

# Lezione 1

## Bibliografia

- Parole e categoria - Carnaghi (cap. 3,4,5)
- Psicologia della moralita' - Sacchi (cap 3,4,5)
- Il Pregiudizio. Che cosa e', Come si riduce (cap 1,3,4)
- Minimo 20 lezioni per essere frequentante
- Lavoro di gruppo x frequentanti (solo vantaggioso)
- Prova orale + pretest

## Contenuti

- relazioni intergruppo
- stereotipo e pregiudizio
- metodologia della ricerca
- approccio sperimentale

## Argomenti

- Stereotipi — attivazione e inibizione
- Pregiudizi — Basi cognitivo-motivazionali — Forme tradizionali e moderne
- Tipi di pregiudizio
- Misure di pregiudizio
- Rifuzione del conflitto tra gruppi

## Livelli di analisi

- **Intrapsichico**
  1. Modalita' personali di :analisi della realta' e di :costruzione del mondo sociale
  2. Pertinenza di psicologia generale
- **Interpersonale**
  1. Modalita' di formazione delle impressioni verso gli altri individui
- **Intragruppo**
  1. Conformismo, leadership ecc.

- **Intergruppo**
  1. Stereotipi, pregiudizio ecc.
  2. Pertinenza del corso
- **Collettivo**
  1. Studi cross culturali

## Unita' di analisi

### Gruppi

- Approccio nord-americano — **Predominante** in tutto tranne nella definizione di gruppo
  1. Individualista
  2. Gruppo come somma degli individui
- **Approccio europeo**
  1. Dinamico — Gestaltico
  2. Gruppo != somma degli individui
- **Altri tipi di Gruppi**
  1. Aggregato Sociale  
Stesso luogo, nessun legame, “nessuna rilevanza psicologica”
  2. Categoria Sociale  
Alcune caratteristiche simili, nessun luogo o tempo considerato, “nessuna rilevanza psicologica”
  3. *Gruppo Sociale*
    1. Relazioni tra i membri (dirette o indirette, devono solo essere ‘rilevanti psicologicamente’)
    2. Destino comune — Interdipendenza
    3. Consapevolezza di appartenenza (interna ed esterna)
    4. Struttura interna — Pertinenza intragruppo
    5. Sentimenti associati all'appartenenza
- **Definizioni**
  1. Autocategorizzazione  
Tre o piu' individui si considerano gruppo
  2. Autocategorizzazione  
come prima + almeno un soggetto esterno

- **Tipi**

1. Piccoli/Grandi  
interazioni frequenti e dirette
2. Volontari/Non Volontari
3. Formali/Informali  
Costituiti non spontaneamente/spontaneamente
4. Primari/Secondari  
Relazioni intense ed emotive  
vs  
Scopi pratici, impersonali, possono evolvere in tipo primario

### Esempi

- primario - famiglia
  - secondario - colleghi
  - coppia → Non e' un gruppo
  - Formali — coro, partito politico, militari
  - Informali — Amici, Band musicali
- 

## Lezione 2

**Il pregiudizio** La definizione -da 'The Nature of Prejudice' di Allport- sono:

- Atteggiamento di rifiuto o di ostilita' verso una persona appartenente ad un gruppo, solo in quanto appartenente a quel gruppo.
  1. Ci sono componenti positive ma globalmente e' negativo
  2. Ha natura di atteggiamento *intergruppo*
  3. Essendo un atteggiamento ha 3 variabili *cognitive, emotive e comportamentale*
- Antipatia **falsa** e **inflessibile**. puo' essere sentito internamente o espresso.  
Puo' essere diretto verso un gruppo nel suo complesso o verso un individuo in quanto membro di quel gruppo
  1. Falso perche' poco accurato
  2. Inflessibile perche' difficile da modificare nonostante l'evidenza si contrapponga

Quindi il pregiudizio e':

- **un atteggiamento negativo falso e difficilmente modificabile**
  1. Componente **Cognitiva** - Caratteristiche e tratti ritenuti tipici di un gruppo sociale - **Stereotipi**

2. Componente **Emotiva** - Emozioni suscitate dai gruppi sociali
3. Componente **Comportamentale** - Comportamenti discriminatori nei confronti dei membri dell'outgroup

Ci sono 3 Fasi dello studio del pregiudizio

### **Prima Fase (1920 - 1950)**

- Pregiudizio come espressione di una struttura di personalita' psicopatologica

Modello della personalita' autoritaria di Adorno

- Educazione rigida
- Proiezione dalle figure parentali ai gruppi sociali
- Personalita' psicopatologica

Prospettiva contrastata

- Dall'evidenza empirica che il pregiudizio sia cosi *pervasivo*
- Segue fluttuazioni storiche (omosessualita')

Quindi la personalita' puo' determinare un aumento o una diminuzione, ma non l'insorgenza del pregiudizio

### **Seconda Fase (1950 - 1990)**

- Pregiudizio come esito dei normali processi cognitivi e motivazionali che operano nell'individuo
  1. Semplificazione della realta'
  2. Teoria dell'identita' sociale

### **Terza Fase (1990 - )**

- Natura *Multidimensionale* del pregiudizio  
Differenziazione delle variabili cognitiva emotiva e comportamentale
- Forme di espressione nascoste  
Modelli teorici basati sul pregiudizio latente -
- **Il pregiudizio latente**

Dopo le prime leggi contro la discriminazione si penso' che il pregiudizio fosse scomparso. Non era cosi', si era trasformato in pregiudizio latente - Non studiabile con scale Likert

Caratteristiche del pregiudizio latente:

1. Automaticita' Patricia Devine - Modello della dissociazione (1989) – DA SAPERE

2 tipi di processi cognitivi:

- Automatici

- 1. Non richiedono sforzo
- 2. Non richiedono intenzionalita'
- Intenzionali
  - 1. Richiedono sforzo
  - 2. Richiedono intenzionalita'

I pregiudizi si attivano automaticamente

Secondo Devine esistono 2 gruppi di persone: ad **alto** e a **basso** pregiudizio  
**Ma** entrambe attivano automaticamente i pregiudizi.

La **differenza** sta nel controllo: nessuno nelle persone ad alto pregiudizio, nelle persone a basso pregiudizio c'e' un'inibizione.

Secondo Devine la spinta motivazionale a inibire puo' essere **Esterna** (desiderabilita' sociale) o **Interna** (condivisione di norme equalitarie)

## 2. Natura Indiretta

*C'e' discriminazione ma e' invisibile*

Modello del Razzismo **Simbolico** o **Moderno** - McConahay (1986)

- Difesa eccessiva dei valori tradizionali
- Opposizione all'introduzione di misure contro l'ineguaglianza sociale (gli e' concesso di non pagare il biglietto)

Modello del **Pregiudizio Sottile** (1995)

- Difesa eccessiva dei valori tradizionali
- Esagerazione delle differenze culturali fra ingroup ed outgroup
- Negazione di emozioni positive ai membri di un gruppo diverso dal proprio:  
Non attribuisce emozioni negative, toglie solo quelle positive e ne aggiunge all'ingroup

Il pregiudizio **manifesto**

- **Effetti** del pregiudizio *manifesto*
  - 1. Minaccia percepita
  - 2. Anti intimita'

## 3. Ambivalenza

Coesistenza di pregiudizi positivi e negativi

Conner (2002)

- Ambivalenza **cognitiva**: Presenza simultanea di credenze con connotazioni opposte
- Ambivalenza **emotiva**: Presenza simultanea di emozioni con connotazioni opposte

- Ambivalenza **comportamentale**: Presenza simultanea di comportamenti con connotazioni opposte
- Ambivalenza **intercomponente**: Componente emotiva di un tipo e cognitiva dell'altro

Studio sul Pregiudizio Ambivalente (Katz - 1988)

- Ambivalenza intercomponente verso i disabili

Modello del **Contenuto degli Stereotipi** (Fiske - 2002)

Le caratteristiche attorno alle quali ruotano i pregiudizi sono

- Competenza
- Calore

Modello 2x2 = 4 pregiudizi possibili

- ammirazione
- invidia
- paternalistico
- disprezzo

## Lezione 3

- Questionari

**Misure Classiche**

- 'Furto' delle risorse
- Inferiorita' genetica

**Misure di pregiudizio latente**

- Bogus Pipeline (Segall, 1971)
  - a. Disegno 2x2 - questionario (*within*) + 'macchina della verita' (*between*)
  - b. Disegno funzionante **solo** se l'individuo e' disposto a condividere il pregiudizio
- Risposta Comportamentale
  1. Misurazione delle risposte fisiologiche
  2. Paradigma della fila di sedie (distanza di seduta)
  3. Allocazione di risorse
- Bias Verbali
  1. Linguistic Intergroup Bias (Maass - 1989)  
Misura l'astrattezza del linguaggio: Linguaggio astratto ancorato a carat-

teristiche disposizionali Linguaggio concreto ancorato a caratteristiche situazionali

Comportamenti positivi dell'ingroup e negativi dell'outgroup ricondotti a fattori disposizionali (viene usato linguaggio astratto)

Paradigma ~ Errore fondamentale di attribuzione

2. IAT - Implicit Association Test (Greenwald - 1998)

Misura la forza del legame tra un oggetto e la sua rappresentazione

Atteggiamento positivo - Sei piu' **veloce** a categorizzare costrutti legati ai fiori connotati positivamente

Punteggi simili tra ingroup e outgroup

## Lezione 4

- ...continuazione

3. Priming - Payne, 2001 **Semantico**

1. Presentazione subliminale
2. Presentazione ambigua
3. Identificazione oggetto/azione ambigua

Oppure

1. Presentazione subliminale
2. Presentazione parola
3. Riconoscimento parola (Ha senso compiuto?)

**Valutativo** (Diverso **solo** per il 3o blocco)

1. Presentazione subliminale
2. Presentazione parola
3. Interpretazione (positiva/negativa)

Oppure *Affective Misattribution Procedure (AMP)* - Payne, 2005

1. Presentazione subliminale
2. Presentazione ideogramma cinese
3. Valutazione ideogramma

Avviene un effetto di esposizione attraverso questo esperimento, ma e' abbastanza difficile che avvenga

4. Misure di neuroimmagine

Attivazione dell'insula e dell'amigdala dopo la presentazione di immagini di outgroup

# Il Pregiudizio Etnico

Stereotipi legati all'aggressività e criminalità

Si accompagna alla percezione che l'outgroup abbia uno status inferiore

Al pregiudizio è associata ansia e senso di minaccia

**Freeman - 2011**

- Mouse Tracker

**Payne - 2001**

- Weapon Bias
  1. Priming - bianco/nero
  2. Oggetto ambiguo - utensile/pistola  
Misura:
    3. Reaction time
    4. Accuratezza

Identifichiamo più velocemente le pistole quando esposti al prime black e viceversa

Facciamo più errori quando esposti a black + utensile, gli altri errori non sono diversi tra loro

Questo effetto emerge maggiormente quando le persone sono costrette ad eseguire il compito più velocemente

**Correl - 2002**

- Shooter Bias  
Videogioco  
Disegno 2x2 Bianco/Nero - Armato/Non armato

## **Risultati**

Target Armato -> + veloce se nero, accuratezza invariante

Target Disarmato -> +veloce a non sparare se bianco, - accuratezza se nero

Effetto minore sulle persone allenate

Effetto presente anche nelle persone di colore

**Eberhardt - 2006**

- Looking Deathworthy  
Sentenze capitali variano in base al colore della pelle dell'assassino e della vittima
  1. Uccidere un bianco rende più probabile la pena di morte



2. Un assassino nero ha piu' probabilita' di essere condannato a morte  
Fa degli esperimenti in cui manipola la stereotipita' dell'assassino e il colore della pelle della persona uccisa.

Disegno 2x2.

Risultati:

1. Quando la vittima e' nera, stessa probabilita' di dare pena di morte
2. Se vittima e assassino sono bianchi c'e' meno probabilita' di pena di morte rispetto a assassino nero e vittima bianca

## Wilson - 2017

- Fisicita' e Minaccia

Le caratteristiche positive degli outgroup diventano negative nel complesso.

Esperimento:

Attribuzione di muscolosita' maggiore se il target e' nero, ancora maggiore se il partecipante e' bianco.

Pero' se il target e' nero la sua muscolosita' viene correlata maggiormente ad un possibile danno (*minacciosita'*), sia che il partecipante sia bianco che sia nero

## Lezione 5

### Il pregiudizio Sessuale

- Forma di pregiudizio estremamente pervasivo
- Minoranza silenziosa
- È espresso anche in maniera esplicita
- Criterio di categorizzazione meno evidente

A differenza del pregiudizio di genere e di razza coinvolge una categoria percepita come ambigua, perché il criterio di categorizzazione è meno evidente

*Anche se* l'orientamento sessuale è percepibile dal volto

## Herek - 2000

- Conia il termine pregiudizio sessuale

Prima il pregiudizio sessuale era visto come una sorta di rabbia provata da persone represses senza una vita sessuale che cercavano di negare le loro tendenze omosessuali

Non usa la parola omofobia, che richiama la dimensione clinica-patologica

Inoltre chiamarlo pregiudizio aiuta a ricordarsi che è un atteggiamento e come tale ha le 3 componenti cognitiva emotiva e comportamentale

- Punteggi alti di pregiudizio sessuali in persone altamente religiose

## Kite e Deaux - 1987

- Teoria dell'inversione di genere
  1. I maschi gay sono percepiti come meno virili di quelli eterosessuali
  2. Le lesbiche sono valutate meno femminili rispetto alle femmine eterosessuali
  3. Ai maschi gay sono attribuiti tratti stereotipici generalmente attribuiti alle femmine eterosessuali, e viceversa. Questo è molto visibile nella dimensione sportiva (lesbiche giocano a calcio)

### **Brewer - 2001**

La teoria dell'inversione di genere non è in grado di cogliere un fenomeno molto importante, il **sub-grouping**

Secondo la teoria del sub-grouping, noi possiamo attribuire stereotipi a delle sotto-categorie differenti dagli stereotipi della categoria generale.

Gli scenari quindi probabili sono due:

1. Applico alla categoria generale una sorta di mediazione tra le caratteristiche stereotipiche delle sotto-categorie
2. Applico alla categoria generale gli stereotipi di una categoria specifica

Nel caso del pregiudizio sessuale si applica il secondo caso

Nel momento in cui chiedo di attivare le sotto-categorie, se il soggetto è maschio la donna lesbica viene rappresentata più femminile, al contrario di ciò che accade con un soggetto donna.

### **Atteggiamento Emotivo**

La risposta emotiva prevalente nel pregiudizio sessuale è il *disgusto*

- Violazione delle condotte morali sessuali
- Violazione dei valori sacri della famiglia e del matrimonio
- Violazione della morale religiosa
- Contagio morale
- Contagio fisico (HIV)
- Ci può essere un'iperstereotipizzazione positiva, ma fa sempre parte del pregiudizio indiretto

Il disgusto è così relazionato all'atteggiamento verso l'omosessualità che vale anche la relazione doppia:

### **Dasgupta - 2009**

- 2 fattori: evocazione (controllo rabbia disgusto, *between*), IAT (arabi, omo, *within*)
- Rievocazione di un episodio connotato emotivamente con il disgusto
- VD: pregiudizio verso Gay/Etero, Arabi/Americani con IAT
- Aumento del bias verso gay/etero con condizione di rievocazione di rabbia.
- Aumento del bias verso Arabi/Americani con condizione di rievocazione di rabbia, anche se inferiormente all'aumento del bias omo attraverso il disgusto.

- È intelligente aver incluso la condizione di rabbia nel disegno, individuando il disgusto tra tutte le emozioni negative, e la condizione di arabi, individuando gli omosessuali tra tutte le minoranze.

### **Inbar - 2012**

- Rievocazione del disgusto attraverso un odore
- VD pregiudizio verso omosessuali
- In questo esperimento non ci sono le individuazioni specifiche che l'esperimento di Dasgupta possiede.

### **Golec de Zavala - 2014**

- Disegno a due fattori:
  1. Telefono dell'etero vs. omo (*within*)
  2. Questionario sui prodotti (*within*)
- Immagina di usare il telefono di una persona omosessuale vs. eterosessuale, avendo dimenticato il proprio
- VD: Indicate la desiderabilità di acquisto di alcuni prodotti:
  1. Prodotti per lavare mani e bocca (specific cleansing products)
  2. Prodotti per lavare altre parti del corpo.
  3. Disinfettanti per oggetti
  4. Altri prodotti del corpo
- Risultati:  
Desiderabilità del prodotto per lavare mani e bocca aumenta statisticamente nella condizione del telefono dell'omo

### **Prunas, Sacchi, Brambilla - 2017**

Viene presentato a degli psicoterapeuti un caso di uomo che soffriva di disturbi di rabbia vs. compulsione sessuale

Viene chiesto quanto sarebbe efficace la teoria in base alla sessualità della persona

Se il disturbo è di rabbia non c'è differenza

Se il disturbo è di compulsione sessuale la terapia sarà meno efficace se la persona è omosessuale.

Inoltre è più facile che un omosessuale guarisca da un disturbo di rabbia che da un disturbo di compulsione sessuale

In realtà nella popolazione non c'è differenza nella distribuzione di disturbi compulsivi tra omosessuali ed eterosessuali

# Lezione 6

## Etichette categoriali

- omosessuali, gay, lesbiche, meridionali, persone di colore, obesi

## Etichette Denigratorie

- Frocio, culattone, ciccione, finocchi, ecc.

Secondo alcune ricerche l'esposizione ad etichette denigratorie modifica i risultati di test come l'IAT o nel compito del joystick (allontanare/avvicinare immagini gay/etero)

## Galinsky - 2013

Effetti delle etichette denigratorie sulla percezione dell'ingroup

- VD: negatività percepita dell'etichetta.
- VI: etichetta: controllo, denigratoria, non denigratoria
- Le differenze emergono nel caso della differenza denigratoria:

Se un omosessuale la utilizza verso un omosessuale c'è poca percezione di negatività, mentre nel caso di attribuzione da etero a gay c'è molta negatività percepita.

Tuttavia auto-attribuirsi etichette denigratorie aumenta l'effetto di self-discrimination

## Riconoscimento dell'orientamento sessuale attraverso il volto

Il contesto è quello della formazione delle impressioni, e dell'importanza dell'aspetto fisico in questo processo.

Dal volto percepiamo automaticamente sesso, etnia ed età.

Mentre l'orientamento sessuale fa parte delle caratteristiche percettivamente non ovvie.

## Rule, Ambady

Selezione foto di persone omosessuali e eterosessuali attraverso facebook

Il compito è di indicare più velocemente possibile se il volto sia di una persona omosessuale o no.

- Risultati:
  - Accuratezza del 62%
  - Tempo limitato (50ms)
  - Indipendente dal contesto culturale
- Condizioni che favoriscono il riconoscimento:

### 1. Attivazione sessuale. Rule, Ambady

VI: immaginare una situazione romantica o sessuale oppure no

Quando il prime è presente c'è più accuratezza nel riconoscere volti maschili gay, ma non volti femminili lesbiche.

Inoltre quando le donne sono in fase preovulatoria sono più accurate nel riconoscere gli uomini gay, ma non le donne lesbiche.  
Questo non avviene nella situazione invertita

2. Familiarità con il target **Brambilla**

Non è l'essere omosessuale ma il fatto di frequentare omosessuali ad aiutare nel riconoscimento.

84 partecipanti

Misure di familiarità con questionario.

Compito di selezione (stesso di Rule e Ambady)

Risultati:

Correlazione positiva tra familiarità e accuratezza.

3. Pregiudizio **Rule, Brambilla**

3 possibili ipotesi:

1. Correlazione positiva
2. Correlazione negativa
3. Correlazione nulla

2035 giovani adulti eterosessuali Canadesi, Americani e Italiani

Misura di pregiudizio implicito ed esplicito con questionario Compito di selezione

Nessuna differenza in base alla nazionalità o al sesso.

Non c'è differenza nel riconoscimento di maschi o femmine

Correlazione negativa tra il pregiudizio e l'accuratezza, quindi viene comprovata la seconda ipotesi (+ familiarità + accuratezza)

4. Livello di stereotipicità del volto **Freeman, Ambady, Rule**

Le persone sono più accurate nel riconoscere l'orientamento sessuale quando i volti sono più stereotipici, ovvero sono più *gender inverted*: se i volti sono più maschili vengono categorizzati eterosessuali, e viceversa.

**Kosinzki - 2017**

Reti neurali vs Umani nel riconoscimento dell'orientamento sessuale di una persona.

Vincono le reti neurali, con uno score di 90%

I markers sono:

- Volti più gender-atypical (mento stretto, pelle chiara, pochi peli per gli uomini, meno trucco, pelle più scura, tratti più definiti per le donne)
- Non sappiamo ovviamente se la differenza nei volti sia prodotto della cultura o geneticamente o anche ormonalmente determinata.
- Non sappiamo neanche se sta riconoscimento solo i volti stereotipici o reale.

## Conseguenze dell'esperimento di Kosinzki (**Rule**)

- VI: presentazione di curricula identici tranne per la foto
- VD: riconoscimento del successo nella professione (ingegnere vs infermiere)
- Risultati:  
Infermieri più di successo se volti gay stereotipici e Ingegneri più di successo se volti etero stereotipici

## Lezione 7

### Il Pregiudizio di Genere - Sessismo

Forma di pregiudizio *estremamente* pervasiva

Ai maschi viene riconosciuta una superiorità in potere e status

Alle donne viene riconosciuta superiorità nelle dimensioni relazionali, ma non in quelle tecniche

#### **Eagly e Steffen** - 1984

Il contenuto degli stereotipi sessuali è connesso alla divisione sociale del lavoro.

Dato che sono più brave in mansioni legate alla cura secondo lo stereotipo, le donne andranno più probabilmente in quella direzione, e viceversa il fatto che in quelle mansioni lavorino più donne rinforza lo stereotipo.

Vale lo stesso per gli uomini con professioni tecniche o manuali

#### **Effetti**

La rottura dello stereotipo determina una risposta negativa

Disapprovazione per la violazione delle norme

Tendenza a ritenere le differenze di genere più rilevanti di quanto in effetti non siano, soprattutto nei processi sociali.

#### **Glick e Fiske** - 1996

Studio del sessismo - *Il sessismo ambivalente*

Sostengono che esistano due forme di sessismo

1. Sessismo ostile: forma tradizionale, caratterizzata dalla supremazia dell'uomo e subordinazione della donna. Forte ostilità verso le donne che violano le norme di genere.

Esempi:

Le donne vogliono usurpare il potere degli uomini.

Le donne si lamentano troppo del maschilismo

Le donne provocano gli uomini e poi li rifiutano per divertimento.

2. Sessismo Benevolo: Esalta eccessivamente le caratteristiche 'positive' delle donne, che determina però disparità di accesso a istituzioni e ruoli tra i sessi

Per quanto realizzato sia, un uomo non è mai completo come persona se non ha

l'amore di una donna.

Molte donne hanno una qualità di purezza che pochi uomini posseggono.

Le donne tendono ad avere una maggiore sensibilità morale rispetto agli uomini.

Gli uomini sono molto più alti in punteggi di sessismo ostile.

Le donne tendono a rifiutare il sessismo ostile, ma accettano e condividono un certo livello di sessismo benevolo

Ciò giustifica il sistema e fa in modo che lo status quo venga mantenuto

## Effetti

- Glass Ceiling:

L'attribuzione di stereotipi legati alla scarsa competenza e potere determina una maggiore resistenza ad assumere le donne in posizioni di potere.

Le poche donne che riescono ad assumere posizioni di potere, assumono punteggi di sessismo ostile (*queen bee*)

- Glass Cliff (Ryan)

Le donne ottengono posizioni di alta leadership solo quando le compagnie versano in condizioni critiche

Ciò determina che la donna abbia molte più probabilità di essere vista come causa della crisi aziendale

Quindi viene in questo modo rinforzato lo stereotipo

## Esperimenti

1. I partecipanti dovevano selezionare un candidato per una posizione di leadership per un'azienda in crisi vs azienda  
esperimento 2x2 uomo o donna, crisi o crescita  
Quando la situazione è in crescita i soggetti preferiscono un uomo, quando è in declino la donna viene molto più preferita
2. Indicare quali tratti un buon leader deve avere.  
Deve scegliere tra 6 tratti 'maschili' e 6 'femminili'  
Quando la situazione è di crescita vengono ritenute più rilevanti caratteristiche maschili e viceversa

# Lezione 8

## Basi Cognitive del Pregiudizio

Il processo di **Categorizzazione**

È il processo attraverso il quale classifichiamo oggetti o esseri umani, nel secondo caso

si parla di *categorizzazione sociale*

Le categorie sociali sono delle classi di conoscenza che contiene strutture definite da degli elementi prototipici più rappresentativi dei suoi esemplari.

La somiglianza al prototipo è generalmente il mezzo attraverso il quale misuriamo l'appartenenza al gruppo di esemplari con cui interagiamo.

In funzione di ciò gli esemplari occupano posizioni gerarchicamente posizionate nel gruppo

A volte il prototipo non coincide con uno specifico esemplare.

Inoltre i confini non sono sempre ben definiti

La categorizzazione è un processo indispensabile e inevitabile per

- Semplificare il mondo
- Economizzare le nostre risorse cognitive
- Far fronte quindi alla moltitudine di stimoli che ci colpiscono

Tuttavia la categorizzazione produce distorsioni nella cognizione e percezione.

### **Principio di Accentuazione**

- Massima accentuazione delle somiglianze intra-categoriali
- Massima accentuazione delle differenze inter-categoriali

#### **Tajfel e Wilkes - 1963**

Valutazione delle otto linee presentate con vs senza riferimenti categoriali, secondo Tajfel categorizzando le 4 linee corte separatamente da quelle lunghe si dovrebbe osservare il principio di Attenuazione

### **Gli Schemi**

Un schema è un insieme coerente di cognizioni interconnesse (pensieri, convinzione, credenza) che ci permette di comprendere rapidamente una persona, una situazione, un evento o un luogo sulla base di informazione limitate

### **Lo stereotipo**

- È la componente cognitiva del pregiudizio ed è l'insieme di caratteristiche che attribuisco ad un gruppo, ovvero lo ***schema di gruppo***
- È uno schema cognitivo
- Origina dalla categorizzazione sociale
- Introduce ordine e semplicità, dove sono presenti complessità e varianza casuali
- Dirige il comportamento
- Ha 4 funzioni
  1. Descrive il gruppo
  2. Prescrive il comportamento
  3. Giustificazione dello status del gruppo



#### 4. Giustificazione del sistema

Essendo che gli stereotipi derivano dalla categorizzazione è necessariamente inaccurato, ed è vittima del principio di accentuazione

Secondo la Devine il processo di attivazione degli stereotipi avviene ogni volta che avviene la percezione di un outgroup

Invece, secondo Fiske e Neuberg, 1990

- Le prime impressioni sono guidate da processi top-down
- L'elaborazione top down avviene spontaneamente con poco sforzo e poca attenzione
- Quella bottom-up richiede sforzo motivazionale e risorse cognitive disponibili

Infatti quando siamo motivati elaboriamo le informazioni nel dettaglio

In quel caso riusciamo ad essere influenzati dagli stereotipi

#### **Formazione degli stereotipi**

1. Per contatto con il singolo  
Ovvero generalizzo le prime impressioni con membri di gruppi sconosciuti
2. Per conferma  
Sono molto più sensibile alle caratteristiche che confermano le mie rappresentazioni della categoria rispetto a quelle che la disconfermano
3. Per apprendimento  
Gli stereotipi vengono appresi dalle norme sociali e culturali, nei valori sociali, verso i 5 anni sono già formati

#### **Attivazione degli stereotipi**

**Wittenbrink e Judd e Park - 1997**

Esperimento:

1. Priming semantico (bianco/nero)
2. Parola Distribuita secondo stereotipicità e valenza (positiva o negativa)  
Quelle stereotipiche dei neri sono controsteriotipiche dei bianchi Ci sono anche parole inutili non legate a nulla

Risultati:

I partecipanti sono più veloci a processare (ovvero a distinguerli dalle non parole) i tratti stereotipici dei bianchi quando queste erano precedute dal priming semantico Bianco, lo stesso con i neri.

Questo è l'effetto dello stereotipo

Inoltre col prime bianco sono più veloce a processare le parole positive in generale se il prime è bianco e viceversa dei neri

Questo è l'effetto del pregiudizio

Le persone esposte al prime white sono più veloci a processare le parole stereotipiche per i bianchi e quelle positive (dei bianchi), mentre dei neri quelle negative (dei neri)  
Questo è l'effetto pregiudizio stereotipico

## Lezione 9

Esempio di paradigma applicato a giovani/anziani

- Giovani stereotipiche positive
  - Forti
  - Attivi
  - Sani
- Giovani stereotipiche negative
  - Distratti
  - Pigri
  - Ribelli
- Anziani stereotipiche positive
  - Saggi
  - Buoni
  - Affettuosi
- Anziani stereotipiche negative
  - Malati
  - Lenti
  - Deboli

Prime giovane:

Stereotipo: Sarò più veloce in giovani stereotipiche positive  
Pregiudizio stereotipico: più veloce in giovani stereotipiche positive

### **Profezia che si auto-avvera**

Quando ho una rappresentazione stereotipica metterò in atto dei comportamenti che fanno sì che sia più probabile osservare l'avverarsi delle mie credenze

Questo anche in virtù del punto 2 della formazione degli stereotipi (conferma)

### **La minaccia dello stereotipo Steele - 2002**

Disegno 2x2

Bianchi vs Neri, test che rileva differenze in QI tra bianchi e neri vs controllo (ricerca con quesiti), tutto between

Le risposte dei bianchi sono uguali in entrambi le condizioni (la minaccia dello stereotipo non ha un inverso)

Le risposte dei neri sono più accurate nella condizione di controllo, nella quale sono pari a quelle dei bianchi.

### **Autostereotipizzazione**

L'individuo descrive se stesso utilizzando più frequentemente tratti stereotipici riferiti alla propria categoria di appartenenza rispetto a a tratti non stereotipici

È più alta nel caso delle etichette denigratorie

Ovviamente ciò provoca bias all'interno dei gruppi minoritari

## **Lezione 10**

### **Basi Motivazionali del Pregiudizio**

#### **Teorie**

- Differenze individuali

#### 1. Personalità autoritaria

**Adorno** - 1950, è fra le prime teorie

Il pregiudizio è una sorta di patologia, una sindrome di personalità per la quale c'è un transfer tra l'odio verso i genitori autoritari e gli outgroup

Teoria molto popolare negli anni '50, ma presenta lacune

È infatti improbabile che una malattia sia così pervasiva nella popolazione, inoltre il pregiudizio è soggetto a fluttuazioni storiche e temporali.

È una teoria abbandonata, ma ha sviluppato degli strumenti ancora utili:

**RWA** (right wing authoritarianism), secondo la quale la causa della personalità deviata è l'insieme delle esperienze effettuate in un ambiente estremista di destra.

Le persone RWA hanno esperienze di vita all'insegna della convenzionalità e disciplina.

È stata creata una scala per misurarla, che ora viene utilizzata ora per misurare differenze individuali, ovvero il contesto educativo nel quale gli individui sono stati cresciuti

Il secondo modello nato dalla teoria di Adorno è la Social Dominance Orientation (**SDO**), anche questa utilizzata come misura di differenza individuale

È una teoria proposta da Sidanius ne 1999, che sostiene che all'interno del contesto sociale ci sono delle gerarchie sociali, in cui alcuni gruppi sono più in alto di altri.

Le persone con punteggi alti di SDO riconoscono valore nella gerarchia sociale, e che senza di essa il mondo non sarebbe giusto o non sarebbe possibile viverci in maniera serena.

## 2. Frustrazione-aggressività

Secondo questa teoria il pregiudizio è esito di uno stato di frustrazione (come la teoria di Adorno), data in generale dal mancato soddisfacimento di un bisogno

L'energia accumulata può essere scaricata attraverso l'aggressività, ma spesso l'individuo o non sa la causa o la vera fonte della frustrazione è inattaccabile, quindi trova un capro espiatorio, che spesso è un gruppo minoritario, per definizione più debole.

Teoria abbandonata, poiché identifica aspetti motivazionali sul piano puramente individuale, non tenendo conto del fatto che il pregiudizio sia un fenomeno di gruppo.

- Aspetti socio-economici

### 1. Deprivazione relativa

Continua a sostenere che il pregiudizio sia esito di insoddisfazione o frustrazione.

Però in questo caso l'insoddisfazione è di tipo relativo, derivata dal fatto che l'individuo si senta in posizione di svantaggio in una determinata situazione. La frustrazione quindi non è oggettiva.

Sono state fatte ricerche (negli anni 50)

Sono state trovate molte lamentele per la mancata promozione in aeronautica, mentre non nella polizia militare, mentre in realtà vi erano più promozioni nella polizia militare.

Il motivo è che l'oggetto di paragone era differente.

La deprivazione può essere egoistica, cioè a causa della sua condizione individuale, oppure fraterna, ovvero a causa della sua condizione di gruppo.

Il pregiudizio sarà più elevato quando la deprivazione è di tipo fraterno.

### **Esperimento**

Confronto tra partecipanti *gratificati*, *egoisticamente deprivati*, *collettivamente deprivati*, *collettivamente* e *egoisticamente deprivati*.

Il disegno dell'esperimento è 1x4, e trovano che i livelli di pregiudizio sono più alti per deprivazione egoistica e collettiva, successivamente quella collettiva, mentre trovano che la deprivazione egoistica **non** provoca pregiudizio o addirittura lo riduce.

È una teoria a scarsissimo valore predittivo, sembra più utile a spiegare fenomeni a *posteriori*

## 2. Conflitto realistico

Teoria di Sherif (1966), secondo la quale il pregiudizio è causato dalla competizione tra gruppi per risorse limitate.

Il pregiudizio è quindi dato da interdipendenza negativa.

Si chiama conflitto realistico perché il conflitto è dato dall'interdipendenza negativa esclusivamente sul piano delle risorse materiali.

Il conflitto può essere ridotto da uno scopo sovraordinato, ovvero da obiettivi che sono rilevanti per i diversi gruppi ma che possono essere raggiunti solo attraverso la cooperazione.

Esperimento dei campi estivi.

3 fasi: conoscenza, divisione, cooperazione Variabile dipendente: condotta intergruppi Variabile indipendente: livello di interazione (assente, competitiva, cooperativa) tra i gruppi

In ultima analisi ci dice che il pregiudizio dipende da

1. presenza di due o più gruppi
2. conflitto per risorse

Ci piace perché introduce l'importanza degli scopi sovraordinati

Ha utilizzato le dinamiche intergruppo per spiegare il pregiudizio

Criticata perché se l'obiettivo sovraordinato non riesce ad essere raggiunto il conflitto aumenta.

Non si rende conto che basta la mera categorizzazione sociale nella genesi del pregiudizio.

Inoltre il fatto che ogni obiettivo sovraordinato introduca sempre un terzo outgroup non è positivo.

### 3. Intergroup Threat Theory

Stephan - 2009, modifica la teoria del conflitto realistico, sostenendo che basti la minaccia simbolica, ovvero la minaccia ai valori, alle tradizioni e alla cultura e moralità dell'ingroup.

### 4. Sociofunctional Model

Cottrell 2005, esistono diversi tipi di minacce simboliche e realistiche che danno origine a specifiche risposte affettive

Minacce realistiche

1. Minaccia economica - Rabbia
2. Minaccia alla sicurezza - Paura
3. Minaccia alla reciprocità per condizione o per scelta - Pietà o Rabbia

Minacce simboliche

Dipendono più che altro da **chi** mi minaccia simbolicamente.

1. Se è l'outgroup, generalmente è il disgusto.
2. Se è l'ingroup, generalmente è colpa.  
ecc.

Essendo che le minacce diverse provocano diverse risposte emotive diverse, queste vanno distinte

## Lezione 11

- Aspetti psico-sociali

1. Identità sociale

Sostiene che le fondamenta del pregiudizio siano da ricercarsi nella dimensione sociale delle dinamiche intergruppo.

Esistono importanti differenze fra comportamento interpersonale ed intergruppo.

Secondo Tajfel esiste un continuum di comportamenti tra interpersonale e intergruppo.

Più la dimensione si avvicina a quella intergruppo, più i nostri comportamenti saranno esito della categorizzazione sociale, che farà sì che i nostri comportamenti siano modificati dal principio di accentuazione.

Secondo Tajfel l'identità sociale è quella parte dell'immagine che uno ha di sé derivante dalla consapevolezza di appartenere a un gruppo sociale

Questa consapevolezza si può dividere nelle componenti

1. Cognitiva
2. Emotiva
3. Valutativa

Secondo Tajfel l'identità sociale è fondamentale nella vita psicologica di un individuo, che fa sì che gli individui siano molto motivati a ricercare un'identità sociale positiva e distinta.

**Quindi** il pregiudizio sorge da un fattore motivazionale: dal bisogno di avere un'identità sociale positiva e distinta

La teoria dell'identità sociale **NON È** una teoria cognitiva, nonostante si fonda sul processo cognitivo della categorizzazione, **MA motivazionale**

L'obiettivo del suo esperimento (dei gruppi minimi) è:

1. Definire le condizioni minime in cui un individuo, col proprio comportamento, effettua delle distinzioni tra il proprio gruppo di appartenenza ed un altro gruppo.
2. Isolare la categorizzazione sociale come variabile indipendente al fine di misurare la sua eventuale influenza sul comportamento intergruppo e sul favoritismo per l'ingroup

Il paradigma dei gruppi minimi è di **Tajfel, Flament, Billig, & Bundy, 1971**

Preferenza Klee/Kandinskij, divisione in realtà casuale

Strategie:

1. Equità
2. Massimo profitto comune
3. Massimo profitto Ingroup
4. Massima differenza

Risultati:

1. Strategie più usate Massima differenza e Massimo profitto Ingroup se bisognava dividere le risorse tra Ingroup e Outgroup
2. Se i due membri appartenevano allo stesso gruppo non c'era preferenza strategica

La categorizzazione sociale genera Ingroup e Outgroup, la differenziazione genera identità sociale, e quindi alla necessità di essere resa positiva, e quindi alla motivazione alla massima differenziazione positiva.

Si differenzia dalla teoria di Sherif perché secondo Sherif la categorizzazione è necessaria **ma non sufficiente**, perché serve anche il conflitto per risorse. Tuttavia la teoria di Sherif è importante perché è innegabile che il conflitto *amplifichi* il pregiudizio.

Tajfel parla di più di favoritismo Ingroup che di discriminazione dell'outgroup. Se dal confronto sociale emerge un'identità sociale positiva si cerca di mantenere o aumentare la superiorità relativa.

Se invece emerge un'identità sociale negativa si cerca il cambiamento a livello sociale o di gruppo.

La scelta della strategia dipende da:

1. Livello di identificazione nel gruppo
2. Da quanto il contesto sia percepito stabile o instabile
3. Da quanto percepisco legittima o illegittima la situazione

Si scelgono strategie individuali quando:

1. C'è scarso senso di appartenenza con il gruppo
2. Non ci sono alternative a livello intergruppo (stabilità e legittimità)
3. Le frontiere tra gruppi sono permeabili

Strategie individuali:

1. Disidentificazione
  1. ci si considera individui
  2. ci si considera eccezioni
  3. si evita di rievocare le connessioni con il gruppo di appartenenza
  4. si critica apertamente il gruppo di appartenenza
2. Dissociazione
 

Fuga dal gruppo, l'individuo cerca di passare ad un altro gruppo, (es. individui immigrati che assumono condotte esclusive del luogo di arrivo)

Si scelgono strategie di gruppo:

1. Quando c'è forte senso di appartenenza

2. Il contesto è instabile
3. Sono percepite alternative (illegittimità)

Strategie di gruppo:

1. Processi di ri-categorizzazione
2. Creatività sociale  
Provare a migliorare la propria identità sociale focalizzandosi su dimensioni alternative
3. Sfida aperta  
Il gruppo svantaggiato lotta per cambiare l'ordine gerarchico all'interno della società e per rimuovere le condizioni che hanno portato allo status svantaggiato (movimenti femministi, lgbt)  
È l'unica strategia che porta ad un vero cambiamento.

La teoria dell'identità sociale si è poi sviluppata in altre 2 categorie

### **La Social Categorization Theory - Turner**

Secondo la teoria della categorizzazione del sé esistono 3 livelli di categorizzazione del sé:

- livello sovraordinato: Sé come essere umano (identità umana)
- livello intermedio: Sé come membro di un gruppo (identità sociale)
- livello subordinato: Sé come individuo unico (identità personale)

Il costrutto sovraordinato è molto rilevante nella procedura di riduzione del pregiudizio, e nello studio di forme estreme di pregiudizio

La differenza tra la SIT e la SCT è che secondo la SIT si debba per forza categorizzarsi in uno dei due gruppi, mentre secondo la SCT il sé si può collocare a 3 livelli contemporaneamente

## **Lezione 13**

### **Deumanizzazione esplicita**

Negazione dell'umanità dell'altro.

- meccanicizzazione
- demonizzazione
- oggettivazione
- animalizzazione

Giustifica la violenza.

I gruppi deumanizzati vengono esclusi dai confini della comunità morale.



Non vengono riconosciuti i diritti base

Il sentimento correlato con la deumanizzazione è la ***minaccia***

Accanto alla deumanizzazione esiste una forma più sottile, che coinvolge quasi tutti i rapporti inter-gruppo.

**La deumanizzazione sottile** viene chiamata **infraumanizzazione\***

- Coinvolge tutti i rapporti intergruppo
- Non ha le conseguenze devastanti di quella esplicita

Funziona considerando l'ingroup *un po'* più umano dell'outgroup o viceversa

Le emozioni sono connesse a questo processo.

Le emozioni primarie sono condivise con gli animali

Le emozioni secondarie sono proprie dell'essere umano

La primarietà o secondarietà è indipendente dalla sua valenza.

Secondo Leyens attribuiamo più emozioni secondarie all'ingroup, rendendolo così più umano.

Molti esperimenti sono stati fatti in Spagna.

Si chiedeva di attribuire emozioni a membri dell'ingroup vs dell'outgroup (penisola e isole canarie)

Disegno 2x2x2 (ingroup vs outgroup, emozione primaria vs secondaria, emozione positiva vs negativa)

Risultati:

Non c'è differenza nelle emozioni primarie, né negative né positive.

La differenza sta nelle emozioni secondarie, attribuite in misura maggiore ai membri dell'ingroup, a prescindere dalla valenza.

L'individuo nell'ingroup è considerato più umano sia nei suoi aspetti positivi che negativi.

(effetto di esposizione?)

### **Esperimento sui neri-scimmie**

115 studenti bianchi

Animali presentati su un lato dello schermo

2 condizioni sperimentali (solo scimmie vs solo felini)

Veniva richiesto su quale lato fosse presentato

Poi presentazione pestaggio di uomo di colore.

Questionario sulla *giustizia* dell'atto.

Il sospettato poteva essere bianco vs nero

Quando il prime è felino non c'è differenza tra target bianco o nero.  
C'è differenza con il prime scimmia

L'animalizzazione viene attivata da una metafora animale congrua con le caratteristiche stereotipiche del target

### **Nour Kteily**

Esperimenti per dimostrare il ritorno della deumanizzazione esplicita  
Provoca un pattern diverso comportamentale

Chiede di indicare l'immagine in una scala evolutiva che meglio rappresenta l'outgroup  
Trova varianza -> La misura funziona ancora

### **Antropomorfizzazione**

Implica l'attribuzione di caratteristiche tipicamente umane ad oggetti, animali, eventi naturali.

Effetti psicologici:

L'antropomorfizzazione del pianeta Terra provoca intenzioni comportamentali pro-ambiente.

Al contrario quando agli eventi naturali sono associati nomi di donne questi vengono percepiti più negativi.

Spiegazione clinica.

Antropomorfizzare la natura inoltre riduce il supporto per le vittime dei disastri naturali.

L'antropomorfizzazione degli animali invece è pervasiva.

Maggiore è questa tendenza maggiore l'atteggiamento sarà positivo.

Anche alla base di alcune scelte alimentari

## **Lezione 14**

### **Calore e Competenza**

#### **Le dimensioni fondamentali della cognizione sociale**

Quando noi ci formiamo impressioni su oggetti sociali lavoriamo su **due dimensioni**

Sociale - competenza e calore Macro dimensioni - Potere e benevolenza Genere - Agency e Communion Moralità e competenza

#### **Calore**

Riguarda le relazioni sociali, la cooperazione e il formare connessioni con altri individui o gruppi

Definito da tratti sia positivi che negativi

## **Competenza**

Riguarda il raggiungimento degli obiettivi

Sono così importanti perché connesse a tratti utili in dimensione evolutiva

Il calore è funzionale a capire se le intenzioni dell'individuo sono positive nei confronti del soggetto

La competenza è funzionale all'attuazione delle intenzioni

## **Studi a livello Interpersonale**

**Asch** - 1946

Studio di formazione di impressioni

Partecipanti: Studenti Universitari

Procedura: Descrizione di un'ipotetica persona attraverso l'impiego di specifici tratti;

Indicare poi la propria impressione sulla base della descrizione letta

Risultati: Tratti di calore e competenza veicolano informazioni molto diverse

**Rosenberg**

I tratti utilizzati per la formazioni di impressioni sono distribuibili in una matrice 2x2 (bad-good, social-intellectual)

**Wojciszke**

Ricordare e descrivere eventi passati che hanno portato ad una valutazione negativa vs positiva di sé e degli altri

Risultati: Tratti di calore e competenza sono i tratti maggiormente utilizzati nelle descrizioni e predicono la valutazione globale

## **Studi a livello Intergruppi**

Si studia qui il **contenuto** e non il processo dello stereotipo, ovvero non si pensa più che l'unica dimensione importante nel contenuto sia la *valenza*, ma che lo sia anche il contenuto specifico veicolato dallo stereotipo

Si è trovato che all'interno di gruppi nazionali e di genere vengono molto utilizzate le dimensioni di calore e competenza

**Susan Fiske**

Modello di contenuto dello stereotipo

Sostiene, argomenta e dimostra che quando parliamo di uno stereotipo associato ad un gruppo, indipendentemente dal gruppo le dimensioni a cui ci riferiamo per descriverlo sono quelle di calore e competenza

## **Opzioni possibili:**

Si possono però avere categorie sovraordinate ben descritte da calore e competenza e sottocategorie in posizioni diverse

1. Quando penso alla categoria sovraordinata posso ricondurla ad un sottogruppo

2. Quando penso alla categoria sovraordinata posso fare una ‘media’ delle sottocategorie nel caso in cui si possono attribuire valori da calore e competenza alle sottocategorie **ma non** della categoria sovraordinata

Le emozioni suscitate sono

- ammirazione
- invidia
- paternalistico
- disprezzo

Consentono di discriminare senza apparire pregiudizievoli

**Primarietà di Calore** su competenza

- Si attiva prima (più accessibile)
- Ha un peso maggiore rispetto a competenza nel determinare le risposte emotive e comportamentali

**Ybarra**

Le parole di calore vengono riconosciute *prima* come parole di senso compiuto rispetto a quelle di competenza

Esperimento riconfermato da Abele e Bruckmuller

**Wojciszke**

Chiede di pensare a conoscenti, e poi di descriverlo attraverso tratti di calore e competenza e di dare un valore alla positività overall

I tratti di calore predicono maggiormente l'impressione finale

**Predittori di calore e competenza** - Fiske

Indicatori socio-culturali predicono c&c

- Lo status predice l'attribuzione di competenza
- La competizione predice l'attribuzione di calore

La relazione tra competizione e calore non sempre è significativa ed è più debole di quella tra status e competenza

Questo potrebbe essere spiegato dal fatto che la competizione studiata dai questionari è di tipo **realistico** e non simbolico, quindi è plausibile che manchi parte del dato.

L'esperimento viene corretto da **Kervyn** e funziona.

**Susan Fiske & Caprariello**

Manipolano la variabile indipendente di calore e competenza attraverso status e competitività chiedendo come vengono percepiti attraverso tratti di calore e competenza

Si osserva che status e competizione **predicono** tratti di calore e competenza

Status predice competenza e non predice calore indipendentemente dai livelli di competizione manipolati e viceversa

## Lezione 15

La spiegazione di Fiske è evolucionistica.

Secondo le ricerche più recenti *calore* è scomponibile in due dimensioni:

- **Socievolezza**, capacità di formare connessioni
- **Moralità**, correttezza verso gli oggetti sociali

La primarietà di calore da dove deriva tra le due?

- Hanno o non hanno peso uguale?

### Ricerche Brambilla

Hp: moralità ha maggiore importanza, identifica meglio la minaccia (teoria evolucionistica)

Lavori di neuroscienze che osservano l'amigdala attivarsi quando processiamo moralità ma non socievolezza

### Brambilla - 2011

Considera una fase specifica di formazione dell'impressione su un gruppo, *il momento di contatto con un outgroup*, **Prima** di avere informazioni su quel gruppo, **Information gathering**

### Cosa si vuole capire su quel gruppo?

Disegno: gruppo in vs out, importanza maggiore di competenza vs moralità vs socievolezza, vs impressione globale, moralità, socievolezza, competenza.

Presentazione immagine, indicazione del contesto (globale, morale ecc), e domanda

Risultati: Interessi congrui con il contesto, quando globale:

1. moralità
2. socievolezza
3. competenza

### Brambilla 2

Le persone tendono ad utilizzare domande di tipo asimmetrico quando cercano informazioni rilevanti

Hp: Quando le persone cercano tratti di moralità dovrebbero porre domande molto asimmetriche

Stesso paradigma sperimentale, alla fine il soggetto sceglie delle domande, ne erano disponibili 2 per ogni tipo di asimmetria

- asimmetrica confermante
- asimmetrica disconfermante
- simmetrica

Risultati:

Quando le persone si domandano sulla socievolezza o sulla competenza usano domande simmetriche, mentre ne usano di asimmetriche quando domandano per la moralità usano principalmente domande asimmetriche disconfermanti

- Spiegazione motivazionale: è più importante sapere se una persona ha cattive intenzioni che buone.
- Spiegazione cognitiva: La distribuzione dei tratti: una persona immorale mette in atto anche comportamenti morali, mentre una persona morale può solo mettere in atto comportamenti morali, *quindi* il comportamento morale non discrimina tra moralità o immoralità della persona

### **Predizione delle impressioni**

Non è detto che la velocità nel processare l'informazione e la sua salienza cognitiva e motivazionale siano correlate.

Disegno: gruppo etnico arriva in Italia nell'immediato futuro (ortandesi)

Manipolazione dei tratti (moralità vs socievolezza vs competenza) x (Forza del tratto, forte vs debole)

H<sub>p</sub>: Se moralità ha un peso maggiore rispetto a socievolezza, sarà più utile a predire l'impressione globale.

Ipotesi confermata

### **Critiche**

La primarietà di Moralità potrebbe essere mediata dal costrutto di Minaccia

Effettivamente è così.

### **Brambilla - 2013**

È possibile che diverse tipologie di minaccia spieghino la rilevanza di moralità per ingroup e outgroup

In particolare quando un ingroup è fortemente immorale è sicuramente una minaccia in termini *realistici*, ma lo è anche in termini *non realistici*, perché fa 'sfigurare' il gruppo, mentre l'outgroup lo è solo in modo realistico, non può rappresentare una minaccia *simbolica*

- Primo studio:

Moralità alta vs bassa x Ingroup vs outgroup between sub

Non ci sono differenze

Se viene introdotto l'elemento minaccia, l'impressione globale data dalla moralità viene mediato da elementi **simbolici se vengono dall'ingroup** mentre da minacce **realistiche se vengono dall'outgroup**

- Secondo studio:

Si manipola nel precedente solo se il target è morale o no, quindi manca il controllo.

Vengono quindi manipolate ora moralità e competenza  
disegno 2x2x2

Validati i risultati del precedente, competenza non ha un effetto di mediazione

Critica: va manipolata moralità e socievolezza, perché se danno lo stesso pattern si torna all'ipotesi di egualianza di Susan

- Terzo studio:

Identico ma con socievolezza, stessi risultati del 2

Quindi moralità è più importante di socievolezza nel definire la minaccia, il giudizio complessivo del target che sia ingroup o outgroup.

## **Aggiornamento delle impressioni**

### *Impression Updating*

La moralità predice di più la prima impressione, ma è anche più in grado di spostarla successivamente?

Inoltre, questo dipende dalla congruenza di valenza e dominio tra l'informazione precedente e successiva?

Disegno prima informazione (2 moralità vs socievolezza x 2 valenza pos vs neg) x seconda informazione (2 moralità vs socievolezza x 2 valenza pos vs neg)

Hp: L'impressione cambia di più quando la prima informazione è di socievolezza e la seconda informazione è morale e negativa

Accade, e anche quando si manipolano moralità e competenza

Nel terzo esperimento si osserva che l'impressione cambia sempre a causa del costrutto di minaccia

L'impressione morale sposta di più l'updating perché sono ritenuti più importanti perché mediati dalle intenzioni, e non dalla frequenza

# Lezione 16

Esperimenti attraverso la **sincronia**

79 studenti

2 partecipanti, 1 dei due è un ricercatore in realtà.

Il confederato scriveva su un foglio che aveva compiuto un comportamento immorale vs morale o sociale vs anti-sociale.

Estraggono chi deve imitare chi, in realtà chi imita è sempre il soggetto, e la variabile dipendente è la precisione nella sincronia.

Il punteggio di sincronia si calcola attraverso il *ritardo* nella sincronizzazione

Disegno 2x2

Risultati: Si imita peggio chi è immorale. La sincronia cambia esclusivamente quando il confederato è immorale.

L'effetto è mediato e spiegato dall'effetto di distanza.

## Percezione di volti

Siamo in grado di estrapolare dal volto una serie di caratteristiche molto velocemente.

Siamo ancora più veloci quando dobbiamo percepire informazioni riguardanti la moralità. Questo è dato dal fatto che l'informazione morale è connessa con quella di minaccia, quindi è molto più importante ai fini della sopravvivenza.

Il processo di riconoscimento è legato all'amigdala.

## Conseguenze

A parità di competenza pratica, le persone con un volto con caratteristiche più 'competenti', hanno più successo.

A parità di reato commesso, quando la persona che commette un reato ha un volto percepito come meno minaccioso, quella persona tenderà a ricevere una pena meno rigida.

## Importanza degli stimoli contestuali

Esperimento 1

Volti onesti vs disonesti con contesto minacciosa vs neutra.

Il contesto sposta il tragitto del mouse, quando c'è incongruenza.

Manca la condizione di negatività non minacciosa, quindi va aggiunta la condizione di contesto negativo ma non minaccioso.



Esperimento 2

Viene fatto l'esperimento, si trova che:

Il contesto negativo non differisce dal contesto neutro.

Esperimento 3

Viene aggiunta realismo.

Non c'è differenza dal 2

## Lezione 16

### La riduzione del pregiudizio

**Allport** - 1954

Il contatto tra persone appartenenti a gruppi diversi - quando positivo - può concorrere a ridurre i livelli di pregiudizio

Secondo Allport il pregiudizio nasce dalla mancanza di **conoscenza** dell'outgroup.

Il contatto positivo è connotato da:

- Piacevolezza
- Interdipendenza positiva
- Coinvolgimento di individui di pari status
- Sostegno sociale e istituzionale

**Pettigrew & Tropp** - 2006

Meta-analisi con 515 studi, 250k partecipanti.

Trovano che il contatto riduce il pregiudizio, con correlazione  $r = -.21$ , quindi non forte.

Se le condizioni ottimali di Allport sono soddisfatte, l'effetto medio è più forte  $r = -.29$

L'unica condizione necessaria perché la correlazione sia negativa e significativa è la positività del contatto.

L'effetto è più forte per le maggioranze che per le minoranze,  $r = -.23$ ,  $r = -.18$

L'effetto del contatto è dovuto più alla sua qualità che alla quantità

L'effetto è differente per diversi outgroup e non cambia significativamente per l'età e il genere.

**Quindi** il contatto consente di diminuire il pregiudizio, le condizioni di Allport sono facilitanti ma non necessarie

**Altre ricerche** hanno mostrato che il contatto che si verifica è inversamente proporzionale al pregiudizio nei soggetti.

**Brewer & Miller** - 1984

Decategorizzazione: il contatto deve essere il più possibile *personalizzato*

Le persone devono essere coinvolte in quanto tali, e non in quanto rappresentanti del gruppo di appartenenza.

Modello criticato perché:

- Se l'esperienza è eccessivamente personalizzata non riesco a generalizzare verso tutto l'outgroup.

**Hewstone & Brown - 1986**

Mutua differenziazione:

La **salienza** dell'appartenenza al gruppo è essenziale, per poter **generalizzare**

Modello criticato perché presenta il problema opposto al lavoro di Brewer

**Pettigrew - 1998**

Modello integrato -> Cerca di integrare fra loro i due modelli precedenti:

1. Iniziale attenzione agli aspetti individuali
2. Relazioni positive e piacevoli
3. Salienza appartenenza al gruppo

**Ma come il contatto riduce il pregiudizio?**

**Ovvero da che effetto è mediato?**

Il primo mediatore trovato è stato l'**Ansia Intergruppi**

Definita come paura di interagire con una persona appartenente all'outgroup.

Provoca

- evitamento del contatto
- rinforzo degli stereotipi negativi
- atteggiamenti negativi
- ostilità e aggressività

**Voci & Hewston - 2003**

Modello di mediazione.

Il secondo mediatore trovato è l'**Empatia**

Definita come risposta emotiva orientata alla comprensione degli altri, può essere:

- Empatia cognitiva: vedere le cose con gli occhi di un'altra persona
- Empatia emotiva: risposta affettiva in risposta alle emozioni di un'altra persona, può essere:
  1. Parallela: provare le stesse emozioni di un'altra persona
  2. Reattiva: provare emozioni in risposta alle emozioni di un'altra persona.

L'empatia consente (**Voci & Hewston - 2007**) di diminuire il pregiudizio.

Anche la **Minaccia**, realistica e simbolica, aumenta (**Tausch - 2007**) il pregiudizio, ma è correlata con l'ansia intergruppo.

**Le variabili dipendenti** che indicano pregiudizio utilizzate in questi studi sono:

- Pregiudizio esplicito
- Pregiudizio implicito (IAT)
- Secondary Transfer Effect (riduzione del pregiudizio verso un gruppo fa sì che diminuisca anche verso altri), può funzionare in caso di gruppi simili.

**Il contatto indiretto** può essere un'alternativa al *contatto diretto*, non sempre possibile, e ve ne sono 3 tipi:

Il contatto **esteso** avviene quando conosco membri dell'ingroup che hanno contatti con membri dell'outgroup. Nelle condizioni sperimentali viene chiesto di riflettere sulla relazione nello specifico.

Il contatto tramite **mass media** è una forma di contatto *parasociale*