



Università degli Studi di Ferrara

Psicologia sociale del pregiudizio

Prof. Marcella Ravenna

a.a. 2013/2014



Cap. 5 e 6



Cap. 1

Parte 2: che cos'è il pregiudizio? come si generano pregiudizi verso individui e gruppi secondo le spiegazioni intra individuali (teoria frustrazione/aggressività, teoria della personalità autoritaria, teoria della dominanza sociale), quelle socioeconomiche (teoria del conflitto realistico e della deprivazione relativa) e quelle psicosociali (teoria dell'identità sociale, della riduzione dell'incertezza e della gestione del terrore)?; quali sono i principali tipi di pregiudizio e quali conseguenze determinano su chi ne è bersaglio?; in che modo atteggiamenti ostili verso un outgroup possono diventare estremi aumentando il rischio che l'odio si traduca in azioni sociali distruttive?

Fin qui abbiamo considerato:

Spiegazioni cognitive del pregiudizio: ovvero i processi che entrano in gioco nella percezione sociale

loro sono tutti uguali, loro sono diversi da noi

Passeremo ora alle

Spiegazioni motivazionali del pregiudizio: quei fattori e processi che caricano di valore le differenze intergruppi

loro sono tutti uguali ma sono peggio di noi

Che cos'è il pregiudizio?

Il costrutto

Il fenomeno

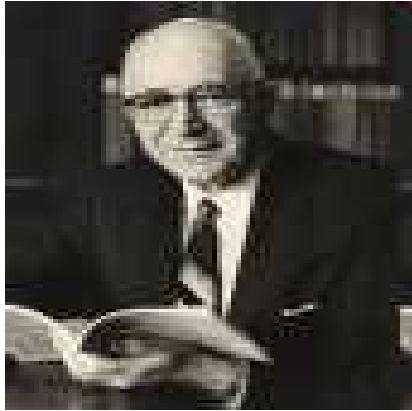
Qual è stata l'evoluzione degli studi sul pregiudizio?



Introduzione - **Allport, 1954** (ed.1973, p.61-62)

Sebbene non si possano percepire i propri **gruppi interni** se non in contrasto con quelli **esterni**, essi sono tuttavia primari, sul piano psicologico. Noi viviamo in essi, da essi, e, talvolta, per essi.

L'ostilità verso i gruppi esterni ci aiuta a rinforzare il nostro senso di appartenenza, ma non è un elemento strettamente necessario



Allport, 1954 (ed.1973, p.61-62)

Ciò che è familiare è preferito. Ciò che è estraneo è considerato come qualcosa di inferiore, meno “buono”, ma non evoca generalmente su di sé un sentimento di ostilità.

Così se è inevitabile una certa misura di lealismo nei confronti del proprio gruppo interno, l'atteggiamento reciproco verso i gruppi esterni può variare grandemente.

Che cos'è il pregiudizio?
Definizione di Allport, 1954, p.9

Il pregiudizio etnico 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

ANTIPATIA: si riferisce a un giudizio negativo

Comporta un processo di GENERALIZZAZIONE per cui una valutazione negativa è applicata in modo indifferenziato a intere categorie sociali

FALSA perché è molto improbabile che tutti i membri di un gruppo condividano le stesse caratteristiche

INFLESSIBILE Perché ignora volutamente le reali caratteristiche dei singoli

Scala di intensità nell'espressione dell'ostilità verso individui e/o
gruppi — Allport, 1954

vedi slide 8

- 1) **DIFFAMAZIONE**: parlare a danno della persona/e oggetto di pregiudizio, sia con amici che con estranei
- 2) **EVITARE I CONTATTI** con i membri del gruppo oggetto di pregiudizio. Ciò non danneggia direttamente il gruppo. Chi nutre un pregiudizio assume su di sé l'onere di mantenere le distanze
- 3) **DISCRIMINAZIONE** qui il soggetto realizza delle distinzioni fra gruppi diversi, escludendo i membri del gruppo da una serie di opportunità e servizi (diritti politici, certi impieghi, istituzioni scolastiche, ospedali, ecc.)
- 4) **VIOLENZA FISICA**
- 5) **STERMINIO**



From
The Nature of Prejudice, Gordon Allport Perseus Books
isbn 0-201-00179-9



Cap. 3 – Che cos'è il pregiudizio? Definizione di Rupert Brown

Sussex Centre for Migration Research

Il pregiudizio è un atteggiamento sfavorevole nei confronti di persone e gruppi che consiste in:

- credenze cognitive squalificanti o stereotipi
(l'associazione fra la denominazione di un gruppo - *gli "zingari"* – e l'insieme degli attributi che riteniamo caratterizzino quel gruppo - *rubano, sono asociali*),
- nell'espressione di emozioni negative (*antipatia vs. odio*)
- nella messa in atto di comportamenti ostili e discriminatori verso i membri di un gruppo o di una categoria sociale per il solo fatto di appartenere a quel gruppo.

Attualmente è attribuito un ruolo importante alla componente affettiva e vi è un forte interesse per le forme nascoste o implicite

UN ATTEGGIAMENTO E' UN GIUDIZIO DUREVOLE, POSITIVO O NEGATIVO, NEI CONFRONTI DI PERSONE, OGGETTI, IDEE

In sintesi:

Se esprimo una valutazione negativa verso i membri di un gruppo e dico che non mi piacciono, che sento ostilità nei loro confronti **esprimo un pregiudizio**

Se penso o dico che i membri del gruppo X sono poco Intelligenti o aggressivi, sto **utilizzando uno stereotipo**

Se in base a questi giudizi decido di non dare in affitto un appartamento a un membro del gruppo X, sto compiendo una **discriminazione comportamentale**

La nozione di “razzismo” - Bobo & Fox, 2003

Non è sinonimo di “pregiudizio” ma costituisce piuttosto una nozione distinta

Ideologia caratterizzata da un insieme di credenze per cui il gruppo razziale in posizione subordinata è ritenuto biologicamente e culturalmente inferiore al gruppo razziale dominante

Queste credenze sono a loro volta impiegate per **legittimare** un trattamento discriminatorio nei confronti del gruppo subordinato e per **giustificare** lo status più basso.

Vedi al riguardo: Barbujani, G. e Cheli, P. (2008). *Sono razzista, ma sto cercando di smettere*, Bari, Laterza

RAZZA: la ricerca genetica ha dimostrato che il concetto di RAZZA non ha alcun fondamento biologico

All'interno di una presunta razza la distanza media fra 2 individui è all'incirca identica se non superiore a quella tra individui di presunte razze differenti

Teorie che spiegano la genesi del pregiudizio

- a) **Spiegazioni intraindividuali:** il pregiudizio è frutto di personalità disfunzionali
- b) **Spiegazioni socioeconomiche:** pregiudizio e discriminazione dipendono da relazioni intergruppi conflittuali e insoddisfacenti
- c) **Spiegazioni psicosociali:** il pregiudizio sorge quando si avverte il bisogno di ottenere/salvaguardare un'identità sociale positiva

La teoria frustrazione- aggressività

Per Dollard, Miller et al. (1939):

- la presenza di un comportamento aggressivo presuppone sempre l'esistenza di una frustrazione
- l'esistenza di una frustrazione induce sempre a qualche forma di aggressività

Frustrazione ↔ Aggressività

L'aggressività può rivolgersi alla causa stessa della frustrazione, o a oggetti / persone esterni

Esempio: una bocciatura a un esame può indurre aggressività verso il professore o più probabilmente verso amici o familiari

Aspetti positivi: l'ipotesi frustrazione-aggressività prende decisamente le distanze da una concezione di aggressività come prodotto di un istinto innato

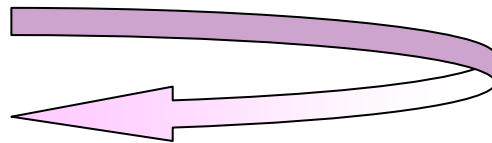
Critiche: la frustrazione può indurre risposte diverse dall'aggressività (es. pianto), così come non sempre i comportamenti aggressivi sono causati da frustrazioni individuali (es. terrorismo)

a) SPIEGAZIONI INTRAINDIVIDUALI

Non sempre le frustrazioni causano comportamenti aggressivi

Miller (1941) ha infatti trasformato il rapporto deterministico frustrazione-aggressività, in uno probabilistico, secondo cui l'aggressività non è l'unica risposta alla frustrazione, ma una delle possibili.

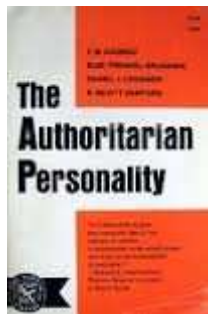
Che la frustrazione provochi o meno una risposta aggressiva dipende dall'influenza di alcune variabili moderatrici



- paura di essere puniti
- mancanza di una fonte di frustrazione
- presenza di segnali periferici di aggressività (armi)

a) SPIEGAZIONI INTRAINDIVIDUALI

ELEMENTI CHE SPECIFICANO LA PERSONALITA' AUTORITARIA



- Immagine di sé estremamente positiva, convenzionale e stereotipata, caratterizzata da bassi livelli di auto-consapevolezza
- Sentimenti di dipendenza e di ambivalenza nei confronti dell'autorità
- Rigidità nel modo di pensare
- Intolleranza per l'ambiguità
- Timore delle punizioni
- Ostilità generalizzata verso i gruppi esterni
- Agiscono più in base a pressioni esterne che in rapporto a principi interiorizzati

Adorno, Frenkel-Brunswick, Levinson e Sanford, 1950

a) SPIEGAZIONI INTRAINDIVIDUALI

Teoria della dominanza sociale – Sidanius e Pratto, 1999

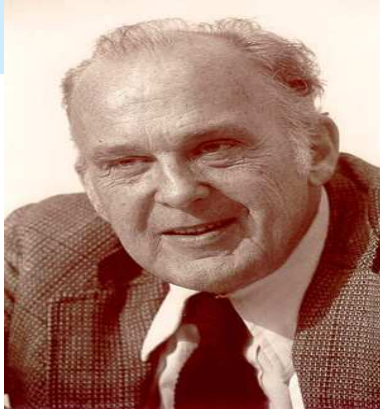


Si tratta di un orientamento generale nei confronti dei rapporti fra i gruppi che riflette la preferenza o meno per relazioni intergruppi di tipo:



gerarchico vs. non gerarchico,
e cioè ordinate lungo una dimensione di
superiorità/inferiorità.

b) Spiegazioni socioeconomiche: la convinzione che il **pregiudizio** non fosse mera espressione di personalità disfunzionali indusse alcuni studiosi a ritenere che fosse frutto delle **relazioni intergruppi**



Campbell, 1965.

TEORIA DEL CONFLITTO REALISTICO

L'ostilità nasce dalla percezione di un'incompatibilità di obiettivi: ciò che vuole una delle parti viene considerato dall'altra lesivo dei propri interessi

Quanto maggiore è la competizione fra gruppi per acquisire risorse limitate, tanto maggiore è l'ostilità fra gruppi



Sherif, 1966

b) Esperimenti del "campo estivo" di Sherif (1966)

Scopo: rilevare le modificazioni sistematiche del comportamento che si verificano in seguito a un cambiamento delle relazioni intergruppi

Soggetti: ragazzi di circa 12 anni, bianchi, "normali"

Tempi dell'esperimento: due settimane

prima fase: vita comunitaria al campo, con nascita di relazioni e amicizie fra i ragazzi nel gruppo intero.

seconda fase: la **formazione dei due gruppi**. Dopo una settimana in cui i ragazzi avevano agito tutti insieme come un unico gruppo ed erano nate relazioni interpersonali e amicizie spontanee, vengono formati 2 gruppi, i **Rossi** e i **Blu**

I ricercatori separano gli amici che vengono posti in gruppi separati. Da quel momento la vita quotidiana si svolge sulla base dei due gruppi.

b) Esperimenti del "campo estivo" di Sherif (1966)

terza fase: il **conflitto fra i due gruppi** fu suscitato da attività competitive, per cui un solo gruppo era premiato (**interdipendenza negativa**).



Rapido deterioramento delle relazioni fra i gruppi, aumento della coesione entro l'ingroup e della discriminazione verso l'outgroup, azioni ostili reciproche, stereotipi negativi verso l'outgroup.

quarta fase: riduzione del conflitto e dell'ostilità tramite l'introduzione di **scopi sovraordinati**

Lo scopo sovraordinato è uno scopo attraente per i membri di entrambi i gruppi, ma che può essere raggiunto solo con lo sforzo congiunto di entrambi (furgone che si rompe, colletta per spettacolo comune, ecc.)

Si crea un'**interdipendenza positiva**, le ostilità diminuiscono, i vecchi amici si ritrovano.

b) Esperimenti del "campo estivo" di Sherif (1966)

- se due gruppi che sono in rapporto fra loro si pongono degli scopi competitivi, giungeranno rapidamente ad un conflitto intergruppi
- se due gruppi si pongono scopi sovraordinati, giungeranno ad una cooperazione reciproca.

L'appello a valori morali, i richiami in ambito religioso non ebbero di fatto alcun effetto.

Solo modificando il tipo di interdipendenza esistente fra i gruppi si produsse un cambiamento negli atteggiamenti e nei comportamenti fra i gruppi.

b) Spiegazioni socioeconomiche: il presupposto è simile a quello della teoria frustrazione-aggressività: **pregiudizio e discriminazione possono dipendere da uno stato di insoddisfazione**

TEORIA DELLA DEPRIVAZIONE RELATIVA

L'ostilità fra gruppi si attiva in rapporto alla percezione di una discrepanza **fra quello che si ha e quello che si pensa di meritare**

Le persone esprimono scontento perché si sentono più affamate e più povere di quello che dovrebbero essere

Confronto con il passato
Confronto con altri gruppi

1) Una forma di deprivazione relativa che è alla base della violenza collettiva è data dallo scarto fra

- Aspettative
- Risultati

In questo caso si dà importanza all'esperienza diretta che l'individuo compie

2) Un'altra forma di deprivazione deriva invece dalla percezione degli individui delle fortune del proprio gruppo

Origini della deprivazione relativa

La deprivazione relativa si origina:

- sia in rapporto a questioni inerenti la **giustizia distributiva** (la percezione di un'ingiustizia nella distribuzione di beni)
- sia soprattutto in relazione a questioni inerenti la **giustizia procedurale**, cioè in riferimento all'idea che i metodi utilizzati per distribuire i beni materiali siano iniqui.

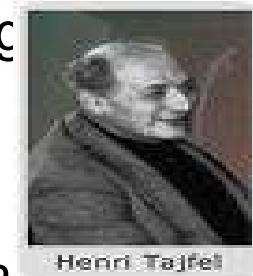
c) **Spiegazioni psicosociali:** la teoria dell'identità sociale indaga i processi legati alla relazione fra sé individuale e gruppi sociali

Il primo processo alla base del pregiudizio è la categorizzazione degli individui nell'ambiente sociale che induce a distinguere fra

gruppi di appartenenza (ingroup)

gruppi estranei (outgroup)

Questa distinzione ha delle conseguenze sulla percezione che gli individui hanno di sé



L'identità sociale è quella parte dell'immagine di sé che è legata alle appartenenze di gruppo. Ha tre componenti:

- **Cognitiva:** legata alla consapevolezza di appartenere a un gruppo
- **Emotiva:** connessa alle emozioni associate a tale appartenenza (ad es. orgoglio)
- **Valutativa:** legata al valore attribuito all'appartenenza (+ o -)

c) Spiegazioni psicosociali: il pregiudizio sorge dal bisogno di **ottenere/salvaguardare un'identità sociale positiva**

La componente valutativa dell'identità sociale ha un ruolo cruciale nell'origine del pregiudizio poiché determina se l'identità sociale sarà + o –

Tale valutazione coinvolge la valutazione globale di una persona, ovvero la sua autostima

Ma come si stabilisce il valore di un gruppo?

Tramite il confronto con altri gruppi.

L'esito di tale confronto può però essere influenzato dal bisogno di elevata autostima che induce al favoritismo per l'ingroup → pregiudizi e stereotipi

Le modalità attraverso cui l'identità si definisce possono essere rappresentate in una sorta di continuum (Tajfel, H., 1981).

IDENTITA' SOCIALE

IDENTITA' PERSONALE



Il sentimento d'identità è fortemente **influenzato dalla consapevolezza che l'individuo ha di appartenere ad un dato gruppo**, per cui gli scopi e le linee d'azione che egli sceglie dipendono strettamente dall'identificazione con quel gruppo.

L'individuo si percepisce:

- simile alle altre persone che come lui appartengono a un certo gruppo
- ma allo stesso tempo diverso rispetto ai membri di altri gruppi

I sentimenti di identità appaiono meno influenzati dall'appartenenza a un gruppo e più **in rapporto ad un'esperienza di riflessione su di sé**, sulla propria storia, sulle proprie attese, speranze e progetti a cui si associano linee d'azione fondate su bisogni di autonomia e di coerenza personale

L'identità personale, consiste nella percezione di **sé come oggetto unico e distinto** dagli altri oggetti animati ed inanimati presenti nel mondo fisico e sociale

Le persone ipervalorizzano il proprio gruppo per ottenere/mantenere un'identità sociale positiva

**Rapporto
interpersonale**

Tajfel, 1985



**Rapporto
intergruppi**

Rapporto interpersonale

l'interazione è determinata dall'incontro fra persone e dalle loro caratteristiche e non dalle loro appartenenze sociali

sono messe in risalto le differenze e le affinità dei protagonisti

ognuno esprime atteggiamenti coerenti coi propri sentimenti e motivazioni personali

Tajfel, 1985

Rapporto
interpersonale



Rapporto
intergruppi

Rapporto intergruppi

l'interazione degli individui è determinata dalle loro rispettive appartenenze sociali

il comportamento è indipendente dalle differenze individuali (uniformità dell'ingroup)

il comportamento è indipendente dalle relazioni personali tra i singoli membri dei gruppi e non è influenzato da motivazioni personali

Tajfel, 1985

Rapporto
interpersonale



Rapporto
intergruppi

Può succedere che due amici, che appartengono a due partiti politici diversi si pongano verso l'estremo **intergruppi** durante un periodo elettorale;

Ma può anche succedere che due nemici di guerra abbiano reciprocamente dei sentimenti di stima, simpatia, comprensione ponendosi in tal modo verso l'estremo **interpersonale**.

In realtà i **due estremi puri** sono piuttosto rari e il nostro comportamento sociale si situa in punti intermedi fra i due estremi.

In ogni caso secondo Tajfel è più possibile un comportamento estremo intergruppi che interpersonale.

Le Diverse tipologie di pregiudizio

- a) Razzismo simbolico e moderno
- b) Razzismo ambivalente
- c) Razzismo riluttante
- d) Pregiudizio manifesto e sottile
- e) Il pregiudizio come emozione
- f) Processi di Infraumanizzazione e Deumanizzazione

Denominazioni della popolazione di colore

- ✓ All'inizio del secolo si parlava di **NIGGERS**
- ✓ Negli anni '50 si usava il termine **NEGROES**
- ✓ Con il prevalere delle politiche rivolte all'integrazione si passò al termine **BLACKS**
- ✓ Attualmente si impiega il termine **AFRICAN-AMERICANS** che sottolinea l'orgoglio della provenienza africana ed il pieno diritto ad essere membri della comunità americana

Tali cambiamenti non sono solo terminologici, poiché le scelte di tipo linguistico influenzano considerevolmente il modo in cui un gruppo sociale è percepito in termini sociali

Se per denominare una persona uso un termine che induce disprezzo, quell'etichetta attiverà in modo automatico una serie di associazioni negative che influenzeranno l'impressione generale a proposito della persona descritta

(Arcuri e Cadinu, 1998)

I modelli che considereremo di seguito impiegano il **termine razzismo**, come **concetto sovraordinato al pregiudizio**, proprio perché essi presentano un'ideologia finalizzata alla negazione dei diritti e di dignità ai gruppi diversi dal proprio (Pacilli, 2008)

Tipi di Pregiudizio

Il razzista moderno è una persona che aderisce a un sistema ideologico conservatore.

Rinnega le vecchie espressioni di razzismo dichiarandosi egualitaria, ma esprime però la convinzione che gli Afro-americani (o altre minoranze) beneficino senza merito di politiche a loro favorevoli

Scala di razzismo moderno 6 item: riferiti alle seguenti dimensioni:


- La discriminazione è ormai scomparsa, quindi se un nero non trova lavoro è solo colpa sua
- (antagonismo/rivalità) I neri approfittano della legislazione a loro favore è ora di difendere i bianchi, abolendo le norme a tutela delle minoranze

Scala di razzismo simbolico: più ampia e diversificata. Gli item riguardano 4 dimensioni:

- Negazione del fatto che la discriminazione razziale sia ancora presente
- Convinzione che le persone di colore dovrebbero impegnarsi di più
- L'eccessiva richiesta di trattamenti di favore da parte dei neri
- L'idea che molti dei risultati ottenuti dai neri siano immeritati

Razzismo ambivalente (Katz e Hass, 1988): si caratterizza per la presenza contemporanea di **reazioni positive** (simpatia) e **negative** (avversione) nei confronti delle minoranze.

L'ambivalenza è vissuta come altamente minacciosa per l'immagine di sé e può indurre l'individuo



Enfatizzare
l'uguaglianza e la
giustizia sociale

Difendere la
propria identità
culturale

LE TECNICHE DI MISURA IMPLICITE: Implicit Attitude Test (IAT)

Per evitare che gli individui controllino le loro risposte in funzione:

- della desiderabilità sociale
- di condotte politicamente corrette
- o delle norme sociali che inibiscono l'espressione di credenze pregiudizievoli

Nel 1998 Greenwald, McGhee e Schwartz hanno ideato la misura dello **IAT** (Implicit Attitude Test).

Scopo di tale misura è valutare l'associazione di tipo automatico che gli individui realizzano tra:

una categoria target (nomi di bianchi e di neri)

e attributi (parole positive e negative).

LE TECNICHE DI MISURA IMPLICITE: Implicit Attitude Test (IAT)

Idea di fondo è che le coppie formate da una categoria e da un attributo fortemente collegati sono classificabili più facilmente e più velocemente rispetto a coppie i cui legami associativi siano deboli o addirittura incompatibili.

Si tratta di un test che è eseguito di fronte allo schermo di un PC su cui sono presentati gli stimoli.

Esso impiega il tempo di risposta ed il numero di errori commessi per valutare la forza con cui uno stimolo è associato ad una specifica valutazione.

Esso si svolge in 5 fasi, di cui solo la terza e la quinta consentono di misurare gli stereotipi.

Razzismo riluttante consiste nell'espressione di atteggiamenti ambivalenti:

- adesione a valori di umanitarismo, giustizia sociale
- sentimenti negativi inconsci verso le minoranze

Il razzista riluttante

- prova simpatia per chi subisce un sistema fondato sulle disuguaglianze,
- sostiene le politiche che promuovono uguaglianza,
 - si identifica in posizioni politiche progressiste,
 - non si considera una persona con pregiudizi,
- ma sperimenta sentimenti di avversione e di disagio ed evidenzia credenze negative nei confronti del gruppo discriminato

Il pregiudizio manifesto e sottile: Pettigrew e Meertens (1995)

Il pregiudizio può essere espresso in modo:

manifesto o diretto

(caldo, controllabile e intenzionale)

- atteggiamenti di rifiuto dei membri di un gruppo percepiti come minacciosi
- opposizione ad instaurare contatti intimi con essi

subdolo o sottile

(freddo, automatico, ambiguo, ambivalente, e inconsapevole)

- atteggiamenti di difesa dei valori tradizionali dell'ingroup
- enfasi sulle differenze culturali
- negazione di emozioni positive

È tipico delle culture democratiche che non considerano legittima l'espressione di atteggiamenti ostili

Combinano tra loro credenze ostili e favorevoli

Il pregiudizio manifesto e sottile: Pettigrew e Meertens (1995)

PREGIUDIZIO SOTTILE è espresso in forme socialmente accettabili ed è caratterizzato da 3 componenti:

- a) Difesa dei valori e delle tradizioni del proprio gruppo di appartenenza (definisce i comportamenti socialmente accettabili dell'ingroup);
- b) Accentuazione delle differenze culturali fra il proprio gruppo e quello esterno (giustifica lo svantaggio sociale)
- c) Soppressione delle emozioni positive nei confronti dell'*out-group* (impossibilità dell'ingroup di sperimentare sentimenti positivi)

Ciò che sta alla base delle **espressioni più aperte o manifeste di pregiudizio**

è la credenza che l'outgroup sia geneticamente inferiore e che lo svantaggio sia un fenomeno naturale, biologicamente determinato

Le forme di **pregiudizio manifesto** ruotano attorno a due nuclei concettuali:

- a) all'idea che l'*out-group* rappresenti in qualche modo una minaccia per il gruppo cui l'individuo appartiene;
- b) che sia indispensabile evitare qualsiasi contatto con i membri dell'*out-group*.

L'infraumanizzazione: Leyens e collaboratori

è una tendenza implicita a considerare la natura umana dei membri degli *outgroup* come “incompleta” o “imperfetta” rispetto a quella dell'ingroup

si esprime attribuendo in minore misura emozioni tipicamente umane o secondarie (ammirazione, orgoglio, nostalgia, rimorso) ai membri dei gruppi esterni

Tale tendenza si origina dall'impiego di modalità di **pensiero essenzialistico**

L'essenzialismo psicologico nella percezione dei gruppi sociali

È la tendenza a considerare ed a trattare i gruppi e le categorie sociali come se fossero delle “entità naturalmente date”

Idea di fondo è che le persone possiedano delle credenze (o teorie implicite) sui gruppi che consentono:

- di identificarli in base a **caratteristiche fisiche visibili** (gruppo etnico, età, colore della pelle)
- che rispecchiano però delle **caratteristiche più profonde** (o credenze) relative all'essenza di tali gruppi.

La deumanizzazione: il modello di Haslam

Il modello ipotizza
che quando si negano ad altri
due specifici sensi di umanità,
ovvero:

- a) **CARATTERISTICHE UNICAMENTE UMANE (UH)**,
che definiscono il confine fra
umani e animali: *cultura,*
finezza, sensibilità morale,
razionalità/logica, maturità
- b) **CARATTERISTICHE RIFERITE ALLA NATURA UMANA, (HN)** che sono
essenzialmente umane:
sensibilità emozionale, calore
interpersonale, apertura
mentale, azione/individualità,
profondità

si può giungere ad applicare ad essi
due forme di **DEUMANIZZAZIONE**,
ovvero

a) ANIMALISTICA

mancanza di cultura, grossolanità,
amoralità/mancanza di autocontrollo,
irrazionalità/istintività, infantilità

Si associa a disgusto, disprezzo ed a
spiegare i comportamenti altrui in
termini di desideri, bisogni

b) MECCANICISTICA

inerzia, freddezza, rigidità mentale,
passività/ intercambiabilità,
superficialità

Si associa a indifferenza, mancanza di
empatia, ed a spiegare i
comportamenti altrui come non
intenzionali

In che modo gli atteggiamenti ostili fin qui considerati possono diventare estremi aumentando così il rischio che l'odio verso un gruppo si traduca in azioni sociali distruttive?



Salvaguardare un'identità sociale positiva

L'identità sociale è quella parte dell'immagine di sé di un individuo che deriva dalla consapevolezza di appartenere ad un gruppo

Essa include le emozioni che si associano a tale appartenenza e la valutazione degli attributi del gruppo stesso.

Ogni volta che pensiamo a noi stessi come membri di una categoria (di genere, professionale, etnica, ecc.) ci riferiamo ad una componente della nostra identità sociale.

Le minacce ai valori del proprio gruppo

- fisicamente minacciate ed incapaci di salvaguardare la sicurezza dei propri cari e di provvedere ai loro bisogni primari (*minaccia realistica*)
- psicologicamente minacciate nella propria identità personale e sociale così come nei propri valori e abitudini di vita (*minaccia simbolica*)

I sentimenti di ingiustizia

Confronti sfavorevoli fra:

- gli sforzi compiuti dagli individui o dai gruppi e le ricompense ottenute
- la percezione di una discrepanza fra lo *status* attuale di un gruppo e quello di cui godeva in passato
- fra i diritti ed i privilegi del gruppo di cui si fa parte, rispetto ad altri
- la percezione di violazioni alle norme sociali condivise

sono tutti elementi in grado di generare sentimenti di ingiustizia.

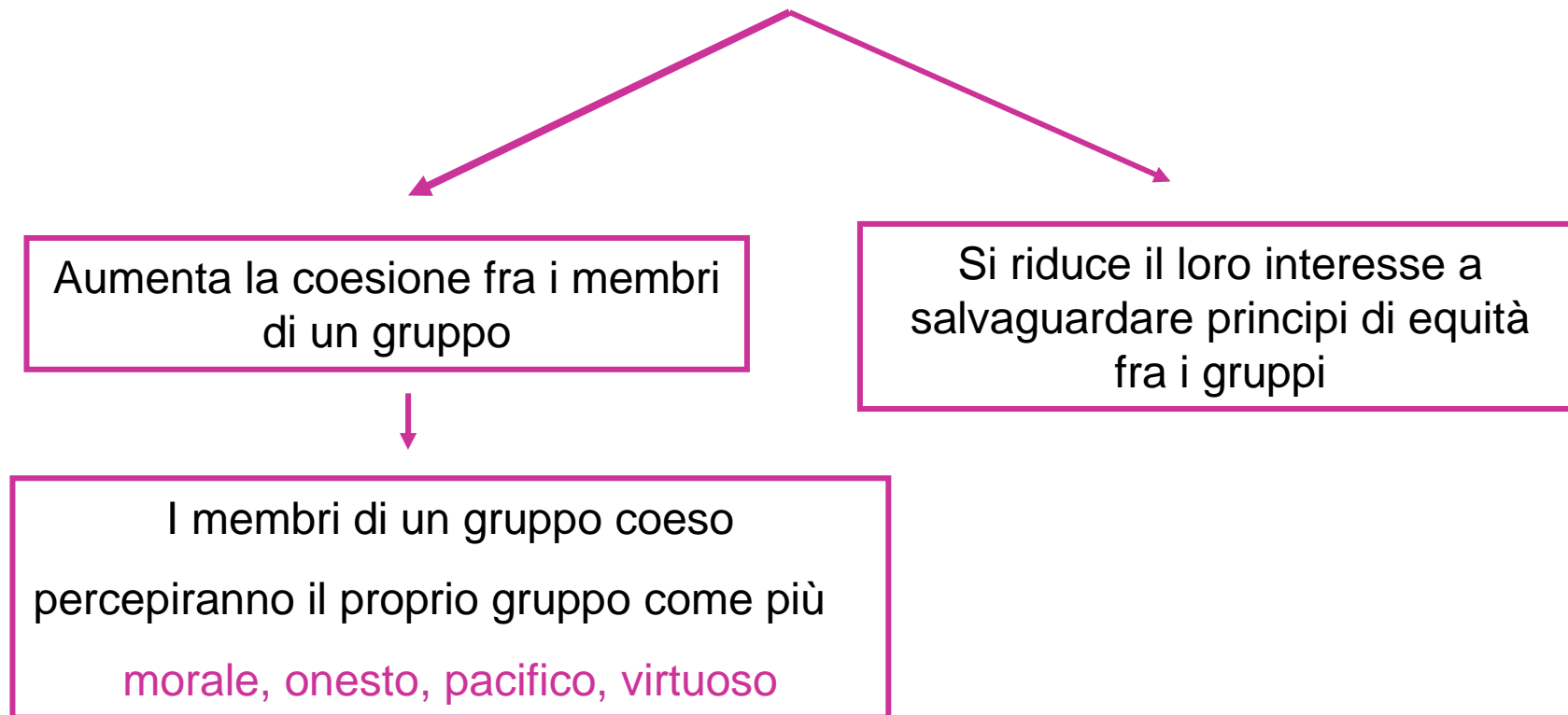
Conflitti sociali e incremento dell'antagonismo

Ogni conflitto, sia che coinvolga singoli individui o gruppi sociali, inizia in genere con la percezione che gli scopi della controparte sono incompatibili con i propri.

Le persone coinvolte tendono cioè a percepire ed a reagire ad una minaccia che scaturisce più dall'immagine che esse hanno dell'avversario che non dalla sua valutazione realistica

Cap 6 – Quando l'odio fra gruppi si fa estremo

Con l'intensificarsi di un conflitto



Il Processo di Delegittimazione

Consiste nel definire un gruppo in base a **categorie sociali estremamente negative** che consentono di escluderlo dai confini entro cui generalmente si applicano i criteri di giustizia e di equità

(Bar-Tal, 1989; Opatow, 1990)

Produce l'esclusione permanente del gruppo delegittimato e può giungere fino al suo annientamento

2) Categorie Delegittimanti
I membri di un gruppo:

1) DEUMANIZZAZIONE	sono etichettati come inumani/subumani ("razze" ritenute inferiori, animali nocivi) o come esseri sovraumani connotati negativamente (demoni, mostri)
2) EMARGINAZIONE	sono categorizzati come violatori delle norme sociali condivise (maniaci, delinquenti)
3) TRATTI DI PERSONALITA'	descritti in base a tratti a tratti di personalità negativi (aggressivi, idioti, parassiti)
4) ETICHETTE POLITICHE	categorizzati in gruppi politici considerati totalmente inaccettabili (nazisti, fascisti, comunisti)
5) CONFRONTO DI GRUPPO	servono come esempi di ciò che è considerato il prototipo del male (terroristi)

Natura delle **Credenze Delegittimanti**

ESCLUDERE MORALMENTE

determinati individui o gruppi da una
comunità morale

significa considerarli al di fuori dei confini
entro cui generalmente applichiamo i
valori morali, i criteri condivisi di
giustizia e di equità, ovvero
al di fuori del nostro “orizzonte di giustizia”
o “comunità morale”

Natura delle Credenze Delegittimanti – Bar Tal, 1989

CIÒ COMPORTA EFFETTI PARTICOLARMENTE DELETERI:

Chi è moralmente escluso è percepito come
una non entità da sfruttare o come del
tutto inutile

Conseguentemente le azioni volte a
danneggiarlo appaiono
socialmente accettabili, appropriate
o giuste (Opatow, 1990)

Così quando un gruppo di persone è interamente definito nei termini della categoria a cui appartiene e quindi

“non per quello che fa”

ma

“per quello che è”

e quando è escluso dalla comunità morale, l'eventualità che possa essere annientato aumenta



«Questo bastardo respira ancora». Marine spara a bruciapelo sul ferito Corriere della Sera 17/11/04 Falluja- Iraq

A che cosa serve delegittimare i membri di un outgroup?

- **Giustificare atti estremi nei confronti del gruppo delegittimato**
- **Enfatizzare le differenze intergruppi**
- **Incrementare i sentimenti di superiorità dell'*ingroup***
- **Mantenere l'uniformità di gruppo**