



Università degli Studi di Ferrara

Psicologia sociale del pregiudizio

Prof. Marcella Ravenna

a.a. 2013/2014



Parte 4: Fattori che facilitano e che contrastano scambi comunicativi soddisfacenti (aspettative e differenze fra i comunicanti, l'intento relazionale, il ruolo di stereotipi, pregiudizi, segnali non verbali). Strategie consentono di sormontare barriere e incomprensioni negli scambi fra i gruppi sociali: a) l'ipotesi del contatto; b) il ruolo di fattori cognitivi; c) il ruolo di fattori affettivi: l'empatia. L'educazione e la socializzazione

La COMUNICAZIONE è un processo in cui vengono scambiate informazioni tra due o più persone in modo da raggiungere una comprensione condivisa degli oggetti del mondo

La COMUNICAZIONE INTERCULTURALE è uno scambio di informazioni tra persone che appartengono a gruppi o categorie sociali portatori di culture almeno in parte differenti, ovvero che non condividono lo stesso sistema di significati

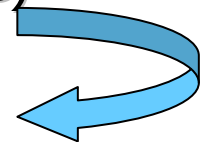
Cap. 5 – Che cosa ostacola e che cosa favorisce una comunicazione interculturale soddisfacente? Mucchi Faina Cap.5

Le aspettative dei comunicanti: riguardano:

- sia ciò che ci attendiamo dal nostro interlocutore,
- sia quello che pensiamo l'altro si attenda da noi

Le differenze fra i comunicanti: riguardano

- le credenze (visione del mondo, valori, norme)
- aspetti affettivi (modi e grado di espressione delle emozioni)
- i comportamenti (linguaggio, abitudini, stili di comunicazione)



Tali differenze costituiscono degli ostacoli potenziali che possono però diventare reali quando:

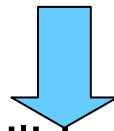
la motivazione e la volontà di comprendere ed essere compresi vengono a mancare

Cap. 5 – Il comportamento di comunicazione interculturale: differenti aspettative

La presenza di ostacoli e di barriere dovute a differenti aspettative nei comunicanti può generare:

Fraintendimenti: cioè delle discrepanze tra ciò che il parlante vuole esprimere e ciò che l'ascoltatore recepisce

Comprensione incompleta: i partecipanti sperimentano sentimenti di disagio perché percepiscono che qualcosa non ha funzionato nell'interazione



Questi problemi sono rintracciabili in qualunque tipo di comunicazione: una completa condivisione di significati non c'è nemmeno all'interno di una stessa cultura, tra individui che impiegano la stessa lingua, poiché essi sono portatori di differenti:

credenze, atteggiamenti, valori, aspettative

Cap. 5 – Il comportamento di comunicazione interculturale: eguali intenti

Per comunicare con qualcuno occorre condividere lo stesso intento relazionale

Se tale condivisione facilita il superamento di eventuali barriere che possono sorgere fra le persone che comunicano, sono però necessari anche altri elementi:

- Volontà di prestare attenzione
- Fiducia nella possibilità di instaurare un rapporto positivo
 - Desiderio di impegnarsi
- Cercare di accettare le specificità dell'altro

Cap. 5 – Il comportamento di comunicazione interculturale: pregiudizi e stereotipi

Molte sono le ragioni per cui stereotipi e pregiudizi rappresentano veri e propri **ostacoli alla comunicazione** per :

- a) predispongono le persone a **percezioni e giudizi parziali**
- b) interferiscono con la capacità di **cogliere l'individualità dell'interlocutore**
- c) rendono difficile **stabilire un rapporto basato sulla fiducia**
- d) incrementano la tendenza a recepire solo quelle **informazioni che confermano il proprio punto di vista**

Poiché il pregiudizio allontana psicologicamente dalla/e persone che sono oggetto di ostilità, esso riduce o annulla il desiderio di comprendere davvero le persone verso le quali si hanno dei pregiudizi.

Cap. 5 – Comportamenti non verbali: barriere nei confronti dell'outgroup

Va poi considerato che nel corso di un'interazione interculturale gli atteggiamenti negativi non sono espressi solo a parole, ma possono essere anche manifestati, in modo inconsapevole, tramite una serie di **segnali non verbali** come ad esempio:

- a) la distanza a cui ci manteniamo
- b) l'evitare di guardare il nostro interlocutore negli occhi
- c) l'orientamento e l'angolazione delle spalle, la postura del tronco (evitiamo ad esempio una posizione frontale, non ci tendiamo verso)

Questi aspetti segnalano il grado di apertura e disponibilità psicologica come indici di amichevolezza

Poiché è abbastanza raro che le persone controllino il proprio comportamento non verbale essi tenderanno ad attribuire la maggiore o minore apertura dell'altra persona, non a se stessi (al proprio comportamento non verbale), quanto piuttosto a qualche caratteristica dell'interlocutore.

Se il nostro comportamento non verbale è percepito come non amichevole, è evidente che susciterà nell'altro reazioni di disagio



L'IPOTESI DEL CONTATTO

Voci e Pagotto, cap. 3; Mucchi Faina, cap.5

L'ipotesi del contatto

L'ipotesi del contatto è stata elaborata da Allport a metà degli anni 50 proprio con lo scopo di contrastare e ridurre i pregiudizi.

Essa sostiene che il contatto fra gruppi sociali differenti per etnia, nazionalità, religione così come omosessuali, disabili, pazienti psichiatrici... produce degli effetti positivi perché favorisce la conoscenza reciproca e la familiarità fra i gruppi coinvolti.

Ha ottenuto ampio sostegno 'empirico'

(meta-analisi su 700 campioni indipendenti/250.000 partecipanti, vedi Pettigrew e Tropp, 2006)

IOTESI DEL CONTATTO (Allport, 1954)

Il contatto tra persone appartenenti a gruppi diversi - quando è positivo - può concorrere a ridurre la tensione tra i gruppi e il livello di pregiudizio solo se sono presenti 4 precondizioni

Ma quando funziona?

L'ipotesi del contatto funziona:

1 – quando lo status tra gli individui coinvolti è simile

In presenza di differenze di status, il contatto rafforzerà le asimmetrie impedendo il cambiamento degli stereotipi e della valutazione degli altri



L'ipotesi del contatto funziona:

2 – quando le interazioni sono di natura cooperativa

Se il contatto non è percepito come piacevole non indurrà alcun effetto positivo

3 – quando l'interazione prevede scopi comuni

L'ipotesi del contatto funziona:

4 – in presenza di un chiaro sostegno sociale e istituzionale

- norme sociali ed autorità riconosciute (insegnanti, datore di lavoro, governo nazionale) che promuovono e sostengono il contatto
- leggi come strumento di cambiamento

1954 - Corte Suprema americana: legge contro la segregazione razziale nelle scuole

26/28 aprile 1994 - abolizione dell'apartheid in Sudafrica; prime elezioni a suffragio universale, vittoria dell'ANC e alla proclamazione di Mandela a presidente della repubblica

15 ottobre 2008 - l'aula di Montecitorio ha approvato la mozione della Lega concernente iniziative in materia di accesso degli studenti stranieri alla scuola dell'obbligo e l'istituzione di *classi ponte*

Cook (1962)

Il contatto deve essere approfondito e continuativo tale da consentire una conoscenza reale dei membri dell'outgroup

Pettigrew (1998)

- Le persone implicate parlino la stessa lingua
- Presenza di una situazione economica favorevole
- Che le informazioni raccolte negli scambi disconfermino gli stereotipi
- Un livello iniziale di pregiudizio non necessariamente alto

Cap. 5 – Pregiudizi e stereotipi nei confronti dell'outgroup

Poiché la **comunicazione** costituisce una **forma di contatto** ci interessa capire in specifico come la si può depurare dagli effetti negativi di quei pregiudizi e stereotipi che gli interlocutori hanno rispetto all'universo culturale del proprio interlocutore

Proprio perché il pregiudizio allontana dalle persone che ne sono oggetto e riduce il desiderio di comprenderle, considereremo il **pregiudizio come causa** di possibili insuccessi comunicativi

Gli studi sulla comunicazione interculturale hanno messo in luce che:

- mentre **l'espressione verbale dei pregiudizi** è notevolmente **malleabile** perché può essere influenzata da diversi fattori:
 - **le norme sociali**
 - **la presenza di un pubblico**
- **assai più problematico è invece ottenere una reale riduzione del pregiudizio**

Gli **stereotipi negativi** non sono malleabili perché sono culturalmente appresi. Il fatto poi che si attivino automaticamente può ripercuotersi negativamente sulle relazioni con i membri di determinati gruppi.

Secondo Devine, solo quando la persona è motivata dalle proprie credenze, può intraprendere uno sforzo correttivo per arginare gli effetti negativi degli stereotipi

Cap. 5 - Fattori che controbilanciano l'espressione dei pregiudizi

La semplice **conoscenza dei processi cognitivi e affettivi** che contribuiscono a strutturare il pregiudizio non è di per sé in grado di ridurre la diffidenza verso l'altro e di migliorare le nostre valutazioni su un determinato outgroup

Per liberarsi da credenze e stereotipi negativi è indispensabile non solo **esserne consapevoli** ma anche essere **motivati a modificare la reazione** nei confronti di un gruppo.

Perché si vuole essere coerenti con i propri valori, perché ci si sente in colpa o per altre ragioni.

Cap. 5 - Fattori che controbilanciano l'espressione dei pregiudizi: CHE INTERVENGONO A LIVELLO COGNITIVO

Esistono diverse strategie che possono essere utili nel modificare atteggiamenti e stereotipi, verso un particolare outgroup. Fra le **strategie** che agiscono a **livello cognitivo**, vi sono ad esempio:

- ❖ rendere accessibile una **categoria più inclusiva** come ad esempio quella di "Europei" che include sia i Rumeni che gli Italiani → riduce la salienza della categorizzazione che differenzia i due gruppi
- ❖ oppure rendere saliente una **categorizzazione trasversale**, come ad esempio la categoria "giovani" rispetto a quella rumeni e italiani

Perché queste strategie siano efficaci è però indispensabile creare le condizioni favorevoli al contatto

L'empatia

Ovvero la capacità di assumere la prospettiva di un'altra persona

[Vedi: Voci e Pagotto cap. 2; Mucchi Faina cap. 5]

agisce in senso contrario all'atteggiamento di pregiudizio perché facilita l'avvicinamento ed aumenta la probabilità di un'interazione soddisfacente

Empatia cognitiva consiste nell'assumere il ruolo e la prospettiva dell'altro, nel mettersi nei suoi panni vedendo il mondo dal suo punto di vista

Essa può ridurre il pregiudizio perché:

- le persone vedono l'outgroup meno minaccioso e si percepiscono meno differenti dai suoi membri di quanto pensassero
- attiva l'idea che in quanto esseri umani condividiamo lo stesso destino (o interdipendenza)

Cap. 5 - Fattori che controbilanciano l'espressione dei pregiudizi CHE INTERVENGONO A LIVELLO COGNITIVO/AFFETTIVO

L'assunzione di prospettiva può avvenire secondo due modalità:

- a) si può assumere una prospettiva **centrata sull'altro**, immaginando come l'altra persona vive una data situazione
- b) si può assumere una prospettiva **centrata sul sé**, immaginando come si percepirebbe la situazione se ci si trovasse nei suoi panni

Entrambe sono efficaci nell'incrementare i sentimenti empatici, ma la prospettiva centrata sul sé implica maggiori livelli di stress

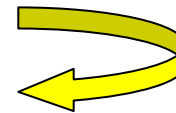
Cap. 5 - Fattori che controbilanciano l'espressione dei pregiudizi CHE INTERVENGONO A LIVELLO COGNITIVO/AFFETTIVO

Empatia emozionale consiste:

- Nelle emozioni sperimentate in risposta alla condizione dell'altro es. partecipazione, dispiacere (*empatia reattiva*)
- Capacità di comprendere ma anche di sperimentare dentro di sé lo stato d'animo e le emozioni dell'altra persona – (*empatia parallela*)

Vedendo qualcuno trattato ingiustamente da altri si può provare **simpatia e solidarietà** (reattiva) o si può invece **sperimentare risentimento** verso chi l'ha maltrattata (parallela).

Questo tipo di empatia può ridurre il pregiudizio perché:



- induce a mettere in primo piano il benessere dell'altro, sollecita sentimenti più positivi
- può però indurre disagio per le ingiustizie a cui l'altro è sottoposto che si associa ad ansia ed a sentimenti negativi verso l'ingroup che rendono più difficili i rapporti intergruppi

Cap. 5 - I tre passi che consentono all'empatia di ridurre il pregiudizio (Batson et al., 1997)

- 1) Adottare la prospettiva di un individuo in difficoltà che appartiene ad un gruppo stigmatizzato conduce all'incremento di **sentimenti empatici** nei confronti dell'individuo stesso.
- 2) Questi sentimenti empatici aumentano **l'importanza percepita del benessere** dell'individuo.
- 3) Assumendo che **l'appartenenza di gruppo** dell'individuo sia una componente importante della sua sofferenza, vi sarà un processo di **generalizzazione** dei giudizi positivi all'intero gruppo.

Anche quando cerchiamo di mostrarci persone senza pregiudizi,
possono nascere problemi comunicativi ...

Sebbene il favoritismo per l'ingroup e il pregiudizio (+ o – consapevole) siano fenomeni notevolmente diffusi nella vita sociale

Le manifestazioni di sentimenti e atteggiamenti negativi verso persone di altri paesi e di altre culture è visto come in contrasto con le

norme sociali di correttezza e ospitalità

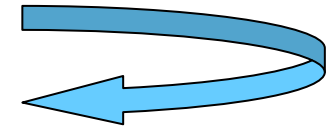
Culture asiatiche → espressioni di adulazione possono sembrare eccessive ad interlocutori occidentali

Culture occidentali → tali norme possono indurci a mostrarci eccessivamente compiacenti, e ad accettare comportamenti che giudicheremmo molto severamente se fossero intrapresi da un membro dell'ingroup.

EDUCAZIONE

All'aumentare del livello di istruzione, diminuiscono le forme di espressione del pregiudizio.

Ciò dipende però da quanto essa:



- promuove sensibilità a considerare posizioni contrapposte piuttosto che unilaterali su un dato argomento
- trasmette informazioni articolate sui gruppi sociali e sui rapporti che intercorrono tra essi
- favorisce l'acquisizione di informazioni individualizzate
- motiva le persone a ricercare ed a ricevere informazioni nuove ed alternative circa gli outgroup

Si associa ad un impegno sociale mirato a contrastare ed a eliminare gli stereotipi dai libri e dai programmi televisivi

SOCIALIZZAZIONE

Sviluppo di persone autonome che:

- privilegiano una dimensione interpersonale
- sono consapevoli delle distorsioni implicate nella percezione sociale
- hanno acquisito quelle forme di pensiero critico che mettono al riparo da modalità di pensiero automatico o egocentriche

meno sensibili al conformismo
al fascino delle ideologie

Forma di pensiero
semplificato che opera in
modo rapido, involontario,
inconsapevole e che richiede
poco sforzo

Sviluppo di persone in grado di stabilire relazioni positive con gli altri e
sentimenti di connessione

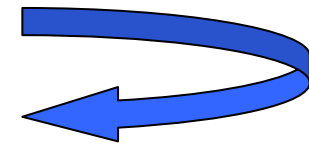
sentimenti di fiducia, empatia

Acquisire competenze interculturali – Mucchi Faina conclusioni

Per realizzare una **comunicazione interculturale efficace** occorre che l'impegno dei singoli e delle istituzioni si rivolga

a:

- a) cercare di **contrastare gli effetti negativi di stereotipi e pregiudizi**
- b) **favorire e ad acquisire competenze comunicative specifiche**. A tale fine è però indispensabile:



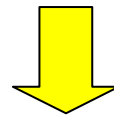
1) acquisire consapevolezza dei **limiti culturali del proprio modo di pensare, sentire, agire** (LA NOSTRA PROSPETTIVA NON E' L'UNICA POSSIBILE)

2) la motivazione a comunicare con persone di altra cultura

Acquisire competenze interculturali - Mucchi Faina conclusioni

SENSIBILITA' INTERCULTURALE: capacità di cogliere e capire le differenze culturali e di essere al tempo stesso disponibili a modificare in parte il proprio comportamento come forma di attenzione e di rispetto, sia verso le persone con cui interagiamo, sia verso i mondi cui esse appartengono

ACQUISIRE CONOSCENZE SPECIFICHE: circa la comunicazione ed il linguaggio, ma anche circa le tradizioni e convenzioni culturali che influenzano i pensieri ed i comportamenti delle persone con cui si vuole entrare in contatto



ABILITA' COMUNICATIVA: capacità di impiegare **sensibilità e conoscenze acquisite** per agire in modo efficace nelle interazioni interculturali