

Capitolo 10

Il pregiudizio

Chiara Aleffi
c.aleffi@unimc.it



unimc
UNIVERSITÀ DI MACERATA

l'umanesimo che innova

La rappresentazione cognitiva

Si fa riferimento sia all'atto con cui la coscienza riproduce un oggetto esterno (una cosa) o interno (uno stato d'animo, una fantasia), sia al contenuto di tale operazione riproduttiva.

PERCEZIONE

MEMORIA

La percezione sociale

Il primo sistema di elaborazione degli stimoli sensoriali

IMPRESSIONI

Questo processo si attua quando si integrano varie fonti informative in merito ad una persona per formare un giudizio su di essa

BELLEZZA O TRATTI SOMATICI “RASSICURANTI”
COMUNICAZIONE NON VERBALE
CORPO E MOVIMENTI

Insieme dei processi usati dalle persone per formarsi una
rappresentazione cognitiva degli altri

La memoria

Capacità dell'individuo di conservare traccia dell'esperienza passata e di rievocarla, in modo da poterla utilizzare per affrontare situazioni presenti e future

Costruiamo memorie nel momento in cui le preleviamo
Costruiamo il nostro passato mettendo insieme i frammenti di informazione attraverso i nostri sentimenti e aspettative attuali

Il pregiudizio

Immagina che la casa accanto alla tua sia in vendita e questi sotto siano i potenziali tuoi nuovi vicini di casa

Un insegnante in pensione e sua moglie

Una famiglia con 2 genitori e 5 figli

Una famiglia di colore

Una coppia appena sposata

Una coppia lesbica

Una giovane coppia con un bimbo piccolo

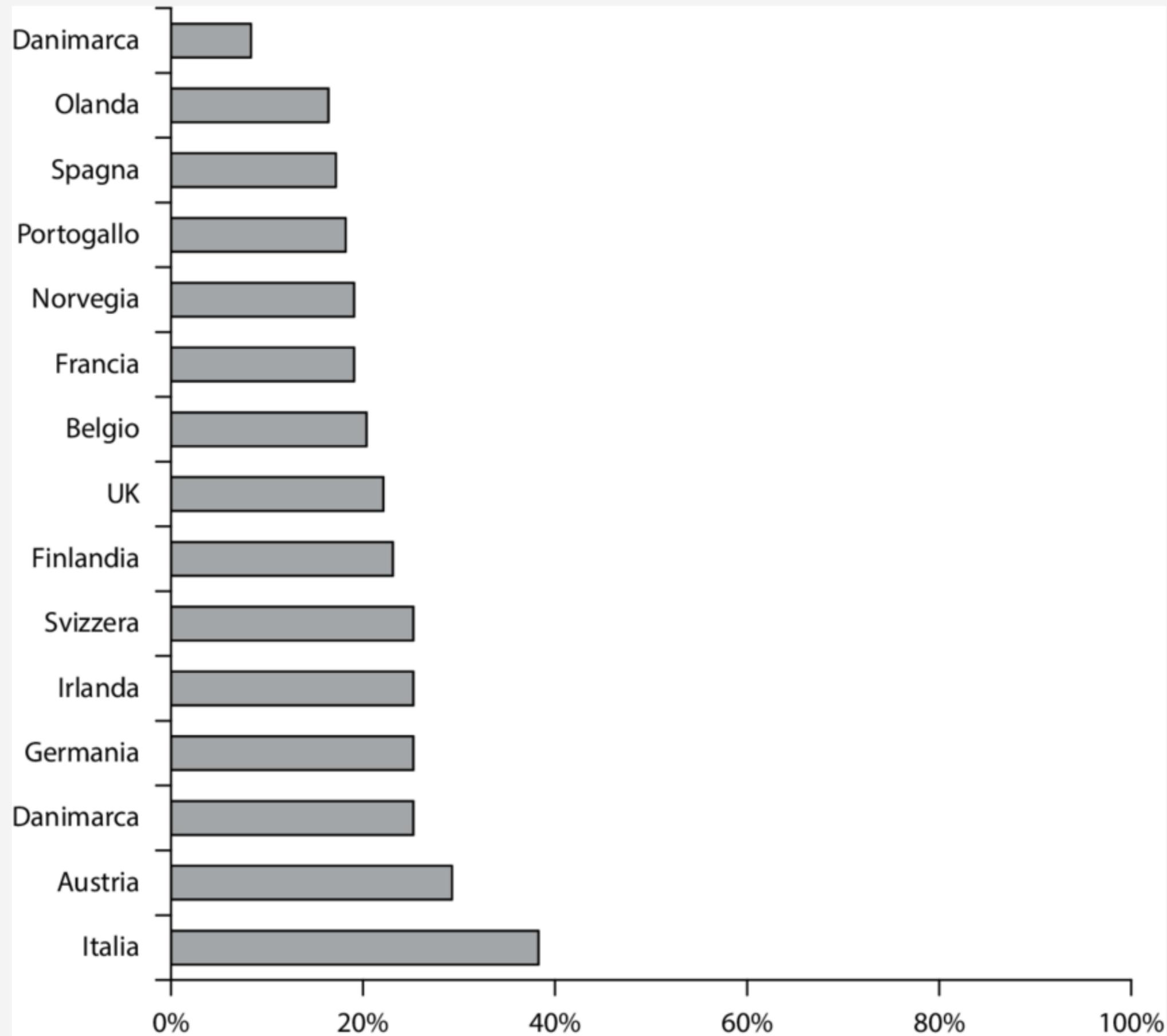
Un giovane uomo di colore

Una famiglia proveniente dall'Est Europa

Un uomo appena uscito di prigione dove ha già scontato la pena per il suo crimine

Una famiglia Rom

Figura. Percentuale di persone con posizioni apertamente nazionaliste, antiimmigrati e anti-minoranze religiose (ricerca condotta in 15 paesi europei). Fonte: Pew Research Center (2017)



Definizione e forme di pregiudizio

ETIMOLOGICAMENTE

Dal latino PRAE-JUDICIUM («**giudizio dato prima**») che nel diritto romano indicava l'**atto preparatorio al giudizio** di un imputato.

IN PSICOLOGIA SOCIALE

Il pregiudizio è un **ATTEGGIAMENTO NEGATIVO** verso **un individuo** che si fonda **esclusivamente** sulla sua appartenenza a un particolare **GRUPPO SOCIALE** [Worchel, Cooper e Goethals 1988].

Pregiudizio

Giudizio anticipato rispetto alla valutazione dei fatti. Atteggiamento sfavorevole od ostile che presenta caratteri di superficialità, indebita generalizzazione e rigidità, implicando un rifiuto di mettere in dubbio la fondatezza dell'atteggiamento stesso e la persistenza a verificarne la consistenza e la coerenza.

Allport, 1954

Definizione e forme di pregiudizio

ATTEGGIAMENTO = ha una struttura complessa e assolve a delle funzioni importanti.

NEGATIVO = può avere anche una valenza positiva, ma sono i pregiudizi negativi a influenzare profondamente le relazioni tra gli individui.

Fondato esclusivamente sull'appartenenza di un individuo ad un GRUPPO SOCIALE = è indirizzato spesso a un singolo individuo, ma è un fenomeno di gruppo, ovvero si attiva quando in noi è saliente l'appartenenza di un individuo a un gruppo diverso rispetto al nostro.

Tipi di pregiudizio

Pregiudizio **implicito**: inconsapevole

Pregiudizio **esplicito**: consapevole

Pregiudizio di **genere, razzismo, orientamento sessuale**

Definizione e forme di pregiudizio

Il pregiudizio può assumere diverse forme:

- PREGIUDIZIO ETNICO
- SESSISMO
- PREGIUDIZIO SESSUALE
- AGEISM
- PREGIUDIZIO NEI CONFRONTI DELLE PERSONE OBESE
- PREGIUDIZIO VERSO I MALATI MENTALI
- PREGIUDIZIO VERSO LE PERSONE CON DISABILITÀ FISICHE

PREGIUDIZIO ETNICO

Atteggiamento negativo verso individui appartenenti a gruppi con un **background socio-culturale diverso** rispetto al proprio gruppo.

PREGIUDIZIO ETNICO ≠ RAZZISMO

Il razzismo implica la credenza che un gruppo «razziale» sia superiore rispetto a un altro.

Il pregiudizio etnico NON implica tale credenza di superiorità.

SESSISMO

Atteggiamento negativo verso l'altro in base al suo **genere sessuale**.

In particolare, il sessismo è studiato come l'insieme di atteggiamenti sessisti che gli uomini possono provare nei confronti delle donne.

PREGIUDIZIO SESSUALE

È l'insieme dei preconcetti e atteggiamenti negativi che le persone eterosessuali provano verso le persone con un **orientamento sessuale diverso** dal proprio.

PREGIUDIZIO SESSUALE ≠ OMOFOBIA

L'omofobia indica una paura irrazionale verso gli omosessuali, espressione di una personalità patologica [Herek, 2000].

Il pregiudizio sessuale si sviluppa socialmente e NON è legato necessariamente a particolari caratteristiche di personalità.

Profezie che si autoavverano

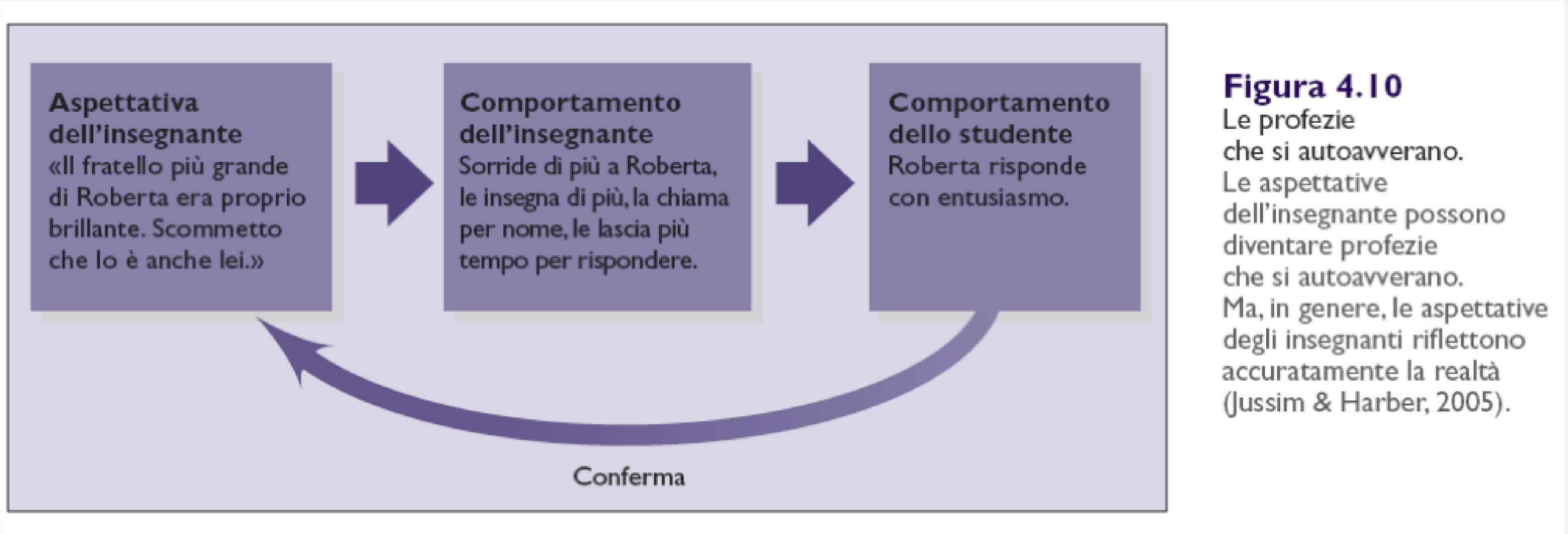


Figura 4.10

Le profezie che si autoavverano. Le aspettative dell'insegnante possono diventare profezie che si autoavverano. Ma, in genere, le aspettative degli insegnanti riflettono accuratamente la realtà (Jussim & Harber, 2005).

Stereotipo e pregiudizio

Pregiudizio e stereotipo sono due concetti spesso utilizzati in modo interscambiabile. Condividono alcuni **punti in comune** ma presentano anche **importanti differenze**:

PUNTI IN COMUNE

- Nascono dal processo cognitivo della **categorizzazione sociale** (sono dunque processi inevitabili e ordinari);
- Sono due **risposte categoriali**, rivolte ad un individuo in quanto categorizzato in un determinato gruppo sociale;
- Avvengono entrambi **a priori**, prima cioè di un'eventuale conoscenza e interazione con la persona.

DIFFERENZE

- Lo stereotipo ha un'origine e un contenuto strettamente cognitivo mentre il pregiudizio, in quanto atteggiamento, ha un contenuto generale e più articolato;
- Lo stereotipo rappresenta la **componente cognitiva del pregiudizio**.

Stereotipo

ETIMOLOGICAMENTE

Dal greco stereòs (solido) e typos (tipo). Trae il suo significato all'arte della stereotipia, più o meno un'incisione su tavoletta – metodo di stampa a fine '700.

IN PSICOLOGIA SOCIALE

Rappresentazione cognitiva che un individuo ha delle persone che appartengono a un gruppo sociale, consistente nell'attribuire caratteristiche specifiche a quel gruppo e di conseguenza alle persone che ne fanno parte

Stereotipo

Una idea preconcetta, prevenuta e generalizzata

Un'immagine o un'idea su di un particolare tipo di persona

Un'affermazione basata su idee preconcette e disinformazione

Cadiamo nello stereotipo...

- SIAMO PRESSATI DAL TEMPO
- SIAMO STANCHI
- SIAMO ECCITATI
- SIAMO PREOCCUPATI
- SIAMO TROPPO GIOVANI PER APPREZZARE LA DIVERSITÀ

Identificare alcuni stereotipi associati ai seguenti Paesi:

Germania

Francia

Cina

Identificare alcuni stereotipi associati ai seguenti Paesi:



Esistono stereotipi...

NEGATIVI

POSITIVI

NEUTRI

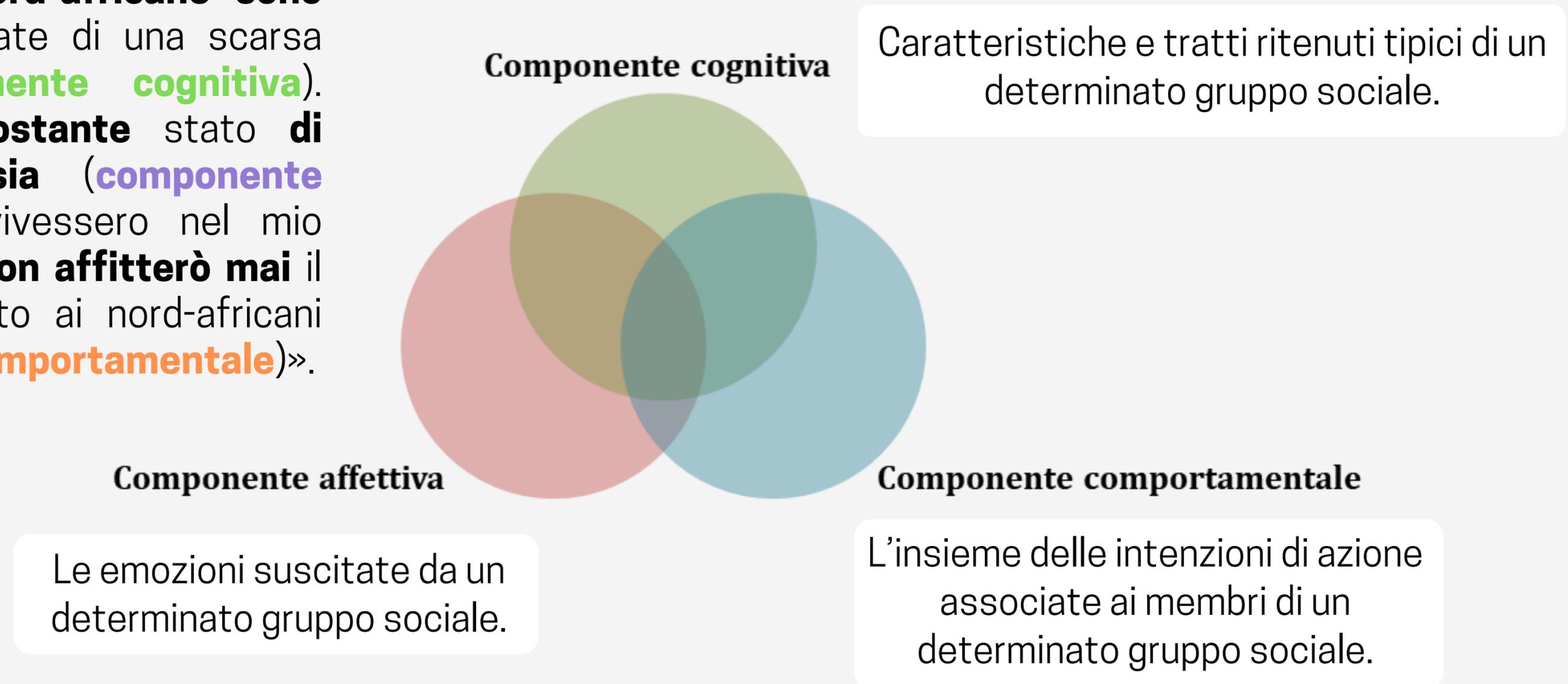
EUROPA vs ITALIA



Il pregiudizio

In quanto atteggiamento, il pregiudizio comprende una componente **cognitiva** (lo stereotipo), una componente **affettiva** e una componente **comportamentale**.

«**Le persone nord-africane sono** rumorose e dotate di una scarsa igiene (**componente cognitiva**). Vivrei in un **costante** stato **di disagio e ansia** (**componente affettiva**) se vivessero nel mio appartamento. **Non affitterò mai** il mio appartamento ai nord-africani (**componente comportamentale**)».



Pregiudizio e discriminazione

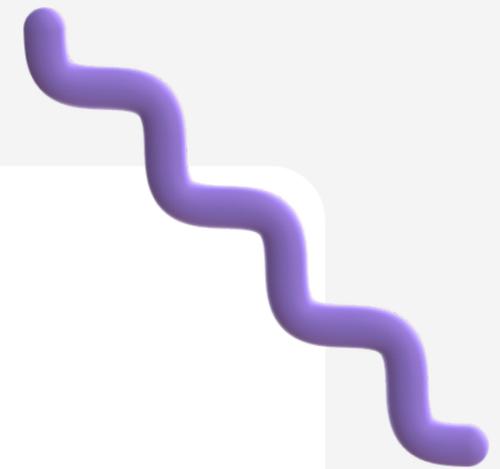
La traduzione comportamentale del pregiudizio è la **discriminazione**.

La discriminazione indica la messa in atto di un comportamento negativo **sulla base di un pregiudizio negativo**.

Non sempre il pregiudizio (come **ATTEGGIAMENTO**) si traduce in discriminazione (**COMPORAMENTO**).

Quindi...

1. Lo stereotipo è la componente cognitiva
2. Il pregiudizio è la componente valutativa
3. La discriminazione è la componente comportamentale



Storie di Migranti - I pregiudizi Nord - Sud



Storie di Migranti - I pregiudizi Nord - Sud - Video

La convivenza fra settentrionali e meridionali ha determinato sensibili mutamenti sociologici: hanno ripreso vigore i vecchi pregiudizi, come la scarsa voglia di lavorare di taluni immigrati, a parere dei settentrionali....

Le origini del pregiudizio

FASE I: 1920 – 1950

Il pregiudizio è espressione **particolari caratteristiche di personalità.**

FASE II: 1950 – 1970

Il pregiudizio è esito di **normali processi** (cognitivi e motivazionali) **che operano in ciascun individuo.**

Il pregiudizio è un **fenomeno di gruppo.**

FASE III: 1980 – 2000

Forme di **espressione nascosta di pregiudizio.**

Le origini del pregiudizio

Teoria della Personalità autoritaria [Adorno et al. 1950]

Adorno e colleghi hanno sviluppato una spiegazione al pregiudizio che si basa su **particolari caratteristiche individuali.**

La teoria della personalità autoritaria è basata su un'**analisi freudiana delle dinamiche familiari.**

Il pregiudizio può essere ricondotto a un PARTICOLARE PROFILO DI PERSONALITÀ.



Theodor Adorno

Le **PERSONE AUTORITARIE:**

- hanno credenze rigide verso il mondo sociale;
- supportano valori tradizionali e conservatori;
- hanno atteggiamenti servili verso l'autorità;
- tendono a sostenere o infliggere punizioni severe.

Le origini del pregiudizio

Teoria della Personalità autoritaria [Adorno et al. 1950]

Adorno e colleghi [1950] hanno sviluppato una scala per misurare la personalità autoritaria (SCALA F).

CONVENZIONALISMO

Adeguamento acritico a modelli comportamentali tipici della classe media.

SOTTOMOSSIONE ALL'AUTORITÀ

Tendenza a esaltare valori legati alla valorizzazione dell'autorità.

AGGRESSIVITÀ AUTORITARIA

Sostegno a punizioni particolarmente severe per i membri considerati devianti all'interno della società.

ANTI-INTROSPEZIONE

Paura delle proprie sensazioni, di essere inadeguati o sbagliati.

POTERE E DUREZZA

Ricerca in se stessi e negli altri del potere e dell'integrità invece che vicinanza emotiva.

Le origini del pregiudizio

Teoria della Personalità autoritaria [Adorno et al. 1950]

Alti punteggi nella SCALA F sono collegate a più alte tendenze a **pregiudizio** verso diversi gruppi sociali.

In seguito a interviste cliniche è emerso che le persone autoritarie (con alti punteggi nella scala F):

- hanno solitamente avuto **un'educazione estremamente rigida e severa**;
- sono persone **insicure e dipendenti** dai genitori ma, al tempo stesso, con **un'ostilità** inconscia verso di loro;
- vivono uno stato di **rabbia** che sfogano verso **gruppi deboli e devianti della società**.

Le origini del pregiudizio

Teoria della Personalità autoritaria [Adorno et al. 1950]

MA...

Un approccio individuale non spiega perché **in certi contesti e in certe epoche si assista a un'uniformità e polarizzazione di atteggiamenti ostili verso determinati gruppi.**

La teoria della Personalità autoritaria NON può essere considerata una spiegazione esaustiva delle origini del pregiudizio.

Tuttavia, **particolari predisposizioni individuali** possono predire la propensione delle persone ad esprimere alti (o bassi) livelli di pregiudizio.

Le origini del pregiudizio

Autoritarismo di destra [Altemeyer, 1996]

Tendenza ad aderire alle norme convenzionali della società (convenzionalismo), a sottomettersi alle autorità (sottomissione all'autorità) e a sostenere comportamenti punitivi per coloro che vengono considerati devianti (aggressività autoritaria).

A differenza della Teoria della Personalità autoritaria...

Altemeyer [1996] **NON** considera questo costrutto come una **disposizione stabile** degli individui ma come un **FATTORE MODIFICABILE** a seconda dell'ambiente entro cui l'individuo interagisce.

Le origini del pregiudizio

Orientamento alla dominanza sociale [Pratto et al. 1994]

Tendenza individuale a credere che ogni società debba essere gerarchicamente strutturata, in cui dunque è legittimo che vi siano alcuni gruppi che occupano posizioni di status superiore rispetto ad altri.

Altre variabili individuali

L'apertura alle esperienze e la cordialità del Big Five personality model sono associati a minori livelli di pregiudizio verso i gruppi a cui non si appartiene.

Le origini del pregiudizio

Teoria del Conflitto realistico [Sherif, 1966]

Il pregiudizio si origina quando c'è una **competizione per scarse risorse** (economiche, territoriali, simboliche etc.).

In una situazione di competizione per scarse risorse, si crea una condizione di **INTERDIPENDENZA NEGATIVA TRA I DUE GRUPPI**.

Infatti:

- Gli interessi di un gruppo si scontrano con quelli dell'altro gruppo;
- Il raggiungimento dell'obiettivo da parte del gruppo di appartenenza dipende dal fallimento dei tentativi dell'outgroup (gruppo di cui non si fa parte).

Assumere atteggiamenti negativi e comportamenti discriminatori verso i membri dell'altro gruppo è un mezzo **funzionale per legittimare e attuare l'emarginazione dei membri dell'outgroup facilitando, dunque, l'accesso alle risorse**.

Le origini del pregiudizio

Teoria del Conflitto realistico [Sherif, 1966]

I due gruppi possono competere tra loro per motivazioni differenti:

- motivazioni economiche
- motivazioni territoriali
- motivazioni meno tangibili ma più simboliche

The Robber's cave experiment

FASE II

[Sherif e Sherif, 1953]

OBIETTIVO: confermare l'assunzione che il pregiudizio e la discriminazione abbiano **origine da un conflitto di interesse tra due gruppi sociali.**

PARTECIPANTI: ragazzi adolescenti (12 anni) americani, di estrazione medio-borghese e senza alcun problema caratteriale.



The Robber's cave experiment

FASE II

[Sherif e Sherif, 1953]

PROCEDURA:

l'esperimento è stato organizzato durante le **tre settimane di campo estivo** in un parco naturale in Oklahoma. I direttori e gli animatori del campo estivo, all'insaputa dei partecipanti, erano psicologi sociali che avevano organizzato l'esperimento e che osservavano e trascrivevano i comportamenti dei bambini.

L'esperimento era organizzato in **diverse fasi**:

Fase **I**: formazione dei due gruppi e aumento di coesione interna

Fase **II**: Competizione intergruppi

Fase **III**: Cooperazione intergruppi



The Robber's cave experiment

FASE II

[Sherif e Sherif, 1953]

FASE I: Formazione dei due gruppi e aumento della coesione interna

I partecipanti venivano **casualmente assegnati a due gruppi**, a cui venivano assegnati nome (gli «Eagles» e i «Rattlers») e bandiera.

Gli sperimentatori organizzavano **compiti di squadra** finalizzati ad **umentare l'unità e la coesione tra i membri del gruppo.**

In questa prima fase, i due gruppi vivevano in **due dimore separate.**



The Robber's cave experiment

FASE II

[Sherif e Sherif, 1953]

FASE II: Competizione intergruppi

I partecipanti venivano messi al corrente dell'esistenza dell'altro gruppo.

Gli sperimentatori introducevano delle attività finalizzate a creare una situazione di **competizione tra gruppi**.

Venivano messi in palio premi per un solo gruppo vincitore, creando quindi un contesto di **INTERDIPENDENZA NEGATIVA**.

Già dalle prime attività competitive iniziarono **episodi di pregiudizio e discriminazione verso l'altro gruppo** (appellativi dispregiativi, aggressioni, atti vandalici).



The Robber's cave experiment

FASE II

[Sherif e Sherif, 1953]

FASE III: Cooperazione intergruppi

Gli sperimentatori cambiarono l'interdipendenza (**da negativa a positiva**) attraverso l'introduzione di OBIETTIVI SOVRAORDINATI (ad esempio, rottura della tubatura dell'acqua, guasto del camion che portava i viveri).

L'introduzione di obiettivi sovraordinati ha conseguenze positive:

- **diminuisce i pregiudizi e i comportamenti aggressivi** nei confronti dell'altro gruppo;
- porta alla nascita di **amicizie intergruppi**;
- **riduce la salienza di appartenenza** al proprio gruppo.

Gli obiettivi sovraordinati sono obiettivi **importanti per entrambi** i gruppi e per il cui raggiungimento è necessaria la **cooperazione con l'altro gruppo**. I due gruppi devono quindi agire assieme e in maniera coordinata per raggiungere l'obiettivo.



The Robber's cave experiment

FASE II

[Sherif e Sherif, 1953]

La Teoria del Conflitto realistico è particolarmente importante perché dimostra come la **competizione e l'interdipendenza negativa** tra due gruppi **umentano pregiudizio e discriminazione** e indica una prima **via di riduzione** di questi processi (introduzione di scopi sovraordinati).

MA...

Non permette di spiegare tutti i **tipi di pregiudizio**.

Il pregiudizio era **iniziato** ancora **prima dell'introduzione di attività competitive** tra i due gruppi.

La competizione per scarse risorse e l'interdipendenza negativa **NON sono condizioni necessarie** perché nasca il pregiudizio: ci può essere pregiudizio e discriminazione verso l'altro gruppo anche in assenza di competizione.

La categorizzazione sociale

FASE II

Il pregiudizio si origina da un processo di categorizzazione sociale.

La categorizzazione sociale è il processo attraverso cui l'individuo **classifica un'altra persona entro un determinato gruppo sociale**. Tale processo è **caratteristico** della cognizione umana e serve a **economizzare** le risorse cognitive.

È una risposta categoriale, ovvero, è rivolto a un'altra persona in quanto membro di una categoria sociale diversa dalla propria.

Il pregiudizio deriva dalla categorizzazione sociale in:

- **Ingroups**: il gruppo di appartenenza, al quale la persona appartiene;
- **Outgroups**: i gruppi esterni, ai quali la persona non appartiene.

La categorizzazione sociale

FASE II

Secondo *Tajfel* il fatto di categorizzare socialmente gli individui ci porta a compiere due percorsi:

- Principio di accentuazione intercategoriale: secondo cui accentuiamo le differenze tra gruppi, tra categorie diverse
- Principio di assimilazione intercategoriale: secondo cui accentuiamo le somiglianze tra membri della stessa categoria.

La Teoria dell'identità sociale

FASE II

Il pregiudizio è un fenomeno che **riguarda tutti gli individui**.

Esistono **particolari caratteristiche individuali e condizioni socio-economiche** che possono accentuare espressioni di pregiudizio, **ma non possono spiegarne le origini**.

Le origini del pregiudizio vanno ricercate nei **NORMALI PROCESSI COGNITIVI E MOTIVAZIONALI DELL'INDIVIDUO**.

Processi cognitivi

CATEGORIZZAZIONE SOCIALE

Processi motivazionali

IDENTITÀ SOCIALE

Il paradigma dei gruppi minimi

FASE II

[Tajfel, Billig, Bundy, e Flament, 1971]

OBIETTIVI: dimostrare che **la semplice categorizzazione** in ingroup e outgroup è **condizione minima sufficiente** per sviluppare atteggiamenti di favoritismo verso l'ingroup e negativi verso l'outgroup.

PROCEDURA: i partecipanti venivano **assegnati casualmente a un gruppo sociale**. L'assegnazione avveniva **tramite criteri insignificanti** (ad esempio, preferenze estetiche per un quadro, lancio della moneta).

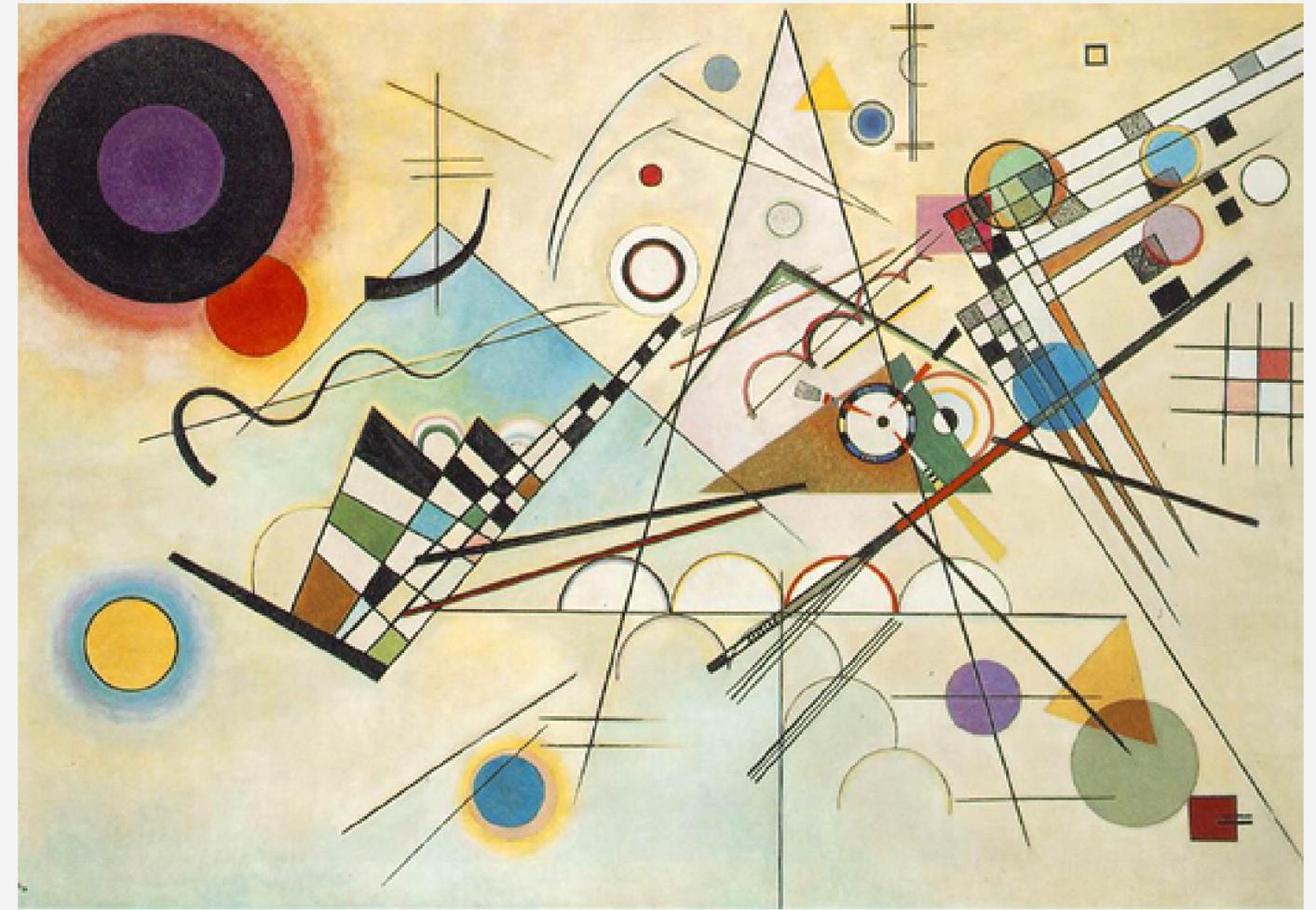
Con il paradigma dei gruppi minimi **l'unico fattore salienza è l'appartenenza** e qualsiasi altro fattore che può condurre a pregiudizio viene eliminato (assenza di conflitto di interesse, assenza di interesse personale, nessuna precedente conoscenza dei partecipanti, nessuna interazione tra partecipanti).



Il paradigma dei gruppi minimi

FASE II

[Tajfel, Billig, Bundy, e Flament, 1971]



Il paradigma dei gruppi minimi

FASE II

[Tajfel, Billig, Bundy, e Flament, 1971]

Dopo l'assegnazione a uno dei due gruppi minimi, i partecipanti dovevano **distribuire delle risorse monetarie** ai membri dell'ingroup e dell'outgroup.

Ai partecipanti veniva detto che la loro distribuzione avrebbe avuto un valore monetario ma che **non avrebbero mai distribuito denaro a se stessi**: il denaro che loro avrebbero ricevuto sarebbe stato assegnato loro da altri partecipanti.

Le strategie di distribuzione avvenivano attraverso delle **MATRICI DI PAGAMENTO**.



Il paradigma dei gruppi minimi

[Tajfel, Billig, Bundy, e Flament, 1971]

FASE II

Le matrici erano create in modo tale che i partecipanti potessero scegliere se assegnare:

EQUITÀ: uguali risorse ai membri dell'ingroup e dell'outgroup.

MASSIMO PROFITTO PER L'INGROUP: profitto massimo per il proprio gruppo.

MASSIMO PROFITTO COMUNE: massime risorse uguali sia per i membri dell'ingroup che dell'outgroup.

MASSIMA DIFFERENZA INGROUP-OUTGROUP: la differenza tra la ricompensa dell'outgroup e quella dell'ingroup è massima e a favore del proprio gruppo



Il paradigma dei gruppi minimi

[Tajfel, Billig, Bundy, e Flament, 1971]

FASE II

Esempio di matrice



Il paradigma dei gruppi minimi

FASE II

[Tajfel, Billig, Bundy, e Flament, 1971]

RISULTATI: la **maggioranza dei partecipanti** (72%) tendeva a scegliere le **strategie a favore del proprio gruppo** (massima differenza ingroup-outgroup e massimo profitto ingroup).

In molti casi, questa strategia era **preferita a quella di massimo profitto comune** anche se quest'ultima portava a **maggiori guadagni in termini assoluti** per il proprio gruppo.

Una **semplice categorizzazione** tra ingroup e outgroup porta gli individui a **favorire il proprio gruppo e discriminare l'outgroup**, anche in assenza di conflitto di interessi e competizione per scarse risorse.

La Teoria dell'Identità sociale

FASE II

[Tajfel e Turner, 1979]

Ciascun individuo appartiene a **innumerevoli ingroups**, cui **contrappriamo degli outgroups** (donne vs. uomini, eterosessuali vs. omosessuali, italiani vs. tedeschi).

La **salianza dell'appartenenza** a un determinato ingroup è **contestuale**: dipende dal contesto sociale entro cui interagiamo in quel momento.

Secondo la Teoria dell'Identità sociale, **la categorizzazione sociale** e la semplice **consapevolezza di appartenere** a un determinato gruppo **sono alla base del pregiudizio.**

PERCHÉ?

La Teoria dell'Identità sociale

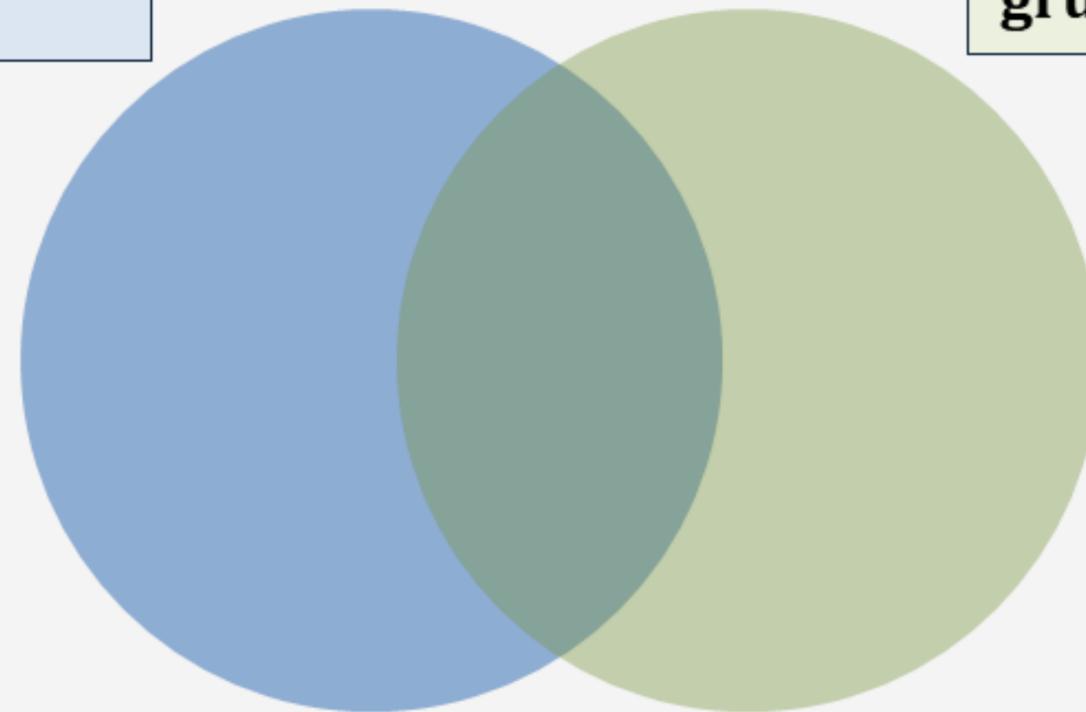
FASE II

[Tajfel e Turner, 1979]

L'identità di un individuo è composta dall'identità personale e dall'identità sociale.

Parte del sé che deriva dai **tratti individuali e dai rapporti** che noi intratteniamo con gli altri.

Parte dell'immagine di sé legata alla **consapevolezza di appartenere a uno o più gruppi sociali.**



Identità personale

Identità sociale

La Teoria dell'Identità sociale

FASE II

[Tajfel e Turner, 1979]

La **PROTEZIONE DELLA PROPRIA AUTOSTIMA** è uno dei bisogni fondamentali di ciascun individuo.

Per proteggere la propria autostima, l'individuo tende a **mantenere un'identità personale positiva**.

Allo stesso modo, il **mantenimento di un'identità sociale positiva** del proprio gruppo è fondamentale per mantenere un'autostima individuale elevata.

Confronto sociale positivo con altri gruppi: siamo motivati ad attuare atteggiamenti o comportamenti positivi che favoriscano il proprio gruppo di appartenenza o comportamenti e atteggiamenti negativi che sfavoriscono l'altro gruppo.

Tanto più il confronto è a **favore nel nostro gruppo**, tanto più la nostra identità sociale è positiva e la nostra autostima più alta.

Il confronto sociale acquista maggiore significato quando avviene con **gruppi simili** al nostro per status e competenza.

Forme moderne di pregiudizio

Nelle società occidentali, il pregiudizio **non è sparito ma ha assunto forme più articolate e complesse.**

PREGIUDIZIO MANIFESTO (O VECCHIO STILE)

Più facile da osservare e misurare.

- Spontaneo
- Diretto
- Superficiale
- Esplicito
- Associato ad emozioni forti (rabbia, disprezzo, disgusto)

PREGIUDIZIO MODERNO

Più difficile da osservare e misurare, ma non per questo meno pervasivo.

- Complesso
- Ambivalente
- Implicito
- A volte non consapevole
- Associato a emozioni più latenti come disagio e imbarazzo

Forme moderne di pregiudizio

Nel corso degli ultimi anni, gli psicologi sociali hanno dato **diverse definizioni** di queste nuove forme di pregiudizio, e sviluppato **nuove scale di misura** per poterlo misurare.

Pregiudizio sottile [Pettigrew e Meertens, 1995].

Pregiudizio espresso in **maniera socialmente accettabile** che può manifestarsi attraverso:

- Un'enfaticizzazione delle differenze tra ingroup e outgroup a livello di cultura, valori, religione, educazione etc.;
- La negazione di emozioni positive ai membri di un gruppo diverso dal proprio.

Pregiudizio moderno [McConahay, 1986].

Si riferisce alla **credenza per cui il pregiudizio, al giorno d'oggi, non esista più** o comunque abbia un impatto **trascurabile** per la società. Se ne possono distinguere **quattro componenti**:

1. la discriminazione è qualcosa del passato, dal momento che oggi le minoranze possono partecipare attivamente a tutti i campi della vita pubblica;
2. le minoranze esagerano nel volere occupare posizioni in luoghi e situazioni nei quali non sono ben accette;
3. le richieste poste dalle minoranze e le strategie utilizzate da queste sono ingiuste;
4. i successi ottenuti negli ultimi anni non sono meritati e le istituzioni stanno dedicando spazio e attenzione a questi gruppi più di quanti essi meritano.

Forme moderne di pregiudizio

Pregiudizio riluttante [Dovidio e Gaertner, 2004].

Parte dall'assunzione che ci sia una **dissociazione tra pregiudizi espliciti e pregiudizi impliciti** (inconsapevoli). Le persone con pregiudizio avversivo:

- sono convinte di riconoscersi in principi di natura egualitaria e di non essere portatori di pensieri pregiudiziali;
- sono motivate a ripudiare sentimenti pregiudizievoli dall'immagine di sé.

Da un punto di vista **consapevole**, le persone con pregiudizio avversivo **si comporteranno in modo tollerante** ma, da un punto di vista **implicito** e meno controllabile, **attueranno dei comportamenti e atteggiamenti non positivi con la minoranza** (ad esempio, eviteranno il contatto con un membro della minoranza).

#BioDentro Carrefour – Esperimento sociale



Gaertner e colleghi [1973]

OBIETTIVI: misurare la **volontà dei partecipanti di aiutare** un individuo con l'automobile guasta.

PARTECIPANTI: bianchi conservatori e bianchi liberali del distretto di New York.

PROCEDURA: i partecipanti venivano contattati telefonicamente (**Wrong Phone calling number technique**). A seconda della condizione sperimentale, il richiedente aiuto poteva essere **bianco** o **afro-americano** (etnia riconoscibile attraverso lo slang parlato).

Al telefono i richiedenti aiuto sostenevano di aver composto il numero del meccanico da un telefono pubblico e di aver erroneamente sbagliato numero. Quindi, **chiedevano al rispondente di chiamare per loro il meccanico** perché avevano usato il loro ultimo gettone per questa chiamata.



Gaertner e colleghi [1973]

VARIABILI DIPENDENTI:

- comportamento di aiuto (percentuale di partecipanti che effettivamente aiutavano l'automobilista);
- chiusura anzitempo della telefonata (percentuale di partecipanti che chiudevano anzitempo la telefonata).



Gaertner e colleghi [1973]

RISULTATI:

Percentuale di partecipanti che aiutavano la vittima

- I Conservatori discriminavano più dei liberali e aiutavano di più l'uomo bisognoso di aiuto quando era bianco (vs. afro-americano).
- I liberali non sembravano discriminare (nessuna differenza significativa tra le due condizioni).

Chiusura anzitempo della chiamata

- I liberali interrompevano prima la chiamata quando il richiedente era afro-americano rispetto a bianco.
- I conservatori non mostravano alcuna differenza (nessuna differenza significativa tra le due condizioni).



Gaertner e colleghi [1973]

Il comportamento discriminatorio emergeva per le persone senza apparente pregiudizio. Le persone apparentemente senza pregiudizio discriminavano gli afro-americani prima di essere certi che fosse richiesto loro aiuto, in una **situazione di ambiguità in cui non era ancora saliente la norma di responsabilità sociale verso il membro della minoranza.**

Infraumanizzazione

Non si nega totalmente il tratto dell'umanità all'outgroup, bensì ci si «limita» a considerarlo come meno umano del proprio gruppo. Si misura tramite l'attribuzione delle emozioni primarie (emozioni condivise da persone e animali) e secondarie (emozioni unicamente umane) a membri dell'ingroup e dell'outgroup.

Le emozioni primarie vengono attribuite in modo indistinto a membri dell'ingroup e dell'outgroup

Le emozioni secondarie vengono attribuite maggiormente ai membri dell'ingroup

L'impatto del pregiudizio e degli stereotipi negativi

Quali possono essere le conseguenze per coloro che subiscono pregiudizio, per i membri quindi di gruppi stigmatizzati?

STIGMA = caratteristica **distinguibile della persona che evidenzia la sua appartenenza al gruppo stigmatizzato** [Goffman, 1963].
Tale caratteristica può essere **visibile e difficilmente modificabile** (ad esempio, il colore della pelle) oppure **non immediatamente percepibile** (ad esempio, la classe sociale).

L'impatto del pregiudizio e degli stereotipi negativi

Pregiudizio e stereotipi hanno **diverse conseguenze negative** per chi ne è vittima:

CONSEGUENZE INDIVIDUALI

- **Benessere fisico** (stress, ansia, problemi cardiovascolari);
- Abbassamento **dell'autostima**;
- **Interiorizzazione** dell'inferiorità;
- **Minaccia dello stereotipo** (la consapevolezza di essere stereotipati rispetto ad una particolare dimensione può creare uno stato di minaccia che influisce sulle prestazioni dell'individuo);
- **Profezia che si autoavvera.**

CONSEGUENZE SOCIALI

- Effetto **soffitto di vetro**;
- **Disparità nelle cure sanitarie.**

Quali conseguenze psicosociali?



Ridurre il pregiudizio

Secondo Allport [1954], pregiudizio e discriminazione sorgono a causa della **mancanza di conoscenza** tra gli individui appartenenti a gruppi differenti.

Favorire la possibilità di contatto tra membri di gruppi etnici diversi dovrebbe **aumentare la conoscenza reciproca** e quindi diminuire il pregiudizio verso i membri dell'altro gruppo.

Ridurre il pregiudizio

Secondo Allport [1954], perché il contatto intergruppi abbia effetti positivi devono essere rispettate **QUATTRO CONDIZIONI FONDAMENTALI**:

1. ci deve essere la possibilità di una **conoscenza approfondita** tra i membri dei due gruppi;
2. le persone che interagiscono devono avere uno **status simile**;
3. ci deve essere **sostegno da parte delle istituzioni**;
4. le persone devono **cooperare** per il raggiungimento di **obiettivi comuni**.

In una successiva meta-analisi [Pettigrew e Tropp, 2006] è emerso che **il contatto riduce il pregiudizio** (l'effetto medio è $r = -.21$). Se le condizioni di Allport sono rispettate, l'effetto medio è più forte ($r = -.29$).

Ridurre il pregiudizio

L'ipotesi del contatto sostiene che il contatto riduca il pregiudizio, ma non specifica **come**.

Sono stati proposti **diversi fattori** che possono spiegare gli effetti del contatto sul pregiudizio.

Fattori COGNITIVI

Cambiamento della rappresentazione cognitiva del proprio e dell'altro gruppo.

Fattori EMOTIVI

Emozioni intergruppo (ansia, empatia, senso di minaccia).

Ridurre il pregiudizio

FATTORI EMOTIVI:

- Diminuisce **l'ansia intergruppi** (che consiste nel senso di disagio e di incertezza al pensiero di incontrare membri dell'outgroup);
- Aumenta **l'empatia** verso i membri dell'altro gruppo (che consiste nella risposta emotiva alle emozioni e alla situazione in cui si trovano i membri dell'outgroup);
- Riduce la **percezione di minaccia** che può derivare da considerazioni pratiche (minaccia realistica) o simboliche (minaccia simbolica) che a sua volta si traduce in un miglioramento delle relazioni intergruppi.

Ridurre il pregiudizio

FATTORI COGNITIVI:

MODELLO DELLA DECATEGORIZZAZIONE [Brewer e Miller, 1984] = il contatto intergruppi deve essere decategorizzato. In altre parole, è importante che **durante l'incontro tra ingroup e outgroup siano salienti le caratteristiche dei singoli individui** piuttosto che quelle dei loro gruppi.

MODELLO DELLA CATEGORIZZAZIONE [Hewstone e Brown, 1986] = durante il **contatto la salienza dei gruppi va mantenuta e rafforzata**. Infatti, avere relazioni positive tenendo presente le diverse appartenenze consente la **generalizzazione** degli atteggiamenti positivi maturati durante il contatto con specifici membri dell'outgroup nel suo complesso.

MODELLO DELL'IDENTITÀ DELL'INGROUP COMUNE [Gaertner e Dovidio, 2000] = occorre che i membri si percepiscano come **membri dello stesso gruppo**, vale a dire nei termini di un gruppo sovraordinato che includa sia outgroup che ingroup.

MODELLO DELL'IDENTITÀ DUPLICE [Gaertner et al., 1993] = consiste **nell'includere ingroup e outgroup in un gruppo sovraordinato mantenendo al contempo la salienza delle identità originali**, che consente il processo di generalizzazione degli atteggiamenti.

Ridurre il pregiudizio

FATTORI COGNITIVI:



Forme alternative di contatto

Non sempre il contatto diretto è **possibile** (ad esempio, per motivi pratici, per alta segregazione negli ambienti).

Inoltre, non è detto che il contatto **debba essere faccia a faccia per essere efficace.**

È emerso che il **contatto indiretto**, ovvero non faccia a faccia, **abbia effetti notevoli sul miglioramento degli atteggiamenti.**

Forme alternative di contatto

CONTATTO ESTESO: consiste nel **sapere che un membro dell'ingroup è amico (o ha relazioni positive) con un membro dell'outgroup.**

CONTATTO VICARIO: **osservare** una relazione positiva tra ingroup e outgroup riduce il pregiudizio.

Teoria dell'equilibrio cognitivo [Heider, 1958]

Le persone cercano di trovarsi in uno **status di equilibrio cognitivo**. Nel caso del contatto esteso e vicario, lo stato di equilibrio è minacciato dal fatto che la persona, con relazione **negativa** con l'outgroup, ha una relazione **positiva** con un membro dell'ingroup che, a sua volta, ha una relazione **positiva** con un membro dell'outgroup. La via più facile da percorrere e meno costosa a livello cognitivo è il **cambiamento degli atteggiamenti nei confronti dell'outgroup.**

CONTATTO IMMAGINATO: consiste nella **simulazione mentale** di un incontro positivo con un membro dell'outgroup [Crisp e Turner, 2012].

Chiara Aleffi
c.aleffi@unimc.it



unimc
UNIVERSITÀ DI MACERATA

l'umanesimo che innova