

ΠΑΝΤΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΤΜΗΜΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ, ΜΕΣΩΝ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ  
"ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΕΣ & ΜΕΙΟΨΗΤΕΣ"

ΜΙΧΑΗΛ ΠΑΠΠΑΣ

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΠΡΟΣΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΩΝ  
ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ - ΔΟΜΙΚΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ

ΑΘΗΝΑ  
2002

|                                                    |    |
|----------------------------------------------------|----|
| Αποθητικός Ρατσισμός.....                          | 39 |
| Κοινωνικό Επίπεδο Ανάλυσης.....                    | 42 |
| Η Κοινωνικο-Πολιτισμική Προσέγγιση.....            | 43 |
| Η Θεωρία της Ρεαλιστικής Σύγκρουσης.....           | 46 |
| Η Θεωρία της Κοινωνικής Κατίσχυσης-Κυριαρχίας..... | 47 |
| Η Υπόθεση της Επαφής.....                          | 50 |
| Η Θεωρία της Κοινωνικής Ταυτότητας.....            | 51 |
| Αυτοκατηγοριοποίηση.....                           | 53 |
| Η Γνωστική Προσέγγιση.....                         | 54 |
| Η Απατηλή Συσχέτιση.....                           | 54 |
| Ο Αυτόματος Χαρακτήρας της Κατηγοριοποίησης.....   | 55 |
| Υπότυποι-Υποομάδες.....                            | 59 |
| Η Ακρίβεια των Στερεοτύπων.....                    | 60 |
| Οι Καταστρεπτικές Συνέπειες των Στερεοτύπων.....   | 63 |
| Διάκριση.....                                      | 66 |
| Στερεότυπα και Ισχύς.....                          | 68 |
| Στερεότυπα-Διάκριση και Κοινωνική Θέση.....        | 70 |
| Η Εντύπωση για Πρόσωπα ή Ομάδες.....               | 74 |
| Η Παρούσα Έρευνα.....                              | 76 |
| Η Επιλογή των Κατηγοριών-Ομάδων.....               | 77 |
| Διερευνητικές Υποθέσεις.....                       | 79 |
| <b>ΜΕΘΟΔΟΣ</b>                                     |    |
| Δείγμα.....                                        | 82 |
| <i>Ερευνητικό Υλικό και Διαδικασία</i>             |    |
| Πιλοτική Έρευνα.....                               | 82 |

|                                                                                                                             |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Η Κυρίως Έρευνα.....                                                                                                        | 84  |
| Λήψη Εξαρτημένων Μετρήσεων.....                                                                                             | 84  |
| Καθορισμός Ανεξάρτητων Μεταβλητών.....                                                                                      | 85  |
| ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ.....                                                                                                           | 88  |
| Εξαρτημένες Μετρήσεις.....                                                                                                  | 89  |
| Προσδιορισμός Ανεξάρτητων Μεταβλητών.....                                                                                   | 96  |
| Έλεγχος Διερευνητικών Υποθέσεων.....                                                                                        | 104 |
| Έλεγχος Χειρισμού.....                                                                                                      | 104 |
| Μέσοι Όροι της Κλίμακας «Κοινωνική Θέση» για τις Έξι Ομάδες-Στόχους.....                                                    | 105 |
| Μέσοι Όροι της Κλίμακας «Θετική Αλληλεξάρτηση» (συνεργασία)<br>για τις Έξι Ομάδες-Στόχους.....                              | 105 |
| Μέσοι Όροι της Κλίμακας «Αρνητική Αλληλεξάρτηση» (ανταγωνισμός)<br>για τις Έξι Ομάδες-Στόχους.....                          | 107 |
| Έλεγχος Υποθέσεων.....                                                                                                      | 107 |
| Μέσοι Όροι της Κλίμακας «Ικανότητα» για τις Έξι Ομάδες-Στόχους.....                                                         | 108 |
| Μέσοι Όροι της Κλίμακας «Συμπάθεια» (θερμός)<br>για τις Έξι Ομάδες-Στόχους.....                                             | 109 |
| Μέσοι Όροι της Κλίμακας «Αντιπάθεια» (ψυχρός)<br>για τις Έξι Ομάδες-Στόχους.....                                            | 111 |
| Το περιεχόμενο του στερεοτύπου για τις έξι ομάδες-στόχους, πάνω στις διαστάσεις<br>«Ικανότητα» – «Συμπάθεια» (θερμός).....  | 113 |
| Το περιεχόμενο του στερεοτύπου για τις έξι ομάδες-στόχους, πάνω στις διαστάσεις<br>«Ικανότητα» – «Αντιπάθεια» (ψυχρός)..... | 113 |
| ΣΥΖΗΤΗΣΗ-ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....                                                                                                  | 114 |
| Βιβλιογραφία.....                                                                                                           | 124 |

|                                                                             |          |
|-----------------------------------------------------------------------------|----------|
| ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ.....                                                              | 132      |
| <i>Παραγοντική Ανάλυση στα 27 Χαρακτηριολογικά Επίθετα.....</i>             | <i>1</i> |
| Ανδρες Στελέχη Επιχειρήσεων.....                                            | 1        |
| Γυναίκες Στελέχη Επιχειρήσεων.....                                          | 2        |
| Νοικοκυρές.....                                                             | 3        |
| Αλβανοί.....                                                                | 4        |
| Πακιστανοί.....                                                             | 5        |
| Γερμανοί.....                                                               | 6        |
| <i>Παραγοντική Ανάλυση για τις 20 ερωτήσεις-προτάσεις που αφορούν την</i>   |          |
| <i>Κοινωνική Θέση και το Είδος Αλληλεξάρτησης (Θετική – Αρνητική) .....</i> | <i>7</i> |
| Ανδρες Στελέχη Επιχειρήσεων.....                                            | 7        |
| Γυναίκες Στελέχη Επιχειρήσεων.....                                          | 8        |
| Νοικοκυρές.....                                                             | 9        |
| Αλβανοί.....                                                                | 10       |
| Πακιστανοί.....                                                             | 11       |
| Γερμανοί.....                                                               | 12       |
| Πιλοτική Έρευνα: Ημιδομημένες Συνεντεύξεις.....                             | 13       |
| Ερωτηματολόγιο.....                                                         | 25       |

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Στην παρούσα εργασία διερευνήθηκε το περιεχόμενο των κοινωνικών στερεοτύπων που έχει ένα δείγμα 149 φοιτητριών του Παντείου Πανεπιστημίου, πάνω στις διαστάσεις ικανότητα (ικανός) και συμπάθεια (θερμός), απέναντι στις εξής κοινωνικές ομάδες: άνδρες στελέχη επιχειρήσεων, γυναίκες στελέχη επιχειρήσεων, νοικοκυρές, Αλβανοί, Πακιστανοί και Γερμανοί. Πρόκειται για ομάδες απασχόλησης (στελέχη επιχειρήσεων, νοικοκυρές), εθνικές (Αλβανοί, Πακιστανοί, Γερμανοί) και φύλου (άνδρες στελέχη επιχειρήσεων, γυναίκες στελέχη επιχειρήσεων).

Υποθέσαμε ότι οι ομάδες των ανδρών και των γυναικών στελεχών επιχειρήσεων, καθώς και των Γερμανών θα θεωρηθούν ότι έχουν υψηλή κοινωνική θέση, επομένως ότι είναι ικανές. Αντίθετα, αυτές των νοικοκυρών, των Πακιστανών και των Αλβανών θα θεωρηθούν ως χαμηλής κοινωνικής θέσης, άρα ως λιγότερο ικανές.

Επιπλέον, υποθέσαμε ότι οι ομάδες των γυναικών στελεχών επιχειρήσεων, των νοικοκυρών και των Πακιστανών θα θεωρηθούν από τα υποκείμενα ως «συνεργάσιμες» με την ομάδα όπου υπάγονται τα τελευταία, επομένως και ως συμπαθητικές (θερμές). Αντίθετα, οι ομάδες των Αλβανών, των Γερμανών και των ανδρών στελεχών επιχειρήσεων θα θεωρηθούν ως ανταγωνίστριες για περιορισμένους πόρους, άρα και ως αντιπαθητικές (ψυχρές).

**Λέξεις ευρετηρίου:** κοινωνική ομάδα, κοινωνική θέση (status), ισχύς, στερεότυπα, προκατάληψη, διακρίσεις.

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ακολουθεί μια εισαγωγική αποσαφήνιση των θεωρητικών εννοιών που θα χρησιμοποιηθούν στην παρούσα εργασία, κατόπιν κάποιες θεωρίες για τα στερεότυπα και την προκατάληψη και τέλος, συνδέονται τα τελευταία με την ισχύ και την κοινωνική θέση πριν εισέλθουμε στην περιγραφή της παρούσας έρευνας.

### 1. Κοινωνικές Ομάδες

Η Χατζή (σ. 63, 1999), αναφέρει ότι οι Johnson και Johnson (1987) ορίζουν την ομάδα ως «δύο ή περισσότερα άτομα που αλληλεπιδρούν πρόσωπο με πρόσωπο, που το καθένα έχει συνείδηση πρώτον ότι είναι μέλος της ομάδας, δεύτερον των άλλων που ανήκουν στην ομάδα, και τρίτον της θετικής τους αλληλεξάρτησης, καθώς επιδιώκουν να εκπληρώσουν αμοιβαίους σκοπούς». Σύμφωνα με αυτό τον ορισμό, καμιά από τις ομάδες-στόχους στην παρούσα εργασία δεν συνιστά ομάδα, εφόσον σε καμιά δεν αλληλεπιδρούν όλα τα μέλη «πρόσωπο με πρόσωπο». Επιπλέον, είναι συζητήσιμο το κατά πόσο οι νοικοκυρές ή τα στελέχη επιχειρήσεων «επιδιώκουν να εκπληρώσουν αμοιβαίους σκοπούς». Σχετικά με τα τελευταία, είναι μεγάλη και παλιά η κοινωνιολογική συζήτηση για το κατά πόσο η νέα μεσαία τάξη (που αποτελείται κυρίως από στελέχη επιχειρήσεων), συνιστά τάξη, στρώμα ή ομάδα<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Για παράδειγμα, ο C.W. Mills αναφέρει χαρακτηριστικά για τους χαρτογιακάδες ότι «τα κοινά τους συμφέροντα δεν οδηγούν στην ενότητα...εσωτερικά είναι διχασμένοι, κομματιασμένοι· εξωτερικά, εξαρτώνται από μεγαλύτερες δυνάμεις...Οι πράξεις τους, ανοργάνωτες όπως είναι, μάλλον ασυνάρτητο και συγχυσμένο ανταγωνισμό θα αποτελούσαν παρά ενιαία κίνηση...Οι άνθρωποι δεν ενδιαφέρονται πάντα για την επίτευξη αυτού που τους συμφέρει· θα ήταν πραγματικά μια φετιχιστική αντίληψη της 'δημοκρατίας' το να πάρει κανείς για δεδομένο ότι οι άνθρωποι γνωρίζουν άμεσα τα συμφέροντά τους και ξέρουν καθαρά ποιες είναι οι συνθήκες που, επικρατώντας μέσα στον εαυτό τους και μέσα στην κοινωνία τους, αντιμάχονται τη θέλησή τους και κάνουν τις προσπάθειές τους να αποτυχαίνουν» Για μια επισκόπηση του ζητήματος της νέας μεσαίας τάξης, βλ. Vidich (1995), και Scott (1996).

Βέβαια, οι Baron, Kert και Miller (1992) αναγνωρίζουν ότι δεν είναι όλες οι ομάδες ίδιες, αλλά διαφέρουν ως προς το μέγεθος, τη διάρκεια ύπαρξής τους, τη δομή τους και το στάδιο εξέλιξής τους.

Ωστόσο, αυτό που έχει σημασία είναι οι κοινωνικές αναπαραστάσεις για τις ομάδες, το γεγονός ότι πολλές φορές όχι μόνο μιλούμε για την ύπαρξη και τη δράση τέτοιων συλλογικών υποκειμένων, αλλά επιπλέον αισθανόμαστε και συμπεριφερόμαστε σα να υπήρχαν (Asch, 1952). Όπως αναφέρει χαρακτηριστικά ο Παπαστάμου (σ. 28, 1990), «...οι διομαδικές σχέσεις βρίσκονται στη ρίζα των κοινωνικών αξιών και αναπαραστάσεων, μεταλλάσσονται σε θεσμούς και ιδεολογίες που κατά κάποιο τρόπο επιβιώνουν της ‘αντικειμενικής’ πραγματικότητας η οποία τις προκάλεσε: αποτελούν δηλαδή, κοινωνιοψυχολογικούς μηχανισμούς με αυτόνομη εξέλιξη. Έτσι, τα σχέδια των ομάδων καθορίζουν τα χαρακτηριστικά των διομαδικών σχέσεων χάρη στις κοινωνικές αναπαραστάσεις που προκαλούν».

### *1.1. Μια Βασική Κοινωνιοψυχολογική Διάσταση των Διομαδικών Σχέσεων*

Ο Tajfel και οι συνεργάτες του έλεγξαν τις ελάχιστες προϋποθέσεις που είναι αναγκαίες για να εμφανιστεί η ενδο-ομαδική εύνοια, στο κλασικό πλέον πείραμα των ελαχίστων ομάδων (Tajfel, Billig, Bundy & Flament, 1971). Τα υποκείμενα που ήταν έφηβοι μαθητές και που πίστευαν ότι συμμετείχαν σε μια μελέτη για τη λήψη αποφάσεων, χωρίστηκαν σε δύο ομάδες, ανάλογα με την προτίμησή τους σε έναν από τους ζωγράφους Kandinsky και Klee (και οι δύο εντάσσονται στο καλλιτεχνικό ρεύμα του αφηρημένου εξπρεσιονισμού). Στην πραγματικότητα χωρίστηκαν από τους πειραματιστές με τυχαίο τρόπο σε δύο ομάδες. Ο κάθε μαθητής γνώριζε την ομάδα στην οποία ανήκε ο ίδιος, ενώ για τους άλλους γνώριζε έναν κωδικό αριθμό και σε

ποια ομάδα υπάγονταν. Χωρίς να συναντήσουν τα υποκείμενα τα μέλη της δικής τους ή της άλλης ομάδας, όταν κλήθηκαν να διανείμουν βαθμούς (δεν μπορούσαν να δώσουν βαθμούς στον εαυτό τους) οι οποίοι αντιστοιχούσαν σε κάποιο χρηματικό ποσό, έτειναν να μοιράζουν περισσότερους στα μέλη της ομάδας υπαγωγής τους.

Σχεδόν σε όλα τα αντίστοιχα μετέπειτα πειράματα που έχουν λάβει χώρα και όπου τα υποκείμενα κατατάσσονται σε ομάδες σύμφωνα με εντελώς ασήμαντα κριτήρια, εμφανίζεται αυτή η ενδο-ομαδική εύνοια σχεδόν σταθερά, ανεξαρτήτως φύλου, ηλικίας και εθνικότητας, αν και περισσότερο σε πιο ατομικιστικές κουλτούρες (Myers, σ. 354, 1999). Σε πολιτισμικά συστήματα, όπως για παράδειγμα στην Άπω Ανατολή, όπου δίδεται προτεραιότητα στην κοινοτική ευμάρεια έναντι της ατομικής, τα υποκείμενα τείνουν να ταυτίζονται περισσότερο με όλα τα μέλη της ευρύτερης κοινότητας, οπότε συμπεριφέρονται πιο δίκαια (Gudykunst, 1989). Επιπροσθέτως, εμφανίζεται μεγαλύτερη ενδο-ομαδική μεροληψία όταν η ομάδα μας είναι μειονοτική ή χαμηλότερης κοινωνικής θέσης (Ellemers, Rijswijk, Roefs & Simons, 1997).

Ακόμα και ο σχηματισμός ομάδων πάνω σε εντελώς μη λογική βάση, όπως για παράδειγμα το στρίψιμο ενός νομίσματος, θα παραγάγει κάποια ενδο-ομαδική εύνοια (Billig & Tajfel, 1973· Bruner & Silver, 1978· Locksley, Borgida, Brekke & Hepburn, 1980). Είμαστε καλύτεροι από αυτούς, ακόμα και όταν μοιάζουν με μας. Για να μεγιστοποιήσουμε την αυτοεκτίμησή μας, αξιολογούμε θετικότερα την ενδο-ομάδα και υποτιμούμε την εξω-ομάδα ενώ αξιολογούμε τον εαυτό μας πιο θετικά από τα άλλα μέλη της ενδο-ομάδας (Myers, σ. 355, 1999).

## 2. Status-Κοινωνική Θέση

Με τον όρο status εννοούμε την κοινωνική θέση που απορρέει από το κύρος (τιμή, κοινωνικό γόητρο) που προσδίδει σε μια ομάδα ένας συγκεκριμένος τρόπος ζωής.

Ο Βαρσος (σ.182, 1983), επηρεασμένος από τον Bourdieu (1979), αναφέρει ότι «η κοινωνική θέση κάθε ατόμου ή κατηγορίας ατόμων στο πλαίσιο μιας κοινωνίας, ορίζεται από το βαθμό και το είδος κοινωνικής ισχύος που διαθέτουν», ανεξάρτητα από το βαθμό συνείδησης τούτης της ισχύος.

Ο Scott (1996) αναφέρει ότι κατά το Weber, η κοινωνική δομή αφορά τον κοινωνικό καταμερισμό ισχύος, ο οποίος ενέχει τη διαμόρφωση κοινωνικών στρωμάτων σε δομές κυριαρχίας. Η τάξη, η θέση και το κόμμα συνιστούν πλευρές του καταμερισμού ισχύος μέσα σε πολιτικά οργανωμένες κοινότητες. Οι ταξικές σχέσεις είναι σχέσεις κυριαρχίας επί τη βάση ομαδοποιήσεων οικονομικών συμφερόντων· οι σχέσεις status είναι σχέσεις κυριαρχίας επί τη βάση κύρους· και οι σχέσεις διοίκησης είναι σχέσεις κυριαρχίας επί τη βάση εξουσίας. Ο Lenin (1977), βασιζόμενος στο Marx, ορίζει την κοινωνική τάξη ως την κοινή θέση που κατέχει ένα σύνολο ατόμων στην παραγωγική διαδικασία («τάξη καθ' αυτήν»), σύνολο που κάποια ιστορική στιγμή αποκτά συνείδηση τούτης της κοινής θέσης και μοίρας, οπότε οργανώνεται πολιτικά (για παράδειγμα ιδρύοντας πολιτικό κόμμα) προκειμένου να βελτιώσει τις συνθήκες ύπαρξής του («τάξη δι' εαυτήν»). Ο Ossowski (1984) αναφέρει ότι η κοινωνική τάξη κατά το Weber, αποτελείται από το σύνολο εκείνων των ταξικών καταστάσεων μέσα στις οποίες η ατομική και η γενική κινητικότητα είναι εύκολη και συνηθισμένη (π.χ. ένα ανώτερο διευθυντικό στέλεχος μιας επιχείρησης να γίνει μέλος του διοικητικού συμβουλίου ή μεγαλομέτοχός της, ή

ένας βιομήχανος – βιομηχανικό κεφάλαιο – να «παίζει» και στο χρηματιστήριο – χρηματιστηριακό κεφάλαιο).

Η κοινωνική θέση σχετίζεται με τις διαφορές στο κύρος που απολαμβάνουν οι κοινωνικές ομάδες λόγω του τρόπου ζωής τους, που γίνεται η βάση για ευκαιρίες στη ζωή. Αν και πολύ συχνά συνδέονται η τάξη και το κύρος, δεν είναι λίγες οι φορές που δεν συμπορεύονται. Κάποιος μπορεί να έχει υλικό πλούτο αλλά να μην απολαμβάνει ιδιαίτερο κοινωνικό γόητρο (π.χ. ένας «νεόπλουτος», ή «βλαχοκυριλές»), ενώ κάποιος άλλος μπορεί να απολαμβάνει το σεβασμό ενός μεγάλου μέρους της κοινωνίας, τη στιγμή που το εισόδημά του φθάνει μόλις για να επιβιώνει (π.χ. ένας παπάς, ή ένας δάσκαλος). Ο Weber (1978) υποστηρίζει ότι διαδικασίες αποδοχής-ένταξης και απόρριψης-αποκλεισμού καθορίζουν την ένταξη των ανθρώπων σε συγκεκριμένες καταστάσεις κύρους. Μπορεί να υπάρχουν πολλές καταστάσεις κύρους μέσα σε μια κοινωνία και οι άνθρωποι μπορεί να βρουν τον εαυτό τους παράλληλα σε διάφορες από αυτές, οι οποίες είναι κάποτε αντιφατικές. Όταν αυτά τα δίκτυα κοινωνικής πράξης διασταυρώνονται με τέτοιο τρόπο ώστε να συναντώνται οι θεμελιώδεις κοινωνικές σχέσεις, διάφορες ομαδοποιήσεις καταστάσεων κοινωνικού γοήτρου θα διαμορφωθούν σε κοινωνικές θέσεις.

Έτσι, η κοινωνική θέση συνίσταται από το σύνολο εκείνων των καταστάσεων γοήτρου, εντός των οποίων η κινητικότητα είναι πολύ πιθανή ως αρχή και πράγματι λαμβάνει χώρα στην πράξη (π.χ. κινητικότητα από ένα επάγγελμα σε ένα άλλο, σπουδές σε λιγότερο ή περισσότερο διάσημα πανεπιστήμια, δραστηριότητες του ελεύθερου χρόνου, περιοχές κατοικίας, πρότυπα κατανάλωσης, κλπ.).

### 3. Ισχύς

#### 3.1. Η Έννοια της Ισχύος στη φιλοσοφία

Σύμφωνα με τον Π. Κονδύλη (1992), η ισχύς είναι άμεσα συνυφασμένη από τη μια πλευρά με τη γνωστική διαδικασία και από την άλλη με την εξουσία. Ισχύς είναι η απόδοση νοήματος (από ένα ατομικό ή συλλογικό υποκείμενο) στα πράγματα. Επιπλέον, όποιος κατέχει εξουσία επικαλείται το νόημα των πραγμάτων και το χρησιμοποιεί ως μέσο. Μόνο η νομιμοποιημένη ισχύς είναι ικανή να ασκήσει και να στηρίξει μακροπρόθεσμα μια εξουσία.

Ο Κονδύλης, κάνοντας μια ιστορική αναδρομή της έννοιας της ισχύος, ξεκινά από τους σοφιστές, οι οποίοι την ανακάλυψαν αναπτύσσοντας τη θεωρία τους για την αντίθεση μεταξύ Φύσεως (ή ισχύος) και Νόμου (ή ηθικής) μέσα στο πλαίσιο μιας αντιμεταφυσικής και σχετικιστικής τοποθέτησης, που επικέντρωσε την προσοχή στον άνθρωπο και την πολιτισμική και πολιτική του δραστηριότητα. Η ισχύς έγινε θεωρητικό πρόβλημα όταν η πολιτική ισχύς κατέστη διακύβευμα και η ισχύς και η εξουσία έπαψαν να είναι αυτονόητο μονοπωλιακό προνόμιο των αριστοκρατών.

Για τον Πλάτωνα η επιδίωξη της ισχύος συνιστά άλογο πάθος και αντιπροσωπεύει το ζωικό μέρος του ανθρώπου. Ο εν λόγω φιλόσοφος αποκλείει εξ ορισμού το Λόγο ως ισχύ και την επίκληση του Λόγου ως επιδίωξη ισχύος (π.χ. στο *Γοργία*). Υποστηρίζει ότι όποιος μιλά στο όνομα του Λόγου, απαλλάσσεται από την υποψία ότι τον διακατέχει το πάθος της ισχύος. Κατ' αυτό τον τρόπο, διαμόρφωσε τη βασική στρατηγική, η οποία επιτρέπει σε κάποιον να αξιωθεί την ισχύ αποκηρύσσοντας κάθε επιδίωξη ισχύος και κάθε βία.

Στο Χριστιανισμό, η ισχύς ορίζεται ως μέριμνα και πρόνοια. Διατάζει ο ισχυρότερος, ο οποίος μεριμνά και προνοεί για τους πιο αδύνατους. Ο δίκαιος

ισχυρός είναι σε τελική ανάλυση υπηρέτης των άλλων. Καθώς ο Χριστιανός διακηρύσσει ότι ούτε έχει, ούτε επιθυμεί την ισχύ, αποδίδει την ισχύ που παρ' όλα αυτά έχει στη θέληση του Θεού, παρουσιάζοντάς τον ως τη μόνη πηγή ισχύος και εξουσίας. Οι ισχυροί ασκούν ισχύ στο όνομα του Θεού, ενώ πριν το Χριστιανισμό, πολλοί αυτοκράτορες (για παράδειγμα οι Φαραώ) εμφανίζονταν οι ίδιοι ως θεοί. Κυρίαρχος είναι στο εξής όποιος μονοπωλιακά ερμηνεύει τη βούληση του Θεού. Η ισχύς ξανάγινε θέμα συζήτησης ως ανθρώπινο φαινόμενο όταν παραμερίσθηκε η παντοδυναμία του Θεού, κατά το 17<sup>ο</sup> και το 19<sup>ο</sup> αιώνα, με την εμφάνιση του Διαφωτισμού και την πίστη στην ιδέα της προόδου μέσω της δύναμης του ορθού λόγου, ο οποίος υποτίθεται ότι επέτρεπε πλέον στον άνθρωπο να κυριαρχήσει πάνω στη φύση.

Κατά το Hobbes (*Leviathan*), η δυναμική, άρα ευμετάβλητη ισχύς που εκτυλίσσεται ακατάπαυστα δίχως τελολογικά προκαθορισμένους σκοπούς, παραμερίζει την ιδέα ενός ακίνητου Αγαθού. Η ισχύς μπορεί να χαλιναγωγηθεί μόνο με ακόμα μεγαλύτερη δύναμη, κατά συνέπεια το Κράτος πρέπει να είναι η κυρίαρχη ισχύς αν θέλει να μετριάσει τον πόλεμο όλων εναντίον όλων, πόλεμος που απορρέει από τη λίγο πολύ κοινή επιδίωξη όλων για ισχύ και εξουσία.

Για το Helvétius, γράφει ο Κονδύλης, η επιδίωξη ισχύος είναι όχι μια μανία καταστροφής, αλλά κυρίως προσπάθεια αναγνώρισης και απόκτησης κοινωνικού κύρους, ενώ ο Hegel «αποθεώνει την ισχύ», την οποία δε βλέπει ως ένα απλό εργαλείο στα χέρια του Θεού ή της Ιστορίας, αλλά ως την ουσία του Όντος.

Κατά τον 20<sup>ο</sup> αιώνα, ο Plessner ορίζει την ισχύ ως δυνατότητα επιλογής ανάμεσα σε διαφορετικές πρακτικές: ο άνθρωπος είναι ισχύς, επειδή ο ίδιος αποτελεί ένα ανοιχτό ερώτημα, καθώς μπροστά του βρίσκονται συνεχώς η μια δυνατότητα για πράξη έναντι της άλλης.

Ο Κονδύλης αναφέρει ότι κατά τον προηγούμενο αιώνα κυριάρχησαν δύο βασικά ρεύματα σκέψης για την ισχύ. Κατά το πρώτο, η ισχύς συνδέεται άρρηκτα με την εξουσία, που προσπαθεί μέσω θεσμικών ελέγχων να εμποδίσει τον εκφυλισμό της ισχύος σε αυθαιρεσία. Το δεύτερο ταυτίζει τη μεν «κακή» ή μη αυθεντική ισχύ με την αυθαιρεσία, τη δε «γνήσια» ισχύ με την αποτελεσματική άσκηση πειθούς. Ο Russel (1938), εκπρόσωπος της πρώτης από τις δύο αυτές τοποθετήσεις, θεωρεί ότι, αν και η ισχύς μπορεί να πάρει πολλές μορφές, από την υποβολή μέχρι τη στυγνή βία, πάντα επιδιώκει την «επιβολή της βούλησης». Ο Kuhn από τη μεριά του προτείνει ότι η ισχύς είναι γενικά η «ικανότητα παραγωγής επιθυμητών αποτελεσμάτων», ενώ ειδικότερα στο πλαίσιο του κράτους αναμιγνύεται αναπόφευκτα με τη βία.

### *3.2. Η Έννοια της Ισχύος στην Κοινωνιολογία*

Για το Max Weber (1919, 1978), ισχύς είναι «η δυνατότητα που έχει κάποιος μέσα σε μια κοινωνική σχέση να πραγματοποιήσει την επιθυμία του παρά την όποια αντίσταση και ανεξάρτητα από τη βάση πάνω στην οποία στηρίζεται αυτή η δυνατότητα. Κυριαρχία είναι η δυνατότητα να εκτελεστεί μια διαταγή με συγκεκριμένο περιεχόμενο από ένα ή περισσότερα υποκείμενα». Ο Weber ορίζει την κυριαρχία μόνο με όρους ύπαρξης ενός προσώπου που διατάσσει άλλα, χωρίς να αναφέρεται στην ύπαρξη διοικητικού προσωπικού, ή οργανισμού. Ωστόσο, θεωρεί ότι είναι ασυνήθιστο να τη συναντήσει κανείς ανεξάρτητα από τουλάχιστον ένα από αυτά τα δύο. Ο ίδιος συγγραφέας έχει δώσει ίσως τον περιεκτικότερο ορισμό για το κράτος: «ένας πολιτικός οργανισμός, το διοικητικό προσωπικό του οποίου καταφέρνει να αξιώνει τη μονοπωλιακή νόμιμη χρήση φυσικής βίας σε μια συγκεκριμένη γεωγραφική επικράτεια». Ο Weber δεν συνδέει τη βία με την ισχύ εν γένει, παρά με το κράτος και την εξουσία.

Συνοψίζοντας, ο Κονδύλης (1992) υποστηρίζει ότι αν και έχει συχνά αμφισβητηθεί η άποψη ότι η επιδίωξη ισχύος ανήκει στην ανθρώπινη φύση ως μια πρωτογενής ορμή «κατεξουσίησης» άλλων ανθρώπων, εύκολα μπορεί κανείς να διαπιστώσει ότι διαχρονικά είναι πανταχού παρούσα. Σ' αυτή την επιδίωξη ωθεί απλά το ανθρώπινο ενδιαφέρον για αυτοσυντήρηση. Η θέληση για ισχύ είναι ειδοποιό χαρακτηριστικό του ανθρώπου, όπως ακριβώς και το λεγόμενο «πνεύμα» ή «Λόγος», η παραίτηση από την άμεση ηδονή και η υποταγή των άμεσων επιθυμιών στους μακροπρόθεσμους στόχους.

Κατά τον Giddens (1985), ισχύς είναι «η ικανότητα για μεταμόρφωση-μετασχηματισμό που έχουν τα ανθρώπινα όντα, δηλαδή η ικανότητα να παρεμβαίνουν σε ένα δεδομένο σύνολο γεγονότων έτσι ώστε κατά κάποιον τρόπο να τα μεταβάλλουν. Οι Jary & Jary (1991) την ορίζουν ως την «αναπαραγωγική ή μετασχηματιστική ικανότητα που κατέχουν οι κοινωνικές δομές, η οποία υφίσταται ανεξάρτητα από τη θέληση των μεμονωμένων δρώντων υποκειμένων, για παράδειγμα η ισχύς των δυνάμεων της αγοράς μέσα στον καπιταλισμό». Οι συγκεκριμένοι συγγραφείς προτείνουν ότι αν και η ισχύς συχνά ορίζεται με αρνητικούς όρους, ως εμπλέκουσα καταπίεση και συγκρούσεις συμφερόντων, μπορεί να οριστεί θετικά ως «η ικανότητα-δυνατότητα ενός υποκειμένου να πραγματοποιήσει τις επιδιώξεις του».

Οι σχέσεις ισχύος μπορεί να εμπλέκουν τόσο αλληλεξάρτηση όσο και σύγκρουση. Για τον Parsons (1963) για παράδειγμα, ισχύς είναι η ικανότητα επίτευξης κοινωνικών στόχων, και ως τέτοια μπορεί να ιδωθεί ως ανάλογη του χρήματος, δηλαδή ως η βάση μιας γενικευμένης ικανότητας πραγματοποίησης στόχων.

Οι Jary & Jary υποστηρίζουν ότι μέσα σε δομές ή οργανισμούς μπορούμε επίσης να μιλήσουμε για το εύρος ή την ένταση της ισχύος ή του ελέγχου που ασκούν

οι προϊστάμενοι στους υφιστάμενους. Εντούτοις, ο έλεγχος ποτέ δεν είναι απόλυτος. Πάντα υπάρχει μια «διαλεκτική του ελέγχου» με την έννοια ότι κανένα δρων υποκείμενο (ακόμα και ένας σκλάβος ή ένα παιδί, ή οι έγκλειστοι μιας φυλακής ή ψυχιατρικού ασύλου) δεν είναι ποτέ απολύτως ανίσχυρο μέσα σε μια σχέση, δεδομένου ότι η ενεργής συμμόρφωση των κατώτερων είναι συνήθως σημαντική προκειμένου μια σχέση ισχύος να μην γίνει δυσβάσταχτη και για τα δύο μέρη.

Η ισχύς συνιστά μια πλευρά όλων των περιοχών της κοινωνίας και όλων των θεσμών, για παράδειγμα της οικογένειας, της εκκλησίας, όλων των τύπων ομάδων και οργανισμών. Ο Mills (1956), ορίζει την ισχύ όπως και ο Weber, δηλαδή ως τη «δυνατότητα που έχει ένα υποκείμενο να πραγματοποιήσει τη θέλησή του, παρά τις αντιστάσεις από άλλα υποκείμενα». Σπεύδει όμως να προσθέσει ότι «κανένας δεν μπορεί να είναι πραγματικά ισχυρός αν δεν έχει πρόσβαση στις υψηλές θέσεις των μεγάλων θεσμών και των επιμέρους μεγάλων οργανισμών». Υποστηρίζει ότι η ελίτ είναι ο ενδότερος κύκλος αυτών που κατέχουν ισχύ στην κοινωνία και αποτελείται από τρεις χαλαρά συνδεδεμένες ομάδες οι οποίες έφθασαν για ιστορικούς λόγους να κατέχουν τις κεντρικές θέσεις ισχύος στην αμερικανική κοινωνία: οι επικεφαλές της βιομηχανίας, του στρατού και της πολιτικής, των οποίων οι αποφάσεις έχουν συνέπειες τουλάχιστον σε εθνικό επίπεδο. Ο Mills (σ. 279, 1956) θεωρεί ότι αυτές οι τρεις ομάδες συνιστούν μάλλον μια ελίτ ισχύος παρά μια κυρίαρχη τάξη (με τη μαρξιστική έννοια του όρου) με την έννοια ότι η βάση της ισχύος τους δεν είναι απλώς οικονομική. Αντίθετα, προτείνει ότι η σχετική ενότητά της προέρχεται από τους κοινούς πολιτισμικούς και ψυχολογικούς τους προσανατολισμούς των μελών της, και συχνά από τις κοινές κοινωνικές τους καταβολές.

### 3.3. Η Έννοια της Ισχύος στην Ψυχολογία

Στο χώρο της κοινωνικής ψυχολογίας, πολλοί είναι οι επιστήμονες που θεωρούν ότι οι άνθρωποι παντού και πάντα αναζητούν τον έλεγχο του περιβάλλοντός τους, τουλάχιστον την πρόβλεψή του. Υπάρχει ένα βασικό κίνητρο για έλεγχο στον άνθρωπο. Σύμφωνα με το William James, ο πυρήνας του υποκειμενικού μας εαυτού βασίζεται στην αυτονομία, την πεποίθηση ότι μπορούμε να είμαστε ανεξάρτητοι φορείς αλλαγών. Οι προσπάθειες για τον έλεγχο του περιβάλλοντος ξεκινούν από τη βρεφική ηλικία (Lewis & Brooks-Gunn, 1979). Η αίσθηση του ελέγχου είναι βασική για τη διανοητική υγεία του ώριμου ατόμου (Lefcourt 1973). Επειδή η έλλειψη ελέγχου αυξάνει το άγχος και μειώνει την αποδοτικότητα, οι άνθρωποι αναζητούν πληροφορίες για τους άλλους, κυρίως για να αυξήσουν την αίσθηση της πρόβλεψης και του ελέγχου (Heider, 1958; Jones & Davis, 1965; Kelley, 1972). Βέβαια, η ανάγκη για έλεγχο πάνω σε άλλους ανθρώπους ποικίλει ανάμεσα στα άτομα, δηλαδή δεν είναι το ίδιο επιτακτική για όλους.

Κατά τους Kelman (1947) και Thibaut & Kelley (1959), ισχύς είναι η ικανότητα τροποποίησης των πράξεων των άλλων. Οι Gergen & Gergen (1981), χρησιμοποιώντας το μοντέλο των French & Raven (1959), θεωρούν ότι υπάρχουν πέντε κύριες μορφές ισχύος: 1. Η ισχύς της πληροφόρησης: χρησιμοποιώντας κατάλληλα την πληροφόρηση αυτοί που την ελέγχουν, μπορούν να αλλάξουν τις στάσεις των δεκτών της, ούτως ώστε οι τελευταίοι να συμπεριφερθούν όπως επιθυμούν οι πρώτοι χωρίς την ανάγκη της επιτήρησης και χωρίς να δημιουργούνται αισθήματα απέχθειας, (υπό την προϋπόθεση βέβαια οι δέκτες δεν έχουν συνειδητοποιήσει ότι χειραγωγούνται). 2. Η ισχύς της αναφοράς ή της ταύτισης. Η ταύτιση με κάποιο πρόσωπο ή ομάδα μπορεί να μας οδηγήσει στο να μιμηθούμε ή να

υιοθετήσουμε στάσεις, απόψεις και συμπεριφορές αυτού του ατόμου ή της ομάδας, ιδίως όταν γίνονται εμφανή τα κοινά μας χαρακτηριστικά. 3. Η νόμιμη ισχύς, δηλαδή αυτή που βασίζεται πάνω σε μια σειρά από κοινωνικές συμφωνίες ή συμβάσεις για το ποιος έχει το δικαίωμα να κατευθύνει τη συμπεριφορά μας κάτω από ποικίλες συνθήκες. 4. Η ισχύς της αυθεντίας ή του ειδικού, βλ. τα πειράματα του Milgram (1965), όπου τα υποκείμενα υπέβαλαν άλλους ανθρώπους σε ηλεκτροσόκ, σύμφωνα με τις οδηγίες του «επιστήμονα» πειραματικού συνεργού. 5. Η ισχύς της ανταμοιβής και της ποινής, η οποία συνδέεται άμεσα με την κατάσταση όπου ένα υποκείμενο ελέγχει τα αποτελέσματα των πράξεων ενός άλλου υποκειμένου.

Οι Fiske & Depret (1996), αναφέρουν ότι πολλοί κοινωνικοί ψυχολόγοι εκλαμβάνουν την έννοια της ισχύος ως την ικανότητα πρόκλησης αλλαγών στους άλλους, δηλαδή την ικανότητα άσκησης κοινωνικής επιρροής: ο Α έχει ισχύ πάνω στο Β όταν μπορεί να τον επηρεάσει σε μια κατεύθυνση που ο Α επιθυμεί (Pruitt, 1976), ή όταν ο Α μπορεί να οδηγήσει το Β να κάνει κάτι που δεν θα έκανε σε άλλη περίπτωση (Duhl, 1957). Επίσης ο Mulder (1977), θεώρησε την ισχύ ως τη δυνατότητα να κατευθύνει ο Α τη συμπεριφορά του Β περισσότερο από ότι μπορεί ο τελευταίος να κατευθύνει τη συμπεριφορά του πρώτου. Ωστόσο, συνεχίζουν οι Fiske & Depret, αν ορίσουμε την ισχύ ως δυνατότητα άσκησης επιρροής, θα έπαυε από την στιγμή που θα σταματούσε η επιρροή. Είναι δυνατό κάποιος να μη μπορεί σε κάποια συγκεκριμένη κατάσταση να ασκήσει επιρροή, ωστόσο να έχει ισχύ. Από την άλλη, κάποιος μπορεί να μην έχει ισχύ και να επηρεάζει κάποιον που έχει, για παράδειγμα κατά την άσκηση μειονοτικής επιρροής. Επιπλέον, η εξίσωση της ισχύος με την επιρροή θεωρεί την πρώτη ως συνέπεια των κοινωνικών αλληλοδράσεων και όχι ως δομικό χαρακτηριστικό τους. Η ισχύς λοιπόν αναφέρεται, πάντα κατά τους Fiske & Depret, στους δεσμούς που κρατούν τους κοινωνικούς δρώντες μαζί και τους

ονομάζει εξάρτηση, αλληλεξάρτηση, ή ανεξαρτησία, ανάλογα με το αν και κατά πόσο, οι άνθρωποι ελέγχουν ο ένας τα αποτελέσματα των πράξεων του άλλου. Για παράδειγμα, αλληλεξάρτηση υπάρχει όταν ο ένας εξαρτάται από τον άλλο προκειμένου να επιτευχθεί κάποιος κοινός σκοπός.

Ο Α ασκεί ισχύ πάνω στο Β όταν ελέγχει τα αποτελέσματα των πράξεων του Β, ανεξάρτητα από διαδικασίες άσκησης επιρροής. Και οι σχέσεις δύναμης ορίζονται ως οι καταστάσεις όπου υπάρχει ασύμμετρη αλληλεξάρτηση ανθρώπων ή ομάδων. Η Fiske (1996) δεν ορίζει την ισχύ ως status διότι μπορεί ομάδες με χαμηλό status να ελέγχουν σε ορισμένες περιπτώσεις τα αποτελέσματα ομάδων ή προσώπων με υψηλό κύρος, όπως συμβαίνει στην περίπτωση των εκλογών, αν και κατά κανόνα, όσο ανεβαίνει κάποιος την κοινωνική κλίμακα, τόσο υψηλότερη ισχύ απολαμβάνει. Το πρόβλημα είναι τι εννοούμε όταν λέμε «κοινωνική θέση» και «ισχύ», έννοιες που δεν είναι καθόλου αυτονόητες. Πάντως αργότερα, οι Fiske, Xu, Cuddy & Glick (1999), σε μελέτη τους όρισαν την ισχύ και ως status.

Συνοψίζοντας, η εννοιολόγηση και η μελέτη της ισχύος παρουσιάζει τόσο μεγάλες δυσκολίες που εγείρονται αμφιβολίες από κάποιους μελετητές για το αν τα θέματα αξιών που την περιβάλλουν μπορούν να επιλυθούν ποτέ επαρκώς με εμπειρικούς όρους. Για παράδειγμα, ο Weber (1978) και ο Lukes (1986) υποστηρίζουν ότι η έννοια της ισχύος αλληλεπικαλύπτεται τόσο με αυτήν της δύναμης-μέσου επίτευξης σκοπών, όσο και με εκείνη της δομής. Αν και υπάρχουν προβλήματα στη χρήση οποιασδήποτε από αυτές μεμονωμένα, δηλαδή χωρίς τις συμφραζόμενες έννοιες, ίσως η χρήση τους ως ζευγάρι (παρά μόνο της μιας) να προσφέρει μεγαλύτερη προοπτική επίλυσης των προβλημάτων που έχουν προσελκύσει τη χρήση τους.

Στην παρούσα εργασία, ακολουθώντας τη Fiske (1999) η ισχύς μελετήθηκε κυρίως ως κοινωνική θέση και δευτερευόντως ως εξάρτηση της μιας ομάδας από την άλλη και οι ερωτήσεις στο ερωτηματολόγιο ήταν ανάλογες (βλ. κεφ. «Μέθοδος»).

#### 4. Στερεότυπα – Προκατάληψη

##### 4.1. Στερεότυπα



© Shrek στην ομόνομη συνία κινουμένων σχεδίων 2001 DreamWorks LLC.

Στο Webster's New World Dictionary (σ. 1314, 1988), το στερεότυπο ορίζεται ως «μια πάγια ή συμβατική έννοια ή ιδέα για ένα πρόσωπο, ομάδα, κλπ., ιδέα την οποία μοιράζεται ένας αριθμός ατόμων, και η οποία δεν επιτρέπει την εξατομίκευση, την κριτική αξιολόγηση, κλπ». Ο Lippman, ο οποίος πρώτος χρησιμοποίησε τον όρο το 1922, θεώρησε ότι τα στερεότυπα είναι εικόνες στο μυαλό μας (στερεό-τυπα = εντυπώσεις) οι οποίες απλοποιούν τον πολύπλοκο κόσμο που μας περιβάλλει και έτσι μας βοηθούν στο να τον ελέγχουμε. Ωστόσο, πάντα κατά το Lippman, τα στερεότυπα είναι αποτέλεσμα λανθασμένων διαδικασιών σκέψης, που οδηγούν κατά ένα μεγάλο

μέρος σε λανθασμένες πεποιθήσεις. Έτσι, τα στερεότυπα είναι εσφαλμένες εικόνες της πραγματικότητας.

Στην ίδια κατεύθυνση με το Lippman, πολλοί συγγραφείς θεωρούν τα στερεότυπα ως υπεραπλουστευτικές, διαστρεβλωμένες, λανθασμένες και άκαμπτες γενικεύσεις (Allport, 1954; Katz & Braly, 1933; English & English, 1958). Ο Myers (1999) τα ορίζει ως «αρνητικές πεποιθήσεις για τα προσωπικά χαρακτηριστικά των μελών μιας κοινωνικής ομάδας». Κατά τον Campbell (1967), όσο εντονότερες είναι οι πραγματικές διαφορές ανάμεσα στην ενδο-ομάδα (η ομάδα στην οποία είναι μέλος ένα υποκείμενο) και την εξω-ομάδα («οι άλλοι») σχετικά με συγκεκριμένες συνήθειες, χαρακτηριστικά της εξωτερικής εμφάνισης ή πολιτισμικά στοιχεία, τόσο πιθανότερο είναι να εμφανιστούν αυτά τα στοιχεία στην στερεότυπη απεικόνιση της δεύτερης από την πρώτη. Κατά συνέπεια, τα χαρακτηριστικά μιας ομάδας μπορεί σε ένα συγκεκριμένο κοινωνικό-διομαδικό πλαίσιο να είναι λιγότερο ορατά, δηλαδή να μη μας προξενούν εντύπωση, αλλά σε κάποιο άλλο όπου καθίστανται εμφανή, να αποτελέσουν υλικό για έντονη και υποτιμητική απεικόνιση.

#### *4.1.1. Τα Λάθη της Στερεοτυποποίησης*

Ο Campbell (1967) αναφέρει ότι κατά τον Allport (1954), το πρώτο σφάλμα που ενέχει η στερεοτυπική σκέψη είναι η συνήθως άκριτη υιοθέτηση της εικόνας που έχει η ομάδα υπαγωγής μας για τα μέλη της εξω-ομάδας. Το δεύτερο σχετίζεται με το γεγονός ότι νομίζουμε ότι τα μέλη της εξω-ομάδας μοιάζουν περισσότερο μεταξύ τους ως προς το εκάστοτε δεδομένο χαρακτηριστικό από ότι συμβαίνει στην πραγματικότητα, με αποτέλεσμα να θεωρούμε ότι οι ομάδες μοιάζουν λιγότερο μεταξύ τους από ότι πραγματικά συμβαίνει. Το τρίτο είναι ότι τείνουμε να

πιστεύουμε ότι οι διαφορές μεταξύ των κοινωνικών ομάδων οφείλονται περισσότερο σε φυσικούς, φυλετικούς, ή γενετικούς παράγοντες και λιγότερο σε περιβαλλοντικούς, κοινωνικούς, ή ιστορικούς. Για παράδειγμα, άλλο πράγμα είναι να πούμε ότι οι Αλβανοί συμπεριφέρονται επιθετικά και άλλο ότι *είναι* επιθετικοί και μάλιστα, εκ φύσεως. Το τέταρτο σφάλμα έχει να κάνει με τη σύνδεση του περιεχομένου του στερεοτύπου με την εχθρότητα προς την εξω-ομάδα. Τείνουμε να εξηγούμε την αντιπάθειά μας προς τα μέλη της καταφεύγοντας στα υποτιθέμενα διαφορετικά (και συνήθως αρνητικά χρωματισμένα) χαρακτηριστικά της. Ανεξάρτητα από το ποιοι είναι οι πραγματικοί λόγοι που απεχθανόμαστε τους «άλλους», τα στερεότυπα μπορούν, μόλις δοθεί η ευκαιρία, να επενδύσουν αρνητικά τα όποια χαρακτηριστικά θεωρούμε ότι έχουν. Έτσι, μπορεί να ισχυριζόμαστε ότι τους αντιπαθούμε (ή ότι δεν τους συμπαθούμε και πάρα πολύ) επειδή είναι εργατικοί ή τεμπέληδες, συναισθηματικοί ή ψυχροί, οικονομοί ή τσιγκούνηδες, κλπ. Θα επανέλθουμε αργότερα στο θέμα του περιεχομένου των στερεοτύπων. Προς το παρόν, κρατούμε τον (αρνητικό) ορισμό τους ως «πεποιθήσεις και προκατασκευασμένα σχήματα αντίληψης-σκέψης (διανοητικές εικόνες-ιδέες), που παρεμβάλλονται ανάμεσα στην πραγματικότητα και την αντίληψη που πάμε να σχηματίσουμε γι' αυτή, προκαλώντας απλοποιήσεις και γενικεύσεις που τη διαστρεβλώνουν» (Βαρσος, 236, 1983).

Άλλοι μελετητές είχαν μια πιο ουδέτερη προσέγγιση στα στερεότυπα, θεωρώντας ότι δεν είναι απαραίτητα αρνητικά χρωματισμένα. Για παράδειγμα, κατά τους Harding (1954) και Stroebe & Insko, (1989), το στερεότυπο είναι «ένα σύνολο πεποιθήσεων για τα προσωπικά χαρακτηριστικά μιας ομάδας ανθρώπων».

Ο Henri Tajfel (1969) όρισε τα στερεότυπα ως νοητικές κατηγορίες που ταξινομούν και οργανώνουν τις άπειρες πληροφορίες που έρχονται στα υποκείμενα

από το φυσικό και κοινωνικό περιβάλλον, καθιστώντας το έτσι κατανοήσιμο. Έτσι, τα υποκείμενα διαμορφώνουν και χρησιμοποιούν τα στερεότυπα για να σχηματίσουν μια συνεκτική εικόνα για τον κόσμο. Όταν στερεοτυποποιούμε, γενικεύουμε. Και όταν γενικεύουμε, απλοποιούμε τον κόσμο. Αργότερα, ο Tajfel (1981) υποστήριξε ότι τα στερεότυπα, ως ένα σημείο αποτελούν παράδειγμα της γενικής γνωστικής διαδικασίας της κατηγοριοποίησης.

Μιλάμε για κοινωνικά στερεότυπα όταν τα μοιράζεται ένας μεγάλος αριθμός ανθρώπων. Τα στερεότυπα που είναι κοινά σε αρκετούς ανθρώπους διαμορφώνονται από τις σχέσεις των κοινωνικών ομάδων, ενώ η λειτουργία και η χρήση τους είναι αποτέλεσμα της αλληλεπίδρασης της ιεράρχησης του κοινωνικού συστήματος με το ρόλο που παίζουν τα στερεότυπα στην προσαρμογή των ατόμων στο κοινωνικό περιβάλλον τους.

#### *4.1.2. Λειτουργίες των Στερεοτύπων*

Σχετικά με τις λειτουργίες που επιτελούν τα κοινωνικά στερεότυπα, ο Tajfel (1981) αναφέρει ότι πρώτα απ' όλα, έχουν μια γνωστική λειτουργία: «συστηματοποιούν και απλοποιούν μέσω της κατηγοριοποίησης τις πληροφορίες από το περίπλοκο περιβάλλον με σκοπό την κατανόησή του. Κατά την κατηγοριοποίηση με βάση μια διάσταση, υπάρχει μια τάση να μεγαλοποιούνται οι διαφορές των στοιχείων που ανήκουν σε διαφορετικές κατηγορίες και να υποτιμούνται οι διαφορές των στοιχείων στο πλαίσιο κάθε κατηγορίας.

Δεύτερον, προστατεύουν το σύστημα αξιών μας, μέσω της επιλογής, της επίταξης και της ερμηνείας των πληροφοριών του περιβάλλοντος (Allport, 1954). Σε αντίθεση με τις κατηγοριοποιήσεις αντικειμένων του φυσικού περιβάλλοντος, κατά

την κατάταξη κοινωνικών στοιχείων εμπλέκονται αξιολογικές προτιμήσεις, διότι οι πληροφορίες που αφορούν το κοινωνικό περιβάλλον είναι πολύ πιο διαφορούμενες και ασαφείς. Έτσι, οι κρίσεις μας καθορίζονται σε μεγάλο βαθμό από την κοινωνική συναίνεση. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα η εμπειρία περιπτώσεων που διαψεύδουν την κοινωνική κατηγορία να απαιτεί, εκτός από την αλλαγή της ερμηνείας των υποτιθέμενων ιδιοτήτων της (κάτι που ισχύει και για τις φυσικές κατηγορίες), την αλλαγή του συστήματος αξιών σύμφωνα με το οποίο διαφοροποιούνται οι ομάδες. Για να επιβεβαιώσουμε αυτές τις αξιολογικές κρίσεις χρειάζονται λιγότερες πληροφορίες από ότι στην περίπτωση των φυσικών κατηγοριών, ενώ χρειάζονται πολύ περισσότερες για να τις διαψεύσουμε.

Οι Bruner, Goodnow & Austin (1956) βρήκαν δύο συχνά λάθη που κάνουμε κατά την ταξινόμηση ατόμων σε κοινωνικές ομάδες: ο «υπερκερασμός» αφορά την ένταξη ενός προσώπου σε μια κατηγορία όπου «δεν θα έπρεπε» να καταταχθεί. Αντίθετα, ο «υπεραποκλεισμός» συνδέεται με τον αποκλεισμό ενός ατόμου από μια κατηγορία, στην οποία «κανονικά» θα έπρεπε να ενταχθεί. Η συχνότητα αυτών των λαθών συνδέεται με τον αντίστοιχο προσλαμβανόμενο κίνδυνο της ένταξης ενός αντιπαθητικού ανθρώπου σε μια συμπαθητική ομάδα, ή αντίθετα ενός «δικού μας» στους «άλλους». Από εμπειρικές έρευνες φαίνεται ότι μας ενδιαφέρει περισσότερο να μην κάνουμε το λάθος του υπερκερασμού παρά του υπεραποκλεισμού. Χαρακτηριστική είναι η περίπτωση όπου ένας υπάλληλος της ΕΡΤ βγήκε ένα βράδυ του 2000 οπλισμένος με περιστροφικό και πυροβόλησε εν ψυχρώ εννιά αλλοδαπούς (τους οποίους πρώτη φορά συναντούσε) στο κέντρο της Αθήνας γιατί, όπως δήλωσε, δεν άντεχε την παρουσία τους, και μόνο η μυρωδιά τους τον απωθούσε. Ένα από τα θύματα ήταν Ουκρανός. Ο θύτης ισχυρίστηκε ότι τον πυροβόλησε κατά λάθος, καθώς τον «πέρασε» για Αλβανό.

Τρίτον, τα στερεότυπα δικαιολογούν ή νομιμοποιούν τη συμπεριφορά μας απέναντι στις εξω-ομάδες. Για παράδειγμα, η χρήση των Αφρικανών ως σκλάβων εκλογικεύτηκε μέσω της πεποίθησης ότι συνιστούν μια «φυλή», που είναι από τη «φύση» της τεμπέλικη, ανεύθυνη, χαζή, βάρβαρη, πρωτόγονη, κλπ. και επομένως τα μέλη της δεν μπορούν να ενταχθούν σε μια κοινότητα στην οποία οι πολίτες έχουν αυτόματα, από τη γέννησή τους τα βασικά ανθρώπινα δικαιώματα της ελευθερίας και της ισότητας και κατ' επέκταση όλα τα υπόλοιπα πολιτικά, κοινωνικά και ατομικά δικαιώματα (Banks & Eberhardt, 1998).

Το γεγονός ότι τα στερεότυπα διάφορων ομάδων χαμηλού οικονομικού επιπέδου είναι πανομοιότυπα σε πολλές χώρες, υποδηλώνει ότι βασική λειτουργία τους είναι η διατήρηση της οικονομικής, πολιτισμικής κλπ. απόστασης που χωρίζει τις ανώτερες από τις κατώτερες στην κοινωνική δομή ομάδες (Παπαστάμου, 1990). Η προκατάληψη συνεισφέρει στη δικαίωση της οικονομικής και κοινωνικής ανωτερότητας όσων έχουν πλούτο και ισχύ. Τα στερεότυπα εκλογικεύουν τις άνισες κοινωνικές θέσεις (Yzerbyt, Rocher & Schadron, 1997). Το συγκεκριμένο κάθε φορά περιεχόμενο των στερεοτύπων συνδέεται άμεσα με αυτή τη λειτουργία (Fiske & Ruscher, 1993 · Fiske, Xu, Cuddy & Glick, 1999).

Τέταρτον, μας διαφοροποιούν θετικά ως άτομα και ως ομάδες από τους «άλλους». Οι Tajfel & Turner πρότειναν ότι «κάθε κοινωνική ομάδα έχει την ανάγκη να δημιουργήσει και να διατηρήσει μια θετική κοινωνική ταυτότητα σε σχέση με τις άλλες». Η ενδο-ομαδική εύνοια ή ο εθνοκεντρισμός, δηλαδή η τάση να μεροληπτούμε υπέρ της ομάδας μας εις βάρος των άλλων είναι κατά τον Turner «πανταχού παρόν χαρακτηριστικό των διομαδικών σχέσεων» (Turner, 1978).

#### *4.1.3. Ένα (Σύγχρονο) Ιστορικό Παράδειγμα*

Ιδιαίτερη σημασία κατά την άποψή μας έχει τη τρίτη λειτουργία των στερεοτύπων, αυτή της δικαιολόγησης ή της νομιμοποίησης της συμπεριφοράς και δη της βίαιης, απέναντι στις προσλαμβανόμενες ως απειλητικές εξω-ομάδες. Από τις αρχές του καλοκαιριού του 2002 οι ΗΠΑ προετοιμάζουν τον στρατιωτικό τους μηχανισμό και παράλληλα την παγκόσμια κοινή γνώμη για έναν επιθετικό πόλεμο ενάντια στο Ιράκ (επιθετικό με την έννοια ότι θα λάβει χώρα στο έδαφός του).

Στον καθημερινό επίσημο λόγο του κ. Μπους (νεώτερου) κυριαρχεί το σλόγκαν «πρώτα η ασφάλεια» (safety first), ενώ η ηγεσία του Ιράκ (Σαντάμ Χουσεϊν) χαρακτηρίζεται ως σατανική και κακόβουλη και το εν λόγω κράτος στο σύνολό του έχει βαφτιστεί ως βασικό μέλος του «άξονα του κακού» (axis of evil), μαζί με το Ιράν και τη Βόρειο Κορέα (περιφερειακά μέλη αυτού του «άξονα» θεωρούνται η Κούβα, η Λιβύη, η Συρία και το Σουδάν). Κατά τον Κακουριώτη (2002), καθώς αυτές οι χώρες διαθέτουν εκτός από πυραύλους, χημικά και βιολογικά όπλα, επειδή δεν πρόσκεινται φιλικά προς τις ΗΠΑ και επιπλέον δεν έχουν πολύ μεγάλη δύναμη (όπως η Ρωσία ή η Κίνα για παράδειγμα), ονομάστηκαν από τις αρχές της δεκαετίας του 1990 «κράτη-αλήτες» ή «εγκληματίες» ή «απατεώνες» (rogue countries/states/nations). Δοκιμάστηκαν πολλές προσωνυμίες μέχρι να υιοθετηθεί ο χαρακτηρισμός rogue. Τα renegade (αποστάτης), backlash (αντιφρονών), maverick (αντάρτης, ταραξίας) και pariah state (κράτος παρίας). Το 2000 η Ομπράιτ, σε μια περίοδο ύφεσης, μετονόμασε τα rogue κράτη σε κράτη ανησυχίας (states of concern). Ωστόσο, από τη στιγμή που ο Μπους ο νεώτερος κέρδισε τις προεδρικές εκλογές φάνηκε διατεθειμένος να υποδυθεί το ρόλο του καουμπόη του πλανήτη, ενώ τα γεγονότα της 11<sup>ης</sup> Σεπτεμβρίου 2001 στάθηκαν η αφορμή για την επάνοδο στο προσκήνιο του

μανιχαϊστικού φωτός-σκότους και καλού-κακού της ψυχροπολεμικής περιόδου. Οι εχθροί των ΗΠΑ στην παρούσα ιστορική συγκυρία χαρακτηρίστηκαν ως σπόνσορες της τρομοκρατίας και «άξονας του κακού».

Σύμφωνα με τον Τσουκαλά (2002), οι ΗΠΑ εμφανίζονται ως ο καλός υπότης σε έναν διαρκή πόλεμο εναντίον του «κακού» που θυμίζει γουέστερν, κόμικς ή ηλεκτρονικά war games, αλλά ουσιαστικά απλά μιμούνται τη βία του Μπιν Λάντεν, κλιμακώνοντας την ένταση. Η αναγκαιότητα της ανάληψης βίαιης δράσης εναντίον του εχθρού εμφανίζεται καθημερινά στον επίσημο λόγο των ΗΠΑ και της Αγγλίας, οι οποίες θέλουν δήθεν να υπερασπιστούν το «καλό» της ανθρωπότητας και την παγκόσμια ειρήνη, στην ουσία όμως το δικό τους «καλό» απέναντι σε όσους θεωρούνται ότι παρεμποδίζουν την ευημερία τους.

Στην ίδια γραμμή σκέψης με τους παραπάνω αναλυτές, ο De La Gorge (2002) υποστηρίζει ότι η Αναθεώρηση της Πυρηνικής Θέσης (Nuclear Posture Review) του Ιανουαρίου 2002 και η Τετραετής Αμυντική Ανασκόπηση (Quadrennial Defense Review) ανέτρεψαν την αρχή των ΗΠΑ ότι θα χρησιμοποιήσουν την στρατιωτική τους ισχύ μόνο για να απαντήσουν σε μια επίθεση. Η NPR προσφέρει στις ΗΠΑ την «ευελιξία», δηλαδή τη μόνιμη προσαρμογή στις νέες απειλές και την «αντιστρεψιμότητα». Με άλλα λόγια, την αύξηση της ισχύος ολόκληρου του φάσματος των πυρηνικών όπλων και την επανάληψη των δοκιμών, με προθεσμία ορισμένων μηνών. Το δόγμα χρησιμοποίησης πυρηνικών όπλων της NPR σηματοδοτεί την επιστροφή στην στρατηγική της «κλιμακούμενης απάντησης», την οποία εφηύραν οι αμερικανοί ιθύνοντες στις αρχές της δεκαετίας του 1960.

Δεν είναι όμως μόνο οι ΗΠΑ που χρησιμοποιούν αρνητικά στερεότυπα για να χαρακτηρίσουν τους αντιπάλους σε μια προσπάθεια νομιμοποίησης επιθέσεων εναντίον τους. Ο επίσημος λόγος τόσο του Μπιν Λάντεν όσο και του Σαντάμ Χουσεϊν

για τον «άλλο» βρίθει από τέτοιου είδους στερεότυπα και ιστορικά πάντα αυτό συνέβαινε. Σύμφωνα με τον Wilder (1986), «όταν η διομαδική σύγκρουση είναι μεγάλη, η από-εξατομίκευση των μελών της εξω-ομάδας τους αφαιρεί την ανθρώπινη ιδιότητα, εντείνει την απειλητική τους φύση και διευκολύνει τις επιθετικές αντιδράσεις εναντίον τους. Η προπαγάνδα κατά τη διάρκεια των πολέμων επικαλείται την απανθρωπιά του εχθρού». Γιατί όμως να γίνονται πόλεμοι; Ο Kagan (2002) και ο Pfaff (2002) υποστηρίζουν, ο καθένας από τη μεριά του, ότι ο λόγος που οι ΗΠΑ σχεδιάζουν πόλεμο ακόμα και χωρίς την έγκριση του Συμβουλίου Ασφαλείας του ΟΗΕ, είναι διότι απλά μπορούν λόγω της ισχύος τους. Και γιατί η Ε.Ε. τηρεί μια πιο μετριοπαθή στάση; Διότι δεν έχει ούτε την στρατιωτική, ούτε την πολιτική ισχύ που έχουν οι ΗΠΑ. Το ζήτημα είναι θέμα ποιος έχει το πάνω χέρι. Ο Κακουρώτης το θέτει αρκετά γλαφυρά: «το δίδαγμα από το μύθο του Λαφοντέν *Ο λύκος και το πρόβατο* ισχύει διαχρονικά, από το Θουκυδίδη με την Αθήνα και τη Μήλο, έως σήμερα με τις ΗΠΑ και τους *rogue*: 'Η γνώμη του Μεγαλύτερου είναι πάντα η καλύτερη'».



«Η αμερικανική εξωτερική πολιτική και οι βομβαρδισμοί στο Αφγανιστάν δημιουργούν νέους Οσάμα Μπιν Λάντεν και σκοτώνουν και άλλους αθώους», από την εφημερίδα Το Βήμα, σ. Α34, 8-9-2002

## 4.2 Προκατάληψη

*«Ένας ευχάριστος, ευγενικός φοιτητής ανέφερε ότι τον σύστησαν σε μια οικογενειακή γνωστή και με προθυμία αντάλλαξαν χειραγία και τις τυπικές φιλοφρονήσεις που οι άνθρωποι λένε όταν γνωρίζονται σε ένα τέτοιο πλαίσιο. Ωστόσο, όταν αργότερα έμαθε ότι αυτή ήταν λεσβία, ένιωσε αηδία, στην κυριολεξία ήθελε να πλύνει τα χέρια του. Επιπλέον, ένιωσε εχθρότητα, ισχυριζόμενος ότι κάποιος ίσως να θέλουν να σκοτώσουν την ίδια και την οικογένειά της. Αυτός ο ίδιος συμπαθητικός νεαρός σκέφτηκε ότι το να συνάπτουν σεξουαλικές σχέσεις άτομα από διαφορετικές φυλές είναι κάπως αφόσικο και προκαλεί αηδία. Οι Βόσνιοι μουσουλμάνοι, οι Παλαιστίνιοι Άραβες και οι Νοτιοαφρικανοί μαύροι, ανάμεσα σε άλλους, καταλαβαίνουν αυτού του είδους την προκατάληψη».*

S. Fiske, D.T. Gilbert & G. Lindzey, *The Handbook of Social Psychology*, 2<sup>ος</sup> τόμος, σ. 372, 1998, the McGraw-Hill Companies, San Francisco.

Ο Milner (1981), παραθέτει μια σειρά από ορισμούς για την προκατάληψη: «η στάση που προδιαθέτει ένα άτομο να σκεφτεί ή να δράσει με τρόπους ευνοϊκούς ή δυσμενείς έναντι μιας ομάδας ή των μεμονωμένων μελών της» (Second & Backman, 1964), «βασίζεται σε μια λανθασμένη και άκαμπτη γενίκευση» (Allport, 1954), «μια συναισθηματική, άκαμπτη κρίση ή στάση» (Simpson & Yinger, 1965) «την οποία δεν αλλάζουν εύκολα οι αντίθετες πληροφορίες» (Krech, Crutchfield & Ballachkey, 1962).

Στάση είναι η τάση των ανθρώπων να αξιολογούν μια οντότητα με κάποιο βαθμό συμπάθειας ή αντιπάθειας ή ένας συνδυασμός συναισθημάτων, πεποιθήσεων και προδιαθέσεων για δράση (Myers, 1999). Η στάση απέναντι σε ένα αντικείμενο σχετίζεται με τα χαρακτηριστικά που τα υποκείμενα θεωρούν ότι συνδέονται με αυτό

και τη θετική ή αρνητική αξιολόγηση αυτών των χαρακτηριστικών. Σύμφωνα με τους Stroebe & Insko (1989), πολλοί ερευνητές θεωρούν ότι η στάση των υποκειμένων απέναντι στην εκάστοτε κοινωνική ομάδα απορρέει από τις πεποιθήσεις τους (στερεότυπα) για αυτήν, δηλαδή όχι μόνο τα στερεότυπα συνδέονται στενά με την προκατάληψη, αλλά η τελευταία είναι αποτέλεσμα των πρώτων.

Οι Fiske, Gilbert & Lindzey (1998) αναφέρουν ότι οι προκαταλήψεις (συναισθηματικές μετρήσεις) φαίνεται να προβλέπουν την αξιολόγηση μελών εξω-ομάδων και τη συμπεριφορά διάκρισης προς αυτά πολύ καλύτερα από ότι τα στερεότυπα (γνωστικές μετρήσεις). Μέσα σε μια διομαδική προοπτική, η προκατάληψη γεννιέται λόγω της προσλαμβανόμενης απειλής που βιώνει η ενδο-ομάδα (τα υποκείμενα θεωρούν ότι οι «άλλοι» παρεμβάλλονται στην επιδίωξη της ευημερίας τους). Λόγω της προσλαμβανόμενης αρνητικής αλληλεξάρτησης, τα μέλη της εξω-ομάδας θεωρούνται ότι παρεμβάλλονται στους στόχους του υποκειμένου, είτε μέσω του άμεσου ανταγωνισμού είτε λόγω του ότι απλώς έχουν διαφορετικούς στόχους. Επειδή οι κοινοί στόχοι ορίζουν τις ομάδες και επειδή οι εξω-ομάδες θεωρούνται ότι διαφέρουν από την ενδο-ομάδα, οι άνθρωποι υποθέτουν ότι οι πρώτες θα εμποδίσουν την επίτευξη των στόχων της τελευταίας, με αποτέλεσμα να νιώθουν θυμό, ματαιώση, άγχος και φόβο – συναισθήματα που κατευθύνονται προς αυτές.

Από την άλλη μεριά, συνεχίζουν οι παραπάνω συγγραφείς, η στενή προσωπική επαφή μπορεί να προκαλέσει υψηλή προκατάληψη όταν το υποκείμενο δε νιώθει άνετα κατά την πρόσωπο με πρόσωπο επαφή, βλέπει τον «άλλο» ως διαφορετικό και όχι αρκετά ικανό. Έτσι, απορρίπτεται η οικειότητα με αυτόν όσο αφορά σεξουαλικές επαφές, γάμο, ύπαρξη κοινών απογόνων και ύπαρξη εξω-ομαδικού προϊσταμένου.

Απλώς και μόνο το γεγονός ότι ένα πρόσωπο είναι μια καινούρια γνωριμία μπορεί να προκαλεί δυσανασχέτηση, όπως όταν ερχόμαστε σε επαφή με κάποιον από μια εντελώς ξένη κουλτούρα, ή με κάποιον από μια ασυνήθιστη κοινωνική κατηγορία, π.χ. ένα πρόσωπο με φυσική αναπηρία (Langer et al., 1976). Ακόμα και αφού εξοικειωθούμε λιγάκι μαζί του μετά την πρώτη επαφή, και μόνο το γεγονός ότι μας φαίνεται διαφορετικό μπορεί να μας αναστατώσει. Ενώ η εξοικείωση ομαλοποιεί τις επαφές των ανθρώπων, η επικέντρωση στις διαφορές αναστατώνει, με αποτέλεσμα να νιώθουμε άγχος και να δυσανασχετούμε.

Πιο επιρρεπής στην προκατάληψη φαίνεται ότι είναι οι δεξιοί αυταρχικοί, αυτοί που υπακούν τυφλά στην εξουσία, οι επιθετικοί με αυταρχικό τρόπο (δηλαδή προς τα κάτω μέσα σε μια θεσμική ιεραρχία) και οι κομφορμιστές. Ωστόσο, ο Rokeach (1960) υποστηρίζει ότι όχι μόνο οι δεξιοί, αλλά και άνθρωποι όλων των πολιτικών κατευθύνσεων μπορούν να είναι αυταρχικοί και μη ανεκτικοί απέναντι στους «άλλους».

Η άκριτη αποδοχή συμβατικών αξιών και ο αυταρχισμός φαίνεται ότι προβλέπουν επίσης την απόρριψη των στιγματισμένων. Η αντιπάθεια των φονταμελιστών βασίζεται στην προκατάληψη προς διάφορες εξω-ομάδες που αψηφούν τις παραδοσιακές αξίες. Δεν είναι ο θρησκευτικός φανατισμός καθαυτός που συνδέεται με την προκατάληψη, αλλά μάλλον ένας αυστηρός, μονοπωλιακός, στενόμυαλος και αυταρχικός τρόπος να είναι κανείς θρησκευόμενος, που δεν αφήνει χώρο για καμιά αμφιβολία, αβεβαιότητα, σχετικότητα ή αποδοχή του διαφορετικού, με αποτέλεσμα όσοι αψηφούν τις βεβαιότητες της ενδο-ομάδας να θεωρούνται ότι αξίζουν τουλάχιστον την απόλυτη απόρριψη.

Φαίνεται ότι οι αυταρχικοί και οι θρησκευτικά φανατισμένοι είναι εχθρικοί προς τα μέλη εξω-ομάδων διότι αισθάνονται ότι απειλούνται και ότι μολύνονται κατά

κάποιο τρόπο όταν έρχονται σε άμεση επαφή μαζί τους. Οι άνθρωποι των οποίων οι αξίες θεωρούνται ως θεμελιωδώς διαφορετικές απειλούν την κοσμοθεωρία της ενδο-ομάδας ότι είναι σωστή κι ότι θα θριαμβεύσει (Fiske, Gilbert & Lindzey, 1998).

#### ***4.3. Θεωρίες για τα Στερεότυπα και την Προκατάληψη***

Κατά τους Leyens, Yzerbyt & Schadron (1994), οι μέχρι τώρα θεωρίες για τα στερεότυπα επικεντρώνονται είτε στο άτομο είτε στο κοινωνικό πλαίσιο. Στο ένα άκρο βρίσκονται οι θεωρίες που υποστηρίζουν ότι τα στερεότυπα και η προκατάληψη οφείλονται σε ατομικά κίνητρα και χαρακτηριστικά της προσωπικότητας (π.χ. οι θεωρίες της αυταρχικής προσωπικότητας και του αποδιοπομπαίου τράγου) και στο άλλο εκείνες που υποθέτουν ότι απορρέουν από κοινωνικούς παράγοντες, είτε από τη συμβολική ή πραγματική σύγκρουση που υπάρχει ανάμεσα στις κοινωνικές ομάδες και που δημιουργεί κίνητρα υποβάθμισης της εξω-ομάδας, είτε από την κοινωνικοποίηση. Επιπλέον, κάποιες από αυτές δέχονται πως η κοινωνία αποτελείται από ομάδες που έχουν αντίθετα υλικά (π.χ. οι θεωρίες της ρεαλιστικής σύγκρουσης και της κοινωνικής κυριαρχίας) ή συμβολικά συμφέροντα (π.χ. η θεωρία της κοινωνικής ταυτότητας), καθώς ανταγωνίζονται για περιορισμένους πόρους, οπότε τα στερεότυπα, η προκατάληψη και η διάκριση είναι μέρος μιας ιδεολογίας δια μέσου της οποίας οι ανώτερες στην κοινωνική ιεραρχία και ισχυρότερες ομάδες νομιμοποιούν την καταπίεση και εκμετάλλευση των υποδεέστερων. Αντίθετα, κάποιες άλλες υποστηρίζουν ότι οι κοινωνικοί σχηματισμοί στηρίζονται στη συναίνεση πάνω στις κοινωνικές αξίες, η οποία ρυθμίζει τις όποιες διαφορές γνώμης ή συμφέροντος. Οι τελευταίες θεωρούν ότι στερεότυπα και προκατάληψη είναι μέρος

της πολιτισμικής κληρονομιάς, η οποία μεταβιβάζεται από γενιά σε γενιά μέσω της κοινωνικοποίησης (π.χ. η κοινωνικο-πολιτισμική προσέγγιση).

#### ***4.3.1. Ατομικό Επίπεδο Ανάλυσης***

##### ***I. Η Ψυχοδυναμική Προσέγγιση***

Οι ψυχοδυναμικές θεωρίες υποστηρίζουν ότι η προκατάληψη είναι αποτέλεσμα κάποιας ενδοατομικής σύγκρουσης, ένα σύμπτωμα μιας βαθύτερης σύγκρουσης της προσωπικότητας (Stroebe & Insko, 1989).

##### ***A. Η Αυταρχική Προσωπικότητα***

Η θεωρία προτάθηκε από μέλη της σχολής της Φραγκφούρτης, συγκεκριμένα από τον Adorno και τους συνεργάτες του (1950). Σύμφωνα με αυτή, ο εθνοκεντρισμός και ο φασισμός είναι μέρος του «συνδρόμου της αυταρχικής προσωπικότητας», το οποίο περιλαμβάνει τυφλή υποταγή στην εξουσία, πίστη στην ύπαρξη ξεκάθαρων ορίων ανάμεσα στο καλό και στο κακό, αυστηρή προσκόλληση στις συμβατικές αξίες της μεσαιάς τάξης, επιθετικότητα ενάντια σε όσους δεν συμμορφώνονται με αυτές τις συμβάσεις και σκέψη μέσω άκαμπτων κατηγοριών (στερεότυπα). Το σύνδρομο παρουσιάζεται σε άτομα που έχουν μεγαλώσει σε οικογένειες όπου οι αξίες ορίζονται οριστικά και αμετάκλητα, όπου δεν μπορούν να εκφράσουν την προσωπική τους άποψη, και όπου η αρχή (συνήθως ο πατέρας) εμφανίζεται πάντα ως αλάνθαστη. Οι γονείς έχουν εμμονή με την κοινωνική ανέλιξη, καταφεύγουν εύκολα σε αυστηρές τιμωρίες και αναμένουν τα παιδιά τους να είναι υπάκουα, κομφορμιστικά, υποτακτικά, γεμάτα σεβασμό· μια σχέση που γίνεται το πρότυπο για εξιδανικευμένες σχέσεις εξουσίας σε όλη τη ζωή.

Έτσι, οι μη αποδεκτές ορμές του παιδιού γίνονται καταπιεσμένη σεξουαλικότητα, φόβος και επιθετικότητα, που συσσωρεύονται εφόσον αυτό το οικογενειακό κλίμα εμποδίζει την οποιαδήποτε έκφρασή τους. Λειτουργώντας καθαυτά, η καταπιεσμένη επιθετικότητα προς τους γονείς βρίσκει διέξοδο προβαλλόμενη ασυνείδητα πάνω σε εξω-ομάδες, οι οποίες στερεοτυποποιούνται αρνητικά. Δεν χωρούν αμφιβολίες στον τρόπο που οι αυταρχικοί βλέπουν τους άλλους: οι εξω-ομάδες είναι κατώτερες και απειλητικές, ενώ εξιδανικεύονται οι γονείς και οι αρχές. Σύμφωνα με τούτη τη θεωρία, η προκατάληψη συνδέεται με τυφλό πατριωτισμό και συντηρητικές αξίες, αντανakλώντας τον στόχο του αυταρχικού να απολαύσει το «κοινά» αποδεκτό κύρος της μεσαίας τάξης (Fiske, Gilbert & Lindzey, 1998).

Πέρα από τα προβλήματα μεθοδολογίας, οι διαφορές στην προσωπικότητα δεν εξηγούν επαρκώς το γεγονός ότι έχει παρατηρηθεί μια ομοιομορφία σε διαφορετικές κουλτούρες στην προκατάληψη πολλών ανθρώπων. Επιπλέον, οι ατομικές διαφορές στο επίπεδο της προσωπικότητας δεν αρκούν από μόνες τους για να εξηγήσουν τον ιστορικά συγκεκριμένο χαρακτήρα των στερεοτύπων, της προκατάληψης και της διάκρισης και το γεγονός ότι το περιεχόμενό και η μορφή τους αλλάζει, ανάλογα με τις ιστορικά προσδιορισμένες κοινωνικές πολιτικές, οικονομικές και πολιτισμικές συνθήκες. Φαίνεται ότι οι στάσεις διαφόρων ομάδων μεταξύ τους εξαρτώνται περισσότερο από τους τύπους των διομαδικών σχέσεων παρά από τις οικογενειακές σχέσεις εντός των ομάδων. Η θεωρία της αυταρχικής προσωπικότητας δεν είναι σε θέση να προβλέψει ποιος στόχος και πότε θα επιλεγεί (Stroebe & Insko, 1989· Leyens, Yzerbyt & Schadron, 1994).

### *Β. Ο Αποδιοπομπαίος Τράγος*

Το 1939, οι Dollard, Doob, Miller, Mower & Sears στο «Ματαίωση και Επιθετικότητα» συνδύασαν ψυχοδυναμικές και συμπεριφορικές διαδικασίες που σχετίζονται με την επιθετικότητα, προτείνοντας τη ματαίωση (παρεμπόδιση επίτευξης ενός επιθυμητού στόχου), ως ικανή και αναγκαία συνθήκη για την εκδήλωση επιθετικότητας.

Καθώς οι ματαιώσεις συσσωρεύονται και η επιθετικότητα δεν μπορεί να εκφραστεί προς την πηγή τους λόγω του ότι η τελευταία έχει μεγάλη κοινωνική δύναμη, μεταφέρεται προς τις ανίσχυρες μειονοτικές ομάδες, με τη μετάθεση να εκλογικεύεται κατηγορώντας τις τελευταίες ως υπεύθυνες για τη ματαίωση ή αποδίδοντάς τους αρνητικά χαρακτηριστικά. Στην πρώτη μορφή της, η θεωρία πρότεινε ότι οποιαδήποτε ματαίωση συνείσφερε σε επιθετικές αντιδράσεις. Μετέπειτα υποστηρικτές της πρότειναν ότι η επιθετικότητα θα εμφανιστεί στο βαθμό που ο στόχος-σκοπός είναι ιδιαίτερα επιθυμητός και η παρεμπόδισή του είναι απεχθής. Αυτή η τροποποίηση είναι γνωστή ως η θεωρία της σχετικής αποστέρησης (Leyens, Yzerbyt & Schadron, 1994).

Σύμφωνα με τον Pettigrew (σ. 32, 1978), το πρόβλημα με τη θεωρία της σχετικής αποστέρησης είναι ότι η επεξήγηση που προσφέρει συχνά εφαρμόζεται κατόπιν των γεγονότων, οι αιτιακές σχέσεις της παραμένουν αμφίβολες και οι μετρήσεις της ποικίλες και αμφισβητήσιμες. Ούτε η πρώτη υπόθεση της ματαίωσης ούτε η τροποποίησή της μπορούν να προβλέψουν ποιος θα είναι το μαύρο πρόβατο. Το μόνο κριτήριο που προτείνουν είναι ότι ο στόχος πρέπει να είναι ανίσχυρος. Ο Berkowitz (1993) βελτίωσε την πρόταση αναφέροντας ότι ο στόχος της επιθετικότητας συχνά πρέπει να συνδεθεί με την ιδέα της βίας για να λάβει χώρα η επιθετική αντίδραση στενεύοντας το φάσμα των πιθανών θυμάτων.

Συμπερασματικά, οι θεωρίες συμπτωμάτων όπως αυτές του αποδιοπομπαίου τράγου και της αυταρχικής προσωπικότητας, ενώ φαίνεται ότι μπορούν να εξηγήσουν τις διακυμάνσεις στην προκατάληψη μέσα σε μια δεδομένη κουλτούρα, δυσκολεύονται να ερμηνεύσουν τις διαφορές στα επίπεδα προκατάληψης και στο περιεχόμενο των στερεοτύπων ανάμεσα σε διαφορετικές κουλτούρες και ανάμεσα σε ομάδες διαφορετικής κοινωνικής θέσης και ισχύος.

## *II. Διακριτικός Ρατσισμός*

### *A. Μοντέρνος Ρατσισμός*

Ο παλαιομοδίτικος ρατσισμός χαρακτηρίζεται από μια πεποίθηση στην έμφυτη κατωτερότητα της μαύρης φυλής και από την υποστήριξη πολιτικών που εμποδίζουν τα μέλη διαφορετικών φυλετικών ομάδων να έρχονται σε επαφή μεταξύ τους (Sears, 1998).

Οι αναφερόμενες στάσεις των Αμερικανών λευκών για διάφορες φυλετικές ομάδες φαίνεται ότι άλλαξαν αρκετά από τη δεκαετία του 1940 μέχρι τη δεκαετία του 1980 (Schuman, Steeh & Bobo, 1985). Για παράδειγμα, το ποσοστό των λευκών που φέρονται ως διατεθειμένοι να ψηφίσουν έναν Αφροαμερικανό υποψήφιο για τις προεδρικές εκλογές αυξήθηκε από 37% (το 1958) σε 81% (το 1983) (Fiske, Gilbert & Lindzey, 1998).

Όμως, όταν δινόταν η ευκαιρία σε λευκά υποκείμενα να βοηθήσουν έναν έγχρωμο ή ένα λευκό, οι λευκοί έδιναν λιγότερη βοήθεια και λιγότερο σημαντική βοήθεια στους έγχρωμους. Σε μια ανασκόπηση εργαστηριακών και ερευνών πεδίου, διάκριση εμφανίστηκε στο 44% των λευκών υποκειμένων και ειδικότερα στις περιπτώσεις όπου το υποκείμενο που θα παρείχε βοήθεια και το θύμα δεν βρίσκονταν

σε πρόσωπο με πρόσωπο επαφή. Παρόμοια, σε έρευνες όπου ενθαρρυνόταν η επιθετικότητα, (π.χ. το υποκείμενο είχε το ρόλο του δασκάλου ο οποίος έπρεπε να τιμωρήσει τον πειραματικό συνεργό που έδινε λάθος απαντήσεις), οι λευκοί ήταν πιο επιθετικοί προς τους Αφροαμερικανούς (π.χ. τους έδιναν πιο έντονα ηλεκτρικά σοκ ως τιμωρίες) όταν οι λευκοί ήταν ανώνυμοι, ή όταν ο μαύρος δεν μπορούσε να ανταποδώσει. Σε άλλες έρευνες μη λεκτικά στοιχεία (π.χ. ο τόνος της φωνής) έδειχναν λιγότερο θετικά αισθήματα των λευκών απέναντι στους έγχρωμους. Όλες αυτές οι έρευνες δείχνουν μια μεταβολή στις αντιλήψεις των λευκών προς την κατεύθυνση της απόρριψης της (άμεσης) έκφρασης ρατσισμού, δηλαδή μια αλλαγή στις προσλαμβανόμενες νόρμες. Τα παραπάνω οδήγησαν κάποιους κοινωνικούς ψυχολόγους στο να υποθέσουν ότι δεν ήταν το μίσος που οδηγεί σε επιθετικότητα, αλλά μάλλον τα αντικρουόμενα αισθήματα ή η αμφιταλάντευση και η δυσανασχέτηση που οδηγούν στην αποφυγή των «άλλων» (Crosby, Bromley & Saxe, 1980).

Η «κλίμακα του μοντέρνου ρατσισμού» των McConahay & Hough (1976), βασίστηκε πάνω στην έννοια του συμβολικού ρατσισμού, ένα μείγμα από ανταγωνισμό προς τους μαύρους και προσκόλληση σε παραδοσιακές αξίες που φαινομενικά δεν έχουν τίποτα να κάνουν με τη φυλή (όπως η εργασιακή ηθική και ο σεβασμός στην παραδοσιακή εξουσία). Αποκαλείται συμβολικός διότι εκφράζεται σε αφηρημένους όρους, αντανakλώντας τον ηθικό κώδικα και την αίσθηση του πως θα έπρεπε να είναι οργανωμένη η κοινωνία, για παράδειγμα τα υποκείμενα αντιτίθενται σε προγράμματα κοινωνικής πολιτικής που ευνοούν τους Αφροαμερικανούς (Sears & Kinder, 1971 · Sears & McConahay, 1973).

Αυτή η συμβολική μορφή ρατσισμού θεωρείται από τους ερευνητές ως μια σταθερή ενδοατομική διαφορά. Οι μοντέρνοι ρατσιστές πιστεύουν ότι οι μαύροι

ανέρχονται κοινωνικά και ότι κερδίζουν προσοχή που δεν την αξίζουν, προωθούμενοι εκεί που δεν είναι επιθυμητοί και ότι ο θυμός των μαύρων είναι αδικαιολόγητος διότι η διάκριση δεν συνιστά πλέον πρόβλημα (Sears, 1998).

### *Β. Διφορούμενος Ρατσισμός*

Οι Katz & Hass (1988) κατασκεύασαν μια κλίμακα μέτρησης των στάσεων υπέρ και κατά των Αφροαμερικανών. Βασιζόμενοι πάνω σε μια πιο γενική θεωρία του στίγματος (Katz, 1981), υπέθεσαν ότι οι αντιφατικές στάσεις των λευκών αντιπροσωπεύουν αντικρουόμενα συναισθήματα: από τη μια οι Αφροαμερικανοί είναι σε μειονεκτική θέση, οπότε αξίζουν συμπάθεια και βοήθεια, από την άλλη όμως έχουν αποκλίνουσα συμπεριφορά και δεν συμμορφώνονται στις κοινά αποδεκτές αξίες όπως η σκληρή δουλειά και ο ατομικισμός, οπότε τους αξίζει η αντιπάθεια (Katz, Wackenhut & Hass, 1986). Τα αντίθετα προς τους έγχρωμους αισθήματα συσχετίζονται με την προτεσταντική εργασιακή ηθική (για την έννοια αυτής της ηθικής βλ. Weber, 1979), ενώ οι στάσεις υπέρ τους συσχετίζονται με τον ανθρωπισμό και την ισότητα (Sears, σ. 84, 1998). Όσο πιο έντονη η αμφιταλάντευση που βιώνει ο λευκός, τόσο περισσότερο κυμαίνεται η ανταπόκρισή του προς τους Αφροαμερικανούς, καταλήγοντας σε μια πόλωση αυτής της απόκρισης, ανάλογα με το πλαίσιο. Για παράδειγμα, όσο πιο ρατσιστικά αμφιταλαντευόμενος είναι ένας λευκός παρατηρητής, τόσο περισσότερο ο γενναίος αλτρουισμός ενός Αφροαμερικανού προκαλεί ιδιαίτερα υψηλό έπαινο, ενώ αντίθετα η ανικανότητά του προκαλεί μεγάλη αποδοκιμασία.

Πιο πρόσφατα, ένα μέτρο διφορούμενου σεξισμού (Glick & Fiske, 1996) ανέπτυξε μια παράλληλη ιδέα για τις στάσεις απέναντι στις γυναίκες, όπως είδαμε

προηγούμενος. Η υπόθεση είναι ότι ο αμφιταλαντευόμενος ρατσιστής ή σεξιστής, όπως ο μοντέρνος ρατσιστής και η αυταρχική προσωπικότητα, είναι προσκολλημένος στην καθεστηκυία τάξη πραγμάτων και υπερασπίζεται τις παραδοσιακές, συμβατικές αξίες.

### *Γ. Απωθητικός Ρατσισμός*

Οι Gaertner & Dovidio (1986) πρότειναν ότι τα μέλη των περισσότερων ομάδων υψηλής κοινωνικής θέσης υιοθετούν την αξία της ισότητας, πιστεύουν ότι δεν είναι προκατειλημμένα, αλλά η παραδοσιακή κουλτούρα και οι δικές τους γνωστικές διαστρεβλώσεις καταλήγουν σε μια διακριτική, συχνά χωρίς πρόθεση, αντιπάθεια προς τις μειονότητες. Αυτοί που βιώνουν τον απωθητικό ρατσισμό, προσπαθούν να αποσυνδέσουν τα αρνητικά συναισθήματα και πεποιθήσεις τους από τη μη προκατειλημμένη αυτοεικόνα τους. Δυσανασχετούν, νιώθουν αποστροφή και μερικές φορές φόβο. Δηλαδή αποστρέφονται τα μέλη μειονοτικών ομάδων ενώ την ίδια στιγμή, η οποιαδήποτε υπόνοια ότι μπορεί να είναι προκατειλημμένοι τους απωθεί.

Όταν όμως η συμπεριφορά τους μπορεί να δικαιολογηθεί με διαφορετικούς παράγοντες από την προκατάληψη, ή όταν οι νόρμες στο εκάστοτε πλαίσιο δεν είναι ξεκάθαρες, τότε είναι πιθανότερο να διακρίνουν απροκάλυπτα διότι μπορούν να εκφράσουν τις αρνητικές τους στάσεις χωρίς να απειλείται η μη προκατειλημμένη αυτοεικόνα τους. Ακόμα και άτομα με φαινομενικά καλές προθέσεις μπορεί να έχουν γρήγορους, αυτόματους, αρνητικούς συνειρμούς για τις μειονότητες, οι οποίοι θα τους απωθούσαν εάν ήταν συνειδητοί..

Η αμφιταλάντευση που εμπλέκει τόσο θετικά όσο και αρνητικά αισθήματα που νιώθουν όσοι βιώνουν τον απωθητικό ρατσισμό δημιουργεί ψυχολογική ένταση

που οδηγεί σε συμπεριφορική αστάθεια. Έτσι, μερικές φορές προβαίνουν σε συμπεριφορά διάκρισης (εκδηλώνοντας τα αρνητικά τους συναισθήματα) και μερικές φορές όχι (αντανακλώντας την πίστη στις ίσες ευκαιρίες), (Katz & Hass, 1988; Katz, Wackenhut & Hass, 1986).

Όσοι βιώνουν τον απωθητικό ρατσισμό α) τάσσονται υπέρ της δίκαιης και ίσης μεταχείρισης όλων των ομάδων, β) ενώ συνειδητά έχουν καλές προθέσεις, ασυνείδητα τρέφουν αρνητικά συναισθήματα απέναντι στα μέλη μειονοτικών ομάδων, και έτσι προσπαθούν να αποφύγουν την επαφή μαζί τους, γ) όταν αυτή η επαφή είναι αναπόφευκτη, νιώνουν άγχος και δυσανασχετούν, με συνέπεια να προσπαθούν να απεμπλακούν από τη διαντίδραση το συντομότερο δυνατό, δ) επειδή ένα μέρος της δυσανασχέτησής τους οφείλεται στο ενδιαφέρον τους να συμπεριφερθούν πολιτικώς ορθά και να μην εμφανιστούν προκατειλημμένοι, προσκολλώνται αυστηρά στους καθιερωμένους κανόνες και κώδικες συμπεριφοράς στις αναπόφευκτες επαφές με μέλη μειονοτικών ομάδων, ε) τα αρνητικά συναισθήματά τους θα εκφραστούν, αλλά με διακριτικούς, εκλογικεύσιμους τρόπους.

Εμπειρικά ευρήματα δείχνουν ότι όσοι βιώνουν τον απωθητικό ρατσισμό εκφράζουν περισσότερη προκατάληψη προς σχετικά υψηλής παρά προς χαμηλότερης θέσης μειονότητες (Eberhardt & Fiske, σ. 17, 1998).

Η «ευνοϊκή δράση» (affirmative action) είναι μια ομοσπονδιακή πολιτική (στις ΗΠΑ) που αρχικά σχεδιάστηκε για να εγγυηθεί τη δίκαιη μεταχείριση σε ομάδες που ιστορικά βρίσκονταν σε μειονεκτική θέση. Η «ευνοϊκή δράση» θεωρείται λανθασμένα από μέρος του κοινού ότι εμπλέκει ποσοστώσεις ή άλλης μορφής «αντίστροφη διάκριση». Η αντίσταση σ' αυτή δεν εκφράζεται άμεσα, αλλά μάλλον ως προβληματισμός για την ατομική ελευθερία ή για τη δίκαιη διανομή πόρων. Αν και μια βασική αρχή της ευνοϊκής δράσης είναι ότι ο υποψήφιος θα πρέπει πρώτα να

έχει τα απαιτούμενα προσόντα για τη θέση προκειμένου να ωφεληθεί από την πολιτική, οι συνήθεις διαμαρτυρίες εκφράζουν την ανησυχία ότι οι λευκοί που έχουν τα απαιτούμενα προσόντα θα βρεθούν σε μειονεκτική θέση από έγχρωμους με λιγότερα προσόντα. Ωστόσο αυτές οι διαμαρτυρίες είναι αποτέλεσμα του αισθήματος ότι απειλείται η παραδοσιακή σχέση ανάμεσα στους ρόλους που διαδραματίζουν οι μεν και οι δε, στην οποία οι λευκοί έχουν προνομιούχες θέσεις. Το συχνά αναφερόμενο αφηρημένο θέμα της σχετικής ικανότητας είναι μια εκλογίκευση στην οποία ένας μη φυλετικός παράγοντας χρησιμοποιείται για την αντίδραση στα προγράμματα «ευνοϊκής δράσης», που αυξάνουν την πιθανότητα οι λευκοί άνδρες να βρεθούν υφιστάμενοι ανθρώπων που προέρχονται από μειονοτικές ομάδες (Dovidio & Gaertner, 1981).

Η αντίθεση στις κοινωνικές πολιτικές που προωθούν τις ίσες ευκαιρίες απορρέει από την αίσθηση ότι συνιστούν απειλή για ένα μοντέλο οργάνωσης της παραγωγικής διαδικασίας και της κοινωνίας (μεταφορντισμός – για την έννοια του μεταφορντισμού βλ. Λύτρας, 2002) που θεωρείται ότι είναι δίκαιο στη θεωρία και ότι δουλεύει καλά στην πράξη (Kluegel & Smith, σ. 212, 1986).

Συνοψίζοντας, ο διακριτικός ρατσισμός όλων των τύπων παραμονεύει στο επίπεδο της ασυνείδητης σύγκρουσης. Τα παιδιά μαθαίνουν τα στερεότυπα κατά την κοινωνικοποίησή τους, όταν ακόμα δεν είναι σε θέση να κρίνουν την εγκυρότητά τους. Ακούνε ξανά και ξανά σε μια ποικιλία περιστάσεων τα στερεότυπα, τα οποία από ένα σημείο και έπειτα ενεργοποιούνται αυτόματα. Αντίθετα, οι προσωπικές πεποιθήσεις των ανθρώπων αναπτύσσονται μετά την εφηβεία, οπότε είναι λιγότερο αυτόματες.

#### **4.3.2. Κοινωνικό Επίπεδο Ανάλυσης**

Οι πιο «κοινωνικές» προσεγγίσεις στο θέμα άρχισαν με τις ιδέες για την επαφή ανάμεσα σε μέλη διαφορετικών φυλετικών ομάδων στη δεκαετία του 1950. Ο Allport, (1954) πρότεινε ότι η κοινωνική κατηγοριοποίηση καθοδηγείται από το κοινωνικό πλαίσιο. «Αναπόφευκτα κατηγοριοποιούμε τα αντικείμενα και τους άλλους και το να είμαστε προκατειλημμένοι είναι εντελώς φυσιολογικό. Όπως κατηγοριοποιούμε τα έπιπλα σε τραπέζια και καρέκλες και βάζουμε τα ποτά μας στο ένα ενώ καθόμαστε στο άλλο, έτσι κατηγοριοποιούμε ο ένας τον άλλο σε ενδο-ομάδες και εξω-ομάδες, αγαπώντας τις μεν και (έτσι) μισώντας τις δε» (Fiske, Gilbert & Lindzey, σ. 361, 1998). Η συνεισφορά του Allport στις θεωρίες της κατηγοριοποίησης λήφθηκε σοβαρά υπόψη τη δεκαετία του 1970 με τις εργασίες στις ΗΠΑ πάνω στη γνωστική κατηγοριοποίηση και με τη θεωρία της κοινωνικής ταυτότητας στην Ευρώπη. Και τα δύο σύνολα ερευνών έχουν επικεντρωθεί στη δεκαετία του 1990 στα κίνητρα και την κατηγοριοποίηση.

Κατά τον Sperber, (1990), από τη στιγμή που εξοικειωνόμαστε με ένα στερεότυπο, ανεξάρτητα από το αν το αποδεχόμαστε ή όχι, αυτό μπορεί αυτόματα να επηρεάσει τις σκέψεις, τα συναισθήματα και τις πράξεις μας. Έτσι, τα στερεότυπα, μέσω της πλατιάς διασποράς τους σε μια κοινότητα και μέσω της ικανότητάς τους να μας επηρεάζουν ασυνείδητα, έχουν τη σωρευτική δύναμη να διαμορφώνουν και να συντονίζουν όχι απλώς τις προσωπικές μας σχέσεις με τα μέλη στερεοτυποποιημένων ομάδων, αλλά και τις θεσμικές μας ανταποκρίσεις σε αυτά, με αποτέλεσμα να διαμορφώνεται γύρω τους μια συντονισμένη προδιάθεση προκατάληψης, υποτίμησης και απαξίωσης, που ξεπερνά κατά πολύ τις συνέπειες που επιφέρει η προκατάληψη μεμονωμένων ατόμων.

Το ειδοποιό στοιχείο των στερεοτύπων δεν είναι το ότι είναι αληθείς ή ψευδείς εικόνες, αλλά το ότι σχηματίζονται και διατηρούνται ανάλογα με τα συμφέροντα και τους στόχους μιας ομάδας ως μέλους μιας διομαδικής σχέσης. Αρχικά, οι εικόνες που σχηματίζουμε για τα μέλη της εξω-ομάδας ταιριάζουν στη πραγματική ή την επιδιωκόμενη κοινωνική μας θέση σε σχέση με αυτή. Ο Shafer (1955) αναφέρει ότι ένα μέρος της ανάπτυξης του σύγχρονου κράτους-έθνους οφείλεται στην ανάπτυξη κοινών εικόνων, παραστάσεων, εννοιών που περιγράφουν με συγκεκριμένο λεξιλόγιο τους δικούς μας και τους «άλλους». Αυτό μπορεί κανείς να το διαπιστώσει πολύ εύκολα, για παράδειγμα στα σχολικά βιβλία ιστορίας (Μήλλας, 2001· Μπίτσικα, 2001· Κουλούρη, 2002). Οι δικοί μας είναι αγωνιστές, ήρωες ή μάρτυρες, ενώ οι «άλλοι» είναι βάρβαροι, βίαιοι, απάνθρωποι, κτλ. Οι ίδιες πράξεις περιγράφονται με διαφορετικό λεξιλόγιο ανάλογα με το αν εκτελούνται από τα μέλη της ενδο- ή της εξω-ομάδας (Sherif & Sherif, 1969).

Παρόμοια, οι θετικές πράξεις των «άλλων» αποδίδονται στις περιστάσεις και οι αρνητικές στα χαρακτηριστικά προσωπικότητας, ενώ το αντίστροφο ισχύει στην περίπτωση των μελών της ενδο-ομάδας<sup>2</sup>.

#### *Α. Η Κοινωνικο-Πολιτισμική Προσέγγιση*

Οι Katz & Braly (1933) ήταν οι πρώτοι που ξεκάθαρα χρησιμοποίησαν την έννοια της συναίνεσης στον ορισμό των στερεοτύπων, αντιμετωπίζοντάς τα έτσι ως ένα φαινόμενο που χρειάζεται να μελετηθεί στο επίπεδο των ομάδων ή των κοινωνιών. Παρατήρησαν ότι πολλοί άνθρωποι μοιράζονται παρόμοιες αναπαραστάσεις για τις εκάστοτε ομάδες και ότι αυτές οι εικόνες διατηρούνται στο χρόνο.

---

<sup>2</sup> Βλ. το πείραμα με τους μωαμεθανούς και τους ινδουιστές των Taylor & Jaggi, στο Σ. Παπαστάμου, 1989, σ. 136.

Σύμφωνα με την κοινωνικο-πολιτισμική προσέγγιση (ή αλλιώς θεωρία της κοινωνικής εκμάθησης), τα στερεότυπα απορρέουν από την παρατήρηση των διαφορών που υπάρχουν ανάμεσα στις ομάδες σε μια δεδομένη κοινωνία και από την επιρροή που ασκούν τα ΜΜΕ, το σχολείο, οι γονείς και οι ομάδες των ομηλίκων, μέσω της κοινωνικοποίησης. Οι κοινωνικοί ρόλοι καθορίζουν τη συμπεριφορά των ομάδων και βασιζόμαστε στις παρατηρήσεις αυτών των συμπεριφορών για να σχηματίσουμε εικόνα για αυτές.

Η Eagly (1987) περιέγραψε τη διαδικασία μέσω της οποίας διαμορφώνεται το συγκεκριμένο περιεχόμενο των στερεοτύπων ως εξής: μεγαλώνοντας σε ένα δεδομένο κοινωνικό περιβάλλον, παρατηρούμε τη συμπεριφορά των μελών διάφορων ομάδων, ανάλογα με τους κοινωνικούς ρόλους που διαδραματίζουν. Βλέπουμε ότι οι ομάδες διαφέρουν όσον αφορά την κοινωνική τους θέση. Για παράδειγμα, είναι πιθανό να δούμε τις γυναίκες και τους Πακιστανούς σε ρόλους που έχουν χαμηλό κύρος και που θεωρούμε ότι απαιτούν μικρότερη ικανότητα. Αντίθετα, είναι πιο πιθανό να δούμε τους Έλληνες άνδρες στο ρόλο του στελέχους επιχείρησης, θέση που απαιτεί υψηλή ικανότητα και ηγετικά προσόντα. Ύστερα χρησιμοποιούμε αυτές τις παρατηρήσεις ως διαγνωστικές πληροφορίες για τα χαρακτηριστικά των προσώπων και όχι των ρόλων. Συγχέουμε τα χαρακτηριστικά των ανθρώπων με αυτά των κοινωνικών ρόλων που τυπικά διαδραματίζουν. Εδώ οφείλεται το κοινό περιεχόμενο των στερεοτύπων για ένα σημαντικό ποσοστό του πληθυσμού. Η Eagly συμπέρανε ότι τα στερεότυπα έχουν ένα πυρήνα αλήθειας, καθώς αντιστοιχούν κατά κάποιο τρόπο στην πραγματικότητα.

Στην περίπτωση που έχουμε πολύ λίγες ευκαιρίες να έρθουμε σε άμεση επαφή με τα μέλη κάποιων ομάδων, οι μόνες συμπεριφορές τους που θα παρατηρήσουμε θα είναι αυτές που τραβούν την προσοχή των ΜΜΕ. Εάν για παράδειγμα προβάλλουν

συνήθως τους μουσουλμάνους ως τρομοκράτες, πολύ πιθανό ένα μεγάλο τμήμα του κοινού να θεωρήσει ότι μουσουλμάνος ίσον τρομοκράτης (Leyens, Yzerbyt & Schadron, 1994).

Η κοινωνικο-πολιτισμική προσέγγιση δεν εξετάζει το λόγο που υπάρχουν τα στερεότυπα, ούτε τους μηχανισμούς που μετατρέπουν τις κοινές εικόνες σε στερεότυπα. Προτείνει ότι το κοινό απλά αφομοιώνει ό,τι εμφανίζεται στα ΜΜΕ και στους άλλους θεσμούς κοινωνικοποίησης (Ashmore & Del Boca, σ. 25, 1981).

Οι LeVine & Campbell (1972), υποστηρίζουν ότι εάν τα στερεότυπα ήταν απλά μια λιγότερο ή περισσότερο ρεαλιστική αντανάκλαση των κοινωνικών διαφορών, τότε οι θετικές στάσεις για τις εξω-ομάδες θα έπρεπε να είναι τόσο συχνές όσο και οι αρνητικές. Έτσι, ενώ αυτή η θεωρία μπορεί να εξηγήσει το γεγονός ότι οι ισχυροί έχουν αρνητικά στερεότυπα για τους ανίσχυρους, δυσκολεύεται να ερμηνεύσει το γεγονός ότι τα αρνητικά στερεότυπα είναι συχνά αμοιβαία και το σχεδόν οικουμενικό φαινόμενο του εθνοκεντρισμού (μείωση της εξω-ομάδας). Εξάλλου, η αληθινή αναπαράσταση της πραγματικότητας είναι ένα σπάνιο φαινόμενο.

Κατά τους Hoffman & Hurst, (σ. 198, 1990), αν χρησιμοποιούσαμε τη συνδιακύμανση των ρόλων και των συμπεριφορών ως βάση για το σχηματισμό στερεοτύπων, δεν θα είχαμε εκτός από τα στερεότυπα της νοικοκυράς και του εργαζόμενου, στερεότυπα για τα φύλα γενικά. Τούτοι οι ερευνητές προτείνουν ότι τα στερεότυπα είναι αποκυήματα της φαντασίας που περισσότερο δικαιολογούν, παρά αντανakλούν τον κοινωνικό καταμερισμό εργασίας. Επιπλέον, θεωρούν πως το γεγονός ότι οι διαφορές ανάμεσα σε ομάδες αποδίδονται σε βιολογικούς ή πολιτισμικούς παράγοντες, σημαίνει ότι οι υπολανθάνουσες θεωρίες που χρησιμοποιούμε για να εξηγήσουμε τις διαφορές των ομάδων επηρεάζουν σημαντικά

την επίδραση των στερεοτύπων στις ατομικές κρίσεις. Τα στερεότυπα δεν είναι μόνο πυρήνες αλήθειας.

Σύμφωνα με τους Stroebe & Insko (1989), δεδομένου ότι τα φυλετικά και τα εθνικά στερεότυπα, καθώς και του φύλου σχηματίζονται στη νηπιακή ηλικία, οι γονείς συνεισφέρουν σημαντικά στη μετάδοσή τους μέσω της πληροφόρησης που δίνουν στα παιδιά τους και μέσω της συμπεριφοράς τους γενικά και ειδικότερα προς τα μέλη των εξω-ομάδων, η οποία λειτουργεί ως πρότυπο. Επιπλέον, οι γονείς ελέγχουν τις επαφές των απογόνων τους με άλλα παιδιά. Για παράδειγμα, με το να τους απαγορεύουν να παίζουν με συγκεκριμένα παιδιά δημιουργούν την εντύπωση ότι τα τελευταία είναι κακά ή επικίνδυνα.

Ενώ η θεωρία της κοινωνικής εκμάθησης υποστηρίζει ότι η διαδικασία σχηματισμού των στερεοτύπων και της προκατάληψης είναι καθ' όλα όμοια με τις διαδικασίες απόκτησης άλλων μορφών γνώσης, η προσέγγιση της κοινωνικής σύγκρουσης υποθέτει ότι υπάρχει ένα κίνητρο διαστρέβλωσης κατά το σχηματισμό πεποιθήσεων για τις εξω-ομάδες.

### *Β. Η Θεωρία της Ρεαλιστικής Σύγκρουσης*

Το γεγονός ότι οι άνθρωποι αγωνίζονται για περιορισμένους πόρους (ό,τι κερδίζει ο ένας το χάνει ο άλλος) σημαίνει ότι οι στόχοι των ομάδων είναι αμοιβαία αποκλειόμενοι και δημιουργούν ανταγωνισμό (ρεαλιστική σύγκρουση), εθνοκεντρισμό, προκατάληψη και διάκριση (Χατζή, 1999· Sherif, Harvey, White, Hood & Sherif, 1961). Όπως έδειξε το πείραμα του Sherif (1966) σε παιδικές κατασκηνώσεις, ένας τρόπος να βελτιωθούν οι εντάσεις στις ομάδες είναι η αλληλεξάρτηση ή συνεργασία για την επίτευξη ενός κοινού και σημαντικού στόχου.

Αυτή η συνεργασία οδηγεί στην επανακατηγοριοποίηση σε ένα υπερτεταγμένο επίπεδο, δηλαδή τα μέλη των δύο ή περισσότερων ομάδων θεωρούν τον εαυτό τους ως μέλη μιας νέας ομάδας (ακόμα καλύτερα με διατήρηση της αρχικής ταυτότητας).

Ο Campbell (σ. 287-291, 1965) διαμόρφωσε τις βασικές υποθέσεις αυτής της προσέγγισης προτείνοντας ότι η πραγματική (ή φανταστική) σύγκρουση συμφερόντων ή η παρουσία εχθρικών και ανταγωνιστικών εξω-ομαδικών γειτόνων, δημιουργεί ένα αίσθημα απειλής, το οποίο καταλήγει στην εχθρότητα προς την πηγή της. Η απειλή μπορεί να είναι πραγματική ή συμβολική και αυξάνει την ενδο-ομαδική αλληλεγγύη, τη συνείδηση της ομαδικής ταυτότητας, κλείνει τα σύνορα της ομάδας και μειώνει τον κίνδυνο της αυτομόλησης εντείνοντας την τιμωρία και την απόρριψη για τους εξωμότες. Δηλαδή αυξάνει τον εθνοκεντρισμό.

Η υπόθεση ότι η διομαδική σύγκρουση είναι μια αναγκαία και ικανή αιτία του εθνοκεντρισμού αμφισβητήθηκε αργότερα από τον Tajfel, που βρήκε ότι α) η σύγκρουση συμφέροντος δεν οδηγεί απαραίτητα στον εθνοκεντρισμό, π.χ. αν οι διαφορές στη διανομή των πόρων έχουν θεσμοθετηθεί και νομιμοποιηθεί μέσω ενός κοινά αποδεκτού συστήματος ιεραρχίας, β) η σύγκρουση συμφέροντος δεν είναι ούτε μια ικανή συνθήκη για τον εθνοκεντρισμό. Τα πειράματα των ελαχίστων ομάδων (Tajfel et al., 1970) έδειξαν ότι η απλή πρόσληψη της υπαγωγής σε δύο διαφορετικές ομάδες αρκεί για να προκαλέσει διομαδική διάκριση.

### *Γ. Η Θεωρία της Κοινωνικής Κατίσχυσης-Κυριαρχίας*

Το 1993 ο Sidanius πρότεινε ότι αν κοιτάξουμε τα κοινωνικά συστήματα παντού στον κόσμο και σε όλη την καταγεγραμμένη ανθρώπινη ιστορία, θα παρατηρήσουμε ότι δομούνται σε συστήματα ιεράρχησης με μια ή ένα μικρό αριθμό

κυρίαρχων κοινωνικών ομάδων και τουλάχιστο μια κυριαρχούμενη ομάδα. Τέτοια συστήματα ιεράρχησης μπορούν να βασιστούν πάνω στην κοινωνική τάξη, τη φυλή, τη θρησκεία, την εθνικότητα ή οποιαδήποτε άλλη ψυχολογικά σημαντική και κοινωνικά κατασκευασμένη ομαδική διαφορά. Αν και ο βαθμός της ιεραρχικής οργάνωσης των ομάδων ποικίλλει τόσο ανάμεσα σε διαφορετικές κουλτούρες όσο και ανάμεσα σε διάφορες ιστορικές περιόδους, η ιεραρχική υφή της κοινωνικής οργάνωσης εμφανίζεται ως αρκετά συνεχής (Sidanius, Levin & Pratto, 1998).

Η θεωρία της κοινωνικής κυριαρχίας εξετάζει το πώς ατομικές και ομαδικές διαφορές πάνω σε ψυχολογικές διαστάσεις επηρεάζονται από και επηρεάζουν τις δομικές διαφορές ανάμεσα στις ομάδες, με αποτέλεσμα τη διατήρηση των συστημάτων κοινωνικής ιεραρχίας. Μια σημαντική ατομική μεταβλητή που θεωρείται ότι διευκολύνει τη διατήρηση της ιεραρχικής δομής της κοινωνίας είναι η γενική υποστήριξη από τον ερωτώμενο συστημάτων κοινωνικής ιεράρχησης που βασίζονται σε ομάδες, μέσα από μια συγκεκριμένη κλίμακα ερωτήσεων. Οι βασικοί κοινωνικοί μηχανισμοί δημιουργίας και διατήρησης της κοινωνικής δομής είναι α) η σωρευτική ατομική διάκριση, όπου άτομα διακρίνουν ενάντια σε μέλη υποδεέστερων ομάδων και υπέρ των μελών των ηγεμονικών ομάδων, β) η θεσμική διάκριση, όπου θεσμικές πρακτικές δυσχεραίνουν περισσότερο τη θέση των μελών των υποδεέστερων παρά των κυρίαρχων ομάδων, γ) η συμπεριφορική ασυμμετρία, όπου η συμπεριφορά των ατόμων, η οποία συνεισφέρει στην κοινωνική ιεράρχηση των ομάδων, ποικίλει ανάλογα με τη θέση της ομάδας υπαγωγής (π.χ. ο μεγαλύτερος αριθμός παραβάσεων που μπορεί να διαπράττονται από τα μέλη των ομάδων χαμηλότερης θέσης).

Η θεωρία της κοινωνικής κυριαρχίας δε βλέπει το νόμο και το σύστημα ποινικής δικαιοσύνης ως ουδέτερα (πέρα από επιμέρους ομαδικά συμφέροντα)

εργαλεία της διατήρησης της τάξης. Αν και η διατήρηση της ειρήνης είναι σίγουρα μέρος της λειτουργίας του νόμου, ο τελευταίος επιπλέον συνεισφέρει σημαντικά στη διατήρηση των σχετικών προνομίων και της ισχύος των κυρίαρχων ομάδων. Επειδή οι κρατικοί θεσμοί ελέγχονται περισσότερο από κυρίαρχες ομάδες παρά από υποδεέστερες, είναι φυσικό να αναμένει κανείς ότι η κρατική χρήση ή απειλή χρήσης βίας (βλ. τον ορισμό του Weber για το κράτος) θα κατευθύνεται περισσότερο προς τα μέλη των υφιστάμενων παρά των κυρίαρχων ομάδων για να εξαναγκαστούν να υποταχθούν, με αποτέλεσμα η θέση των πρώτων να επιδεινώνεται ακόμα περισσότερο. Για παράδειγμα, μια σειρά από έρευνες σε διάφορες χώρες δείχνει μεγαλύτερα ποσοστά καταδίκης σε φυλάκιση των μαύρων στις ΗΠΑ (Sidanius, Levin & Pratto, 1998) των Μαροκινών, των Σουριναμέζων και των Τούρκων στην Ολλανδία (Junger & Polder, 1992), των ιθαγενών Aborigines στην Αυστραλία (Sanson-Fisher, 1978), των Παλαιστινίων στο Ισραήλ (Sherer, 1990), των αλλοδαπών γενικά στη Σουηδία (Von Hofer & Tham, 1991) και των Αφροτζαμαϊκανών και των Ασιατών στην Αγγλία (Hood & Cordovil, 1992).

Σύμφωνα με τη συγκεκριμένη προσέγγιση, ακόμα κι αν μια υποδεέστερη ομάδα κατάφερνε να βελτιώσει ουσιαστικά τη θέση της, αυτό κατά κανένα τρόπο δε θα σήμαινε το τέλος της κοινωνικής ανισότητας και της θεσμικής τρομοκρατίας, ούτε καν τη μείωσή τους. Αν για παράδειγμα οι Αλβανοί μετακινούνταν ανοδικά στην κλίμακα ιεραρχίας της ελληνικής κοινωνίας, θα άρχιζαν να υιοθετούν υποτιμητικές στάσεις απέναντι στις κατώτερες από αυτούς ομάδες και τη θέση τους στο χαμηλότερο σκαλί της κλίμακας απλά θα την έπαιρναν κάποιοι άλλοι (π.χ. οι Αφγανοί λαθρομετανάστες). Όσο τα κοινωνικά συστήματα είναι δομημένα σε βασισμένες σε ομάδες κοινωνικές ιεραρχήσεις, πάντα θα υπάρχει κάποια ομάδα πάνω στην οποία θα ασκείται τρομοκρατία από το ποινικό σύστημα και η οποία θα

συνεισφέρει η ίδια στη διαιώνιση της υποβάθμισής της με την ανάληψη αυτοκαταστροφικής συμπεριφοράς (Sidanius, Levin & Pratto, 1998). Η υπόθεση ότι η μεμονωμένη κοινωνική κινητικότητα δεν αλλάζει το σύστημα ιεραρχίας μοιάζει με αυτή του Πουλαντζά (σ. 41, 1974), ο οποίος αναφέρει χαρακτηριστικά ότι «ακόμα και αν, από τη μια γενιά στην άλλη, όλοι οι αστοί έπαιρναν τη θέση των εργατών και αντίστροφα, τίποτα δεν θα άλλαζε γιατί θα εξακολουθούσαν να υπάρχουν θέσεις αστών και εργατών».

#### *Δ. Η Υπόθεση της Επαφής*

Σύμφωνα με τους υποστηρικτές αυτής της προσέγγισης, τα στερεότυπα και η προκατάληψη απορρέουν από την απουσία επαρκούς πληροφόρησης ή και από τη λανθασμένη πληροφόρηση που έχει η μια ομάδα για την άλλη. Η επαφή παρέχει τη δυνατότητα για νέα, πιο έγκυρη πληροφόρηση, και επομένως το κατάλληλο πλαίσιο για να ξεκαθαρίσουν οι λανθασμένες προσλήψεις και να επαναπροσδιορίσουν οι ομάδες τη στάση τους η μια για την άλλη (Ben-Ari & Amir, 1988, σ. 51). Ωστόσο, η επαφή από μόνη της δεν είναι αρκετή για να επιφέρει καλύτερη θεώρηση του «άλλου» και ειρηνικές σχέσεις. Οι Miller & Brewer (1984, σ. 2), αναφέρουν τις απαραίτητες προϋποθέσεις της αποτελεσματικής επαφής, τις οποίες είχε προτείνει ο Cook το 1954. Θα πρέπει: α) το πλαίσιο της επαφής να ορίζει τη θέση των μελών των δύο ομάδων ως ίση, β) τα χαρακτηριστικά των μελών της εξω-ομάδας με τα οποία γίνεται η επαφή να διαψεύδουν τις υφιστάμενες στερεοτυπικές πεποιθήσεις γι' αυτά, γ) η διομαδική σχέση να έχει το χαρακτήρα της αμοιβαίας αλληλεξάρτησης (συνεργασία για την επίτευξη κοινών στόχων), δ) να παρέχεται η δυνατότητα για γνωριμία σε βάθος, όπου μπορεί να αποκαλυφθεί αρκετή λεπτομέρεια για τα μέλη της

εξω-ομάδας, έτσι ώστε να μπορούν να θεωρηθούν ως ιδιαίτερα άτομα παρά ως πρόσωπα με στερεοτυπικά ομαδικά χαρακτηριστικά, ε) οι κοινωνικές νόρμες να ευνοούν την ισότητα ανάμεσα στις ομάδες και τη διομαδική σύνδεση με ίσους όρους. Αν και αυτές οι συνθήκες δε χειρίστηκαν ξεκάθαρα από το Sherif στις παιδικές κατασκηνώσεις, αντιστοιχούν στην τρίτη φάση των πειραμάτων του (όπου τα μέλη των ομάδων έπρεπε να συνεργαστούν πάνω σε ίση βάση για την επίλυση κοινών προβλημάτων) (Leyens, Yzerbyt & Schadron, 1994, σ. 47).

#### *Ε. Η Θεωρία της Κοινωνικής Ταυτότητας*

Όπως έδειξαν τα πειράματα των ελαχίστων ομάδων (βλ. σ. 7 στο παρόν κείμενο), η κοινωνική κατηγοριοποίηση συνιστά ουσιαστικό παράγοντα στις διομαδικές σχέσεις και χρησιμοποιείται όχι μόνο για να κατατάξουμε τους άλλους σε ομάδες, αλλά και για να ορίσουμε το ποιο είμαστε. Οι Tajfel & Turner, (1979) ορίζουν την κοινωνική ταυτότητα ως «εκείνες τις όψεις της αυτοεικόνας που προέρχονται από τις κοινωνικές κατηγορίες στις οποίες ανήκουμε» και θεωρούν ότι όλοι επιδιώκουμε να αποκτήσουμε ή να διατηρήσουμε μια θετική κοινωνική ταυτότητα, γιατί αυτό μας βοηθά να διατηρήσουμε ή να εξυψώσουμε την αυτοεκτίμησή μας.

Σύμφωνα με τη συγκεκριμένη προσέγγιση, η κοινωνική ταυτότητα προσδιορίζεται από τις συγκρίσεις ανάμεσα στην ομάδα που ανήκουμε και τις εξω-ομάδες. Όταν η σύγκριση δείξει ότι είμαστε καλύτεροι από την εξω-ομάδα βιώνουμε μια θετική κοινωνική ταυτότητα, ενώ στην αντίθετη περίπτωση μια αρνητική. Επομένως, η ενδο-ομαδική εύνοια διατηρεί ή αυξάνει τη θετική αυτοεικόνα μας. Όταν βιώνουμε μια αρνητική ταυτότητα, είτε θα εγκαταλείψουμε την ομάδα μας με σκοπό να ενταχθούμε σε μια άλλη που θα μας προσδώσει θετική κοινωνική

ταυτότητα, είτε θα επιχειρήσουμε να διακρίνουμε υπέρ της ομάδας μας και εις βάρος των «άλλων». Προσπαθούμε να βελτιώσουμε την αρνητική κοινωνική ταυτότητά μας μέσω της ατομικής κινητικότητας (ατομική στρατηγική, όταν στο δοσμένο κοινωνικό πλαίσιο τα σύνορα μεταξύ των ομάδων είναι ανοιχτά), ή μέσω του κοινωνικού ανταγωνισμού (συλλογική στρατηγική, όταν πιστεύουμε ότι με συγκεκριμένες ενέργειες θα βελτιωθεί η θέση της ομάδας μας και δεν αποδεχόμαστε την καθεστηκυία τάξη πραγμάτων), ή τέλος, μέσω της κοινωνικής δημιουργικότητας (συλλογική στρατηγική, όταν πιστεύουμε πως ό,τι και να κάνουμε δεν θα βελτιωθεί η θέση της ομάδας μας και επιπλέον αποδεχόμαστε την καθεστηκυία τάξη πραγμάτων). Κοινωνικά δημιουργικοί είμαστε όταν επιλέγουμε να συγκριθούμε με τους «άλλους» πάνω σε μια νέα διάσταση στην οποία φαινόμαστε καλύτεροι από αυτούς, όταν βλέπουμε με καλύτερο μάτι τα αρνητικά χαρακτηριστικά της ομάδας μας, ή τέλος, όταν επιλέγουμε να συγκριθούμε με ομάδες που είναι στην ίδια ή σε χαμηλότερη θέση από μας (Χατζή, 1999).

Η κοινωνική θέση των ομάδων στις οποίες ανήκουμε είναι ένας σημαντικός παράγοντας της κοινωνικής μας ταυτότητας. Τα στερεότυπα και η προκατάληψη είναι όπλα σε ένα πόλεμο για περιορισμένους κοινωνικούς πόρους, όπως είναι η αίγλη. Οι ατομικές διαφορές στην προκατάληψη οφείλονται σε διαφορές στην ανάγκη για μια θετική αυτοεικόνα ή σε διαφορές στην τάση για ανταγωνισμό και στην επιλογή της ομάδας έναντι της οποίας αυτοπροσδιοριζόμαστε. Για παράδειγμα, όντας εργάτες, μπορεί να βρισκόμαστε σε ανταγωνισμό για θέσεις απασχόλησης με τις εθνικές-φυλετικές μειονότητες και όχι με τις μεσαίες τάξεις. Οι κοινωνιακές διαφορές οφείλονται στο γεγονός ότι σε διαφορετικές κοινωνίες συγκρούονται διαφορετικές ομάδες. Η προκατάληψη και τα στερεότυπα αποτελούν μέρος της ιδεολογίας μιας ομάδας, η οποία, από τη μια ενισχύει στα μέλη της την πίστη στην ανωτερότητά τους

και από την άλλη, νομιμοποιεί την επιθετικότητα και τη βία προς τα μέλη της εξω-ομάδας (Stroebe & Insko, 1989, σ. 14). «Το να κατηγορούμε αυτούς που έχουμε πληγώσει είναι μέρος της ανθρώπινης φύσης» (Tacitus, Agricola, στο Myers, 1999, σ. 349).

### *ΣΤ'. Αυτοκατηγοριοποίηση*

Οι Turner & Oakes, (1989) πρότειναν ότι η αυτοεικόνα αντανακλά αυτοκατηγοριοποιήσεις, οι οποίες υφίστανται σε τρία επίπεδα αφαίρεσης: στο διαπροσωπικό (προσωπική ταυτότητα, δηλαδή ο εαυτός ως διαφορετικός από τους άλλους), στο διομαδικό (κοινωνική ταυτότητα, δηλαδή ο εαυτός ως μέλος μιας ομάδας) και στο επίπεδο των ειδών (ο εαυτός ως ανθρώπινο ον). Το κατάλληλο επίπεδο αυτοκατηγοριοποίησης ποικίλει ανάλογα με το εκάστοτε πλαίσιο. Σύμφωνα με αυτή την προσέγγιση, η κατηγοριοποίηση είναι μια διαδικασία αξιολόγησης σχετικών διαφορών, διαδικασία που εξαρτάται από το κοινωνικό περιβάλλον.

Η κύρια λειτουργία της κατηγοριοποίησης δεν είναι να μειώσει το σύνολο των πληροφοριών που δεχόμαστε από το περιβάλλον, αλλά να παρουσιάσει την κατάσταση όπου εμφανίζεται ένα ερέθισμα κατά τον πληρέστερο και πιο κατανοητό τρόπο. Τα στερεότυπα είναι πεποιθήσεις για τους ανθρώπους με όρους της ομάδας υπαγωγής τους, και αντιπροσωπεύουν τις κατηγοριοποιήσεις που λαμβάνουν χώρα στο επίπεδο της προσωπικής και της κοινωνικής ταυτότητας, στο πλαίσιο των ενδο-και δι-ομαδικών σχέσεων. Τα στερεότυπα ποικίλλουν ανάλογα με το συγκεκριμένο χαρακτήρα των (μεταβαλλόμενων) διομαδικών σχέσεων, τις προσδοκίες, τις ανάγκες, τις αξίες και τους σκοπούς μας. Αυτή η άποψη καθιστά τη μεταφορά του γνωστικού τσιγκούνη (που θα δούμε παρακάτω) μάλλον περιττή (Χατζή, 1997).

#### **4.3.3. Η Γνωστική Προσέγγιση**

##### ***A. Η Απατηλή Συσχέτιση***

Οι Hamilton & Gifford (1976) περιέγραψαν τις συνθήκες οι οποίες μπορεί να οδηγήσουν έναν παρατηρητή στο να θεωρήσει ότι υπάρχει συσχέτιση ανάμεσα σε δύο μεταβλητές, όταν στην πραγματικότητα δεν υπάρχει καμιά τέτοια συσχέτιση ή υφίσταται σε πολύ μικρότερο βαθμό απ' ό,τι αναφέρεται. Οι εν λόγω ερευνητές υπέθεσαν ότι η απόδοση των ανεπιθύμητων συμπεριφορών στους έγχρωμους από τους λευκούς οφειλόταν στη λανθασμένη σύνδεση δύο ασυνήθιστων και επομένως εμφανών κοινωνικών κατηγοριών, από τη μια των ανεπιθύμητων πράξεων (γενικά λιγότερες από τις συμβατικές) και από την άλλη των έγχρωμων (λιγότεροι από τους λευκούς). Οι συγκεκριμένοι ερευνητές υποστήριξαν ότι η στερεοτυποποίηση δεν οφείλεται μόνο στις διαδικασίες μάθησης και στα κίνητρα και ότι οι γνωστικοί μηχανισμοί μπορούν από μόνοι τους να παράγουν διαφορετικές αντιλήψεις για τις κοινωνικές ομάδες. Σύμφωνα με το Rothbart (1978), ο τρόπος που οργανώνονται στη μνήμη τα δεδομένα επηρεάζει τις εντυπώσεις των ομάδων. Ακραία γεγονότα ή περιπτώσεις ατόμων είναι πιο προσιτά στην ανάκτηση μνήμης απ' ό,τι αυτά που βρίσκονται στο μέσο όρο. Έτσι, μπορεί η αρνητική συμπεριφορά μελών μειονοτικών ομάδων να αποτυπώνεται με ιδιαίτερη ευκολία στη μνήμη. Αυτή η διαδικασία λήψης πληροφοριών επηρεάζει σημαντικά το σχηματισμό στερεοτύπων για τις μειονοτικές ομάδες.

Ωστόσο, το φαινόμενο της απατηλής συσχέτισης τείνει να εμφανίζεται όταν πρόκειται για ομάδες για τις οποίες δεν έχουμε προηγουμένως καμιά πληροφόρηση. Για τις περισσότερες ομάδες που συναντάμε στην καθημερινή ζωή έχουμε ήδη

διαμορφωμένα στερεότυπα και προκαταλήψεις. Για να εκτιμήσουμε την επίδραση των βασισμένων στην διακριτότητα απατηλών συσχετίσεων στην καθημερινή ζωή, είναι σημαντικό να εξετάσουμε την προϋπάρχουσα υφή της σχέσης μας με τις εκάστοτε κοινωνικές ομάδες (Stroebe & Insko, 1989).

Οι McArthur & Friedman (1980) και οι Schaller & Maas (1987) πρότειναν ότι οι απατηλές συσχετίσεις μπορεί να μην παρουσιαστούν όταν είναι ασυνεπείς με τις προσδοκίες που βασίζονται σε υφιστάμενους γνωστικούς ή συναισθηματικούς δεσμούς (π.χ. όταν η συσχέτιση έρχεται σε αντίθεση με ένα καθιερωμένο στερεότυπο ή θα οδηγούσε στη μείωση της ομάδας μας).

#### *Β. Ο Αυτόματος Χαρακτήρας της Κατηγοριοποίησης*

Στα τέλη της δεκαετίας του 1970 και στη δεκαετία του 1980 στις ΗΠΑ εμφανίστηκαν θεωρίες που εξηγούσαν την στερεοτυποποίηση ως ένα αναπόφευκτο παράγωγο των φυσιολογικών γνωστικών διαδικασιών, ιδιαίτερα της κατηγοριοποίησης. Αυτές οι προσεγγίσεις βασίστηκαν πάνω στην πρόταση του Allport ότι η στερεοτυποποίηση και η προκατάληψη είναι εντελώς φυσιολογικά φαινόμενα και στις μελέτες του Tajfel για τις συνέπειες της κατηγοριοποίησης των υποκειμένων σε ομάδες. Η κεντρική ιδέα είναι ότι οι άνθρωποι είναι γνωστικοί τσιγκούνηδες, οι οποίοι, καθώς δέχονται πληθώρα πληροφοριών από το περιβάλλον, αναγκάζονται να συντηρούν σπάνιους πνευματικούς πόρους χρησιμοποιώντας γνωστικά σύντομους δρόμους, δηλαδή στερεότυπα (Fiske, Gilbert & Lindzey, 1998). Και όλα αυτά διότι έχουν ανάγκη για ένα σταθερό, άρα προβλέψιμο περιβάλλον, που δημιουργεί ένα αίσθημα ασφάλειας.

Εκτός από την ανάγκη για διαχείριση ενός μεγάλου όγκου πληροφοριών, οι άνθρωποι χρησιμοποιούν γνωστικές στρατηγικές ανάλογα με τα κίνητρά τους, τα

οποία εξαρτώνται από τους εκάστοτε στόχους τους. Επιλέγουν κάθε φορά ποια κοινωνική επαφή αξίζει επιπρόσθετη προσπάθεια και ποια όχι. Τούτη η επιλογή μπορεί να έχει σχεδιαστεί πριν από μια συγκεκριμένη συνάντηση, αλλά συνήθως γίνεται στην στιγμή, στην πορεία της διαντίδρασης ανάλογα με τον πληροφοριακό φόρτο και την ικανότητα διαχείρισής του από το υποκείμενο και ανάλογα με τις κοινωνικές θέσεις των μερών της επαφής.

Ο Rothbart (1981) υποστήριξε ότι η ανάγκη για γνωστική οικονομία και οι προσδοκίες μας επικεντρώνουν τη μνήμη μας στις πληροφορίες που επιβεβαιώνουν τα στερεότυπα, τα οποία μετά θεωρούνται ότι επιβεβαιώνουν τις προσδοκίες μας.

Ο Kruglanski (1989) ανέφερε ότι η ανάγκη για «γνωστικό κλείσιμο» μπορεί να είναι μια ατομική διαφορά ή μια πίεση από τις περιστάσεις και παγώνει την αναζήτηση περισσότερων πληροφοριών. Αυτή η ανάγκη ευνοεί τη χρήση προκατασκευασμένων εννοιών (στερεοτύπων).

Οι Fiske & Neuberg (1980) πρότειναν ότι υπάρχει ένα συνεχές από τρόπους σχηματισμού εντυπώσεων. Στο ένα άκρο βρίσκονται αυτοί που βασίζονται σε κατηγορίες (στερεοτυπικοί) και στο άλλο όσοι στηρίζονται στην απόδοση (εξατομικευμένοι). Η επιλογή του τρόπου που θα σχηματίσουμε εντύπωση για κάποιον εξαρτάται από το κατά πόσο ταιριάζει η πληροφορία στην στερεοτυπική του εικόνα και από τα κίνητρά μας.

Ο Bargh (1989) υποστήριξε ότι μια ετικέτα που χαρακτηρίζει μια ομάδα μπορεί να ενεργοποιήσει στερεοτυπικούς συνειρμούς. Διέκρινε τους «προσυνειδησιακούς» συνειρμούς, που είναι αποτέλεσμα της έκθεσης του υποκειμένου για ελάχιστο χρόνο (κλάσματα του δευτερολέπτου) σε ετικέτες-ερεθίσματα, από τους «μετασυνειδησιακούς» συνειρμούς που οφείλονται στην έκθεσή του για μεγαλύτερο χρόνο σε αυτά τα ερεθίσματα (και επιπλέον, όπως και

στην προηγούμενη περίπτωση δεν έχει συνείδηση των αποτελεσμάτων της παρουσίας του ερεθίσματος). Κατά τους Lepore & Brown, (1997), ανεξάρτητα από το αν τα υποκείμενα είναι προκατειλημμένα ή όχι, ορισμένες ετικέτες-ερεθίσματα στα οποία δεν έχουν συνείδηση ότι εκτίθενται ενεργοποιούν αυτόματα ενδοομαδική εύνοια και πεποιθήσεις με στερεοτυπικό περιεχόμενο (προσυνειδησιακή αυτοματοποίηση).

Εξοικειωνόμαστε με τα στερεότυπα καθώς εκτιθέμεθα κατ' επανάληψη σ' αυτά μέσω των μηχανισμών κοινωνικοποίησης. Η εξάσκηση στις στερεοτυπικές κρίσεις κάνει τη διαδικασία ταχύτατη και μερικές φορές αυτόματη. Επεξεργαζόμαστε τη συνεπή με τα στερεότυπα πληροφορία γρηγορότερα από τη διαψευστική, όταν όλοι οι άλλοι παράγοντες μένουν σταθεροί (Banaji, 1996).

Συγκεκριμένες κατηγορίες φαίνεται να είναι προνομιούχες έναντι άλλων. Για παράδειγμα, απουσία οποιασδήποτε άλλης πληροφορίας, η λέξη «πρόσωπο» φέρνει στο νου ένα λευκό, ετεροφυλόφιλο, υγιή, νεαρό άνδρα. Αυτές είναι οι επικρατούσες αξίες στις ΗΠΑ (κάποιες από αυτές, όπως η ετεροφυλοφιλία, μπορεί να στηρίζονται στις μεγαλύτερες πιθανότητες να συναντήσει κανείς ετεροφυλόφιλους στη ζωή, όμως άλλες, όπως το ανδρικό φύλο, όχι). Οι Αφροαμερικανοί είναι πιθανότερο να κατηγοριοποιηθούν ως μαύροι από ότι ως άνδρες και με μεγαλύτερη ταχύτητα, και οι λευκές γυναίκες ως γυναίκες από ότι ως λευκές (Zárate, Bonilla & Luevano, 1995). Στο βαθμό που οι κατηγορίες που αποκλίνουν από τις επικρατούσες (π.χ. το μελαμψό χρώμα σε σχέση με το λευκό, ή το γυναικείο φύλο σε σχέση με το ανδρικό) έχουν προτεραιότητα κατά την κατηγοριοποίηση ανθρώπων τότε, σημαδεύουν αρνητικά τον στόχο.

Η χρησιμοποίηση του φύλου, της ηλικίας και της φυλής για να κατηγοριοποιήσουμε μας εξοικονομεί χρόνο κατά την επεξεργασία των πληροφοριών από το περιβάλλον. Ωστόσο, σύμφωνα με τον Bargh (1989), όταν έχουμε μπροστά

μας ένα αληθινό πρόσωπο, παρά μια λεκτική ταμπέλα, η αυτοματοποίηση των στερεοτύπων εξαρτάται από το τι επιδιώκουμε κατά την επαφή μας με αυτό το πρόσωπο (Fiske, Gilbert & Lindzey, 1998).

Η πληροφόρηση για τις εξω-ομάδες μπορεί να αποκτηθεί με τρόπους που ενθαρρύνουν την προσλαμβανόμενη ομοιομορφία τους, όπως όταν μαθαίνουμε πρώτα για την κατηγορία και μετά για περιπτώσεις αυτής, όταν κρίνουμε άτομα χωρίς να προσέχουμε τις διαφορές τους από την ομάδα στην οποία ανήκουν και όταν μαθαίνουμε για την ύπαρξη υποτύπων (Park, Judd & Ryan, 1991).

Τα στερεότυπα τροποποιούν την ερμηνεία της συμπεριφοράς κατά τις πρώτες στιγμές της κωδικοποίησης πληροφοριών και το ταίριασμα των πληροφοριών με τα στερεότυπα διευκολύνει την αντίληψη. Από τα πρώτα χιλιοστά του δευτερολέπτου που ερχόμαστε σε επαφή με ένα ερέθισμα, οι προσδοκίες και τα στερεότυπα διαμορφώνουν την ερμηνεία του (Macrae, Stangor & Milne, 1994). Οι στερεοτυπικοί συνειρμοί περιορίζουν την ποσότητα των πληροφοριών που κωδικοποιούμε. Συχνά προσπερνούμε την πληροφορία που διαψεύδει το στερεότυπο.

Προσπαθώντας να εξηγήσουμε τη δική μας συμπεριφορά και των άλλων, κυρίως των ομάδων που αποκλίνουν από τις επικρατούσες, επικεντρωνόμαστε σε στερεοτυπικές διαστάσεις με τρεις τρόπους: α) μέσω των μηχανισμών κοινωνικής απόδοσης, β) η συνεπής με το στερεότυπο αιτιακή εξήγηση συμπεριφορών στην πραγματικότητα μας αποτρέπει από το να σκεφτούμε άλλες, άσχετες με το στερεότυπο ερμηνείες, γ) η επιλογή των στιγματισμένων ομάδων με τις οποίες συγκρινόμαστε γίνεται πάνω στη βάση στερεοτυπικών προσδοκιών. Δηλαδή η επιτυχία ή η αποτυχία των ανδρών σε διάφορα καθήκοντα δεν αποδίδεται στο φύλο, αλλά στην περίπτωση των γυναικών που αναλαμβάνουν «ανδρικά» καθήκοντα, η ικανότητα αποδίδεται στο φύλο (Fiske, Gilbert & Lindzey, 1998).

### *Γ. Υπότυποι-Υποομάδες*

Ο Taylor (1981) υποστήριξε ότι όταν εξοικειωνόμαστε αρκετά με τα μέλη μιας ομάδας, λόγω του ότι τα αφηρημένα χαρακτηριστιολογικά στοιχεία που της αποδίδονται μπορεί να χάσουν την περιγραφική τους αξία, πιθανόν να εμφανιστούν υπότυποι, που βασίζονται στους κοινωνικούς ρόλους που διαδραματίζουν κάποια μέλη της. Δημιουργούμε υπότυπους όταν το στερεότυπο διαψεύδεται από λίγα άτομα της ομάδας χωρίς να αλλάξουν τα στερεότυπα της ομάδας ως σύνολο. Οι υπότυποι διακρίνουν ένα σύνολο ανθρώπων που διαψεύδουν την στερεοτυπική εικόνα της ευρύτερης ομάδας κατά ένα τρόπο ενώ κατά τα άλλα την αντιπροσωπεύουν. Εάν η διάψευση διασπείρεται σε ένα μεγάλο φάσμα ατόμων, τότε μπορεί να αλλάξει το στερεότυπο. Η αλλαγή εξαρτάται από το πόσο τυπικά προσλαμβάνονται να είναι κατά τα λοιπά, τα άτομα που δεν το επαληθεύουν. Εάν θεωρηθούν ως αντιπροσωπευτικά της ομάδας κατά τα άλλα χαρακτηριστικά, μπορεί να αλλάξει. Εντούτοις, δεδομένου ότι εκλαμβάνουμε τα μέλη των εξω-ομάδων ως πιο όμοια μεταξύ τους από είναι στην πραγματικότητα, θα θεωρήσουμε ότι ένα μη τυπικό μέλος δεν αντιπροσωπεύει την ομάδα (π.χ. οι γυναίκες καριέρας μπορεί να θεωρηθούν ότι έχουν το στερεοτυπικό ενδιαφέρον των γυναικών για την εξωτερική τους εμφάνιση, αλλά ότι κατά τα λοιπά δεν είναι τυπικές της ομάδας). Έτσι, οι υπότυποι διακινδυνεύουν το στερεότυπο (Lambert, 1995).

Όταν έχουμε περισσότερες πληροφορίες στη διάθεσή μας, αντί για υποτύπους μπορεί να χρησιμοποιήσουμε υποομάδες, οι οποίες δεν περιορίζονται (όπως οι υπότυποι) σε ανθρώπους που διαψεύδουν το στερεότυπο. Θεωρούμε ότι το στερεότυπο εκδηλώνεται σε όλες τις διαφορετικές υποομάδες, αλλά με διαφορετικό τρόπο (π.χ. οι νοικοκυρές και οι γραμματείς μπορεί να είναι στερεοτυπικές γυναικείες

υποομάδες). Οι υπότυποι συντηρούν την προσλαμβανόμενη στερεοτυπικότητα και ομοιότητα των μελών των ομάδων (κυρίως των «έτερων»), ενώ οι υποομάδες αυξάνουν την προσλαμβανόμενη ποικιλία τους. Κατηγοριοποιούμε σε υποομάδες όταν έχουμε την απαιτούμενη γνώση, μέσω της εξοικείωσης με τα μέλη της ομάδας και της λειτουργίας της κοινωνικής ταυτότητας. Αναγνωρίζουμε την ύπαρξη υποομάδων στην ενδο-ομάδα περισσότερο από ότι στην εξω-ομάδα. Η ενδο-ομαδική κοινωνική ταυτότητα παρέχει την αίσθηση μιας θετικής διαφοροποίησης, η οποία επίσης παρέχει κίνητρο για υποομαδοποίηση (Maurer, Park & Rothbart, 1995).

Η κοινωνική λειτουργία της χρήσης υποτύπων κατά την κατηγοριοποίηση είναι η διατήρηση της γενικής στερεοτυπικής εικόνας για την εκάστοτε ομάδα, ενώ αυτή της χρήσης υποομάδων είναι η διατήρηση της αίσθησης ότι ξεχωρίζουμε θετικά από τους άλλους, η ομάδα μας από τις άλλες και ο εαυτός μας από τα υπόλοιπα μέλη της ενδο-ομάδας.

#### ***4.4. Η Ακρίβεια των Στερεοτύπων***

Όπως νωρίτερα η Eagly (1987), έτσι και οι Ottati & Lee (1995) υποστήριξαν ότι τα στερεότυπα όντως αντιπροσωπεύουν, τουλάχιστον έως ένα βαθμό την πραγματικότητα. Σε αυτό κατέληξαν ύστερα από μια επισκόπηση των ερευνών για την ακρίβεια των στερεοτύπων, η οποία βρήκε α) σύγκλιση των στερεοτύπων που έχουν διάφορες ομάδες για συγκεκριμένες άλλες ομάδες, β) σύμπτωση ανάμεσα στην άποψη μιας ομάδας για μια άλλη και στην αυτοεικόνα της τελευταίας και γ) σύγκλιση ανάμεσα στα στερεότυπα και σε πιο αντικειμενικούς δείκτες. Υποστηρίχθηκε ότι τα στερεότυπα έχουν έναν πυρήνα αλήθειας διότι α) είναι πιθανολογικές γενικεύσεις, όχι όλα-ή-τίποτα κρίσεις (McCauley, Stitt & Segal, 1980), β) μεταβάλλεται το

περιεχόμενό τους και συνεπώς προσαρμόζονται στα δεδομένα της πραγματικότητας (Baron, 1995), γ) αν και τα κίνητρα μπορούν να αλλάξουν το λανθάνον περιεχόμενό τους, το έκδηλο μπορεί να αναπαριστά την πραγματικότητα με ακρίβεια, δ) δεν συνίστανται μόνο σε χαρακτηρισιολογικά επίθετα και ε) για να καταλάβουμε την προκατάληψη και τη διάκριση πρέπει να κατανοήσουμε τις θεωρίες των ανθρώπων για την προέλευση των μεταξύ τους διαφορών (McCauley, Jussim & Lee, 1995).

Απαντώντας, ο Stangor (1995) προτείνει ότι είναι δύσκολο να μελετήσουμε το αν και κατά πόσο αντιπροσωπεύουν τα στερεότυπα την πραγματικότητα διότι πρώτον, οι πραγματικές διαφορές ανάμεσα στις ομάδες δεν έχουν καταγραφεί σε ικανοποιητικό βαθμό και δεύτερον, αποτελούν κυρίως χαρακτηρισιολογικά στοιχεία, το νόημα των οποίων είναι δύσκολο να ερμηνευτεί. Αντίθετα, υποστηρίζει ότι πρέπει να ασχοληθούμε με τα αποτελέσματα της εφαρμογής των στερεοτύπων, η οποία είναι σαφέστατα καταστρεπτική ακόμα κι αν περιέχουν κάποια ακρίβεια. Για παράδειγμα, μπορούν να μειώσουν την αναζήτηση περισσότερων πληροφοριών για ένα άτομο ή μια ομάδα. Επιπλέον, ακόμα κι αν υποθέσουμε ότι το μέσο μέλος μιας κατηγορίας περιγράφεται με ακρίβεια, το στερεότυπο δεν θα ήταν ακριβές για κάθε άτομο, το οποίο θα μπορούσε να μειωθεί ή να αποκλεισθεί πάνω στη βάση των χαρακτηριστικών της ομάδας.

Όπως αναφέρει χαρακτηριστικά η Fiske, «τι εννοούμε όταν λέμε ότι ‘στην πραγματικότητα’ οι γυναίκες είναι εξαρτώμενες και οι άνδρες επιθετικοί; Η αυτοαναφορές των μελών της ομάδας-στόχου είναι ένα συνηθισμένο κριτήριο στερεοτυπικής ακρίβειας, ωστόσο ενέχουν πικαίλες αυτοπροκαταλήψεις. Επιπλέον, η εγκυρότητά τους επηρεάζεται από τις παραμέτρους της κοινωνικής ταυτότητας. Ένα εύλογο κριτήριο ίσως είναι τα ‘αντικειμενικά’ μέτρα, όμως και για αυτά τίθεται θέμα εγκυρότητας. Για παράδειγμα, ποιο μέτρο θα μπορούσε αντικειμενικά να δείξει αν

μια ομάδα είναι φιλόδοξη; Και πόσο φιλόδοξη πρέπει να είναι για να θεωρηθεί φιλόδοξη; Επίσης, για ποιο ποσοστό της ομάδας και συγκριτικά με ποια άλλη ομάδα πρέπει να ισχύει το χαρακτηρισολογικό στοιχείο; Για να ελέγξει κάποιος την ακρίβεια του περιεχομένου ενός στερεοτύπου θα πρέπει να λάβει υπόψη τον αριθμό των ομάδων που συγκρίνονται και τα σχετικά ποσοστά κάθε ομάδας που έχει το σχετικό χαρακτηριστικό, αφήνοντας κατά μέρος προς το παρόν το όριο για τον καθορισμό του πότε κάποιος έχει ή δεν έχει το χαρακτηριστικό» (Fiske, Gilbert & Lindzey, 1998, σ. 382).

Έτσι, (παραφράζοντας το παράδειγμα της προαναφερθείσας ερευνήτριας), ακόμη κι αν ο δείκτης των βίαιων εγκλημάτων είναι υψηλότερος στους Αλβανούς από ότι στους Έλληνες, όπως υποδεικνύει το στερεότυπο, υπάρχουν πολύ περισσότεροι Έλληνες στη χώρα μας από ότι Αλβανοί. Έτσι, οι Έλληνες «εγκληματίες» είναι πολύ περισσότεροι από ότι οι Αλβανοί. Οι πιθανότητες ότι οποιοδήποτε βίαιο έγκλημα διαπράχθηκε από Αλβανό είναι μικρότερες από τις πιθανότητες να διαπράχθηκε από Έλληνα. Επιπλέον, οι βίαιοι εγκληματίες είναι η μειοψηφία τόσο ανάμεσα στους τελευταίους όσο κι ανάμεσα στους πρώτους, οπότε οι πιθανότητες οποιοσδήποτε από τους δύο να έχει διαπράξει έγκλημα βίας, π.χ. ληστεία<sup>3</sup>, είναι λίγες. Επομένως, ποια είναι η «ακριβέστερη» δήλωση για την εθνικότητα και την εγκληματικότητα στην Ελλάδα;

Οι Oakes, Haslam & Turner (1994), προτείνουν ότι το περιεχόμενο του στερεοτύπου μπορεί να θεωρηθεί ως μια κοινωνική αναπαράσταση, με την εμπειρική αλήθεια να είναι απλά άσχετη. Η συμπεριφορά κατηγοριοποιείται σα να αντανakλά προδιαθέσεις και οι άνθρωποι έχουν για κάποιες ομάδες κατηγορίες που αποτελούνται από ένα δύο άτομα. Η κοινωνική κατηγοριοποίηση μάλλον αντανakλά

---

<sup>3</sup> Ο ορισμός της ληστείας διαφοροποιείται από αυτόν της κλοπής στο ότι ενέχει χρήση, ή απειλή χρήσης βίας.

την «πραγματική» διακύμανση στη συμπεριφορά του προσλαμβάνοντος υποκειμένου, αλλά ακόμα δεν έχουμε τα εργαλεία για να μάθουμε αν αντανάκλα την «πραγματική» διακύμανση στη συμπεριφορά του στόχου.

#### ***4.5. Οι Καταστρεπτικές Συνέπειες των Στερεοτύπων***

Ο Heilman (1983) στην ίδια κατεύθυνση με την Eagly, υποστήριξε ότι η διανομή ανδρών και γυναικών στα διάφορα επαγγέλματα μας κάνει να νομίζουμε ότι κάποια ταιριάζουν περισσότερο στις γυναίκες και κάποια άλλα στους άνδρες. Τα προσλαμβανόμενα προσόντα για αυτές τις θέσεις απασχόλησης γίνονται στερεότυπα και συνήθως αποδοκιμάζεται κάποιο άτομο που διεκδικεί εργασία για την οποία θεωρείται ότι τα απαιτούμενα προσόντα δεν ταιριάζουν με το φύλο του/της. Για τον ίδιο λόγο, κάποιοι αυτοαποκλείονται από συγκεκριμένα επαγγέλματα. Τα παραπάνω έχουν σοβαρότερες συνέπειες για ομάδες χαμηλής θέσης (γυναίκες, μετανάστες, κλπ.). Οι άνδρες που κάνουν αίτηση για να δουλέψουν σε νηπιαγωγείο αντιμετωπίζονται με καλύτερο τρόπο από ότι οι γυναίκες που αναζητούν την τύχη τους στο ναυπηγείο του Σκαραμαγκά. Κατά το Heilman, το πρόβλημα οφείλεται στην επιθυμία διατήρησης του χαρακτήρα της ενδο-ομάδας αποκλείοντας τους «άλλους». Τα στερεότυπα είναι κοινωνικές κατασκευές το περιεχόμενο των οποίων εξηγεί και νομιμοποιεί τον παραδοσιακό καταμερισμό εργασίας και τις δομικές ρυθμίσεις ισχύος, διατηρώντας την καθεστηκυία τάξη πραγμάτων.

Αν τα στερεότυπα δεν είναι αλήθειες, η συμπεριφορά που τα επιβεβαιώνει μπορεί να τα κάνει αλήθειες. Ο Snyder (1981) περιέγραψε τη διαδικασία μέσω της οποίας οι πεποιθήσεις και οι προσδοκίες του υποκειμένου μπορούν να το κάνουν να συμπεριφερθεί με προκατειλημμένο τρόπο, που με τη σειρά του προκαλεί στο άτομο-

στόχο συμπεριφορά η οποία επιβεβαιώνει το στερεότυπο. Οι «αυτοεκπληρούμενες προφητείες» συχνά παρουσιάζονται όχι λεκτικά. Για παράδειγμα, πολλές μελέτες χρησιμοποίησαν την απόσταση που είχε το κάθισμα που διάλεγε κάθε υποκείμενο από το άτομο-στόχο. Η παροχή βοήθειας και η επιθετικότητα συχνά διαφέρουν ανάλογα με τη φυλή-εθνικότητα και το φύλο του στόχου. Και μπορούμε να εκδηλώσουμε προκατάληψη αποφεύγοντας το μέλος της εξω-ομάδας ή υπεραναπληρώνοντας (π.χ. κρίνοντάς το υπερβολικά θετικά).

Σύμφωνα με την Steele (1997), οι περιορισμοί στην πρόσβαση στην εκπαίδευση που επιβάλλονται σε μειονοτικές ομάδες μέσω της κοινωνικοοικονομικής μειονεξίας, των πρακτικών αποκλεισμού και των περιοριστικών πολιτισμικών προσανατολισμών (π.χ. ανεπαρκείς πόροι, περιορισμένα εναλλακτικά μοντέλα ρόλων, ανεπαρκής προετοιμασία) καθιστούν πιο δύσκολη την ταύτισή τους με το σχολείο. Εάν μια γυναίκα θέλει να συνεχίσει στα μαθηματικά για παράδειγμα, θα πρέπει να υπερπηδήσει τις χαμηλές προσδοκίες των δασκάλων και καθηγητών της, της οικογένειάς της και των αποδιδόμενων στα φύλα κοινωνικών ρόλων στους οποίους τα μαθηματικά θεωρούνται ως μη γυναικεία υπόθεση, ενώ παράλληλα θα αναμένει να περάσει ολόκληρη την καριέρα της σε ένα χώρο όπου κυριαρχούν οι άνδρες.

«Τα μαθηματικά είναι δύσκολα!» (“Math is hard!”)  
Ομιλούσα κούκλα Barbie  
(αργότερα αποσύρθηκε από την αγορά).  
D. Myers, 1999.

Η κοινωνιοψυχολογική απειλή εμφανίζεται όταν κάποιος βρίσκεται σε μια κατάσταση ή κάνει κάτι για το οποίο υφίσταται ένα αρνητικό στερεότυπο για την ομάδα υπαγωγής του. Αυτή η κατάσταση δημιουργεί στο υποκείμενο μια αίσθηση

απειλής, ότι θα γίνει θύμα αρνητικής στερεοτυποποίησης ή ότι υπάρχει μεγάλη πιθανότητα να συμμορφωθεί με το στερεότυπο. Η «στερεοτυπική απειλή» προέρχεται από τις συνθήκες, πλανάται στον αέρα και στη γενική της μορφή μπορεί να επηρεάσει τα μέλη οποιασδήποτε ομάδας η οποία στερεοτυποποιείται αρνητικά. Πιο έντονα αισθάνονται ότι απειλείται η αυτοεικόνα τους όσοι ταυτίζονται με το χώρο όπου εφαρμόζεται το στερεότυπο. Πρώτον, η συναισθηματική αντίδραση που προκαλεί η απειλή όταν βιώνεται κατά τη διάρκεια της εκτέλεσης καθηκόντων (π.χ. παρουσίαση μιας εργασίας στην τάξη, διαγώνισμα, κλπ.), μπορεί ευθέως να μειώσει την απόδοση (Spencer, Steele & Quinn, 1997). Δεύτερον, όταν αυτή η απειλή γίνει χρόνια σε μια κατάσταση, το υποκείμενο μπορεί να απο-ταυτιστεί, επαναπροσδιορίζοντας τον εαυτό και τις αξίες του και τελικά να απομακρύνει το πεδίο ως κομμάτι της ταυτότητας και της αυτοαξιολόγησης. Παραφράζοντας τη λαϊκή ρήση, «ό,τι δεν αφήνουμε την αλεπού να φθάσει, τα κάνει κρεμαστάρια». Αυτό μπορεί να έχει ιδιαίτερα αρνητικές συνέπειες όταν πρόκειται για σημαντικούς τομείς όπως το σχολείο, η πορεία στο οποίο μπορεί να επηρεάσει σε ένα μεγάλο βαθμό τη μετέπειτα ζωή του ατόμου.

Όπως προαναφέραμε, η στερεοτυπική απειλή επηρεάζει περισσότερο τα πιο δραστήρια μέλη μειονοτικών ομάδων, αυτά που έχουν τις ικανότητες και την αυτοπεποίθηση να ταυτιστούν με το χώρο. Η ευαισθησία τους σ' αυτή την απειλή απορρέει όχι από την αμφιβολία τους για τις ικανότητές τους (π.χ. λόγω του ότι έχουν εσωτερικεύσει το στερεότυπο), αλλά από την ταύτισή τους με το πεδίο και τον αντίστοιχο φόβο να στερεοτυποποιηθούν μέσα σ' αυτό. Έτσι, αν θέλουμε να βελτιώσουμε τις επιδόσεις των μαθητών που προέρχονται από μειονοτικές ομάδες, ίσως είναι καλύτερο να επικεντρώσουμε τις προσπάθειές μας στον εφικτό στόχο του

να απομακρύνουμε αυτή την κοινωνικο-περιβαλλοντική απειλή, παρά να επιχειρήσουμε να αλλάξουμε την ψυχολογία τους (Steele, 1997).

## 5. Διάκριση

Τα στερεότυπα και η προκατάληψη μετατρέπονται σε κοινωνικό πρόβλημα κυρίως όταν καταλήγουν σε συμπεριφορά διάκρισης απέναντι σε μέλη μιας κοινωνικής ομάδας. Διάκριση είναι οποιαδήποτε συμπεριφορά που στερεί από άτομα ή κοινωνικές ομάδες την ισότητα μεταχείρισης την οποία μπορεί να επιθυμούν (Allport, 1954). Τα Ηνωμένα Έθνη ορίζουν τη διάκριση ως οποιαδήποτε συμπεριφορά εις βάρος κάποιου ατόμου που λαμβάνει χώρα πάνω στο έδαφος φυσικών ή κοινωνικών κατηγοριών, οι οποίες δεν έχουν καμία σχέση είτε με την προσωπική ικανότητα ή αξία, είτε με τη συμπεριφορά αυτού του ατόμου (Stroebe & Insko, 1989).

Ωστόσο, η προκατάληψη δεν καταλήγει πάντοτε σε συμπεριφορά διάκρισης. Πρώτος ο LaPiere το 1934, βρήκε ότι ταξιδεύοντας στις ΗΠΑ μαζί με ένα ζευγάρι νεαρών Κινέζων, πανδοχείς και εστιατορές τους δέχονταν στα καταστήματά τους, αν και προηγουμένως είχαν δηλώσει στο τηλέφωνο ότι «μέλη της Κινέζικης φυλής» δεν ήταν ευπρόσδεκτα στις επιχειρήσεις τους. Τα αποτελέσματα αυτής της έρευνας στάθηκαν αφορμή για τη διερεύνηση της γενικότερης σχέσης ανάμεσα στην στάση και τη συμπεριφορά. Αυτό που διαφάνηκε από πολλές έρευνες είναι ότι πολλές φορές υπάρχει ασυνέπεια ανάμεσα στην στάση των ερωτώμενων και τη συμπεριφορά τους.

Οι Ajzen & Fishbein υποστήριξαν ότι αυτό οφείλεται στο ότι οι στάσεις συνήθως μετρώνται σε ένα πιο αφηρημένο επίπεδο από ότι οι συμπεριφορές. Οι μετρήσεις της προκατάληψης συνήθως δεν συγκεκριμενοποιούν τη συμπεριφορά και το πλαίσιο μέσα στο οποίο λαμβάνει χώρα. Καθώς το εκάστοτε πλαίσιο μέσα στο

οποίο δρούμε διέπεται από συγκεκριμένους κανόνες και αξίες, εάν θέλουμε να προβλέψουμε συγκεκριμένες συμπεριφορές διάκρισης, θα πρέπει κάθε φορά να λαμβάνουμε υπόψη μας τις στάσεις των ερωτώμενων απέναντι στη συγκεκριμένη συμπεριφορά καθώς και τους κανόνες και τις νόρμες που ισχύουν στη δοσμένη κατάσταση. Εντούτοις, οι κλίμακες που μετρούν την προκατάληψη σε ένα γενικό επίπεδο συσχετίζονται με σύνθετες μετρήσεις συμπεριφοράς, οι οποίες αντανακλούν ένα αρκετά αντιπροσωπευτικό δείγμα συμπεριφορών διάκρισης προς ένα αρκετά αντιπροσωπευτικό δείγμα ομάδων στόχου, σε ένα μεγάλο φάσμα καταστάσεων (Ajzen & Fishbein, 1973, 1977).

Οι Eagly & Chaiken (1998), θεωρούν ότι τα στερεότυπα είναι το πιο γνωστικό, οι προκαταλήψεις το πιο συναισθηματικό και η διακρίσεις το πιο συμπεριφορικό συστατικό των αντιδράσεων που βασίζονται σε κατηγοριακές υπαγωγές, δηλαδή απέναντι σε μέλη εξω-ομάδων. Αντίθετα, άλλοι μελετητές θεωρούν ότι τα τρία προαναφερθέντα στοιχεία αποτελούν συστατικά της προκατάληψης.

Η Fiske (1998), θεωρεί ότι η κοινωνική ψυχολογία δεν έχει ασχοληθεί τόσο με τη συχνότητα εμφάνισης διακρίσεων (που μάλλον είναι δουλειά κοινωνιολόγων, οικονομολόγων και ερευνητών στους οργανισμούς), όσο με τις υποβόσκουσες ψυχολογικές διαδικασίες πάνω στις οποίες δημιουργείται διάκριση. Ξεχωρίζει τη «θερμή» από την «ψυχρή διάκριση». Η πρώτη βασίζεται στην αηδία, τη μνησικακία, την εχθρότητα και το θυμό. Οι αυταρχικοί είναι πολύ πιθανό να προβούν σε αυτού του είδους τη φορτισμένη με συναίσθημα διάκριση. Η δεύτερη βασίζεται στα στερεότυπα για τα συμφέροντα, τις ικανότητες και τα κίνητρα της εξω-ομάδας. Κάποιες αυτόματες γνωστικές διαδικασίες προαγγέλλουν αυτό το είδος διάκρισης. Αφού είχαν εκτεθεί σε συστατικά στοιχεία του στερεοτύπου για τους ηλικιωμένους,

νεαρά υποκείμενα ενεργοποίησαν ένα συστατικό (το αργό περπάτημα) στο οποίο δεν είχαν εκτεθεί αλλά το οποίο είναι κεντρικό στο στερεότυπο. Και αφού είχαν ασυνείδητα εκτεθεί σε εικόνες προσώπων νεαρών Αφροαμερικανών, λευκά υποκείμενα ενεργοποίησαν ένα συστατικό του στερεοτύπου – την εχθρότητα.

## 6. Στερεότυπα και Ισχύς

Σύμφωνα με τη Fiske (1993), οι ισχυροί α) δεν χρειάζεται να προβούν σε ακριβείς εκτιμήσεις για τους υφισταμένους τους, διότι οι τελευταίοι δεν ελέγχουν τόσο τα αποτελέσματα των πρώτων όσο το αντίστροφο, β) δεν μπορούν να δώσουν μεγάλη προσοχή διότι, λόγω της θέσης τους, δέχονται μεγαλύτερο όγκο πληροφοριών από ότι μπορούν να χειριστούν, γ) πιθανώς δεν θέλουν να δώσουν προσοχή στους άλλους, γιατί έχουν εξουσιαστικές τάσεις ή ανάγκες.

Οι άνθρωποι που έχουν ισχύ ή τους πιέζει ο χρόνος για να πάρουν κάποια απόφαση δεν έχουν εκ των πραγμάτων την πολυτέλεια να προβούν σε ακριβείς εκτιμήσεις για τους άλλους. Όσοι είναι γενικά ισχυροί και ειδικότερα ελέγχουν την έκβαση των πράξεων άλλων ανθρώπων (δηλαδή ισχυροί σε διαπροσωπικό επίπεδο), μπορούν να διατηρήσουν τη θέση ισχύος τους με το να βασίζονται σε στερεοτυπικές πληροφορίες και με το να αγνοούν αυτές που αντιτίθεται στα στερεότυπα. Οποιαδήποτε ανακρίβεια συνεπάγεται λιγότερο κόστος γι' αυτούς από ότι για τους ανίσχυρους.

Έτσι, τα στερεότυπα, μέσω της προκατάληψης και της διάκρισης συνιστούν εργαλεία άσκησης ελέγχου, όργανα διατήρησης και νομιμοποίησης της καθεστηκυίας τάξης πραγμάτων. Τα στερεότυπα έχουν δύο διαστάσεις: από τη μια μεριά περιγράφουν το πώς είναι (περιγραφικά στερεότυπα), και από την άλλη το πώς πρέπει

να είναι (κανονιστικά στερεότυπα) μια ομάδα ή τα μέλη της. Φυσικά, και οι ισχυροί στερεοτυποποιούνται από τους λιγότερο ισχυρούς, αλλά, «αν οι πεποιθήσεις καθαυτές μπορούσαν να καθυποτάξουν κάποιον, τότε αυτές π.χ. των έγχρωμων για τους λευκούς θα έπρεπε να έχουν τα ίδια αποτελέσματα με εκείνες των λευκών για τους έγχρωμους» (Cox, σ. 531, 1948).

Οι λιγότερο ισχυροί συνήθως αναζητούν πιο διαγνωστικές πληροφορίες, με την έννοια ότι προβαίνουν σε πιο εξατομικευμένες κρίσεις, διότι θέλουν να αυξήσουν την ισχύ τους μέσω της πρόβλεψης της συμπεριφοράς των γύρω τους (και κυρίως αυτών που τους ελέγχουν). Όσοι στερούνται ισχύος φαίνεται να έχουν πλήρη συνείδηση της σημασίας που έχει ο έλεγχος και καταβάλλουν μεγαλύτερη προσπάθεια να σχηματίσουν πιο ακριβείς εντυπώσεις, λαμβάνοντας περισσότερο υπόψη τα δεδομένα.

Επιπλέον, όταν άτομα έρχονται σε επαφή σε ένα πλαίσιο αλληλεξάρτησης ή ασυμμετρίας στην ισχύ, αν η επαφή αυτή λαμβάνει χώρα σε προσωπικό επίπεδο, η αυξημένη αμοιβαία ή μονομερής εξάρτηση αυξάνει την εξατομικευτική προσοχή σε πληροφορίες που διαψεύδουν την στερεοτυπική εικόνα του «άλλου», ενώ αντίθετα, αν διαντιδρούν σε διομαδικό επίπεδο, αυξάνεται η προσοχή σε επιβεβαιωτικές για το στερεότυπο πληροφορίες (Fiske & Depret, 1996). Ωστόσο, όταν νιώθουμε απειλή τα εξατομικευτικά αποτελέσματα της αλληλεξάρτησης καταρρέουν. Επιπροσθέτως, η ανασφάλεια, το άγχος, ο θυμός, ακόμα και ο υπερβολικός ενθουσιασμός ενισχύουν την στερεοτυποποίηση. Έτσι, η προσπάθεια για διατήρηση της αυτοεκτίμησης και της αίσθησης της ασφάλειας μπορεί να οδηγήσει σε εξω-ομαδική μείωση (Fiske, Gilbert & Lindzey, 1998, σ. 391).

Φαίνεται ότι τόσο τα προσανατολισμένα στην ισχύ όσο και τα αγχωμένα υποκείμενα θέλουν να αποκτήσουν κοινωνικό έλεγχο αλλά έχουν περιορισμένη

δυνατότητα για να τον ασκήσουν, με αποτέλεσμα να καταφεύγουν στην στερεοτυποποίηση (Fiske & Morling, 1995).

Η πίεση χρόνου, η άσκηση κοινωνικού ελέγχου, η προσωπική ανάγκη για εξουσία και για την αίσθηση ότι ο κόσμος βρίσκεται σε τάξη, όλα συνδέονται με την ανάγκη μας να είμαστε αποτελεσματικοί μέσα σε ένα περιβάλλον που δεν έχει κανόνες και που περιορίζει τα «θέλω» μας (Fiske, Gilbert & Lindzey, 1998).

Σύμφωνα με την Goodwin (1998), η ισχύς και η τάση για διαπροσωπική κυριαρχία διευκολύνουν την προκατάληψη και την ανισότητα.

Ο Bobo (1999), υποστηρίζει ότι το κοινωνικό φαινόμενο της προκατάληψης δεν είναι απλά μια ιστορία κακών ιδεών και μιας προκατειλημμένης ανάγνωσης των σχετικών πληροφοριών, η οποία διαστρεβλώνει τα γεγονότα. Ούτε είναι απλά μια ιστορία επιβλαβούς κοινωνικοποίησης και τυφλού σεβασμού προς τα σύμβολα της ομάδας. Είναι κυρίως, μια ιστορία του εαυτού ο οποίος τοποθετείται σε ένα στρωματοποιημένο κοινωνικό κόσμο. Είναι μια ιστορία όπου συναντώνται η ταυτότητα, τα συμφέροντα, η αίσθηση του ποια είναι η αρμόζουσα θέση για ποιον, καθώς και του ποιος είναι εξουσιοδοτημένος-νομιμοποιημένος να κάνει τι. Εν συντομία, είναι μια ιστορία της κοινωνικής θέσης των ομάδων.

## **7. Στερεότυπα-Διάκριση και Κοινωνική Θέση**

Οι Kline & Dovidio (1982) στρατολόγησαν φοιτητές για να τους βοηθήσουν δήθεν να πάρουν αποφάσεις για την αποδοχή ή όχι αιτήσεων για το Πανεπιστήμιό τους. Οι φοιτητές πίστευαν ότι οι αποφάσεις τους θα είχαν άμεση συνέπεια για τους ίδιους, καθώς εν μέρει καθόριζαν ποιος θα μπει στο Πανεπιστήμιό τους. Τους

παρουσιάστηκαν πληροφορίες για έναν υποψήφιο του οποίου τα προσόντα ποίκιλαν συστηματικά. Κάποια υποκείμενα αξιολόγησαν έναν υποψήφιο με λίγα προσόντα, κάποια άλλα έναν ενδιαφερόμενο με μέτρια προσόντα και οι υπόλοιποι έναν υποψήφιο με υψηλά προσόντα. Επιπρόσθετα, η φυλή του χειρίστηκε από τους πειραματιστές μέσω μιας φωτογραφίας που ήταν συνημμένη στο φάκελο της αίτησης. Το ερώτημα ήταν πώς θα επηρέαζε αυτή η φωτογραφία τις αποφάσεις των υποκειμένων για την αποδοχή ή όχι των υποψηφίων. Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν ότι οι φοιτητές αξιολόγησαν εξίσου χαμηλά τους Αφροαμερικανούς και τους λευκούς υποτιθέμενους υποψηφίους που είχαν λίγα προσόντα. Έδειξαν κάποια προκατάληψη όταν αξιολόγησαν λίγο υψηλότερα τους λευκούς που είχαν μέτρια προσόντα από ότι τους μαύρους με τα ίδια προσόντα. Η διάκριση ενάντια στο μαύρο υποψήφιο ήταν πιο εμφανής όταν οι ενδιαφερόμενοι είχαν υψηλά προσόντα. Αν και οι λευκοί φοιτητές αξιολόγησαν τον έγχρωμο υποψήφιο πολύ θετικά, αξιολόγησαν το λευκό με τα ακριβώς ίδια υψηλά προσόντα ακόμα πιο θετικά. Αυτά τα αποτελέσματα συμφωνούν με το εύρημα σε πλαίσια οργανισμών ότι οι λευκοί προϊστάμενοι τείνουν να αξιολογούν τους έγχρωμους υφιστάμενους λιγότερο θετικά από ότι τους λευκούς όσο αφορά την εργασιακή τους απόδοση, όπου εμπλέκονται αρκετές υποκειμενικές διαστάσεις.

Σε ένα άλλο πείραμα των ίδιων ερευνητών, λευκοί φοιτητές συστήθηκαν σ' έναν Αφροαμερικανό ή σ' ένα λευκό πειραματικό συνεργό, ο οποίος παρουσιάστηκε είτε ως ο επόπτης τους είτε ως υφιστάμενός τους. Επιπρόσθετα, περιγράφηκε στους μεν ως πιο ικανός, στους δε ως λιγότερο ικανός από αυτούς σε ένα συγκεκριμένο πνευματικό τομέα που ήταν σχετικός με την υποτιθέμενη εργασία που θα ανατίθετο στη δυάδα πειραματικός συνεργός-φοιτητής. Η εξαρτημένη μεταβλητή ήταν μια τυχαία περίπτωση όπου θα μπορούσε το υποκείμενο να βοηθήσει το συνεργό,

συγκεκριμένα να μαζέψει τα μολύβια που κάποια στιγμή του έπεφταν κατά λάθος στο πάτωμα. Συνολικά, τα υποκείμενα βοήθησαν τους Αφροαμερικανούς συνεργούς περισσότερο από ότι τους λευκούς. Ωστόσο, οι έγχρωμοι επόπτες βοηθήθηκαν λιγότερο από ότι οι έγχρωμοι υφιστάμενοι, ενώ οι λευκοί επόπτες βοηθήθηκαν κάπως περισσότερο από ότι οι λευκοί υφιστάμενοι. Από την άλλη μεριά, οι ικανοί Αφροαμερικανοί βοηθήθηκαν εξίσου συχνά με τους λιγότερο ικανούς Αφροαμερικανούς, ενώ οι ικανοί λευκοί βοηθήθηκαν συχνότερα από ότι οι λιγότερο ικανοί λευκοί. Έτσι, η ικανότητα ήταν ο σημαντικότερος παράγοντας για την παροχή βοήθειας στους λευκούς, ενώ η κοινωνική θέση ήταν ο κυριότερος παράγοντας για την παροχή βοήθειας στους Αφροαμερικανούς. Οι μεταπειραματική αξιολόγηση των πειραματικών συνεργών από τους φοιτητές αποκάλυψε ότι η συμπεριφορά τους επηρεάστηκε από τις προσλήψεις για τη σχετική έξυπνάδα (ικανότητά) τους. Αν και η βαθμολόγηση των συνεργών από τα υποκείμενα έδειξε ότι δέχονταν ότι οι πνευματικά ικανότεροι λευκοί ήταν κάπως πιο έξυπνοι από τους ίδιους, περιέγραψαν ακόμα και τους πνευματικά ικανότερους μαύρους ως σημαντικά λιγότερο έξυπνους από αυτούς. Οι μαύροι μπορεί να θεωρηθούν ως έξυπνοι, αλλά όχι τόσο έξυπνοι όσο οι λευκοί (Dovidio & Gaertner, 1998).

Σε ένα ευρύ φάσμα οργανισμών (στις ΗΠΑ) όπως ο στρατός, η ομοσπονδιακή κυβέρνηση και 1000 επιχειρήσεις του Fortune, τα δεδομένα επιβεβαιώνουν την ύπαρξη μεγαλύτερων φυλετικών ανισοτήτων στις υψηλότερες θέσεις. Και αυτό καθ' όλη τη διάρκεια της τελευταίας δεκαετίας. Μέσα στο Ναυτικό για παράδειγμα, οι μαύροι αντιπροσωπεύουν το 13% του ανθρώπινου δυναμικού, αλλά μόνο το 5% των αξιωματικών και το 1,5% των ναύαρχων. Αντίστοιχα, λιγότερο από το 1% των ανώτατων στελεχών στις 1000 βιομηχανίες και στις 500 επιχειρήσεις του τομέα των υπηρεσιών είναι Αφροαμερικανοί. Οι τελευταίοι όχι μόνο προβιβάζονται λιγότερο

συχνά από τους λευκούς, αλλά έχουν και μικρότερη πρόσβαση σε ευκαιρίες εκπαίδευσης και ανάπτυξης των δεξιοτήτων τους (Greenhouse, Parasuraman & Wormley, 1990). Η ομοσπονδιακή υπηρεσία απογραφής (Bennett, 1992) επιβεβαίωσε την ύπαρξη ουσιαστικών ανισοτήτων ανάμεσα στους Αφροαμερικανούς και τους λευκούς άνδρες. Το 1990, οι Αφροαμερικανοί απόφοιτοι δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης κέρδιζαν \$5.828 λιγότερα το χρόνο από τους λευκούς με το ίδιο εκπαιδευτικό επίπεδο (\$16.554 έναντι \$22.382). Η διαφορά ήταν ακόμα μεγαλύτερη (\$7.940) ανάμεσα στους Αφροαμερικανούς και τους λευκούς πτυχιούχους τριτοβάθμιας εκπαίδευσης (\$30.766 έναντι 38.706) (Dovidio & Gaertner, 1998).

Παρόμοια, τα ίδια περίπου ισχύουν και στην περίπτωση των γυναικών. Για παράδειγμα, η Δελγιάννη-Κουϊμτζή (σ. 313, 1992) αναφέρει ότι κατά τους Βρετάκου (1990), Πετρινιώτη (1990) Theodoridou-Polydorides (1991), «η μεγάλη πλειοψηφία των γυναικών στην Ελλάδα βρίσκεται στις χαμηλότερες θέσεις της επαγγελματικής ιεραρχίας και σε όλες τις μορφές απασχόλησης και σε κάθε μορφωτικό επίπεδο έχουν μικρότερα εισοδήματα από ό,τι οι άνδρες».

Σύμφωνα με άρθρο της εφημερίδας «Δημόσιος Υπάλληλος», στην Κύπρο από το 1964 ισχύει νόμος ισομισθίας ανάμεσα στις γυναίκες και τους άνδρες που απασχολούνται στην ίδια θέση. Ωστόσο, τα αποτελέσματα έρευνας που διεξήγαγε το Κέντρο Παραγωγικότητας Κύπρου το 1998 έδειξαν ότι οι γυναίκες συγκεντρώνονται στις χαμηλότερες εισοδηματικές κατηγορίες. Στη χαμηλότερη εισοδηματική κατηγορία (€5.220 – €13.920 ετησίως) το 63,7% είναι γυναίκες. Αντίθετα, το 43,2% του συνόλου των ανδρών έχουν ετήσιες απολαβές άνω των €22.620, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό των γυναικών είναι μόλις 13,90%. Επιπλέον, ποσοστό 82,2% των ατόμων που βρίσκονται σε διευθυντικές θέσεις είναι άνδρες και μόνο το 17,8% γυναίκες.

## 8. Η Εντύπωση για Πρόσωπα ή Ομάδες

Διαμόρφωση εντυπώσεων για ένα άτομο είναι «η διαδικασία συναγωγής συμπερασμάτων για τα ψυχολογικά χαρακτηριστικά του από τη συμπεριφορά του και από άλλα γνωστά ψυχολογικά χαρακτηριστικά, και η οργάνωση των διαθέσιμων πληροφοριών σε μια συνολική και συνεκτική εικόνα» (Schneider, Hastorf & Ellsworth, 1979).

Μια σειρά ερευνών έχει δείξει ότι δύο συμπληρωματικές εικόνες εμφανίζονται συστηματικά σε ερωτώμενους κατά την αξιολόγηση διάφορων κοινωνικών ομάδων. Από τη μια μεριά η ικανότητα-αντιπάθεια (ψυχρός) και από την άλλη η ανικανότητα-συμπάθεια (θερμός). Αυτές οι εικόνες βρίσκονται στον πυρήνα πολλών στερεοτύπων (Fiske, Xu, Cuddy & Glick, 1999).

Οι διαστάσεις «ικανότητα» και «συμπάθεια» μελετήθηκαν από τον Asch (1946) σε μια έρευνα που διεξήγαγε και κατά την οποία προέτρεψε μια ομάδα υποκειμένων να αναφέρουν τις εντυπώσεις τους για ένα ικανό υποθετικό πρόσωπο που ήταν συμπαθητικό (θερμό) και μια δεύτερη ομάδα ατόμων να περιγράψουν το ίδιο ικανό υποθετικό πρόσωπο που ήταν όμως αντιπαθητικό (ψυχρό). Η ικανότητα προσδιοριζόταν από τα επίθετα 'έξυπνος', 'επιδέξιος', 'εργατικός', 'αποφασιστικός', 'πρακτικός' και 'προσεκτικός'. Ο Asch συμπέρανε ότι τα χαρακτηριστικά 'θερμός' και 'ψυχρός' είναι κεντρικά, αφού επηρεάζουν τις έννοιες των άλλων χαρακτηριστικών και τις μεταξύ τους σχέσεις, δηλαδή οργανώνουν την τελική εντύπωση (Χατζή, 1999).

Αυτό που βρήκε ο Asch, όπως και ο Allport (1954) μετά από οκτώ χρόνια, ήταν ότι τα ίδια χαρακτηριστικά προσωπικότητας μπορούν να αλλάξουν νόημα σε διαφορετικά πλαίσια. Σύμφωνα με τους Rosenberg, Nelson & Vivekanathan (1968),

οι διαστάσεις πάνω στις οποίες βασίζονται τα πιο συχνά αναφερόμενα χαρακτηριστικά επίθετα που χρησιμοποιούν γενικά οι ερωτώμενοι για να περιγράψουν άλλους ανθρώπους, έχουν να κάνουν με την ικανότητα (διανοητικά χαρακτηριστικά) και τη θερμότητα (κοινωνικά χαρακτηριστικά). Το ότι αυτές οι διαστάσεις, που εμφανίζονται συνήθως στην αντιληπτική πρόσληψη ατόμων από υποκείμενα, μπορούν να ισχύουν και κατά την αξιολόγηση ομάδων υποστηρίχθηκε, ανάμεσα σε άλλους, από τους Bettelheim & Janowitz (1950), Allport (1954), Zanna & Hamilton (1977), Glick et al. (2000), Fiske (1988), Fiske, Xu, Cuddy & Glick (1999).

Οι τελευταίοι, έδειξαν ότι το περιεχόμενο των στερεοτύπων μπορεί να είναι συστηματικό και διαφορούμενο, με την έννοια ότι επηρεάζεται από τους παράγοντες «προσλαμβανόμενη κοινωνική θέση» και «προσλαμβανόμενη αλληλεξάρτηση», θετική (συνεργασία) ή αρνητική (ανταγωνισμός). Δηλαδή, μεταβλητές κοινωνικής δομής καθορίζουν το ποιες ομάδες θεωρούνται ικανές (και αντιπαθητικές), με αποτέλεσμα να γίνονται στόχοι «ζηλόφθονης προκατάληψης», και ποιες μη ικανές (και συμπαθητικές), με αποτέλεσμα να γίνονται αντικείμενο «πατερναλιστικής προκατάληψης» (Glick & Fiske, 1996). Οι μόνοι που θεωρούνται ικανοί και θερμοί είναι όσοι ανήκουν στο «εμείς»

Έτσι, οι κυρίαρχες ομάδες επιβραβεύουν τις υφιστάμενες που συμμορφώνονται με τις επιταγές τους, ενθαρρύνοντάς τις να παίξουν το ρόλο του κατώτερου σε μια σχέση φαινομενικά συνεργατική, αλλά στην ουσία εκμετάλλευσης και κυριαρχίας-υποταγής. Χαρακτηριστικό παράδειγμα (Glick & Fiske, 1996), είναι η πατερναλιστική προκατάληψη προς τις γυναίκες οι οποίες αποδέχονται τον παραδοσιακό τους ρόλο (σύζυγος-μητέρα-νοικοκυρά) και η ζηλόφθονη προκατάληψη προς τις γυναίκες καριέρας. Η πατερναλιστική και η ζηλόφθονη προκατάληψη προς

τις γυναίκες συνιστούν αυτό που οι παραπάνω συγγραφείς αποκάλεσαν διαφορούμενο σεξισμό (γενικά η διαφορούμενη προκατάληψη συνίσταται στη διαφορούμενη εικόνα μιας ομάδας και διαφέρει από τον απωθητικό και το συμβολικό ρατσισμό που συνίσταται στα διαφορούμενα συναισθήματα που βιώνει ο ρατσιστής για το ρατσισμό του). Η ύπαρξη διαφορούμενου σεξισμού επιβεβαιώθηκε σε μια έρευνα του Glick και των συνεργατών του (2000) σε 19 χώρες με δείγμα 15.000 ατόμων<sup>4</sup>.

### 9. Η Παρούσα Έρευνα

Αφορμή για τη διεξαγωγή της συγκεκριμένης εργασίας αποτέλεσε το εύρημα της Fiske και των συνεργατών της ότι το περιεχόμενο των στερεοτύπων μπορεί να είναι συστηματικό και διαφορούμενο, όπως είδαμε στο προηγούμενο κεφάλαιο.

Οι θεωρητικές καταβολές αυτής της προσέγγισης είναι α) η κοινωνικο-πολιτισμική προσέγγιση (Eagly, 1987) σύμφωνα με την οποία το περιεχόμενο των στερεοτύπων προέρχεται από τους κοινωνικούς ρόλους που συνήθως διαδραματίζουν τα μέλη των ομάδων σε ένα ιεραρχικά δομημένο κοινωνικό πλαίσιο, β) η θεωρία της κοινωνικής ταυτότητας, σύμφωνα με την οποία, λόγω της ταύτισής μας με την ομάδα όπου ανήκουμε και της ανάγκης για θετική αυτοεικόνα, μειώνουμε τα μέλη εξω-ομάδων σε έναν κόσμο με περιορισμένους πόρους κύρους, γ) η θεωρία της ρεαλιστικής σύγκρουσης, που υποστηρίζει ότι επειδή οι άνθρωποι αγωνίζονται για περιορισμένους πόρους, οι στόχοι των ομάδων είναι αμοιβαία αποκλειόμενοι και δημιουργούν ανταγωνισμό, εθνοκεντρισμό, προκατάληψη και διάκριση και δ) η θεωρία της κοινωνικής κατίσχυσης, κατά την οποία διαφορές πάνω σε κοινωνιοψυχολογικές διαστάσεις αλληλεπιδρούν με τις δομικές διαφορές ανάμεσα

---

<sup>4</sup> Οι 19 χώρες είναι: Αγγλία, Αυστραλία, Βέλγιο, Botswana (βόρεια της Νοτίου Αφρικής), Βραζιλία, Γερμανία, ΗΠΑ, Ιαπωνία, Ισπανία, Ιταλία, Κολομβία, Κούβα, Νιγηρία, Νότιος Αφρική, Νότιος Κορέα, Ολλανδία, Πορτογαλία, Τουρκία και Χίλι.

στις ομάδες, με αποτέλεσμα τη διατήρηση της καθεστηκυίας τάξης πραγμάτων που ευνοεί τους ισχυρούς.

### *9.1. Η Επιλογή των Κατηγοριών-Ομάδων*

Εάν η διαδικασία της κατηγοριοποίησης πραγματοποιείται σχετικά αυτόματα και έχει τόσες πολλές επιπτώσεις, τότε η ανακάλυψη των κεντρικών κατηγοριών που χρησιμοποιούνται για την κατάταξη των ανθρώπων έχει μεγάλη σημασία. Έρευνες έχουν δείξει ότι οι πιο σημαντικές είναι η φυλή, το φύλο και η ηλικία, λόγω του ότι είναι άμεσα ορατές και κοινωνικά σημαντικές. Το πολιτισμικό πλαίσιο καθορίζει τη χρησιμότητα της φυλής στη μια περίπτωση, του φύλου στην άλλη, κ.ο.κ. Οι προαναφερθείσες κατηγορίες είναι καταστάσεις-σύμβολα κοινωνικής θέσης που δεν αποκτώνται με τη θέληση του υποκειμένου, αλλά αποδίδονται από το εκάστοτε πολιτισμικό περιβάλλον.

Τα στερεότυπα φύλου έχουν μεγάλη σημασία σε ένα μεγάλο φάσμα πολιτισμών, μάλλον λόγω του ότι οι άνθρωποι επιδιώκουν να συνάπτουν σεξουαλικούς και διαφυλικούς δεσμούς. Η ηλικία και η φυλή έχουν σημασία κατά την άμεση επαφή, στο βαθμό που διαμορφώνουν το αναμενόμενο είδος της πιθανής σχέσης. Το περιεχόμενο των στερεοτύπων απορρέει από τη χρήση τους κατά την εκάστοτε αλληλόδραση. Εφόσον η εξαγωγή συμπερασμάτων για τις προδιαθέσεις των ατόμων δίνει την αίσθηση στα υποκείμενα ότι μπορούν να προβλέψουν την πορεία των μελλοντικών συναντήσεων, τα χαρακτηριστιολογικά στοιχεία είναι κεντρικά στα στερεότυπα (Fiske, Gilbert & Lindzey, 1998, σ. 375).

Στην περίπτωση μας εξετάστηκε το περιεχόμενο των στερεοτύπων για ομάδες εθνικές, φύλου και επαγγέλματος: οι δύο πρώτες κατηγορίες είναι τα πρώτα που

βλέπουμε – μαζί με την ηλικία – σ’ έναν άνθρωπο που συναντούμε, ενώ το είδος απασχόλησης είναι το πρώτο που αναφέρεται από αυτές που δεν είναι άμεσα ορατές, π.χ. κάποιο πρόσωπο μιλά στην τηλεόραση κι από κάτω η λεζάντα αναγράφει την ιδιότητα-επάγγελμά του, ή ρωτούμε κάποιον που συναντούμε για πρώτη φορά, με τι ασχολείται. Οι Αλβανοί επιλέχθηκαν διότι είναι το μεγαλύτερο ποσοστό των μεταναστών στη χώρα μας, σύμφωνα με στοιχεία του Υπουργείου Εργασίας του 1997 που παραθέτει ο Ψημμένος (1998). Οι μέχρι και το 1997 έρευνες έδειχναν ότι από το εκτιμώμενο σύνολο των 800.000 οικονομικών μεταναστών στην Ελλάδα, τουλάχιστον οι 300.000 προέρχονταν από την Αλβανία. Το 2000, σύμφωνα με στοιχεία του υπουργείου Παιδείας που παραθέτει η Παπαματθαίου (2000), ο αριθμός των Αλβανών μαθητών στα ελληνικά σχολεία ήταν 4.944 σε σύνολο 5.882 αλλοδαπών στα προνήπια – νήπια, 33.615 από τους 40.653 αλλοδαπούς μαθητές στα Δημοτικά σχολεία, 10.690 από το σύνολο των 13.206 αλλοδαπών μαθητών στα Γυμνάσια και 2.187 σε σύνολο 3.102 αλλοδαπών μαθητών στα Λύκεια.

Οι Πακιστανοί διότι επίσης αποτελούν ένα σημαντικό ποσοστό των αλλοδαπών<sup>5</sup> και διότι διαφέρουν αρκετά από τους πρώτους όσο αφορά στοιχεία πολιτισμικά, γεωγραφικά, χρώμα δέρματος κλπ., γεγονός που ίσως να σημαίνει ότι διαφέρει και ο τρόπος που σκέφτονται και συμπεριφέρονται, αλλά και ο τρόπος που τους βλέπουμε. Οι Γερμανοί διότι διαφέρουν σημαντικά και από τις δύο παραπάνω ομάδες και συνιστούν μια από τις πλέον αντιπροσωπευτικές εθνικές ομάδες του λεγόμενου Δυτικού ή «ανεπτυγμένου» κόσμου (Βαλκάνιοι-Ασιάτες-Βορειοδυτικοί Ευρωπαίοι).

---

<sup>5</sup> 33.000 άτομα σύμφωνα με τον Σαγιέτ Μοχάμετ Τζαμίλ, πρόεδρο του Συνδέσμου Ελλάδας-Πακιστάν-Μπαγκλαντές, σε συνέντευξη που παραχώρησε στον υποφαινόμενο τον Ιούνιο του 2001 και που υπάρχει σε αδημοσίευτη έρευνα-εργασία με τίτλο *6<sup>ο</sup> Αντιρατσιστικό Φεστιβάλ*, στο Μεταπτυχιακό «Κοινωνικός Αποκλεισμός και Μειονότητες».

Τα στελέχη επιχειρήσεων διότι συνιστούν ίσως το σημαντικότερο σύγχρονο κοινωνικό στρώμα, καθώς διεθνώς διογκώνεται συνεχώς ο τριτογενής τομέας της οικονομίας (υπηρεσίες). Βέβαια, και στο δευτερογενή τομέα υπάρχουν στελέχη επιχειρήσεων, αλλά ο κατώτερος υπάλληλος σε ένα εργοστάσιο μάλλον ως εργάτης θα χαρακτηριζόταν, ενώ στις υπηρεσίες μάλλον ως στέλεχος. Έτσι, κάποιο άτομο που σπουδάζει σε Πανεπιστήμιο και δη σε τμήμα Διοίκησης ή Οικονομικών μάλλον ως στέλεχος κάποιας επιχείρησης ή οργανισμού θα βλέπει τον εαυτό του στο κοντινό μέλλον.

Οι νοικοκυρές διότι βρίσκονται κατά κάποιον τρόπο στο άλλο άκρο του συνεχούς γυναίκα σε παραδοσιακό ρόλο (νοικοκυρά) – γυναίκα σε σύγχρονο ρόλο (στέλεχος επιχείρησης).

## *9.2. Διερευνητικές Υποθέσεις*

Δεδομένου ότι τα περισσότερα υποκείμενα της έρευνας φοιτούν στα Τμήματα «Δημόσιας Διοίκησης» και «Οικονομικής και Περιφερειακής Ανάπτυξης», εύλογα θα υπέθετε κάποιος ότι βλέπουν τον εαυτό τους μετά το πέρας των σπουδών τους ως στελέχη επιχειρήσεων ή οργανισμών. Έτσι, θεωρήσαμε ότι η ομάδα «γυναίκες στελέχη επιχειρήσεων» συνιστά την ενδο-ομάδα για τις φοιτήτριες. Οι τελευταίες, όπως και οι περισσότεροι άνθρωποι, ανήκουν ταυτόχρονα σε πολλές κοινωνικές ομάδες. Για παράδειγμα, μια συγκεκριμένη νεαρή μπορεί να είναι γυναίκα, κόρη, Ελληνίδα, φοιτήτρια κοινωνικών επιστημών στο Πάντειο και ειδικότερα στο Τμήμα Δημόσιας Διοίκησης, εργαζόμενη ως μερικώς απασχολούμενη, κ.ο.κ. Δεδομένου ότι το εκάστοτε συγκεκριμένο πλαίσιο σύγκρισης καθιστά εμφανή την αντίστοιχη κατηγοριακή υπαγωγή κάθε ατόμου, όταν μια φοιτήτρια έχει απέναντί της τους

Γερμανούς, εμφανής θα γίνει η υπαγωγή της στους Έλληνες, όταν συγκρίνεται με τους άνδρες στελέχη επιχειρήσεων θα εμφανιστεί στο προσκήνιο η μεριά της ταυτότητάς της ως γυναίκα, κ.ο.κ. (Deschamps & Doise, 1978· Lemaine et al., 1978· Rabbie & Horwitz, 1988· Παπαστάμου, 1989).

Στόχος μας λοιπόν ήταν να ελέγξουμε το εύρημα της Fiske και των συνεργατών της (1999), ότι το περιεχόμενο των στερεοτύπων πάνω στις διαστάσεις «συμπαθητικότητα» και «ικανότητα» (οι εξαρτημένες μεταβλητές) επηρεάζεται από τους παράγοντες (προσλαμβανόμενη) κοινωνική θέση και (προσλαμβανόμενο) είδος αλληλεξάρτησης (οι ανεξάρτητες μεταβλητές).

Πιο συγκεκριμένα, υποθέσαμε ότι οι συμμετέχουσες θα θεωρήσουν:

1. τις ομάδες των ανδρών και των γυναικών στελεχών επιχειρήσεων, καθώς και των Γερμανών ως ικανές, επηρεασμένες από την προσλαμβανόμενη υψηλή κοινωνική τους θέση, ενώ εκείνες των νοικοκυρών, των Πακιστανών και των Αλβανών ως λιγότερο ικανές, εφόσον πιστεύουν ότι κατέχουν χαμηλότερες θέσεις στην κοινωνική κλίμακα ιεραρχίας (βλ. πίνακα 1).

Πίνακας 1: ο προσλαμβανόμενος βαθμός ικανότητας των υπό διερεύνηση ομάδων, ανάλογα με την προσλαμβανόμενη κοινωνική τους θέση (status)

| ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ | ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΘΕΣΗ                      |                                                                          |
|-----------|-------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
|           | Χαμηλή                              | Υψηλή                                                                    |
| Υψηλή     |                                     | Γυναίκες στελέχη επιχειρήσεων<br>Άνδρες στελέχη επιχειρήσεων<br>Γερμανοί |
| Χαμηλή    | Νοικοκυρές<br>Πακιστανοί<br>Αλβανοί |                                                                          |

2. τις ομάδες των γυναικών στελεχών επιχειρήσεων, των νοικοκυρών και των Πακιστανών ως συμπαθητικές (θερμές) λόγω της προσλαμβανόμενης θετικής τους αλληλεξάρτησης, ενώ τις ομάδες των ανδρών στελεχών επιχειρήσεων, των Γερμανών και των Αλβανών ως αντιπαθητικές (ψυχρές) λόγω της

προσλαμβανόμενης αρνητικής αλληλεξάρτησης, βλ. πίνακα 2. Οι Αλβανοί θα εκληφθούν ως ανταγωνιστική ομάδα διότι είναι πολλοί στον αριθμό, βρίσκονται περισσότερα χρόνια στην Ελλάδα και έχουν βελτιώσει την οικονομική τους κατάσταση είτε με θεωρούμενους ως νόμιμους, είτε με προσλαμβανόμενους ως παράνομους τρόπους (π.χ. έχει χυθεί πολύ μελάνι για την Αλβανική Μαφία και την επιθετικότητα και εγκληματικότητα των Αλβανών).

Πίνακας 2: ο προσλαμβανόμενος βαθμός συμπάθειας για τις ομάδες-στόχους, ανάλογα με το προσλαμβανόμενο είδος αλληλεξάρτησης

| ΣΥΜΠΑΘΕΙΑ       | ΑΛΛΗΛΕΞΑΡΤΗΣΗ                                      |                                                           |
|-----------------|----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
|                 | Αρνητική                                           | Θετική                                                    |
| Υψηλή (θερμός)  |                                                    | Γυναίκες στελέχη επιχειρήσεων<br>Νοικοκυρές<br>Πακιστανοί |
| Χαμηλή (ψυχρός) | Αλβανοί<br>Γερμανοί<br>Άνδρες στελέχη επιχειρήσεων |                                                           |

Συνοπτικά, το περιεχόμενο του στερεοτύπου για τις εν λόγω κοινωνικές ομάδες υποθέσαμε ότι θα διαμορφωθεί ως εξής:

Πίνακας 3: το περιεχόμενο του στερεοτύπου για τις υπό μελέτη κοινωνικές ομάδες πάνω στις διαστάσεις συμπαθητικότητα και ικανότητα

| ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ | ΣΥΜΠΑΘΕΙΑ                               |                               |
|-----------|-----------------------------------------|-------------------------------|
|           | Χαμηλή (ψυχρός)                         | Υψηλή (θερμός)                |
| Υψηλή     | Γερμανοί<br>Άνδρες στελέχη επιχειρήσεων | Γυναίκες στελέχη επιχειρήσεων |
| Χαμηλή    | Αλβανοί                                 | Νοικοκυρές<br>Πακιστανοί      |

Αρχικά σκοπεύαμε να μελετήσουμε το περιεχόμενο των στερεοτύπων και των αρρένων φοιτητών, ωστόσο, οι άνδρες φοιτητές που ανταποκρίθηκαν στην έρευνα ήταν πολύ λιγότεροι από τις γυναίκες, συγκεκριμένα 50 έναντι 149 (ούτως ή άλλως το Πάντειο έχει λιγότερους άνδρες φοιτητές από ότι γυναίκες), με αποτέλεσμα να μην επιτρέπεται η αξιόπιστη στατιστική ανάλυση των αποτελεσμάτων. Έτσι, δεν

λήφθηκαν υπόψη οι πρώτοι κατά την ανάλυση. Είχαμε υποθέσει ότι τα ίδια θα ίσχυαν και για αυτούς, με τη μόνη διαφορά ότι αναμέναμε να εκλάβουν την ομάδα των ανδρών στελεχών επιχειρήσεων ως συμπαθητική (θερμή) λόγω της προσλαμβανόμενης θετικής αλληλεξάρτησης, ενώ αυτή των γυναικών στελεχών επιχειρήσεων ως αντιπαθητική (ψυχρή) λόγω του προσλαμβανόμενου ανταγωνισμού.

## **ΜΕΘΟΔΟΣ**

### **1. Δείγμα**

Τα υποκείμενα προέρχονταν κυρίως από τα τμήματα «Δημόσιας Διοίκησης» (63 ή το 42,3% του δείγματος) και «Περιφερειακής και Οικονομικής Ανάπτυξης» (66 ή το 44,3%). Συνολικά, το 86,6% του δείγματος (οι 129 στις 149) φοιτούσε σε αυτά τα δύο τμήματα του Παντείου. Το υπόλοιπο 13,4% (20 στις 149) φοιτούσε σε άλλα τμήματα του εν λόγω πανεπιστημίου. Από αυτά τα 149 υποκείμενα, τα 60 (40,3%) βρίσκονταν στο πρώτο έτος σπουδών, 62 (41,6%) στο δεύτερο, 18 (12,1%) στο τρίτο και τέλος, 9 (6%) στο τέταρτο έτος σπουδών. Στόχος μας ήταν τα υποκείμενα να προέρχονται από τα δύο πρώτα έτη σπουδών, για να είναι όσο το δυνατό λιγότερο «υποψιασμένα» ερευνητικές τεχνικές αλλά και να αποδώσουν πράγματι τις πολιτισμικές και όχι τις πολιτικά ορθές πεποιθήσεις.

### **2. Ερευνητικό Υλικό και Διαδικασία**

#### *2.1. Πιλοτική Έρευνα*

Σε ένα πρώτο στάδιο δόθηκε ένα αρχικό ερωτηματολόγιο σε ένα δείγμα δέκα φοιτητών. Χρονομετρήθηκε ο απαιτούμενος χρόνος για τη συμπλήρωσή του, ο οποίος

ήταν κατά μέσο όρο 27 λεπτά. Επιπλέον, τους ζητήθηκε να κάνουν παρατηρήσεις και σχόλια με στόχο να γίνει πιο αποτελεσματικό ως μεθοδολογικό εργαλείο συλλογής δεδομένων. Αυτές οι παρατηρήσεις λήφθηκαν υπόψη, με αποτέλεσμα να μειωθεί η έκταση κάποιων προτάσεων που φαίνονταν δυσνόητες ή και να αναδιατυπωθούν.

Στη συνέχεια πραγματοποιήθηκαν 10 ημιδομημένες συνεντεύξεις προκειμένου να ελεγχθεί το κατά πόσο η κοινωνική θέση των προεπιλεγμένων ομάδων πράγματι προσλαμβάνεται από τα υποκείμενα όπως υποθέσαμε και να διερευνηθεί η εικόνα που έχουν τα τελευταία για αυτές τις ομάδες, βλ. παράρτημα για τις πλήρως απομαγνητοφωνημένες συνεντεύξεις. Αρχικά υπήρξε προβληματισμός για το κατά πόσο μια τόσο ανομοιογενής ομάδα όπως είναι τα στελέχη επιχειρήσεων, τα οποία μπορεί να είναι κατώτερα, μεσαία, ανώτερα και ανώτατα, θα εκληφθεί από τα υποκείμενα με λίγο πολύ ομοιογενή τρόπο. Δηλαδή ελλόχευε ο κίνδυνος κάποια υποκείμενα να έφερναν στο νου τους ένα ανώτατο στέλεχος (όπως είναι ο Σ. Κόκκαλης) και κάποια άλλα ένα κατώτερο (που δεν έχει ούτε έναν υφιστάμενο), πράγμα που όντως συνέβη όπως διαφάνηκε στις συνεντεύξεις, αν και οι περισσότεροι φοιτητές έφερναν στο μυαλό τους ένα μεσαίο προς το ανώτερο στέλεχος. Επιπλέον, στις ίδιες συνεντεύξεις φάνηκε ότι, τουλάχιστον όσο αφορά τις υπό διερεύνηση ομάδες, η ιεράρχησή τους από τα υποκείμενα ήταν σύμφωνη με τις προβλέψεις μας, δηλαδή θεωρήθηκε η ομάδα «άνδρες στελέχη επιχειρήσεων» ως ανώτερης κοινωνικής θέσης με αυτές των Γερμανών, των γυναικών στελεχών, των νοικοκυρών, των Αλβανών και των Πακιστανών να ακολουθούν (με τη σειρά που αναφέρθηκαν).

## *2.2. Η Κυρίως Έρευνα*

Τα υποκείμενα συμπλήρωσαν το ερωτηματολόγιο (βλ. παράρτημα), το οποίο ξεκινούσε ως εξής: «Δεν ενδιαφερόμαστε για τις δικές σας απόψεις, αλλά για το πώς νομίζετε ότι θεωρούνται γενικά αυτές οι ομάδες από την ελληνική κοινωνία». (Με αυτό τον τρόπο επιδιώξαμε να εκμαιεύσουμε τις πολιτισμικές πεποιθήσεις και να μειώσουμε τη διαστρέβλωση των προσωπικών απαντήσεων των υποκειμένων που θα προέκυπτε από την επιθυμία τους να δώσουν τις απαντήσεις που θεωρούν «πολιτικά ορθές»). Το ερωτηματολόγιο περιελάμβανε δύο μέρη.

## *2.3. Λήψη Εξαρτημένων Μετρήσεων*

Στο πρώτο μέρος, χρησιμοποιώντας μια πενταβάθμια κλίμακα τα υποκείμενα απάντησαν στην ερώτηση κατά πόσο οι έξι υπό μελέτη ομάδες διαθέτουν 27 χαρακτηριστικά επίθετα, που βρήκαν σε μια μελέτη τους για τα στερεότυπα φύλου οι Conway, Pizzmiglio & Mount (1996) και που χρησιμοποίησε η Fiske στη δική της έρευνα. Αυτά τα επίθετα κατά τους παραπάνω συγγραφείς αντανakλούν θετικές και αρνητικές πλευρές της ικανότητας και της συμπάθειας και είναι τα εξής:

Ικανός, Αποφασιστικός, Εργατικός, Παραγωγικός, με Αυτοπεποίθηση, Έξυπνος, Ανταγωνιστικός, Ανεξάρτητος, Αφελής, Μαλθακός (χωρίς νεύρο), Παθητικός, Ανεκτικός, Πρόθυμος να βοηθήσει, Συμπαθητικός, Ευγενικός, με Λεπτούς Τρόπους, Ειλικρινής, Εγκάρδιος, Παραπονιάρης, Γκρινιάρης, Αλαζόνας, Αυταρχικός, Ευερέθιστος-Ευέξαπτος, Εγωιστής, Ψυχρός, Εχθρικός, Άπληστος.

#### 2.4. Καθορισμός ανεξάρτητων μεταβλητών

Στο δεύτερο μέρος, πάλι σε μια πενταβάθμια κλίμακα, απάντησαν στην ερώτηση κατά πόσο οι προαναφερθείσες κοινωνικές ομάδες έχουν υψηλή κοινωνική θέση, καθώς και κατά πόσο έχουν σχέσεις συνεργασίας ή ανταγωνισμού (θετική-αρνητική αλληλεξάρτηση) με τα μέλη της ενδοομάδας («με ανθρώπους σαν εμένα»).

Οι ερωτήσεις που αφορούσαν στην προσλαμβανόμενη **κοινωνική θέση** της κάθε ομάδας-στόχου ήταν:

- «Πόσο υψηλή είναι η κοινωνική θέση των μελών αυτής της ομάδας;»
- «Έχουν επηρεάσει τα μέλη αυτής της ομάδας τη λαϊκή κουλτούρα;»
- «Κατά πόσο έχουν πολιτική ισχύ;»
- «Πόσο έχουν καταφέρει να αποκτήσουν θέσεις ισχύος;»
- «Πόσο ανεξάρτητοι είναι;»
- «Πόσο οικονομικά επιτυχημένοι έχουν γίνει;»
- «Πόσο κύρος έχουν οι δουλειές που συνήθως κάνουν;»
- «Πόσο επηρεάζουν τα κέντρα λήψης αποφάσεων;»
- «Πόσο υψηλό εκπαιδευτικό επίπεδο έχουν;»
- «Κατά πόσο έχουν τη δυνατότητα να καθορίζουν τις τύχες αρκετών άλλων ανθρώπων;»

Οι ερωτήσεις που αφορούσαν στην προσλαμβανόμενη **θετική αλληλεξάρτηση** ανάμεσα στην ενδο-ομάδα («άνθρωποι σαν εμένα») και τις ομάδες-στόχου ήταν:

- «Άνθρωποι σαν εμένα συνήθως συνεργάζονται με τα μέλη αυτής της ομάδας για την επίτευξη κοινών στόχων».

- «Εάν τα μέλη αυτής της ομάδας έχουν καλύτερες ευκαιρίες (εάν για παράδειγμα προτιμώνται στις προλήψεις προσωπικού), τότε μάλλον τα πράγματα θα καλυτερεύσουν για μένα».
- «Η συνεργασία μαζί τους είναι απαραίτητη προκειμένου να πραγματοποιηθούν στόχοι που είναι σημαντικοί για μένα».
- «Άνθρωποι σαν εμένα βασίζονται σε αυτούς για την παροχή βοήθειας κατά την προσπάθεια επίτευξης σημαντικών στόχων».
- «Στηρίζονται σε ανθρώπους σαν εμένα κατά την προσπάθεια επίτευξης σημαντικών γι' αυτούς στόχων».
- «Θα ήταν δύσκολο για ανθρώπους σαν εμένα να πραγματοποιήσουμε όλους τους στόχους μας στη ζωή χωρίς τη συνδρομή τους».
- «Θα ήταν δύσκολο γι' αυτούς να πραγματοποιήσουν όλους τους στόχους τους στη ζωή χωρίς τη συνδρομή ανθρώπων σαν εμένα».

Τέλος, οι παρακάτω ερωτήσεις αφορούσαν στην προσλαμβανόμενη **αρνητική αλληλεξάρτηση** ανάμεσα στην ομάδα των ερωτώμενων («άνθρωποι σαν εμένα») και των ομάδων στόχου:

- «Όσο περισσότερη δύναμη έχουν τα μέλη αυτής της ομάδας, τόσο λιγότερη ισχύ είναι πιθανό να έχουν άνθρωποι σαν εμένα».
- «Βρίσκονται σε ανταγωνισμό με ανθρώπους σαν εμένα για να βρουν εργασία».
- «Πόροι οι οποίοι πηγαίνουν σε αυτούς είναι πιθανό να στερήσουν πόρους από ανθρώπους σαν εμένα».

Ο λόγος που ήταν λιγότερες οι ερωτήσεις μέσω των οποίων επιδιώξαμε να μετρήσουμε την αρνητική αλληλεξάρτηση ανάμεσα στα υποκείμενα και τα μέλη των ομάδων-στόχων, ήταν ότι γενικά είναι πιο δύσκολο για τους ερωτώμενους να

συμφωνήσουν με προτάσεις που είναι ευθέως αρνητικές για διάφορες ομάδες-στόχους. Κατά τους Fiske, Xu, Cuddy & Glick (1999), είναι πιο εύκολο να εξαχθεί η αρνητική στάση των ερωτώμενων μέσω του μικρού βαθμού συμφωνίας με προτάσεις θετικού περιεχομένου (π.χ. «συνεργάζομαι μαζί τους»), παρά μέσω του μεγάλου βαθμού συμφωνίας με αρνητικές προτάσεις (π.χ. «μας ανταγωνίζονται»).

Οι μεταβλητές μετρήθηκαν μέσω των απαντήσεων σε μια πενταβάθμια κλίμακα (τύπου Likert) σε ερωτήσεις ερωτηματολογίου. Η βαθμολογία για τις μεταβλητές προκύπτει δια του βαθμού συμφωνίας με τις ερωτήσεις-προτάσεις που μετρούν τις διαστάσεις του εκάστοτε παράγοντα. Σχετικά με τα χαρακτηριστικά επίθετα, σημειώνεται ότι ενώ υπήρχαν αρνητικά επίθετα για τη διάσταση συμπάθεια (ψυχρός) (π.χ. αλαζόνας, αυταρχικός, ψυχρός) δεν υπήρχαν αρνητικά για τη διάσταση «ικανότητα». Έτσι, η μη ικανότητα προκύπτει από το μικρό βαθμό συμφωνίας με θετικά επίθετα (π.χ. παραγωγικός, εργατικός, έξυπνος, κλπ.).

Τέλος, για λόγους αντιστάθμισης οι ομάδες εμφανίζονταν με διαφορετική σειρά σε κάθε ερωτηματολόγιο, ενώ άλλοτε προηγείτο το τμήμα του ερωτηματολογίου με τα επίθετα και ακολουθούσαν οι ερωτήσεις για την κοινωνική θέση και το είδος αλληλεξάρτησης και άλλοτε συνέβαινε το αντίστροφο. Έτσι προέκυψαν, μέσω ατελούς αντιστάθμισης, 12 εκδοχές ερωτηματολογίου. Σε έξι εμφανίζονταν πρώτες οι ερωτήσεις για τα επίθετα και σε κάθε ένα από αυτά προηγείτο μια διαφορετική κάθε φορά ομάδα από τις έξι, ενώ στις υπόλοιπες έξι εκδοχές προηγούνταν οι ερωτήσεις για την κοινωνική θέση και το είδος αλληλεξάρτησης και σε καθένα από αυτά εμφανιζόταν ως πρώτη μια διαφορετική κάθε φορά ομάδα. Ο λόγος που έγινε η αντιστάθμιση είναι ότι για παράδειγμα, εάν τα υποκείμενα εκτίθονταν πάντα πρώτα στην ομάδα των στελεχών επιχείρησης ή των

Γερμανών και μετά σ' αυτή των Πακιστανών και των Αλβανών, ίσως να έκριναν πιο αυστηρά τους τελευταίους λόγω ακριβώς της σειράς που τους παρουσιάζονταν.

## ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Για την επεξεργασία των δεδομένων, σε πρώτη φάση χρησιμοποιήθηκε η παραγοντική ανάλυση, η οποία είναι μια πολύπλοκη στατιστική μέθοδος για τη μείωση μιας μεγάλης ομάδας μεταβλητών σε μια μικρότερη ομάδα υποκείμενων μεταβλητών, οι οποίες ονομάζονται παράγοντες. Μια παραγοντική ανάλυση μπορεί να εξάγει τόσους παράγοντες όσες είναι και οι μεταβλητές, αλλά πολλοί από αυτούς μπορεί να είναι χωρίς νόημα και επομένως άχρηστοι. Για να αποφασίσουμε ποιους παράγοντες έπρεπε να κρατήσουμε χρησιμοποιήσαμε ένα στατιστικό μέτρο, την ιδιοτιμή (eigenvalue) (Αλεξόπουλος, 1998), η οποία αντανακλά σε κάθε ομάδα μεταβλητών (παράγοντα) το ποσοστό της διακύμανσης του αρχικού συνόλου των μεταβλητών που εξηγεί αυτός ο παράγοντας. Γενικά, για να διατηρηθεί ένας παράγοντας θα πρέπει η τιμή της ιδιοτιμής να είναι πάνω από 1.

Ως επιπλέον κριτήριο χρησιμοποιήθηκε η εικόνα που παρουσίαζαν τα διαγράμματα ιδιοτιμών (scree plots) (Αλεξόπουλος, 1998). Το ζητούμενο κατά την εξαγωγή των παραγόντων είναι να εξηγείται ένα όσο το δυνατό μεγαλύτερο ποσοστό της διακύμανσης του αρχικού συνόλου των μεταβλητών, πράγμα που προϋποθέτει πολλούς παράγοντες, και ταυτόχρονα να προκύψει ένα όσο το δυνατό απλούστερο, με λίγους παράγοντες μοντέλο.

Από τη στιγμή που γνωρίζαμε πόσους παράγοντες θα χρησιμοποιήσουμε, έπρεπε να ξεκαθαρίσουμε ποιες μεταβλητές «ανήκουν» σε κάθε παράγοντα. Αυτό έγινε μέσω της περιστροφής των αρχικών παραγόντων (factor rotation). Ιδανικά, η περιστροφή θα κατέληγε σε παράγοντες στους οποίους μόνο κάποιες μεταβλητές

«φορτώνουν» (factor loading), δηλαδή σε μεταβλητές που «ανήκουν» μόνο σε έναν παράγοντα. Χρησιμοποιήθηκε μια ευρέως διαδεδομένη τεχνική, η varimax rotation. Προέκυψε ένας πίνακας όπου κάθε μεταβλητή είχε ένα παραγοντικό φορτίο (factor loading), το οποίο κρίναμε ότι εάν είναι πάνω από 0,4 τότε θα εθεωρείτο η μεταβλητή ότι «φόρτωνε» στον παράγοντα. Σε όλους τους παράγοντες τα παραγοντικά φορτία ήταν πάνω από 0,42. Ωστόσο, κάποιες μεταβλητές φόρτωναν σε πέραν του ενός παράγοντες. Σ' αυτές τις περιπτώσεις επιλέχθηκε άλλοτε η μεταβλητή της οποίας ο συντελεστής είχε τη μεγαλύτερη τιμή και άλλοτε αυτή που ταίριαζε καλύτερα από εννοιολογική άποψη με τις υπόλοιπες του παράγοντα.

Οι κλίμακες που κατασκευάσαμε αποτελούνταν από τους μέσους όρους των ερωτήσεων που φόρτωναν σε κάθε παράγοντα αφού ελέγξαμε την εσωτερική συνέπεια (internal consistency) μέσω του δείκτη συνάφειας alpha ( $\alpha$ ) του Cronbach. Γενικά, το  $\alpha$  θα πρέπει να είναι από 0,7 και πάνω για να γίνει αποδεκτή μια κλίμακα ως αξιόπιστη.

### 1. Εξαρτημένες Μετρήσεις

Προκειμένου να μειωθεί ο όγκος των δεδομένων αναφορικά με τα χαρακτηριστικά επίθετα, πραγματοποιήθηκαν έξι παραγοντικές αναλύσεις, μία για κάθε ομάδα.

Η παραγοντική ανάλυση που έγινε για την ομάδα «**άνδρες στελέχη**» ανέδειξε έξι παράγοντες, οι οποίοι ερμηνεύουν το 57,6% της συνολικής διακύμανσης (βλ. παράρτημα, πίνακας 10).

Ο πρώτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «**παραγωγικοί**», «**ικανοί**», «**αποφασιστικοί**», «**έξυπνοι**», «**εργατικοί**», «**συμπαθητικοί**», «**ανεξάρτητοι**»

και ο οποίος ερμηνεύει το 14,7% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανakλά κυρίως την έννοια της «ικανότητας».

Ο δεύτερος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «ευγενικοί», «εγκάρδιοι», «με λεπτούς τρόπους», «πρόθυμοι να βοηθήσουν», «ανεκτικοί» και ο οποίος ερμηνεύει το 10,9% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανakλά κυρίως την έννοια της «συμπάθειας» (θερμός).

Ο τρίτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «εγωιστές», «άπληστοι», «αυταρχικοί», «ανταγωνιστικοί», «ψυχροί» «με αυτοπεποίθηση» και ο οποίος ερμηνεύει το 10,5% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανakλά κυρίως την έννοια της «αντιπάθειας» (ψυχρός).

Ο τέταρτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «ανεξάρτητοι», «ανεκτικοί», «παθητικοί», «μαλθακοί» και «αφελείς», ερμηνεύει το 8,6% της συνολικής διακύμανσης.

Ο πέμπτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «γκρινιάρηδες», «παραπονιάρηδες» και «εχθρικοί», ερμηνεύει το 7,8% της συνολικής διακύμανσης.

Τέλος, ο έκτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «αλαζόνες», «ευερέθιστοι-ευέξαπτοι» και «ειλικρινής», ερμηνεύει το 4,9% της συνολικής διακύμανσης.

Η παραγοντική ανάλυση που έγινε για την ομάδα «γυναίκες στελέχη» ανέδειξε πέντε παράγοντες, οι οποίοι ερμηνεύουν το 56,8% της συνολικής διακύμανσης (βλ. παράρτημα, πίνακας 11).

Ο πρώτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «παραγωγικές», «ικανές», «εργατικές», «αποφασιστικές», «έξυπνες», (καθώς έχει αρνητικό πρόσημο, λίγο) «αφελείς», «με αυτοπεποίθηση», «ανεξάρτητες», (λίγο) «παθητικές» και ο

οποίος ερμηνεύει το 15,9% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «ικανότητας».

Ο δεύτερος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «ευγενικές», «πρόθυμες να βοηθήσουν», «εγκάρδιες», «με λεπτούς τρόπους», «ανεκτικές», «ειλικρινείς», «συμπαθητικές», (λίγο) «ψυχρές» και ο οποίος ερμηνεύει το 13,3% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «συμπάθειας» (θερμή).

Ο τρίτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «με αυτοπεποίθηση» «ανεξάρτητες», «αλαζόνες», «αυταρχικές», «εγωίστριες», «ανταγωνιστικές», «άπληστες», «εχθρικές», «ευερέθιστες-ευέξαπτες» και ο οποίος ερμηνεύει το 12,6% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «αντιπάθειας» (ψυχρή).

Ο τέταρτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «γκρινιάρες», «παραπονιάρες» και «μαλθακές», ερμηνεύει το 8,0% της συνολικής διακύμανσης.

Τέλος, ο πέμπτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «αφελείς», «ψυχρές» «μαλθακές» και «παθητικές», ερμηνεύει το 6,8% της συνολικής διακύμανσης.

Η παραγοντική ανάλυση που έγινε για την ομάδα «νοικοκυρές» ανέδειξε έξι παράγοντες, οι οποίοι ερμηνεύουν το 55,9% της συνολικής διακύμανσης (βλ. παράρτημα, πίνακας 12).

Ο πρώτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «εχθρικές», «εγωίστριες», «ψυχρές», «άπληστες», «αλαζόνες», «ανταγωνιστικές» και ο οποίος ερμηνεύει το 12,0% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «αντιπάθειας» (ψυχρή).

Ο δεύτερος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «εργατικές», «παραγωγικές», «ικανές», «αποφασιστικές», «συμπαθητικές» και ο οποίος ερμηνεύει το 10,9% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «ικανότητας».

Ο τρίτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «αποφασιστικές» «με αυτοπεποίθηση», «ανεξάρτητες», «έξυπνες», (λίγο) «αφελείς», (λίγο) «παθητικές», «αυταρχικές», ερμηνεύει το 9,0% της συνολικής διακύμανσης.

Ο τέταρτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «παραπονιάρες», «γκρινιάρες» και «ευερέθιστες-ευέξαπτες», ερμηνεύει το 8,6% της συνολικής διακύμανσης.

Ο πέμπτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «ανεκτικές», «πρόθυμες να βοηθήσουν» και «ευγενικές», ερμηνεύει το 7,7% της συνολικής διακύμανσης.

Τέλος, ο έκτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «ευγενικές», «ειλικρινείς», «με λεπτούς τρόπους» «εγκάρδιες», «συμπαθητικές» και ο οποίος ερμηνεύει το 7,6% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «συμπάθειας» (θερμή).

Η παραγοντική ανάλυση που έγινε για την ομάδα «Αλβανοί» ανέδειξε έξι παράγοντες, οι οποίοι ερμηνεύουν το 56,5% της συνολικής διακύμανσης (βλ. παράρτημα, πίνακας 13).

Ο πρώτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «με λεπτούς τρόπους», «ευγενικοί», «εγκάρδιοι», «συμπαθητικοί», «ειλικρινείς», «έξυπνοι», «πρόθυμοι να βοηθήσουν» και ο οποίος ερμηνεύει το 13,9% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «συμπάθειας» (θερμός).

Ο δεύτερος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «έξυπνοι», «με αυτοπεποίθηση», «αυταρχικοί», «αποφασιστικοί», «ανεξάρτητοι», «εγωιστές», «ανταγωνιστικοί», «αλαζόνες», «ευερέθιστοι-ευέξαπτοι» και ο οποίος ερμηνεύει το 12,6% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «αντιπάθειας» (ψυχρός).

Ο τρίτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «εργατικοί» «παραγωγικοί», «πρόθυμοι να βοηθήσουν», «ικανοί», «ανεκτικοί», και ο οποίος ερμηνεύει το 10,0% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «ικανότητας».

Ο τέταρτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «εχθρικοί», «άπληστοι», (λίγο) «μαλθακοί», «αφελείς», ερμηνεύει το 7,9% της συνολικής διακύμανσης.

Ο πέμπτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «εχθρικοί», «παθητικοί», «ψυχροί», «αφελείς», ερμηνεύει το 6,2% της συνολικής διακύμανσης.

Τέλος, ο έκτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «παραπονιάρηδες», «γκρινιάρηδες», «αφελείς», ερμηνεύει το 5,9% της συνολικής διακύμανσης.

Η παραγοντική ανάλυση που έγινε για την ομάδα «**Πακιστανοί**» ανέδειξε πέντε παράγοντες, οι οποίοι ερμηνεύουν το 55,8% της συνολικής διακύμανσης (βλ. παράρτημα, πίνακας 14).

Ο πρώτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «εργατικοί», «παραγωγικοί», «πρόθυμοι να βοηθήσουν», «ικανοί», «ειλικρινείς», «ανεκτικοί», «συμπαθητικοί», «ευγενικοί», «εγκάρδιοι» και ο οποίος ερμηνεύει το 14,7% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «ικανότητας».

Ο δεύτερος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «εχθρικοί», «άπληστοι», «ευερέθιστοι-ευέξαπτοι», «ψυχροί», «γκρινιάρηδες», «αυταρχικοί», «εγωιστές» και ο οποίος ερμηνεύει το 12,8% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «αντιπάθειας» (ψυχρός).

Ο τρίτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «με αυτοπεποίθηση» «αποφασιστικοί», «ανεξάρτητοι», «έξυπνοι», «αυταρχικοί», «ανταγωνιστικοί», «αλαζόνες», ερμηνεύει το 12,2% της συνολικής διακύμανσης.

Ο τέταρτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «συμπαθητικοί», «ευγενικοί», «με λεπτούς τρόπους», «ειλικρινείς», «μαλθακοί», «εγκάρδιοι», «παθητικοί» και ο οποίος ερμηνεύει το 9,8% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «συμπάθειας» (θερμός).

Τέλος, ο πέμπτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «γκρινιάρηδες», «παραπονιάρηδες», «αφελείς», «εγωιστές», ερμηνεύει το 6,3% της συνολικής διακύμανσης.

Η παραγοντική ανάλυση που έγινε για την ομάδα «Γερμανοί» ανέδειξε έξι παράγοντες, οι οποίοι ερμηνεύουν το 57,7% της συνολικής διακύμανσης (βλ. παράρτημα, πίνακας 15).

Ο πρώτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «εγωιστές», «αλαζόνες», «ανεξάρτητοι», «με αυτοπεποίθηση», «ψυχροί», «αποφασιστικοί», «άπληστοι», «ανταγωνιστικοί», «εχθρικοί», «αυταρχικοί» και ο οποίος ερμηνεύει το 14,2% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «αντιπάθειας» (ψυχρός).

Ο δεύτερος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα (λίγο) «εχθρικοί», «ευγενικοί», «συμπαθητικοί», «με λεπτούς τρόπους», «εγκάρδιοι», «πρόθυμοι να

βοηθήσουν», «ανεκτικοί» και ο οποίος ερμηνεύει το 13,2% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανakλά κυρίως την έννοια της «συμπάθειας» (θερμός).

Ο τρίτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «εχθρικοί» «ευερέθιστοι-ευέξαπτοι», «γκρινιάρηδες», «παραπονιάρηδες», ερμηνεύει το 9,2% της συνολικής διακύμανσης.

Ο τέταρτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «αποφασιστικοί», «εργατικοί», «παραγωγικοί», «ικανοί», και ο οποίος ερμηνεύει το 8,4% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανakλά κυρίως την έννοια της «ικανότητας».

Ο πέμπτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «μαλθακοί», «παθητικοί», ερμηνεύει το 6,4% της συνολικής διακύμανσης.

Τέλος, ο έκτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν τα επίθετα «ικανοί», «έξυπνοι», (λίγο) «αφελείς», ερμηνεύει το 6,1% της συνολικής διακύμανσης.

Στη συνέχεια αναζητήθηκαν εκείνα τα επίθετα τα οποία είναι κοινά σε κάθε έναν από τους παράγοντες «συμπάθεια», «αντιπάθεια» και «ικανότητα» και στις έξι ομάδες.

Στον παράγοντα «συμπάθεια» κοινά ήταν τα επίθετα 'με λεπτούς τρόπους' και 'εγκάρδιος' για όλες τις ομάδες και 'ευγενικός' για όλες εκτός από την ομάδα των Πακιστανών.

Στον παράγοντα «αντιπάθεια» κοινό ήταν το επίθετο 'εγωιστής' και για τις έξι ομάδες, 'άπληστος', 'εχθρικός' για όλες πλην αυτής των Αλβανών, 'ανταγωνιστικός' για όλες εκτός από την ομάδα των Πακιστανών, 'ανταρχικός' για όλες πλην αυτής των νοικοκυρών και 'ψυχρός' για όλες εκτός από τις ομάδες των γυναικών στελεχών και των Αλβανών.

Στον παράγοντα «ικανότητα» κοινά και για τις έξι ομάδες ήταν τα επίθετα 'ικανός', 'εργατικός' και 'παραγωγικός'.

Έτσι, δημιουργήθηκαν έξι νέες μεταβλητές-κλίμακες (μία για κάθε ομάδα) για την «ικανότητα»: για τις γυναίκες στελέχη (συντελεστής αξιοπιστίας  $\alpha=0,80$ ), για τους άνδρες στελέχη ( $\alpha=0,78$ ), για τις νοικοκυρές ( $\alpha=0,77$ ), για τους Αλβανούς ( $\alpha=0,75$ ), για τους Πακιστανούς ( $\alpha=0,80$ ) και για τους Γερμανούς ( $\alpha=0,68$ ).

Αντίστοιχα, έξι καινούριες μεταβλητές-κλίμακες για τη «συμπάθεια»: για τις γυναίκες στελέχη ( $\alpha=0,74$ ), για τους άνδρες στελέχη ( $\alpha=0,74$ ), για τις νοικοκυρές ( $\alpha=0,65$ ), για τους Αλβανούς ( $\alpha=0,76$ ), για τους Πακιστανούς ( $\alpha=0,72$ ) και για τους Γερμανούς ( $\alpha=0,68$ ).

Και έξι για την «αντιπάθεια»: για τις γυναίκες στελέχη ( $\alpha=0,69$ ), για τους άνδρες στελέχη ( $\alpha=0,69$ ), για τις νοικοκυρές ( $\alpha=0,63$ ), για τους Αλβανούς ( $\alpha=0,58$  – δεν μπορούσε να αφαιρεθεί κάποιο επίθετο προκειμένου να αυξηθεί το  $\alpha$ , δεδομένου ότι ήταν μόνο δύο), για τους Πακιστανούς ( $\alpha=0,79$ ) και για τους Γερμανούς ( $\alpha=0,77$ ).

## 2. Προσδιορισμός Ανεξάρτητων Μεταβλητών

Με τον ίδιο τρόπο, προκειμένου να μειωθεί ο όγκος των δεδομένων αναφορικά με τις ανεξάρτητες μεταβλητές, δηλαδή την «κοινωνική θέση» τη «θετική αλληλεξάρτηση» (συνεργασία) και την «αρνητική αλληλεξάρτηση» (ανταγωνισμό), πραγματοποιήθηκαν έξι παραγοντικές αναλύσεις, μία για κάθε ομάδα.

Η παραγοντική ανάλυση που έγινε για την ομάδα **«άνδρες στελέχη επιχειρήσεων»** ανέδειξε τρεις παράγοντες, οι οποίοι ερμηνεύουν το 46,9% της συνολικής διακύμανσης (βλ. παράρτημα, πίνακας 16).

Ο πρώτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν οι προτάσεις (έχουν αναδιατυπωθεί για λόγους οικονομίας χώρου) «δουλειές με κύρος», «οικονομικά επιτυχημένοι», «ανεξάρτητοι», «θέσεις ισχύος», «πολιτική ισχύ», «υψηλή κοινωνική

θέση», «επηρεάζουν τα κέντρα λήψεως αποφάσεων», «υψηλό εκπαιδευτικό επίπεδο», «καθορίζουν τις τύχες αρκετών άλλων ανθρώπων», και ο οποίος ερμηνεύει το 21,5% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανakλά κυρίως την έννοια της «κοινωνικής θέσης».

Ο δεύτερος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν οι προτάσεις «απαραίτητη η συνεργασία μαζί τους για σημαντικούς στόχους», «βασίζομαστε σ' αυτούς για την επίτευξη σημαντικών στόχων», «συνεργαζόμαστε μαζί τους για την επίτευξη κοινών στόχων», «βασίζονται σε μας για την επίτευξη σημαντικών στόχων», «τους χρειαζόμαστε για την επίτευξη όλων των στόχων μας», «έχουν επηρεάσει τη λαϊκή κουλτούρα», «αν έχουν καλύτερες ευκαιρίες τα πράγματα θα καλυτερεύσουν για μας» και ο οποίος ερμηνεύει το 15,8% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανakλά κυρίως την έννοια της «θετικής αλληλεξάρτησης» (συνεργασία).

Τέλος, ο τρίτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν οι προτάσεις «βασίζονται σε μας για την επίτευξη σημαντικών στόχων», «μας χρειάζονται για την επίτευξη όλων των στόχων τους», «βρίσκονται σε ανταγωνισμό με μας για να βρουν εργασία», «πόροι ο οποίοι πηγαίνουν σ' αυτούς στερούν πόρους από μας», «όσο περισσότερη δύναμη έχουν αυτοί, τόσο λιγότερη έχουμε εμείς» και ο οποίος ερμηνεύει το 9,6% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανakλά κυρίως την έννοια της «αρνητικής αλληλεξάρτησης» (ανταγωνισμός).

Η παραγοντική ανάλυση που έγινε για την ομάδα «**γυναίκες στελέχη επιχειρήσεων**» ανέδειξε τρεις παράγοντες, οι οποίοι ερμηνεύουν το 50,6% της συνολικής διακύμανσης (βλ. παράρτημα, πίνακας 17).

Ο πρώτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν οι προτάσεις «οικονομικά επιτυχημένες», «ανεξάρτητες», «υψηλή κοινωνική θέση», «θέσεις ισχύος», «επηρεάζουν τα κέντρα λήψεως αποφάσεων», «πολιτική ισχύ», «δουλειές με κύρος»,

«υψηλό εκπαιδευτικό επίπεδο», «καθορίζουν τις τύχες αρκετών άλλων ανθρώπων», «απαραίτητη η συνεργασία μαζί τους για σημαντικούς στόχους» και ο οποίος ερμηνεύει το 25,6% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «κοινωνικής θέσης».

Ο δεύτερος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν οι προτάσεις «τις χρειαζόμαστε για την επίτευξη όλων των στόχων μας», «βασίζονται σε μας για την επίτευξη σημαντικών στόχων», «βασιζόμαστε σ' αυτές για την επίτευξη σημαντικών στόχων», «απαραίτητη η συνεργασία μαζί τους για σημαντικούς στόχους», «συνεργαζόμαστε μαζί τους για την επίτευξη κοινών στόχων», «μας χρειάζονται για την επίτευξη όλων των στόχων τους», «έχουν επηρεάσει τη λαϊκή κουλτούρα», και ο οποίος ερμηνεύει το 15,3% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «θετικής αλληλεξάρτησης» (συνεργασία).

Τέλος, ο τρίτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν οι προτάσεις «μας χρειάζονται για την επίτευξη όλων των στόχων τους», «πόροι ο οποίος πηγαίνουν σ' αυτές στερούν πόρους από μας», «βρίσκονται σε ανταγωνισμό με μας για να βρουν εργασία», «όσο περισσότερη δύναμη έχουν αυτές, τόσο λιγότερη έχουμε εμείς» και ο οποίος ερμηνεύει το 9,7% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «αρνητικής αλληλεξάρτησης» (ανταγωνισμός).

Η παραγοντική ανάλυση που έγινε για την ομάδα «νοικοκυρές» ανέδειξε τρεις παράγοντες, οι οποίοι ερμηνεύουν το 43,0% της συνολικής διακύμανσης (βλ. παράρτημα, πίνακας 18).

Ο πρώτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν οι προτάσεις «οικονομικά επιτυχημένες», «θέσεις ισχύος», «ανεξάρτητες», «υψηλό εκπαιδευτικό επίπεδο», «υψηλή κοινωνική θέση», «επηρεάζουν τα κέντρα λήψεως αποφάσεων», «πολιτική ισχύ», «δουλειές με κύρος», «αν έχουν καλύτερες ευκαιρίες τα πράγματα θα

καλύτερεύσουν για μας» και ο οποίος ερμηνεύει το 18,7% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της *«κοινωνικής θέσης»*.

Ο δεύτερος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν οι προτάσεις *«βασίζομαστε σ' αυτές για την επίτευξη σημαντικών στόχων»*, *«απαραίτητη η συνεργασία μαζί τους για σημαντικούς στόχους»*, *«τις χρειαζόμαστε για την επίτευξη όλων των στόχων μας»*, *«συνεργαζόμαστε μαζί τους για την επίτευξη κοινών στόχων»*, *«καθορίζουν τις τύχες αρκετών άλλων ανθρώπων»*, *«βασίζονται σε μας για την επίτευξη σημαντικών στόχων»* και ο οποίος ερμηνεύει το 14,4% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της *«θετικής αλληλεξάρτησης»* (συνεργασία).

Τέλος, ο τρίτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν οι προτάσεις *«βρίσκονται σε ανταγωνισμό με μας για να βρουν εργασία»*, *«πόροι ο οποίοι πηγαίνουν σ' αυτές στερούν πόρους από μας»*, *«βασίζονται σε μας για την επίτευξη σημαντικών στόχων»*, *«όσο περισσότερη δύναμη έχουν αυτές, τόσο λιγότερη έχουμε εμείς»*, *«μας χρειάζονται για την επίτευξη όλων των στόχων τους»* και ο οποίος ερμηνεύει το 9,9% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της *«αρνητικής αλληλεξάρτησης»* (ανταγωνισμός).

Η παραγοντική ανάλυση που έγινε για την ομάδα *«Αλβανοί»* ανέδειξε τρεις παράγοντες, οι οποίοι ερμηνεύουν το 39,1% της συνολικής διακύμανσης (βλ. παράρτημα, πίνακας 19).

Ο πρώτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν οι προτάσεις *«ανεξάρτητοι»*, *«οικονομικά επιτυχημένοι»*, *«υψηλή κοινωνική θέση»*, *«δουλειές με κύρος»*, *«επηρεάζουν τα κέντρα λήψεως αποφάσεων»*, *«πολιτική ισχύ»*, *«θέσεις ισχύος»* και ο οποίος ερμηνεύει το 14,3% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της *«κοινωνικής θέσης»*.

Ο δεύτερος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν οι προτάσεις «επηρεάζουν τα κέντρα λήψεως αποφάσεων», «θέσεις ισχύος», «πόροι οι οποίοι πηγαίνουν σ' αυτούς στερούν πόρους από μας», «βρίσκονται σε ανταγωνισμό με μας για να βρουν εργασία», «όσο περισσότερη δύναμη έχουν αυτοί, τόσο λιγότερη έχουμε εμείς», «μας χρειάζονται για την επίτευξη όλων των στόχων τους», «βασίζονται σε μας για την επίτευξη σημαντικών στόχων», και ο οποίος ερμηνεύει το 12,8% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «αρνητικής αλληλεξάρτησης» (ανταγωνισμός).

Τέλος, ο τρίτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν οι προτάσεις «απαραίτητη η συνεργασία μαζί τους για σημαντικούς στόχους», «βασιζόμαστε σ' αυτούς για την επίτευξη σημαντικών στόχων», «συνεργαζόμαστε μαζί τους για την επίτευξη κοινών στόχων», «αν έχουν καλύτερες ευκαιρίες τα πράγματα θα καλυτερεύσουν για μας», «τους χρειαζόμαστε για την επίτευξη όλων των στόχων μας» και ο οποίος ερμηνεύει το 11,9% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «θετικής αλληλεξάρτησης» (συνεργασία).

Η παραγοντική ανάλυση που έγινε για την ομάδα «**Πακιστανοί**» ανέδειξε τρεις παράγοντες, οι οποίοι ερμηνεύουν το 44,2% της συνολικής διακύμανσης (βλ. παράρτημα, πίνακας 20).

Ο πρώτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν οι προτάσεις «επηρεάζουν τα κέντρα λήψεως αποφάσεων», «οικονομικά επιτυχημένοι», «θέσεις ισχύος», «δουλειές με κύρος», «ανεξάρτητοι», «πολιτική ισχύ», «καθορίζουν τις τύχες αρκετών άλλων ανθρώπων», «υψηλή κοινωνική θέση», «υψηλό εκπαιδευτικό επίπεδο», «έχουν επηρεάσει τη λαϊκή κουλτούρα» και ο οποίος ερμηνεύει το 19,2% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «κοινωνικής θέσης».

Ο δεύτερος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν οι προτάσεις «απαραίτητη η συνεργασία μαζί τους για σημαντικούς στόχους», «βασίζομαστε σ' αυτούς για την επίτευξη σημαντικών στόχων», «τους χρειαζόμαστε για την επίτευξη όλων των στόχων μας», «συνεργαζόμαστε μαζί τους για την επίτευξη κοινών στόχων», «αν έχουν καλύτερες ευκαιρίες τα πράγματα θα καλυτερεύσουν για μας», και ο οποίος ερμηνεύει το 12,8% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «θετικής αλληλεξάρτησης» (συνεργασία).

Τέλος, ο τρίτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν οι προτάσεις «πόροι οι οποίοι πηγαίνουν σ' αυτούς στερούν πόρους από μας», «όσο περισσότερη δύναμη έχουν αυτοί, τόσο λιγότερη έχουμε εμείς», «βασίζονται σε μας για την επίτευξη σημαντικών στόχων», «βρίσκονται σε ανταγωνισμό με μας για να βρουν εργασία», «μας χρειάζονται για την επίτευξη όλων των στόχων τους» και ο οποίος ερμηνεύει το 12,2% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «αρνητικής αλληλεξάρτησης» (ανταγωνισμός).

Η παραγοντική ανάλυση που έγινε για την ομάδα «Γερμανοί» ανέδειξε τέσσερις παράγοντες, οι οποίοι ερμηνεύουν το 55,6% της συνολικής διακύμανσης (βλ. παράρτημα, πίνακας 21).

Ο πρώτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν οι προτάσεις «ανεξάρτητοι», «οικονομικά επιτυχημένοι», «δουλειές με κύρος», «θέσεις ισχύος», «επηρεάζουν τα κέντρα λήψεως αποφάσεων», «υψηλό εκπαιδευτικό επίπεδο», «υψηλή κοινωνική θέση», «πολιτική ισχύ», «καθορίζουν τις τύχες αρκετών άλλων ανθρώπων» και ο οποίος ερμηνεύει το 19,9% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανακλά κυρίως την έννοια της «κοινωνικής θέσης».

Ο δεύτερος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν οι προτάσεις «βασίζονται σε μας για την επίτευξη σημαντικών στόχων», «βρίσκονται σε ανταγωνισμό με μας για

να βρουν εργασία», «μας χρειάζονται για την επίτευξη όλων των στόχων τους», «βασίζόμαστε σ' αυτούς για την επίτευξη σημαντικών στόχων», ερμηνεύει το 12,1% της συνολικής διακύμανσης.

Ο τρίτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν οι προτάσεις «συνεργαζόμαστε μαζί τους για την επίτευξη κοινών στόχων», «αν έχουν καλύτερες ευκαιρίες τα πράγματα θα καλυτερεύσουν για μας», «έχουν επηρεάσει τη λαϊκή κουλτούρα», «απαραίτητη η συνεργασία μαζί τους για σημαντικούς στόχους», «βασίζόμαστε σ' αυτούς για την επίτευξη σημαντικών στόχων», «τους χρειαζόμαστε για την επίτευξη όλων των στόχων μας» και ο οποίος ερμηνεύει το 12,1% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανakλά κυρίως την έννοια της «θετικής αλληλεξάρτησης» (συνεργασία).

Τέλος, ο τέταρτος παράγοντας στον οποίο φόρτωναν οι προτάσεις «επηρεάζουν τα κέντρα λήψεως αποφάσεων», «πολιτική ισχύ», «έχουν επηρεάσει τη λαϊκή κουλτούρα», «όσο περισσότερη δύναμη έχουν αυτοί, τόσο λιγότερη έχουμε εμείς», «πόροι οι οποίοι πηγαίνουν σ' αυτούς στερούν πόρους από μας», «καθορίζουν τις τύχες αρκετών άλλων ανθρώπων», «τους χρειαζόμαστε για την επίτευξη όλων των στόχων μας» και ο οποίος ερμηνεύει το 11,6% της συνολικής διακύμανσης, φαίνεται να αντανakλά και την έννοια της «αρνητικής αλληλεξάρτησης» (ανταγωνισμός).

Στη συνέχεια αναζητήθηκαν εκείνες οι προτάσεις οι οποίες είναι κοινές σε κάθε έναν από τους παράγοντες «κοινωνική θέση», «θετική αλληλεξάρτηση» (συνεργασία) και «αρνητική αλληλεξάρτηση» (ανταγωνισμός) και στις έξι ομάδες.

Στον παράγοντα «κοινωνική θέση» κοινές για όλες τις ομάδες ήταν οι προτάσεις 'υψηλή κοινωνική θέση', 'οικονομικά επιτυχημένοι', 'δουλειές με κύρος', 'επηρεάζουν τα κέντρα λήψεως αποφάσεων', 'θέσεις ισχύος', 'πολιτική ισχύ', 'ανεξάρτητοι' και 'υψηλό εκπαιδευτικό επίπεδο' εκτός των Αλβανών και

‘καθορίζουν τις πιχες αρκετών άλλων ανθρώπων’ για όλες πλην των νοικοκυρών και των Γερμανών.

Στον παράγοντα «θετική αλληλεξάρτηση» κοινές για όλες τις ομάδες ήταν οι προτάσεις ‘συνεργαζόμαστε για την επίτευξη κοινών στόχων’, ‘απαραίτητη η συνεργασία για σημαντικούς στόχους’ και ‘βασίζόμαστε σ’ αυτούς για την επίτευξη σημαντικών στόχων’.

Τέλος, στον παράγοντα «αρνητική αλληλεξάρτηση» κοινές για όλες τις ομάδες ήταν οι προτάσεις ‘όσο περισσότερη δόσημη έχουν, τόσο λιγότερη ερείς’, ‘πόροι σ’ αυτούς στερούν πόρους από μας’, και ‘μας ανταγωνίζονται για να βρουν εργασία’ για όλες με εξαίρεση τους Γερμανούς.

Έτσι, δημιουργήθηκαν έξι νέες μεταβλητές-κλίμακες (μια για κάθε ομάδα) για τον παράγοντα «κοινωνική θέση»: για τις γυναίκες στελέχη (συντελεστής αξιοπιστίας  $\alpha=0,88$ ), για τους άνδρες στελέχη ( $\alpha=0,85$ ), για τις νοικοκυρές ( $\alpha=0,79$ ), για τους Αλβανούς ( $\alpha=0,72$ ), για τους Πακιστανούς ( $\alpha=0,77$ ) και για τους Γερμανούς ( $\alpha=0,86$ ).

Αντίστοιχα, έξι καινούριες μεταβλητές-κλίμακες για τον παράγοντα «θετική αλληλεξάρτηση»: για τις γυναίκες στελέχη ( $\alpha=0,80$ ), για τους άνδρες στελέχη ( $\alpha=0,78$ ), για τις νοικοκυρές ( $\alpha=0,81$ ), για τους Αλβανούς ( $\alpha=0,68$ ), για τους Πακιστανούς ( $\alpha=0,64$ ) και για τους Γερμανούς ( $\alpha=0,77$ ).

Και έξι για τον παράγοντα «αρνητική αλληλεξάρτηση»: για τις γυναίκες στελέχη ( $\alpha=0,61$ ), για τους άνδρες στελέχη ( $\alpha=0,41$ ), για τις νοικοκυρές ( $\alpha=0,67$ ), για τους Αλβανούς ( $\alpha=0,68$ ), για τους Πακιστανούς ( $\alpha=0,69$ ) και για τους Γερμανούς ( $\alpha=0,56$ ). Δεδομένου ότι ο συντελεστής αξιοπιστίας  $\alpha$  πρέπει να είναι από ίσος ή μεγαλύτερος από 0,7 για να είναι αξιόπιστη η κλίμακα, αφαιρέθηκαν κάποιες από τις αρχικές μεταβλητές-ερωτήσεις όπου αυτό ήταν εφικτό (δηλαδή πάνω από δύο)

προκειμένου να αυξηθεί η τιμή του. Έτσι, από τον παράγοντα «αρνητική αλληλεξάρτηση» στην περίπτωση των γυναικών στελεχών επιχειρήσεων αφαιρέθηκε η ερώτηση 'μας ανταγωνίζονται για να βρουν εργασία' με αποτέλεσμα η τιμή του  $\alpha$  να αυξηθεί σε 0,67. Από τον ίδιο παράγοντα για την περίπτωση των ανδρών στελεχών αφαιρέθηκε η ερώτηση 'όσο περισσότερη δύναμη έχουν αυτοί, τόσο λιγότερη εμείς', με αποτέλεσμα η τιμή του  $\alpha$  να αυξηθεί σε 0,56.

Αποτέλεσμα της παραπάνω διαδικασίας ήταν να δημιουργηθούν συνολικά 36 νέες μεταβλητές-κλίμακες: έξι ομάδες  $\times$  έξι παράγοντες, οι «συμπάθεια», «αντιπάθεια», «ικανότητα» (οι εξαρτημένες μεταβλητές) και οι «κοινωνική θέση», «θετική» και «αρνητική αλληλεξάρτηση» (οι ανεξάρτητες μεταβλητές).

### **3. Έλεγχος Διερευνητικών Υποθέσεων**

Στο επόμενο στάδιο πραγματοποιήθηκαν αναλύσεις διακύμανσης (one way repeated measures ANOVA), με εξαρτημένες μεταβλητές τους μέσους όρους των κλιμάκων στον καθέναν από τους έξι παράγοντες και ανεξάρτητες μεταβλητές τις έξι ομάδες. Υπολογίστηκαν οι μέσοι όροι των ομάδων πάνω σε κάθε παράγοντα και πραγματοποιήθηκε μια χαρτογράφηση τους στα ζεύγη «κοινωνική θέση» – «ικανότητα», «θετική αλληλεξάρτηση» – «συμπάθεια» και «αρνητική αλληλεξάρτηση» – «αντιπάθεια».

#### **3.1. Έλεγχος Χειρισμού**

Όσον αφορά στις τρεις ανεξάρτητες μεταβλητές (κοινωνική θέση, θετική αλληλεξάρτηση, αρνητική αλληλεξάρτηση), οι αναλύσεις διακύμανσης

πραγματοποιήθηκαν προκειμένου να ελεγχθεί η εγκυρότητα της επιλογής των κοινωνικών ομάδων, για τις οποίες διερευνήθηκαν τα στερεότυπα των υποκειμένων.

### 3.1.2. Μέσοι Όροι της Κλίμακας «Κοινωνική Θέση» για τις έξι ομάδες-στόχους

Πίνακας 4: Κοινωνική θέση

|                  | Μέσος όρος | Σταθερή απόκλιση | N   |
|------------------|------------|------------------|-----|
| Άνδρες στελέχη   | 4,33       | ,4981            | 146 |
| Γερμανοί         | 3,90       | ,6112            | 146 |
| Γυναίκες στελέχη | 3,75       | ,5459            | 146 |
| Νοικοκυρές       | 2,59       | ,6055            | 146 |
| Αλβανοί          | 1,81       | ,4794            | 146 |
| Πακιστανοί       | 1,71       | ,4488            | 146 |

Ελέγχθηκαν οι επιδράσεις εντός των υποκειμένων (tests of within subjects effects):  $F(5, 725)=775,66, p=0,000^6$ .

Παρατηρούμε ότι η ανάλυση έδωσε στατιστικά σημαντικό αποτέλεσμα, πράγμα που σημαίνει ότι οι ομάδες όντως διαφοροποιούνται μεταξύ τους. Επιπλέον, τα δεδομένα συμφωνούν απόλυτα με τις προβλέψεις μας, δηλαδή τα υποκείμενα θεώρησαν ότι η ομάδα των ανδρών στελεχών επιχειρήσεων έχει την υψηλότερη κοινωνική θέση, με αυτές των Γερμανών, των γυναικών στελεχών επιχειρήσεων, των νοικοκυρών, των Αλβανών και των Πακιστανών να ακολουθούν (με τη σειρά που αναφέρθηκαν).

### 3.1.3. Μέσοι Όροι της Κλίμακας «Θετική Αλληλεξάρτηση» (συνεργασία) για τις έξι ομάδες-στόχους

Πίνακας 5: Θετική αλληλεξάρτηση (συνεργασία)

|                  | Μέσος όρος | Σταθερή απόκλιση | N   |
|------------------|------------|------------------|-----|
| Γυναίκες στελέχη | 3,61       | ,7600            | 149 |
| Άνδρες στελέχη   | 3,41       | ,7954            | 149 |
| Νοικοκυρές       | 2,99       | 1,0237           | 149 |
| Γερμανοί         | 2,76       | ,9009            | 149 |
| Πακιστανοί       | 1,56       | ,5749            | 149 |
| Αλβανοί          | 1,51       | ,6219            | 149 |

<sup>6</sup> F είναι το ποσοστό διακύμανσης (variance ratio): στην παρένθεση αναφέρονται οι βαθμοί ελευθερίας (degrees of freedom), 6 ομάδες - 1 = 5 και 5 x (N-1 ή 146-1=145) = 725· p είναι η στατιστική σημαντικότητα (πρέπει να είναι κάτω από 0,05 για να θεωρηθούν τα αποτελέσματα ως στατιστικά σημαντικά).

$F(5, 740)=236,91, p=0,000$

Παρατηρούμε ότι οι ομάδες όντως διαφοροποιούνται μεταξύ τους (η ανάλυση έδωσε στατιστικά σημαντικό αποτέλεσμα). Ωστόσο, τα δεδομένα δεν συμφωνούν με τις προβλέψεις μας όσο αφορά την ομάδα των ανδρών στελεχών (που αναμέναμε να θεωρηθούν ως πιο ανταγωνιστές από τα υποκείμενα προς την ενδο-ομάδα) και αυτή των Πακιστανών (που υποθέσαμε ότι θα θεωρείτο ως πιο «συνεργάσιμη» με την ενδο-ομάδα).

Αναφορικά με τους άνδρες, ίσως η προσλαμβανόμενη θετική αλληλεξάρτηση να οφείλεται στις διαφυλικές σχέσεις ή και στην κοινή κατηγοριακή υπαγωγή «στελέχη επιχειρήσεων» (Wilder, 1986). Σχετικά με την ομάδα των Πακιστανών, η διάγνωση της υπόθεσής μας ίσως να οφείλεται στη μη έγκυρη επιλογή της, εφόσον κατά την πιλοτική έρευνα δεν διερευνήθηκε καθόλου το κατά πόσο εκλαμβάνεται ως ευρισκόμενη σε συνεργασία με την ομάδα των υποκειμένων του δείγματος. Ίσως πάλι να οφείλεται σε αδυναμία του θεωρητικού μοντέλου, καθώς σε περίπτωση που ίσχυε απόλυτα, οποιαδήποτε εξω-ομάδα εκλαμβάνεται ως μη διεκδικήτρια δικαιωμάτων και κεκτημένων της ενδο-ομάδας, αλλά αντίθετα ως συμμορφούμενη με το ρόλο που καλείται να διαδραματίσει, θα θεωρείτο αντίστοιχα ως «συνεργάσιμη». Και οι Πακιστανοί τουλάχιστον έως σήμερα δεν φαίνονται ιδιαίτερα διεκδικητικοί στην Ελλάδα. Τέλος, και στην περίπτωση των νοικοκυρών αναμενόταν μεγαλύτερη προσλαμβανόμενη θετική αλληλεξάρτηση, τουλάχιστον συγκριτικά με τους άνδρες στελέχη. Ίσως το γεγονός ότι μια ομάδα δεν προσλαμβάνεται από τα υποκείμενα ως διεκδικητική ή απειλητική με οποιοδήποτε τρόπο (π.χ. μέσω της κοινωνικής ανόδου, των πολιτικών αγώνων, της παραβατικότητας), δεν σημαίνει αυτόματα ότι θα προσληφθεί και ως «συνεργάσιμη» με την ενδο-ομάδα.

### 3.1.4. Μέσοι Όροι της Κλίμακας «Αρνητική Αλληλεξάρτηση» (ανταγωνισμός) για τις έξι ομάδες-στόχους

Πίνακας 6: Αρνητική αλληλεξάρτηση (ανταγωνισμός)

|                  | Μέσος όρος | Σταθερή απόκλιση | N   |
|------------------|------------|------------------|-----|
| Ανδρες στελέχη   | 3,29       | ,6991            | 148 |
| Γερμανοί         | 3,23       | ,8173            | 148 |
| Γυναίκες στελέχη | 2,72       | ,8233            | 148 |
| Αλβανοί          | 2,66       | 1,0135           | 148 |
| Πακιστανοί       | 2,41       | ,9911            | 148 |
| Νοικοκυρές       | 1,83       | ,7713            | 148 |

$F(5, 735)=68,98, p=0,000$

Παρατηρούμε ότι η ανάλυση έδωσε στατιστικά σημαντικό αποτέλεσμα, πράγμα που σημαίνει ότι οι ομάδες όντως διαφοροποιούνται μεταξύ τους. Επιπλέον, σε γενικές γραμμές τα δεδομένα συμφωνούν με τις προβλέψεις μας. Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι η ομάδα των Πακιστανών αυτή τη φορά εκλαμβάνεται ως μη ανταγωνίστρια, πλησιάζοντας αυτή των νοικοκυρών, ακριβώς όπως προβλέπει το θεωρητικό μοντέλο.

Το αξιοπερίεργο είναι ότι οι γυναίκες στελέχη εκλαμβάνονται από τα υποκείμενα ως ευρισκόμενες σε υψηλότερη αρνητική αλληλεξάρτηση με την ομάδα τους από ότι οι Αλβανοί. Ίσως να θεωρούν οι συμμετέχουσες ότι υπάρχει μεγαλύτερος ανταγωνισμός για εξεύρεση εργασίας ανάμεσα στις γυναίκες των μεσαίων στρωμάτων για τις θέσεις απασχόλησης που τους ενδιαφέρουν, παρά ανάμεσα στις ίδιες και τους Αλβανούς ή τους Πακιστανούς.

### 3.2. Έλεγχος Υποθέσεων

Όσον αφορά στις τρεις εξαρτημένες μεταβλητές (ικανότητα, συμπάθεια, αντιπάθεια), οι αναλύσεις διακύμανσης πραγματοποιήθηκαν προκειμένου να ελεγχθούν οι ερευνητικές υποθέσεις, δηλαδή εάν και κατά πόσο επηρεάζονται από τις ανεξάρτητες μεταβλητές που είδαμε προηγουμένως.

### 3.2.1. Μέσοι Όροι της Κλίμακας «Ικανότητα» για τις έξι ομάδες-στόχους

Πίνακας 7: Ικανότητα

|                  | Μέσος όρος | Σταθερή απόκλιση | N   |
|------------------|------------|------------------|-----|
| Νοικοκυρές       | 4,25       | ,6931            | 149 |
| Γυναίκες στελέχη | 4,21       | ,6531            | 149 |
| Γερμανοί         | 4,17       | ,5961            | 149 |
| Άνδρες στελέχη   | 4,11       | ,6354            | 149 |
| Αλβανοί          | 3,09       | ,8435            | 149 |
| Πακιστανοί       | 3,07       | ,8424            | 149 |

$F(5, 740)=111,05, p=0,000$

Παρατηρούμε ότι η ανάλυση έδωσε στατιστικά σημαντικό αποτέλεσμα, πράγμα που σημαίνει ότι οι ομάδες όντως διαφοροποιούνται μεταξύ τους. Φαίνεται ότι οι ομάδες των γυναικών στελεχών, των Γερμανών και των ανδρών στελεχών θεωρούνται ικανότερες συγκριτικά με αυτές των Αλβανών και των Πακιστανών, αν και οι τελευταίοι δεν κρίνονται απόλυτα ως μη ικανοί, αλλά ως λίγο πάνω από το μέτριο. Έως εδώ τα δεδομένα συμφωνούν με τις προβλέψεις μας. Αυτό που δεν αναμενόταν ήταν να εκληφθεί η ομάδα των νοικοκυρών από τα υποκείμενα ως η πλέον ικανή, ενώ όπως είδαμε προηγουμένως (βλ. πίνακα 4), η κοινωνική της θέση κρίθηκε από τα ίδια υποκείμενα ως χαμηλότερη από αυτή των στελεχών επιχειρήσεων (ανδρών και γυναικών) και των Γερμανών. Ίσως να επιδρά η κοινή υπαγωγή των υποκειμένων, των νοικοκυρών και των γυναικών στελεχών στην κατηγορία «γυναίκα», με αποτέλεσμα να υπερεκτιμώνται οι ικανότητες των γυναικών σε σχέση με τους άνδρες συνολικά. Και πάλι όμως, θα περιμέναμε οι γυναίκες στελέχη να θεωρηθούν ως ικανότερες από τις νοικοκυρές. Ίσως αυτό να οφείλεται στο θαυμασμό τους για συγγενικά πρόσωπα και δη των μητέρων τους σε αυτό το ρόλο, υπόθεση που χρήζει περαιτέρω διερεύνησης.

Δεδομένου ότι οι τιμές που παίρνουν όλες οι μεταβλητές είναι από 1 έως και 5, στα σχεδιαγράμματα που ακολουθούν η τιμή 3 συνιστά το σημείο όπου

συναντώνται κάθε φορά οι δύο άξονες (στην πενταβάθμια κλίμακα του ερωτηματολογίου η τιμή 3 αντιπροσωπεύει το «μέτρια», η 1 το «καθόλου» και η 5 το «πάρα πολύ»).

Σημειώνεται ότι σε κάθε ένα από τα σχεδιαγράμματα που ακολουθούν, οι ομάδες των οποίων η θέση στα φατνία *συμφωνεί* με τις προβλέψεις μας, αναγράφονται με έντονα γράμματα (bold).

Σχεδιάγραμμα 1: Κοινωνική Θέση – Ικανότητα (η τοποθέτηση των ομάδων στα φατνία καθορίζεται από τους μέσους όρους των παραγόντων «κοινωνική θέση» και «ικανότητα» αντίστοιχα).



### 3.2.2. Μέσοι Όροι της Κλίμακας «Συμπάθεια» (θερμός) για τις έξι ομάδες-στόχους

Πίνακας 8: Συμπάθεια (θερμός)

|                  | Μέσος όρος | Σταθερή απόκλιση | N   |
|------------------|------------|------------------|-----|
| Νοικοκυρές       | 3,77       | ,5944            | 149 |
| Γυναίκες στελέχη | 3,59       | ,6713            | 149 |
| Άνδρες στελέχη   | 2,94       | ,6656            | 149 |
| Πακιστάνοι       | 2,46       | ,8234            | 149 |
| Γερμανοί         | 2,46       | ,7388            | 149 |
| Αλβανοί          | 1,67       | ,6850            | 149 |

$F(5, 740)=203,15, p=0,000$

Παρατηρούμε ότι οι ομάδες πράγματι διαφοροποιούνται μεταξύ τους (προέκυψε στατιστικά σημαντικό αποτέλεσμα από την ανάλυση). Τα δεδομένα δεν συμφωνούν με τις προβλέψεις μας όσο αφορά την ομάδα των Πακιστανών, που αναμενόταν να εκληφθεί από τα υποκείμενα ως πιο συμπαθητική. Αντίθετα, εμφανίζεται το ίδιο συμπαθητική με τους Γερμανούς. Βέβαια, όπως είδαμε προηγουμένως, οι Πακιστανοί δεν θεωρήθηκαν ως «συνεργάσιμοι» με την ενδο-ομάδα, οπότε το παρόν εύρημα είναι αναμενόμενο σύμφωνα με το θεωρητικό μοντέλο της Fiske και των συνεργατών της. Αυτό που δεν είναι αναμενόμενο όσον αφορά στο θεωρητικό μοντέλο είναι το ότι, ενώ η ομάδα των νοικοκυρών δεν εκλήφθηκε ως η πλέον «συνεργάσιμη», θεωρείται ταυτόχρονα ως η πιο συμπαθής από όλες. Ωστόσο, η θεώρησή της από τα υποκείμενα συμφωνεί αρκετά με τις προβλέψεις μας. Εν πάση περιπτώσει, το γεγονός ότι οι νοικοκυρές εκλαμβάνονται ως περισσότερο θερμές από ότι οι γυναίκες στελέχη, ίσως να οφείλεται στην υιοθέτηση της στερεοτυπικής εικόνας για την προσανατολισμένη στην καριέρα γυναίκα, δηλαδή ότι είναι ψυχρή, σκληρή, κλπ., σε σχέση με τις γυναίκες που διαδραματίζουν τον παραδοσιακό ρόλο της συζύγου-μητέρας-νοικοκυράς. Πιθανώς να βρισκόμαστε μπροστά στο φαινόμενο της (αρνητικής) αυτοστερεοτυποίησης.

Ένα άλλο σημείο που αξίζει να σημειωθεί είναι ότι οι τρεις λιγότερο συμπαθητικές ομάδες είναι όλες αλλοεθνείς. Ίσως η διάγνωση των ερευνητικών υποθέσεών μας να οφείλεται στη λανθασμένη γενικότερη υπόθεσή μας ότι τα ευρήματα της έρευνας της Fiske, η οποία διεξήχθη στις ΗΠΑ, μια πολυπολιτισμική και διαφυλετική κοινωνικοπολιτική οντότητα από τη γέννησή της, θα μπορούσαν να ισχύουν και στην ελληνική κοινωνία, που έγινε ουσιαστικά πολυπολιτισμική από τις αρχές της δεκαετίας του 1990 και μάλιστα απότομα, μέσα σε ελάχιστο χρονικό διάστημα. Αυτό που θέλουμε να πούμε είναι ότι ίσως η ελληνική κοινωνία να είναι

πιο ξενοφοβική και προκατειλημμένη απέναντι σε ανθρώπους άλλου έθνους, φυλής, θρησκείας, κουλτούρας, κλπ., συγκριτικά με τις ΗΠΑ, όπου οι διαφυλετικές σχέσεις έχουν μακρά ιστορία και άρχισαν να βελτιώνονται κάπως μετά τη δεκαετία του 1960.

Σχεδιάγραμμα 2: Θετική Αλληλεξάρτηση (συνεργασία) – Συμπάθεια (θερμός)



### 3.2.3. Μέσοι Όροι της Κλίμακας «Αντιπάθεια» (ψυχρός) για τις έξι ομάδες-στόχους

Πίνακας 9: Αντιπάθεια (ψυχρός)

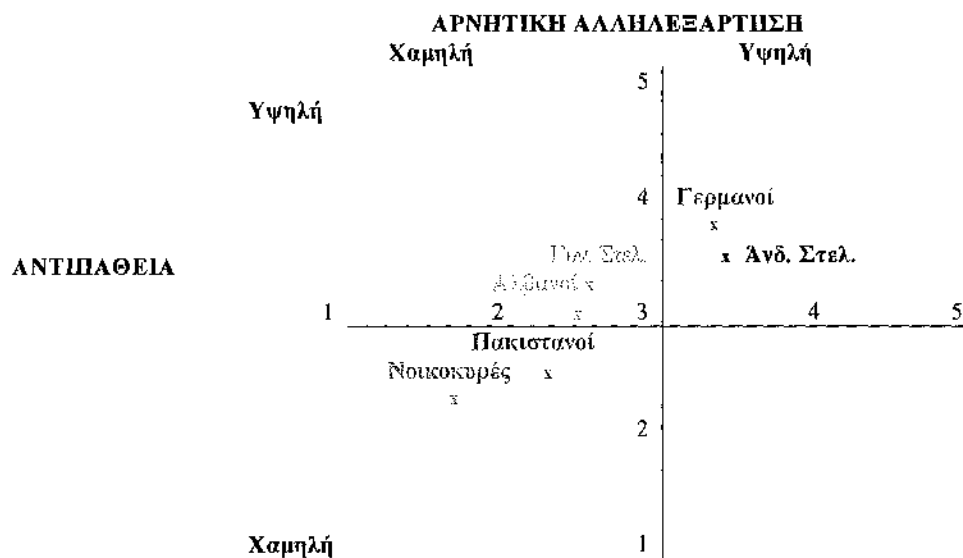
|                  | Μέσος όρος | Σταθερή απόκλιση | N   |
|------------------|------------|------------------|-----|
| Γερμανοί         | 3,98       | ,6477            | 149 |
| Άνδρες στελέχη   | 3,74       | ,5474            | 149 |
| Γυναίκες στελέχη | 3,24       | ,5960            | 149 |
| Αλβανοί          | 3,12       | ,8295            | 149 |
| Πακιστανοί       | 2,50       | ,7607            | 149 |
| Νοικοκυρές       | 2,21       | ,6279            | 149 |

$$F(5, 740)=181,13, p=0,000$$

Και σ' αυτή την περίπτωση οι ομάδες διαφοροποιούνται μεταξύ τους, καθώς προέκυψε στατιστικά σημαντικό αποτέλεσμα από την ανάλυση. Παρατηρούμε ότι μόνο στην περίπτωση της ομάδας των γυναικών στελεχών διαψεύδεται η υπόθεσή μας. Θεωρείται από τα υποκείμενα ως θερμή (όπως είδαμε προηγουμένως),

ταυτόχρονα όμως και ψυχρή. Κάπου τις συμπαθούν (ίσως γιατί ταυτίζονται μαζί τους), κάπου αλλού τις αντιπαθούν (ίσως γιατί αποδέχονται την επικρατούσα στερεοτυπική εικόνα για την εν λόγω ομάδα). Δύο πράγματα πρέπει να συμβαίνουν: ή τα υποκείμενα του δείγματος δεν ταυτίζονται ιδιαίτερα με την εν λόγω ομάδα, είτε ταυτίζονται, αλλά αυτοστερεοτυποποιούνται αρνητικά. Ή ενδεχομένως, τα υποκείμενα είχαν στην περίπτωση της συγκεκριμένης ομάδας απλώς την τάση να συμφωνούν με τις προτάσεις του ερωτηματολογίου. Ωστόσο, η θεώρηση των ομάδων των Γερμανών, των ανδρών στελεχών, των Πακιστανών και των Αλβανών από τις συμμετέχουσες επιβεβαιώνει τις προβλέψεις του υπό διερεύνηση θεωρητικού μοντέλου.

Σχεδιάγραμμα 3: Αρνητική Αλληλεξάρτηση (ανταγωνισμός) – Αντιπάθεια (ψυχρός)



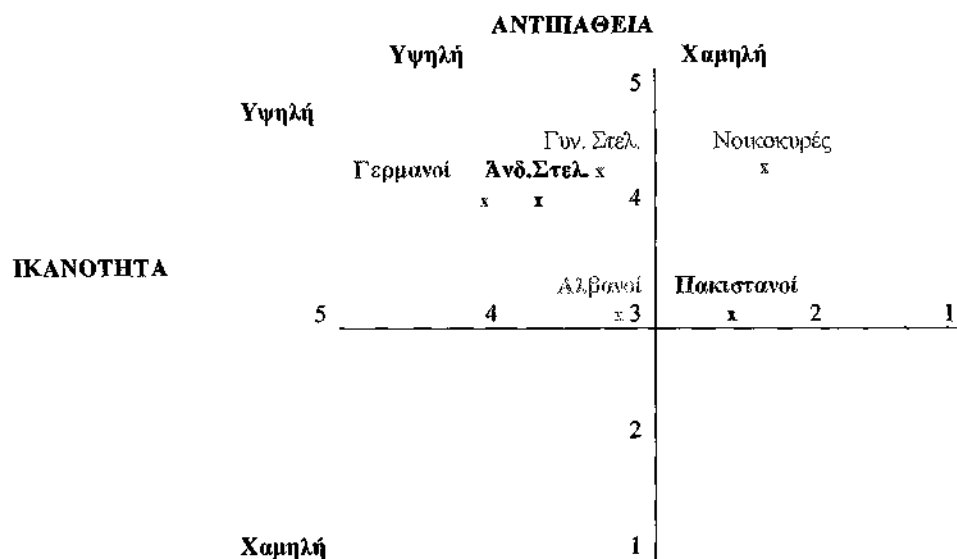
3.2.4. Το περιεχόμενο του στερεοτύπου για τις έξι ομάδες-στόχους, πάνω στις  
διαστάσεις «Ικανότητα» – «Συμπάθεια» (θερμός)

Σχεδιάγραμμα 4: Ικανότητα – Συμπάθεια



3.2.5. Το περιεχόμενο του στερεοτύπου για τις έξι ομάδες-στόχους, πάνω στις  
διαστάσεις «Ικανότητα» – «Αντιπάθεια» (ψυχρός)

Σχεδιάγραμμα 5: Ικανότητα – Αντιπάθεια (σημειώνεται ότι έχει αντιστραφεί η αρίθμηση στον οριζόντιο άξονα (αντιπάθεια), προκειμένου να καταστεί η θέση των ομάδων στα φατνία συγκρίσιμη οπτικά με το παραπάνω σχεδιάγραμμα).



## ΣΥΖΗΤΗΣΗ-ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Όσον αφορά τον παράγοντα «κοινωνική θέση», διαχωρίστηκαν οι ομάδες όπως είχε προβλεφθεί, κάτι που φάνηκε και κατά το πιλοτικό στάδιο της έρευνας. Επιπλέον, η επίδραση αυτής της ανεξάρτητης μεταβλητής στην εξαρτημένη μεταβλητή «ικανότητα» προβλέφθηκε σωστά, εκτός από την περίπτωση της ομάδας των νοικοκυρών, η οποία θεωρήθηκε από τα υποκείμενα ταυτόχρονα ως σχετικά χαμηλής κοινωνικής θέσης αλλά και ως η πλέον ικανή.

Αναφορικά με τον παράγοντα «θετική αλληλεξάρτηση» (συνεργασία), οι ομάδες δεν διαχωρίστηκαν όπως είχε προβλεφθεί για τις περιπτώσεις των ομάδων των ανδρών στελεχών (που αναμέναμε να θεωρηθούν από τα υποκείμενα ως λιγότερο «συνεργάσιμοι») και των Πακιστανών (που αντίθετα αναμέναμε να θεωρηθούν ως περισσότερο «συνεργάσιμοι»). Ίσως αυτός να είναι ο λόγος που η επίδραση αυτής της ανεξάρτητης μεταβλητής στην εξαρτημένη μεταβλητή «συμπάθεια» (θερμός) δεν προβλέφθηκε σωστά όσο αφορά την ομάδα των Πακιστανών. Ωστόσο, εάν ίσχυε το θεωρητικό μοντέλο της Fiske και των συνεργατών της, η ομάδα των ανδρών στελεχών θα έπρεπε να θεωρηθεί από τα υποκείμενα ως πιο συμπαθητική δεδομένου ότι θεωρήθηκε ως αρκετά «συνεργάσιμη», ενώ η ομάδα των νοικοκυρών θα έπρεπε να θεωρηθεί ως λιγότερο συμπαθητική (τουλάχιστον όχι ως η πλέον θερμή) εφόσον θεωρήθηκε ως μετρίως «συνεργάσιμη».

Το περίεργο είναι ότι σχετικά με τον παράγοντα «αρνητική αλληλεξάρτηση» (ανταγωνισμός), σε γενικές γραμμές οι ομάδες διαχωρίζονται όπως είχε προβλεφθεί με την εξαίρεση της ομάδας των γυναικών στελεχών, που αναμέναμε να θεωρηθούν ως λιγότερο «ανταγωνίστριες» από ότι συνέβη. Υπενθυμίζουμε ότι θεωρήθηκαν ως μετρίως ανταγωνίστριες, πάντως περισσότερο από ότι οι Αλβανοί. Ίσως αυτό να

οφείλεται στο ότι τα υποκείμενα δεν θεωρούν ότι οι Αλβανοί προσανατολίζονται προς επαγγέλματα που επιδιώκουν οι ίδιες, επομένως βλέπουν ανταγωνιστικά τα μέλη της ομάδας τους για την εξεύρεση εργασίας, ιδιαίτερα σε μια περίοδο που χαρακτηρίζεται από υψηλά ποσοστά ανεργίας.

Επιπλέον, η επίδραση αυτής της ανεξάρτητης μεταβλητής στην εξαρτημένη μεταβλητή «αντιπάθεια» (ψυχρός) προβλέφθηκε σωστά, εκτός από την περίπτωση της ομάδας των γυναικών, που θεωρήθηκε από τα υποκείμενα ως πιο αντιπαθητική (ψυχρή) από ότι αναμενόταν. Υποθέτουμε ότι αυτό οφείλεται στο φαινόμενο της υιοθέτησης της στερεοτυπικής (αρνητικής) εικόνας για τις γυναίκες καριέρας, οι οποίες παραβιάζουν την υιοθέτηση του παραδοσιακού ρόλου της γυναίκας-νοικοκυράς που θυσιάζει τις προσωπικές της φιλοδοξίες για τη φροντίδα της οικογένειας και του σπιτιού. Η παραδοσιακή στερεοτυπική εικόνα για τη γυναίκα (συναισθηματική, ευαίσθητη, που θυσιάζει τον εαυτό της για τους άλλους), είναι ότι γενικά δεν της ταιριάζει ο ρόλος του στελέχους επιχείρησης, με όλα τα συνεπαγόμενα χαρακτηριστικά (επιθετικότητα, ανταγωνιστικότητα, ηγετικές ικανότητες, κλπ.). Αντίθετα, ίσως να φαίνεται πιο «φυσιολογικό» για έναν άνδρα να διαδραματίζει αυτό το ρόλο με όλα τα συμπαραδηγούμενα χαρακτηριστικά.

Συνοψίζοντας, τα υποκείμενα θεώρησαν την ομάδα των γυναικών στελεχών επιχειρήσεων ως υψηλής κοινωνικής θέσης και (επομένως) ως ικανή. Επιπλέον, ως «συνεργάσιμη» και (επομένως) ως συμπαθητική. Θα λέγαμε ότι πρόκειται για το φαινόμενο της ενδο-ομαδικής εύνοιας (η μόνη ομάδα που θεωρείται ικανή και συμπαθητική). Εντούτοις, το γεγονός ότι η συγκεκριμένη ομάδα θεωρήθηκε ταυτόχρονα ως (μετρίως) «ανταγωνίστρια» και (επομένως) ως (αρκετά) αντιπαθητική, περιπλέκει κάπως τα πράγματα. Είτε πρόκειται για ζηλόφθονη προκατάληψη, πράγμα που σημαίνει ότι τα υποκείμενα δεν ταυτίζονται απόλυτα με

τις γυναίκες στελέχη, είτε τα υποκείμενα αυτοστερεοτυποποιούνται αρνητικά, υιοθετώντας την αρνητική εικόνα για τη σύγχρονη γυναίκα που διεκδικεί ισότητα τους μέχρι πρότινος ανδρικούς ρόλους.

Η ομάδα των ανδρών στελεχών επιχειρήσεων θεωρήθηκε από τα υποκείμενα ως υψηλής κοινωνικής θέσης και (επομένως) ως ικανή. Επιπρόσθετα, ως σχετικά «συνεργάσιμη», αλλά ως μετρίως συμπαθητική (θερμή). Ωστόσο, θεωρήθηκε ταυτόχρονα ως σχετικά «ανταγωνίστρια», και (επομένως) ως αντιπαθητική (ψυχρή). Πιστεύουμε ότι σε αυτή την περίπτωση επιβεβαιώνεται η υπόθεση του θεωρητικού μοντέλου, καθώς φαίνεται ότι τα υποκείμενα εκδήλωσαν ζηλόφθονη προκατάληψη προς την εν λόγω ομάδα.

Όσον αφορά στο γεγονός ότι οι ομάδες των γυναικών και των ανδρών στελεχών θεωρήθηκαν από τα υποκείμενα την ίδια στιγμή ως συνεργάσιμες και ανταγωνίστριες ως προς την ομάδα των υποκειμένων, θεωρούμε ότι ενώ φαίνεται αντιφατικό, στην πραγματικότητα δεν είναι. Μπορεί να θεωρούμε ότι συνεργαζόμαστε με μια δεδομένη ομάδα σε κάποιους τομείς, ενώ σε κάποιους άλλους βρισκόμαστε σε ανταγωνισμό. Για παράδειγμα, οι γυναίκες των μεσαίων στρωμάτων μπορεί να συνεργάζονται στο πλαίσιο του κοινού τους αγώνα για καταξίωση στον επαγγελματικό, τον κοινωνικό ή και τον πολιτικό τομέα, αλλά παράλληλα να ανταγωνίζονται μεταξύ τους σε ένα κόσμο με περιορισμένες θέσεις εργασίας ή ευκαιρίες προαγωγής. Επιπρόσθετα, μπορεί να συνεργάζονται με τους άνδρες στο πλαίσιο των ερωτικών-διαφυλικών σχέσεων, ενώ ταυτόχρονα μπορεί να βρίσκονται σε ανταγωνισμό για την εξεύρεση εργασίας, για κύρος, ή και για πολιτική δύναμη. Όπως αναφέρει η ίδια η Fiske (1999), «η διάσταση της ταυτότητας φύλου εμπεριέχει τόσο εχθρικές, ανταγωνιστικές σχέσεις (οι γυναίκες δεν πρέπει να εμπλέκονται στους

ανδρικούς ρόλους) όσο και καλοπροαίρετες, συμπληρωματικές σχέσεις (οι γυναίκες και οι άνδρες έχουν ξεχωριστά και αμοιβαία υποστηρικτικά πεδία)».

Η ομάδα των νοικοκυρών θεωρήθηκε ως μέτριας κοινωνικής θέσης αλλά ως η πλέον ικανή, ως μέτρια «συνεργάσιμη» αλλά ως η πιο συμπαθητική (θερμή), καθώς και ως η λιγότερο «ανταγωνίστρια» και (επομένως) ως η λιγότερο αντιπαθητική (ψυχρή). Σε αυτή την περίπτωση διαψεύδεται η υπόθεση του θεωρητικού μοντέλου. Είτε τα υποκείμενα ταυτίζονται με (οπότε πρόκειται για το φαινόμενο της ενδο-ομαδικής εύνοιας), είτε θαυμάζουν την εν λόγω ομάδα, υπόθεση που χρήζει περαιτέρω διερεύνησης ή τέλος, αποδέχονται εν μέρει την κυρίαρχη ιδεολογία η οποία απαιτεί από τις γυναίκες να είναι πρωταρχικά σύζυγοι και μητέρες.

Για παράδειγμα, έρευνα της Δεληγιάννη-Κουϊμτζή (1992), με δείγμα αγοριών και κοριτσιών ηλικίας 14-15 ετών, που αφορούσε στο πως βλέπουν τον εαυτό τους στην ηλικία των 25 και των 45 ετών, έδειξε ότι οι γυναίκες βιώνουν περισσότερες εσωτερικές συγκρούσεις στη διαμόρφωση ταυτότητας φύλου. Σύμφωνα με την προαναφερθείσα ερευνήτρια, ένας σημαντικός παράγοντας είναι ότι οι Έλληνες γονείς, ενώ δεν σταματούν την κόρη τους από τις Πανεπιστημιακές σπουδές, δεν συμφωνούν στην προοπτική η τελευταία να καθυστερήσει να παντρευτεί για να συνεχίσει τις σπουδές της ή να μείνει ανύπαντρη για να ακολουθήσει μια επιτυχημένη καριέρα. Οι τρεις κύριες συγκρούσεις που φάνηκε να βιώνουν τα κορίτσια είναι α) σπουδές ή/και γάμος, β) επάγγελμα ή/και οικογένεια και γ) ο γυναικείος ρόλος όπως τον βλέπουν τα κορίτσια σε αντιπαράθεση με το γυναικείο ρόλο, όπως τον βλέπουν τα αγόρια. Έτσι, το 81,6% των κοριτσιών του δείγματος της παραπάνω έρευνας θεώρησε το γάμο και τα παιδιά ως απαραίτητες προϋποθέσεις της ενήλικης ζωής. Και κατά τις περιγραφές των εαυτών τους στα 25 τους, αφού δήλωσαν ότι επιθυμούν μια επιτυχημένη καριέρα, συνέχισαν περιγράφοντας την οικογενειακή ζωή και την

ιδιωτική σφαίρα, σε αντίθεση με τα αγόρια που περιέγραφαν την επαγγελματική ζωή και τη δημόσια σφαίρα. Η μεγάλη πλειοψηφία των κοριτσιών δικαιολόγησε την προτεραιότητα στο ρόλο της συζύγου και μητέρας με αναφορές στην αξία του δεσμού και των απογόνων για την ολοκλήρωση της προσωπικότητας του ανθρώπου. Η Δεληγιάννη-Κουϊμτζή θεωρεί ότι για ένα μεγάλο αριθμό κοριτσιών η μετάβαση στην ενήλικη ζωή και την αγορά εργασίας συντελείται με την ολοκλήρωση των σπουδών τους στην τριτοβάθμια εκπαίδευση. Εάν δεχθούμε αυτή την πρόταση, ενδιαφέρον θα είχε μια σύγκριση των απαντήσεων των συγκεκριμένων υποκειμένων, με αυτές ενός δείγματος από τελειόφοιτους ή πτυχιούχους.

Η ομάδα των Γερμανών θεωρήθηκε ως υψηλής κοινωνικής θέσης και (επομένως) ως ικανή. Επιπλέον, ως ευρισκόμενη σε ανταγωνισμό (για πόρους, ισχύ, εργασία) και (επομένως) ως αντιπαθητική (ψυχρή). Φαίνεται ότι τα υποκείμενα εκδήλωσαν ζηλόφθονη προκατάληψη προς την εν λόγω ομάδα, επιβεβαιώνοντας απόλυτα την υπόθεση του θεωρητικού μοντέλου.

Η ομάδα των Πακιστανών θεωρήθηκε ότι έχει τη χαμηλότερη κοινωνική θέση από το σύνολο των έξι ομάδων-στόχων και (επομένως) ως η λιγότερο ικανή. Επίσης, ως μη «συνεργάσιμη» και (επομένως) ως λίγο συμπαθητική (θερμή). Ωστόσο, θεωρήθηκε ταυτόχρονα ως μη «ανταγωνίστρια» και (επομένως) ως η λιγότερο (μετά τις νοικοκυρές) αντιπαθητική (ψυχρή). Δηλαδή, όσον αφορά στη συμπάθεια, η στάση των υποκειμένων προς τους Πακιστανούς είναι «ούτε κρύο ούτε ζέστη». Έτσι, θα μπορούσε να πει κανείς ότι τείνουν να εκδηλώσουν πατερναλιστική προκατάληψη προς την εν λόγω ομάδα.

Τέλος, η ομάδα των Αλβανών θεωρήθηκε από τα υποκείμενα ότι έχει τη χαμηλότερη (μετά τους Πακιστανούς) κοινωνική θέση και (επομένως) ως η λιγότερο (πάλι αμέσως μετά τους Πακιστανούς) ικανή, ως η λιγότερο «συνεργάσιμη» και

(επομένως) ως λίγο συμπαθητική, καθώς και ως μετρίως «ανταγωνίστρια» και (επομένως) ως μετρίως αντιπαθητική. Θεωρούμε ότι τα υποκείμενα εκδήλωσαν παλαιομοδίτικη (απροκάλυπτη) προκατάληψη προς την εν λόγω ομάδα, κάτι που φάνηκε και στις συνεντεύξεις κατά το πιλοτικό στάδιο.

Φυσικά, λαμβάνοντας υπόψη ότι η ανάλυση αφορούσε συνδιακύμανση ή συσχέτιση μεταβλητών, το ότι συμμεταβάλλονται δύο παράγοντες δεν σημαίνει απαραίτητα ότι ο ένας είναι αιτία του άλλου. Κάποιος θα μπορούσε να πει για παράδειγμα, ότι οι Γερμανοί θεωρούνται ότι βρίσκονται σε ανταγωνισμό μαζί μας γιατί εκλαμβάνονται ως ψυχροί ή ότι εκλαμβάνονται ως ομάδα υψηλής κοινωνικής θέσης γιατί θεωρούνται ως ικανοί και όχι το αντίστροφο. Επομένως τα δεδομένα υπόκεινται σε διαφορετικές ερμηνείες.

Παρόλα αυτά, τα δεδομένα της έρευνας σε γενικές γραμμές είναι συνεπή με το δίτολο συμπάθεια (θερμός) – σεβασμός (ικανός), τουλάχιστο για τις τέσσερις από τις έξι ομάδες, δηλαδή τις γυναίκες και τους άνδρες στελέχη επιχειρήσεων, τους Γερμανούς και τους Πακιστανούς, ενώ στην περίπτωση των Αλβανών, προβλέφθηκε σωστά η θεώρησή τους από τα υποκείμενα ως αντιπαθητική και μη ικανή. Τα πράγματα περιπλέκονται όσον αφορά στην ομάδα των νοικοκυρών, η οποία διαψεύδει περίτρανα το θεωρητικό μοντέλο.

Έτσι, δεν θα καταλήγαμε στο συμπέρασμα ότι δεν ισχύει το θεωρητικό μοντέλο της Fiske και των συνεργατών της στην ελληνική πραγματικότητα, αλλά στο ότι χρήζει περαιτέρω διερεύνησης και μάλιστα με καλύτερο μεθοδολογικό και τεχνικό χειρισμό από αυτόν της παρούσας εργασίας.

Όσον αφορά στους περιορισμούς της έρευνας, οφείλουμε να σημειώσουμε ότι το δείγμα δεν μπορεί να θεωρηθεί αντιπροσωπευτικό του φοιτητικού πληθυσμού της Αθήνας, ούτε, πολύ περισσότερο, του συνολικού ελληνικού φοιτητικού πληθυσμού.

Έτσι, η γενίκευση των αποτελεσμάτων μπορεί να καθοριστεί μόνο μέσα από άλλες, παρόμοιες έρευνες.

Επίσης, κατά το πιλοτικό στάδιο (συνεντεύξεις) δεν διερευνήθηκε η κατηγοριακή υπαγωγή των υποκειμένων, ούτε η σημασία της για την αυτό-αντίληψή τους. Επιπλέον, δεν διερευνήθηκε η προσωπική κοινωνική θέση των υποκειμένων. Έχει βρεθεί για παράδειγμα ότι τα μέλη των κυρίαρχων ομάδων εξετάζουν τους εαυτούς τους μεμονωμένα, θεωρούν τους εαυτούς τους μοναδικές οντότητες και δεν επιδιώκουν ιδιαίτερα να ορίσουν τον εαυτό τους ως μέλη μιας ομάδας, αντίθετα από ότι συμβαίνει με τα μέλη υποδεέστερων ομάδων (Doise, 1988). Θα μπορούσε να είχε εξεταστεί το κατά πόσο οι φοιτήτριες/ές ταυτίζονται με τα στελέχη επιχειρήσεων, ή τουλάχιστον το αν σκέφτονται να απασχοληθούν μετά το πέρας των σπουδών τους σε τέτοιου είδους θέσεις απασχόλησης.

Στο ίδιο στάδιο, δεν διερευνήθηκε καθόλου το εάν και κατά πόσο τα υποκείμενα θεωρούν ότι βρίσκονται σε αλληλεξάρτηση με τις συγκεκριμένες κοινωνικές ομάδες που επιλέχθηκαν, καθώς και το είδος αυτής της αλληλεξάρτησης (εφόσον εθεωρείτο ότι υπήρχε). Έτσι, αποτύχαμε να διαχωριστούν οι ομάδες πάνω σ' αυτή τη διάσταση. Το γεγονός αυτό πιθανότατα είχε επίπτωση κατά τον έλεγχο των ερευνητικών υποθέσεων. Δηλαδή, εφόσον υπήρξε πρόβλημα εγκυρότητας επιλογής των ομάδων σχετικά με τις ανεξάρτητες μεταβλητές «θετική-αρνητική αλληλεξάρτηση», το ίδιο προβληματική ήταν και η εγκυρότητα της συσχέτισης ανάμεσα στις τελευταίες και τις εξαρτημένες («συμπάθεια»-«αντιπάθεια»).

Το ερωτηματολόγιο ήταν υπερβολικά μεγάλο σε έκταση, γεγονός που α) αποθάρρυνε πολλά υποκείμενα από το να το συμπληρώσουν και β) ίσως να κούρασε όσα υποκείμενα τελικά συνεργάστηκαν, με κίνδυνο από κάποιο σημείο και έπειτα να

μην έδιναν ιδιαίτερη σημασία ούτε στο περιεχόμενο των ερωτήσεων-προτάσεων, ούτε στην απάντηση που επέλεξαν.

Κάποιες προτάσεις του ερωτηματολογίου ήταν μακροσκελείς και μάλλον δυσνόητες, όπως φάνηκε και από τις συχνές ερωτήσεις-απορίες που διατυπώθηκαν από τα υποκείμενα κατά τη συμπλήρωση του ερωτηματολογίου (π.χ. «τι σημαίνει η φράση ‘όσο περισσότερη δύναμη έχουν αυτοί, τόσο λιγότερη ισχύ έχουμε εμείς;’»). κάποιες άλλες δεν ήταν αρκετά σαφείς, για παράδειγμα διατυπώθηκε από τα υποκείμενα συχνά η ερώτηση «οι νοικοκυρές εργάζονται;» ή «οι αλλοεθνείς είναι στη χώρα τους ή εδώ;».

Επιπρόσθετα, μεταφέραμε αυτούσια τα χαρακτηρισολογικά επίθετα που χρησιμοποιήθηκαν σε παρόμοια έρευνα στις ΗΠΑ, όπου η κοινωνικο-πολιτισμικές συνθήκες διαφέρουν από αυτές της ελληνικής πραγματικότητας. Θα μπορούσε κατά το πιλοτικό στάδιο της παρούσας έρευνας να ζητηθεί από υποκείμενα να αναφέρουν μόνο τους τα τρία πρώτα επίθετα σχετικά με ικανότητα, συμπάθεια (θερμός) και αντιπάθεια (ψυχρός) που τους έρχονται στο νου.

Επιπλέον, τα επίθετα που αφορούσαν την ικανότητα ήταν μόνο θετικά, ενώ αυτά που σχετίζονταν με τη συμπάθεια περιελάμβαναν και αρνητικά (π.χ. αυταρχικός, αλαζόνας, κλπ.).

Από την άλλη, ενώ η Fiske και οι συνεργάτες της (1999) δεν είχαν προβλέψει στη δική τους έρευνα την ύπαρξη ομάδας, την οποία οι ερωτώμενοι θα θεωρούσαν και μη ικανή και αντιπαθητική (που τους προέκυψε στην περίπτωση της υποομάδας των Αφροαμερικανών «επιθετικοί Αφροαμερικανοί»), στην παρούσα μελέτη προβλέφθηκε σωστά η ύπαρξη τέτοιας ομάδας και συγκεκριμένα αυτής των Αλβανών.

Επιπροσθέτως, οι παραπάνω ερευνητές περιέλαβαν στο δείγμα τους τόσο άνδρες όσο και γυναίκες φοιτητές/ριες, δηλαδή επρόκειτο για ένα ετερογενές σύνολο, στο εσωτερικό του οποίου υπήρχαν διαφορετικά status αλλά και διαφορετικές διασταυρωμένες υπαγωγές με τις ομάδες-στόχου, κάτι που ίσως να «θόλωσε» τα δεδομένα.

Κλείνοντας, ενδιαφέρον θα έχει μια περαιτέρω διερεύνηση του συγκεκριμένου θεωρητικού μοντέλου. Σε ένα τέτοιο εγχείρημα θα μπορούσε σε ένα πρώτο στάδιο να αναφερθούν από έναν αριθμό υποκειμένων τα τρία πρώτα επίθετα που θα τους έρχονταν στο νου για κάθε ομάδα-στόχο, ούτως ώστε να εξακριβωθεί από τη μια το εάν πρόκειται για χαρακτηριστικά επίθετα και από την άλλη εάν όντως αφορούν διαστάσεις «ικανότητας» και «συμπάθειας». Κατόπιν θα μπορούσε να κατασκευαστεί μια λίστα από τα είκοσι πιο δημοφιλή επίθετα για κάθε ομάδα και ένα διαφορετικό (αλλά παρόμοιο) δείγμα υποκειμένων ατομικά να υποδείξει το ποσοστό των μελών της κάθε ομάδας-στόχου που κατά την άποψή του χαρακτηρίζεται από αυτά.

Επίσης θα πρέπει να εξεταστεί, εκτός από την προσλαμβανόμενη εικόνα για τις ομάδες-στόχους και την προσλαμβανόμενη κοινωνική τους θέση, η προσωπική αυτοθεώρηση-ταυτότητα και κοινωνική θέση των υποκειμένων (ποια είναι η ενδο-ομάδα και ποια η σχέση των υποκειμένων μαζί της), καθώς και το προσλαμβανόμενο είδος αλληλεξάρτησης ανάμεσα στην ενδο- και τις εξω-ομάδες. Αυτό ίσως να παρέχει τη δυνατότητα για πιο έγκυρη επιλογή ομάδων όσον αφορά τις ανεξάρτητες μεταβλητές «θετική» και «αρνητική αλληλεξάρτηση» (πέρα από την «κοινωνική θέση») και επομένως πιο ακριβούς πρόβλεψης για το περιεχόμενο της στερεοτυπικής εικόνας για αυτές τις ομάδες. Ίσως να χρήζει διερεύνησης και η ειδικότερη σχέση των

μελών του δείγματος προς την ομάδα των νοικοκυρών, είτε μέσω ημιδομημένων συνεντεύξεων, είτε μέσω μιας σύντομης γραπτής έκθεσης των υποκειμένων.

Τέλος, δεδομένου ότι τουλάχιστον οι εθνικές ομάδες-στόχοι στην παρούσα εργασία συνιστούν αρκετά αφηρημένες κατηγορίες, ίσως να είναι καλό σε μια επόμενη μελέτη να γίνει μια πιο συστηματική προσπάθεια στάθμισης των ομάδων προς σύγκριση όσον αφορά δημογραφικά χαρακτηριστικά, όπως ηλικία, φύλο, τόπος διαμονής, κοινωνική τάξη, βαθμός πολιτισμικής ένταξης, κλπ., εφόσον θα ενδιέφερε η εκτίμηση μιας πιο συγκεκριμένης στάσης απέναντι σε πιο συγκεκριμένες υποομάδες σε πιο συγκεκριμένες περιβαλλοντικές συνθήκες-πλαίσιο.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- ❖ Αλεξόπουλος Δ., *Ψυχομετρία* (1<sup>ος</sup> τόμος), σ. 160, 1998, Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα.
- ❖ Βαρσος Γ., *Κοινωνικές Δομές και Κοινωνική Συμπεριφορά*, στο Β. Φίλιας (επιμ.), *Κοινωνιολογία*, σ.186, 1983, Αθήνα.
- ❖ Δεληγιάννη-Κουϊμτζή Β., *Η Εικόνα για τον Κόσμο της Εργασίας σε Αγόρια και Κορίτσια Εφηβικής Ηλικίας*, σσ. 75-95, 1992, Παιδαγωγική Επιθεώρηση.
- ❖ Δημόσιος Υπάλληλος (κυπριακή εφημερίδα), *Ανισότητα στο Χώρο Εργασίας: Κυπριακή Πραγματικότητα*, σ. 4, 4-7-2002.
- ❖ Κακουρώτης Α., *Τα «Κράτη-Αλήτες» και ο Άξονας του Κακού*, το Βήμα, σ. Α70, 15-9-2002.
- ❖ Κονδύλης Π., *Η Ηδονή, η Ισχύς, η Ουτοπία*, σσ. 53-101, 1992, Στιγμή, Αθήνα.
- ❖ Κουλούρη Χ. (επιμ.), *Clio in the Balkans: The Politics of History Education*, 2002, Κέντρο για τη Δημοκρατία και τη Συμφιλίωση στη ΝΑ Ευρώπη, Θεσσαλονίκη.
- ❖ Λύτρας Α., *Κοινωνία και Εργασία: Ο Ρόλος των Κοινωνικών Τάξεων*, υπό δημοσίευση βιβλίο, σημειώσεις για το Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα σπουδών «Κοινωνικός Αποκλεισμός και Μειονότητες», 2002.
- ❖ Μήλλας Η., *Εικόνες Ελλήνων και Τούρκων*, σ. 64 και 293, 2001, Αλεξάνδρεια, Αθήνα.
- ❖ Μπίτσικα Π., *Πως βλέπουν οι Μαθητές τους Τούρκους*, Το Βήμα, 9-12-2001.
- ❖ Παπαματθαίου Μ., *Οι Αριθμοί Λένε ότι Είμαστε Χώρα Μεταναστών*, Το Βήμα, 5-11-2000.

- ❖ Παπαστάμου Σ, *Εγχειρίδιο Κοινωνικής Ψυχολογίας*, σσ. 191-192 και 214-218, 1989, Οδυσσέας, Αθήνα.
- ❖ Παπαστάμου Σ. (Εισ-Επιμ.), *Διομαδικές Σχέσεις*, σσ. 28-30, 225-268, 327-439, 1990, Οδυσσέας, Αθήνα.
- ❖ Πουλιαντζάς Ν., *Οι Κοινωνικές Τάξεις στο Σύγχρονο Καπιταλισμό*, σ. 41, 1990, Θεμέλιο, Αθήνα.
- ❖ Τσουκαλάς Κ., *Η Μαύρη Επέτειος*, Το Βήμα, σ. Α32, 8-9-2002.
- ❖ Χατζή Α., *Continuity and Change in Theoretical Approaches to Stereotypes*, *Ψυχολογία*, σ. 262, 1997.
- ❖ Χατζή Α., *Κοινωνική Ψυχολογία*, στο Στ. Βοσνιάδου (επιμ.), *Εισαγωγή στην Ψυχολογία*, σσ. 63-64 και 98-102, 1999, Gutenberg, Αθήνα.
- ❖ Ψημμένος Ι., *Κοινωνικός Αποκλεισμός: Η Ελληνική Εμπειρία*, 1998, Παπαζήσης, Αθήνα.
- ❖ Ajzen I. & Fishbein M., *Attitudinal and Normative Variables as Predictors of Specific Behaviors*, *Journal of Personality and Social Behaviour*, 27, σσ. 41-57, 1973.
- ❖ Ajzen I. & Fishbein M., *Attitude-Behaviour Relations: A Theoretical Analysis and Review of Empirical Research*, *Psychological Bulletin*, 84, σσ. 888-918, 1977.
- ❖ Asch S.E., *Social Psychology*, σσ. 251-252, 1952, New York: Prentice-Hall.
- ❖ Banks R.R. & Eberhardt J.L., *Social Psychological Processes and the Legal Bases of Racial Categorization*, στο *Confronting Racism*, J.L. Eberhardt & S. Fiske (εκδ.), κεφ. 3, σσ. 54-74, 1998, Sage Publications, California.
- ❖ Billig M. & Tajfel H., *Social Categorization and Similarity in Intergroup Behaviour*, *European Journal of Social Psychology*, 3, σσ. 27-52, 1973.

- Bobo L.D., *Prejudice as Group Position: Microfoundations of a Sociological Approach to Racism and Race Relations*, Journal of Social Issues, Φθινόπωρο 1999.
- Bourdieu P., *Η Διάκριση: Κοινωνική Κριτική της Αξιολόγησης*, 1979, Παρίσι.
- Bruner J.S., Goodnow J.J. & Austin G.A., *A Study of Thinking*, κεφ. 7, 1956, New York: Wiley.
- Bruner M.B. & Silver M., *Ingroup Bias as a Function of Task Characteristics*, European Journal of Social Psychology, 8, σσ. 393-400, 1978.
- Campbell D., *Stereotypes and the Perception of Group Differences*, 22, σσ. 817-825, American Psychologist, 1967.
- De La Gorge P.M., *Η Επικίνδυνη Αντίληψη του Προληπτικού Πολέμου*, ένθετο Le Monde στην Ελευθεροτυπία, 15-9-2002.
- Deschamps J.C. & Doise W., *Διασταυρωμένες Κατηγορίες Υπαγωγής στις Διομαδικές Σχέσεις*, 1978, στο Παπαστάμου Σ. (Εισ-Επιμ.), *Διομαδικές Σχέσεις*, σσ. 327-348, 1990, Οδυσσέας, Αθήνα.
- Doise W., *Ατομικές και Κοινωνικές Ταυτότητες στις Διομαδικές Σχέσεις*, (1988), στο Σ. Παπαστάμου, *Διομαδικές Σχέσεις*, σ. 437-439, 1990, Οδυσσέας, Αθήνα.
- Dovidio J.F. & Gaertner S.L., *On the Nature of Contemporary Prejudice*, στο J.L. Eberhardt & S. Fiske, (εκδ.), *Confronting Racism*, σσ. 3-31, 1998, Sage Publications, California.
- Eberhardt J.L. & Fiske S. (εκδ.), *Confronting Racism*, σσ. 3-144, 1998, Sage Publications, California.

- Ellemers N., Van Rijswijk W., Roefs M. & Simons C., *Bias in Intergroup Perceptions: Balancing Group Identity with Social Reality*, Personality and Social Psychology Bulletin, 23, σσ. 186-198, 1997.
- Fiske S. & Ruscher J.B., *Negative Interdependence and Prejudice: Whence the Affect?*, στο D.M. Mackie & D.L. Hamilton (εκδ.), *Affect, Cognition and Stereotyping: Interactive Processes in Group Perception*, σσ. 239-268, 1993, New York: Academic Press.
- Fiske S., *Controlling Other People: The Impact of Power on Stereotyping*, American Psychologist, σ. 621, Ιούλιος 1993.
- Fiske S. & Morling B., *Stereotyping as a Function of Personal Control Motives and Capacity Constraints*, σ. 340, 1995.
- Fiske S. & Depret E., *Control, Interdependence and Power: Understanding Social Cognition in its Social Context*, European Review of Social Psychology, Vol. 7, σσ. 31-46, 1996, J. Wiley & Sons Ltd.
- Fiske S., Gilbert D.T. & Lindzey G., *The Handbook of Social Psychology*, 2<sup>ος</sup> τόμος, σσ. 358-366 και 372-389, 1998, the McGraw-Hill Companies, San Francisco.
- Fiske S., Xu J., Cuddy A. & Glick P., *(Dis)respecting versus (Dis)liking: Status and Interdependence Predict Ambivalent Stereotypes of Competence and Warmth*, Journal of Social Issues, Φθινόπωρο 1999.
- Gergen J.K. & Gergen M.M., *Social Psychology*, 1981, Harcourt Brace Jovanovich.
- Glick P. et al., *Beyond Prejudice as Simple Antipathy: Hostile and Benevolent Sexism Across Cultures*, Journal of Personality and Social Psychology, 5, σσ. 763-775, 2000.

- ❖ Goodwin S.A., *Situational Power and Interpersonal Dominance Facilitate Bias and Inequality*, Journal of Social Issues, Χειμώνας 1998.
- ❖ Gudykunst W.B., *Culture and Intergroup Processes*, στο M.H. Bond (εκδ.), *The Cross-Cultural Challenge to Social Psychology*, σ. 354, 1989, Newbury Park, California: Sage.
- ❖ Jary D. & Jary J. (εκδ.), *Collins Dictionary of Sociology*, σσ. 490-491, 1991, Harper Collins Publishers.
- ❖ Kagan R., *ΗΠΑ-Ευρώπη: Το Μεγάλο Χάσμα*, Το Βήμα, σ. Α41, 18-8-2002.
- ❖ Lemaire G., Kastarsztejn J. & Personnaz B., *Κοινωνική Διαφοροποίηση*, 1978, στο Παπαστάμου Σ. (Εισ-Επιμ.), *Διομαδικές Σχέσεις*, σσ. 262-268, 1990, Οδυσσέας, Αθήνα.
- ❖ Lenin V.I., *A Great Beginning*, στο Lawrence & Wishart, *Collected Works*, Vol. 29, σ. 421, 1977, London.
- ❖ Leyens J.P., Yzerbyt V. & Schadron G., *Stereotypes and Social Cognition*, σσ. 33-44, 1994, Sage Publications, London.
- ❖ Lippman W., *Public Opinion*, Harcourt & Brace, New York, 1922.
- ❖ Locksley A., Borgida E., Brekke N. & Hepburn C., *Sex, Stereotypes and Social Judgment*, Journal of Personality and Social Psychology, 39, 821-831, 1980.
- ❖ Lukes S. (edit.), *Power*, 1986, New York University Press, N.Y.
- ❖ Milner D., *Racial Prejudice*, στο Turner J.C. & Giles H. (εκδ.), *Intergroup Behaviour*, 1981, Oxford: Basil Blackwell.
- ❖ Mills C.W., *The Power Elite*, σσ. 9-18, 1956, Oxford University Press, N.Y.
- ❖ Mills C.W., *Οι Χαρτογιακάδες: Η Νέα Μεσαία Αμερικανική Τάξη*, σσ. 13-27, 1970, Κάλβος, Αθήνα.

- Myers D.G., *Social Psychology*, (6<sup>η</sup> έκδ.), κεφ. 9, σσ. 336-380, 1999, McGraw-Hill
- Ossowski S., *Η Ταξική Δομή στην Κοινωνική Συνείδηση*, σσ. 106-110, 1984, Κάλβος, Αθήνα.
- Pfaff W., *Ο Κόσμος του Χόμπς και η «Ειρήνη» του Καντ*, Το Βήμα, σ. Α43, 18-8-2002.
- Rabbie J.M. & Horwitz M., *Κατηγορίες/Ομάδες ως Ερμηνευτικές Έννοιες στις Διομαδικές Σχέσεις*, 1988, στο Παπαστάμου Σ. (Εισ-Επιμ.), *Διομαδικές Σχέσεις*, σσ. 225-231, 1990, Οδυσσέας, Αθήνα.
- Schneider D.J., Hastorf A.H. & Ellsworth P.C., *Person Perception*, 1979, στο Στ. Βοσνιάδου (επιμ.), *Εισαγωγή στην Ψυχολογία*, σ. 23, 1999, Gutenberg, Αθήνα.
- Scott J., *Stratification and Power*, σσ. 24-25, 1996, Polity Press, Cambridge UK.
- Sears D.O., *Racism and Politics in the United States*, στο Eberhardt J.L. & Fiske S. (εκδ.), *Confronting Racism*, σσ. 83-84, 1998, Sage Publications, California.
- Sherif M. & Sherif C., *Social Psychology*, σ. 277, 1969, Harper n Raw, New York.
- Sidanius J., Levin S. & Pratto F., *Hierarchical Group Relations, Institutional Terror, and the Dynamics of the Criminal Justice System*, στο Eberhardt J.L. & Fiske S., (εκδ.), *Confronting Racism*, σσ. 161-162 και 136-144, 1998, Sage Publications, California.

- Sperber D., *The Epidemiology of Beliefs*, στο Fraser C. & Goskell G. (εκδ.), *The Social Psychological Study of Widespread Beliefs*, σσ. 25-44, 1990, Oxford: Clarendon Press.
- Steele C.M., *A Threat in the Air*, *American Psychologist*, 52, σ. 613, 1997.
- Stroebe W. & Insko C.A., *Stereotype, Prejudice, & Discrimination: Changing Conceptions in Theory and Research*, σσ. 5-28, 1989.
- Tajfel H., *Cognitive Aspects of Prejudice*, *Journal of Social Issues*, κεφ. 25, σσ. 79-97, 1969.
- Tajfel H., Billig M., Bundy R.P. & Flament C., *Social Categorization and Intergroup Behaviour*, *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-178, 1971.
- Tajfel H. & Turner J.C., *An Integrative Theory of Intergroup Conflict*, στο W.G. Austin & S. Worchel (εκδ.), *The Social Psychology of Intergroup Relations*, σ. 40, 1979, Monterey, California: Brooks, Cole.
- Tajfel H., *Social Stereotypes and Social Groups*, στο J.C. Turner & H. Giles (εκδ.), *Intergroup Behaviour*, Oxford: Basil Blackwell, 1981.
- Turner J.C., *Social Comparison, Similarity and Intergroup Favouritism*, στο Tajfel H., (εκδ.), *Differentiation Between Social Groups*, 1978, London, Academic Press.
- Weber M., *Economy and Society*, vol.1, σσ. 53-54 και 302-305, 1978, University of California Press, L.A.
- Weber M., *Η Προτεσταντική Ηθική και το Πνεύμα του Καπιταλισμού*, 1978, Κάλβος, Αθήνα.

- Wilder D.A., *Κοινωνική Κατηγοριοποίηση: Νόξεις για τη Δημιουργία και τη Μείωση της Διομαδικής Διαστρέβλωσης*, στο Παπαστάμου Σ., *Διομαδικές Σχέσεις*, σ. 385-403, 1990, Οδυσσέας, Αθήνα.
- Wilson K.L., *Social Rules for Managing Attempted Interpersonal Domination in the Workplace: Influence of Status and Gender*, *Journal of Social Issues*, Φεβρουάριος 2001.
- Yzerbyt V., Rocher S. & Schadron G., *Stereotypes as Explanations: A Subjective Essentialistic View of Group Perception*, στο Spears R., Oakes P.J., Ellemers N. & Haslam S.A. (εκδ.), *The Social Psychology of Stereotyping and Group Life*, σ. 349, Oxford: Blackwell, 1997.

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

### 1. Παραγοντικές Αναλύσεις στα 27 Χαρακτηριολογικά Επίθετα

#### Παραγοντική Ανάλυση στα 27 Χαρακτηριολογικά Επίθετα

Πίνακας 10: Άνδρες στελέχη επιχειρήσεων

| Component                   |      |       |      |       |      |      |
|-----------------------------|------|-------|------|-------|------|------|
| Άνδρες στελέχη επιχειρήσεων | 1    | 2     | 3    | 4     | 5    | 6    |
| Παραγωγικοί                 | ,837 |       |      |       |      |      |
| Ήσυχνοι                     | ,767 |       |      |       |      |      |
| Αποφασιστικοί               | ,738 |       |      |       |      |      |
| Εξυπνοι                     | ,705 |       |      |       |      |      |
| Εργατικοί                   | ,672 |       |      |       |      |      |
| Συμπαθητικοί                | ,474 |       |      |       |      |      |
| Ανεξάρτητοι                 | ,472 |       |      | -,450 |      |      |
| Ευγενικοί                   |      | ,792  |      |       |      |      |
| Εγκάρδιοι                   |      | ,748  |      |       |      |      |
| Με λεπτούς τρόπους          |      | ,686  |      |       |      |      |
| Πρόθυμοι να βοηθήσουν       | ,438 | ,595  |      |       |      |      |
| Ανεκτικοί                   |      | ,588  |      | ,465  |      |      |
| Εγωιστές                    |      |       | ,698 |       |      |      |
| Απληστοί                    |      |       | ,686 |       |      |      |
| Αυταρχικοί                  |      |       | ,594 |       |      |      |
| Ανταγωνιστικοί              |      |       | ,571 |       |      |      |
| Ψυχροί                      |      | -,413 | ,486 |       |      |      |
| Με αυτοπεποίθηση            | ,414 |       | ,484 |       |      |      |
| Παθητικοί                   |      |       |      | ,792  |      |      |
| Μαλθακοί (χωρίς νεύρο)      |      |       |      | ,731  |      |      |
| Αφελείς                     |      |       |      | ,574  |      |      |
| Γκρινιάρηδες                |      |       |      |       | ,826 |      |
| Παραπονιάρηδες              |      |       |      |       | ,814 |      |
| Εχθρικοί                    |      |       | ,420 |       | ,483 |      |
| Αλαζόνες                    |      |       |      |       |      | ,589 |
| Ευερέθιστοι-ευέξαπτοι       |      |       |      |       |      | ,492 |
| Ευλκρινείς                  |      |       |      |       |      | ,471 |

Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 7 iterations.

Συνολική διακύμανση που εξηγείται

| Rotation Sums of Squared Loadings |       |                      |                                  |
|-----------------------------------|-------|----------------------|----------------------------------|
| Παράγοντας                        | Total | Ποσοστό διακύμανσης% | Αθροιστικό ποσοστό διακύμανσης % |
| 1                                 | 3,979 | 14,738               | 14,738                           |
| 2                                 | 2,948 | 10,920               | 25,658                           |
| 3                                 | 2,845 | 10,538               | 36,196                           |
| 4                                 | 2,337 | 8,656                | 44,852                           |
| 5                                 | 2,107 | 7,802                | 52,654                           |
| 6                                 | 1,336 | 4,949                | 57,603                           |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Παραγοντική Ανάλυση στα 27 Χαρακτηριολογικά Επίθετα

Πίνακας 11: Γυναικές στελέχη επιχειρήσεων

| Component                     |       |       |      |      |      |
|-------------------------------|-------|-------|------|------|------|
| Γυναικές στελέχη επιχειρήσεων | 1     | 2     | 3    | 4    | 5    |
| Παραγωγικές                   | ,810  |       |      |      |      |
| Ικανές                        | ,784  |       |      |      |      |
| Εργατικές                     | ,745  |       |      |      |      |
| Αποφασιστικές                 | ,697  |       |      |      |      |
| Εξυπνες                       | ,674  |       |      |      |      |
| Αφελείς                       | -,501 |       |      |      | ,453 |
| Με αυτοπεποίθηση              | ,449  |       | ,421 |      |      |
| Ανεξάρτητες                   | ,438  |       | ,420 |      |      |
| Ευγενικές                     |       | ,776  |      |      |      |
| Πρόθυμες να βοηθήσουν         |       | ,749  |      |      |      |
| Εγκάρδιες                     |       | ,724  |      |      |      |
| Με λεπτούς τρόπους            |       | ,664  |      |      |      |
| Ανεκτικές                     |       | ,558  |      |      |      |
| Ευλακρινείς                   |       | ,532  |      |      |      |
| Συμπαθητικές                  |       | ,453  |      |      |      |
| Ψυχρές                        |       | -,452 |      |      | ,442 |
| Αλαζόνες                      |       |       | ,790 |      |      |
| Αυταρχικές                    |       |       | ,695 |      |      |
| Εγωίστριες                    |       |       | ,620 |      |      |
| Ανταγωνιστικές                |       |       | ,600 |      |      |
| Απληστες                      |       |       | ,539 |      |      |
| Εχθρικές                      |       |       | ,520 |      |      |
| Ευερέθιστες-ευέξαπτες         |       |       | ,456 | ,449 |      |
| Παραπονιάρες                  |       |       |      | ,832 |      |
| Γκρινιάρες                    |       |       |      | ,768 |      |
| Μαλθακές (χωρίς νεύρο)        |       |       |      |      | ,724 |
| Παθητικές                     | -,410 |       |      |      | ,570 |

Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 7 iterations.

Συνολική διακύμανση που εξηγείται

| Rotation Sums of Squared Loadings |       |                      |                                  |
|-----------------------------------|-------|----------------------|----------------------------------|
| Παράγοντας                        | Total | Ποσοστό διακύμανσης% | Αθροιστικό ποσοστό διακύμανσης % |
| 1                                 | 4,316 | 15,985               | 15,985                           |
| 2                                 | 3,594 | 13,313               | 29,297                           |
| 3                                 | 3,414 | 12,643               | 41,941                           |
| 4                                 | 2,160 | 8,000                | 49,941                           |
| 5                                 | 1,854 | 6,868                | 56,809                           |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Παραγοντική Ανάλυση στα 27 Χαρακτηριολογικά Επίθετα

Πίνακας 12: Νοικοκυρές

| Component              |      |      |       |      |      |      |
|------------------------|------|------|-------|------|------|------|
| Νοικοκυρές             | 1    | 2    | 3     | 4    | 5    | 6    |
| Εχθρικές               | ,740 |      |       |      |      |      |
| Εγωίστριες             | ,700 |      |       |      |      |      |
| Ψυχρές                 | ,695 |      |       |      |      |      |
| Άπληστες               | ,592 |      |       |      |      |      |
| Αλαζόνες               | ,590 |      |       |      |      |      |
| Ανταγωνιστικές         | ,432 |      |       |      |      |      |
| Εργατικές              |      | ,780 |       |      |      |      |
| Παραγωγικές            |      | ,773 |       |      |      |      |
| Εκάνες                 |      | ,718 |       |      |      |      |
| Αποφασιστικές          |      | ,652 | ,422  |      |      |      |
| Μαλθακές (χωρίς ναύρο) |      |      |       |      |      |      |
| Με αυτοπεποίθηση       |      |      | ,700  |      |      |      |
| Ανεξάρτητες            |      |      | ,587  |      |      |      |
| Εξυπνες                |      |      | ,555  |      |      |      |
| Αφελείς                |      |      | -,542 |      |      |      |
| Παθητικές              |      |      | -,431 |      |      |      |
| Αυταρχικές             |      |      | ,419  |      |      |      |
| Παραπονιάρες           |      |      |       | ,806 |      |      |
| Γκρινιάρες             |      |      |       | ,758 |      |      |
| Ευερέθιστες-ευέξαπτες  |      |      |       | ,669 |      |      |
| Ανεκτικές              |      |      |       |      | ,740 |      |
| Πρόθυμες να βοηθήσουν  |      |      |       |      | ,735 |      |
| Ευγενικές              |      |      |       |      | ,601 | ,424 |
| Ευλικρινείς            |      |      |       |      |      | ,668 |
| Με λεπτούς τρόπους     |      |      |       |      |      | ,661 |
| Εγκάρδιες              |      |      |       |      |      | ,559 |
| Συμπαθητικές           |      | ,421 |       |      |      | ,429 |

Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 12 iterations.

Συνολική διακύμανση που εξηγείται

| Rotation Sums of Squared Loadings |       |                      |                                  |
|-----------------------------------|-------|----------------------|----------------------------------|
| Παράγοντας                        | Total | Ποσοστό διακύμανσης% | Αθροιστικό ποσοστό διακύμανσης % |
| 1                                 | 3,251 | 12,042               | 12,042                           |
| 2                                 | 2,953 | 10,937               | 22,979                           |
| 3                                 | 2,453 | 9,084                | 32,063                           |
| 4                                 | 2,319 | 8,588                | 40,651                           |
| 5                                 | 2,072 | 7,672                | 48,323                           |
| 6                                 | 2,055 | 7,610                | 55,934                           |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Παραγοντική Ανάλυση στα 27 Χαρακτηριολογικά Επίθετα

Πίνακας 13: Αλβανοί

| Component              | 1    | 2    | 3    | 4    | 5    | 6    |
|------------------------|------|------|------|------|------|------|
| <b>Αλβανοί</b>         |      |      |      |      |      |      |
| Με λεπτούς τρόπους     | ,763 |      |      |      |      |      |
| Ευγενικοί              | ,761 |      |      |      |      |      |
| Εγκάρδιοι              | ,749 |      |      |      |      |      |
| Συμπαθητικοί           | ,675 |      |      |      |      |      |
| Ευλακρινείς            | ,625 |      |      |      |      |      |
| Εξυπνοι                | ,462 | ,426 |      |      |      |      |
| Με αυτοπεποίθηση       |      | ,682 |      |      |      |      |
| Αυταρχικοί             |      | ,671 |      |      |      |      |
| Αποφασιστικοί          |      | ,647 |      |      |      |      |
| Ανεξάρτητοι            |      | ,577 |      |      |      |      |
| Εγωιστές               |      | ,549 |      |      |      |      |
| Ανταγωνιστικοί         |      | ,536 |      |      |      |      |
| Αλαζόνες               |      | ,516 |      |      |      |      |
| Ευερέθιστοι-ευέξαπτοι  |      | ,498 |      |      |      |      |
| Εργατικοί              |      |      | ,846 |      |      |      |
| Παραγωγικοί            |      |      | ,810 |      |      |      |
| Πρόθυμοι να βοηθήσουν  | ,472 |      | ,544 |      |      |      |
| Ικανοί                 |      |      | ,530 |      |      |      |
| Ανεκτικοί              |      |      | ,472 |      |      |      |
| Εχθρικοί               |      |      |      | ,720 | ,460 |      |
| Απληστοί               |      |      |      | ,689 |      |      |
| Μαλθακοί (χωρίς νεόρο) |      |      |      | ,529 |      |      |
| Παθητικοί              |      |      |      |      | ,756 |      |
| Ψυχροί                 |      |      |      |      | ,602 |      |
| Παραπονιάρηδες         |      |      |      |      |      | ,740 |
| Γκρινιάρηδες           |      |      |      | ,491 |      | ,582 |
| Αφελείς                |      |      |      |      | ,429 | ,495 |

Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 12 iterations.

Συνολική διακύμανση που εξηγείται

| Rotation Sums of Squared Loadings |       |                       |                                  |
|-----------------------------------|-------|-----------------------|----------------------------------|
| Παράγοντας                        | Total | Ποσοστό διακύμανσης % | Αθροιστικό ποσοστό διακύμανσης % |
| 1                                 | 3,761 | 13,928                | 13,928                           |
| 2                                 | 3,396 | 12,578                | 26,506                           |
| 3                                 | 2,696 | 9,985                 | 36,491                           |
| 4                                 | 2,127 | 7,876                 | 44,367                           |
| 5                                 | 1,677 | 6,213                 | 50,579                           |
| 6                                 | 1,606 | 5,949                 | 56,529                           |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Παραγοντική Ανάλυση στα 27 Χαρακτηριολογικά Επίθετα

Πίνακας 14: Πακιστανοί

| Component              | 1    | 2    | 3    | 4    | 5    |
|------------------------|------|------|------|------|------|
| <b>Πακιστανοί</b>      |      |      |      |      |      |
| Εργατικοί              | ,838 |      |      |      |      |
| Παραγωγικοί            | ,812 |      |      |      |      |
| Πρόθυμοι να βοηθήσουν  | ,690 |      |      |      |      |
| Ικανοί                 | ,657 |      |      |      |      |
| Ανεκτικοί              | ,605 |      |      |      |      |
| Σομπαθητικοί           | ,503 |      |      | ,432 |      |
| Ευγενικοί              | ,500 |      |      | ,494 |      |
| Εχθρικοί               |      | ,778 |      |      |      |
| Απληστοί               |      | ,722 |      |      |      |
| Ευερέθιστοι-ευέξαπτοι  |      | ,682 |      |      |      |
| Ψυχροί                 |      | ,617 |      |      |      |
| Γκρινιάρηδες           |      | ,506 |      |      | ,478 |
| Με αυτοπεποίθηση       |      |      | ,702 |      |      |
| Αποφασιστικοί          |      |      | ,697 |      |      |
| Ανεξάρτητοι            |      |      | ,610 |      |      |
| Εξυπνοι                |      |      | ,553 |      |      |
| Αυταρχικοί             |      | ,487 | ,534 |      |      |
| Ανταγωνιστικοί         |      |      | ,495 |      |      |
| Αλαζόνες               |      |      | ,474 |      |      |
| Με λεπτούς τρόπους     |      |      |      | ,713 |      |
| Ειλικρινείς            |      |      |      | ,600 |      |
| Μαλθακοί (χωρίς νεύρο) |      |      |      | ,593 |      |
| Εγκάρδιοι              | ,438 |      |      | ,519 |      |
| Παθητικοί              |      |      |      | ,449 |      |
| Παραπονιάρηδες         |      |      |      |      | ,767 |
| Αφελείς                |      |      |      |      | ,538 |
| Εγωιστές               |      | ,441 |      |      | ,463 |

Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 12 iterations.

Συνολική διακύμανση που εξηγείται

| Rotation Sums of Squared Loadings |       |                       |                                  |
|-----------------------------------|-------|-----------------------|----------------------------------|
| Παράγοντας                        | Total | Ποσοστό διακύμανσης % | Αθροιστικό ποσοστό διακύμανσης % |
| 1                                 | 3,964 | 14,682                | 14,682                           |
| 2                                 | 3,471 | 12,856                | 27,538                           |
| 3                                 | 3,305 | 12,241                | 39,779                           |
| 4                                 | 2,642 | 9,786                 | 49,565                           |
| 5                                 | 1,699 | 6,292                 | 55,857                           |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Παραγοντική Ανάλυση στα 27 Χαρακτηριολογικά Επίθετα

Πίνακας 15: Γερμανοί

| Component              |      |       |      |      |      |       |
|------------------------|------|-------|------|------|------|-------|
| Γερμανοί               | 1    | 2     | 3    | 4    | 5    | 6     |
| Εγφοιστές              | ,740 |       |      |      |      |       |
| Αλαζόνες               | ,646 |       |      |      |      |       |
| Ανεξάρτητοι            | ,643 |       |      |      |      |       |
| Με αυτοπεποίθηση       | ,612 |       |      |      |      |       |
| Ψυχροί                 | ,570 |       |      |      |      |       |
| Αποφασιστικοί          | ,532 |       |      | ,404 |      |       |
| Απληστοί               | ,518 |       |      |      |      |       |
| Ανταγωνιστικοί         | ,469 |       |      |      |      |       |
| Εχθρικοί               | ,455 | -,424 | ,435 |      |      |       |
| Αυταρχικοί             | ,446 |       |      |      |      |       |
| Ευγενικοί              |      | ,780  |      |      |      |       |
| Συμπαθητικοί           |      | ,696  |      |      |      |       |
| Με λεπτούς τρόπους     |      | ,688  |      |      |      |       |
| Εγκάρδιοι              |      | ,673  |      |      |      |       |
| Πρόθυμοι να βοηθήσουν  |      | ,620  |      |      |      |       |
| Ανεκτικοί              |      | ,497  |      |      |      |       |
| Ειλικρινείς            |      |       |      |      |      |       |
| Ευερέθιστοι-ευέξαπτοι  |      |       | ,756 |      |      |       |
| Γκρινιάρηδες           |      |       | ,727 |      |      |       |
| Παραπονιάρηδες         |      |       | ,681 |      |      |       |
| Εργατικοί              |      |       |      | ,823 |      |       |
| Παραγωγικοί            |      |       |      | ,753 |      |       |
| Ικανοί                 |      |       |      | ,489 |      | ,457  |
| Μαλθακοί (χωρίς νεύρο) |      |       |      |      | ,764 |       |
| Παθητικοί              |      |       |      |      | ,709 |       |
| Εξυπνοι                |      |       |      |      |      | ,662  |
| Αφελείς                |      |       |      |      |      | -,554 |

Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 11 iterations.

Συνολική διακύμανση που εξηγείται

| Rotation Sums of Squared Loadings |       |                       |                                  |
|-----------------------------------|-------|-----------------------|----------------------------------|
| Παράγοντας                        | Total | Ποσοστό διακύμανσης % | Αθροιστικό ποσοστό διακύμανσης % |
| 1                                 | 3,834 | 14,198                | 14,198                           |
| 2                                 | 3,567 | 13,212                | 27,410                           |
| 3                                 | 2,494 | 9,239                 | 36,649                           |
| 4                                 | 2,280 | 8,443                 | 45,091                           |
| 5                                 | 1,738 | 6,439                 | 51,530                           |
| 6                                 | 1,661 | 6,150                 | 57,680                           |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

## 2. Παραγοντικές Αναλύσεις για τις 20 Ερωτήσεις-Προτάσεις που αφορούν την Κοινωνική Θέση και το Είδος Αλληλεξάρτησης (Θετική – Αρνητική)

*Παραγοντική Ανάλυση για τις 20 ερωτήσεις-προτάσεις που αφορούν την Κοινωνική Θέση και το Είδος Αλληλεξάρτησης (Θετική – Αρνητική)*

Πίνακας 16: Άνδρες στελέχη επιχειρήσεων

| Component                                                        |      |      |      |
|------------------------------------------------------------------|------|------|------|
| Άνδρες στελέχη επιχειρήσεων                                      | 1    | 2    | 3    |
| Δουλειές με κύρος                                                | ,785 |      |      |
| Οικονομικά επιτυχημένοι                                          | ,744 |      |      |
| Ανεξάρτητοι                                                      | ,716 |      |      |
| Θέσεις ισχύος                                                    | ,689 |      |      |
| Πολιτική ισχύ                                                    | ,678 |      |      |
| Υψηλή κοινωνική θέση                                             | ,646 |      |      |
| Επηρεάζουν τα κέντρα λήψης αποφάσεων                             | ,644 |      |      |
| Υψηλό εκπαιδευτικό επίπεδο                                       | ,521 |      |      |
| Καθορίζουν τις τύχες αρκετών άλλων ανθρώπων                      | ,514 |      |      |
| Απαραίτητη η συνεργασία μαζί τους για σημαντικούς στόχους        |      | ,776 |      |
| Βασίζομαστε σ' αυτούς για την επίτευξη σημαντικών στόχων         |      | ,764 |      |
| Συνεργαζόμαστε μαζί τους για την επίτευξη κοινών στόχων          |      | ,753 |      |
| Βασίζονται σε μας για την επίτευξη σημαντικών στόχων             |      | ,588 | ,453 |
| Τους χρειαζόμαστε για την επίτευξη όλων των στόχων μας           |      | ,520 |      |
| Έχουν επηρεάσει τη λαϊκή κουλτούρα                               |      | ,479 |      |
| Αν έχουν καλύτερες ευκαιρίες τα πράγματα θα καλύτερευουν για μας |      | ,457 |      |
| Μας χρειάζονται για την επίτευξη όλων των στόχων τους            |      |      | ,678 |
| Βρίσκονται σε ανταγωνισμό με μας για να βρουν εργασία            |      |      | ,610 |
| Πόροι οι οποίοι πηγαινούν σ' αυτούς στερούν πόρους από μας       |      |      | ,598 |
| Όσο περισσότερη δύναμη έχουν αυτοί, τόσο λιγότερη έχουμε εμείς   |      |      | ,468 |

Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 6 iterations.

Συνολική διακύμανση που εξηγείται

| Rotation Sums of Squared Loadings |       |                       |                                  |
|-----------------------------------|-------|-----------------------|----------------------------------|
| Παράγοντας                        | Total | Ποσοστό διακύμανσης % | Αθροιστικό ποσοστό διακύμανσης % |
| 1                                 | 4,308 | 21,540                | 21,540                           |
| 2                                 | 3,159 | 15,793                | 37,334                           |
| 3                                 | 1,918 | 9,588                 | 46,921                           |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

*Παραγοντική Ανάλυση για τις 20 ερωτήσεις-προτάσεις που αφορούν την Κοινωνική  
Θέση και το Είδος Αλληλεξάρτησης (Θετική – Αρνητική)*

Πίνακας 17: Γυναίκες στελέχη επιχειρήσεων

| Component                                                         | 1    | 2    | 3    |
|-------------------------------------------------------------------|------|------|------|
| <b>Γυναίκες στελέχη επιχειρήσεων</b>                              |      |      |      |
| Οικονομικά επιτυχημένες                                           | ,819 |      |      |
| Ανεξάρτητες                                                       | ,777 |      |      |
| Υψηλή κοινωνική θέση                                              | ,773 |      |      |
| Θέσεις ισχύος                                                     | ,746 |      |      |
| Επηρεάζουν τα κέντρα λήψεως αποφάσεων                             | ,728 |      |      |
| Πολιτική ισχύ                                                     | ,696 |      |      |
| Δουλειές με κύρος                                                 | ,688 |      |      |
| Υψηλό εκπαιδευτικό επίπεδο                                        | ,546 |      |      |
| Καθορίζουν τις τύχες αρκετών άλλων ανθρώπων                       | ,492 |      |      |
| Τις χρειαζόμαστε για την επίτευξη όλων των στόχων μας             |      | ,674 |      |
| Βασίζονται σε μας για την επίτευξη σημαντικών στόχων              |      | ,668 |      |
| Βασίζομαστε σ' αυτές για την επίτευξη σημαντικών στόχων           |      | ,640 |      |
| Απαραίτητη η συνεργασία μαζί τους για σημαντικούς στόχους         | ,449 | ,616 |      |
| Συνεργαζόμαστε μαζί τους για την επίτευξη κοινών στόχων           |      | ,582 |      |
| Μας χρειάζονται για την επίτευξη όλων των στόχων τους             |      | ,511 | ,423 |
| Έχουν επηρεάσει τη λαϊκή κουλτούρα                                |      | ,479 |      |
| Αν έχουν καλύτερες ευκαιρίες τα πράγματα θα καλύτερευσουν για μας |      |      | ,787 |
| Πόροι οι οποίοι πηγαίνουν σ' αυτές στερούν πόρους από μας         |      |      | ,711 |
| Βρίσκονται σε ανταγωνισμό με μας για να βρουν εργασία             |      |      | ,554 |
| Όσο περισσότερη δύναμη έχουν αυτές, τόσο λιγότερη έχουμε εμείς    |      |      |      |

Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 4 iterations.

Συνολική διακύμανση που εξηγείται

| Παράγοντας | Rotation Sums of Squared Loadings |                       |                                  |
|------------|-----------------------------------|-----------------------|----------------------------------|
|            | Total                             | Ποσοστό διακύμανσης % | Αθροιστικό ποσοστό διακύμανσης % |
| 1          | 5,114                             | 25,571                | 25,571                           |
| 2          | 3,067                             | 15,336                | 40,906                           |
| 3          | 1,952                             | 9,761                 | 50,667                           |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

**Παραγοντική Ανάλυση για τις 20 ερωτήσεις-προτάσεις που αφορούν την Κοινωνική  
Θέση και το Είδος Αλληλεξάρτησης (Θετική – Αρνητική)**

**Πίνακας 18: Νοικοκυρές**

| Component                                                         |      |      |      |
|-------------------------------------------------------------------|------|------|------|
| Νοικοκυρές                                                        | 1    | 2    | 3    |
| Οικονομικά επιτυχημένες                                           | ,721 |      |      |
| Θέσεις ισχύος                                                     | ,691 |      |      |
| Ανεξάρτητες                                                       | ,663 |      |      |
| Υψηλό εκπαιδευτικό επίπεδο                                        | ,590 |      |      |
| Υψηλή κοινωνική θέση                                              | ,572 |      |      |
| Επηρεάζουν τα κέντρα λήψεως αποφάσεων                             | ,572 |      |      |
| Πολιτική ισχύ                                                     | ,533 |      |      |
| Δουλειές με κύρος                                                 | ,447 |      |      |
| Αν έχουν καλύτερες ευκαιρίες τα πράγματα θα καλυτερεύσουν για μας | ,408 |      |      |
| Βασίζομαστε σ' αυτές για την επίτευξη σημαντικών στόχων           |      | ,760 |      |
| Απαραίτητη η συνεργασία μαζί τους για σημαντικούς στόχους         |      | ,745 |      |
| Τις χρειαζόμαστε για την επίτευξη όλων των στόχων μας             |      | ,703 |      |
| Συνεργαζόμαστε μαζί τους για την επίτευξη κοινών στόχων           |      | ,656 |      |
| Καθορίζουν τις τύχες αρκετών άλλων ανθρώπων                       |      | ,406 |      |
| Βρίσκονται σε ανταγωνισμό με μας για να βρουν εργασία             |      |      | ,658 |
| Πόροι οι οποίοι πηγαίνουν σ' αυτές στερούν πόρους από μας         |      |      | ,593 |
| Βασίζονται σε μας για την επίτευξη σημαντικών στόχων              |      | ,410 | ,590 |
| Όσο περισσότερη δύναμη έχουν αυτές, τόσο λιγότερη έχουμε εμείς    |      |      | ,567 |
| Μας χρειάζονται για την επίτευξη όλων των στόχων τους             |      |      | ,532 |
| Έχουν επηρεάσει τη λαϊκή κουλτούρα                                |      |      |      |

Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 11 iterations.

**Συνολική διακύμανση που εξηγείται**

| Rotation Sums of Squared Loadings |       |                          |                                     |
|-----------------------------------|-------|--------------------------|-------------------------------------|
| Παράγοντας                        | Total | Ποσοστό διακύμανσης<br>% | Αθροιστικό ποσοστό<br>διακύμανσης % |
| 1                                 | 3,752 | 18,762                   | 18,762                              |
| 2                                 | 2,880 | 14,401                   | 33,163                              |
| 3                                 | 1,976 | 9,882                    | 43,046                              |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

*Παραγοντική Ανάλυση για τις 20 ερωτήσεις-προτάσεις που αφορούν την Κοινωνική  
Θέση και το Είδος Αλληλεξάρτησης (Θετική – Αρνητική)*

**Πίνακας 19: Αλβανοί**

| Component                                                         |      |      |      |
|-------------------------------------------------------------------|------|------|------|
| Αλβανοί                                                           | 1    | 2    | 3    |
| Ανεξάρτητοι                                                       | ,634 |      |      |
| Οικονομικά επιτυχημένοι                                           | ,615 |      |      |
| Υψηλή κοινωνική θέση                                              | ,587 |      |      |
| Δουλειές με κύρος                                                 | ,552 |      |      |
| Επηρεάζουν τα κέντρα λήψης αποφάσεων                              | ,538 | ,402 |      |
| Πολιτική ισχύ                                                     | ,533 |      |      |
| Θέσεις ισχύος                                                     | ,515 | ,402 |      |
| Υψηλό εκπαιδευτικό επίπεδο                                        |      |      |      |
| Πόροι οι οποίοι πηγάζουν σ' αυτούς στερούν πόρους από μας         |      | ,698 |      |
| Βρίσκονται σε ανταγωνισμό με μας για να βρουν εργασία             |      | ,651 |      |
| Όσο περισσότερη δύναμη έχουν αυτοί, τόσο λιγότερη έχουμε εμείς    |      | ,638 |      |
| Μας χρειάζονται για την επίτευξη όλων των στόχων τους             |      | ,551 |      |
| Βασίζονται σε μας για την επίτευξη σημαντικών στόχων              |      | ,477 |      |
| Καθορίζουν τις τύχες αρκετών άλλων ανθρώπων                       |      |      |      |
| Έχουν επηρεάσει τη λαϊκή κουλτούρα                                |      |      |      |
| Απαραίτητη η συνεργασία μαζί τους για σημαντικούς στόχους         |      |      | ,753 |
| Βασίζομαστε σ' αυτούς για την επίτευξη σημαντικών στόχων          |      |      | ,695 |
| Συνεργαζόμαστε μαζί τους για την επίτευξη κοινών στόχων           |      |      | ,677 |
| Αν έχουν καλύτερες ευκαιρίες τα πράγματα θα καλύτερεύσουν για μας |      |      | ,537 |
| Τους χρειαζόμαστε για την επίτευξη όλων των στόχων μας            |      |      | ,523 |

Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a Rotation converged in 6 iterations.

**Συνολική διακύμανση που εξηγείται**

| Rotation Sums of Squared Loadings |       |                       |                                  |
|-----------------------------------|-------|-----------------------|----------------------------------|
| Παράγοντας                        | Total | Ποσοστό διακύμανσης % | Αθροιστικό ποσοστό διακύμανσης % |
| 1                                 | 2,871 | 14,357                | 14,357                           |
| 2                                 | 2,570 | 12,851                | 27,208                           |
| 3                                 | 2,387 | 11,933                | 39,141                           |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

**Παραγοντική Ανάλυση για τις 20 ερωτήσεις-προτάσεις που αφορούν την Κοινωνική  
Θέση και το Είδος Αλληλεξάρτησης (Θετική -- Αρνητική)**

**Πίνακας 20: Πακιστανοί**

| Component                                                         |      |      |      |
|-------------------------------------------------------------------|------|------|------|
| Πακιστανοί                                                        | 1    | 2    | 3    |
| Επιηρεάζουν τα κέντρα λήψης αποφάσεων                             | ,680 |      |      |
| Οικονομικά επιτυχημένοι                                           | ,655 |      |      |
| Θέσεις ισχύος                                                     | ,655 |      |      |
| Δουλειές με κύρος                                                 | ,645 |      |      |
| Ανεξάρτητοι                                                       | ,613 |      |      |
| Πολιτική ισχύ                                                     | ,610 |      |      |
| Καθορίζουν τις τάξεις αρκετών άλλων ανθρώπων                      | ,566 |      |      |
| Υψηλή κοινωνική θέση                                              | ,539 |      |      |
| Υψηλό εκπαιδευτικό επίπεδο                                        | ,468 |      |      |
| Έχουν επηρεάσει τη λαϊκή κουλτούρα                                | ,459 |      |      |
| Απαραίτητη η συνεργασία μαζί τους για σημαντικούς στόχους         |      | ,776 |      |
| Βασίζομαστε σ' αυτούς για την επίτευξη σημαντικών στόχων          |      | ,731 |      |
| Τους χρειαζόμαστε για την επίτευξη όλων των στόχων μας            |      | ,634 |      |
| Συνεργαζόμαστε μαζί τους για την επίτευξη κοινών στόχων           |      | ,604 |      |
| Αν έχουν καλύτερες ευκαιρίες τα πράγματα θα καλυτερεύσουν για μας |      | ,582 |      |
| Γιόρταζε σπουδαία γεγονότα σ' αυτούς, σπερδών αδέρφια, σ' αδ' μας |      |      | ,736 |
| Όσο περισσότερο δύσκολη έχουν αυτοί, τόσο καλύτερη έχουμε εμείς   |      |      | ,725 |
| Βασίζονται σε μας για την επίτευξη σημαντικών στόχων              |      |      | ,580 |
| Επίσταναν να είμαστε υπακούσιμοι με τους για να βρουν εργασία     |      |      | ,771 |
| Μας χρειάζονται για την επίτευξη όλων των στόχων τους             |      |      | ,547 |

Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 6 iterations.

**Συνολική διακύμανση που εξηγείται**

| Rotation Sums of Squared Loadings |       |                          |                                     |
|-----------------------------------|-------|--------------------------|-------------------------------------|
| Παράγοντας                        | Total | Ποσοστό διακύμανσης<br>% | Αθροιστικό ποσοστό<br>διακύμανσης % |
| 1                                 | 3,853 | 19,265                   | 19,265                              |
| 2                                 | 2,560 | 12,800                   | 32,065                              |
| 3                                 | 2,437 | 12,183                   | 44,248                              |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

*Παραγοντική Ανάλυση για τις 20 ερωτήσεις-προτάσεις που αφορούν την Κοινωνική  
Θέση και το Είδος Αλληλεξάρτησης (Θετική – Αρνητική)*

**Πίνακας 21: Γερμανοί**

| Component                                                         |      |      |      |      |
|-------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|
| Γερμανοί                                                          | 1    | 2    | 3    | 4    |
| Ανεξάρτητοι                                                       | ,777 |      |      |      |
| Οικονομικά επιτυχημένοι                                           | ,747 |      |      |      |
| Δουλειές με κύρος                                                 | ,710 |      |      |      |
| Θέσεις ισχύος                                                     | ,666 |      |      |      |
| Επηρεάζουν τα κέντρα λήψης αποφάσεων                              | ,636 |      |      | ,474 |
| Υψηλό εκπαιδευτικό επίπεδο                                        | ,630 |      |      |      |
| Υψηλή κοινωνική θέση                                              | ,601 |      |      |      |
| Πολιτική ισχύ                                                     | ,475 |      |      | ,417 |
| Βασίζονται σε μας για την επίτευξη σημαντικών στόχων              |      | ,763 |      |      |
| Βρίσκονται σε ανταγωνισμό με μας για να βρουν εργασία             |      | ,715 |      |      |
| Μας χρειάζονται για την επίτευξη όλων των στόχων τους             |      | ,623 |      |      |
| Συνεργαζόμαστε μαζί τους για την επίτευξη κοινών στόχων           |      |      | ,665 |      |
| Αν έχουν καλύτερες ευκαιρίες τα πράγματα θα καλυτερεύσουν για μας |      |      | ,629 |      |
| Έχουν επηρεάσει τη λαϊκή κουλτούρα                                |      |      | ,607 | ,427 |
| Απαραίτητη η συνεργασία μαζί τους για σημαντικούς στόχους         |      |      | ,592 |      |
| Βασιζόμαστε σ' αυτούς για την επίτευξη σημαντικών στόχων          |      | ,497 | ,579 |      |
| Όσο περισσότερη δύναμη έχουν αυτοί, τόσο λιγότερη έχουμε εμείς    |      |      |      | ,724 |
| Πόροι οι οποίοι πηγαίνουν σ' αυτούς στερούν πόρους από μας        |      |      |      | ,638 |
| Καθορίζουν τις τύχες αρκετών άλλων ανθρώπων                       | ,452 |      |      | ,493 |
| Τους χρειαζόμαστε για την επίτευξη όλων των στόχων μας            |      |      | ,417 | ,439 |

Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a Rotation converged in 8 iterations.

**Total Variance Explained**

| Rotation Sums of Squared Loadings |       |                       |                                  |
|-----------------------------------|-------|-----------------------|----------------------------------|
| Component                         | Total | Ποσοστό διακύμανσης % | Αθροιστικό ποσοστό διακύμανσης % |
| 1                                 | 3,976 | 19,882                | 19,882                           |
| 2                                 | 2,420 | 12,102                | 31,985                           |
| 3                                 | 2,419 | 12,095                | 44,080                           |
| 4                                 | 2,317 | 11,587                | 55,667                           |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

### 3. Πιλοτική Έρευνα: Ημιδομημένες Συνεντεύξεις

#### Οδηγός συνέντευξης (discussion guide)

- Περιγράψτε την εικόνα που σας έρχεται στο νου όταν ακούτε τη φράση «γυναίκα στέλεχος επιχείρησης». Πως τη φαντάζεστε, τι ρούχα φορά, που βρίσκεται, πως είναι αυτός ο χώρος, τι κάνει κατά τη διάρκεια μιας τυπικής μέρας της ζωής της; Στη δουλειά της πως είναι; Έχει φίλους και αν ναι πως είναι;
- Αυτές οι ερωτήσεις επαναλήφθηκαν για τις υπόλοιπες πέντε ομάδες: άνδρας στέλεχος επιχείρησης, νοικοκυρά, Πακιστανός, Γερμανός και Αλβανός.
- Πως θα ιεραρχούσατε όλες τις παραπάνω ομάδες σε μια κλίμακα με βάση την κοινωνική τους τάξη με μέγιστο το 6 και ελάχιστο το 1;
- Πως καταλαβαίνετε την έννοια «πολιτική ισχύς»;

#### Συνεντεύξεις

##### 1. 3οετής φοιτητής Πολιτικών Επιστημών

**Όταν ακούς τη λέξη «γυναίκα στέλεχος επιχείρησης» τι σου έρχεται στο νου;**

Είναι οργανωτική, αυστηρή στη δουλειά της και με τους συνεργάτες της. Εξαρτάται και από το είδος της επιχείρησης...μιλάμε για απλό στέλεχος;

**Ναι, στέλεχος επιχείρησης.**

Έχει πολλούς συνεργάτες, παίρνει πολλές πρωτοβουλίες.

**Περισσότερο δέχεται ή δίνει εντολές;**

Μάλλον θα δίνει περισσότερο εντολές, με την έννοια του ότι αφού μιλάμε για στέλεχος μιλάμε για ένα καταξιωμένο στέλεχος φαντάζομαι. Όπως και ο καθένας σ' αυτή τη θέση. Μια επιχείρηση έτσι λειτουργεί. Πρέπει να υπάρχει και συνεργασία, ωστόσο χρειάζεται και μια οριοθέτηση των καθηκόντων και των υποχρεώσεων κάθε εργαζόμενου.

**Όταν ακούς τη λέξη «άνδρας στέλεχος επιχείρησης» τι σου έρχεται στο μυαλό;**

Δεν νομίζω να υπάρχει καμιά διαφορά πλέον ανάμεσα σε έναν άνδρα και μια γυναίκα. Ίσως οι γυναίκες να προκαταβάλλονται από το αίσθημα του να δικαιωθούν περισσότερο και να είναι πιο αυστηρές και πιο οργανωτικές στη δουλειά τους.

**Όταν λες «προκαταβάλλονται» τι εννοείς;**

Μπορεί να έχουν την προκατάληψη του κοινού ότι δεν θα είναι τόσο καλές στη δουλειά τους, οπότε αυτόματα προσπαθούν να είναι όσο γίνεται οργανωτικές για να αποδείξουν ότι όντως είναι ισάξιες ή και καλύτερες από τους άνδρες. Υπό αυτή την έννοια λοιπόν οι γυναίκες ίσως να είναι πιο οργανωτικές.

**Όταν λες «οργανωτικές» τι εννοείς;**

Περισσότερο υπέρ της πρωτοβουλίας, πιο αποφασιστικές, ίσως πιο αυστηρές με τη δουλειά τους...

**Αυστηρές σχετικά με τα δικά τους αποτελέσματα ή των συνεργατών τους;**

Των συνεργατών τους σίγουρα.

**Το στέλεχος επιχείρησης, ανεξάρτητα του αν είναι άνδρας ή γυναίκα (δεδομένου ότι θεωρείς πως στις μέρες μας έχουν πάνω κάτω την ίδια θέση) όσο αφορά στην κλίμακα ιεραρχίας μέσα σε μια επιχείρηση, τι θέση πιστεύεις ότι έχει σε αυτήν;**

**Κατώτερη, μεσαία ή ανώτερη;**

Όταν λέμε στέλεχος, μπορεί να μην είναι το πρώτο όνομα, αλλά φαντάζομαι ότι θα έχει πολλές οργανωτικές υποχρεώσεις και προφανώς θα βρίσκεται στη μέση και προς τα πάνω της κλίμακας.

**Όταν ακούς τη λέξη νοικοκυρά τι σου έρχεται στο μυαλό; Πως φαντάζεσαι την εικόνα της;**

Αυτόματα μια γυναίκα που είθισται να μην εργάζεται εκτός σπιτιού, οπότε φροντίζει για την οικογένειά της, ανάλογα βέβαια και με το αν έχει παιδιά ή όχι.

**Διαφέρει αυτή η γυναίκα από εκείνη που εργάζεται;**

Σαφώς και διαφέρει.

**Με ποιο τρόπο;**

Ο καθένας όταν μένει μέσα στο σπίτι του δεν είναι ντυμένος όπως όταν βγαίνει έξω.

Μια επιχείρηση απαιτεί ένα άλφα ντύσιμο.

**Όταν ακούς τη λέξη Πακιστανός τι σου έρχεται στο μυαλό; Πως φαντάζεσαι την εικόνα του;**

Είναι η εικόνα που έχουμε εδώ, γιατί αν ήμασταν στο Πακιστάν ίσως να είχαμε άλλη εικόνα.

**Ναι.**

Ε, σίγουρα εδώ έχουν έρθει ως μετανάστες αυτοί οι άνθρωποι και τα πράγματα είναι δύσκολα γι' αυτούς, οπότε δεν είναι αντικειμενική η εικόνα που έχω. Δεν ξέρω, ποια εικόνα ψάχνεις την εξωτερική;

**Πες ότι είμαστε μια παρέα και πάνω στην κουβέντα σκάει η λέξη «Πακιστανός».**

**Τι εικόνα σου έρχεται εκείνη τη στιγμή στο νου, που βρίσκεται, είναι μόνος, είναι με παρέα, τι κάνει εκείνη τη στιγμή, πως μιλά, τι λέει, πως είναι ντυμένος;**

Δεν ξέρω με τι ασχολείται, αλλά φαντάζομαι ότι δεν κάνει κάτι που να χρειάζεται ιδιαίτερη καλλιέργεια και είναι και φυσιολογικό αυτό. Δεν ξέρω με τι ασχολείται στη χώρα του, αλλά όταν πας σε μια ξένη χώρα, χωρίς καλλιέργεια, χωρίς πανεπιστημιακή εκπαίδευση, σαφώς και δεν μπορείς να διεκδικήσεις θέσεις ανώτερες ή θέσεις στελέχους ας πούμε. Οπότε μιλάμε για χειροτεχνικά κυρίως επαγγέλματα.

**Όταν ακούς τη λέξη Αλβανός τι βλέπεις;**

Συνωστίζεται συνήθως μαζί με άλλους Αλβανούς σε πλατείες ή σε διάφορα στέκια εντός εισαγωγικών, με την έννοια ότι αποφεύγεις να περάσεις από εκεί για λόγους ασφάλειας.

**Τι ρούχα φορά, πως είναι;**

Σίγουρα δεν φορά Dolce Cabana, φορά ρούχα εργασίας, δεδομένου ότι δουλεύει πάρα πολλές ώρες, οπότε ό,τι ώρα και να τον δεις φορά συνήθως ρούχα εργασίας, απλά καθημερινά ρούχα, τα οποία δεν είναι πολύ καθαρά, ούτε προσεγμένη η εμφάνισή τους, δεν είναι περιποιημένοι, είναι μια εικόνα προς αποφυγή. Βέβαια δεν είναι μόνο οι Αλβανοί, είναι όλοι οι μετανάστες, οι τσιγγάνοι, ακόμα και οι Έλληνες που είναι ρακοσυλλέκτες ή άστεγοι.

**Όταν ακούς τη λέξη Γερμανός πως φαντάζεσαι την εικόνα του;**

Ε, εντάξει, αυτός είναι Ευρωπαίος, πιο προηγμένη χώρα.

**Πως θα βαθμολογούσες τις παραπάνω ομάδες σχετικά με την κοινωνική τους τάξη; Έστω ότι το 1 είναι η κατώτερη κοινωνική τάξη και το 6 η ανώτερη.**

6: άνδρας στέλεχος επιχείρησης, 5: γυναίκα στέλεχος επιχείρησης, 4: νοικοκυρά, 3: Γερμανός (γιατί δεν είναι όλη η χώρα ανεπτυγμένη, υπάρχουν και Γερμανοί που υποσιτίζονται), 2: Πακιστανός, 1: Αλβανός.

**Πως καταλαβαίνεις την έννοια «πολιτική ισχύ»; Δεν θέλω να μου δώσεις έναν επιστημονικό ορισμό, αλλά να μου πεις πως την καταλαβαίνεις εσύ αυτή την έννοια.**

Σε σχέση με τα προηγούμενα που είπαμε;

**Όχι, γενικά.**

Είναι μια μορφή επιρροής, και όσο μεγαλύτερη επιρροή έχεις τόσο μεγαλύτερη ισχύ, είναι δύο ταυτόσημες έννοιες. Έχεις την ικανότητα να επηρεάζεις άλλους, ή αν δεν έχεις την ικανότητα να επηρεάζεις, τουλάχιστον να έχεις την ικανότητα να επιβάλλεις την άποψή σου σε άλλους.

**2. 3οετής φοιτήτρια Κοινωνιολογίας**

**Όταν ακούς τη λέξη «γυναίκα στέλεχος επιχείρησης» τι σου έρχεται στο νου;**

Υπευθυνότητα.

**Την εικόνα πες μου.**

Πρέπει να βγάξει μια σοβαρή εικόνα, συνήθως φορά κοστούμι, ταγιέρ, βάφεται πολύ, κάθεται από το πρωί μέχρι το βράδυ στην εταιρεία γιατί δουλεύει πάρα πολλές ώρες και είναι γενικά υπεύθυνη και έχει πάρα πολλά που πρέπει να κάνει.

**Όταν λες «υπεύθυνη» τι εννοείς;**

Έχει πάρα πολλές αρμοδιότητες και ευθύνες. Για ό,τι πάει στραβά ή καλά είναι αυτή υπεύθυνη.

**Όταν ακούς τη λέξη «άνδρας στέλεχος επιχείρησης» ποια εικόνα σου έρχεται στο νου;**

Φορά γραβάτα, κοστούμι, αν και οι άνδρες δεν δουλεύουν τόσο πολύ όσο οι γυναίκες. Δεν είναι τόσο μεγάλες οι απαιτήσεις από αυτούς όσο είναι για τις γυναίκες.

**Δηλαδή;**

Είναι πιο εύκολο για έναν άνδρα να γίνει στέλεχος επιχείρησης από μια γυναίκα.

**Γιατί;**

Μάλλον από το ρατσισμό που υπάρχει ότι δεν είναι αρκετά ικανή να έχει μια τέτοια θέση. Γενικά, αν είσαι άνδρας έχεις καλύτερες δημόσιες σχέσεις, τα «κονέ» που λένε.

**Η γυναίκα στέλεχος επιχείρησης, όσο αφορά στην κλίμακα ιεραρχίας μέσα σε μια επιχείρηση, τι θέση πιστεύεις ότι έχει σε σύγκριση με τους υπόλοιπους εργαζόμενους σε αυτήν την επιχείρηση; Κατώτερη, μεσαία ή ανώτερη;**

Μεσαία, θα μπορούσε να φτάσει και σε ανώτερη. Θέλει πολύ δουλειά όμως, οι διασυνδέσεις γενικότερα, πρέπει να αναπτύξει σχέσεις με τους γύρω της. Δηλαδή διαφορετικά έχουν σχέσεις μεταξύ τους οι άνδρες και είναι πιο δύσκολο για τις γυναίκες από ότι για τους άνδρες να πει καλά λόγια γι' αυτές ο προϊστάμενός τους και να πάρουν περισσότερες ευθύνες.

**Ο άνδρας στέλεχος επιχείρησης, όσο αφορά στην κλίμακα ιεραρχίας μέσα σε μια επιχείρηση, τι θέση πιστεύεις ότι έχει σε σύγκριση με τους υπόλοιπους εργαζόμενους σε αυτήν την επιχείρηση; Κατώτερη, μεσαία ή ανώτερη;**

Λίγο πιο πάνω από τη μέση.

**Το στέλεχος επιχείρησης πιστεύεις ότι περισσότερο δίνει εντολές ή ότι λαμβάνει;**

Για να είσαι στέλεχος επιχείρησης σημαίνει ότι έχεις πάρα πολλές ευθύνες, είσαι σε ένα συγκεκριμένο τομέα και συγκεκριμένα πράγματα περνούν από τα χέρια σου. Πιο πολύ δίνει εντολές και έχει την ευθύνη.

**Όταν ακούς τη λέξη νοικοκυρά τι σου έρχεται στο μυαλό; Πως φαντάζεσαι την εικόνα της; Τι κάνει στην καθημερινότητά της.**

Ξυπνά πολύ πρωί, να ξυπνήσει τον άντρα της να του φτιάξει καφέ να πάει στη δουλειά του, μετά ξυπνά και τα παιδιά της να πάνε στο σχολείο, να δει λίγο «πρωινό καφέ», να μαγειρέψει, να συμμαζέψει, κατά τις τρεις θα γυρίσει η οικογένειά της στο σπίτι, θα φάνε, πάλι να κάνει καμιά δουλειά στο σπίτι. Δεν είναι τόσο φροντισμένη και μακιγιαρισμένη, φορά φόρμα, άνετα ρούχα για να νιώθει άνετα, και να λερωθούν δεν τη νοιάζει πάρα πολύ.

**Όταν ακούς τη λέξη Πακιστανός τι βλέπεις;**

Είναι μετρίου προς κοντού αναστήματος, γύρω στο 1,60, ιδιαίτερα μαυριδερός, μελαχρινός, δυσκολεύεται πάρα πολύ να μάθει ελληνικά, δεν μπορεί να μάθει ελληνικά, είναι σα να προσπαθούμε εμείς να μάθουμε κινέζικα, είναι δύσκολο να συνεννοηθεί, αγγλικά μιλά σπαστά. Φορά μαύρο παντελόνι και πουκάμισο, όχι καλής ποιότητας και βρώμικο, γιατί δεν έχει τη δυνατότητα να πλένει και έχει ένα ηλίθιο χαμόγελο, σα να λέει «που πάω τώρα»;

**Δουλεύει;**

Ναι, πουλά CD, ή είναι ράφτης, δουλεύει πάρα πολλές ώρες και τις γιορτές και παίρνει λίγα λεφτά.

**Όταν ακούς τη λέξη Γερμανός τι σου έρχεται στο μυαλό;**

Ευρωπαίος, ψηλός, ξανθός, γαλανομάτης και με ύφος και καλά εγώ είμαι και κανένας άλλος, λίγο υπερόπτης. Είναι ομαδικός.

**Τι δουλειά κάνει;**

Στον ιδιωτικό τομέα, σε κάποια επιχείρηση με H/Y.

**Όταν ακούς τη λέξη Αλβανός τι βλέπεις;**

Όλοι οι Αλβανοί έχουν έρθει στην Ελλάδα, δεν έχει μείνει κανένας πάνω στην Αλβανία. Έχουν έρθει και με τις οικογένειές τους. Αυτό που μου κάνει εντύπωση σ' αυτή τη φυλή, εκτός του ότι είναι άθεοι, ό,τι θέλουνε είναι, είναι ότι έχουν φοβερή εστία. Δηλαδή η οικογένειά τους είναι ένα πράγμα τρομερό. Έχει λήξει η κάρτα παραμονής τους και είναι να στους στείλουν από κει που ήρθαν και δεν τους νοιάζει για τη δική τους κάρτα, αλλά για το πώς θα φέρουν τον πατέρα τους, τη γυναίκα, τα παιδιά τους, κτλ. Επιπλέον, οι γυναίκες είναι πιο καπάτσες από τις Ελληνίδες, δηλαδή αυτές κάνουν το κουμάντο μέσα στο σπίτι.

**Τι ρούχα φορά ο Αλβανός;**

Τα τελευταία χρόνια έχουν εξελιχθεί πάρα πολύ, δηλαδή έχουν πάρει σπίτια, αυτοκίνητα, δεν μπορείς εύκολα να τους ξεχωρίσεις ότι είναι Αλβανοί. Δεν είναι πλέον ρακένδυτοι, ντύνονται όπως και ο μέσος Έλληνας.

**Δηλαδή;**

Μπορεί να μη φορά μάρκες, αν και η νεότερη γενιά φορά μάρκες. Δουλεύουν πάρα πολύ και τα παιδιά τους συνήθως δουλεύουν κι ας είναι σε μικρή ηλικία. Βγάζουν λεφτά.

**Πόσα λεφτά;**

Οι περισσότεροι από αυτούς είναι οικοδόμοι, αλλά κάνουν και δύο και τρεις δουλειές και δεν τους βάζουν ένσημα, αλλά βγάζουν λεφτά. Το μήνα μπορεί να βγάζει και 400 χιλ. μαζί με τη γυναίκα του, η οποία επίσης κάνει πολλές δουλειές, π.χ. το πρωί μπορεί να κάνει μια δουλειά και το βράδυ να καθαρίζει σκάλες. Μπορεί να ψωνίζει μια γυναίκα τα ρούχα της από τη λαϊκή και να φαίνονται πάνω της πάρα πολύ όμορφα.

**Σε αυτές φαίνονται ωραία τα ρούχα τους;**

Όχι ιδιαίτερα, είναι και πιο φθηνό σε υλικό, αλλά είναι και πιο παλιά η μόδα, δεκαετίας '80. Αλλά η νέα γενιά ντύνεται πιο πολύ στη μόδα, χωρίς να είναι απαραίτητα ακριβά τα ρούχα τους.

**Πως θα βαθμολογούσες τις παραπάνω ομάδες σχετικά με την κοινωνική τους τάξη; Έστω ότι το 1 είναι η κατώτερη κοινωνική τάξη και το 6 η ανώτερη.**

6: άνδρας στέλεχος επιχείρησης, 5: γυναίκα στέλεχος επιχείρησης, 4: Γερμανός, 3: νοικοκυρά, 2: Αλβανός, 1: Πακιστανός.

**Πως καταλαβαίνεις την έννοια «πολιτική ισχύς»; Δεν θέλω να μου δώσεις έναν επιστημονικό ορισμό, αλλά να μου πεις πως την καταλαβαίνεις εσύ αυτή την έννοια.**

Κάποιος που έχει πολιτική ισχύ σημαίνει ότι ο λόγος του μετράει, μπορεί να διαπλέξει πράγματα, να κινήσει νήματα, να επηρεάσει πρόσωπα και καταστάσεις, για το δικό του συμφέρον.

### 3. 3οετής φοιτητής Δημόσιας Διοίκησης

**Όταν ακούς τη λέξη «γυναίκα στέλεχος επιχείρησης» τι σου έρχεται στο νου;**

Ανάλογα με τη δουλειά που κάνει, δηλαδή αν είναι υπάλληλος, προϊσταμένη, διευθύντρια.

**Όταν ακούς τη λέξη «άνδρας στέλεχος επιχείρησης» ποια εικόνα σου έρχεται στο νου;**

Το ίδιο που σου είπα προηγουμένως, ανάλογα με τη δουλειά που κάνει.

**Όταν ακούς τη λέξη νοικοκυρά τι σου έρχεται στο μυαλό; Πως φαντάζεσαι την εικόνα της; Τι κάνει στην καθημερινότητά της.**

Μια γυναίκα απλή που φροντίζει τα παιδιά της και την οικογένειά της.

**Όταν ακούς τη λέξη Πακιστανός τι βλέπεις;**

Ποιου, αυτού που είναι εδώ ή στην πατρίδα του;

**Εσύ θα μου πεις.**

Ήσυχος, προσπαθεί να βγάλει το ψωμί του.

**Τι δουλειά κάνει;**

Είναι ράφτης, ή δουλεύει στα φανάρια, πουλά λουλούδια.

**Όταν ακούς τη λέξη Γερμανός τι βλέπεις;**

Ευρωπαίος, δεν έχει καμιά σχέση με τον Πακιστανό, γιατί το επίπεδό του είναι πιο ψηλό.

**Δηλαδή;**

Από οικονομικής άποψης. Ο Γερμανός δεν θα πάει στα φανάρια να πουλά λουλούδια.

**Τι δουλειά κάνει;**

Είναι πιο άνετος από τον Πακιστανό, είτε δουλεύει σε επιχείρηση είτε σε εργοστάσιο, είναι πιο ανθρώπινες οι συνθήκες ζωής.

**Όταν ακούς τη λέξη Αλβανός τι φαντάζεσαι;**

Κλέφτης.

**Πως είναι αυτός ο άνθρωπος, πως φαντάζεσαι την εικόνα του;**

Ανάλογα, αν είναι οικογενειάρχης, είναι σοβαρός, προσέχει την εμφάνισή του, αν είναι του δρόμου, είναι πιο απλός.

**Δουλεύει;**

Μπορεί να δουλεύει στην οικοδομή, σε σουβλατζίδικο, στις τράπεζες, αλλά όχι από μέσα, από έξω, για να κλέψει τα λεφτά.

**Πως θα βαθμολογούσες τις παραπάνω ομάδες σχετικά με την κοινωνική τους τάξη; Έστω ότι το 1 είναι η κατώτερη κοινωνική τάξη και το 6 η ανώτερη.**

6: άνδρας στέλεχος επιχείρησης, 5: Γερμανός, 4: γυναίκα στέλεχος επιχείρησης, 3: νοικοκυρά, 2: Πακιστανός, 1: Αλβανός.

### 4. 3οετής φοιτητής Ψυχολογίας

**Όταν ακούς τη λέξη «στέλεχος επιχείρησης» τι σου έρχεται στο νου; Την εικόνα πες μου.**

Καλοντυμένος, με γραβάτα, πουκάμισο, κοστούμι, καθαρός, ξυρισμένος. Χαμογελαστός, δημόσιες σχέσεις, υπάκουος, συνεπής.

**Αυτός στην εταιρεία περισσότερο λαμβάνει ή δίνει εντολές;**

Το στέλεχος στο μυαλό μου έρχεται, υφιστάμενος πρέπει να είναι. Δέχεται περισσότερο εντολές.

**Όταν ακούς τη λέξη «γυναίκα στέλεχος επιχείρησης» τι σου έρχεται στο νου;**

Τη φαντάζομαι πίσω από ένα γραφείο, με υπολογιστή, η ιδιαιτέρα κάποιου, άντε να είναι λογίστρια. Πάντως θα είναι βοηθός, η δεύτερη καλύτερη να το πω έτσι. Ο δεύτερος καλός συνεργάτης.

**Όταν ακούς τη λέξη «άνδρας στέλεχος επιχείρησης» τι σου έρχεται στο μυαλό;**

Αυτό που είπα στην πρώτη σου ερώτηση.

**Δηλαδή όταν ακούς στέλεχος επιχείρησης σκέφτεσαι άνδρα.**

Ναι.

**Όταν ακούς τη λέξη «νοικοκυρά» τι βλέπεις;**

Σπίτι, ξυπνά το πρωί με την άνεσή της, το πρόβλημά της είναι τι θα μαγειρέψει, ρωτά τα παιδιά της τι θέλουν για φαγητό, τελικά αποφασίζει, πάει να ψωνίσει από τη λαϊκή, θα σκουπίσει, θα στρώσει τα κρεβάτια. Περιμένει να έρθει το μεσημέρι να μαζευτεί η οικογένειά της γιατί βαριέται μόνη της.

**Όταν ακούς τη λέξη «Πακιστανός» ποια εικόνα σου έρχεται στο νου;**

Η εικόνα του μετανάστη εδώ στην Ελλάδα, μαζεμένοι όλοι μαζί γύρω από την Ομόνοια, στους παράδρομους, να ψάχνουν κάτι να κάνουν για να ζήσουν. Είναι ήσυχοι, δεν κάνουν πολύ φασαρία.

**Αυτοί οι τύποι πως είναι ντυμένοι, πως είναι η εμφάνισή τους;**

Φορούν λερωμένα, παλιά ρούχα.

**Όταν ακούς τη λέξη «Γερμανός» τι βλέπεις;**

Αυτούς τους ξέρω σαν τουρίστες περισσότερο.

**Ναι, όπως σου έρχονται στο μυαλό.**

Είναι απαιτητικοί, ξεκάθαροι, υπολογιστές, δηλαδή τα μετρούν όλα.

**Όταν ακούς τη λέξη «Αλβανός» τι φαντάζεσαι;**

Τέσσερα – πέντε άτομα σ' ένα τρόλεϊ κάνουν φασαρία, φωνάζουν, ο ένας κατηγορεί τον άλλο ότι είναι Αλβανός.

**Δουλεύουν αυτοί οι τύποι;**

Ίσως να ψάχνουν για δουλειά, μπορεί να μαζεύονται κάπου όπου μπορεί να πάει κάποιος να πει σε τέσσερις – πέντε «ελάτε να δουλέψετε σε μένα», π.χ. να του καθαρίσουν κανένα οικόπεδο ή παλιό σπίτι ή να το βάψουν. Είναι απένταροι. Προσπαθούν να φλερτάρουν καμιά γκόμενα.

**Η εμφάνισή τους πως είναι;**

Φορούν ότι ρούχα βρουν, ρούχα που θα έδιναν γιατί είναι παλιά ή γιατί δεν μου αρέσουν. Δεν φορούν καλά ρούχα, είναι κακόγουστα και άκομψα.

**Πως θα βαθμολογούσες τις παραπάνω ομάδες σχετικά με την κοινωνική τους τάξη; Έστω ότι το 1 είναι η κατώτερη κοινωνική τάξη και το 6 η ανώτερη.**

6: Γερμανός, 5: άνδρας στέλεχος επιχείρησης, 4: γυναίκα στέλεχος επιχείρησης, 3: νοικοκυρά, 2: Αλβανός, 1: Πακιστανός.

#### **5. 4οετής φοιτητής Δημόσιας Διοίκησης**

**Όταν ακούς τη λέξη «στέλεχος επιχείρησης» τι σου έρχεται στο νου; Την εικόνα πες μου.**

Ανάλογα αν είναι διοικητικό στέλεχος ή είναι κατώτερο στέλεχος. Έχει διαβαθμίσεις μια εταιρεία. Στέλεχος επιχείρησης μπορεί να σημαίνει top management, μπορεί να είναι lower management, ή middle management, ή μπορεί να είναι διευθυντής ας πούμε, ή εκτελεστικό όργανο. Ανάλογα και για τι εταιρεία μιλάμε, το εύρος της, αν είναι μεγάλη η εταιρεία, τότε θα έχει περισσότερες διαβαθμίσεις, δηλαδή ανώτερο, κατώτερο, οπότε παίζεται.

**Όταν ακούς «στέλεχος» που πάει το μυαλό σου σε άνδρα ή σε γυναίκα;**

Σε άνδρα, είναι το μεγαλύτερο ποσοστό των στελεχών πιστεύω.

**Όταν ακούς τη λέξη «νοικοκυρά» ποια εικόνα σου έρχεται στο νου;**

Η γυναίκα στο σπίτι που κάνει τις δουλειές του σπιτιού. Φορά λιτά, απλά ρούχα, δεν είναι ιδιαίτερα περιποιημένη.

**Όταν ακούς τη λέξη «Πακιστανός» τι φαντάζεσαι;**

Μικροπωλητής, ζει πολύ φτωχικά, προσπαθεί με διάφορες δουλειές του ποδαριού να επιβιώσει.

**Η εμφάνισή του πως είναι;**

Φορά απλά, συνηθισμένα ρούχα, εντάξει δεν είναι καλοντυμένος, φτωχοί άνθρωποι είναι.

**Όταν ακούς τη λέξη «Γερμανός» τι βλέπεις;**

Ο Χίτλερ.

**Άλλο;**

Η πειθαρχία, ο προγραμματισμός, οργανωτικοί, οργανώνουν τη δουλειά τους σαν computer, με οργανόγραμμα, χρονοδιάγραμμα. Τηρούν με ευλάβεια ένα πειθαρχικό πρόγραμμα.

**Η εμφάνισή του πως είναι;**

Φορά λιτά ρούχα σε σχέση με τους Έλληνες, οι βόρειοι ντύνονται άνετα και καλοκαιρινά ρούχα, δηλαδή πολύ απλά.

**Δουλεύει αυτός ο τύπος;**

Ναι.

**Τι δουλειά κάνει;**

Στην Γερμανία ή στην Ελλάδα;

**Όπου είναι όταν ακούς τη λέξη Γερμανός.**

Σε εργοστάσιο.

**Τι κάνει εκεί;**

Ανώτατο στέλεχος.

**Όταν ακούς τη λέξη «Αλβανός» τι βλέπεις;**

Δουλεύει σε οικοδομή, ή σε βιοτεχνία, εργάτης.

**Η εμφάνισή του πως είναι;**

Είναι πολύ ατημέλητος, φορά φτωχικά ρούχα, δεν είναι καθόλου προσεγμένη η εμφάνισή του ζει μια φτωχική ζωή.

Πως θα βαθμολογούσες τις παραπάνω ομάδες σχετικά με την κοινωνική τους τάξη; Έστω ότι το 1 είναι η κατώτερη κοινωνική τάξη και το 6 η ανώτερη.

6: Γερμανός, 5: άνδρας στέλεχος επιχείρησης, 4: γυναίκα στέλεχος επιχείρησης, 3: νοικοκυρά, 2: Πακιστανός, 1: Αλβανός.

6. 4οετής φοιτήτρια ΜΜΕ

**Όταν ακούς τη λέξη «στέλεχος επιχείρησης» τι σου έρχεται στο νου; Την εικόνα πες μου.**

Τον φαντάζομαι με κοστούμι, χαρτοφύλακα, φροντισμένο και με την ανάλογη συμπεριφορά.

**Δηλαδή;**

Μιλά ανάλογα με τη θέση που βρίσκεται, γνωρίζει ότι έχει χρήματα. Ο λόγος του δεν είναι απλός, είναι επαγγελματικός, εξαρτάται από το επάγγελμά του.

**Είναι άνδρας ή γυναίκα;**

Κυρίως άνδρας. Η γυναίκα στέλεχος επιχείρησης δεν έχει τόσες πολλές αρμοδιότητες όσο ο άνδρας.

**Είπες προηγουμένως ότι «μιλά ανάλογα με τη θέση που βρίσκεται». Τι θέση έχει αυτός στην επιχείρηση;**

Είναι υπάλληλος, απλά αντί να λέγεται υπάλληλος λέγεται στέλεχος επιχείρησης.

**Αν θεωρήσουμε όλο το φάσμα των εργαζομένων, ποια είναι η θέση του στην κλίμακα ιεραρχίας, κατώτερη, μεσαία, ή ανώτερη;**

Κάπου στη μέση.

**Περισσότερο δίνει εντολές ή λαμβάνει;**

Και τα δύο, αλλά κυρίως συνεργάζεται με τα υπόλοιπα στελέχη.

**Ελέγχει τα αποτελέσματα άλλων στελεχών ή υπαλλήλων;**

Ενδεχομένως, αλλά κυρίως στους νεοπροσληφθέντες.

**Όταν ακούς τη λέξη «νοικοκυρά» ποια εικόνα σου έρχεται στο νου;**

Απλή, απλό ντύσιμο, απλός ο λόγος της, αρκετός ελεύθερος χρόνος, ο οποίος όμως δεν αξιοποιείται με χόμπι ή με άλλες ασχολίες.

**Όταν ακούς τη λέξη «Πακιστανός» τι φαντάζεσαι;**

Σκούρα επιδερμίδα, απλό ντύσιμο.

**Δηλαδή;**

Παντελόνι, μπλούζα, όχι κοστούμι δεν έχει την οικονομική δυνατότητα να είναι μοντέρνος. Δεν είναι απαραίτητως βρώμικα τα ρούχα του αλλά είναι απλά, φθηνά.

**Εργάζεται;**

Κατά πάσα πιθανότητα ναι.

**Που;**

Κυρίως χειρονακτική δουλειά, σ' ένα εστιατόριο στη λάντζα, ή καθαριστής, ή μικροπωλητής.

**Όταν ακούς τη λέξη «Γερμανός» τι βλέπεις;**

Ανοιχτά χρώματα, ξανθός, γαλιανομάτης, δεν φορά κοστούμι. Είναι απλά ντυμένος αλλά με την οικονομική δυνατότητα να είναι πιο μοντέρνος.

**Εργάζεται;**

Ναι.

**Τι κάνει;**

Στέλεχος, σε κάποια δημόσια ή ιδιωτική εταιρεία, εργατικός, αφοσιωμένος στη δουλειά του.

**Όταν ακούς τη λέξη «Αλβανός» τι φαντάζεσαι;**

Θυμίζει Έλληνα στην εμφάνιση, βιολογικά μιλώντας, αλλά έχει κάποια χαρακτηριστικά που τον διαφοροποιούν. Είναι κι αυτός απλά ντυμένος, όπως είναι κι οι άλλοι Έλληνες, που βρίσκονται χαμηλά στην επαγγελματική ή οικονομική κλίμακα. Τον φαντάζομαι να δουλεύει σε οικοδομή ή σε άλλες χειρονακτικές εργασίες.

**Πως θα βαθμολογούσες τις παραπάνω ομάδες σχετικά με την κοινωνική τους τάξη; Έστω ότι το 1 είναι η κατώτερη κοινωνική τάξη και το 6 η ανώτερη.**

6: άνδρας στέλεχος επιχείρησης, 5: γυναίκα στέλεχος επιχείρησης, 4: Γερμανός, 3: νοικοκυρά, 2: Πακιστανός, 1: Αλβανός.

**Πως καταλαβαίνεις την έννοια «πολιτική ισχύς»; Δεν θέλω να μου δώσεις έναν επιστημονικό ορισμό, αλλά να μου πεις πως την καταλαβαίνεις εσύ αυτή την έννοια.**

Πολιτική ισχύς είναι το δικαίωμα να ψηφίζεις, ή να έχεις κάποια θέση, κάποιο πολιτικό αξίωμα. Επίσης είναι να έχεις γνωριμίες και εξουσία. Πολιτική ισχύς είναι να μπορείς να ασκείς τα δικαιώματά σου ως πολίτης.

**7. 3οετής φοιτητής Κοινωνιολογίας**

**Όταν ακούς τη λέξη «στέλεχος επιχείρησης» τι σου έρχεται στο νου; Την εικόνα πες μου.**

Κάποιος με γραβάτα και κοστούμι ο οποίος έχει μια καλή δουλειά, δουλεύει σε μια καλή εταιρεία με καλές αποδοχές. Ίσως να έχει ένα καλό πόστο ίσως να μην έχει.

**Όταν λες καλές αποδοχές τι εννοείς;**

400.000-600.000 δρχ.

**Όσον αφορά όλο το φάσμα της κλίμακας μιας εταιρείας, το στέλεχος που πιστεύεις ότι βρίσκεται, πάνω, στη μέση ή κάτω;**

Έχουμε το διευθύνων στέλεχος έχουμε και...δεν ξέρω, κάπου στη μέση φαντάζομαι.

**Όταν ακούς «στέλεχος επιχείρησης» σου έρχεται στο μυαλό άνδρας ή γυναίκα;**

Άνδρας, αν και τα τελευταία χρόνια ακούω και για γυναίκες στελέχη.

**Όταν ακούς τη λέξη «γυναίκα στέλεχος επιχείρησης» ποια εικόνα σου έρχεται στο νου;**

Περιποιημένη όπως ο άνδρας, μόνο που έχει διαφορετική ενδυμασία, τίποτα άλλο.

Ό,τι σου είπα για τον άνδρα στέλεχος ισχύει και για τη γυναίκα.

**Όταν ακούς τη λέξη «νοικοκυρά» τι φαντάζεσαι;**

Μαντήλι στο κεφάλι, φορά πυτζάμες ή ρούχα απλά και κατάλληλα για δουλειές για να μην τα λερώσει και κάνει δουλειές.

**Όταν ακούς τη λέξη «Πακιστανός» τι βλέπεις;**

Πλατεία Βάθη και Ομόνοια. Παρέες κάθονται και μιλάνε. Αν δουλεύουν μπορεί να είναι και καλοντυμένοι, χωρίς να φοράνε ακριβά ρούχα ή πολύ καλής ποιότητας. Έχω δει πολλούς καλοντυμένους, αλλά και πολλούς που δεν είναι. Είναι πιο θετικοί από τους Αλβανούς, μπορεί να έχουν δυσκολίες, αλλά είναι δυστυχημένοι άνθρωποι.

**Εργάζονται;**

Πιθανώς. Σωματικές εργασίες, αχθοφόρος, δουλειές του ποδαριού.

**Όταν ακούς τη λέξη «Γερμανός» τι φαντάζεσαι;**

Ευρωπαίος, περιποιημένος, πλούσια δυνατή χώρα, αλλά χαζός.

**Δηλαδή;**

Τυπικός, πολύ ψυχρός, δεν έχει την ελληνική σπιρτάδα.

**Εργάζεται αυτός;**

Ναι.

**Τι δουλειά κάνει;**

Όχι πολύ βαριές δουλειές, οποιοδήποτε επάγγελμα μπορεί να διεκδικήσει και ένας μέσος Έλληνας.

**Δηλαδή;**

Στέλεχος επιχείρησης, γιατρός, δικηγόρος, κτλ.

**Όταν ακούς τη λέξη «Αλβανός» τι βλέπεις;**

Τώρα τελευταία πολλοί εμφανίζονται καλοντυμένοι και περιποιημένοι. Υπάρχουν βέβαια και οι κλασσικοί ατημέλητοι Αλβανοί που τους μάθαμε.

**Εργάζεται;**

Ναι, μπορεί να κάνει ό,τι και οι Πακιστανοί μόνο που έχει σαφώς μεγαλύτερες αποδοχές. Τώρα τελευταία έχει ανέβει το βιοτικό τους επίπεδο, διεκδικούν περισσότερα, έχουν κάνει σωματείο, έχουν οργανωθεί, αλλά πιθανώς να έχει χρήματα από παράνομες δραστηριότητες. Υπάρχει αυτή η υποψία για τους Αλβανούς, αναγκαστικά με αυτά που έχουν γίνει. Εκτός κι αν αυτά που λένε οι ειδήσεις είναι ψέματα. Αν δεις έναν Αλβανό να έχει λεφτά και να χαλάει δεν θα πάει το μυαλό σου ότι τα έχει βγάλει από νόμιμη εργασία.

**Πως θα βαθμολογούσες τις παραπάνω ομάδες σχετικά με την κοινωνική τους τάξη; Έστω ότι το 1 είναι η κατώτερη κοινωνική τάξη και το 6 η ανώτερη.**

6: άνδρας στέλεχος επιχείρησης, 5: γυναίκα στέλεχος επιχείρησης, 4: Γερμανός, 3: νοικοκυρά, 2: Αλβανός, 1: Πακιστανός.

8. 4οετής φοιτητής Πολιτικών Επιστημών

**Όταν ακούς τη λέξη «στέλεχος επιχείρησης» τι σου έρχεται στο νου; Την εικόνα πες μου.**

Ένας υπάλληλος όχι απαραίτητα υψηλόβαθμος, αλλά σε μια αξιοπρεπή θέση.

**Όσον αφορά όλο το φάσμα της κλίμακας μιας εταιρείας, το στέλεχος που πιστεύεις ότι βρίσκεται, πάνω, στη μέση ή κάτω;**

Στη μέση και πάνω. Από το 1 έως το 10 θα του έβαζα 6-7.

**Είναι άνδρας ή γυναίκα;**

Μπορεί να είναι είτε άνδρας είτε γυναίκα.

**Όταν ακούς τη λέξη «γυναίκα στέλεχος επιχείρησης» τι σου έρχεται στο νου;**

Γιάπης, ντυμένη καλά, δυναμική.

**Όταν ακούς τη λέξη «άνδρας στέλεχος επιχείρησης» ποια εικόνα σου έρχεται στο μυαλό;**

Κι αυτός γιάπης, κουστουμαρισμένος, σίγουρα με κάποιο master, με κάποια εξειδίκευση.

**Όταν ακούς τη λέξη «νοικοκυρά» τι φαντάζεσαι;**

Βλέπει «πρωινό καφέ», είναι καλή μητέρα, φροντίζει τα παιδιά της. Είναι λιγότερο δυναμική από μια κοπέλα που είναι στέλεχος επιχειρήσεων και δίνει λιγότερη βαρύτητα στην εμφάνισή της.

**Όταν ακούς τη λέξη «Πακιστανός» τι βλέπεις;**

Στο δρόμο, στην πλατεία Κουμουνδούρου, σε υποβαθμισμένες περιοχές, φτωχός, δεν φορά ρούχα μάρκας, προτεραιότητά του είναι να επιβιώσει.

**Εργάζεται;**

Όχι, είναι άνεργος.

**Όταν ακούς τη λέξη «Γερμανός» τι φαντάζεσαι;**

Τον φαντάζομαι στη χώρα του, που είναι πιο ανεπτυγμένη. Αν και δεν συμπαθώ ιδιαίτερα τους Γερμανούς με την έννοια ότι δεν είναι σαν και μας τους μεσογειακούς λαούς, είναι σεβαστός λαός, εργατικός, έχουν μια νοοτροπία για την πατρίδα τους διαφορετική από μας...

**Δηλαδή;**

Δουλεύουν 8 ώρες για τον εαυτό τους και άλλες 3-4 ώρες για την Γερμανία.

**Τι διαφορετικό έχουν οι Γερμανοί από τους μεσογειακούς λαούς;**

Δεν είναι τόσο συναισθηματικοί, ευαίσθητοι και αυθόρμητοι, είναι πιο μετρημένοι. Μου αρέσει που βγάζουν αυτό το «εν βρασμό».

**Εργάζεται ο Γερμανός που σου έρχεται στο νου;**

Ναι.

**Τι δουλειά κάνει;**

Ιδιωτικός υπάλληλος.

**Όταν ακούς τη λέξη «Αλβανός» ποια εικόνα σου έρχεται στο νου;**

Τον φαντάζομαι είτε στα χωράφια στην επαρχία είτε στην πόλη μικροεπιχειρηματίας, δηλαδή κάνει «αγγαροδουλειές», μπογιατζής, κλειδαράς, κτλ. Έχει περισσότερες πιθανότητες από τον Πακιστανό να βρει δουλειά, γιατί είναι και περισσότεροι εδώ στην Ελλάδα οι Αλβανοί.

**Πώς τον φαντάζεσαι περιέγραψε τον λίγο.**

Όπως και τον Πακιστανό, η εμφάνισή του, το τι ρούχα θα βάλει δεν τον νοιάζει, δεν έχει λεφτά για να ντυθεί καλά, τον ενδιαφέρει να επιβιώσει.

**Πώς θα βαθμολογούσες τις παραπάνω ομάδες σχετικά με την κοινωνική τους τάξη; Έστω ότι το 1 είναι η κατώτερη κοινωνική τάξη και το 6 η ανώτερη.**

6: Γερμανός, 5: άνδρας στέλεχος επιχείρησης, 4: γυναίκα στέλεχος επιχείρησης, 3: νοικοκυρά, 2: Αλβανός, 1: Πακιστανός.

9. 4οετής φοιτητής Οικονομικής και Περιφερειακής Ανάπτυξης

Όταν ακούς τη λέξη «στέλεχος επιχείρησης» τι σου έρχεται στο νου; Την εικόνα πες μου.

Μέλος μιας μεγάλης εταιρείας, ανάλογα με την επιχείρηση.

Όσον αφορά όλο το φάσμα της κλίμακας μιας εταιρείας, το στέλεχος που πιστεύεις ότι βρίσκεται, ψηλά, στη μέση ή χαμηλά;

Ψηλά, είναι στο διοικητικό συμβούλιο.

Είναι άνδρας ή γυναίκα;

Άνδρας.

Όταν ακούς τη λέξη «γυναίκα στέλεχος επιχείρησης» τι σου έρχεται στο νου;

Κυρίως γραμματέας.

Όταν ακούς τη λέξη «νοικοκυρά» ποια εικόνα σου έρχεται στο μυαλό;

Είναι στην κουζίνα, μαγειρεύει, έχει τα παιδιά της δίπλα της, είναι ταλαιπωρημένη. Λίγο χοντρούλα, καστανή, άβαφη, φορά ποδιά, φούστα, τζινάκι, φόρμα, απλά πράγματα.

Όταν ακούς τη λέξη «Πακιστανός» τι φαντάζεσαι;

Μελαψός, μουστάκι, φτωχά ρούχα, τζινάκι, είναι μόνος του σε ένα χωριό στο Πακιστάν, ή σε μια πόλη όχι και τόσο ανεπτυγμένη.

Εργάζεται;

Ναι.

Που;

Μισθωτός σε κάποια μικροεπιχείρηση.

Τι θέση έχει στην επιχείρηση;

Χαμηλή προς μεσαία.

Όταν ακούς τη λέξη «Γερμανός» τι βλέπεις;

Δουλευταράς, είναι φοβισμένος, τηρεί τους κανόνες. Καλοντυμένος όταν πρέπει.

Εργάζεται;

Ναι.

Τι δουλειά κάνει;

Εκπαιδεύεται για να γίνει διοικητικό στέλεχος στον ιδιωτικό τομέα.

Όταν ακούς τη λέξη «Αλβανός» τι φαντάζεσαι;

Κακός, ύπουλος, αντιπαθητικός, κακοντυμένος, ψιλοξανθός, έχει ένα παράξενο κοκκινωπό χρώμα στο πρόσωπο.

Πως θα βαθμολογούσες τις παραπάνω ομάδες σχετικά με την κοινωνική τους τάξη; Έστω ότι το 1 είναι η κατώτερη κοινωνική τάξη και το 6 η ανώτερη.

6: Γερμανός, 5: νοικοκυρά, 4: άνδρας στέλεχος επιχείρησης, 3: γυναίκα στέλεχος επιχείρησης, 2: Πακιστανός, 1: Αλβανός.

10. 3οετής φοιτήτρια Διαιτολογίας στο Χαροκόπειο

Όταν ακούς τη λέξη «στέλεχος επιχείρησης» τι σου έρχεται στο νου; Την εικόνα πες μου.

Ένας εργαζόμενος που έχει κάποιες μετοχές στην επιχείρηση, έχει μια ανώτερη θέση, ίσως είναι ο διευθυντής της επιχείρησης.

Είναι άνδρας ή γυναίκα;

Άνδρας.

Όταν ακούς τη λέξη «γυναίκα στέλεχος επιχείρησης» τι σου έρχεται στο νου;

Μια καλοντυμένη γυναίκα,

Όταν ακούς τη λέξη «νοικοκυρά» ποια εικόνα σου έρχεται στο νου;

Μια απλή γυναίκα που ασχολείται με τα παιδιά της, κάνει τις δουλειές του σπιτιού, είναι πολλές ώρες στο σπίτι, μπορεί να μαζεύεται με κάποιες φίλες της από τη γειτονιά για καφέ.

**Όταν ακούς τη λέξη «Γερμανός» τι φαντάζεσαι;**

Ανοιχτόχρωμος, βαρύς τύπος, μιλά με βαριά προφορά, είναι πιο ψυχρός άνθρωπος.

**Εργάζεται;**

Ναι.

**Τι δουλειά κάνει;**

Διευθυντής σε μια επιχείρηση στον ιδιωτικό τομέα.

**Όταν ακούς τη λέξη «Πακιστανός» τι βλέπεις;**

Ένας τύπος περπατά μόνος του σε ένα δρόμο της Καλλιθέας, ίσως να φορά στο κεφάλι του τουρμπάνι, και γενικότερα την παραδοσιακή φορεσιά της χώρας του.

**Εργάζεται;**

Όχι, είναι άνεργος.

**Όταν ακούς τη λέξη «Αλβανός» ποια εικόνα φαντάζεσαι;**

Ένας τύπος με μαυριδερό χρώμα και απλά ρούχα, (παντελόνι και πουκάμισο), βρίσκεται στο δρόμο και πουλά διάφορα οικιακά σκεύη ή σκουλαρίκια.

**Πως θα βαθμολογούσες τις παραπάνω ομάδες σχετικά με την κοινωνική τους τάξη; Έστω ότι το 1 είναι η κατώτερη κοινωνική τάξη και το 6 η ανώτερη.**

6: άνδρας στέλεχος επιχείρησης, 5: γυναίκα στέλεχος επιχείρησης, 4: Γερμανός, 3: νοικοκυρά, 2: Αλβανός, 1: Πακιστανός.

## ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Είμαστε φοιτητές του Παντείου, στο τμήμα ΜΜΕ και κάνουμε μια έρευνα για τη διπλωματική μας εργασία. Η συμμετοχή σας είναι εθελοντική, αλλά θα σας παρακαλούσαμε πολύ να βοηθήσετε στη διεξαγωγή της έρευνας. Το ερωτηματολόγιο είναι ανώνυμο και θα χρησιμοποιηθεί μόνο για στατιστικούς λόγους. Δεν υπάρχουν σωστές και λάθος απαντήσεις. Παρακαλούμε να συμπληρώσετε όλο το ερωτηματολόγιο, για να είναι εφικτή η στατιστική ανάλυση. Τέλος, συμπληρώστε το ατομικά, ο καθένας μόνος του, και αποφύγετε να συνεργάζεστε μεταξύ σας, καθώς τα ερωτηματολόγια που κρατάτε στα χέρια σας δεν είναι ίδια μεταξύ τους. Διαφέρουν όχι στο περιεχόμενο των ερωτήσεων αλλά στη σειρά που αυτές εμφανίζονται, για λόγους ερευνητικής μεθοδολογίας. Ευχαριστούμε για το χρόνο σας.

Δεν ενδιαφερόμαστε για τις δικές σας απόψεις, αλλά για το πως νομίζετε ότι θεωρούνται γενικά από την ελληνική κοινωνία οι ακόλουθες κοινωνικές ομάδες.

Φύλο ερωτώμενου

Ανδρας ☐

Γυναίκα ☐

Σε ποιο βαθμό οι γυναίκες στελέχη επιχειρήσεων θεωρούνται από την ελληνική κοινωνία ότι έχουν τα ακόλουθα κοινωνικά και προσωπικά χαρακτηριστικά; (το 1 σημαίνει καθόλου, το 3 μέτρια και το 5 πάρα πολύ)

- 1. Πόσο υψηλή είναι η κοινωνική τους θέση;  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 2. Άνθρωποι σαν εμένα συνήθως συνεργάζονται μαζί τους για την επίτευξη κοινών στόχων  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 3. Έχουν επηρεάσει τη λαϊκή κουλτούρα;  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 4. Κατά πόσο έχουν πολιτική ισχύ;  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 5. Εάν έχουν καλύτερες ευκαιρίες γενικά σαν ομάδα (εάν για παράδειγμα προτιμώνται στις προσλήψεις προσωπικού), τότε μάλλον τα πράγματα θα καλυτερεύσουν για μένα.  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ

- 6. Πόσο έχουν καταφέρει να αποκτήσουν θέσεις ισχύος;  
**Καθόλου** 1 2 3 4 5 **Πάρα Πολύ**
- 7. Η συνεργασία μαζί τους είναι απαραίτητη προκειμένου να πραγματοποιηθούν στόχοι που είναι σημαντικοί για μένα.  
**Καθόλου** 1 2 3 4 5 **Πάρα Πολύ**
- 8. Πόσο ανεξάρτητες είναι;  
**Καθόλου** 1 2 3 4 5 **Πάρα Πολύ**
- 9. Πόσο οικονομικά επιτυχημένες έχουν γίνει;  
**Καθόλου** 1 2 3 4 5 **Πάρα Πολύ**
- 10. Άνθρωποι σαν εμένα βασίζονται σε αυτές για την παροχή βοήθειας κατά την προσπάθεια επίτευξης σημαντικών στόχων.  
**Καθόλου** 1 2 3 4 5 **Πάρα Πολύ**
- 11. Πόσο κύρος έχουν οι δουλειές που συνήθως κάνουν;  
**Καθόλου** 1 2 3 4 5 **Πάρα Πολύ**
- 12. Όσο περισσότερη δύναμη έχουν, τόσο λιγότερη ισχύ είναι πιθανό να έχουν άνθρωποι σαν εμένα.  
**Καθόλου** 1 2 3 4 5 **Πάρα Πολύ**
- 13. Πόσο επηρεάζουν τα κέντρα λήψης αποφάσεων;  
**Καθόλου** 1 2 3 4 5 **Πάρα Πολύ**
- 14. Στηρίζονται σε ανθρώπους σαν εμένα κατά την προσπάθεια επίτευξης σημαντικών γι' αυτές στόχων.  
**Καθόλου** 1 2 3 4 5 **Πάρα Πολύ**
- 15. Θα ήταν δύσκολο για ανθρώπους σαν εμένα να πραγματοποιήσουμε όλους τους στόχους μας στη ζωή χωρίς τη συνδρομή τους.  
**Καθόλου** 1 2 3 4 5 **Πάρα Πολύ**
- 16. Βρίσκονται σε ανταγωνισμό με ανθρώπους σαν εμένα για να βρουν εργασία.  
**Καθόλου** 1 2 3 4 5 **Πάρα Πολύ**
- 17. Πόσο υψηλό εκπαιδευτικό επίπεδο έχουν;  
**Καθόλου** 1 2 3 4 5 **Πάρα Πολύ**
- 18. Πόροι οι οποίοι πηγαίνουν σε αυτές είναι πιθανό να στερήσουν πόρους από ανθρώπους σαν εμένα.  
**Καθόλου** 1 2 3 4 5 **Πάρα Πολύ**
- 19. Θα ήταν δύσκολο γι' αυτές να πραγματοποιήσουν όλους τους στόχους τους στη ζωή χωρίς τη συνδρομή ανθρώπων σαν εμένα.  
**Καθόλου** 1 2 3 4 5 **Πάρα Πολύ**
- 20. Κατά πόσο έχουν τη δυνατότητα να καθορίζουν τις τύχες αρκετών άλλων ανθρώπων;  
**Καθόλου** 1 2 3 4 5 **Πάρα Πολύ**

### Κατά πόσο είναι

- 21. Ικανές  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 22. Συμπαθητικές  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 23. Αλαζόνες  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 24. Αποφασιστικές  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 25. Αφελείς  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 26. Εργατικές  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 27. Παραγωγικές  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 28. Ανεκτικές  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 29. Πρόθυμες να βοηθήσουν  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 30. Με αυτοπεποίθηση  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 31. Ευγενικές  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 32. Παραπονιάρες  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 33. Μαλθακές (χωρίς νεύρο)  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 34. Αυταρχικές  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 35. Έξυπνες  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 36. Ευερέθιστες / Ευέξαπτες  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 37. Ειλικρινείς  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 38. Ανταγωνιστικές  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 39. Εγκάρδιες  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 40. Εγωίστριες  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 41. Ψυχρές

Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ

- 42. Ανεξάρτητες

Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ

- 43. Με λεπτούς τρόπους

Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ

- 44. Παθητικές

Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ

- 45. Εχθρικές

Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ

- 46. Γκρινιάρες

Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ

- 47. Άπληστες

Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ

Σε ποιο βαθμό οι άνδρες στελέχη επιχειρήσεων θεωρούνται από την κοινωνία μας ότι έχουν τα ακόλουθα κοινωνικά και προσωπικά χαρακτηριστικά;

- 48. Πόσο υψηλή είναι η κοινωνική τους θέση;

Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ

- 49. Άνθρωποι σαν εμένα συνήθως συνεργάζονται μαζί τους για την επίτευξη κοινών στόχων

Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ

- 50. Έχουν επηρεάσει τη λαϊκή κουλτούρα;

Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ

- 51. Κατά πόσο έχουν πολιτική ισχύ;

Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ

- 52. Εάν έχουν καλύτερες ευκαιρίες γενικά σαν ομάδα (εάν για παράδειγμα προτιμώνται στις προσλήψεις προσωπικού), τότε μάλλον τα πράγματα θα καλυτερεύσουν για μένα.

Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ

- 53. Πόσο έχουν καταφέρει να αποκτήσουν θέσεις ισχύος;

Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ

- 54. Η συνεργασία μαζί τους είναι απαραίτητη προκειμένου να πραγματοποιηθούν στόχοι που είναι σημαντικοί για μένα.

Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ

- 55. Πόσο ανεξάρτητοι είναι;

Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ

- 56. Πόσο οικονομικά επιτυχημένοι έχουν γίνει;

Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ

- 57. Άνθρωποι σαν εμένα βασίζονται σε αυτούς για την παροχή βοήθειας κατά την προσπάθεια επίτευξης σημαντικών στόχων.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 58. Πόσο κύρος έχουν οι δουλειές που συνήθως κάνουν;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 59. Όσο περισσότερη δύναμη έχουν, τόσο λιγότερη ισχύ είναι πιθανό να έχουν άνθρωποι σαν εμένα.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 60. Πόσο επηρεάζουν τα κέντρα λήψης αποφάσεων;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 61. Στηρίζονται σε ανθρώπους σαν εμένα κατά την προσπάθεια επίτευξης σημαντικών γι' αυτούς στόχων.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 62. Θα ήταν δύσκολο για ανθρώπους σαν εμένα να πραγματοποιήσουμε όλους τους στόχους μας στη ζωή χωρίς τη συνδρομή τους.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 63. Βρίσκονται σε ανταγωνισμό με ανθρώπους σαν εμένα για να βρουν εργασία.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 64. Πόσο υψηλό εκπαιδευτικό επίπεδο έχουν;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 65. Πόροι οι οποίοι πηγαίνουν σε αυτούς είναι πιθανό να στερήσουν πόρους από ανθρώπους σαν εμένα.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 66. Θα ήταν δύσκολο γι' αυτούς να πραγματοποιήσουν όλους τους στόχους τους στη ζωή χωρίς τη συνδρομή ανθρώπων σαν εμένα.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 67. Κατά πόσο έχουν τη δυνατότητα να καθορίζουν τις τύχες αρκετών άλλων ανθρώπων;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

**Κατά πόσο είναι**

- 68. Ικανοί

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 69. Συμπαθητικοί

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 70. Αλαζόνες

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 71. Αποφασιστικοί

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 72. Αφελείς

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 73. Εργατικοί

|                               |   |   |   |   |   |           |
|-------------------------------|---|---|---|---|---|-----------|
| Καθόλου                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 74. Παραγωγικοί             |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 75. Ανεκτικοί               |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 76. Πρόθυμοι να βοηθήσουν   |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 77. Με αυτοπεποίθηση        |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 78. Ευγενικοί               |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 79. Παραπονιάρηδες          |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 80. Μαλθακοί (χωρίς νεύρο)  |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 81. Αυταρχικοί              |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 82. Έξυπνοι                 |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 83. Ευερέθιστοι / Ευέξαπτοι |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 84. Ειλικρινείς             |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 85. Ανταγωνιστικοί          |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 86. Εγκάρδιοι               |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 87. Εγωιστές                |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 88. Ψυχροί                  |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 89. Ανεξάρτητοι             |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 90. Με λεπτούς τρόπους      |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 91. Παθητικοί               |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 92. Εχθρικοί                |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 93. Γκρινιάρηδες            |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 94. Άπληστοι                |   |   |   |   |   |           |

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

Σε ποιο βαθμό οι **Αλβανοί** θεωρούνται από την κοινωνία μας ότι έχουν τα ακόλουθα κοινωνικά και προσωπικά χαρακτηριστικά;

- 95. Πόσο υψηλή είναι η κοινωνική τους θέση;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 96. Άνθρωποι σαν εμένα συνήθως συνεργάζονται μαζί τους για την επίτευξη κοινών στόχων

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 97. Έχουν επηρεάσει τη λαϊκή κουλτούρα;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 98. Κατά πόσο έχουν πολιτική ισχύ;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 99. Εάν έχουν καλύτερες ευκαιρίες γενικά σαν ομάδα (εάν για παράδειγμα προτιμώνται στις προσλήψεις προσωπικού), τότε μάλλον τα πράγματα θα καλυτερεύσουν για μένα.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 100. Πόσο έχουν καταφέρει να αποκτήσουν θέσεις ισχύος;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 101. Η συνεργασία μαζί τους είναι απαραίτητη προκειμένου να πραγματοποιηθούν στόχοι που είναι σημαντικοί για μένα.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 102. Πόσο ανεξάρτητοι είναι;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 103. Πόσο οικονομικά επιτυχημένοι έχουν γίνει;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 104. Άνθρωποι σαν εμένα βασίζονται σε αυτούς για την παροχή βοήθειας κατά την προσπάθεια επίτευξης σημαντικών στόχων.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 105. Πόσο κύρος έχουν οι δουλειές που συνήθως κάνουν;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 106. Όσο περισσότερη δύναμη έχουν, τόσο λιγότερη ισχύ είναι πιθανό να έχουν άνθρωποι σαν εμένα.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 107. Πόσο επηρεάζουν τα κέντρα λήψης αποφάσεων;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 108. Στηρίζονται σε ανθρώπους σαν εμένα κατά την προσπάθεια επίτευξης σημαντικών γι' αυτούς στόχων.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 109. Θα ήταν δύσκολο για ανθρώπους σαν εμένα να πραγματοποιήσουμε όλους τους στόχους μας στη ζωή χωρίς τη συνδρομή τους.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 110. Βρίσκονται σε ανταγωνισμό με ανθρώπους σαν εμένα για να βρουν εργασία.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 111. Πόσο υψηλό εκπαιδευτικό επίπεδο έχουν;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 112. Πόροι οι οποίοι πηγαίνουν σε αυτούς είναι πιθανό να στερήσουν πόρους από ανθρώπους σαν εμένα.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 113. Θα ήταν δύσκολο γι' αυτούς να πραγματοποιήσουν όλους τους στόχους τους στη ζωή χωρίς τη συνδρομή ανθρώπων σαν εμένα.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 114. Κατά πόσο έχουν τη δυνατότητα να καθορίζουν τις τύχες αρκετών άλλων ανθρώπων;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

**Κατά πόσο είναι**

- 115. Ικανοί

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 116. Συμπαθητικοί

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 117. Αλαζόνες

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 118. Αποφασιστικοί

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 119. Αφελείς

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 120. Εργατικοί

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 121. Παραγωγικοί

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 122. Ανεκτικοί

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 123. Πρόθυμοι να βοηθήσουν

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 124. Με αυτοπεποίθηση

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 125. Ευγενικοί

|                                |   |   |   |   |   |           |
|--------------------------------|---|---|---|---|---|-----------|
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 126. Παραπονιάρηδες          |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 127. Μαλθακοί (χωρίς νεύρο)  |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 128. Αυταρχικοί              |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 129. Έξυπνοι                 |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 130. Ευερέθιστοι / Ευέξαπτοι |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 131. Ειλικρινείς             |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 132. Ανταγωνιστικοί          |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 133. Εγκάρδιοι               |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 134. Εγωιστές                |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 135. Ψυχροί                  |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 136. Ανεξάρτητοι             |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 137. Με λεπτούς τρόπους      |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 138. Παθητικοί               |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 139. Εχθρικοί                |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 140. Γκρινιάρηδες            |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 141. Άπληστοι                |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |

Σε ποιο βαθμό οι **Πακιστανοί** θεωρούνται από την κοινωνία μας ότι έχουν τα ακόλουθα κοινωνικά και προσωπικά χαρακτηριστικά;

- 142. Πόσο υψηλή είναι η κοινωνική τους θέση;  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 143. Άνθρωποι σαν εμένα συνήθως συνεργάζονται μαζί τους για την επίτευξη κοινών στόχων

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 144. Έχουν επηρεάσει τη λαϊκή κουλτούρα;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 145. Κατά πόσο έχουν πολιτική ισχύ;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 146. Εάν έχουν καλύτερες ευκαιρίες γενικά σαν ομάδα (εάν για παράδειγμα προτιμώνται στις προσλήψεις προσωπικού), τότε μάλλον τα πράγματα θα είναι ευνοϊκά για μένα.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 147. Πόσο έχουν καταφέρει να αποκτήσουν θέσεις ισχύος;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 148. Η συνεργασία μαζί τους είναι απαραίτητη προκειμένου να πραγματοποιηθούν στόχοι που είναι σημαντικοί για μένα.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 149. Πόσο ανεξάρτητοι είναι;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 150. Πόσο οικονομικά επιτυχημένοι έχουν γίνει;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 151. Άνθρωποι σαν εμένα βασίζονται σε αυτούς για την παροχή βοήθειας κατά την προσπάθεια επίτευξης σημαντικών στόχων.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 152. Πόσο κύρος έχουν οι δουλειές που συνήθως κάνουν;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 153. Όσο περισσότερη δύναμη έχουν, τόσο λιγότερη ισχύ είναι πιθανό να έχουν άνθρωποι σαν εμένα.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 154. Πόσο επηρεάζουν τα κέντρα λήψης αποφάσεων;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 155. Στηρίζονται σε ανθρώπους σαν εμένα κατά την προσπάθεια επίτευξης σημαντικών γι' αυτούς στόχων.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 156. Θα ήταν δύσκολο για ανθρώπους σαν εμένα να πραγματοποιήσουμε όλους τους στόχους μας στη ζωή χωρίς τη συνδρομή τους.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 157. Βρίσκονται σε ανταγωνισμό με ανθρώπους σαν εμένα για να βρουν εργασία.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 158. Πόσο υψηλό εκπαιδευτικό επίπεδο έχουν;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 159. Πόροι οι οποίοι πηγαίνουν σε αυτούς είναι πιθανό να στερήσουν πόρους από ανθρώπους σαν εμένα.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 160. Θα ήταν δύσκολο γι' αυτούς να πραγματοποιήσουν όλους τους στόχους τους στη ζωή χωρίς τη συνδρομή ανθρώπων σαν εμένα.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 161. Κατά πόσο έχουν τη δυνατότητα να καθορίζουν τις τύχες αρκετών άλλων ανθρώπων;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

**Κατά πόσο είναι**

- 162. Ικανοί

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 163. Συμπαθητικοί

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 164. Αλαζόνες

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 165. Αποφασιστικοί

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 166. Αφελείς

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 167. Εργατικοί

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 168. Παραγωγικοί

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 169. Ανεκτικοί

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 170. Πρόθυμοι να βοηθήσουν

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 171. Με αυτοπεποίθηση

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 172. Ευγενικοί

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 173. Παραπονιάρηδες

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 174. Μαλθακοί (χωρίς νεύρο)

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 175. Αυταρχικοί

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 176. Έξυπνοι

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 177. Ευερέθιστοι / Ευέξαπτοι

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 178. Ειλικρινείς  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 179. Ανταγωνιστικοί  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 180. Εγκάρδιοι  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 181. Εγωιστές  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 182. Ψυχροί  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 183. Ανεξάρτητοι  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 184. Με λεπτούς τρόπους  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 185. Παθητικοί  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 186. Εχθρικοί  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 187. Γκρινιάρηδες  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 188. Άπληστοι  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ

Σε ποιο βαθμό οι νοικοκυρές θεωρούνται από την κοινωνία μας ότι έχουν τα ακόλουθα κοινωνικά και προσωπικά χαρακτηριστικά;

- 189. Πόσο υψηλή είναι η κοινωνική τους θέση;  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 190. Άνθρωποι σαν εμένα συνήθως συνεργάζονται μαζί τους για την επίτευξη κοινών στόχων  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 191. Έχουν επηρεάσει τη λαϊκή κουλτούρα;  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 192. Κατά πόσο έχουν πολιτική ισχύ;  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 193. Εάν έχουν καλύτερες ευκαιρίες γενικά σαν ομάδα (εάν για παράδειγμα προτιμώνται στις προσλήψεις προσωπικού), τότε μάλλον τα πράγματα θα καλυτερεύσουν για μένα.  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 194. Πόσο έχουν καταφέρει να αποκτήσουν θέσεις ισχύος;  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ

- 195. Η συνεργασία μαζί τους είναι απαραίτητη προκειμένου να πραγματοποιηθούν στόχοι που είναι σημαντικοί για μένα.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 196. Πόσο ανεξάρτητες είναι;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 197. Πόσο οικονομικά επιτυχημένες έχουν γίνει;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 198. Άνθρωποι σαν εμένα βασίζονται σε αυτές για την παροχή βοήθειας κατά την προσπάθεια επίτευξης σημαντικών στόχων.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 199. Πόσο κύρος έχουν οι δουλειές που συνήθως κάνουν;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 200. Όσο περισσότερη δύναμη έχουν, τόσο λιγότερη ισχύ είναι πιθανό να έχουν άνθρωποι σαν εμένα.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 201. Πόσο επηρεάζουν τα κέντρα λήψης αποφάσεων;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 202. Στηρίζονται σε ανθρώπους σαν εμένα κατά την προσπάθεια επίτευξης σημαντικών γι' αυτές στόχων.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 203. Θα ήταν δύσκολο για ανθρώπους σαν εμένα να πραγματοποιήσουμε όλους τους στόχους μας στη ζωή χωρίς τη συνδρομή τους.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 204. Βρίσκονται σε ανταγωνισμό με ανθρώπους σαν εμένα για να βρουν εργασία.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 205. Πόσο υψηλό εκπαιδευτικό επίπεδο έχουν;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 206. Πόροι οι οποίοι πηγαίνουν σε αυτές είναι πιθανό να στερήσουν πόρους από ανθρώπους σαν εμένα.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 207. Θα ήταν δύσκολο γι' αυτές να πραγματοποιήσουν όλους τους στόχους τους στη ζωή χωρίς τη συνδρομή ανθρώπων σαν εμένα.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 208. Κατά πόσο έχουν τη δυνατότητα να καθορίζουν τις τύχες αρκετών άλλων ανθρώπων;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

**Κατά πόσο είναι**

- 209. Ικανές

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

|                                |   |   |   |   |   |           |
|--------------------------------|---|---|---|---|---|-----------|
| • 210. Συμπαθητικές            |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 211. Αλαζόνες                |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 212. Αποφασιστικές           |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 213. Αφελείς                 |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 214. Εργατικές               |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 215. Παραγωγικές             |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 216. Ανεκτικές               |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 217. Πρόθυμες να βοηθήσουν   |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 218. Με αυτοπεποίθηση        |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 219. Ευγενικές               |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 220. Παραπονιάρες            |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 221. Μαλθακές (χωρίς νεύρο)  |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 222. Ανταρχικές              |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 223. Έξυπνες                 |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 224. Ευερέθιστες / Ευέξαπτες |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 225. Είλικρινείς             |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 226. Ανταγωνιστικές          |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 227. Εγκάρδιες               |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 228. Εγωίστριες              |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 229. Ψυχρές                  |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |
| • 230. Ανεξάρτητες             |   |   |   |   |   |           |
| Καθόλου                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Πάρα Πολύ |

- 231. Με λεπτούς τρόπους  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 232. Παθητικές  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 233. Εχθρικές  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 234. Γκρινιάρες  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 235. Άπληστες  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ

Σε ποιο βαθμό οι Γερμανοί θεωρούνται από την κοινωνία μας ότι έχουν τα ακόλουθα κοινωνικά και προσωπικά χαρακτηριστικά;

- 236. Πόσο υψηλή είναι η κοινωνική τους θέση;  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 237. Άνθρωποι σαν εμένα συνήθως συνεργάζονται μαζί τους για την επίτευξη κοινών στόχων  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 238. Έχουν επηρεάσει τη λαϊκή κουλτούρα;  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 239. Κατά πόσο έχουν πολιτική ισχύ;  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 240. Εάν έχουν καλύτερες ευκαιρίες γενικά σαν ομάδα (εάν για παράδειγμα προτιμώνται στις προσλήψεις προσωπικού), τότε μάλλον τα πράγματα θα είναι ευνοϊκά για μένα.  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 241. Πόσο έχουν καταφέρει να αποκτήσουν θέσεις ισχύος;  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 242. Η συνεργασία μαζί τους είναι απαραίτητη προκειμένου να πραγματοποιηθούν στόχοι που είναι σημαντικοί για μένα.  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 243. Πόσο ανεξάρτητοι είναι;  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 244. Πόσο οικονομικά επιτυχημένοι έχουν γίνει;  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 245. Άνθρωποι σαν εμένα βασίζονται σε αυτούς για την παροχή βοήθειας κατά την προσπάθεια επίτευξης σημαντικών στόχων.  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 246. Πόσο κύρος έχουν οι δουλειές που συνήθως κάνουν;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 247. Όσο περισσότερη δύναμη έχουν, τόσο λιγότερη ισχύ είναι πιθανό να έχουν άνθρωποι σαν εμένα.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 248. Πόσο επηρεάζουν τα κέντρα λήψης αποφάσεων;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 249. Στηρίζονται σε ανθρώπους σαν εμένα κατά την προσπάθεια επίτευξης σημαντικών γι' αυτούς στόχων.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 250. Θα ήταν δύσκολο για ανθρώπους σαν εμένα να πραγματοποιήσουμε όλους τους στόχους μας στη ζωή χωρίς τη συνδρομή τους.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 251. Βρίσκονται σε ανταγωνισμό με ανθρώπους σαν εμένα για να βρουν εργασία.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 252. Πόσο υψηλό εκπαιδευτικό επίπεδο έχουν;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 253. Πόροι οι οποίοι πηγαίνουν σε αυτούς είναι πιθανό να στερήσουν πόρους από ανθρώπους σαν εμένα.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 254. Θα ήταν δύσκολο γι' αυτούς να πραγματοποιήσουν όλους τους στόχους τους στη ζωή χωρίς τη συνδρομή ανθρώπων σαν εμένα.

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 255. Κατά πόσο έχουν τη δυνατότητα να καθορίζουν τις τύχες αρκετών άλλων ανθρώπων;

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

**Κατά πόσο είναι**

- 256. Ικανοί

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 257. Συμπαθητικοί

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 258. Αλαζόνες

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 259. Αποφασιστικοί

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 260. Αφελείς

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 261. Εργατικοί

**Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ**

- 262. Παραγωγικοί  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 263. Ανεκτικοί  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 264. Πρόθυμοι να βοηθήσουν  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 265. Με αυτοπεποίθηση  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 266. Ευγενικοί  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 267. Παραπονιάρηδες  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 268. Μαλθακοί (χωρίς νεύρο)  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 269. Αυταρχικοί  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 270. Έξυπνοι  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 271. Ευερέθιστοι / Ευέξαπτοι  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 272. Ειλικρινείς  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 273. Ανταγωνιστικοί  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 274. Εγκάρδιοι  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 275. Εγωιστές  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 276. Ψυχροί  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 277. Ανεξάρτητοι  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 278. Με λεπτούς τρόπους  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 279. Παθητικοί  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 280. Εχθρικοί  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 281. Γκρινιάρηδες  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ
- 282. Άπληστοι  
Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα Πολύ