (1936) Trait names: A psycho-lexical study. – Psychological monographs, 47, цит. по Сиймън, Дж. Д., Кенрик, Д. Т. (2002) Психология. София: НБУ.

на това се възприема като по-хомогенно от „вътрешногруповото“. В подкрепа на тази теза е и резултатът, че същите тези респонденти имат доста по-диференцирани становища за социалните групи: от изследваните осем (богати, възрастни, хора „средна ръка“, физически работници, интелектуалци, феминисти, инвалиди и бедни) вариации се регистрират в седем.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

От функционална, прагматична перспектива дименсиите на стереотипите са резултат от междуличностни и междугрупови взаимодействия. Когато се срещат, хората искат да знаят какви са целите на другите и как те ги преследват. Хората искат да знаят намеренията на другите (позитивни или негативни) и потенциалните възможности за тяхното постигане. Тези характеристики кореспондират с възприемането съответно на топлотата и компетентността⁶¹.

Получените резултати от изследването в българската социокултурна среда подкрепят смесения модел за стереотипите, в който някои групи се възприемат като компетентни, но не топли или като некомпетентни, но топли. Те също така откриват социално структурираните корелати на възприемането на компетентността и топлотата, на статуса и конкурентността. Групите, които са твърдо в средата на двете дименсии: компетентност/топлота (турци, араби, арменци, хората „средна ръка“ и физическите работници), могат наистина да разкрият трудно определими предположения. Данните от изследването за групите в средата на двете дименсии не разграничават неясните стереотипи и средните на противоположните групи. От друга страна, те показват възможността монолитните и противоречащи си индивидуални различия да са резултат от липсата на консенсус. В този смисъл отговорът не е съвсем ясен.

Като цяло може да се направи заключението, че дименсиите „компетентност“, „конкурентност“ и „статус“ последователно диференцират социалните групи, докато измерението „топлота“ – етническите групи. Вероятно това не е изненадващо, тъй като отчетливо се проявява в публичното пространство.

Съдържателният модел на стереотипите постулира качествени различия в стереотипите и предразсъдъците към различните групи и едновременно с това създава концептуална рамка, която обяснява защо и кога тези различия се появяват. Например моделът приема, че антисемитизмът и расизмът⁶² следват

⁶¹ Murnen, S. K., Byrne, D. (1988). Development of a scale to measure hyperfemininity. Unpublished manuscript, State University of New York at Albano, цит. по R. A. Baron & D. Byrne (1991). *Social Psychology: Understanding Human Interaction*. Boston: Allyn and Bacon.

⁶² Allport, G. W. (1954). *The Nature of Prejudice*. Reading, MA: Addison-Wesley, цит. по Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P., & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. – *Journal of Personality and Social Psychology*, 82 (6), 878–902.

различна психологическа динамика, обясняваща различията в отношението към тези групи в исторически план. Ромите се възприемат като група с ниска компетентност и това е областта, която те трябва да култивират и да развиват. Този резултат не е само стереотип, а обективна реалност и съответства на откриваното в други култури по отношение на малцинствени етнически групи⁶³: тъмната кожа в холандската култура се свързва с ниско образование, обвързана е по-скоро с нисък социоикономически статус, отколкото с културна или нормативна девиантност, като авторите на цитираното изследване издигат тезата, че социоикономическият статус и цветът на кожата са стабилни и до голяма степен зависещи от класата характеристики.

В същото време обаче циганите са оценени като относително най-конкурентни, което се обяснява със спецификата на социоикономическите реалности в страната, даващи им възможности да се възползват в най-голяма степен от социалните блага. Евреите обаче се възприемат като високо компетентни. В други случаи моделът на получените резултати в настоящото изследване подчертава психологическите подобия в предразсъдъците – турците и арабите се възприемат в средна степен компетентни, топли, конкурентни и икономически успели, както и физическите работници и хората „средна ръка“.

Очевидно социалната девиантност е фактор при оценката на ромския етнос и е свързана с възприятията за силно културно различие и ниско образование, както и непрекъснато нарушаване на социалните и правните норми. Според теорията на Р. Деридер⁶⁴ нарушенията на нормите, които могат да се припишат на отрицателни личностни характеристики на нарушителя, а не на външни фактори, водят до отрицателни оценки. В български условия парадоксалното в оценката на циганския етнос е, че тази социална девиантност и ниско образование се свързват в съзнанието на респондентите с висока конкурентност.

Описаният модел на смесените стереотипи е продукт от исторически и социални обстоятелства, но на равнището на критични дименсии („компетентност“, „топлота“, „статус“ и „конкурентност“) те се основават на променливите, които отдавна интересуват изследователите на предразсъдъците. Познаването на съдържанието на стереотипите може да подпомогне успешното взаимодействие между различните етнически и социални групи.

⁶³ Kleinpenning, G. & Hagendoorn, L. (1991). Contextual aspects of ethnic stereotypes and interethnic evaluations. – *European Journal of Social Psychology*, Vol. 21, 331–348.

⁶⁴ DeRidder, R. (1983). Norm violation in a dyad: the effect of victims attribution of malevolent intent on reactive aggression. Unpublished manuscript, Tilburg University, The Netherlands, цит. по Kleinpenning, G. & Hagendoorn, L. (1991). Contextual aspects of ethnic stereotypes and interethnic evaluations. – *European Journal of Social Psychology*, Vol. 21, 331–348.

ЛИТЕРАТУРА

- Allport, G. (1958). *The Nature of Prejudice*. Cambridge, MA: Addison-Wesley. (Публикувана за първи път през 1954 г.)
- Ashmore, R. & DelBoca, F. (1976). Psychological approaches to understanding intergroup conflict. – In: Katz, P. A. (Ed.) *Towards the Elimination of Racism*. Pergamon Press, New York, 37–82.
- Ashmore, R. D., & Del Boca, F. K. (1981). Conceptual Approaches to Stereotypes and Stereotyping. – In: D. L. Hamilton (Ed.). *Cognitive Processes in Stereotyping and Intergroup Behavior*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1–35.
- Banaji, M. R., Hardin, C., & Rothman, A. J. (1993). Implicit stereotyping in person judgment. – *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 272–281.
- Bettelheim, B., & Janowitz, M. (1950). *Dynamics of Prejudice*. New York: Harper.
- Bogardus, E. S. (1926). Social Distance in the City. *Proceedings and Publications of the American Sociological Society*, 20, 40–46.
- Bordens, K. S., & Horowitz, I. A. (2008). *Social Psychology* (3rd ed.). FreeLoad Press.
- Boski, P. (1988). Effects of ingroup/outgroup membership and ethnic schemata. – *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 19, 287–328.
- Brigham, J. C. (1971). Ethnic stereotypes. – *Psychological Bulletin*, 76 (1), 15–33.
- Brigham, J. C. (1973). Ethnic stereotypes and attitudes: A different mode of analysis. – *Journal of Personality*, 41, 206–233.
- Broverman, I. K., Vogel, S., Broverman, D., Clarkson, F., & Rosenkrantz, P. (1972). Sex-role stereotypes: A current appraisal. – *Journal of Social Issues*, 28, 59–78.
- Brown, R. (1986). *Social Psychology* (2nd ed.). New York: The Free Press.
- Campbell, D. T. (1967). Stereotypes and the perception of group differences. – *American Psychologist*, 22, 817–829.
- Deaux, K. (1995). How Basic Can You Be? The Evolution of Research on Gender Stereotypes. – *Journal of Social Issues*, 51 (1), 11–21.
- DeRidder, R. (1983). *Norm violation in a dyad: the effect of victims attribution of malevolent intent on reactive aggression*. Unpublished manuscript, Tilburg University, The Netherlands.
- Devine, P. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *J. Pers. Soc. Psychol.* 56, 5–18.
- Dollard, J. (1937). *Caste and Class in a Southern Town*. New Haven: Yale University Press.
- Dovidio, J. F., Kawakami, K., Johnson, C., Johnson, B., & Howard, A. (1997). On the nature of prejudice: Automatic and controlled processes. – *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, 510–540.
- Dovidio, J., Evans, N., and Tyler, B. (1986). Racial stereotypes: The contents of their cognitive representations. – *J. Exp. Soc. Psychol.* 22, 22–37.
- Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). *Social Cognition* (2nd ed.), New York: McGraw-Hill.
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P., & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. – *Journal of Personality and Social Psychology*, 82 (6), 878–902.
- Forgas, J. P., & O'Driscoll, M. (1984). Cross-cultural and demographic differences in the perception of nations. – *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 15 (2), 199–222.
- Gardner, R., Kirby, D. & Arboleda, A. (1973). Ethnic stereotypes: a cross-cultural replication of their unitary dimensionality. – *Journal of Social Psychology*, 91, 189–195.
- Gilbert, D., and Hixon, J. (1989). The trouble of thinking: Activation and application of stereotypic beliefs. *J. Pers. Soc. Psychol.* 60, 509–517.
- Guilford, J. P. (1931). Racial preferences of a thousand American university students. – *Journal of Social Psychology*, 2, 179–204.

- Hamilton, D. L. (Ed.). (1981). *Cognitive Processes in Stereotyping and Intergroup Behavior*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Hogg, M.A. & Turner, J.C. (1987). Intergroup behavior, self-stereotyping and the salience of social categories. – *British Journal of Social Psychology*, 26, 325–340.
- http://www.nsi.bg/Census_e/Census_e.htm
- Jost, J. T., Banaji, M. R., and Nosek, B. A. (2004). A decade of system justification theory: Accumulated evidence of conscious and unconscious bolstering of the status quo. – *Pol. Psychol.* 25, 881–919.
- Jost, J. T., Kivetz, Y. Rubini, M. Guermendi, G., & Mosso, C. (2005). System-Justifying Functions of Complementary Regional and Ethnic Stereotypes: Cross-National Evidence. – *Social Justice Research*, Vol. 18, No. 3, 305–333.
- Jussim, L., Nelson, T. E., Manis, M., & Soffin, S. (1995). Prejudice, stereotypes, and labeling effects: Sources of bias in person perception. – *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 228–246.
- Katz, D., & Braly, K. (1933). Racial Prejudice and Racial Stereotypes. – *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 28, 280–290.
- Kay, A. C., and Jost, J. T. (2003). Complementary justice: Effects of „poor but happy“ and „poor but honest“ stereotype exemplars on system justification and implicit activation of the justice motive. – *J. Pers. Soc. Psychol.* 85, 823–837.
- Kleinpenning, G. & Hagendoorn, L. (1991). Contextual aspects of ethnic stereotypes and interethnic evaluations. – *European Journal of Social Psychology*, 21, 331–348.
- Klineberg, O. (1935). *Race Differences*. New York: Harper and Row.
- Levy, S. R., Stroessner, S. J., & Dweck, C. (1998). Stereotype formation and endorsement: The role of implicit theories. – *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1421–1436.
- Madon, S., Guyll, M., Aboufadel, K., Montiel, E., Smith, A., Palumbo, P., & Jussim, L. (2001). Ethnic and national stereotypes: The Princeton trilogy revisited and revised. – *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27 (8), 996–1010.
- McCauley, C. & Stitt, C. (1978). An individual and quantitative measure of stereotypes. – *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 929–940.
- McDavid, J. W., & Harari, H. (1974). *Psychology and Social Behavior*. New York: Harper & Row, Publishers.
- Macrae, C. N., Milne, A. B., & Bodenhausen, G. V. (1994). Stereotypes as energy-saving devices: A peek inside the cognitive toolbox. – *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 37–47.
- Petrenko, V.F., Kravtsova, A.R., Mitina, O.V., & Osipova, V.S. (2003). Ethnic Stereotypes of Russian Citizens. – *Journal of Russian and East European Psychology*, 40 (6), 28–40.
- Pettigrew, T.F. (1975). Trends in research on racial discrimination. – In: T. F. Pettigrew (Ed.) *Racial Discrimination In the United States*. New York: Harper and Row.
- Rosenkrantz, P., et al. (1968). Sex-role stereotypes and self-concepts in college students. – *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 32, 287–295.
- Secord, P.F. & Backman, C.W. (1974). *Social Psychology* (2nd ed.). Tokyo: McGraw-Hill.
- Stangor, C., & Lange, J. (1994). Mental representation of social groups: Advances in understanding stereotypes and stereotyping. – In: M. Zanna (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 26, New York: Academic Press, 357–416.
- Swim, J. (1994). Perceived versus meta-analytic effect sizes: An assessment of the accuracy of gender stereotypes. – *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 21–36.
- Tajfel, H. (1969). Cognitive aspects of prejudice. – *Journal of Social Issues* 25, 79–97.
- Thorndike, R. L. (1977). Content and evaluation in ethnic stereotypes. – *The Journal of Psychology*, 96, 131–140.

- Thurstone, L. L. (1928). Attitudes can be measured. – *American Journal of Sociology*, 33, 529–554.
- Triandis, H. C. (1994). *Culture and social behavior*. New York: McGraw-Hill.
- Walkey, H. F., & Chung, C. R. (1996). An examination of stereotypes of Chinese and Europeans held by some New Zealand secondary school pupils. – *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 27 (3), 283–292.
- Watson, J. (1967). *Behavior: An Introduction to Comparative Psychology*. New York: Holt.
- Wittenbrink, B., Judd, C., and Park, B. (1997). Evidence for racial prejudice at the implicit level and its relationship with questionnaire measures. – *J. Pers. Soc. Psychol.* 72, 262–274.

