

Vloga stereotipiziranja in induktivnega sklepanja pri oblikovanju ksenofobičnih prepričanj

Lev Kiar Avberšek¹, Teja Majaron, Blaž Skočaj Skok

dodiplomski študenti Oddelka za psihologijo, Filozofska fakulteta, Univerza v Ljubljani

Povzetek

Do ksenofobičnih prepričanj med drugim prihaja zaradi logično neveljavnega sklepanja, tj. indukcije in stereotipiziranja, ki se ga ljudje pogosto poslužujemo (Rydgren, 2004). V raziskavi smo želeli ugotoviti, kako pogosto in kdaj prihaja do omenjenih oblik logično neveljavnega sklepanja. Vprašalnik, ki smo ga uporabili, je vseboval naloge induktivnega sklepanja, stereotipiziranja z vrednostno negativno zaznamovanim opisom referenčne skupine, stereotipiziranja z vrednostno pozitivno zaznamovanim opisom referenčne skupine, ter stereotipiziranja z ambivalentnim opisom hipotetične osebe. Vsaka naloga je vsebovala dva primera; ksenofobično ne-zasičen primer je opisoval hipotetično osebo, ki je pripadala domači oz. slovenski referenčni skupini, zasičen primer pa je opisoval hipotetično osebo, ki je pripadala tuji, natančneje muslimanski imigrantski referenčni skupini. V raziskavi je sodelovalo 116 udeležencev, starih od 18 do 45 let. Udeleženci so bili bolj pripravljeni označiti sklep kot pravilen, če je ta vseboval vrednostno pozitivno zaznamovane informacije o referenčni skupini. Takšen učinek je bil še posebej močan, ko se je sklep nanašal na slovensko referenčno skupino. Sklepamo lahko, da je čustvena in motivacijska vrednost sklepov bolj pomembna, ko so udeleženci obravnavali slovensko referenčno skupino. Prav tako so udeleženci bolj natančni pri ocenjevanju domače referenčne skupine, razen ko gre za sklepe, ki domačo referenčno skupino opisujejo pozitivno. Pri nalogi stereotipiziranja z ambivalentnim opisom hipotetične osebe, so se udeleženci pri odgovarjanju raje kot na vrednostno negativno zaznamovane opise referenčne skupine, oprli na opis osebe. Težava tovrstnih raziskav je okoljska relevantnost merskih instrumentov, predvsem z vidika časovne omejenosti nalog sklepanja.

Ključne besede: ksenofobična prepričanja, stereotipiziranje, induktivno sklepanje, heuristike, a priori strukture

The role of stereotypization and inductive inference in the formation of xenophobic beliefs

Abstract

Logically invalid inferences such as induction and stereotyping are an important factor in formation of xenophobic beliefs. The objective of the presented research was to find the frequency and the circumstances of the appearance of the both forms of the logically invalid inferences. The questionnaire that we used contained inductive inference tasks, stereotyping with the negative description of the reference group, stereotyping with the positive description of the reference group and stereotyping with the ambivalent description of a hypothetical person. Each task contained two examples; xenophobic unsaturated case described a hypothetical person who belonged to the domestic that is a Slovene reference group, whereas a saturated case contained a hypothetical person that belonged to the foreign, namely Muslim immigrant reference group. 116 participants (Slovenians) aged between 18 and 45 years participated in the research. The participants were more inclined to define the inference as correct if it contained positive information about the reference group. Such effect was especially strong when referring to the Slovene reference group. This leads us to the conclusion that emotional and motivation value of the inference is more important when the participants deal with the issues of the Slovene reference group. The participants were also more precise with the assessment of the Slovene reference group except with the inferences which describe the Slovene reference group as positive. When working on a stereotyping task with the ambivalent description of a hypothetical person the participants would rather rely on the description of a person than on the negative description of a reference group. The main problem of such research is environmental validity of metric instruments, above all from the aspect of the time limits, that the participants faced during the inference tasks.

Keywords: xenophobic beliefs, stereotypical inference, inductive inference, heuristics, a priori formations

¹lev.avbersek@gmail.com

mentor: asist. Mark Floyd Bračič, Oddelek za psihologijo, Filozofska fakulteta, Univerza v Ljubljani

Uvod

Izraz ksenofobija lahko dobesedno prevedemo kot strah pred neznanimi objekti (iz grščine *xenos* — neznan objekt in *phobos* — strah) in jo v najožjem smislu obravnavamo kot specifično obliko anksioznosti (Kandler, Lewis, Feldhaus in Riemann, 2015). Glede na široko uporabo termina tako med laiki kot strokovnjaki, pa se zdi takšna opredelitev preozka, morda celo neustrezna (npr. Hjerm, 1998; Necosmos, 2010; Simberloff, 2004). Omoulabi (2008) ugotavlja, da je ksenofobija večrazsežnostni koncept, ki je prisoten v mnogih disciplinah (npr. psihologija, psihiatrija, sociologija, antropologija, biologija, pravo), med področji pa prihaja do razlik v njenih pojmovanjih. Simberloff (2004) je na primer raziskoval ksenofobijo v sferi biologije kot nenaklonjenost do neendogenih vrst zaradi estetskega vidika, Necosmos (2010), ki se je ukvarjal s ksenofobijo v Južni Afriki po koncu apartheida, pa ksenofobijo pojmuje predvsem skozi politični diskurz kot rezultat ideologije. Azijsko-pacifiška nevladna organizacija (2001) je ksenofobijo opredelila kot odnose, predsodke in vedenja ljudi, ki zavračajo, izločajo in pogosto obrekujejo osebe, kar temelji na prepostavki, da so izobčenci (*outsiders*) ali tujci v določeni skupnosti oz. nacionalni identiteti. Boehke (2001) je definiral ksenofobijo kot »vedenjsko nagnjenost k sovražnosti proti ne-domačinom dane populacije«, Smesler in Bates (2001) jo enostavno pojmujeta kot »sovražstvo do tujcev«, Ameriško psihološko združenje (*American Psychological Association* [APA], 2001) pa ksenofobijo opiše kot patološki strah in negativno nastrojenost do tujcev, tujih kultur in krajev.

Da bi celostno razumeli koncept in kontekst ksenofobije, je potrebno najprej razumeti koncept fobije, katere podkategorija naj bi ksenofobija bila (Omoluabi, 2008). Ullmann in Krasner (1975) sta fobijo opisala kot intenzivno, prekomerno, iracionalno in nerealistično čustvo, ki se kaže kot izogibanje objektu, situaciji ali dogodku, ki ga posameznik zaznava kot ogrožajočega. Definicija fobije predpostavlja fobično reakcijo kot močan nezaveden proces, ki se mu posameznik ne more upreti ali ga nadzorovati, kar pa nas vodi do preizpraševanja ustreznosti in etičnosti uporabe definicije fobije v kontekstu ksenofobije. Neenotna pojmovanja ksenofobije so lahko problematična, saj odpirajo prostor različnim interpretacijam in posledično odzivom na dogodke, v katerih se ksenofobija pojavlja. Predstavljajte si, da bi holokavst (primer pojava ekstremne ksenofobije) skušali razložiti kot nezmožnost nacistov, da bi se uprli ali nadzorovali svoj strah pred Judi, kar bi bila možna razlaga, če bi ksenofobijo opredelili zgolj kot vrsto fobije. Psihološka razlaga prinaša še dodatno grožnjo – če znamo v razumljivi luči predstaviti motive in miselne procese storilcev, lahko to hote ali nehotе prikljče empatijo in opraviči nehumana dejanja (Billig, 1996). Pazljiva in celostna obravnava ksenofobije je zaradi predmeta naše raziskave – miselnih procesov, ki so temelj ksenofobičnih prepričanj – še posebej pomembna.

Stereotipno mišljenje, ki je eno glavnih dejavnikov tvorbe ksenofobičnih prepričanj je Tajfel (1969) povezoval z

osmišljanjem sveta. Da lahko razumemo svet, tako fizični kot socialni, moramo ljudje sestavljati kognitivne bližnjice. Preveč je namreč senzornih informacij, da bi se ubadali z vsako podrobnostjo. Če informacija ni kognitivno organizirana, če ni kategorizirana, nima pomena. Ljudje morajo tako svoj socialni svet organizirati v kategorije, ob tem pa obstaja možnost, da ga v svojem osmišljanju popačijo. Mišljenje v okviru predsodkov pa poteka tako, da so sodbe o članu skupine dane, ne glede na njegove individualne lastnosti. Poleg kategorizacije Tajfel navaja še dva ključna pojma – asimilacijo in koherenco. Posamezniki ne ustvarjajo svojih lastnih kategorij, temveč jih asimilirajo s tistimi, ki so v njihovi kulturi na voljo. S temi kategorijami osmišljajo svet in ga delajo koherentnega, torej logično povezanega s svojimi kognitivnimi shemami (Billig, 2002). V socialnem svetu so zaznavne lastnosti subjekta zelo razmejene in nizko diagnostične – največkrat je možnih veliko kategorij, v katere je lahko določen subjekt postavljen, zato je tudi ob kategorizaciji možnost napak pri napovedovanju lastnosti subjekta velika (Nisbett in Ross, 1980).

Boudon (1989) ob tem opozarja na koncept subjektivne racionalnosti, ki je produkt neskladnosti med kompleksnostjo sveta in kognitivnimi kapacitetami subjekta. Iz tega Rydgren (2004) izpeljuje, da so ksenofobična stališča lahko videna kot racionalna iz subjektivne perspektive in sicer zaradi dveh osnovnih tipov napačnih sklepanj. Prvo je stereotipiziranje, pri katerem so sklepi o značilnostih določenega posameznika izpeljani na podlagi stereotipa – spoznamne, zelo poenostavljene in stilizirane podobne (*socialne*) kategorije (tj. družbene skupine). Drugo je induktivno sklepanje, pri katerem so sklepi o značilnostih kategorije izpeljani iz opazovanj posameznih primerov. Podobno kot Tajfel (1969), tudi Rydgren (2004) predpostavlja, da je kategorizacija zaradi kompleksnosti sveta nujna. Njegova osnovna predpostavka je, da znanje neogibno sproža mobilizacijo kognitivnih a priori struktur. Takšne strukture so kategorizacije, sheme in teorije, ki jih ljudje uporabljamo kot pomoč pri soočanju s kompleksnim okoljem in pogosto nekritično jemljejo kot samoumevne (Boudon, 1989). Zaznavanje novih stvari je odvisno od našega že obstoječega znanja, saj jih skoraj nikoli ne zaznavamo po sebi (*sui generis*), temveč »skozi leče« omenjenih struktur (Fiske in Taylor, 1991), te pa tako oblikujejo našo realnost. Ljudje so za orientacijo v kompleksnem svetu prisiljeni uporabljati a priori strukture v vsakdanjem mišljenju. To je temeljna značilnost znanja, a hkrati razlog za napake pri miselnih procesih. Kognitivne a priori strukture predstavljajo vsebino človeškega mišljenja, logični a priori pa pojasnjuje kako ljudje mislijo in zakaj se pri sklepanju pojavljajo napake. Prav zaradi slednjega lahko stereotipni in napačni induktivni sklepi postanejo nekritično sprejete kognitivne a priori strukture. Za razliko od sklepanja na podlagi modusa tollensa (glej shemo 1a) in modusa poensa (shema 1b) je naslednji način induktivnega sklepanja, ki ga Boudon (1994: 77) imenuje sofizem s potrditvijo posledičnega, primer logično neveljavnega sklepanja, saj ni nujno, da se q pojavlja samo zaradi p-ja (shema 1c) (Billig, 2004).

Shema 1. Primerjava načinov sklepanja

(a) Modus tollens

- (1) Če p, vedno q
- (2) Ne q
- (3) Ne p

(b) Modus poens

- (1) Če p, vedno q;
- (2) p
- (3) q

(c) Sofizem s potrditvijo posledičnega

- (1) Če p, vedno q
- (2) q
- (3) p

Čeprav je s stališča formalne logike takšno sklepanje nesprejemljivo, pravzaprav tvori temelj naše vsakodnevne izkušnje (Boudon, 1994) (glej primera spodaj). Ali je takšen način sklepanja uporaben, je odvisno od konteksta, oziroma od pogojne verjetnosti $P(p|q)$ (verjetnost pravilnega sklepa), pri čemer sta p in q tvorna dela premis. Velika pogojna verjetnost nakazuje, da bo indukcija pripeljala do manj napačnih sklepov, vendar so kategorije socialnega sveta arbitrarne in moramo zato, ko se odločamo o verjetnosti posameznih dogodkov, vključiti tudi subjektivno verjetnost $P(A|B)$, pri kateri je A dogodek, B pa naše predznanje (Gillies, 2000). Spodnji primer (shema 2a) prikazuje sklep, katerega pogojna verjetnost je nizka, saj je kategorija »vročina« široka in ne zajema zgolj pljučnice, temveč tudi druge bolezni. Drugi primer (shema 2b) prikazuje sklep z visoko pogojno verjetnostjo, saj je »nošenje veliko oblačil« ozka kategorija, povezana predvsem s hladnim vremenom. Določanje širine posamezne kategorije je odvisno od naših izkušenj (Rydgren, 2004).

Shema 2. Primera sklepov z nizko in visoko pogojno verjetnostjo

(a) Primer sklepa z nizko pogojno verjetnostjo:

- (1) Pljučnica (p) povzroča vročino (q).
- (2) Imam vročino (q).
- (3) Imam pljučnico (p).

(b) Primer sklepa z visoko pogojno verjetnostjo:

- (1) Če je zunaj hladno (p), nosijo ljudje veliko oblačil (q).
- (2) Ljudje nosijo veliko oblačil (q).
- (3) Zunaj je hladno.

V veliko primerih ne vemo, ali je pogojna verjetnost visoka ali nizka, saj nimamo vseh pomembnih podatkov in znanja. Ker želimo pri sklepanju prihraniti čas in kognitivno energijo, pa verjetnost ocenjujemo na podlagi heurističnih principov (Rydgren, 2004).

Heuristike so zavedne ali nezavedne kognitivne strategije hitrega reševanja problemov, za katere je značilno neupoštevanje dela informacij (Gigerenzer in Gaissmaier, 2011). Kljub temu, da poenostavijo kompleksne probleme in vodijo do zadovoljujočih sklepov, so heuristike dovzetne za napake in včasih vodijo do prevelikega zaupanja do

razpoložljivih informacij. Ker heuristična načela predpostavljajo način, kako ljudje ocenjujejo pogojno verjetnost $P(p|q)$, posredno prispevajo k oblikovanju ksenofobnih prepričanj (Rydgren, 2004). Prvo delitev heuristik sta razvila Kahneman in Tversky (1974), ki sta jih razdelila v tri skupine: heuristike dostopnosti, heuristike reprezentativnosti ter sidranje in prilagajanje (za našo raziskavo sta ključni predvsem prvi). Ljudje smo pogosto soočeni s situacijo, v kateri moramo oceniti verjetnost, da objekt A pripada razredu B, ali verjetnost, da bo dogodek B sprožil dogodek A. V tovrstnih situacijah se navadno zanesemo na heuristiko reprezentativnosti (pri opisu značilnosti namišljene osebe Linde, 31 letne samske intelektualke, ki je zaskrbljena zaradi problemov diskriminacije, ljudje pogosteje kot verjetnejšo izberejo možnost z dvema značilnostima — bančna uradnica in feministična aktivistka —, čeprav je hkratni pojav vedno manj verjeten od pojava le enega — je bančna uradnica) in verjetnost, da A pripada B-ju, kot visoko ocenjujemo takrat, ko je A podoben B-ju, in obratno. Heuristiko dostopnosti pa uporabimo takrat, ko napovedujemo pogostost kategorije ali verjetnost dogodka na podlagi tega, kako lahko je v misli priklicati podobne primere ali dogodke (npr. trenutno nezaposleni delavci precejujejo stopnjo nezaposlenosti, medtem ko jo trenutno zaposleni precejujejo). Dostopnost je pogosto ustrezen znak za presojo pogostosti in verjetnosti, vendar nanjo vplivajo tudi ostali dejavniki, na primer pomembnost in nedavnost pojava, ki lahko vodijo do pristranskih sklepov. Čeprav napačna raba heuristik vodi v pristranskost, se jih poslužujemo zaradi nizke kognitivne obremenitve, ker pogosto vodijo k zadovoljivim rezultatom, ob tem pa precejujemo korelacijo med podobnostjo in visoko verjetnostjo (Kahneman in Tversky, 1974). Pomembno je tudi dejstvo, da si lažje zapomnimo in priključimo intenzivne dražljaje (Nisbett in Ross, 1980); ocenjevanje informacij glede na njihovo živost/intenzivnost pa predpostavlja, da bomo prezrli informacije, ki so kredibilne, vendar puste/nezanimive.

Da bi bolje povezali stereotipe in predsodke na eni strani, ter induktivno sklepanje na drugi, si lahko pomagamo s konceptom analogizma. Ta pojasnjuje, kako proces ocenjevanja pogojne verjetnosti z uporabo relativne frekvence referenčnih razredov poteka v vsakdanjem mišljenju (glej shemo 3).

Shema 3. Primera analogizma

(a) Primer 1

- (1) Dejstvo, da ima objekt A lastnosti p in q in
- (2) ugotovitev, da ima objekt B prav tako lastnost p,
- (3) pomeni, da ima objekt B tudi lastnost q.

(b) Primer 2

- (1) Ker je posameznik A imigrant (p) in kriminalce (q), in
- (2) ker je posameznik B prav tako imigrant (p),
- (3) je tudi posameznik B kriminalce (q).

Med različnimi vrstami induktivnega mišljenja ima pri tvorbi ksenofobičnih stališč analogizem posebej pomembno vlogo, saj stereotipno mišljenje pogosto deluje v okviru analognega sklepanja (Rydgren, 2004). Tak način

sklepanja je hkrati stereotipen in induktiven, saj predvideva, da imajo vsi pripadniki obe lastnosti, ter ju ima posledično tudi objekt B. Hkrati pa predpostavlja tudi hevrstiko reprezentativnosti, saj sta objekta zaradi svoje podobnosti zaznana kot povezana. Čeprav takšen sklep z vidika formalne logike ne more biti veljaven, je eden izmed najbolj pogosto uporabljenih mehanizmov, ki tvorijo prepričanja.

Tako Rydgren (2004) kot Tajfel (1969) poudarjata, da ksenofobije ni mogoče razložiti samo z načeli sklepanja; na ksenofobična prepričanja pomembno vplivajo tudi čustveni, motivacijski in drugi socio-kulturni dejavniki. Vendar pa kognitivni vidik (logični a priori) pojasnjuje mehanizme, s pomočjo katerih logično neveljavni sklepi postanejo ksenofobična prepričanja (kognitivni a priori) (Rydgren, 2004).

V raziskavi smo se osredotočili na dve vrsti logično neveljavnega sklepanja (logični a priori). Raziskovali smo procesa stereotipiziranja in induktivnega sklepanja in predvidevali, da bodo udeleženci, ko jim bodo predstavljene lastnosti hipotetične osebe, te lastnosti neutemeljeno (logično neveljavno) prenašali na referenčno skupino hipotetične osebe (npr. Ahmed, ki je imigrant, živi v revni soseski — vsi imigranti so revni). To naj bi se zgodilo zaradi napak (sofizem s potrditvijo posledičnega in uporaba hevrstik ter analogizma) pri induktivnem sklepanju, ki jih pojasnjuje logični a priori.

Predvidevali smo tudi, da bodo udeleženci v primeru, ko jim bodo predstavljene vrednostno negativno zaznamovane lastnosti referenčne skupine in opis osebe, ki pripada tej referenčni skupini, neutemeljeno (logično neveljavno) prenašali negativno zaznamovane lastnosti referenčne skupine na osebo (npr. Nekateri imigranti iz Bližnjega vzhoda niso pripravljeni trdo delati; Nasir je imigrant iz Bližnjega vzhoda — ob prihodu v Slovenijo je bil pripravljen sprejeti le manj zahtevna dela). Podobno smo predpostavili, da bodo udeleženci, v primeru, ko jim bodo predstavljene vrednostno pozitivno zaznamovane lastnosti referenčne skupine in opis osebe, ki pripada tej referenčni skupini, neutemeljeno (logično neveljavno) prenašali pozitivno zaznamovane lastnosti referenčne skupine na osebo (npr. Mlade imigrantke iz Bližnjega vzhoda so lahko zelo delavne; Almira je imigrantka z Bližnjega vzhoda, stara 25 let — veliko časa posveti svoji službi). Do takšnega (stereotipnega) sklepanja naj bi prišlo zaradi omenjenih napak pri stereotipnem sklepanju, ki jih pojasnjuje logični a priori (tj. zanašanje na stereotip, uporaba hevrstik in analogizma).

V raziskavi smo se oprli na teorije, ki ksenofobijo opredeljujejo kot vedenje ali vedenjsko nagnjenost k zavračanju, izločanju, obrekovanju in na splošno sovražnosti do tujcev ali ne-domačinov določene referenčne skupine (Azijsko-pacifiška nevladna organizacija, 2001; Boehke, 2001; Smesler in Bates, 2001). Ksenofobija temelji na ksenofobičnih prepričanjih, do katerih po Rydgrenu (2004) prihaja zaradi omenjenih vrst neveljavnega sklepanja. Takšne vrste sklepanja so sicer temelj ksenofobičnih prepričanj, niso pa omejene zgolj na predpostavke, ki obravnavajo tujo referenčno skupino (Rydgren, 2004), zato smo predvidevali, da se bodo pojavila tudi pri »ksenofobično

ne-zasičenih» primerih – primerih, pri katerih udeleženci ocenjujejo osebo, za katero je razvidno, da pripada domači, slovenski referenčni skupini (npr. Bogatejši ljudje manj pogosto prispevajo k doberdelnim ustanovam; Jan ima zelo visoko plačo — nikoli ne prispeva doberdelnim organizacijam). Predvidevali smo, da bo učinek večji pri »ksenofobično zasičenih» primerih – primerih, pri katerih je za osebo, ki jo mora udeleženec oceniti razvidno, da pripada tuji, v tem primeru muslimanski imigrantski referenčni skupini (npr. Imigranti, ki iščejo delo utegnejo zahtevati visoko plačo, Nasir je imigrant z Bližnjega vzhoda in Nasir je ob prihodu v Slovenijo začel iskati delo — v službi izvaja pritisk za čim višjo plačo). Potrditev te predpostavke bi potrdila pomembno vlogo ne-kognitivnih dejavnikov (motivacijskih in čustvenih) pri tvorbi ksenofobičnih prepričanj, prav tako pa tudi nizko subjektivno verjetnost zaradi pomanjkanja znanja o tuji referenčni skupini.

Predvidevali smo še, da bodo ljudje v primeru, ko jim bodo predstavljene vrednostno negativno zaznamovane lastnosti referenčne skupine in pripadnik te referenčne skupine, ki bo hkrati opisan tudi z vrednostno pozitivno zaznamovanimi lastnostmi, raje kot na pozitivno zaznamovan opis osebe zanašali na lastnosti referenčne skupine in tako izpeljevali sklepe, ki se z njimi ujemajo, saj bodo te služile kot kognitivne a priori strukture (npr. Zaporniško populacijo sestavljajo večinoma mlajši moški, Mahmud je mlajši moški z Bližnjega vzhoda in Mahmud obvlada slovenščino — Mahmud je bil večkrat v zaporu).

Metoda

Udeleženci

V raziskavi je sodelovalo 116 oseb, starih med 18 in 45 let ($M = 21,40$; $SD = 2,98$), med njimi 32 moških in 83 žensk; en udeleženec se ni definiral kot moški ali ženska. Dokončana izobrazba udeležencev je bila večinoma štiriletna srednja šola ($n = 97$), večino vzorca pa so sestavljali študenti, ki so obiskovali študijske programe različnih družboslovnih in naravoslovnih smeri. Najpogostejše so bile psihologija, filozofija, veterina in farmacija. Udeležencevih izkušenj s tujci ali stališč do njih nismo preverjali, kar predstavlja eno izmed omejitev raziskave.

Pripomočki in postopek

Za potrebe raziskave smo s pomočjo spletnih orodij izdelali paket vprašalnikov in povezavo delili na družbenih omrežjih. Paket vprašalnikov je bil razdeljen na dva glavna sklopa; s prvim smo preverjali induktivno sklepanje, z drugim stereotipiziranje. Po koncu vsake naloge je udeleženec na drsniku označil stopnjo prepričanosti v svoj odgovor (na lestvici od ena do deset). Nizka prepričanost je nakazovala na kognitivno preobremenjenost in bila posredni indikator uporabe hevrstik.

Induktivno sklepanje

Prvi sklop je obsegal dve nalogi z enako strukturo, vsaka od njiju pa je bila sestavljena iz dveh delov (za primer glej sliko 1). Najprej so bila o hipotetični osebi (ena je bila muslimanski imigrant z Bližnjega vzhoda, druga pa pripadnik slovenske referenčne skupine) za 20 sekund podana štiri dejstva (npr. Živi v revni soseski), ki so se nanašala na spol in starost osebe, njene osebnostne, demografske in druge lastnosti. V drugem delu naloge je bilo podanih sedem sklepov o ciljni (referenčni) skupini. Štirje primeri so predstavljali logično neveljaven induktivni sklep, a so se vsebinsko ujemali z opisom hipotetične osebe (npr. Vsi imigranti so revni; ker je bil hipotetični imigrant opisan kot reven), eden je bil pozitivno pristranski (sklep ni bil povezan s podanimi dejstvi in je bil pozitivno vrednostno zaznamovan, npr. Prostovoljno dela v zavetišču), eden negativno pristranski (sklep ni bil povezan s podanimi dejstvi in je bil negativno vrednostno zaznamovan, npr. Je nasilen do svoje družine), eden pa nevtralen (sklep ni bil povezan s podanimi dejstvi in ni bil izrazito vrednostno zaznamovan, npr. Nosi očala). Naloga udeležencev je bila, da označijo vse sklepe, za katere menijo, da so veljavni, nato pa na drsniku označijo svojo prepričanost v odgovor.

Pri podajanju trditev, ki so se nanašale na celotno ciljno populacijo, smo v nekaterih primerih uporabili označevalca *vsi/vse* (v rezultatih so ti sklepi poimenovani *absolutni sklepi*), v drugih pa ne (v rezultatih so ti sklepi poimenovani *delni sklepi*). Zanimalo nas je, ali bo poudarjanje dejstva, da se trditve nanaša na vse člane populacije, vplivalo na sklepanje udeležencev, čeprav trditve v obeh primerih pomeni enako. Kadar smo želeli poudariti, da je trditev veljavna le pri nekaterih osebah ali situacijah, smo uporabili označevalce *nekateri* ali *lahko*. Sklepi, ki se niso ujemali z podanimi dejstvi, so predstavljali kontrolne pogoje – pozitivno pristranski je impliciral tolerantnost, negativno pristranski pa odpor oz. negativno mnenje o populaciji, ki je neodvisno od sklepanja vezanega na predstavljene informacije o hipotetični osebi. Označevanje nevtralnih sklepov bi lahko pomenilo, da so bili udeleženci zadržani pri pripisovanju lastnosti drugim, ki bi bile vrednostno zaznamovane, zato so jim raje pripisali nevtralne lastnosti.

Dejstva Timer: 0min 20sec

Ahmed

Je imigrant iz bližnjega vzhoda. Je moški, star 25 let. Živi v revni soseski. Ne zna slovenskega jezika.

Trditve

Kaj od naštetega velja?

Možnih je več odgovorov (od 0 do 7)

- ☐ Imigranti so revni.
- ☐ Vsi imigranti so moški.
- ☐ Imigranti znajo voziti avtomobili.
- ☐ Imigranti ne znajo tujih jezikov.
- ☐ Imigranti so delavni ljudje.
- ☐ Vsi imigranti prihajajo iz bližnjega vzhoda.
- ☐ Imigranti so nasilni do žensk.

Q24 Obvezno vprašanje

V kolikšni meri ste prepričani v pravilnost svojega odgovora/odgovorov?

1 pomeni najnižjo stopnjo prepričanosti, 10 pa najvišjo.

1 10

Slika 1. Primer naloge induktivnega sklepanja

Stereotipiziranje

Drugi sklop so sestavljale naloge treh različnih tipov, vsaka od teh pa je bila sestavljena iz treh delov (za primer glej slike 2–4). Med hipotetičnimi osebami, opisanimi v teh nalogah, so bili enakomerno zastopani imigranti z muslimanskimi imeni in osebe, za katere je bilo na podlagi imen razvidno, da so domačini (Slovenci). Enakomerno sta bila zastopana tudi oba spola. Pri prvem tipu nalog so bila najprej podana vrednostno negativno zaznamovana dejstva o skupini, ki ji hipotetična oseba pripada. Ta dejstva so morali udeleženci obravnavati kot veljavna, četudi se z njimi osebno niso strinjali. V drugem delu so bile prikazane trditve o hipotetični osebi, ki so se ujemale z opisom njene referenčne skupine. Prikaz dejstev in trditev je bil časovno omejen na 20 sekund, nato je sledilo osem sklepov o tej osebi, med katerimi je bil eden logično veljaven, štirje so se ujemali s prej podanimi dejstvi, trije pa se niso; od treh sklepov, ki se niso ujemali s prej podanimi trditvami je bil en pozitivno in en negativno pristranski, en sklep pa je bil nevtralen. Udeleženci so označili enega ali več sklepov o osebi, za katere so menili, da veljajo, in na drsniku z vrednostmi od ena do deset označili prepričanost v svoje odgovore.

Naloge drugega tipa so imele enako obliko, le da so bila predstavljena dejstva o ciljni populaciji vrednostno pozitivno zaznamovana. Naloge tretjega tipa so bile ambivalentne narave, saj so bila dejstva o referenčni skupini vrednostno negativno zaznamovana, trditve pa so bile različne – hipotetična oseba je hkrati pripadala negativno opisani referenčni skupini in bila tudi vrednostno pozitivno zaznamovana opisana. To je ustvarilo nejasno, neenotno situacijo presojanja, saj je imel posameznik pri označevanju pra-

Q12 Timer: 0min 20sec

Nekateri ljudje se odločajo za študij računalništva zaradi visoke plače.

Nekateri moški so manj sočutni.

Vsi ljudje, ki preživijo več kot štiri ure na dan za zaslonom, nosijo očala.

Bogatejši ljudje manj pogosto prispevajo dobrodelnim ustanovam.

Ljudje brez otrok so lahko bolj zapravljivi.

Q13 Timer: 0min 20sec

Jan

Je računalniški programer.

Je mlajši moški.

Za zaslonom telefona in računalnika preživi približno 10 ur na dan.

Ima zelo visoko plačo.

Je samski in brez otrok.

Q14 Obvezno vprašanje

Kaj od naštetega velja za Jana?

Najbolj se ved odgovorov:

- ☐ Pri izbiri študija je primarno preverjal plače zaposlenih določenega poklica.
- ☐ Vsak dan hodi v fitnes.
- ☐ Je nasilna oseba.
- ☐ Nikoli ne prispeva dobrodelnim organizacijam.
- ☐ Veliko denarja zapravi z igrami na srečo.
- ☐ Nosi očala.
- ☐ Veliko prispeva k razvoju nove tehnologije.
- ☐ Za brezdomce pravi, da se mu ne smilijo in da so si sami krivi.

Q24 Obvezno vprašanje

V kolikšni meri ste prepričani v pravilnost svojega odgovora/odgovorov?

1 pomeni najnižjo stopnjo prepričanosti, 10 pa najvišjo.

1 10

Slika 2. Primer naloge stereotipiziranja z vrednostno negativno zaznamovanim opisom referenčne skupine

Q19

Timer: 0min 20sec

Nekateri strokovnjaki za informacijsko tehnologijo veliko prispevajo k varnosti na spletu.

Vse ženske so dobre programerke.

Nekateri ljudje iz višjega razreda prispevajo donacije dobrodelnim ustanovam.

Nekateri ljudje z otroki se bolj zdravo prehranjujejo.

Mlajši vozniki lahko vozijo bolj previdno.

Q20

Timer: 0min 20sec

Urša

Je strokovnjakinja za informacijsko tehnologijo.

Je računalniška programerka.

Ima dobro plačo.

Ima družino s tremi otroki.

Nikoli še ni imela prometne nesreče.

Q21

Obeveno vprašanje

Kaj od naštetega velja za Uršo?

Molči je ved odgovorov:

☐ Dela za podjetje, ki se ukvarja z varovanjem zasebnosti na internetu.

☐ Je zelo dober pri svojem delu.

☐ Je vključena v dobrodelno organizacijo, kamor tudi mesečno prispeva manjši znesek.

☐ Pripravlja samo kvalitetno hrano.

☐ Je mlajša voznica.

☐ Živi na podeželju.

☐ Svojim otrokom pomaga pri učenju matematike.

☐ Njeni kolegi menijo, da je arogantna.

Q24

Obeveno vprašanje

V kolikšni meri ste prepričani v pravilnost svojega odgovora/odgovorov?

1 pomeni najnižjo stopnjo prepričanosti, 10 pa najvišjo.

Dejstva_4

Timer: 0min 20sec

Zaporniška populacija so večinoma mlajši moški.

Nekateri ljudje z nižjim socialno-ekonomskim statusom so nižje izobraženi.

Šoferji avtobusa na Bližnjem vzhodu nikoli ne vozijo motorjev.

Oseba_2

Timer: 0min 20sec

Mahmud

Je mlajši moški priseljenec iz Bližnjega vzhoda.

Oblada slovenščino.

Živi v revnejši soseski.

Je šofer avtobusa.

Q23

Obeveno vprašanje

Kaj od naštetega velja za Mahmuda?

Molči je ved odgovorov:

☐ Je bil večkrat v zaporu.

☐ Imigrante poučuje slovenski jezik.

☐ Je novotvoren.

☐ Je bil že večkrat na rehabilitaciji od drog.

☐ Ne vodi motorja.

☐ Ima temne oči.

☐ Je dober športnik.

Q34

Obeveno vprašanje

V kolikšni meri ste prepričani v pravilnost svojega odgovora/odgovorov?

1 pomeni najnižjo stopnjo prepričanosti, 10 pa najvišjo.

Slika 4. Primer naloge z ambivalentnim opisom hipotetične osebe

Slika 3. Primer naloge z vrednostno pozitivno zaznamovanim opisom referenčne skupine

vilnih sklepov podan opis, ki je v njem ustvarjal mešane vtise.

Rezultati

V tabelah so predstavljeni deleži izbire odgovorov (sklepov), ki predstavljajo različne pogoje, kot pravičnih, ter povprečna stopnja prepričanosti v svoje odgovore s standardno deviacijo. Imena predstavljajo ksenofobično zasičene in ksenofobično ne-zasičene primere, sklepi pa možne odgovore.

Udeleženci so pri induktivnem sklepanju pri ksenofobično zasičenem primeru statistično značilno pogostejše ($\Delta = 17 \%$, $\chi^2 = 24,83$, $p > 0,001$) izbrali delni kot absoluten ujemajoč sklep. Pri ksenofobično ne-zasičenem primeru so pogostejše ($\Delta = 20 \%$, $\chi^2 = 23,55$, $p > 0,001$) izbrali delni kot absoluten ujemajoč sklep, pogostejše ($\Delta = 7 \%$, $\chi^2 = 5,64$, $p = 0,02$) so izbrali absoluten ujemajoč sklep v ksenofobično nezasičenem kot v ksenofobično zasičenem primeru, pogostejše ($\Delta = 10 \%$, $\chi^2 = 10,67$, $p = 0,03$) so izbrali delni ujemajoč sklep v ksenofobično nezasičenem, kot v ksenofobično zasičenem primeru in pogostejše ($\Delta = 30 \%$, $\chi^2 = 20,37$, $p > 0,001$) pozitiven neujemajoč sklep v ksenofobično nezasičenem kot v ksenofobično zasičenem primeru. Pri negativnem neujemajočem odgovoru ni bilo do statistično pomembne razlike. Udeleženci so pogostejše ($\Delta = 41 \%$, $\chi^2 = 53,18$, $p > 0,001$) izbrali nevtralen sklep v ksenofobično zasičenem primeru kot v ksenofobično nezasičenem primeru, pomembno več udeležencev ($\Delta = 18 \%$, $\chi^2 = 10,67$, $p = 0,001$) pa ni izbralo nobenega sklepa v ksenofobično zasičenem kot v ksenofobično ne-zasičenem primeru. Vsi opisani podatki so razvidni v tabeli 1.

Udeleženci so v pogoju stereotipiziranja z negativno zaznamovanimi lastnostmi referenčne skupine statistično značilno pogostejše ($\Delta = 18 \%$, $\chi^2 = 37,29$, $p > 0,001$) izbrali ujemajoče, a logično neveljavne sklepe pri ksenofobično zasičenem primeru, kot pri ksenofobično ne-zasičenem primeru pogostejše ($\Delta = 48 \%$, $\chi^2 = 53,17$, $p > 0,001$) so tudi izbrali pozitiven neujemajoč sklep pri ksenofobično ne-zasičenem primeru, kot pri ksenofobično zasičenem. Pri negativnem neujemajočem in nevtralnem odgovoru ni bilo statistično značilne razlike, pogostejše pa so udeleženci izbrali logično veljaven sklep pri ksenofobično ne-zasičenem primeru ($\Delta = 19 \%$, $\chi^2 = 7,61$, $p = 0,006$) Vsi opisani podatki so razvidni v tabeli 2.

Udeleženci so v pogoju stereotipiziranja z pozitivno zaznamovanimi lastnostmi referenčne skupine statistično značilno pogostejše izbrali ujemajoče, a logično neveljavne sklepe pri ksenofobično zasičenem primeru, kot pri ksenofobično ne-zasičenem primeru ($\Delta = 13 \%$, $\chi^2 = 18,09$, $p > 0,001$), pogostejše so izbrali pozitiven neujemajoč sklep pri ksenofobično nezasičenem primeru, kot pri ksenofobično zasičenem ($\Delta = 47 \%$, $\chi^2 = 66,279$, $p > 0,001$), pri negativnem neujemajočem sklepu pa ni bilo statistično značilne razlike. Prav tako so udeleženci so pogostejše izbrali nevtralen sklep pri ksenofobično zasičenem primeru kot pozitivnem ksenofobično nenasičenem primeru ($\Delta = 16 \%$, $\chi^2 = 10,48$, $p = 0,001$). Pri logično veljavnem primeru ni bilo statistično značilne razlike. Vsi opisani podatki so razvidni v tabeli 3.

Udeleženci so v pogoju stereotipiziranja z ambivalentnim opisom hipotetične osebe pri ksenofobično zasičenem primeru statistično značilno pogostejše ($\Delta = 11 \%$, $\chi^2 = 4,08$, $p = 0,04$) izbrali sklepe, ujemajoče z opisom osebe kot sklepe ujemajoče z dejstvi. Pri ksenofobično ne-zasičenem primeru so pogostejše izbrali sklepe, ujemajoče z opisom osebe kot sklepe ujemajoče z dejstvi ($\Delta = 14 \%$, $\chi^2 = 5,77$,

$p = 0,02$). Pogostejše so izbrali sklepe, ujemajoče z dejstvi pri ksenofobično nezasičenem, kot pri ksenofobično zasičenem primeru ($\Delta = 9\%$, $\chi^2 = 4,34$, $p = 0,04$), razlika med izbiranjem pravilnega sklepa glede opisa osebe ni bila statistično značilna, prav tako ni bila značilna razlika med primeroma pri pozitivnem neujemajočem sklepu. Udeleženci so pogostejše izbrali negativen neujemajoč sklep pri ksenofobično nezasičenem primeru ($\Delta = 9\%$, $\chi^2 = 7,13$, $p = 0,008$) in pogostejše ($\Delta = 19\%$, $\chi^2 = 12,37$, $p > 0,001$) nevtralen sklep pri ksenofobično zasičenem primeru. Pri logično veljavnem primeru ni bilo statistično značilne razlike. Vsi opisani podatki so razvidni v tabeli 4.

Mera prepričanosti v svoje odgovore je preko celotnega vprašalnika znašala med 6,6 in 7,5 točk. Najvišja je bila pri nalogi induktivnega sklepanja in se skozi naloge nižala, dokler ni najnižje stopnje dosegla pri nalogi stereotipiziranja s pozitivno zaznamovanimi lastnostmi referenčne skupine.

Razprava

V raziskavi smo se ukvarjali z uporabljanjem logično neveljavnih vrst sklepanja (tj. induktivno sklepanje in stereotipiziranje) v povezavi s ksenofobijo. Proučevali smo, kako

pogosto in v katerih primerih se omenjeni obliki logično neveljavnega sklepanja pojavljata, saj obe vrsti sklepanja predstavljata temeljni miselni okvir tvorbe ksenofobičnih prepričanj (Rydgren, 2004). Zaradi težavnosti opredelitve in ker smo se ukvarjali zgolj s kognitivnim vidikom konstrukta, ne moremo zaključevati o viru ksenofobije in ksenofobičnih prepričanj, prav tako ne moremo sklepati, da so ljudje, ki delajo napake pri sklepanju ksenofobi. Naša raziskava prispeva zgolj del širšega uvida v način človeškega mišljenja in njegovi nagnjenosti k napakam, ki se ob interakciji z drugimi pomembnimi dejavniki (tako sociološkimi kot psihološkimi) lahko razvije v ksenofobična prepričanja in vedenje.

Že Tajfel (1969) je opozarjal na nujnost kategorizacije senzornih informacij, ki naj bi bila ključna za orientacijo po kompleksnem svetu. Osnovno orodje kategorizacije je sklepanje, ki mu formalna logika narekuje rigidna pravila, ki jih ljudje v vsakodnevnih situacijah kršijo (Rydgren, 2004). Rezultati pričujoče študije kažejo, da je 18 % udeležencev z indukcijo prišlo do napačnega sklepa, ki se je sicer ujemal s podanimi informacijami o hipotetičnem posamezniku, 20 % udeležencev pa ni označilo nobenega odgovora, kar je s formalno logičnega vidika pravilna rešitev. Če dalje razčlenimo pogoje pri nalogi induktivnega

Tabela 1. *Deleži izbire sklepov pri induktivnem sklepanju in stopnja prepričanosti*

Primer	Sklep					Noben odgovor	Prepričanost	
	Ujemajoč absoluten	Ujemajoč delni	Neujemajoč pozitiven	Neujemajoč negativen	Nevtralen		M	SD
Ahmed	0,07	0,25	0,28	0,06	0,42	0,29	7,43	2,35
Borut	0,15	0,24	0,58	0,02	0,02	0,11	7,34	2,17

Opombe: vsak sklep je ocenjen neodvisno, delež pa predstavlja število udeležencev, ki so ga izbrali kot logično veljavnega. Sklep: Ujemajoč absoluten – sklep, ki se ujema s predstavljenimi lastnostmi hipotetične osebe in vsebuje besedo »vsi«; Ujemajoč delni – sklep, ki se ujema s predstavljenimi lastnostmi hipotetične osebe in ne vsebuje besede »vsi«; Neujemajoč pozitiven – sklep, ki se ne ujema s predstavljenimi lastnostmi hipotetične osebe in je vrednostno pozitivno zaznamovan (pozitivno pristranski); Neujemajoč negativen – sklep, ki se ne ujema s predstavljenimi lastnostmi hipotetične osebe in je vrednostno negativno zaznamovan (negativno pristranski); Nevtralen – sklep, ki se ne ujema s predstavljenimi lastnostmi hipotetične osebe; dejstvi je vrednostno nevtralen; Noben odgovor – delež udeležencev, ki ni označil nobenega sklepa kot pravilnega (pravičen odgovor); Prepričanost – stopnja prepričanosti v pravilnost svojega odgovora. Primer: Ahmed – ksenofobično zasičen; Borut – ksenofobično nezasičen.

Tabela 2. *Deleži izbire sklepov pri stereotipiziranju z negativno zaznamovanimi lastnostmi referenčne skupine in stopnja prepričanosti*

Primer	Sklep				Logično veljaven	Noben odgovor	Prepričanost	
	Ujemajoč	Neujemajoč pozitiven	Neujemajoč negativen	Nevtralen			M	SD
Nasir	0,35	0,19	0,03	0,10	0,41	0,29	6,90	2,04
Jan	0,17	0,67	0,00	0,09	0,60	0,11	6,75	2,10

Opombe: vsak sklep je ocenjen neodvisno, delež pa predstavlja število udeležencev, ki so ga izbrali kot logično veljavnega. Sklep: Ujemajoč – sklep, ki se ujema s podanimi vrednostno negativno zaznamovanimi dejstvi o referenčni skupini; Neujemajoč pozitiven – sklep, ki se ne ujema s podanimi vrednostno negativno zaznamovanimi dejstvi o referenčni skupini in je vrednostno pozitivno zaznamovan (pozitivno pristranski); Neujemajoč negativen – sklep, ki se ne ujema s podanimi vrednostno negativno zaznamovanimi dejstvi o referenčni skupini in je vrednostno negativno zaznamovan (negativno pristranski); Nevtralen – sklep, ki se ne ujema s podanimi negativnimi dejstvi o referenčni skupini in je vrednostno nevtralen; Logično veljaven – sklep, ki je logično veljaven (pravičen odgovor); Prepričanost – stopnja prepričanosti v pravilnost svojega odgovora. Primer: Nasir – ksenofobično zasičen; Jan – ksenofobično nezasičen.

sklepanja, ugotovimo, da je statistično značilno večji delež udeležencev označeval sklepe, ki niso vsebovali absolutne trditve, kot pravilne. Sklepe, ki so vsebovali absolutno trditev (npr. vsi imigranti so revni), je kot pravilne označilo 11 % udeležencev, medtem ko je sklepe, ki niso vsebovali absolutne trditve (npr. nekateri imigranti so kriminalci) kot pravilne označilo 24,5 % udeležencev. Nižji delež napačnih izpeljav kaže na to, da je absolutna trditev služila kot opomnik, z njegovo pomočjo pa so udeleženci prej prepoznali napačne sklepe kot bi jih sicer. Vseeno pa je tudi to problematično, saj je induktivno sklepanje napačno tudi brez absolutnega pogoja; kot takšno se najbolj problematično kaže v vsakdanjem življenju, saj ljudje na podlagi takega sklepanja lahko tvorijo ksenofobična prepričanja.

Pri nalogi stereotipiziranja z negativno zaznamovanimi lastnostmi referenčne skupine je napačne sklepe, ki so se ujemali s podanimi informacijami, izbralo 26 % udeležencev. Logično veljaven sklep je kot pravilno rešitev izbralo 50,5 % udeležencev. Pri nalogi stereotipiziranja s pozitivno zaznamovanimi lastnostmi referenčne skupine je napačne sklepe, ki so se ujemali s podanimi informacijami, izpeljalo 31,5 % udeležencev. Logično veljavni sklep je kot pravilno rešitev izbralo 64,5 % udeležencev. Rezultati kažejo relativno visok delež logično neveljavnih odgovorov, kljub temu, da so bila udeležencem podana eksplicitna navodila o logični veljavnosti sklepov – nekaj, česar ljudje izven testnih situacij nismo deležni. Na podlagi zapisanega lahko sklepamo, da so napake v naravnem okolju še pogostejše. Hkrati izpostavljamo tudi, da je bilo v nalogi mogoče podati več odgovorov, kar pomeni, da so udeleženci lahko kot pravilen označili logično veljavne in logično neveljavne odgovore hkrati.

Sklepanje ne poteka neodvisno od našega znanja. Kognitivne a priori strukture – kategorizacije, sheme in teorije – v kombinaciji z logičnimi a priori strukturami (principi sklepanja) oblikujejo našo realnost (Rydgren, 2004), na kar smo se oprli pri oblikovanju pripomočkov. Vsak pogoj sklepanja (indukcija, stereotipiziranje) je vseboval dve podkategoriji: ksenofobično zasičen in ksenofobično nezasičen primer. Ksenofobično zasičen primer je predstavljal osebo, čigar ime je bilo neslovensko in je pripadala muslimanski

imigrantski referenčni skupini, ter za katero smo predvidevali, da sproža drugačne (ksenofobične) motivacijske in čustvene dejavnike in nižjo subjektivno verjetnost (pomanjkanje znanja), kot ksenofobično nezasičen primer, ki je predstavljal osebo s slovenskim imenom – pripadnika/co slovenske referenčne skupine. Poleg tega so bili trije odgovori, ki jih je udeleženec lahko izbral kot pravilne, logično neveljavni in neujemajoči s podanimi informacijami. Eden je bil pozitivno vrednostno zaznamovan, eden je bil negativno vrednostno zaznamovan, eden pa nevtralen. S tako zastavljenim vprašalnikom smo želeli ugotoviti, ali in kako na posameznikovo sklepanje vpliva znanje, ki temu doda tudi čustveno-motivacijsko komponento.

Pri primerih induktivnega sklepanja sta se največji razliki med ksenofobično zasičenim in ksenofobično ne-zasičenim primerom pokazali pri pozitivnem sklepu, ki se ni ujemal s prej podanimi informacijami in pri nevtralnem sklepu. Prvega je 30 % več udeležencev označilo kot pravilnega pri ksenofobično ne-zasičenem primeru, drugega pa 40 % več pri ksenofobično zasičenem primeru. Udeleženci so bili hitreje pripravljeni označiti sklep kot pravilen, če je ta vseboval pozitivne informacije o referenčni skupini, kot če je vseboval negativne informacije. Takšen učinek pa je bil večji v ksenofobično ne-zasičenem primeru. To pomeni, da so bili udeleženci bolj nagnjeni k delanju napak, ko so sklepi zadevali njihovo lastno (slovensko) referenčno skupino, in ko so ti sklepi slovensko skupino opisovali s pozitivnimi lastnostmi. Domnevamo lahko, da pozitivna afirmacija skupine, ki ji posameznik pripada, tega naredi manj občutljivega za napake pri sklepanju. To se sklada z rezultati eksperimenta D. M. Mackie in M. N. Ahn (1998), ki sta ugotovili, da je uspeh člana referenčne skupine, ki je referenčno skupino prikazal pozitivno, vplival na pristransko sklepanje članov skupine, medtem ko neuspeh člana referenčne skupine takšnega učinka ni imel.

Rezultati naloge induktivnega sklepanja ne ponujajo direktnih implikacij o sovražnosti do tujcev. Delež negativnih sklepov, ki se ne ujemajo s prej podanimi informacijami, označenimi kot pravilnimi, je namreč tako pri ksenofobično zasičenem kot ksenofobično nezasičenem primeru nizek, vendar pa kaže na pozitivno pristranost do lastne

Tabela 3. Delež izbire sklepov pri stereotipiziranju s pozitivno zaznamovanimi lastnostmi referenčne skupine in stopnja prepričanosti

Primer	Sklep				Prepričanost			
	Ujemajoč	Neujemajoč pozitiven	Neujemajoč negativen	Nevtralen	Logično veljaven	Noben odgovor	M	SD
Almira	0,38	0,02	0,15	0,22	0,63	0,29	6,89	1,88
Urša	0,25	0,49	0,09	0,06	0,66	0,11	6,66	2,06

Opombe: vsak sklep je ocenjen neodvisno, delež pa predstavlja število udeležencev, ki so ga izbrali kot logično veljavnega. Sklep: Ujemajoč – sklep, ki se ujema s podanimi vrednostno pozitivno zaznamovanimi dejstvi o referenčni skupini; Neujemajoč pozitiven – sklep, ki se ne ujema s podanimi vrednostno pozitivno zaznamovanimi dejstvi o referenčni skupini in je vrednostno pozitivno zaznamovan (pozitivno pristranski); Neujemajoč negativen – sklep, ki se ne ujema s podanimi vrednostno pozitivno zaznamovanimi dejstvi o referenčni skupini in je vrednostno negativno zaznamovan (negativno pristranski); Nevtralen – sklep, ki se ne ujema s podanimi pozitivnimi dejstvi o referenčni skupini in je vrednostno nevtralen; Logično veljaven – sklep, ki je logično veljaven (pravilen odgovor); Prepričanost – stopnja prepričanosti v pravilnost svojega odgovora. Primer: Almira – ksenofobično zasičen; Urša – ksenofobično nezasičen.

referenčne skupine, kar je lahko podlaga ksenofobičnim prepričanjem (Brewer, 2007). Nevtralen odgovor je bil popolnoma neujemajoč s predstavljenimi dejstvi, vendar pa bi ga lahko udeleženec ob nepazljivosti obravnaval kot pravilnega (npr. imigranti z Bližnjega vzhoda imajo temne lase – verjetnost, da imajo temne lase je velika, kljub temu pa je sklep logično neveljaven). Poleg tega je bil vrednostno manj zaznamovan, zato lahko posredno sklepamo o posameznikovi motivaciji, občutljivosti, ter pomembnosti vrednostno zaznamovanih informacij za podajanje pravičnih odgovorov pri določenih pogojih. Zaradi velike razlike v prid ksenofobično zasičenemu primeru pri deležu izbire nevtralnega sklepa kot pravičnega lahko sklepamo, da je, ko gre za ocenjevanje lastne referenčne skupine, čustvena in motivacijska vrednost sklepov bolj pomembna kot v primeru, ko gre za tujo referenčno skupino.

Pri nalogah stereotipiziranja so udeleženci v obeh primerih (ko je bila referenčna skupina opisana negativno in ko je bila opisana pozitivno) kot pravilne večkrat označili z informacijami ujemajoče neveljavne sklepe pri ksenofobično zasičenem primeru. Nasprotno je bil logično veljaven sklep večkrat označen kot pravilen pri ksenofobično nezasičenih primerih. To nakazuje na večjo previdnost udeležencev pri obravnavi sklepov, ki zadevajo njihovo referenčno skupino. Nakazuje tudi višjo subjektivno verjetnost $P(A|B)$, ki je lahko posledica boljšega znanja (B) o lastni referenčni skupini. Kljub previdnosti in znanju o lastni referenčni skupini so podobno kot pri nalogi induktivnega sklepanja, pri nalogah stereotipiziranja udeleženci postali manj občutljivi pri sklepih, ki so osebo, ki je pripadala slovenski referenčni skupini, opisali s pozitivnimi lastnostmi. Več kot polovica (58 %) udeležencev je pozitiven sklep pri primeru, ki je zadeval slovensko referenčno skupino, označila kot pravilen, v primerjavi z 10,5 % udeležencev, ki je sklep kot pravilen označila pri pozitivnem sklepu, ki je zadeval tujo referenčno skupino. Udeleženci torej večkrat pozitivno in logično neveljavno ocenjujejo tako lastno referenčno skupino, kot posameznike, ki tej referenčni skupini pripadajo; pogojna verjetnost $P(p|q)$ doseže vrh pri pozitivnih sklepih o lastni referenčni skupini, več znan-

ja (o referenčni skupini) pa v tem primeru ne prinaša več pravičnih rešitev. Razlog lahko iščemo tudi v težnji ljudi, da svojo referenčno skupino opišejo pozitivno (Brewer, 2007) in so zato pri negativnih opisih bolj pozorni, saj se ti ne ujemajo s pozitivnimi stereotipi o Slovencih. Na podlagi deleža nepravilnih odgovorov pri ksenofobično zasičenih primerih lahko sklepamo, da sta previdnost pri obravnavi in znanje tukaj nižja, vendar pri pozitivnem primeru pogojna verjetnost $P(p|q)$ ne naraste tako sunkovito kot pri ksenofobično ne-zasičenih primerih.

Izkazalo se je, da so se udeleženci pri nalogi stereotipiziranja z ambivalentnim opisom hipotetične osebe raje kot na vrednostno negativno zaznamovane lastnosti referenčne skupine, pri odgovarjanju opirali na opis osebe. Naša predpostavka je bila, da bodo predstavljene lastnosti o referenčni skupini služile udeležencem kot kognitivne a priori strukture. V primeru, ko so bili udeleženci soočeni z neznano situacijo, naj bi se zanesli na te strukture, saj niso imeli dostopa do informacij drugih ljudi (Boudon, 1994). Kognitivne a priori strukture so sistemi propozicij (sheme, teorije in kategorizacije), ki jih jemljemo kot samoumevne in se formirajo skozi naše izkušnje; težko pa je pričakovati takšno formiranje ob kratki izpostavljenosti dejstvu in v nenaravnih okoliščinah. Zaradi pristopa z imeni – vsaka hipotetična oseba je bila poimenovana z lastnim imenom —, so bile hipotetične osebe bolj poosebljene; udeleženci so jih lahko identificirali kot posameznika in ne kot abstraktno entiteto. Znano je, da medkupinski stik (po Allportu (1954) je to situacija, kjer pride do stika ljudi iz različnih skupin, in ki jo karakterizirajo štiri glavne značilnosti – enakovreden status, medkupinsko sodelovanje, skupni cilji in podpora socialnih ter institucionalnih avtoritet) znižuje predsodke do subjekta (Pettigrew, Tropp, Wagner in Christ, 2011). Predstavitve oseb z imeni je do neke mere približek medkupinskega stika, zato sklepamo, da to zvišuje možnost, da je udeleženec osebo ocenil skladno z informacijami o osebi, ki so bile navedene. Takšen učinek pa je bil večji pri ksenofobično nezasičenem primeru. Udeleženci v večji meri ocenjujejo hipotetične posameznike glede na njihove individualne lastnosti v domači, kot

Tabela 4. Delež izbire sklepov pri stereotipiziranju z ambivalentnim opisom hipotetične osebe in stopnja prepričanosti

Primer	Sklep					Prepričanost		
	Ujemajoč z dejstvi	Ujemajoč z opisom	Neujemajoč pozitiven	Neujemajoč negativen	Nevtralen	Logično veljaven	<i>M</i>	<i>SD</i>
Mahmud	0,23	0,34	0,04	0,02	0,28	0,59	6,80	2,12
Stane	0,32	0,46	0,051	0,11	0,09	0,64	6,88	2,04

Opombe: vsak sklep je ocenjen neodvisno, delež pa predstavlja število udeležencev, ki so ga izbrali kot logično veljavnega. Sklep: Ujemajoč z dejstvi – sklep, ki se ujema z vrednostno negativno zaznamovanimi dejstvi o referenčni skupini; Ujemajoč z opisom osebe – sklep, ki se ujema z ambivalentnim opisom hipotetične osebe; Neujemajoč pozitiven – sklep, ki se ne ujema s podanimi vrednostno negativno zaznamovanimi dejstvi o referenčni skupini ali opisom osebe in je vrednostno pozitivno zaznamovan (pozitivno pristranski); Neujemajoč negativen – sklep, ki se ne ujema s podanimi vrednostno negativno zaznamovanimi dejstvi o referenčni skupini ali opisom osebe in je vrednostno negativno zaznamovan (negativno pristranski); Nevtralen – sklep, ki se ne ujema s podanimi vrednostno negativno zaznamovanimi dejstvi o referenčni skupini in je vrednostno nevtralen; Logično veljaven – sklep, ki je logično veljaven (pravičen odgovor); Prepričanost – stopnja prepričanosti v pravilnost svojega odgovora. Primer: Mahmud – ksenofobično zasičen; Stane – ksenofobično nezasičen.

v tuji referenčni skupini. Sklepamo lahko, da gre za učinek medskupinskega stika, saj imajo udeleženci več stika s pripadniki domače referenčne skupine.

Prepričanost udeležencev v pravilnost svojih odgovorov je bila na začetku, pri nalogi induktivnega sklepanja, relativno visoka, in se skozi naloge nižala. Najnižja je bila pri nalogi stereotipiziranja z vrednostno pozitivno zaznamovanimi opisi referenčne skupine in se nekoliko zvišala pri nalogi z ambivalentnim opisom hipotetične osebe. Nepopolna prepričanost nakazuje na zahtevnost nalog, ki so bile zastavljene udeležencem, ter posledično visoko kognitivno obremenitev. Takšen učinek smo želeli doseči, saj vzpodbuja uporabo heuristik, ki se pogosto pojavljajo pri vsakdanjem sklepanju. Problematičen pa je način, s katerim smo dosegli kognitivno preobremenitev; največji težavi sta bili časovna omejenost in količina informacij, kar je bilo s tremi spominskimi kosi ravno na meji zmožnosti človeškega delovnega spomina (Chen in Cowan, 2009). Do kognitivne preobremenitve v naravnem okolju naj bi prišlo zaradi velike količine informacij, s časovno omejitvijo pa ljudje največkrat nismo soočeni. Poleg tega je bil vrstni red nalog za vse udeležence enak, kar pomeni, da je lahko kognitivna obremenitev pri nalogah, ki so se pojavljale kasneje, posledica utrujenosti; v prihodnje bi bilo smiselno naloge udeležencem predstaviti v naključnem vrstnem redu.

Omejitve raziskave in predlogi za nadaljnje raziskovanje

Pri pregledu podatkov je bil opazen relativno visok opis udeležencev (več kot 50 % oseb vprašalnika ni rešilo do konca). Sklepamo, da so udeleženci vprašalnik zaznavali kot (pre)dolg in miselno (pre)naporen. Poleg tega so bili odgovori v prvem delu vprašalnika (induktivno sklepanje) večkrat napačni kot pri kasnejših nalogah, kar bi lahko bilo posledica slabšega razumevanja zahtev naloge; v primeru drugačnega vrstnega reda nalog bi bili rezultati morda drugačni. Druga možnost je, da udeleženci v naravnih okoliščinah večkrat uporabljajo induktivno sklepanje kot stereotipiziranje. Goswami (2011) trdi, da je induktivno sklepanje vseprisotno v človeškem mišljenju, saj pri induktivnem sklepanju izhajamo iz opazovanih primerov. Obe možnosti bi bili primeren predmet za nadaljnje raziskave. Nenazadnje je problem predstavljala tudi sama tematika raziskave. Čeprav je bil vprašalnik anonimen, je mogoče, da so se udeleženci izogibali označevanju bolj ksenofobičnih sklepov zaradi težnje k podajanju družbeno sprejemljivih ali zaželenih odgovorov in ne le zaradi ustreznega izogibanja nepravilnemu induktivnemu sklepanju ali stereotipiziranju, kar se pri udeležencih lahko kaže kot večja zadržanost pri izbiranju odgovorov v primerih imigrantov.

Reference

Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Cambridge/Reading, MA: Addison-Wesley.

American Psychiatric Association (APA) (2001). *Diagnostic*

and Statistical Manual of Mental Disorders. Washington, DC: APA.

Asia-Pacific NGO (2001, 18. februar). *Declaration on racism, discrimination, xenophobia and related intolerance against migrants and trafficked persons*. Prispevek predstavljen na World Conference Against Racism, Racial Discrimination, Xenophobia and Related Intolerance. Tehran: United Nations.

Billig, M. (2002). Henri Tajfel's Cognitive aspects of prejudice' and the psychology of bigotry. *British Journal of Social Psychology*, 41, 171—188.

Boehnke, K. (2001). International migration, racism, discrimination and xenophobia. *Proceedings of the World Conference on Migration and Xenophobia*.

Boudon, R. (1994). *The art of self-persuasion: the social explanation of false beliefs*. Cambridge: Polity Press.

Boudon, R., (1989) *The Analysis of Ideology*. Chicago, IL: University of Chicago press.

Brewer, M. B. (2007). The social psychology of intergroup relations: Social categorization, ingroup bias, and outgroup prejudice. V A. W. Kruglanski in T. E. Higgins (ur.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (2nd ed.) (str. 695—715). New York: Guilford press.

Chen, Z. in Cowan, N. (2009). Core verbal working-memory capacity: The limit in words retained without covert articulation. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 62(7), 1920-1929.

Corsini, R. J. (2002). *The Dictionary of Psychology*. London: Psychology Press.

Fiske, S. T. in Taylor, S. E. (1991). *Social Cognition*. New York: McGraw-Hill.

Gigerenzer, G. in Gaissmaier, W. (2011). Heuristic Decision Making. *Annual Review of Psychology*, 62, 451-482.

Gillies, D. (2000). *Philosophical Theories of Probability*. London: Psychology press.

Goswami, U. C. (2011). Inductive and deductive reasoning. V U. C. Goswami (Ur.), *The Wiley-Blackwell handbook of childhood cognitive development* (2nd ed.) (str. 399—419). Chichester: Wiley-Blackwell.

Hjerm, M. (1998). National Identities, National Pride and Xenophobia: A Comparison of Four Western Countries. *Acta sociologica*, 41(4), 335—347.

Kahneman, D. in Tversky, A. (1982). Judgments of and by representativeness. V D. Kahneman, P. Slovic in A. Tversky (ur.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases* (str. 84—98). New York: Cambridge University Press.

Kahneman, D., in Tversky, A. (1982). On the study of statistical intuitions. *Cognition*, 11, 123—141.

Kahneman, D., in Tversky, A. (1982). The psychology of preferences. *Scientific American*, 246, 160—173.

Kandler, C., Lewis, G.J., Henrike Feldhaus, L. in Riemann, R. (2015). *Behavioral Genetics*, 45, 181—199.

Mackie, D. M. in Ahn, M. N. (1998). Ingroup and outgroup inferences: When ingroup bias overwhelms outcome bias. *European Journal of Social Psychology*, 28(3), 343—360.

Necosmos, M. (2010). *From Foreign Natives to Native Foreigners. Explaining Xenophobia in Post-apartheid South*

- Africa: Citizenship and Nationalism, Identity and Politics.* Dakar: Codeseira, African Books Collective.
- Nisbett, R. E in Ross, L. (1991). *The Person and the Situation: Perspectives of Social Psychology.* New York: McGraw-Hill.
- Nisbett, R. E. in Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgement.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Omulabi, P. F. (2008). Psychological foundations of Xenophobia. V Olowu, A. A. (ur.), *Xenophobia: A temporary issue in psychology* (str. 55—73). Ile-Ife: Centre for Psychological Studies.
- Pettigrew, T. F., Tropp, L. R., Wagner, U. in Christ, O. (2011). Recent advances of intergroup contact theory. *International Journal of Intercultural Relations*, 35(3), 271—280.
- Rydgren, J. (2004). The Logi cof Xenophobia. *Rationality and Society*, 16(2), 123—148.
- Simberloff, D. S. (2004). Confronting introduced species: a form of xenophobia? *Biological Invasions*, 5, 179—192.
- Smessler, N. J. in Baltes, P. B. (ur.) (2001). *International Encyclopaedia of the Social and Behavioural Sciences.* Oxford: Elsevier Sciences Ltd.
- Tajfel, H. (1969). Cognitive aspects of Prejudice. *Journal of Social Issues*, 25(4), 79—97.
- Tversky, A. in Kahneman, D. (1983). Extensional versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgment. *Psychology Review*, 90(4), 19—48.
- Ullmann, L. P. in Krosner, L. (1975). *A psychological approach to abnormal behavior.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Prispelo/Recieved: 21. 4. 2018

Sprejeto/Accepted: 26. 9. 2018