

Capitolo 7

Pregiudizio e rapporti intergruppi

I gruppi sono la somma degli individui che li compongono?

- A. *“Non esiste una psicologia dei gruppi che non sia fondamentalmente ed interamente una psicologia degli individui” (Allport, 1924)*
- B. *“Non si rende giustizia alle cose passando indebitamente dal comportamento, dai sentimenti e dagli atteggiamenti espressi da una persona isolata alla sua condotta in qualità di membro di un gruppo. L'essere membro di un gruppo e comportarsi come tale ha conseguenze psicologiche che sussistono anche quando gli altri membri non sono immediatamente presenti” (Sherif, 1967)*

I gruppi sono la somma degli individui che li compongono?

- A. *“Non esiste una psicologia dei gruppi che non sia fondamentalmente ed interamente una psicologia degli individui”* (Allport, 1924)

Critica al concetto di mente di gruppo di Le Bon (1908) e McDougall (1920)

- **Mente di gruppo:** idea secondo cui le persone in situazioni collettive adottano un modo di pensare qualitativamente differente, che le porta a comportarsi in modo antisociale e/o aggressivo

I gruppi sono la somma degli individui che li compongono?

- B. *“Non si rende giustizia alle cose passando indebitamente dal comportamento, dai sentimenti e dagli atteggiamenti espressi da una persona isolata alla sua condotta in qualità di membro di un gruppo...”* (Sherif, 1967)

La metafora dell'acqua (Asch): $H + O_2 \rightarrow H_2O$

I gruppi hanno carattere reale e distintivo, sono dotati di proprietà uniche che emergono dalle reti di relazione tra i singoli membri.

I gruppi sono la somma degli individui che li compongono?

La realtà dei gruppi emerge dalle comuni percezioni che le persone hanno di se stesse in qualità di membri della medesima unità sociale.

- **Gruppo:** Un gruppo esiste quando due o più individui si definiscono come membri della medesima categoria sociale (Tajfel, 1981; Turner, 1982).

Abbiamo bisogno di teorie specifiche per la spiegazione e la comprensione dei rapporti intergruppi

Pregiudizio

"Il pregiudizio etnico è un'antipatia fondata su una generalizzazione erronea e non flessibile. [...] Può essere rivolto al gruppo intero o ad un singolo individuo a causa della sua appartenenza a quel gruppo"



Gordon Allport

Pregiudizio

- Orientamento verso un gruppo di persone
- Socialmente condiviso
- Le relazioni intergruppi giocano un ruolo fondamentale

Il ***pregiudizio*** è quindi un atteggiamento, cioè, una valutazione negativa dei membri di un gruppo, basata unicamente sulla loro appartenenza categoriale.

Pregiudizio

3 Componenti:

- Componente Affettiva
- Componente Cognitiva (stereotipi)
- Componente Comportamentale (discriminazione)

Stereotipo

- **Stereotipo:** generalizzazione condotta su un gruppo di persone; caratteristiche identiche vengono attribuite a tutti i membri del gruppo, senza tenere conto delle variazioni tra i membri.

Gli stereotipi hanno le loro radici nel processo cognitivo di categorizzazione sociale.

Stereotipo

Senza eufemismi, le aspiranti pilota hanno reazioni emotive diverse da quelle degli uomini e, per questo, perdono rapidamente la concentrazione necessaria al volo (Daily Telegraph 1997)

- **Stereotipi come credenze legittimanti:** Gli stereotipi assolvono una funzione ideologica di legittimazione delle gerarchie sociali. Gli stereotipi relativi ai gruppi sociali sono spesso *consensuali*, cioè condivisi sia dal gruppo dominante sia da quello subordinato.

Stereotipo

- **Profezia che si autoavvera:** “una supposizione o profezia che per il solo fatto di essere stata pronunciata, fa realizzare l’avvenimento presunto, aspettato o predetto, confermando in tal modo la propria veridicità” (Merton, 1948). Le aspettative che abbiamo nei confronti degli altri li porteranno a comportarsi come noi ci attendiamo.
- **Minaccia allo stereotipo (Steele e Aronson, 1995):** la consapevolezza dell’esistenza di uno stereotipo negativo relativo al nostro gruppo può indurci a comportarci in modo coerente con lo stereotipo (ad es., gli Afroamericani ottengono punteggi più bassi nei test di ragionamento rispetto ai bianchi, quando viene detto loro che i test sono usati nella selezione per il college).

Discriminazione

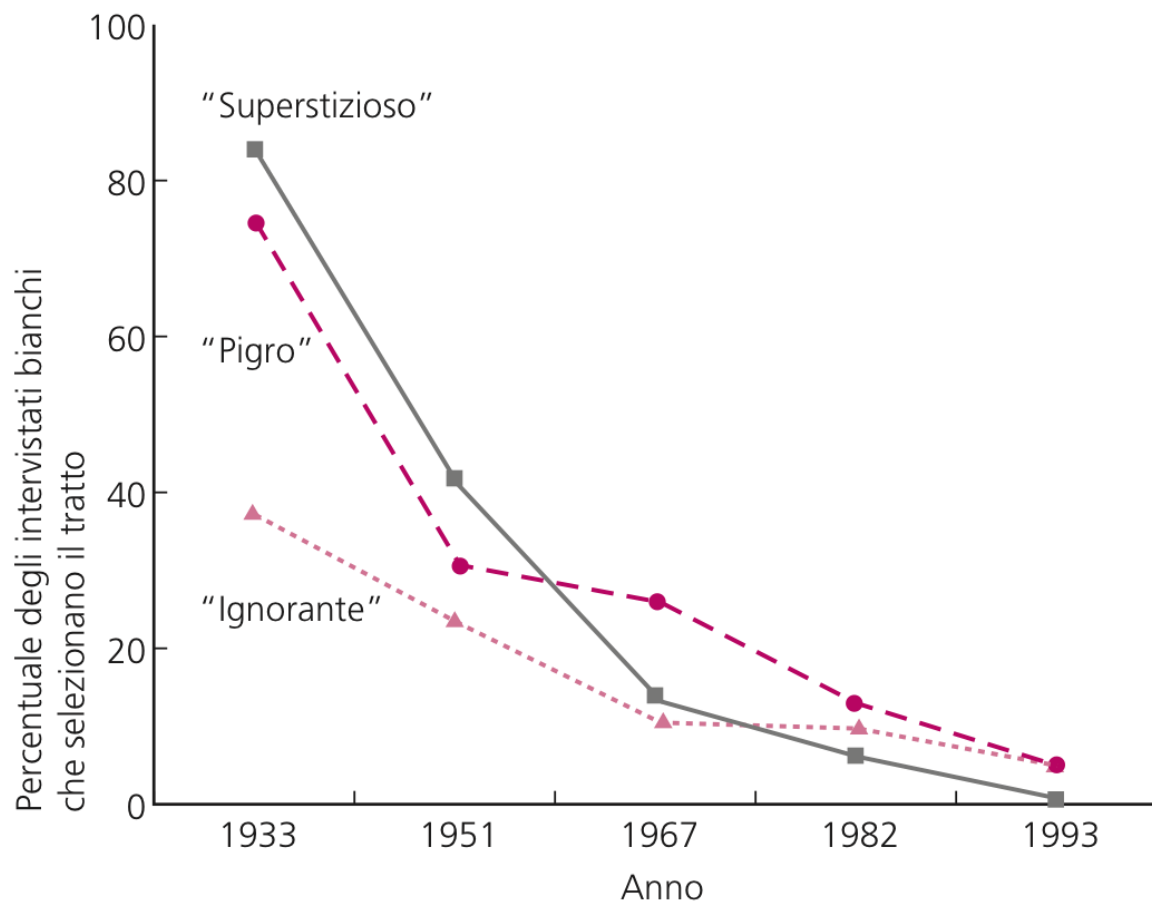
- **Discriminazione:** un'azione negativa e dannosa rivolta verso i membri di un outgroup, dovuta esclusivamente all'appartenenza a quel gruppo.

La discriminazione può assumere forme sottili o estreme, come nel caso della riduzione in schiavitù o del genocidio.

- **Genocidio:** Manifestazione estrema di pregiudizio che consiste nello sterminio di un intero gruppo sociale.

Il pregiudizio nella società moderna

Diminuzione, con il passare del tempo, del disprezzo dei bianchi verso gli afro-americani (Dovidio et al., 1996)

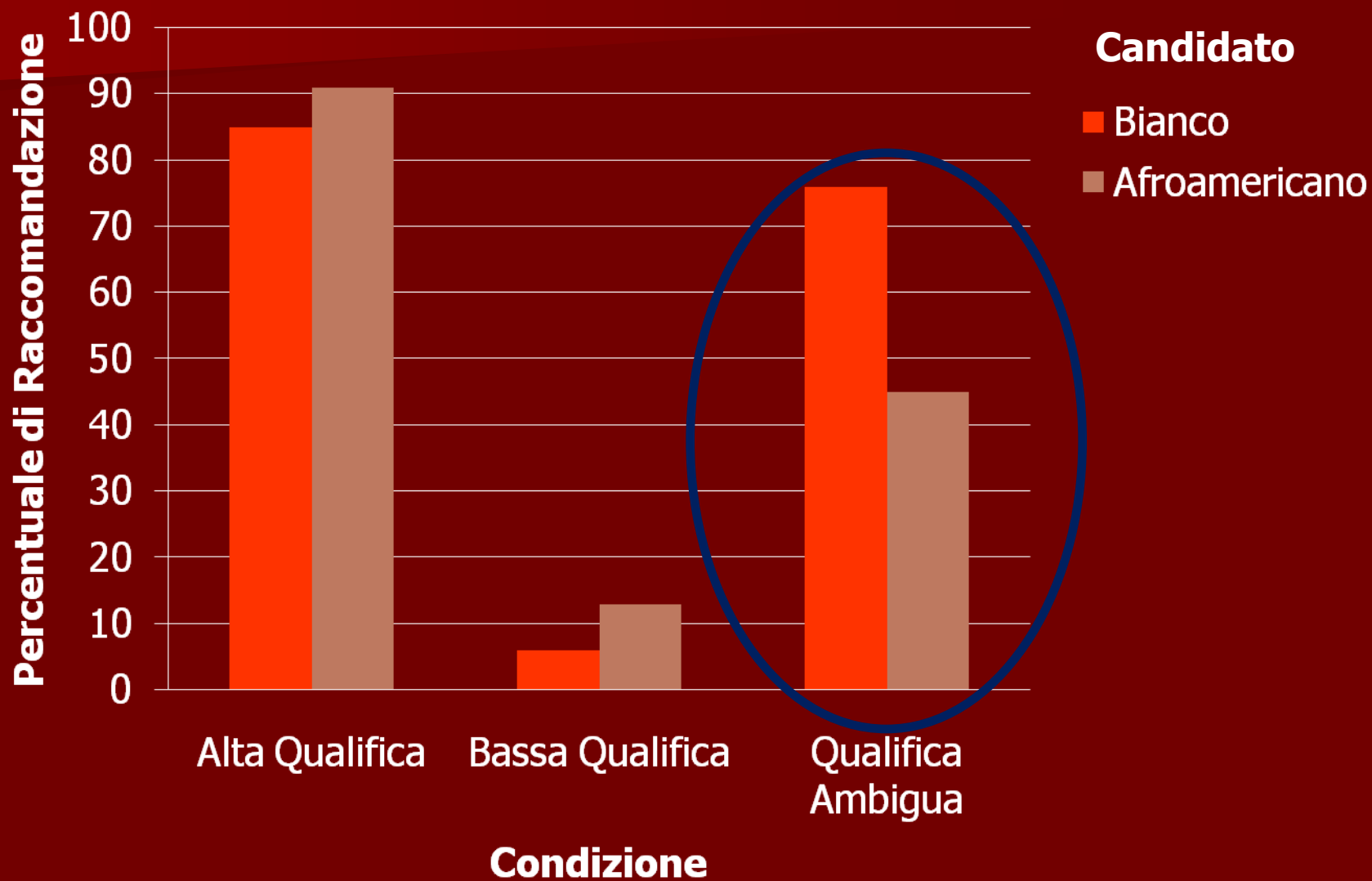


Il pregiudizio nella società moderna: il razzismo riluttante

- **Razzismo:** Pregiudizio e discriminazione verso altre persone sulla base della loro etnia o della loro razza.
- **Razzismo riluttante (Aversive racism; Gaertner & Dovidio, 2000):** La credenza nell'egalitarismo e l'apprendimento di stereotipi e valutazioni negative riguardo all'outgroup generano un conflitto, che si manifesta in comportamenti incoerenti verso l'outgroup.
In particolare, il razzismo riluttante si manifesta in situazioni in cui non ci sono chiare norme sociali e/o situazioni ambigue, in cui le proprie decisioni possono essere imputate a fattori altri dal razzismo/pregiudizio.

Il pregiudizio nella società moderna: il razzismo riluttante

- Nello studio di Gaertner e Dovidio, i partecipanti dopo aver letto il profilo di un candidato, decidevano se raccomandarlo per una posizione interna al campus.
- In una condizione, il candidato veniva presentato come fortemente qualificato, in una seconda condizione come poco qualificato, in una terza condizione il profilo era ambiguo. Il candidato poteva essere un bianco o un afroamericano.



Il pregiudizio nella società moderna: il razzismo riluttante

Non c'era differenza nella valutazione di candidati bianchi e neri (no bias razziale) quando il profilo era forte o quando era debole; si raccomandava in misura maggiore il candidato bianco rispetto al nero, quando il profilo era ambiguo.

Teorie dei rapporti intergruppi

- Teoria del conflitto realistico (Sherif, 1967)
- Teoria dell'identità sociale (Tajfel & Turner, 1979)

Teoria del conflitto realistico

(Realistic Conflict Theory, RCT; Sherif, 1967)

- **Interdipendenza negativa:** due gruppi competono per il raggiungimento di un obiettivo; un gruppo vince a discapito dell'altro. L'altro gruppo costituisce una barriera al raggiungimento degli obiettivi del proprio gruppo; i membri dell'altro gruppo sono quindi svalutati, non apprezzati, e/o rifiutati.
- **Interdipendenza positiva:** i gruppi condividono uno scopo sovraordinato, cioè un obiettivo che non può essere raggiunto singolarmente da uno dei due gruppi, ma solo attraverso la cooperazione reciproca. L'altro gruppo è necessario, funzionale al raggiungimento degli obiettivi dell'ingroup; questo porta a valutazioni più positive e all'accettazione dell'outgroup.

Teoria del conflitto realistico

(Realistic Conflict Theory, RCT; Sherif, 1967)

- Quindi, le condizioni strutturali in cui si trovano i gruppi (tipo di interdipendenza) determinano atteggiamenti e comportamenti intergruppi. Per Sherif, il conflitto e la cooperazione intergruppi sono entrambi volti a massimizzare le risorse del gruppo.
- Questa ipotesi è stata testata negli **studi sui campi estivi** (Sherif et al., 1961). Il più famoso è quello della Caverna dei Ladri.
- Partecipanti: ragazzi americani di circa 12 anni, bianchi, di classe media, psicologicamente stabili, che non si conoscevano prima del campeggio estivo. Questi criteri di selezione permettevano di escludere fattori di personalità, differenze in termini di background socioculturale, aspetto fisico, legami personali precedenti.

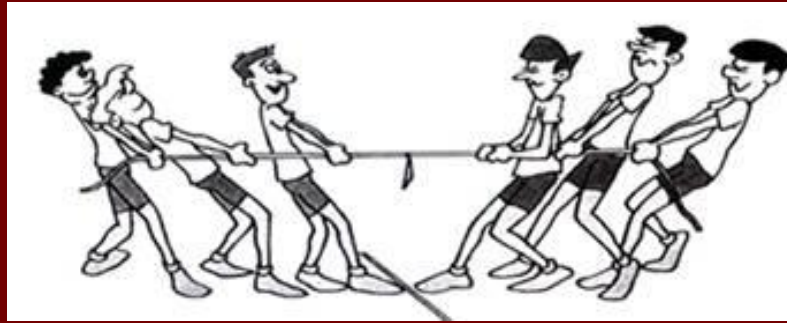
Teoria del conflitto realistico

(Realistic Conflict Theory, RCT; Sherif, 1967)

- Lo studio si articolava in più fasi.
- I fase: Formazione dei gruppi. I ragazzi erano divisi in due gruppi. Nessuno dei due gruppi era a conoscenza dell'altro. Vivevano in aree separate del campeggio e svolgevano attività interne al gruppo (ad es., cucinare, nuotare). In questa fase i due gruppi svilupparono norme e simboli e assegnarono un nome al gruppo. Si creò inoltre, una gerarchia di status, in cui i ragazzi più competenti nello svolgimento delle attività di gruppo divennero i leader. Ad un certo punto, i due gruppi vennero a conoscenza dell'esistenza dell'altro gruppo; suggerirono di organizzare gare di competizione per stabilire quale dei due gruppi fosse il migliore.

Teoria del conflitto realistico (Realistic Conflict Theory, RCT; Sherif, 1967)

■ II fase: competizione intergruppi.



I ricercatori organizzarono una serie di incontri di competizione (ad es., gare sportive, tiro alla fune), con premi ambiti da entrambi i gruppi (ad es., coltellini tascabili). Si creò una competizione agguerrita, che produsse due effetti.

1) I ragazzi diventarono sempre più ostili e aggressivi verso l'outgroup, anche al di fuori delle situazioni competitive; il conflitto era così intenso che i ricercatori furono costretti a interrompere presto questa fase.

Teoria del conflitto realistico

(Realistic Conflict Theory, RCT; Sherif, 1967)

■ II fase: competizione intergruppi.

2) Si sviluppò un sistematico favoritismo per l'ingroup.

Ad es., gioco del lancio dei fagioli: un gran numero di fagioli veniva sparso per terra. Ciascun componente delle squadre aveva un tempo prestabilito per raccogliere quanti più fagioli possibile. I fagioli raccolti da ciascun membro venivano mostrati su uno schermo. In realtà, il numero di fagioli mostrati era costante. Il compito dei ragazzi era

quello di valutare quanti fossero i fagioli raccolti dagli altri. I ragazzi mostrarono un *bias* notevole e coerente in favore dell'ingroup (valutavano, cioè, come più numerosi, i fagioli raccolti dai membri dell'ingroup che dai membri dell'outgroup)

3) I ragazzi divennero più legati al gruppo, aumentò cioè la coesione di gruppo



Teoria del conflitto realistico

(Realistic Conflict Theory, RCT; Sherif, 1967)

- III fase: cooperazione intergruppi. I ricercatori stabilirono tra i gruppi un'interdipendenza positiva, attraverso l'introduzione di scopi sovraordinati. Ad es., in seguito alla rottura della cisterna per l'acqua, i due gruppi dovettero collaborare per riportare l'acqua al campo. Questi sforzi non ridussero, però, immediatamente il conflitto intergruppi. Fu necessaria una serie di attività volte al raggiungimento di scopi sovraordinati per giungere ad una crescente accettazione intergruppi e ad atteggiamenti più amichevoli.



Teoria del conflitto realistico

(Realistic Conflict Theory, RCT; Sherif, 1967)

■ Critiche

- a) Alcuni segni di atteggiamenti intergruppi negativi (desiderio di competizione) emersero già nella I fase, prima dell'introduzione dell'interdipendenza negativa
- b) La ricerca ha dimostrato che comportamenti intergruppi competitivi possono emergere anche tra gruppi che non sono interdipendenti, tra gruppi con relazioni esplicitamente non competitive e addirittura tra gruppi con relazioni di interdipendenza esplicitamente positiva.

Il conflitto realistico e l'interdipendenza negativa sono condizioni importanti ma **non sono condizioni necessarie** della competizione, del pregiudizio e della discriminazione intergruppi.

Teoria del conflitto realistico

(Realistic Conflict Theory, RCT; Sherif, 1967)

■ Critiche

c) l'introduzione di scopi sovraordinati può non essere sufficiente per ridurre il conflitto tra gruppi che hanno una storia precedente di competizione. Un fattore determinante è l'esito (successo vs. fallimento) della cooperazione.

Worchel e collaboratori (1977) hanno mostrato, in un esperimento, che i gruppi che hanno una storia precedente di cooperazione o di indipendenza, in seguito all'introduzione di scopi sovraordinati, mostrano un atteggiamento più positivo verso l'altro gruppo, sia che la cooperazione per il raggiungimento degli obiettivi sovraordinati abbia successo o meno. I gruppi con una storia precedente di competizione, invece, mostrano un atteggiamento più positivo verso l'outgroup in caso di successo e un atteggiamento più negativo in caso di fallimento.

La teoria dell'identità sociale (Social Identity Theory, SIT; Tajfel & Turner, 1979):

- Quali sono le condizioni necessarie per la comparsa del pregiudizio e della discriminazione?
- Tajfel e coll. (1971) progettarono un paradigma di ricerca noto come *paradigma dei gruppi minimali*. Questi ricercatori volevano partire da una condizione di base, in cui era presente solo la categorizzazione in due gruppi, mentre venivano esclusi tutti gli altri fattori che potessero contribuire al conflitto intergruppi. Aggiungendo un fattore alla volta, si sarebbe potuto individuare quali fossero le condizioni necessarie del *favoritismo per l'ingroup* e della discriminazione.

La teoria dell'identità sociale (Social Identity Theory, SIT; Tajfel & Turner, 1979):

- Le caratteristiche di una situazione di gruppi minimali:
 - a) categorizzazione di ingroup e outgroup sulla base di un criterio insignificante (ad es., stima di puntini: sovra- vs. sotto-stimatori) o arbitrario (estrazione casuale)
 - b) nessuna conoscenza precedente tra i partecipanti
 - c) totale anonimato dell'appartenenza individuale ai gruppi
 - d) nessuna interazione faccia a faccia
 - e) nessun vantaggio personale derivante dai comportamenti messi in atto verso i membri dell'ingroup e dell'outgroup
- I partecipanti distribuivano somme di denaro (o punti) ad un membro dell'ingroup e ad un membro dell'outgroup, mai a se stessi

La teoria dell'identità sociale (Social Identity Theory, SIT; Tajfel & Turner, 1979):

■ Un esempio di matrice:

**Membro n. 74
del gruppo Klee**

**Membro n. 44
del gruppo Kandinsky**

1 3 5 7 9 11 13 15 17 19 21 23 25

7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19



La teoria dell'identità sociale (Social Identity Theory, SIT; Tajfel & Turner, 1979):

- Le matrici permettono di misurare quattro strategie:
 1. **equità (E)**: si assegna un uguale quantità di risorse all'ingroup e all'outgroup
 2. **massimo profitto per l'ingroup (MIP)**: si assegna più denaro possibile ai membri dell'ingroup
 3. **massimo profitto congiunto (MJP)**: si cerca di rendere massimo il profitto dei due gruppi considerati assieme
 4. **massima differenziazione (MD)**: si differenzia al massimo l'ingroup dall'outgroup, favorendo l'ingroup

MD											MIP MJP		
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	I
5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25	27	29	O
MD MIP											MJP		
23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13	12	11	I
5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25	27	29	O

- MD è una strategia competitiva; MJP è una strategia cooperativa; MD + MIP è una strategia competitiva

La teoria dell'identità sociale (Social Identity Theory, SIT; Tajfel & Turner, 1979):

- **Risultati:** i partecipanti favorirono in modo significativo il proprio gruppo a discapito dell'outgroup. Inoltre, i partecipanti erano disposti a sacrificare un guadagno in termini assoluti per l'ingroup (e per entrambi i gruppi) pur di massimizzare la differenza tra ingroup e outgroup a favore dell'ingroup.



25	23	21	19	17	15	13	11	9	7	5	3	1	Klee
19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	Kandinski

- Dunque, la mera categorizzazione è sufficiente per l'emergere di comportamenti intergruppi competitivi

La teoria dell'identità sociale (Social Identity Theory, SIT; Tajfel & Turner, 1979):

- Perché le persone mostrano comportamenti intergruppi competitivi in queste situazioni minime, in cui non c'è una categorizzazione significativa né un conflitto tra ingroup e outgroup?
- Perché gli individui favoriscono il proprio ingroup cercando di rendere massima la differenza tra ingroup e outgroup?
- Tajfel e Turner hanno proposto la **teoria dell'identità sociale**.

La teoria dell'identità sociale (Social Identity Theory, SIT; Tajfel & Turner, 1979):

- La teoria si fonda su quattro concetti collegati tra loro.

1. Categorizzazione sociale: la categorizzazione divide il mondo sociale in ingroup e outgroup sulla base di caratteristiche come il genere, la religione, la nazionalità etc. Quando una categorizzazione ingroup/outgroup è saliente, gli individui non percepiscono se stessi e gli altri come individui singoli, ma piuttosto nei termini delle loro appartenenze categoriali.

La teoria dell'identità sociale (Social Identity Theory, SIT; Tajfel & Turner, 1979):

- La teoria si fonda su quattro concetti collegati tra loro.

2. Identità sociale: è quella parte del concetto di sé che deriva dalla consapevolezza di appartenere ad un gruppo sociale, unitamente al significato valutativo ed emotivo associato a tale appartenenza.

Gli individui generalmente ambiscono ad avere un concetto di sé positivo. Di conseguenza, desiderano anche avere un'identità sociale positiva.

La teoria dell'identità sociale (Social Identity Theory, SIT; Tajfel & Turner, 1979):

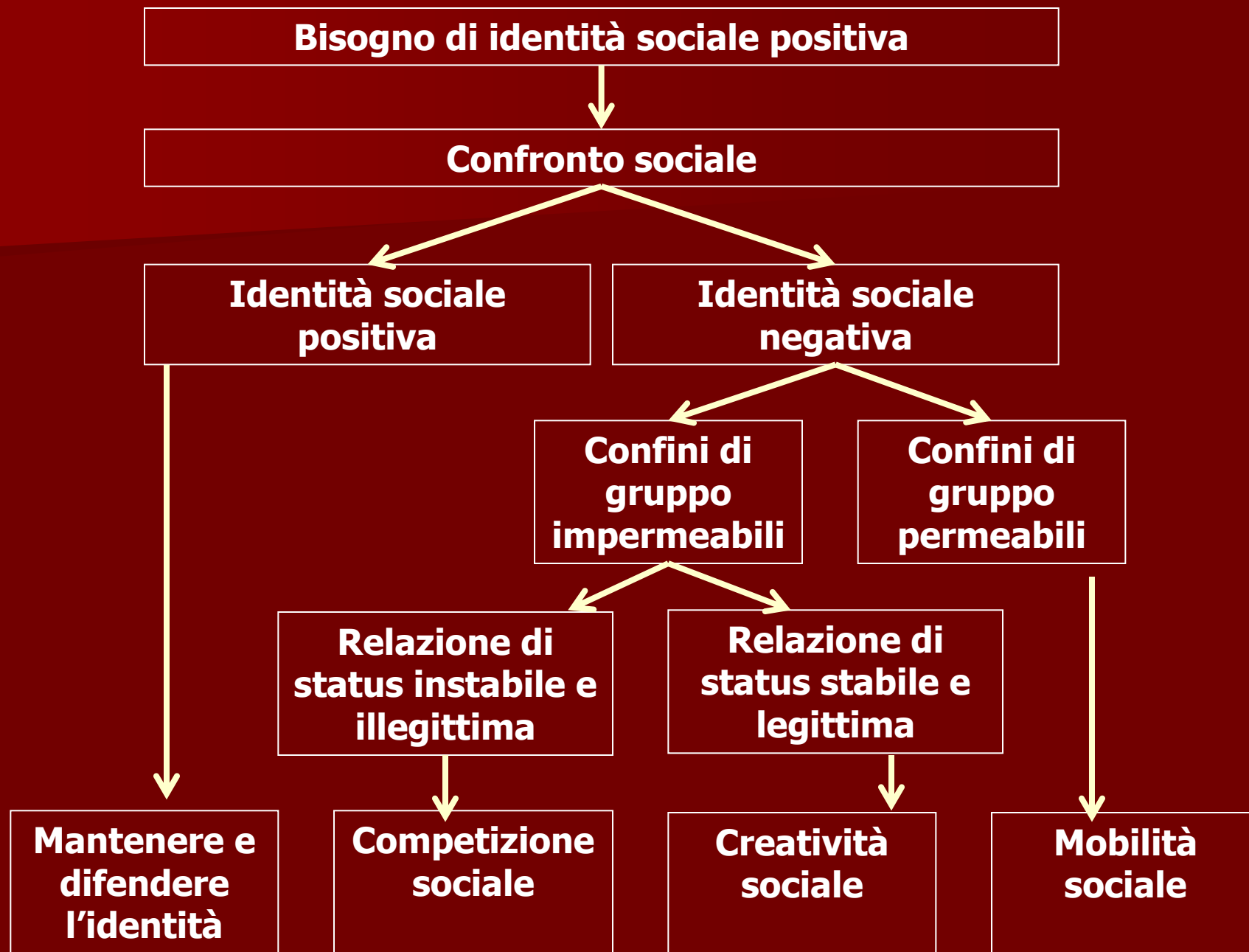
- La teoria si fonda su quattro concetti collegati tra loro.

3. **Confronto sociale:** il confronto tra il proprio gruppo e gruppi estranei lungo dimensioni considerate importanti fornisce le informazioni necessarie a stabilire un'identità sociale positiva o negativa.

4. **Distintività positiva:** Il bisogno di un'identità sociale positiva è soddisfatto quando l'esito di un confronto sociale è chiaramente a favore dell'ingroup e l'ingroup è positivamente distinto dagli outgroup di confronto.

La teoria dell'identità sociale **(Social Identity Theory, SIT; Tajfel & Turner, 1979):**

- Il comportamento intergruppi è al servizio del bisogno di raggiungere, mantenere e difendere la distintività positiva dell'ingroup (ad es., uso della strategia MD negli esperimenti sui gruppi minimali; desiderio di competere con l'altro gruppo negli studi sui campi estivi di Sherif).
- Quando l'identità sociale non è soddisfacente (gruppi di basso status), gli individui tenderanno ad abbandonare il gruppo per entrare a far parte di un gruppo con una identità sociale distinta e positiva oppure tenderanno a migliorare la condizione del proprio gruppo.



Domande guida

- Giorgia e Alice sono state grandi amiche a scuola. Non appena arrivate all'università, vengono assegnate a case dello studente diverse ma attigue, con culture molto differenti e in aspra competizione tra di loro. Che cosa accadrà all'amicizia tra le due ragazze, e perché?
- Perché gli stereotipi dei gruppi sociali sono difficili da modificare?
- Come lo stereotipo dei drogati come devianti ai margini della società, incapaci di tenere un lavoro, che rubano o si prostituiscono per ottenere droga, può influenzare il processo di riabilitazione di una persona con problemi di dipendenza da droghe?