

Corso di Laurea in Scienze del Servizio Sociale  
a.a. 2016/2017

# Psicologia Sociale e di Comunità

## Modulo di **PSICOLOGIA SOCIALE E DEI GRUPPI**

Alessio Nencini  
alessio.nencini@univr.it

# Il pregiudizio

---

E alcune strategie per la sua riduzione

# Che cosa è il pregiudizio?

*“il pregiudizio è un’antipatia fondata su una generalizzazione falsa e inflessibile. Può essere sentito internamente o espresso. Può essere diretto verso un gruppo nel suo complesso o verso un individuo in quanto membro di quel gruppo”*

(Allport, 1954, p.9)

- Pregiudizio
- Stereotipo
- Discriminazione

# Pregiudizio: patologia o normalità?

## Le basi del pregiudizio

### **Componente cognitiva:**

Categorizzazione e accentuazione percettiva (differenziazione inter-categ e assimilazione intra-categ.)

+

### **Componente motivazionale:**

Percezione dell'altro come diverso e minaccioso

# Le basi motivazionali del pregiudizio: Spiegazioni Intra-individuali

- **Frustrazione-aggressività** (Dollard et al., 1939): l'aggressività nasce dalla frustrazione: un ostacolo tra un bisogno e il suo soddisfacimento
- **Personalità autoritaria** (Adorno et al., 1950): clima familiare rigido e repressivo provoca una forte aggressività inespressa, che si traduce in senso del dovere e intolleranza verso i devianti e i diversi
- **Autoritarismo** (Altemeyer, 1988): sottomissione all'autorità, convenzionalismo, aggressività autoritaria
- **Orientamento alla dominanza sociale** (Sidanius & Pratto, 1999): ideologia basata sull'esistenza e legittimazione di una gerarchia tra gruppi sociali

# Le basi motivazionali del pregiudizio: Spiegazioni socio-economiche

- **Deprivazione relativa** (es. Davies, 1969; Gurr, 1970; Runciman, 1966; Stouffer, 1949):

“senso di insoddisfazione soggettiva che si sperimenta quando si confronta la propria situazione con quella che si ritiene *dovrebbe* essere e la si giudica peggiore”

- Confronto con altre persone
- Confronto con il passato
- Confronto con le aspettative

- **Conflitto realistico** (Sherif, 1966):

Il conflitto nasce dalla competizione per scarse risorse

# Le basi motivazionali del pregiudizio: Spiegazioni psico-sociali

- **Identità sociale** (Tajfel, 1981):

Bisogno di un'identità sociale positiva e distinta →  
l'outgroup viene visto come una minaccia alla distintività  
positiva dell'ingroup

- **Riduzione dell'incertezza** (Hogg, 2000):

Bisogno di certezze: l'ingroup fornisce un sistema di valori,  
informazioni sul mondo e sugli altri (*una realtà condivisa e  
convalidata socialmente*) → l'outgroup rappresenta  
qualcosa di diverso e di minaccioso

# Esiste ancora il pregiudizio oggi?



1996



2008



2013



2013

# Pregiudizio «moderno» ed «implicito»

Oggi, non è più socialmente accettato esprimere apertamente pregiudizi e atteggiamenti ostili nei confronti delle minoranze

## → Nuove misure:

- Scale che misurano le nuove forme del pregiudizio

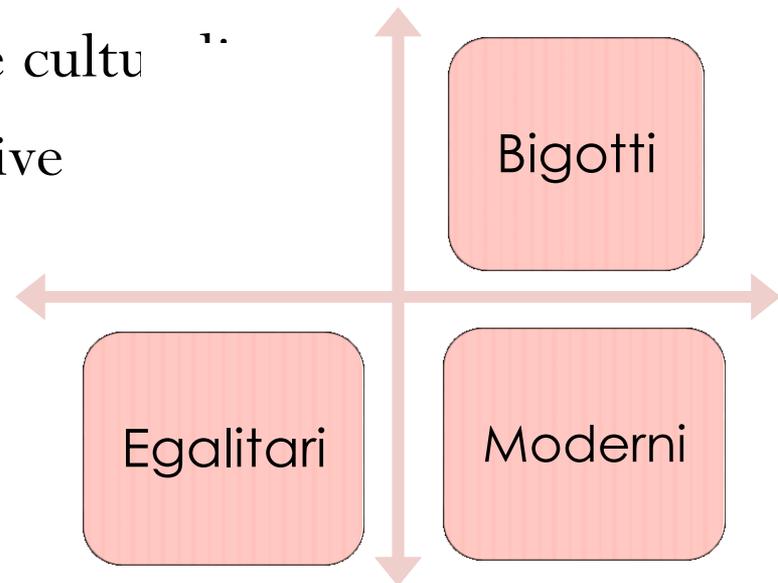
# Il pregiudizio manifesto e latente (Pettigrew & Meertens, 1995)

**Pregiudizio manifesto = “vecchio stile”**

- Percezione di minaccia e rifiuto dell'outgroup
- Rifiuto dell'intimità

**vs. Pregiudizio latente = “moderno”**

- Difesa dei valori tradizionali
- Esagerazione delle differenze culturali
- Negazione di emozioni positive



# Diverse forme di pregiudizio

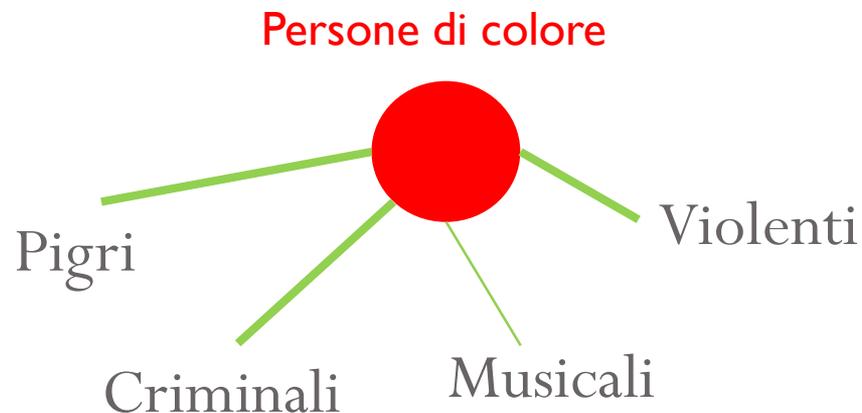
Oggi, non è più socialmente accettato esprimere apertamente pregiudizi e atteggiamenti ostili nei confronti delle minoranze

## → Nuove misure:

- Scale che misurano le nuove forme del pregiudizio
- Utilizzo del linguaggio
- Comportamento non verbale
- Comportamenti in situazioni “ambigue”
- Tecniche implicite basate sui tempi di risposta

# La Rappresentazione mentale dei gruppi sociali

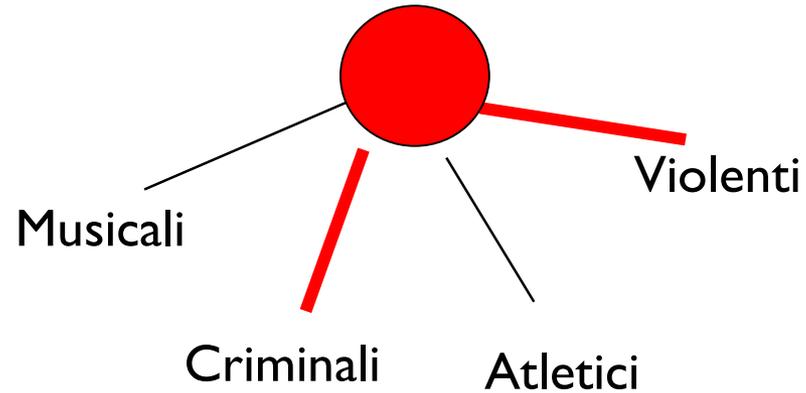
Comprende un **Nodo**, dei Tratti e dei **legami associativi**



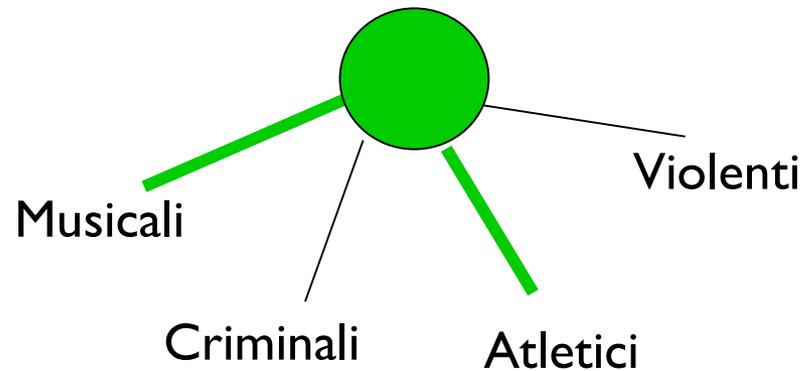
Il pregiudizio consiste in un forte legame associativo tra il nodo corrispondente ad un gruppo e dei tratti negativi.

➔ Una volta attivato il nodo, si attiva tutta la rete.

## **Persone con alto livello di pregiudizio:**

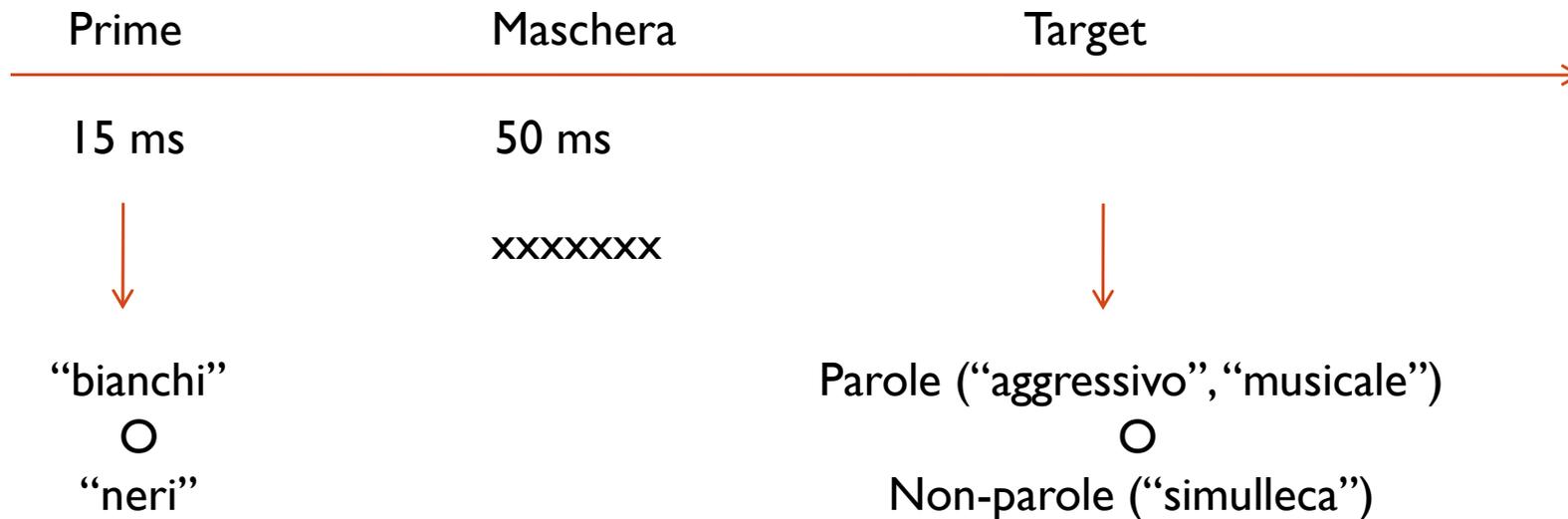


## **Persone con basso livello di pregiudizio:**



# Il pregiudizio implicito

Es. Priming sequenziale semantico



Si misura il tempo di risposta → concetti più “accessibili” nella mente, sono più veloci da richiamare

Pregiudizio implicito: in seguito a presentazione del prime subliminale “nero”, si è più veloci nel riconoscere le parole di valenza negativa, rispetto a quelle di valenza positiva

# Si può ridurre il pregiudizio?

Categorizzazione + percezione di minaccia

Strategie che alterano la categorizzazione

- Ricategorizzazione (Identità Comune)
- Categorizzazione incrociata

Strategie che agiscono sulla percezione di minaccia

- Contatto intergruppi
- Assunzione di Prospettiva e Empatia

# L'ipotesi del contatto (Allport, 1954)

Spesso pregiudizi e stereotipi nascono dal fatto di non conoscere direttamente l'altro e le sue reali caratteristiche  
➔ entrare in contatto con l'altro, ci permette di conoscerlo e di disconfermare gli stereotipi del gruppo che rappresenta

Condizioni affinché il contatto sia efficace:

1. Interazioni cooperative e piacevoli
2. Possibilità di conoscenza approfondita
3. Status simile
4. Supporto istituzionale

# Modello integrativo del contatto (Hewstone, 1996 & Pettigrew, 1998)

**Successione temporale:** prima contatto personalizzato e approfondito (interpersonale), poi riferimento all'appartenenza di gruppo (intergruppi)

- Il contatto **interpersonale** permette di ridurre l'ansia intergruppi, di evitare di introdurre nella situazione di contatto stereotipi e pregiudizi: è più probabile che il contatto sia positivo.
- Il contatto **intergruppi** permette il processo di generalizzazione dai singoli individui conosciuti all'intero outgroup.

# Assunzione di prospettiva ed empatia

Incoraggiare le persone ad assumere la prospettiva di una persona appartenente ad un gruppo stigmatizzato ad empatizzare con essa, può portare ad una riduzione del pregiudizio nei confronti dell'intero gruppo e motivare l'aiuto a beneficio di tutti i membri del gruppo.

**Assunzione di prospettiva:** capire il punto di vista dell'altro (aspetto cognitivo dell'empatia)

**Empatia** = risposta affettiva orientata all'altro e congruente con la percezione del suo benessere

**empatia reattiva:** in reazione alla sofferenza dell'altro (es. compassione, calore umano...)

**empatia parallela:** simili a quelle provate dall'altro (es. tristezza, rabbia...)

# Possibili domande

- Lo studio del pregiudizio in psicologia sociale. Descrivere il concetto facendo riferimento ad una teoria e, se possibile, ad un contributo di ricerca.
- Descrivere alcune possibili strategie utili alla riduzione del pregiudizio.
- Descrivere le diverse forme di pregiudizio studiate in psicologia sociale.