



PSICOLOGIA SOCIALE

lez. 9



Paola Magnano
paola.magnano@unikore.it

**COME SI FORMANO I MECCANISMI DI
DISCRIMINAZIONE E PREGIUDIZIO?**

Stereotipo

è una rappresentazione cognitiva o un'impressione di un gruppo sociale formata associando a quel gruppo particolari caratteristiche ed emozioni

Pregiudizio

è un atteggiamento o orientamento verso un gruppo (o i suoi membri) che lo svaluta in maniera diretta o indiretta, spesso a beneficio di sé o del proprio gruppo.

pregiudizio e personalità autoritaria

Adorno e al. 1950

il pregiudizio affonda le sue radici nei conflitti interiori di chi è caratterizzato da *personalità autoritaria*: persone che non riescono ad accettare la propria ostilità, che credono acriticamente nella legittimità dell'autorità e che proiettano sugli altri le proprie inadeguatezze

Orientamento alla dominanza sociale

Pratto et al. 1994; Sidanius & Pratto, 1999

- Gli esseri umani hanno la tendenza a organizzarsi in gruppi gerarchici, secondo la classe, il genere, l'etnia
- L'ordine sociale è mantenuto attraverso forme di discriminazioni individuale e istituzionali (valori, atteggiamenti, norme) che giustificano le disuguaglianze
- L'orientamento alla dominanza esprime il sostegno e il favore verso le relazioni di gruppo gerarchiche

Approccio cognitivo al pregiudizio

- Si sviluppa come reazione alle teorie psicodinamiche e agli approcci socioculturali
- Il pregiudizio viene considerato come una forma particolare di pensiero, di giudizio, di decision-making, di elaborazione delle informazioni (Hamilton, 1981)
- Si innesta sulla teoria della **categorizzazione sociale**, in particolare sugli effetti di accentuazione (Tajfel & Wilkes, 1963), che tendono ad **esagerare le differenze tra i gruppi e la similitudine ingroup**

Approccio cognitivo al pregiudizio

Il pregiudizio implica una percezione più omogenea dell'outgroup rispetto all'ingroup per processi di esposizione selettiva:

- poiché conosciamo più persone dell'ingroup abbiamo accesso a più informazioni e più diversificate
- nel nostro ingroup riusciamo a cogliere i sottogruppi

pregiudizio come effetto dello stereotipo

Uomo come economizzatore delle risorse cognitive

- Gli stereotipi semplificano la percezione sociale e la nostra modalità di selezionare le informazioni

pregiudizio (e conseguente discriminazione) come fenomeno intergruppi

Teoria del conflitto realistico (Campbell & Sherif)

- Il conflitto e la discriminazione riflettono un reale conflitto di interessi tra gruppi in competizione per risorse importanti ma scarse (ricchezza, status, prestigio)
- Esperimento di Sherif del campo estivo (Sherif et al., 1961):
 - **Interdipendenza positiva nell'ingroup e negativa con l'outgroup**
 - **Obiettivi sovraordinati:** trasformazione dell'interdipendenza negativa in positiva

Identità sociale

- Quella parte del concetto di sé che corrisponde alla consapevolezza della nostra appartenenza a un gruppo, al significato emotivo e al valore che gli attribuiamo (Tajfel, 1978)
- Tale identità è una **componente importante dell'immagine di sé**

Identità sociale

- Identificazione con il gruppo comprende due dimensioni:
 1. **Definizione del sé:** (a) *stereotipizzazione* individuale in quanto componente dell'ingroup e (b) *omogeneità* ingroup
 2. **Investimenti del sé:** (a) *solidarietà*; (b) *soddisfazione*; (c) *centralità* del gruppo per l'identità individuale

Essere parte di un gruppo non è solo un dato oggettivo, ma ha anche un valore psicologico e soggettivo

come ridurre il pregiudizio

ipotesi del contatto

Allport, 1954

in determinate condizioni, il contatto diretto tra membri di gruppi diversi può ridurre la stereotipizzazione, il pregiudizio e la discriminazione intergruppi

quando il contatto funziona?

- ▶ Il contatto è il primo passo verso una potenziale conoscenza più approfondita
- ▶ Avviene in condizioni di status paritario
- ▶ Implica la cooperazione verso un obiettivo comune
- ▶ È sostenuto dal clima normativo

quando il contatto funziona?

- ▶ incoerenza ripetuta: affinché lo stereotipo cambi, i comportamenti che lo contraddicono si devono verificare più volte
- ▶ incoerenza diffusa a molti componenti del gruppo
- ▶ forte appartenenza al gruppo da parte di individui "atipici"
- ▶ contatto che incoraggia lo sviluppo di un rapporto personale fondato su sentimenti positivi e sulla condivisione di pensieri e sentimenti

I tre modelli del contatto

Decategorizzazione (*Brewer & Miller, 1984*):

- ▶ Ridurre la salienza dei confini intragruppi attraverso:
 - ▶ Differenziazione (evidenziando distinzioni tra membri dell'outgroup)
 - ▶ Personalizzazione (sottolineando l'unicità di ciascun membro dell'outgroup)

▶ **Ricategorizzazione** (*Gaertner et al., 1989*):

- ▶ Trasformare le rappresentazioni cognitive da due gruppi (noi vs loro) in un'unica entità sociale inclusiva

▶ **Mutua differenziazione intergruppi** (*Hewston & Brown, 1986*):

- ▶ Rendere salienti le affiliazioni originali durante il contatto; attribuire ruoli diversi ma complementari ai membri dei rispettivi gruppi