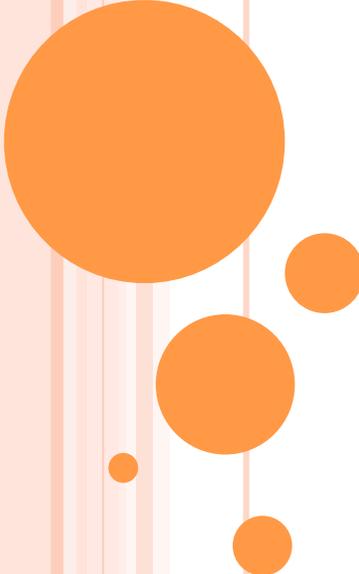


PSICOLOGIA SOCIALE E DI COMUNITA'

Modulo di
PSICOLOGIA SOCIALE E DEI GRUPPI



IL PREGIUDIZIO

Lisa Pagotto

lisa.pagotto@unipd.it

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

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



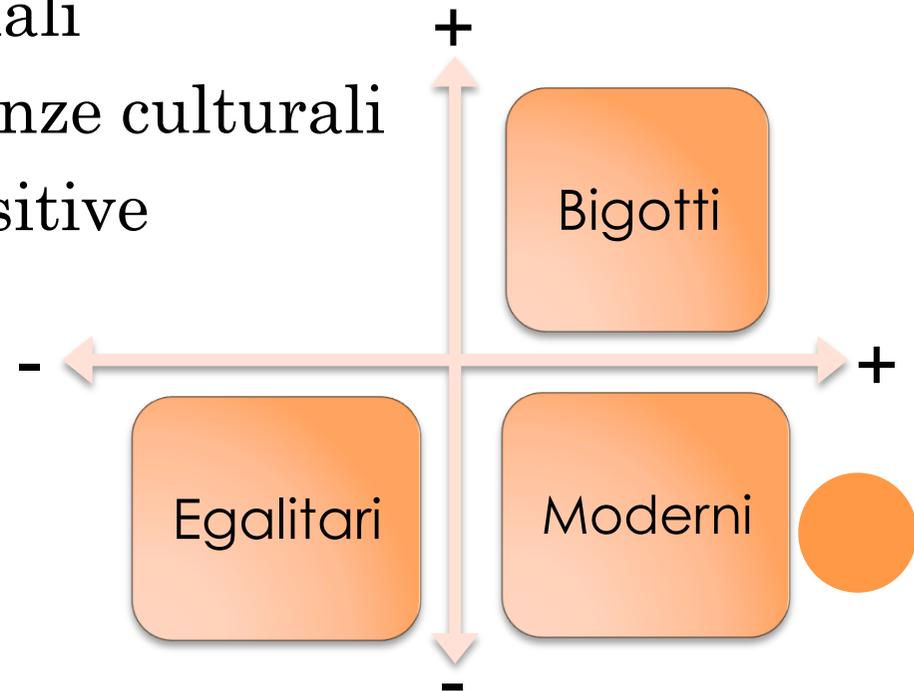
IL PREGIUDIZIO MANIFESTO E LATENTE (PETTIGREW & MEERTENS, 1995)

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



IL RAZZISMO AVVERSIVO

(GAERTNER & DOVIDIO, 1986; DOVIDIO, 2001)

Dissociazione tra:



Norme sociali chiare e
situazione non ambigua:
No discriminazione
→ Controllo del comport.

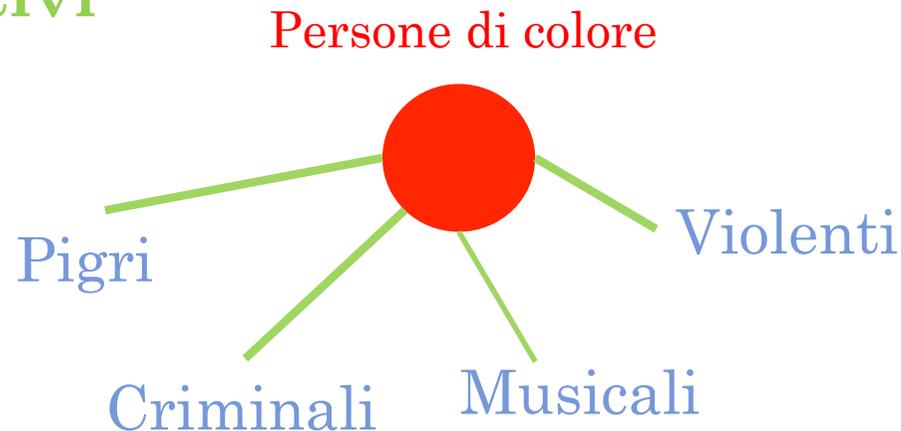
Norme sociali non chiare o
situazione ambigua:
Possibile Discriminazione
→ Razionalizzazione

Es. Assunzioni di candidato bianco o nero: se qualificazione intermedia → preferito il bianco



LA RAPPRESENTAZIONE MENTALE DEI GRUPPI SOCIALI

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

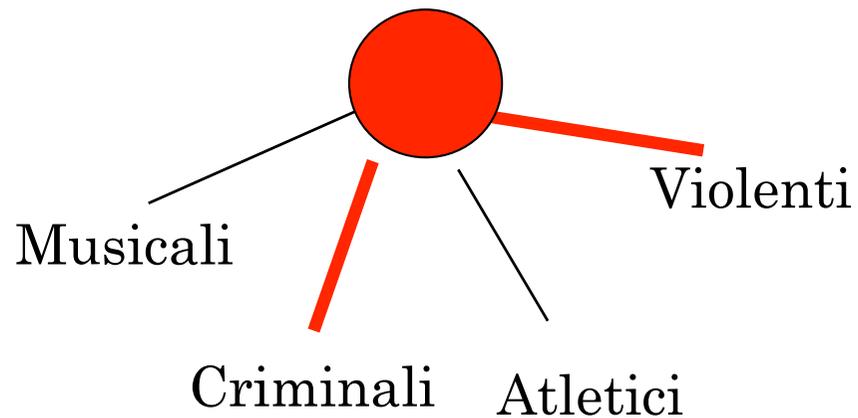


Il pregiudizio consiste in un forte legame associativo tra il nodo corrispondente ad un gruppo e dei tratti negativi.

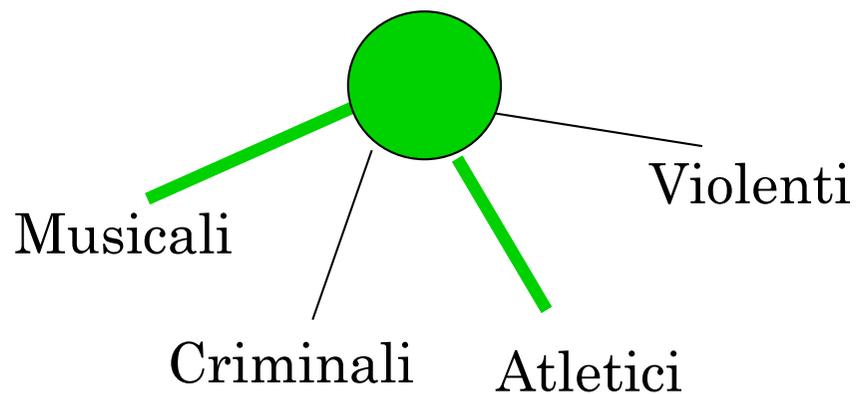
→ Una volta attivato il nodo, si attiva tutta la rete.



Persone con alto livello di pregiudizio:

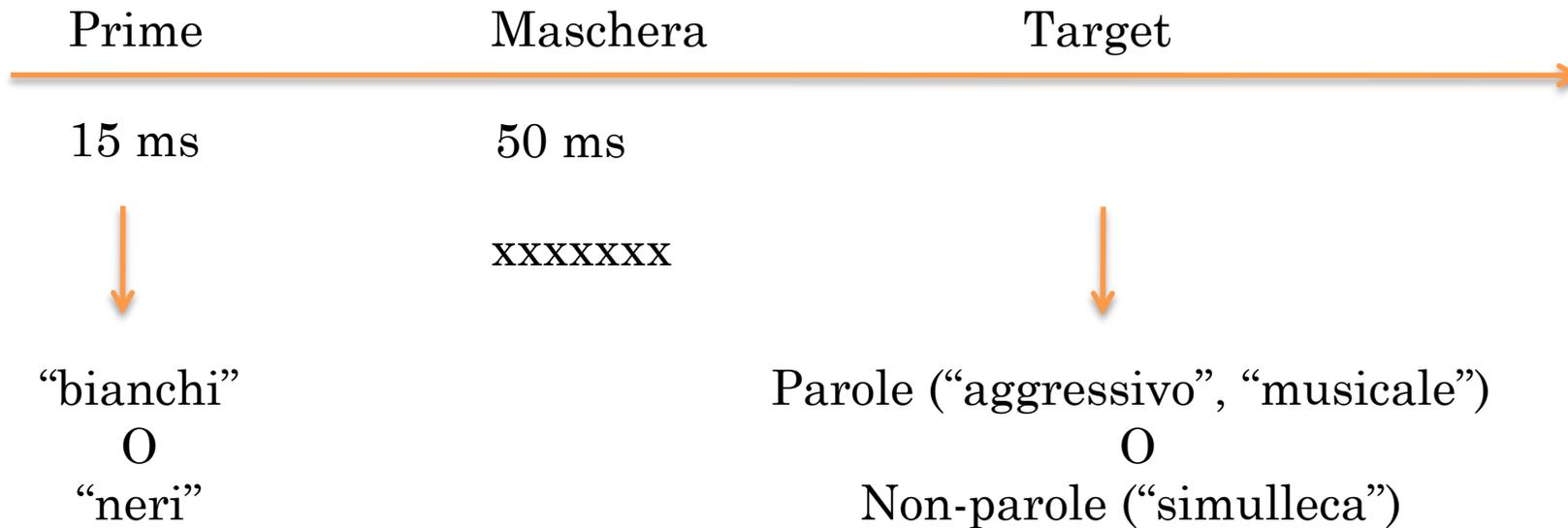


Persone con basso livello di pregiudizio:



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



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...)



IL MODELLO A GRADINI DI BATSON

1. Adottare la prospettiva di un individuo in difficoltà, che appartiene ad un gruppo stigmatizzato, evoca *sentimenti empatici* nei confronti dell'individuo stesso
2. Questi sentimenti empatici aumentano l'importanza attribuita al *benessere* dell'individuo
3. Assumendo che l'appartenenza di gruppo dell'individuo è una componente importante della sua sofferenza, vi sarà un processo di *generalizzazione dei sentimenti e giudizi positivi* all'intero gruppo.
4. L'aumentata considerazione del gruppo dovrebbe fornire una base per un incremento della *motivazione ad aiutare il gruppo*.

