



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

Dipartimento di Filosofia, Sociologia, Pedagogia e Psicologia Applicata

**Corso di laurea magistrale in
Psicologia Sociale, del Lavoro e della Comunicazione**

Tesi di laurea magistrale

**Contatto intergruppi, liberalizzazione cognitiva e
umanizzazione del gruppo estraneo**

**Intergroup contact, cognitive liberalization, and outgroup
humanization**

Relatrice

Prof.ssa Rossella Falvo

Relatrice esterna

Prof.ssa Dora Capozza

Laureanda: Viola Bernabè

Matricola: 2020899

Anno Accademico 2021/2022

Indice

Introduzione	3
Capitolo 1	5
Il contatto intergruppi	5
1.1 Il contatto intergruppi come strategia di riduzione del pregiudizio	5
1.1.1 Origine e sviluppi dell'ipotesi del contatto	5
1.1.2 Come funziona il contatto: il ruolo dei mediatori	8
1.2 Contatto intergruppi e liberalizzazione cognitiva	9
1.3 Generalizzazione del contatto e liberalizzazione cognitiva	14
1.4 Il contatto immaginato	17
1.4.1 Tipologie di contatto indiretto	17
1.4.2 Introduzione del contatto immaginato	20
1.4.3 Effetti del contatto immaginato	21
1.4.4 I processi alla base del contatto immaginato	23
Capitolo 2	25
La deumanizzazione dell'outgroup	25
2.1 Deumanizzazione e infraumanizzazione	25
2.1.1 Fattori alla base della deumanizzazione	28
2.1.2 Le diverse forme della deumanizzazione	30
2.1.3 I target	32
2.1.4 Le conseguenze	33
2.2 Promuovere l'umanizzazione degli outgroup	34
2.2.1 Contatto intergruppi	35
2.2.2 La meta-umanizzazione	36
2.2.3 La categorizzazione sociale	37
2.2.4 La divisione umani-animali	37
2.2.5 Stili di attaccamento	38
Capitolo 3	41
Ricerca sul contatto immaginato e liberalizzazione cognitiva	41
4.1 Gli obiettivi	41
4.2 Il metodo	43
4.2.1 I partecipanti	43
4.2.2 La manipolazione sperimentale	43
4.2.3 Gli strumenti	44
4.2.4 La procedura	46
4.3 I risultati	47
4.3.1 Controllo delle manipolazioni sperimentali	47

4.3.2 Gli effetti del contatto immaginato sulla liberalizzazione cognitiva.....	47
4.3.3 Gli effetti del contatto immaginato sulle valutazioni dell'outgroup.....	48
4.3.5 Modello di mediazione che spiega la relazione tra le condizioni sperimentali e le intenzioni di contatto.....	52
Capitolo 4	54
Discussione e conclusione	54
Bibliografia	58

Introduzione

Nello studio riportato in questa tesi abbiamo considerato il costrutto di liberalizzazione cognitiva proposta da Hodson et al. (2018). Si tratta di un costrutto nuovo, secondo cui il contatto produrrebbe delle cognizioni più liberali e favorirebbe la creatività. L'interazione con il gruppo estraneo porterebbe, inoltre, ad assumere ideologie più democratiche ed egualitarie. L'idea degli autori si associa ai costrutti di trasferimento primario e secondario proposti dalla teoria del contatto intergruppi. Viene ipotizzato, infatti, un terzo livello di trasferimento, ossia la possibilità di influenzare variabili cognitive e ideologiche.

Non ci sono molte ricerche sulla relazione tra contatto e liberalizzazione cognitiva e il nostro obiettivo è quello di verificare tale relazione. Nella ricerca ipotizziamo inoltre che la liberalizzazione prodotta dal contatto porti a minore pregiudizio, ad atteggiamenti più positivi verso l'outgroup e all'umanizzazione di quest'ultimo.

Ci sono numerosi studi che hanno dimostrato la relazione tra contatto e umanizzazione, ma nessuno ha usato come mediatori gli indicatori di liberalizzazione cognitiva. Ipotizziamo dunque che vi sia relazione tra contatto e liberalizzazione, ma anche che la liberalizzazione agisca come mediatore tra incontro con i membri dell'outgroup e atteggiamenti e umanizzazione nei suoi confronti. Nel presente lavoro si è considerato il rapporto tra Italiani e Arabi-Musulmani, gruppo importante nella società occidentale, e, come indicatori di liberalizzazione, abbiamo considerato la complessità attribuzionale (Fletcher et al., 1986) il pensare attivamente aperto (Baron, 1985, 2019), la creatività (Guilford, 1967) e l'orientamento alla dominanza sociale (Sidanius & Pratto, 1999).

La tesi presenta uno studio basato sul paradigma del contatto immaginato (Crisp & Turner, 2012). Prima della presentazione dello studio vengono esposti due capitoli teorici: nel primo si discute dell'ipotesi del contatto (Allport, 1954) e le sue evoluzioni, mentre il secondo capitolo tratta il tema della deumanizzazione.

Rispetto alla ricerca abbiamo usato due condizioni sperimentali: in una i partecipanti immaginavano un incontro positivo con un Arabo-Musulmano, nell'altra,

quella di controllo, immaginavano un paesaggio naturale. I partecipanti erano adulti già inseriti nell'ambiente di lavoro ($N=192$: $n=91$, nella condizione sperimentale; $n=101$, nella condizione di controllo). La ricerca è stata svolta usando un questionario online. Il questionario comprendeva misure proposte dalla letteratura, come item tratti dalla scala di complessità attribuzionale di Fletcher et al. (1986), il test di creatività di Guilford (1967) e la scala di orientamento alla dominanza sociale (versione italiana di Aiello e collaboratori, 2019). Come misure di umanizzazione si sono usati item che esprimono l'unicità umana, tratti da Capozza, Trifiletti, et al. (2013). Rispetto ai partecipanti esaminati si è fatta una selezione considerando la loro descrizione scritta dell'incontro immaginato. Si sono utilizzati solo i partecipanti che dimostravano di aver pensato ad un incontro positivo con una persona araba. Nella condizione di controllo si consideravano solo i partecipanti che descrivevano una scena all'aperto in cui non erano presenti esemplari umani. Le analisi statistiche hanno verificato le ipotesi di mediazione, usando il programma Mplus (Muthén & Muthén, 2018-2021).

La ricerca ha dimostrato che il contatto produce liberalizzazione, limitatamente all'orientamento alla dominanza sociale, cioè aumenta l'egualitarismo. Non si sono rilevati effetti per gli altri indicatori più strettamente cognitivi. SDO media la relazione tra contatto immaginato, valutazioni dell'outgroup e sua umanizzazione. A loro volta, i due outcome producono intenzioni di conoscere i membri del gruppo estraneo, ovvero di avere contatti con loro.

La nostra ricerca dunque conferma la proposta di Hodson e collaboratori (2018). Nella tesi si propongono delle spiegazioni del perché gli altri indici di liberalizzazione non sono influenzati dal contatto.

Questo lavoro ha carattere di originalità perché per la prima volta si usa il contatto immaginato, la complessità attribuzionale e il pensare attivamente aperto (indicatori di liberalizzazione). E' inoltre la prima ricerca in cui viene analizzata la liberalizzazione cognitiva come mediatore degli effetti del contatto sulla umanizzazione dell'outgroup. Nella discussione vengono chiariti i risvolti applicativi del lavoro e proposte nuove direzioni di ricerca.

Capitolo 1

Il contatto intergruppi

1.1 Il contatto intergruppi come strategia di riduzione del pregiudizio

1.1.1 Origine e sviluppi dell'ipotesi del contatto

L'interesse per il contatto intergruppi emerge fin dagli esordi nella psicologia sociale e, ad oggi, la teoria del contatto (Allport, 1954; Brown & Hewstone, 2005) è una delle più influenti per quanto riguarda la riduzione del pregiudizio e la promozione di relazioni intergruppi positive. I primi riscontri sugli effetti del contatto derivano dall'osservazione di situazioni reali piuttosto che da ricerche strutturate. In aggiunta, in origine, l'attenzione verso questo fenomeno era circoscritta a gruppi target con differenze razziali o etniche. Le risposte iniziali al quesito su cosa accade nell'interazione tra gruppi diversi diedero risultati contrastanti, sollevando dubbi sulla reale efficacia del contatto come strategia di miglioramento dei rapporti intergruppi (Ford, 1986). Questi risultati divergenti potevano derivare dalla mancanza di condizioni favorevoli per l'instaurarsi di rapporti intergruppi positivi.

I primi tentativi di studiare il contatto in condizioni più rigorose mostrarono risultati promettenti. In una ricerca sul campo, Deutsch e Collins (1951) intervistarono due gruppi di casalinghe americane bianche residenti in case popolari di due città degli Stati Uniti. Un gruppo di donne proveniva da un programma che assegnava appartamenti a bianchi e neri in due edifici separati. Al contrario, nel secondo gruppo gli appartamenti erano assegnati senza separazione e bianchi e neri convivevano negli stessi edifici. I ricercatori trovarono che le casalinghe bianche assegnate al secondo progetto avevano un rapporto più positivo con i loro vicini neri, rispetto alle donne che abitavano negli edifici segregati.

La prima concettualizzazione teorica del contatto intergruppi venne formulata da Allport nel 1954 che, nel lavoro *La natura del pregiudizio*, propose, per la prima volta, i fondamenti dell'ipotesi del contatto intergruppi. L'ipotesi si sviluppa sull'idea che le persone tendono a giudicare i membri di gruppi estranei al proprio sulla base di preconcetti e stereotipi derivanti dalla mancanza di conoscenza degli stessi. L'utilizzo di pregiudizi e stereotipi nel valutare l'altro contribuisce a mantenere distanza e, talvolta,

rapporti ostili tra gruppi. Per risolvere l'ambiguità dei precedenti risultati dissonanti sul contatto intergruppi, Allport delineò quattro criteri che potessero rendere il contatto positivo, ponendo in essere, di conseguenza, i presupposti per ridurre gli atteggiamenti prevenuti verso i membri dell'outgroup.

Secondo lo studioso, il contatto, per essere positivo, deve avvenire in una situazione dove le persone coinvolte nell'interazione abbiano uno status paritario. Se le differenze di status nella situazione di contatto fossero particolarmente accentuate, l'interazione potrebbe contribuire ad evidenziare le asimmetrie tra gruppi. Il secondo criterio riguarda la presenza di scopi comuni nella situazione di interazione. Come anche dimostrato dalla teoria del conflitto realistico (Sherif, 1966), quando le persone devono raggiungere un obiettivo comune, e dipendono le une dalle altre nel suo raggiungimento, hanno i presupposti per sviluppare relazioni più positive. Pertanto, la presenza di uno scopo sovraordinato può migliorare le interazioni tra gruppi. Il terzo criterio per il contatto positivo riguarda la natura cooperativa delle interazioni. Il contatto deve essere percepito dalle persone interagenti come piacevole e collaborativo, altrimenti si incorrerebbe nel rischio di ottenere risultati controproducenti. L'ultimo criterio è il supporto dell'autorità. Infatti, secondo Allport (1954), il contatto ha effetti più positivi quando ha un esplicito supporto di autorità ed istituzioni. Insegnanti, ricercatori, datori di lavoro, governi, mostrando il proprio supporto verso il contatto tra gruppi diversi, stabilendo linee guida e punizioni, avrebbero il potere di incoraggiare l'avvenire di interazioni più positive. Nell'ipotesi del contatto i quattro criteri sono tutte precondizioni necessarie per fare in modo che avvenga una relazione efficace (inversa) tra contatto e pregiudizio.

In anni più recenti, Pettigrew e Tropp (2006) analizzarono, con un'importante meta-analisi, lo stato dell'arte del contatto intergruppi dopo decenni di ricerca sull'argomento. La meta-analisi risponde ai dubbi sulla reale efficacia del contatto come strategia di miglioramento degli atteggiamenti verso l'outgroup, rilevando, in media, una correlazione negativa significativa tra contatto e pregiudizio, come andamento generale degli studi presi in considerazione nell'analisi. Inoltre, gli autori misero a confronto studi strutturati secondo i criteri di Allport (1954) e studi non strutturati, dove il contatto non avveniva in condizioni ottimali. Dai risultati non emerse una differenza significativa nel rapporto tra contatto e pregiudizio. Le situazioni di contatto strutturate presentavano un effetto più forte rispetto alle altre, ma la differenza tra le medie non era statisticamente

significativa. Tale risultato si registra sia quando le condizioni di Allport vengono considerate come un predittore globale di contatto ottimale, sia quando vengono prese in considerazione separatamente. Pertanto, le quattro precondizioni sopra citate rimangono importanti punti di riferimento per facilitare le situazioni di contatto, ma non sono necessarie come aveva invece ipotizzato Allport.

Un ulteriore punto messo in evidenza dalla review riguarda i target del contatto. Nonostante i primi sviluppi della teoria del contatto si siano focalizzati su campioni di gruppi bianchi-neri o con differenze etniche, gli autori presero in considerazione la letteratura più recente in cui la teoria è stata applicata a target diversi (es. omosessuali, persone con disabilità o malattie mentali, anziani) (Link & Cullen, 1986; Vonofakou et al., 2007). In generale, si è trovata una relazione significativa tra contatto e pregiudizio sia nei set di campioni razziali ed etnici, sia negli altri campioni indagati. Questo dimostra la potenzialità applicativa del contatto a gruppi e contesti diversi, nonostante vi siano alcune differenze nella grandezza dell'effetto in base al target preso in considerazione. In particolare, sono stati trovati effetti più forti nel contatto tra gruppi eterosessuali e omosessuali e con campioni di persone con disabilità fisiche. Al contrario, il contatto con gruppi di persone con malattie mentali e di persone anziane ha registrato un effetto minore rispetto alla media, risultati che, però, rimangono significativi.

Pettigrew e Tropp (2006) fecero chiarezza su un ulteriore quesito, ossia la generalizzabilità degli effetti del contatto oltre l'immediata situazione di interazione. I risultati mostrano come il contatto migliori gli atteggiamenti non solo verso i membri dell'outgroup con cui si ha avuto un contatto diretto ma anche verso il gruppo in generale e i suoi membri in interazioni future.

Per concludere, l'estesa meta-analisi conferma il ruolo del contatto come agente di miglioramento delle relazioni intergruppi e pone le basi per l'avanzamento della letteratura sull'argomento. L'analisi della letteratura mette in discussione l'ipotesi iniziale di Allport (1954), evidenziando che anche senza le precondizioni il contatto può generare degli outcome positivi. Nonostante questo, la presenza delle condizioni ottimali, soprattutto quando avvengono insieme, aumenta la probabilità di ottenere risultati favorevoli.

1.1.2 Come funziona il contatto: il ruolo dei mediatori

Le nuove linee di ricerca hanno esplorato sempre più in profondità i processi in grado di spiegare come mai il contatto risulti così efficace nel ridurre il pregiudizio. Le prime formulazioni dell'ipotesi del contatto si basavano sull'idea che il contatto favorisca la riduzione del pregiudizio attraverso l'aumentata conoscenza dell'outgroup a seguito delle relazioni con esso (Allport, 1954). Aumentare la conoscenza dell'altro permetterebbe di ridurre i preconcetti e diminuire la distanza tra gruppi e, di conseguenza, il pregiudizio nei loro confronti. Tale spiegazione ha fornito una forte base teorica per postulare e testare l'ipotesi ai suoi esordi ma, successivamente, la ricerca sulle relazioni intergruppi ha avanzato nuove spiegazioni rispetto ai processi psicosociali responsabili dell'efficacia del contatto.

Tra le ipotesi più accreditate vi è quella che prende in considerazione variabili di natura affettiva e cognitiva. A questo proposito, una seconda meta-analisi condotta da Pettigrew e Tropp (2008) ha messo a confronto i principali mediatori esaminati in letteratura: la conoscenza, l'ansia intergruppi, l'empatia e l'assunzione di prospettiva.

L'ansia intergruppi fa riferimento allo stato emotivo provato prima di un'interazione con i membri di un outgroup, soprattutto se si tratta di un primo incontro. Lo stato d'ansia può derivare dalle aspettative negative rispetto agli esiti del contatto, dalla paura per possibili rischi per se stessi o dalla mancanza di conoscenza delle norme di comportamento da applicare a gruppi diversi dal proprio (Stephan & Stephan, 1985). L'ansia intergruppi è, normalmente, intrinseca a tutte le situazioni di contatto intergruppi, ma vi sono alcuni antecedenti che la possono rendere particolarmente elevata ed influente nel rapporto con gli altri. Alcuni degli antecedenti possono essere la presenza di forti stereotipi negativi dell'outgroup, un'alta differenza di status o una storia di conflitto intergruppi. L'ipotesi sul ruolo mediatore dell'ansia afferma che il contatto intergruppi possa agire sulla riduzione della sensazione di minaccia e di ansia legata al contatto (Paolini et al., 2006; Voci & Hewstone, 2003). La riduzione dello stato d'ansia permetterebbe, successivamente, di ridurre il pregiudizio sull'altro. Una delle prime evidenze sul ruolo dell'ansia come mediatore della relazione tra contatto e pregiudizio deriva da una ricerca di Islam e Hewstone (1993). I due autori hanno raccolto i dati attraverso uno studio sul campo condotto sui musulmani e gli hindu in Bangladesh. Hanno testato la relazione tra tre dimensioni del contatto e tre outcome: l'ansia intergruppi,

l'atteggiamento verso l'outgroup e la percezione di variabilità all'interno dell'outgroup. Dai risultati della path analysis emerge che tutte le dimensioni del contatto considerate erano predittori significativi dell'ansia intergruppi. L'ansia, a sua volta, mediava la relazione tra il contatto e gli altri due outcome (la percezione di variabilità e gli atteggiamenti verso l'outgroup).

Un filone di ricerca avviato da Batson e colleghi (1997), successivamente sviluppato da altri autori, ha ipotizzato il possibile ruolo dell'empatia e dell'assunzione di prospettiva come ulteriori mediatori del rapporto tra contatto intergruppi e riduzione del pregiudizio. Gli autori sostengono che il contatto con l'altro, specialmente quando è ravvicinato, possa favorire l'empatia e l'assunzione di prospettiva e, attraverso questo, produrre un effetto sulla riduzione del pregiudizio.

La meta-analisi di Pettigrew e Tropp (2008) rivela che la conoscenza risulta essere il mediatore di minore rilevanza tra quelli considerati. Sembra infatti che la sola conoscenza dell'outgroup non sia sufficiente a spiegare la riduzione del pregiudizio. Conoscenza ed empatia, tra loro correlati, quando inclusi in un unico modello, spiegano una porzione considerevole della relazione tra contatto e pregiudizio.

1.2 Contatto intergruppi e liberalizzazione cognitiva

Decenni di ricerca sulla Contact Theory hanno permesso di raccogliere una quantità di evidenze scientifiche sufficientemente solida da dimostrare l'efficacia del contatto come strategia di riduzione del pregiudizio (Pettigrew & Tropp, 2006). Suddetti risultati sono stati riscontrati in molteplici contesti e con diversi target group. Pertanto, il contatto risulta essere una strategia di riduzione del pregiudizio ampia e poliedrica. Può verificarsi, infatti, in forme diverse e generare molteplici outcome, con il fine ultimo di rendere più armoniose le relazioni tra gruppi. Partendo da queste premesse, è emersa la necessità di esplorare le potenzialità dell'effetto del contatto intergruppi oltre la relazione contatto-pregiudizio. La natura sfaccettata di questo fenomeno permette di avanzare l'idea che il contatto possa avere applicazioni anche in domini diversi da quello intergruppi.

A tal proposito, una recente linea di ricerca ha tentato di uscire dai limiti delle relazioni intergruppi, sperimentando un approccio più ampio, che vede il contatto come

un potenziale agente di liberalizzazione cognitiva. La proposta teorica di Hodson e colleghi (2018) è che il contatto sia un fenomeno complesso, la cui applicazione potrebbe espandersi ben oltre l'obiettivo, seppur importante, di migliorare gli atteggiamenti. Un ripetuto contatto con gruppi estranei, infatti, potrebbe aiutare le persone a sviluppare un mindset più aperto, che metta in dubbio visioni del mondo rigide e limitate e sia in grado di risolvere i problemi in modo creativo e nuovo. La liberalizzazione cognitiva va intesa come un costrutto esteso, che fa riferimento ad una certa modalità di pensare, di approcciarsi al mondo e di risolvere problemi (Hodson et al., 2018). Il processo di liberalizzazione cognitiva amplifica i benefici del contatto, includendo non solo il modo in cui le persone stanno con gli altri ma anche il modo in cui si relazionano con il mondo. Con la liberalizzazione cognitiva ci si abitua a fronteggiare la complessità e la diversità del mondo in modo nuovo e più flessibile.

Vi sono molteplici fattori, inerenti la natura del contatto in tutte le sue forme, che hanno portato a sviluppare la proposta teorica della liberalizzazione. Molti dei possibili outcome del contatto rimangono ancora variabili poco esplorate ma affondano le radici in un terreno ricco di possibilità per la ricerca futura.

La liberalizzazione cognitiva, per come è stata definita da Hodson et al. (2018) è una variabile ampia e multiforme. Il costrutto racchiude tutti gli elementi che possono contribuire a plasmare la cognizione umana in una direzione più aperta e flessibile, con importanti benefici per gli individui e la collettività.

La formulazione dell'ipotesi della liberalizzazione cognitiva nasce dall'osservazione della letteratura sugli effetti collaterali del contatto. In primo luogo, la ricerca ha ampiamente dimostrato come il contatto influenzi positivamente l'apprezzamento e gli atteggiamenti impliciti ed espliciti verso l'outgroup (Pettigrew & Tropp, 2006). Si è anche trovato come vi sia correlazione tra la frequenza del contatto e l'aumentata percezione di eterogeneità dell'outgroup (Islam & Hewston, 1993). Questo significa che il contatto modella le rappresentazioni cognitive, operando come agente di liberalizzazione cognitiva.

Una seconda riflessione a favore del contatto come agente di liberalizzazione cognitiva deriva dall'effetto di trasferimento secondario, che fa riferimento all'estensione degli esiti del contatto non solo da un membro dell'outgroup ad altri membri dello stesso gruppo non coinvolti nell'interazione, ma anche ad altri outgroup (Pettigrew, 2009). Uno

studio sul campo di Vezzali e Giovannini (2011) ha analizzato l'effetto di trasferimento in seguito al contatto tra adolescenti italiani e immigrati. Il contatto, coerentemente con la letteratura, è risultato associato a una diminuzione della distanza sociale dagli immigrati in generale. Questo effetto, però, non era limitato agli immigrati ma esteso anche ad gruppi di persone con disabilità ed omosessuali, con cui i ragazzi non avevano avuto contatti diretti. L'effetto di trasferimento secondario è stato spiegato attraverso l'azione di due mediatori: il trasferimento dell'assunzione di prospettiva (variabile cognitiva) e l'abbassamento dell'ansia intergruppi (variabile affettiva). Il risultato dello studio è una dimostrazione ulteriore della potenzialità liberalizzante del contatto, in quanto viene osservato dagli autori che quello che viene generalizzato non sono gli atteggiamenti, quanto piuttosto la capacità di adottare la prospettiva altrui e di sentirsi più a proprio agio con l'altro, abilità che non rimane limitata al gruppo con cui si ha avuto un contatto, ma si generalizza anche ai gruppi non coinvolti nell'interazione.

Esistono inoltre riscontri della relazione tra contatto ed ideologie, in quanto il contatto ha la potenzialità di portare le persone a mettere in discussione le proprie credenze e ad ampliarle con nuove idee e visioni del mondo. Le principali variabili ideologiche di interesse per la ricerca sul contatto intergruppi sono l'orientamento alla dominanza sociale (SDO; Sidanius & Pratto, 1999) e l'autoritarismo di destra (RWA; Altemeyer, 1981). SDO indica la credenza che i gruppi debbano essere organizzati in gerarchie e che le diseguaglianze sono giuste ed inevitabili. RWA si riferisce alla tendenza a conformarsi a tradizioni e norme, sottomettersi all'autorità e punire chi non rispetta le regole.

Gli studi hanno evidenziato come l'azione di liberalizzazione del contatto intergruppi agisca anche su individui con alti livelli di SDO e RWA. In un lavoro di Kteily et al. (2017) è stata trovata una relazione negativa tra la qualità del contatto e i livelli di razzismo di americani bianchi con alti livelli di SDO. RWA e identificazione etnica. Un recente studio di Meleady e Vermue (2019) ha rilevato come il contatto positivo con l'outgroup influenzi il sostegno del movimento collettivo del *Black Lives Matter* attraverso la mediazione parziale dell'orientamento alla dominanza sociale. Altri ricercatori si sono invece interrogati sul possibile ruolo del contatto nell'influenzare le ideologie in modo più duraturo. Nel tentativo di rispondere a questo quesito Van Laar et al. (2005) hanno condotto uno studio longitudinale su studenti americani. Gli autori hanno

misurato il livello di SDO di studenti che avevano un compagno di stanza di un'etnia diversa dalla propria. I risultati hanno mostrato che avere dei coinquilini appartenenti ad un outgroup non influenzava la dominanza sociale misurata alla fine del primo anno di università ma più tardi negli studi universitari.

I risultati degli studi sopra citati danno prova di come il contatto con i membri di un outgroup promuova una mentalità più aperta e tollerante, dimostrando l'effetto del contatto come agente di liberalizzazione anche a lungo termine. Nel tentativo di spiegare l'effetto di liberalizzazione viene preso in considerazione un ulteriore esito del contatto: la deprovincializzazione. Pettigrew (1997) definisce deprovincializzazione la consapevolezza che le norme del proprio gruppo non siano l'unico modo di approcciarsi al mondo sociale. Una consapevolezza che, applicata alle dinamiche intergruppi, si traduce in una visione meno ristretta e più umanizzata dell'outgroup. Altri autori propongono una definizione più generale, considerando l'effetto di deprovincializzazione come un processo che promuove l'apertura a nuove visioni del mondo e alla complessità della vita sociale (Brewer, 2008). Uno studio di Verkuyten et al. (2010) ha analizzato l'effetto del contatto di un campione di preadolescenti olandesi con Turchi, Marocchini o Musulmani. Dai risultati emerge che chi era nella condizione di contatto mostrava, successivamente, livelli più bassi di positività verso l'ingroup e minore identificazione con esso. Il contatto con etnie differenti agiva come agente promotore di multiculturalismo. La quantità di contatto con l'outgroup era positivamente associata ad un aumento del multiculturalismo e ad una maggiore distanza dall'ingroup. La deprovincializzazione quindi implica un processo psicologico di relativizzazione delle norme e della cultura del proprio ingroup a favore di una visione più aperta. Nonostante vi sia ancora poca attenzione alla deprovincializzazione, vi sono già diversi studi che dimostrano l'effetto deprovincializzante del contatto. In un esperimento innovativo, Dhont et al. (2011) hanno selezionato un gruppo di studenti belgi frequentanti le scuole superiori per un viaggio di una settimana in Marocco. I risultati hanno mostrato come gli effetti positivi del contatto (migliore atteggiamento verso i Marocchini) si siano rivelati più forti negli studenti più predisposti alla chiusura cognitiva. Questo risultato fornisce un'evidenza su come il contatto sia stato particolarmente efficace nel suo effetto liberalizzante, per gli studenti più chiusi e predisposti a preferire strutture cognitive semplici.

Il contatto ha effetti indiretti anche sulle capacità di problem solving. E' stato osservato che le persone esposte a contesti caratterizzati da molta diversità sono costrette a riconsiderare costantemente i propri schemi e prospettive. Questo non solo influenza il loro livello di pregiudizio, ma promuove modalità di pensiero meno semplicistiche e basate su euristiche. Esposizioni frequenti a questo tipo di contesto hanno il beneficio di sfidare le categorie preesistenti delle persone in favore di modalità di pensiero più complesse e flessibili (Crisp & Turner, 2011) Inoltre, anche l'esposizione a esempi controsteretipici può facilitare l'adozione di un pensiero meno semplicistico, promuovendo le abilità di problem solving degli interagenti in un contesto intergruppi. Un riscontro empirico su questo effetto deriva da uno studio di Prati et al. (2015), in cui un gruppo di partecipanti riceveva l'istruzione di considerare combinazioni controsteretipiche (vs. stereotipiche) di genere (es. una donna che fa il meccanico vs. una donna infermiera); dovevano, successivamente, risolvere problemi di ragionamento. I risultati mostrano che il gruppo sperimentale, che aveva precedentemente pensato ad associazioni controsteretipiche, risolveva più problemi. Entrare in contatto con esempi controsteretipici forza le persone ad abbandonare modelli euristici di risoluzione di problemi, per adottare modalità di pensiero più sistematiche.

La flessibilità cognitiva acquisita grazie a contesti diversificati ed eterogenei è intrinsecamente connessa al livello di creatività. Fare esperienza di contesti caratterizzati da diversità incrementa la performance creativa e il pensiero divergente. In uno studio, si è osservato come, dopo che i partecipanti avevano eseguito un compito di associazione di elementi controsteretipici (es. donna meccanico) avevano generato delle idee più creative in un compito successivo dove si chiedeva di fare proposte per una festa universitaria a tema (Gocłowska et al., 2012). Altre evidenze derivano da persone con esperienza di ambienti sociali diversificati. Ad esempio, una serie di studi di Maddux e Galinsky (2009) ha dimostrato che esiste una correlazione tra il tempo passato a vivere all'estero e il livello di creatività. Gli autori hanno anche osservato che il livello di adattamento ad altre culture mediava la relazione tra l'esperienza di vita all'estero e la creatività.

Le evidenze riportate nel presente paragrafo offrono una più ampia prospettiva del contatto intergruppi. Questo campo di ricerca in espansione rivela come l'instaurare rapporti con persone diverse e appartenenti a diversi background sociali e culturali dia

avvio a molteplici processi psicologici di apertura, anche su individui predisposti a chiusura cognitiva e a prospettive ideologiche antiliberali.

1.3 Generalizzazione del contatto e liberalizzazione cognitiva

La teoria del contatto ha ormai guadagnato una notevole credibilità dato il corpo di ricerche da cui è sostenuta (Pettigrew & Tropp, 2006). Una delle caratteristiche principali dell'effetto del contatto riguarda la sua capacità di generare risultati che vadano oltre la relazione immediata con una persona appartenente all'outgroup. Infatti, è stato dimostrato come l'interazione positiva con un membro rappresentativo dell'outgroup possa ridurre il pregiudizio non solo verso la persona con cui è avvenuto il contatto ma anche verso l'intero gruppo a cui la persona appartiene (Brown & Hewstone, 2005). Avviene, quindi, un processo di generalizzazione dal singolo al gruppo. Normalmente il processo di generalizzazione si verifica più efficacemente quando l'appartenenza al gruppo è saliente e la persona con cui avviene il contatto è percepita come esemplare tipico (vs. atipico) del gruppo di appartenenza (Brown et al., 1999). Il passaggio dal singolo al gruppo viene definito come effetto di trasferimento primario.

Gli sviluppi più recenti hanno individuato ulteriori livelli in cui può avvenire la generalizzazione. Infatti, il processo non ha luogo solo da un individuo al gruppo, ma anche tra gruppi diversi. Questo fenomeno è stato chiamato effetto di trasferimento secondario (STE; Pettigrew, 2009). Come anticipato, attraverso l'STE il contatto con membri di un gruppo può tradursi in atteggiamenti più positivi e in minori livelli di pregiudizio anche verso altri gruppi non direttamente coinvolti nell'interazione. Tausch et al. (2010) hanno contribuito alla ricerca sull'effetto di trasferimento secondario proponendo quattro studi in cui si analizzavano i rapporti tra gruppi con storie di conflitto o forti pregiudizi in diverse parti del mondo. In particolare, erano considerati i ciprioti greci e i ciprioti turchi a Cipro, i cattolici e i protestanti in Irlanda del Nord e un campione di bianchi e neri vs. ispanici in Texas. A livello generale, dagli studi è emerso che il contatto con i membri del gruppo primario generava degli atteggiamenti più positivi verso lo stesso, e tali atteggiamenti venivano trasferiti a gruppi non coinvolti nel contatto (gruppi secondari).

Le evidenze sull'effetto di trasferimento secondario mostrano, però, che la generalizzazione funziona meglio per gruppi simili rispetto all'outgroup con cui si è avuto il contatto. Vi sono infatti evidenze che rivelano come l'estensione degli atteggiamenti positivi avvenga più facilmente quando vi è minore distanza nel network semantico tra il gruppo con cui vi è stato contatto e i gruppi secondari. Harwood et al. (2011) hanno condotto un esperimento in cui istruivano i partecipanti a svolgere un compito di contatto immaginato con un immigrato illegale. In seguito al compito le persone hanno riportato degli atteggiamenti migliori verso gli immigrati in generale (effetto di trasferimento primario). Inoltre, gli atteggiamenti positivi venivano generalizzati anche a gruppi considerati simili agli immigrati illegali, mentre, questa generalizzazione non avveniva su altri gruppi, percepiti diversi da quello target.

Il nuovo insieme di ricerche sulla liberalizzazione cognitiva, portando le riflessioni sul contatto oltre la sfera delle relazioni intergruppi, permette di ripensare anche l'effetto della generalizzazione. La prospettiva della liberalizzazione cognitiva sostiene che ripetute esperienze di contatto agiscano come esercizio cognitivo che permette agli individui di essere più consapevoli dell'esistenza di molteplici prospettive, più abili nel vivere la complessità e la diversità del mondo sociale e di acquisire l'abilità di risolvere problemi in maniera creativa e originale.

Le evidenze dell'effetto del contatto su variabili fuori dal dominio del contesto intergruppi portano Meleady et al. (2019) ad individuare un ulteriore livello di generalizzazione, chiamato effetto di trasferimento terziario. Quest'ultimo si riferisce a un processo per cui i contatti con i membri di un gruppo estraneo producono degli effetti di liberalizzazione cognitiva (Hodson et al., 2018). Evidenze sul trasferimento terziario derivano da studi nell'ambito dell'educazione e da osservazioni sulle amicizie tra gruppi. Gurin et al. (2002) condussero uno studio per dimostrare come l'incontro con il diverso durante gli anni di università costituisca una variabile critica nel favorire la crescita cognitiva. Gli autori hanno utilizzato dati nazionali (statunitensi) e dati provenienti da un'università americana; hanno osservato che vi è relazione tra la diversità etnica in classe (e le interazioni informali tra studenti di diverse etnie) e altre due variabili riguardanti i learning outcome e i democracy outcome. I risultati erano coerenti con le aspettative. Emergeva, infatti, che l'esperienza con la diversità spiegava una porzione significativa della varianza dei learning outcome (es. pensiero attivo, abilità accademiche) e dei

democracy outcome (es. impegno civico, assunzione di prospettiva). Questi risultati sono stati sostenuti anche da una meta-analisi di Bowman (2010). I risultati rivelano che le esperienze di diversità all'università favoriscono la crescita cognitiva. Da un'analisi più approfondita è emerso che le interazioni con persone di etnie diverse, piuttosto che seguire corsi e workshop sulla diversità, risultavano essere la variabile più efficace a favore dello sviluppo cognitivo.

Questi tre effetti di generalizzazione possono essere considerati come risultati diversi del contatto ma, allo stesso tempo, legati tra loro attraverso il concetto di distanza semantica. Con questo termine si fa riferimento al livello di vicinanza tra due concetti. Nell'ambito dei rapporti intergruppi, si può riferire, ad esempio, alla distanza tra ingroup e i target del contatto e alla cornice entro cui i target vengono valutati (es. la prototipicità rispetto al gruppo di riferimento) (Meleady et al., 2019). Rispetto alla distanza semantica, nella prospettiva del contatto classico, l'interazione è efficace quando avviene con un membro prototipico del gruppo. Se, invece, il contatto si verifica con un membro atipico dell'outgroup è più difficile che abbia luogo il transfer degli effetti positivi alla categoria complessiva, in quanto l'individuo con bassi livelli di prototipicità viene considerato come appartenente ad una sottocategoria. Per quanto riguarda il secondo livello di generalizzazione (da un gruppo primario a gruppi secondari) il transfer dell'effetto del contatto avviene più efficacemente quando i gruppi sono vicini nel network semantico.

Queste prospettive si limitano a considerare la riduzione del pregiudizio e il miglioramento degli atteggiamenti come outcome positivi del contatto. La teoria della liberalizzazione cognitiva, invece, porta il discorso sulla generalizzazione ad un livello superiore, sostenuta dall'idea che le situazioni di alta distanza semantica, richiedendo un maggiore sforzo cognitivo, hanno la potenzialità di generare maggiore crescita cognitiva a lungo termine. Questo meccanismo è spiegato dal fatto che venire a contatto con persone o gruppi che non rientrano negli schemi pre esistenti forza gli individui ad abbandonare valutazioni basate su categorie.

Pertanto, i tre diversi effetti di generalizzazione assumono funzioni e forme differenti. Negli effetti di trasferimento primario e secondario il cambiamento riguarda il pregiudizio e gli atteggiamenti; pertanto il trasferimento degli effetti avviene in maniera rapida, attraverso l'attivazione di schemi già presenti nella rete semantica. Il trasferimento terziario funziona in maniera opposta. Una singola esposizione ad un membro o ai

membri dell'outgroup distanti dalle categorie presenti nella rete semantica richiede uno sforzo cognitivo, senza nessun cambiamento immediato. Il trasferimento terziario richiede ripetute esposizioni al fine di influenzare le funzioni cognitive a lungo termine, con effetti applicabili al di fuori delle relazioni intergruppi.

Per concludere, gli effetti di trasferimento primario e secondario risultano più efficaci in presenza di un'alta somiglianza tra categorie (bassa distanza semantica). Al contrario, gli effetti di trasferimento terziario si verificano quando vi è un'elevata distanza semantica. Incontrare qualcuno che non rientra negli schemi esistenti può frenare la risposta automatica basata sulle categorie e favorire un'elaborazione più sistematica delle informazioni. Questo approccio all'elaborazione di informazioni esterne racchiude la potenzialità di estendersi a diversi contesti, contribuendo allo sviluppo della creatività, delle capacità di problem solving e alla flessibilità del pensiero. Pertanto, le interazioni con membri atipici di un gruppo si rivelano essere una strategia meno adeguata per la generalizzazione di atteggiamenti positivi tra una persona e il gruppo di appartenenza o tra gruppi diversi, ma favoriscono altri processi definibili come liberalizzazione cognitiva.

1.4 Il contatto immaginato

1.4.1 Tipologie di contatto indiretto

La teoria del contatto ha guadagnato una notevole credibilità negli anni, diventando uno dei temi più discussi e ricercati in psicologia sociale. Partendo da solide basi empiriche, i ricercatori hanno progressivamente espanso la teoria, proponendo nuove forme di contatto. Il contatto ha certamente una notevole efficacia come strategia di riduzione del pregiudizio e promozione della tolleranza di gruppi estranei. Com'è stato visto precedentemente, il contatto agisce efficacemente attraverso molteplici mediatori e presenta diversi effetti positivi per le relazioni tra gruppi, ma permangono alcuni limiti che lo rendono una strategia difficile da applicare ad alcuni contesti. A questo proposito, vi sono diverse realtà dove è meno frequente trovare opportunità di interazione con certi gruppi. Per questa ragione, i ricercatori hanno cominciato ad esplorare strategie di contatto capaci di far fronte agli ostacoli legati ad ambienti fortemente segregati o conflittuali.

Tra le principali forme alternative di contatto indiretto, studiate in letteratura, vi sono il contatto esteso, il contatto vicario, il contatto parasociale, l'e-contact e il contatto immaginato. Il contatto indiretto non costituisce un mero sostituto del contatto diretto, in grado di far fronte ai limiti che quest'ultimo presenta, ma si configura come uno strumento a sé stante, efficace ed ampiamente applicabile a diversi contesti (White et al., 2020). Il contatto indiretto funziona come modalità di riduzione del pregiudizio e può rendere le persone più predisposte a contatti diretti in futuro e quindi essere integrato con le forme tradizionali di contatto *face to face*. Un ulteriore vantaggio delle forme indirette di contatto è la loro potenzialità applicativa a molteplici contesti come la scuola, i luoghi di lavoro o nei gruppi particolarmente segregati, in cui predisporre momenti di contatto reale può risultare più difficoltoso. Il contatto indiretto può inoltre avere un impatto di massa rispetto al contatto diretto, in cui il rapporto è sempre da individuo a individuo (White et al., 2020).

Il contatto esteso fa riferimento al fatto di conoscere membri dell'ingroup che hanno amicizie con delle persone dell'outgroup (Wright et al., 1997). Sapere che un individuo appartenente al proprio gruppo ha delle relazioni positive con l'outgroup permetterebbe di influenzare le valutazioni di quest'ultimo in senso positivo. Il funzionamento del contatto esteso può essere spiegato attraverso la teoria dell'equilibrio cognitivo (Heider, 1967), secondo cui le persone ricercano un equilibrio in modo da creare delle configurazioni che vengono conservate in memoria più facilmente. Questa teoria, applicata al contatto esteso, si esprime nella ricerca di una concordanza tra valutazioni (positive) dei membri dell'ingroup che hanno rapporti con l'outgroup e valutazioni di questi gruppi estranei con cui si ha indirettamente un contatto. Pertanto, viene creata un'associazione positiva con i membri dell'outgroup per il fatto di avere delle amicizie con persone dell'ingroup. Inoltre, secondo Wright e collaboratori, il successo del contatto esteso è dovuto all'influenza di alcuni mediatori. Uno dei principali è rappresentato dalle norme di gruppo, che normalmente guidano il comportamento delle persone. Sapere di un'amicizia intergruppi dimostra, in primo luogo, che si possono instaurare dei rapporti positivi con i gruppi estranei e, inoltre, influenza la percezione delle norme del proprio gruppo e di quelle dell'outgroup, segnalando una maggiore apertura dei confini intergruppi. Il contatto esteso ha diversi sostegni empirici (Paolini et al., 2004; Turner et al., 2008; Wright et al., 1997) ma presenta dei limiti. Negli ambienti

segregati o con forti conflitti tra gruppi è possibile che non vi siano molti casi di amicizie intergruppi. Inoltre, il contatto esteso è più efficace quando le fonti del contatto nell'ingroup sono vicini a sé nella cerchia sociale, come nel caso di parenti o amici stretti, piuttosto che contatti distali (es., colleghi).

Una seconda forma di contatto indiretto è il contatto vicario, con cui ci si riferisce all'osservazione di interazioni tra membri dell'ingroup e dell'outgroup, attraverso, ad esempio, video creati appositamente, letture, televisione o radio (Dovidio et al., 2011). Il contatto vicario ha potenzialmente un'ampia gamma di opportunità applicative, ma presenta diversi ostacoli legati al fatto che la valenza del contatto rappresentata dai media, oltre a quello che viene prodotto ad hoc, non è necessariamente positiva. Vedere storie di gruppi in conflitto o in interazioni non positive potrebbe produrre livelli di pregiudizio più elevati.

Anche il contatto parasociale coinvolge l'utilizzo dei media, ma presenta una differenza sostanziale rispetto al contatto vicario, in quanto non viene osservata un'interazione ma solo una persona dell'outgroup. L'idea alla base del contatto parasociale è che, osservando un membro dell'outgroup attraverso i mass media, si possono avere degli effetti simili a quelli del contatto diretto (Schiappa et al., 2005); vengono infatti coinvolti dei processi affini come l'acquisizione di informazioni sull'altro e l'instaurazione di un legame affettivo. Il contatto parasociale presenta lo stesso limite del contatto vicario. Infatti, il successo del contatto indiretto dipende da come l'outgroup viene rappresentato dai media. Se il gruppo è proposto in maniera negativa c'è il rischio di esacerbare il pregiudizio.

Una nuova forma di contatto indiretto è l'e-contact, che consiste di interventi strutturati che favoriscono l'incontro positivo intergruppi attraverso interazioni cooperative in ambienti virtuali (White et al., 2015). L'e-contact ha molte potenzialità applicative grazie all'esteso utilizzo delle tecnologie e alla possibilità di pianificare degli interventi che presentino le condizioni ottimali di Allport al fine di favorire gli effetti positivi del contatto. Uno dei primi interventi strutturati di contatto elettronico tramite scambio testuale è stato condotto in Australia da White e Abu-Rayya (2012) con studenti musulmani e cristiani, provenienti da scuole segregate. Gli studenti hanno partecipato ad un programma in cui dovevano interagire in modo sincrono su una chat online. Dai dati raccolti due settimane dopo il programma emerge che gli studenti che hanno partecipato

alle interazioni intergruppi online, rispetto ai loro coetanei nel gruppo di controllo, riportavano meno bias, minori livelli di ansia intergruppi e una migliore conoscenza dell'outgroup. Un'altra tipologia di contatto indiretto è il contatto immaginato, che verrà trattata nei paragrafi successivi.

1.4.2 Introduzione del contatto immaginato

Già a partire dagli esordi della sua ipotesi, Allport (1954) aveva previsto, come possibile sviluppo del contatto intergruppi, l'attuazione di interventi collocati a livello della "fantasia", costituendo una modalità meno minacciosa ed invasiva del contatto faccia a faccia. Quella che ai tempi, per Allport, era solo un'intuizione, si è poi evoluta in una vera e propria ipotesi a sé stante, con basi empiriche, in anni più recenti.

Crisp e Turner (2009) hanno definito il contatto immaginato come la simulazione mentale di un'interazione sociale con uno o più membri di un outgroup. Questa teoria si basa sull'idea che la simulazione mentale del contatto con un membro del gruppo estraneo possa produrre un cambiamento cognitivo, affettivo e comportamentale nelle relazioni con il gruppo nella vita reale. Gli autori sostengono che il contatto immaginato costituisca una risorsa applicativa importante, in quanto potrebbe sostituire l'interazione diretta nei contesti dove non vi sono opportunità di contatto. Il contatto immaginato presenta, inoltre, ulteriori benefici, in quanto la simulazione mentale di un contatto intergruppi prepara le persone al contatto futuro, rendendole più positive ed aperte e limitando gli outcome negativi che possono insorgere da un contatto diretto. In aggiunta, promuove una maggiore predisposizione a cercare opportunità di contatto, oltre ad influenzare la qualità di quest'ultime.

Vi sono diverse evidenze dell'efficacia del contatto immaginato e la letteratura sul tema è in continua crescita, arrivando a descrivere sempre più dettagliatamente i processi alla base del suo funzionamento e i possibili risultati che ne possono derivare (Miles & Crisp, 2013). Una componente fondamentale del contatto immaginato è la simulazione. È stato osservato che immaginare una scena di interazione con l'outgroup costituisca un elemento critico per ottenere effetti positivi sugli atteggiamenti verso gli altri, risultato che non sarebbe altrimenti raggiungibile con la semplice immaginazione di un membro dell'outgroup senza l'interazione simulata (Crisp & Turner, 2012). Un secondo aspetto che gli autori evidenziano come elemento chiave è la valenza dell'interazione. A questo

proposito, alcune ricerche hanno dimostrato come l'effetto del contatto immaginato sia più forte a seguito di simulazioni di interazione a valenza positiva (Stathi & Crisp, 2008), rispetto a quelle a valenza neutra. Questo può verificarsi principalmente perché, senza avere un'indicazione esplicita di immaginare contatti positivi, le persone potrebbero farsi guidare da bias e pregiudizi nel simulare l'interazione con un membro dell'outgroup, soprattutto se si tratta di un gruppo stigmatizzato o percepito come minaccioso.

Nonostante le aspettative teoriche e alcune evidenze empiriche, una meta-analisi di Miles e Crisp (2013) ha evidenziato che il contatto immaginato a valenza positiva non è, in realtà, più efficace del contatto neutrale. Com'è stato dimostrato dalle ricerche sul contatto diretto, gli effetti positivi si ottengono anche solo per effetto della mera esposizione, quando non è possibile applicare le condizioni ottimali di Allport (1954). Gli autori hanno ipotizzato che lo stesso processo sia valido per il contatto immaginato. Tuttavia, è anche possibile che la valenza dell'interazione non influenzi gli effetti del contatto quando non vi è un forte conflitto o pregiudizio tra gruppi, mentre potrebbe essere una variabile critica nelle situazioni opposte, dove la mancanza di istruzioni sulla valenza positiva dell'interazione simulata potrebbe risultare in contatti a tono negativo, con il rischio di esacerbare i bias verso il gruppo target (Miles & Crisp, 2013)..

1.4.3 Effetti del contatto immaginato

Il contatto immaginato ha dimostrato di poter produrre diversi outcome positivi per le relazioni intergruppi, includendo effetti sugli atteggiamenti impliciti ed espliciti, sulle intenzioni di aiuto e di contatto futuro e sul comportamento, oltre alla riduzione di bias e pregiudizi verso i gruppi esterni (Miles & Crisp, 2013).

Uno dei macro effetti del contatto immaginato riguarda gli atteggiamenti, che fanno riferimento al modo in cui le persone percepiscono i membri di un outgroup. Il contatto immaginato è efficace nel migliorare gli atteggiamenti espliciti verso una serie di gruppi. A tal riguardo, è emerso che simulare un'interazione con un membro di un outgroup porta i partecipanti a riportare delle valutazioni più positive e meno stigmatizzate dei gruppi target. In un esperimento, Turner et al. (2007) hanno chiesto ai partecipanti (uomini eterosessuali) di immaginare un'interazione positiva su un treno con un gay. In seguito, i partecipanti è stato chiesto di valutare gli uomini omosessuali in generale e di indicare il livello di variabilità all'interno di questa categoria.

Coerentemente con quanto ipotizzato, i partecipanti nella condizione sperimentale hanno valutato i gay più positivamente e, in aggiunta, hanno percepito una maggiore variabilità entro l'outgroup.

La ricerca ha dimostrato che il contatto immaginato migliora gli atteggiamenti anche a livello implicito (Miles & Crisp, 2013; Vezzali et al., 2011). Il campo degli atteggiamenti impliciti è di particolare interesse in quanto, a differenza di quelli espliciti, gli atteggiamenti impliciti sono inconsapevoli e non soggetti a desiderabilità sociale. La dimostrazione di un impatto sugli atteggiamenti impliciti è importante anche perché, mentre gli atteggiamenti espliciti sono associati a comportamenti deliberati, le misure implicite catturano comportamenti non verbali, sottili, indiretti e spontanei. Turner e Crisp (2010) hanno utilizzato l'Implicit Association Test (IAT). Ai partecipanti si assegnava il compito di pensare ad un incontro positivo con una persona musulmana (vs. immaginare una persona musulmana senza simulazione dell'incontro). In seguito, i partecipanti vennero sottoposti ad uno IAT per misurare gli atteggiamenti impliciti verso le categorie musulmani/non musulmani. Dal test è emerso che chi apparteneva alla condizione di controllo presentava una preferenza implicita a favore dell'ingroup, mentre, nel gruppo sperimentale, questo bias non era presente e, in alcuni casi, veniva registrato un favoritismo per l'outgroup.

Il contatto immaginato non solo favorisce atteggiamenti più positivi, ma permette anche di influenzare la credenza che ciascuno ha della propria capacità di interfacciarsi in modo adeguato con i gruppi estranei, che rappresenta un ulteriore mediatore chiave nel favorire un'immagine positiva degli stessi. Un aumentato senso di autoefficacia è, inoltre, un fattore importante nel preparare le persone ad un contatto efficace con l'altro. La letteratura riporta diverse evidenze su come la simulazione mentale incrementi il senso di efficacia (es., Jones et al., 2002). Nell'ambito dell'ipotesi del contatto immaginato, uno studio di Stathi et al. (2011) mostra come il contatto positivo, simulato mentalmente possa costituire uno strumento preparatorio per il contatto intergruppi attraverso l'aumentato senso di efficacia.

Il contatto immaginato risulta efficace anche rispetto alle intenzioni di intraprendere interazioni positive con l'outgroup. Husnu e Crisp (2010) sono stati tra i primi a studiare la relazione tra contatto immaginato ed intenzioni di contatto. Questi ricercatori hanno trovato che i partecipanti che avevano immaginato di avere contatto con

musulmani mostravano un maggiore desiderio di contatto con l'outgroup (vedi anche Crisp & Turner, 2009).

Gli studi sopraccitati sono promettenti, tuttavia presentano dei limiti legati all'uso delle misure self-report. Per superare questi limiti, i ricercatori hanno elaborato strumenti al fine di valutare l'effettivo comportamento. Uno sviluppo interessante è l'osservazione del comportamento non verbale.

Il comportamento non verbale, più sottile e meno controllabile, può avere un forte impatto sul successo delle relazioni intergruppi. Turner e West (2011) hanno condotto due studi per valutare l'influenza del contatto immaginato sul comportamento non verbale verso i membri di gruppi stigmatizzati. In uno dei due esperimenti veniva chiesto ai partecipanti (studenti normopeso) di svolgere un compito di immaginazione di un incontro positivo con una persona in sovrappeso (vs. persona sconosciuta). In seguito si diceva ai partecipanti che avrebbero incontrato una persona in sovrappeso per discutere sulla percezione dell'obesità nel contesto sociale. I partecipanti erano portati in una stanza ad aspettare il partner di conversazione. Lo sperimentatore, durante l'attesa dell'ipotetico interlocutore, chiedeva ai partecipanti di posizionare le sedie per la discussione. Successivamente l'esperimento era concluso e i ricercatori utilizzarono la distanza tra le due sedie come misura del comportamento non verbale verso il membro dell'outgroup. Dai risultati è emerso che le persone nella condizione sperimentale avevano posizionato le sedie più vicine l'una all'altra. Il secondo esperimento era svolto utilizzando i musulmani come gruppo target. I risultati emersi nel secondo esperimento hanno replicato quelli del primo. In uno studio recente, Meleady e Seger (2016) hanno cercato di continuare questa linea di ricerca. Nella condizione sperimentale, gli autori hanno istruito i partecipanti (Americani residenti negli Stati Uniti) a immaginare di interagire con una persona indiana. Successivamente hanno giocato il Dilemma del Prigioniero (Rapoport & Chammah, 1965) con un presunto membro dell'outgroup. Si è notato che le persone del gruppo sperimentale prendevano più decisioni prosociali e cooperative.

1.4.4 I processi alla base del contatto immaginato

Lo scopo del presente paragrafo è di spiegare i motivi per i quali questa strategia di contatto indiretto funziona. Vi sono due macro-processi complementari: quello affettivo e quello cognitivo.

Per quanto riguarda i fattori affettivi, l'ansia risulta essere uno dei fattori principali. In uno studio, West et al. (2011) hanno osservato come i partecipanti che avevano immaginato un incontro positivo con persone che soffrono di schizofrenia avevano successivamente degli atteggiamenti più positivi verso le persone schizofreniche; tale effetto era mediato dalla diminuzione dell'ansia intergruppi.

Il secondo mediatore affettivo è la fiducia. In uno studio, Turner et al. (2013) hanno notato che la fiducia mediava la relazione tra contatto immaginato ed intenzioni di contatto futuro (l'outgroup erano i richiedenti asilo).

Oltre al ruolo essenziale delle variabili affettive nel promuovere gli effetti positivi del contatto immaginato, anche la cognizione ricopre una funzione critica. Il processo cognitivo alla base del contatto immaginato consiste nella costruzione di uno script mentale, ossia una rappresentazione cognitiva di una particolare sequenza di comportamenti (Schank & Abelson, 1977). Secondo questa spiegazione, la simulazione immaginata del contatto intergruppi risulta efficace perché immaginando uno scenario di azione (es. interazione quotidiana con un membro dell'outgroup) si forma un copione comportamentale che poi viene immagazzinato in memoria. La futura attivazione del copione può elicitare particolari interpretazioni degli eventi, influenzare le aspettative e il comportamento in determinate situazioni e diventare una base per applicare giudizi sugli altri, secondo i presupposti dell'euristica della disponibilità (Tversky & Kahneman, 1973). Gli script mentali in memoria vengono utilizzati in molteplici situazioni quotidiane e gli autori ritengono che lo stesso percorso avvenga per gli script formati in seguito al contatto intergruppi. Possedere dei copioni cognitivi derivanti dalla situazione di contatto immaginato permetterebbe al contatto di funzionare attraverso altri mediatori oltre l'ansia.

Secondo alcuni autori, il livello di dettaglio nella simulazione mentale costituisce una componente chiave per il suo successo (Husnu & Crisp, 2010). Avere a disposizione uno scenario di interazione particolarmente vivido dovrebbe produrre degli effetti più forti, in quanto lo script che viene formato è più concreto e ricco di spunti per l'effettivo comportamento da mettere in atto quanto il copione viene attivato. La meta-analisi di Miles e Crisp (2013) rivela che il livello di dettagli che i partecipanti immaginano modera il rapporto tra contatto immaginato e la riduzione del bias intergruppi.

Capitolo 2

La deumanizzazione dell'outgroup

2.1 Deumanizzazione e infraumanizzazione

Negare l'umanità dell'altro sembra un concetto molto distante da noi, ascrivibile esclusivamente ad atrocità del passato, come guerre o genocidi. Tuttavia, la deumanizzazione, intesa come l'azione di percepire o trattare altre persone come se fossero meno umane di noi, è un fenomeno attuale e diffuso. Lo si ritrova nel linguaggio di propaganda politica, nei contesti medici, negli atteggiamenti verso gli immigrati o persino verso i tifosi della squadra avversaria in una partita di calcio. Già da tempo ci si interroga sul fenomeno, cercando di individuare i motivi alla base delle azioni inumane in contesti estremi di guerra, di forti conflitti intergruppi e di genocidi di massa (Haslam & Loughman, 2014).

Negli ultimi due decenni si è sviluppato un nuovo corpo di ricerca legato alla deumanizzazione, in grado di catturare il fenomeno in tutte le sue manifestazioni. Tra i primi ad inaugurare le nuove linee di studio empirico sull'argomento vi furono Leyens et al. (2000), che avanzarono una proposta teorica partendo dall'osservazione del fatto che le persone tendano a considerare i membri del proprio gruppo come portatori di un'essenza umana più alta. Basti pensare all'effetto dei disastri naturali o delle perdite di guerra sull'opinione pubblica e sui sentimenti collettivi. Quando delle persone del proprio gruppo di appartenenza vengono uccise vi è una reazione forte, mentre, quando lo stesso evento accade a gruppi esterni, spesso la notizia non ha troppa risonanza, come se le persone appartenenti ad altri gruppi avessero meno valore umano rispetto a noi. Partendo dall'osservazione di alcuni studi precedenti Leyens e colleghi conclusero che, generalmente, gli individui tendono ad essere etnocentrici, mostrando maggiore attenzione e preoccupazione per il proprio gruppo rispetto ad altri. Inoltre, osservarono una tendenza ad attribuire più attributi prettamente umani (es. linguaggio, intelligenza, emozioni complesse) ad individui dell'ingroup rispetto a quelli dell'outgroup, che di conseguenza non vengono considerati completamente come umani, ma come infraumani. La proposta teorica degli autori si focalizza sulle emozioni secondarie, uno degli attributi unicamente umani, osservando una tendenza ad ascrivere più facilmente le emozioni

secondarie ai membri dell'ingroup. Le emozioni secondarie fanno riferimento ai sentimenti complessi che distinguono l'uomo dagli altri esseri viventi. Sono quelle definite e costruite socialmente nei sistemi di interazione e organizzazione sociale. Alcuni esempi possono essere il rimorso, la nostalgia, l'ammirazione e l'orgoglio (Leyens et al. 2000). Al contrario, le emozioni primarie sono tendenzialmente presenti anche in altri esseri viventi oltre l'uomo e appaiono presto nella crescita. Tra le emozioni primarie principali vi sono la gioia, la tristezza, la paura, il disgusto, la sorpresa e la rabbia. Il fenomeno descritto da Leyens e colleghi mostra una propensione più sottile e meno evidente di negazione di umanità all'altro, senza che vi sia alla base un forte pregiudizio verso l'outgroup, in quanto l'attribuzione delle emozioni avviene a prescindere dalla valenza delle stesse.

Vi sono diverse evidenze empiriche sul fenomeno dell'infraumanizzazione. Paladino et al. (2002) hanno fatto uno studio utilizzando lo IAT e hanno osservato un'associazione più immediata tra elementi legati all'ingroup e le emozioni unicamente umane, mentre l'outgroup era più associato ad emozioni primarie. Boccatto et al. (2006) hanno testato l'ipotesi attraverso l'uso di "prime" semantici e un compito di categorizzazione visiva (person categorization task, PCT; Studio 1) e uno lessicale (lexical decision task, LDT; Studio 2). Nel primo studio venivano presentate ai partecipanti le emozioni primarie o secondarie come prime e, successivamente, veniva richiesto di classificare delle foto come ingroup (bianchi) o outgroup (neri). Come ipotizzato, i partecipanti impiegavano in media meno tempo a classificare i volti di persone bianche (vs. foto di persone nere) quando erano state precedentemente esposte a prime contenenti emozioni secondarie. Nel secondo studio venivano presentate delle etichette riferite alle categorie target (ingroup e outgroup) come prime subliminali e, in seguito, veniva richiesto di svolgere un compito di identificazione di parole (riferimenti a emozioni primarie o secondarie) e non-parole. Anche in questo secondo studio i risultati erano coerenti con la teoria, in quanto i partecipanti hanno mostrato tempi di reazione minori nel riconoscimento di parole legate ad emozioni secondarie quando era stato precedentemente mostrato un prime legato all'ingroup. In entrambi gli studi la differenza nei tempi di latenza era significativa solo nel caso delle emozioni secondarie.

Per concludere, la teoria della infraumanizzazione cattura una prospettiva della deumanizzazione non spiegata dalle teorizzazioni precedenti. Infatti, il processo di

infraumanizzazione dei membri dell'outgroup si riferisce ad una modalità di negazione dell'umanità attraverso forme sottili e non manifeste. La teoria postula che l'essenza umana sia definita da una serie di caratteristiche che distinguono l'essere umano da altri animali e che vi sia una differente attribuzione di tali caratteristiche tra ingroup e outgroup. Coloro a cui viene negata l'attribuzione degli attributi distintivi dell'uomo vengono, quindi, sottilmente considerati come dotati di meno umanità rispetto a quella normalmente attribuita a noi stessi e ai membri del proprio gruppo.

Negli anni successivi Haslam (2006) avanzò una nuova proposta teorica che potesse espandere il concetto classico di deumanizzazione, includendo anche l'infraumanizzazione. Venne data una definizione di umanità che va oltre il concetto di unicità umana come parte della distinzione tra uomo e altri animali. Il concetto venne esteso includendo gli attributi che distinguono la natura umana, ossia tutto ciò che differenzia l'uomo dagli oggetti inanimati. Haslam dimostrò che i due significati di umanità presentano delle distinzioni effettive legate ai tratti le caratterizzano. E' stato trovato che gli attributi più comunemente associati all'essere unicamente umani sono la civiltà, la razionalità, la raffinatezza e il linguaggio, mentre i tratti caratterizzanti la natura umana sono l'apertura, l'emozionalità, il calore e la vivacità.

Avere due definizioni di umanità ha permesso alla ricerca successiva di cogliere ulteriori sfumature del concetto di deumanizzazione. Il modello duale postula che esistano due forme di deumanizzazione derivanti dalla negazione dei due significati di umanità. Le persone a cui vengono negati i tratti unicamente umani possono essere percepite come ignoranti, irrazionali, amorali ed infantili. L'infraumanizzazione, in tal caso, è una manifestazione di tale forma di deumanizzazione, in cui le persone vengono, più o meno sottilmente, associate ad animali. Per questo motivo, ci si riferisce a questo tipo di percezioni come deumanizzazione animalistica. Differentemente, negare la natura umana è legato ad un'immagine dei target come freddi, superficiali, rigidi e passivi. In questo secondo caso si parla di deumanizzazione meccanicistica, in quanto le persone vengono associate a macchine o oggetti, piuttosto che ad animali. E' stato inoltre dimostrato come le due forme di deumanizzazione siano presenti in diversi contesti e mostrino dei pattern precisi.

In conclusione, il modello duale va oltre il modello della infraumanizzazione, includendolo all'interno di un frame teorico più ampio. La teoria parte da due principali

definizioni operative di umanità, comprendendo sia i tratti che ci differiscono dagli altri animali, sia le proprietà che distinguono l'uomo dagli oggetti.

2.1.1 Fattori alla base della deumanizzazione

Diverse ricerche hanno dimostrato l'esistenza di fattori in grado di influenzare la predisposizione a deumanizzare l'altro. I fattori che rendono alcune persone più predisposte a negare l'umanità di altri individui possono essere suddivisi in fattori permanenti e fattori contestuali. I primi derivano da tratti di personalità, modalità di vedere il mondo e dalle posizioni ideologiche.

I tratti di personalità sono uno dei principali macro fattori esplorati nella letteratura sulla deumanizzazione. A tal proposito, è stata trovata un'associazione tra la sensibilità al disgusto e la tendenza a deumanizzare. Hodson e Costello (2007) hanno testato la relazione causale tra sensibilità al disgusto interpersonale, ossia la probabilità di provare disgusto al contatto con altre persone, e gli atteggiamenti verso gli stranieri, gli immigrati e i gruppi devianti. I risultati della path analysis mostrano un'associazione negativa tra la sensibilità al disgusto interpersonale e gli atteggiamenti verso gli immigrati. Questa relazione era indiretta e mediata dalle ideologie (SDO e RWA) e dalla percezione deumanizzata degli immigrati. La deumanizzazione, inoltre, mediava parzialmente anche la relazione tra SDO e atteggiamenti, dimostrando ulteriormente il ruolo di tale variabile nel spiegare alcune dinamiche intergruppi e la sua relazione con la tendenza al disgusto.

Gli orientamenti ideologici risultano essere un ulteriore fattore rilevante nello spiegare perché alcune persone tendono a deumanizzare più facilmente rispetto ad altre. Esiste un corpo di ricerche piuttosto consolidato sulla relazione tra ideologie e deumanizzazione. Ad esempio, DeLuca-McLean e Castano (2009) hanno trovato che un gruppo di partecipanti caucasici, conservatori, tendeva ad infraumanizzare una vittima di un uragano di origine ispaniche. I partecipanti liberali, invece, non presentavano differenze nell'attribuzione di proprietà unicamente umane tra la vittima ispanica e quella caucasica. Uno studio recente di Markowitz et al. (2021) ha valutato il livello di deumanizzazione di asiatici da parte di partecipanti americani durante la pandemia COVID-19. I risultati hanno mostrato che le persone con tendenza a deumanizzare erano prevalentemente conservatori.

Diverse ricerche hanno dimostrato la relazione tra deumanizzazione e orientamento alla dominanza sociale. Ad esempio, Trounson et al., (2015) hanno trovato che il livello di SDO di un campione di partecipanti australiani prevedeva la deumanizzazione di richiedenti asilo che, a sua volta, influenzava gli atteggiamenti verso il target. Jackson e Gaertner (2010) hanno trovato che SDO prevedeva la deumanizzazione delle vittime di guerra e la loro colpevolizzazione. Mentre, uno studio di Costello e Hodson (2012) ha trovato che il livello di SDO dei genitori era connesso alla tendenza a deumanizzare i bambini neri da parte dei bambini bianchi. La relazione tra le variabili era indiretta e mediata dalla percezione della distanza tra uomo e animali.

A questo proposito, è stato dimostrato che anche le credenze rispetto alla divisione tra umani e animali giocano un ruolo nel determinare la predisposizione ad infraumanizzare l'altro. Le persone che percepivano un divario maggiore tra uomo e animale avevano più possibilità di incorrere in atteggiamenti deumanizzanti verso i neri (Costello & Hodson, 2009, 2012). Secondo gli autori, questo avveniva perché una visione gerarchica del rapporto tra umani e animali porta a considerare altri umani come inferiori, al pari di animali, contribuendo ad aumentare gli atteggiamenti discriminativi nei loro confronti.

Vi è anche una serie di fattori contestuali che contribuisce alla deumanizzazione. Si è osservato che inducendo emozioni di disgusto (vs. tristezza o emozioni neutrali) si produceva una tendenza ad accostare l'outgroup agli animali (Buckels & Trapnell, 2013).

Un ulteriore set di studi ha inoltre rilevato come vi sia una tendenza a deumanizzare le persone viste come strumentali in una situazione. In uno studio di Zhang et al. (2014) è stato chiesto a studenti universitari di valutare quanto dei compagni di classe fossero utili per il raggiungimento di obiettivi personali. I risultati dello studio hanno mostrato una tendenza maggiore a deumanizzare le persone che erano state valutate come strumentali al raggiungimento di determinati scopi, a prescindere dal livello di relazione che i partecipanti avevano con i target sociali. Un altro fattore contestuale deriva dall'auto-protezione in situazioni in cui aiutare l'altro diventa emotivamente debilitante (si veda Trifiletti et al., 2014).

2.1.2 Le diverse forme della deumanizzazione

Come anticipato, le più recenti prospettive teoriche nell'ambito della deumanizzazione considerano la coesistenza di due forme di negazione di umanità: animalistica e meccanicistica. La deumanizzazione animalistica si esprime nella negazione al target delle qualità unicamente umane. Il target viene associato all'animalità (Haslam, 2006).

Nella deumanizzazione meccanicistica, alle persone vengono negati gli attributi che caratterizzano la natura umana: possono essere percepite come fredde, rigide, passive e senza emozioni. Tali attribuzioni portano ad associare l'altro ad un automa.

La deumanizzazione può essere collocata su un continuum che va dalle forme più estreme e manifeste e quelle più lievi e sottili. Una delle estremità del continuum è dedicata ad una modalità di deumanizzare l'altro diretta ed esplicita. Nella deumanizzazione manifesta, i target vengono esplicitamente associati ad animali o non umani. La gravità della deumanizzazione manifesta consiste nel fatto che chi la applica è consapevole di negare ad altre persone parte della loro umanità. Ci sono conferme della pervasività di tale deumanizzazione. Basti pensare ai post su facebook che hanno definito Michelle Obama come una "scimmia sui tacchi" ("Michelle Obama 'Ape in Heels' Post Causes Outrage," 2016).

Spostando l'attenzione dai fatti aneddotici alla ricerca empirica, Pacilli et al. (2015) hanno trovato che vi è relazione tra identificazione politica e deumanizzazione animalistica degli oppositori politici. Bruneau et al. (2018) hanno rilevato una tendenza a deumanizzare in modo manifesto i rifugiati musulmani, a prescindere dal livello di conservatorismo politico, empatia e pregiudizio.

Al centro del continuum si trova un livello di deumanizzazione meno grave del primo, nonostante rimanga ad un livello esplicito. Si tratta della percezione che agli altri manchino alcuni degli attributi che normalmente caratterizzano gli esseri umani. A questo livello si colloca l'infraumanizzazione, normalmente valutata attraverso il numero di emozioni secondarie attribuite ai membri di un outgroup (Leyens et al., 2003).

Altri studi sono andati oltre l'attribuzione delle emozioni secondarie, studiando l'attribuzione di altre caratteristiche umane. Heflick e Goldenberg (2009) hanno utilizzato uno strumento di attribuzione di tratti. Chas Villar et al. (2018) hanno invece dimostrato una differente attribuzione del dolore sociale in un campione di bambini. Ai partecipanti

veniva chiesto di indicare quanto dolore provassero due persone, una appartenente all'ingroup e l'altra all'outgroup, in diverse situazioni sociali negative (es. "Essere umiliati di fronte al gruppo di amici", "Non essere invitati al compleanno del migliore amico"). Dai risultati è emerso che i bambini tendevano ad attribuire meno sofferenza sociale ai membri dell'outgroup rispetto a quelli dell'ingroup.

Studiare la deumanizzazione attraverso questi metodi può essere particolarmente vantaggioso per catturare atteggiamenti spesso inconsapevoli, e quindi difficili da falsificare da parte dei partecipanti, o che le persone non sono disposte a dichiarare quando richiesto esplicitamente. Inoltre, valutare la deumanizzazione mediante l'attribuzione di tratti o emozioni rende possibile l'utilizzo di elementi sia a valenza positiva sia a valenza negativa. Questo permette di distinguere la deumanizzazione dall'antipatia, superando il limite della deumanizzazione manifesta.

Un ultimo livello di deumanizzazione può essere riferito alle forme più sottili rilevate attraverso le associazioni implicite. Tra gli strumenti più comuni usati in letteratura vi sono lo IAT, il Go/no-Go Association Task (GNAT; Nosek & Banaji, 2001), i metodi delle neuroscienze e il priming. Goff et al. (2008) hanno condotto degli studi utilizzando volti di persone bianche o nere come prime e, in seguito, una serie di immagini non nitide di animali. I risultati hanno mostrato che la presentazione di volti neri facilitava il riconoscimento di immagini di scimmie, confermando un'associazione implicita tra queste due categorie. I risultati non erano correlati con gli atteggiamenti verso l'outgroup e la disposizione a controllare il pregiudizio. Loughnan e Haslam (2007) hanno utilizzato lo GNAT per studiare le associazioni implicite tra tratti e due categorie sociali. Coerentemente con le aspettative, gli artisti erano maggiormente associati con la natura umana e, di conseguenza, con gli animali, mentre gli imprenditori erano più associati all'unicità umana e agli automi.

In conclusione, la letteratura sulla deumanizzazione ha individuato diverse modalità attraverso cui le persone possono negare le qualità umane. La deumanizzazione, infatti, può oscillare su uno spettro che va dalle manifestazioni più manifeste ad associazioni inconsapevoli. La prima è esplicita e spesso a una persona o ad un gruppo viene attribuita totale assenza di umanità. Nelle forme più sottili, invece, ai target viene negata parte della loro umanità attraverso il confronto con un altro gruppo.

2.1.3 I target

Un considerevole numero di ricerche ha dimostrato la tendenza ad attribuire meno umanità a particolari gruppi etnici e razziali (Haslam & Loughnan, 2014). Il fenomeno è stato dimostrato in diversi contesti e su molteplici gruppi target. Kteily et al. (2015), utilizzando una misura innovativa di rilevazione della deumanizzazione manifesta (“The ascent of humans”), hanno trovato che alcuni gruppi sono esplicitamente considerati meno evoluti e umani di altri. In particolare, nel campione preso in considerazione da Kteily e colleghi, gli Arabi e i Musulmani risultavano essere il target più deumanizzato. Inoltre, i livelli di deumanizzazione degli Arabi/Musulmani influenzavano diversi outcome riguardanti il supporto a politiche anti migranti, i comportamenti d’aiuto e la compassione verso le ingiustizie subite dall’outgroup. Nagar e Maoz (2017) hanno trovato come la deumanizzazione dei Palestinesi da parte degli Israeliani riduceva la loro abilità di riconoscere la sofferenza dell’outgroup. Diverse ricerche hanno rilevato una tendenza ad associare meno tratti umani agli Afro-Americani negli Stati Uniti (Goff et al., 2008). Nel contesto australiano, i partecipanti attribuivano ad un gruppo target di Asiatici meno tratti distintivi della natura umana rispetto a quelli attribuiti all’ingroup ed associavano maggiormente l’outgroup a robot, sia attraverso questionari self-report sia attraverso l’utilizzo di misure implicite (Bain et al., 2009). Altre ricerche hanno esplorato gli atteggiamenti deumanizzanti verso immigrati e richiedenti asilo (Esses et al., 2008).

Una linea di ricerca più recente ha indagato i target della deumanizzazione nei contesti di cura. E’ stato dimostrato che entrambi gli attori della relazione medico-paziente possono avere una ridotta percezione reciproca di umanità. Una review di Capozza et al. (2016) ha esplorato una serie di studi sui contesti medici, confermando una tendenza del personale sanitario ad infraumanizzare i pazienti. Schroeder e Fishbach (2015) hanno, invece, dimostrato che i pazienti percepivano i medici come dei “recipienti vuoti”, ossia privi di emozioni e di attributi personali, in particolare quando avevano più necessità di cure.

La ricerca sull’attribuzione di umanità ha evidenziato la presenza di forme di deumanizzazione in molti altri contesti oltre a quelli citati. Ad esempio, alcuni studi hanno esplorato la deumanizzazione delle donne, osservando una tendenza a percepirle come oggetti, in particolare quando l’apparenza fisica era resa saliente o quando venivano osservate donne sessualizzate (Bernard et al., 2012; Vaes et al., 2011).

2.1.4 Le conseguenze

La letteratura sulla deumanizzazione ha, inoltre, esplorato la relazione tra atteggiamenti deumanizzanti e i diversi outcome che ne possono derivare, tra cui i principali sono la ridotta prosocialità e i comportamenti volti a recare danno all'altro.

Vi è ormai un solido corpo di ricerche sul legame tra deumanizzazione e aggressione. Tra i primi contributi sul tema vi sono quelli legati alle violenze in contesti di guerra e nei genocidi (Kelman, 1973). Più di recente, si è cercato di delineare un quadro più ampio ed articolato rispetto alle forme di danno che possono essere attivate dalla percezione di ridotta umanità. Una delle forme più comuni di atti antisociali è il sostegno a trattamenti punitivi verso chi viola le norme e l'approvazione di politiche severe verso i gruppi estranei.

Viki et al. (2013) hanno trovato che la deumanizzazione è associata alla volontà di torturare prigionieri di guerra musulmani da parte di un gruppo di Cristiani nel Regno Unito, specialmente quando percepivano alti livelli di minaccia. Una ricerca di Mekawi et al. (2019) ha considerato la relazione tra deumanizzazione e shooter bias, termine coniato negli Stati Uniti per indicare la tendenza della polizia a sparare più facilmente a cittadini neri piuttosto che bianchi, anche quando i neri non sono armati. I risultati mostrano che i partecipanti assegnati alla condizione di deumanizzazione degli Afro-Americani (vs. deumanizzazione dei bianchi e controllo) sparavano più velocemente ai target afro-americani che avevano una pistola (rispetto agli altri target) durante un compito di simulazione (shooting task). Non è stato rilevato lo stesso risultato nella condizione di deumanizzazione dei bianchi.

Diversi studi hanno riportato effetti della deumanizzazione sui comportamenti di aiuto e sulla prosocialità. Nell'ambito della ricerca sull'aiuto collettivo, Andrighetto et al. (2014) hanno esplorato la disponibilità ad aiutare due gruppi target, vittime di terremoti: i Giapponesi e gli Haitiani. I risultati sono a favore dell'ipotesi del modello duale, in quanto dimostrano che il gruppo di partecipanti (Italiani) tendeva ad avere due percezioni deumanizzanti diverse nei confronti degli outgroup. Gli Haitiani erano target di deumanizzazione animalistica, mentre i Giapponesi venivano associati ad automi. Le rispettive forme di deumanizzazione erano responsabili della ridotta empatia verso i due gruppi, che a sua volta era associata ad una minore disponibilità ad aiutare le vittime del

terremoto, mediando, quindi, il rapporto tra deumanizzazione e aiuto (si vedano anche gli studi di Vaes et al., 2002).

Riassumendo, il concetto di deumanizzazione assume forme molteplici, dalle modalità più estreme e manifeste, che hanno caratterizzato i primi interessi della ricerca, alle forme più sottili. La complessità del fenomeno si ritrova anche nei fattori in grado di spiegare l'insorgenza di percezioni deumanizzanti. Parte della ricerca più recente è dedicata ad individuare quali possano essere le strategie per ridurre le percezioni deumanizzate degli altri.

2.2 Promuovere l'umanizzazione degli outgroup

Sono state individuate cinque modalità per promuovere l'attribuzione di umanità all'outgroup. Il contatto intergruppi è una delle principali strategie (Vezzali et al., 2021). Tra le altre strategie vi sono quelle basate sulla categorizzazione sociale. Queste ultime postulano che promuovere un'identità sociale sovraordinata o categorizzazioni multiple possa rendere i confini e le differenze tra gruppi più sfumate e, di conseguenza, agevolare valutazioni più positive e umanizzate.

Il successo delle strategie sopracitate dipende, comunque, dal tipo di outgroup. Se le differenze percepite fossero troppo forti, potrebbe non essere possibile creare una rappresentazione di gruppo sovraordinato.

La meta-umanizzazione è un altro degli approcci proposti per la riduzione della deumanizzazione: avere consapevolezza che i membri di un outgroup ci considerino dotati di qualità umane può stimolare percezioni più umanizzate di tale gruppo. Anche in questo caso, però, l'efficacia dell'approccio dipende dal tipo di outgroup e dai rapporti che intercorrono con esso.

Il quarto metodo individuato è basato sull'accentuazione delle somiglianze tra umani e animali, al fine di ridurre la credenza che gli animali siano degli esseri inferiori e, quindi, ridurre la deumanizzazione dei gruppi assimilati ad animali.

Un'altra strategia è di rendere saliente l'attaccamento sicuro (Bowlby, 1969), che aumenta l'umanizzazione perché associato a empatia e compassione verso gli altri.

2.2.1 Contatto intergruppi

Di recente, la ricerca ha considerato gli effetti del contatto sulla deumanizzazione, trovando evidenza della sua applicabilità come modo per favorire l'umanizzazione (Capozza et al., 2014). Nel corso dell'ultimo decennio la letteratura ha raccolto una serie di evidenze sulla relazione tra contatto e umanizzazione in molteplici contesti e considerando diversi gruppi target. Si è trovato riscontro di tale relazione in rapporti intergruppi basati, ad esempio, sull'etnia (Stathi et al., 2017), sull'orientamento sessuale (Capozza et al., 2014), sulla provenienza geografica (Capozza et al., 2013; Studio 2). I risultati a favore del contatto sono stati trovati considerando vari tipi di contatto: il contatto diretto; la quantità e la qualità del contatto; quello esteso, cioè il fatto di sapere che membri dell'ingroup sono amici di membri dell'outgroup.

L'efficacia del contatto nel promuovere le attribuzioni di umanità può essere ricondotta a una serie di mediatori cognitivi e affettivi. Tra i fattori cognitivi troviamo la rappresentazione di un ingroup comune, la percezione che le norme dell'ingroup sono favorevoli al contatto con l'outgroup, l'inclusione dell'outgroup nel sé.

Passando alle variabili affettive, la ricerca ha individuato tre fattori: l'ansia intergruppi, la fiducia e l'empatia associate al contatto, che favoriscono la umanizzazione dell'outgroup. Le evidenze descritte finora classificano il contatto nell'ambito dell'umanizzazione intergruppi come un approccio efficace. Vi sono comunque evidenze dell'effetto del contatto immaginato sull'umanizzazione dell'outgroup.

Contatto immaginato e umanizzazione intergruppi

Il contatto immaginato si configura come una strategia di ampia applicabilità ed efficacia nell'ambito delle relazioni intergruppi, grazie alla sua capacità di andare oltre i limiti dati dalle distanze fisiche e dalle realtà eccessivamente segregate e conflittuali. Falvo et al. (2014) hanno svolto un esperimento longitudinale con lo scopo di osservare se il contatto immaginato potesse avere degli effetti positivi sull'attribuzione di umanità verso persone con disabilità intellettive. Ai partecipanti nella condizione sperimentale è stato chiesto di immaginare un incontro positivo con una persona definita da disabilità intellettive. L'umanizzazione dell'outgroup è stata valutata, successivamente, attraverso il numero di emozioni primarie e secondarie associate al target. L'umanizzazione è stata valutata sia immediatamente dopo il compito di immaginazione, sia a distanza di un mese. I risultati

dimostrarono che la simulazione mentale produceva una riduzione della tendenza a negare la piena umanità alle persone con disabilità intellettive. Lo studio, inoltre, dimostra che gli effetti del contatto immaginato possano permanere nel tempo. Altre dimostrazioni sul ruolo del contatto immaginato provengono da uno studio sperimentale sul campo di Vezzali et al. (2012). Coerentemente con quanto ipotizzato, la simulazione mentale di un contatto positivo con un bambino immigrato promuoveva le attribuzioni di emozioni unicamente umane al target. Tale relazione era indiretta e mediata da un aumento della fiducia. Capozza et al. (2017) ottennero ulteriori evidenze combinando un approach-training technique (si veda Kawakami et al., 2007) e l'immaginazione di un contatto positivo con l'outgroup. Lo studio aveva lo scopo di rilevare le valutazioni dei Marocchini (outgroup) da parte di un campione di studenti italiani. I risultati hanno mostrato come il contatto favorisse l'attribuzione di tratti unicamente umani all'outgroup, tramite la mediazione della maggiore fiducia.

2.2.2 La meta-umanizzazione

Le meta-percezioni si riferiscono al modo in cui le persone pensano di essere giudicate dagli altri. Declinando questo concetto alle relazioni intergruppi e, più precisamente, alla deumanizzazione, la letteratura ha definito la meta-deumanizzazione come la percezione che ha l'ingroup di essere deumanizzato dall'outgroup. A questo proposito, Kteily et al. (2016) hanno esplorato, attraverso dieci studi, diversi rapporti intergruppi conflittuali, trovando una relazione tra meta-deumanizzazione e atteggiamenti ostili, mediata dalla deumanizzazione dell'outgroup. I risultati ottenuti dagli autori costituiscono una prima dimostrazione del ruolo della meta-deumanizzazione nell'influenzare le variabili intergruppi. Partendo da questi presupposti, le meta-percezioni sono state esplorate come strategia per promuovere l'umanizzazione dell'outgroup. Di recente, Pavetich e Stathi (2020) hanno trovato che rendendo saliente la meta-umanizzazione si osserva un aumento dell'umanizzazione dell'outgroup. Tale risultato aveva, a sua volta, effetti positivi sulla riduzione del pregiudizio verso l'outgroup (i Musulmani).

2.2.3 La categorizzazione sociale

Un interessante secondo approccio basato sulla categorizzazione è quello di rendere salienti le categorizzazioni multiple, ossia di evidenziare le molteplici categorizzazioni sociali che possono caratterizzare i membri dell'outgroup. Prati et al. (2016) ha realizzato tre studi sperimentali. Gli autori hanno trovato che rendere salienti le varie categorizzazioni dei membri dell'outgroup (es., immigrati di mezza età, con figli, lavoratori), piuttosto che la categorizzazione singola (es., immigrati), era associato ad una maggiore attribuzione di tratti umani (Studio 1) e di emozioni unicamente umane (Studio 2), attraverso la percezione dei membri dell'outgroup come individui singoli e la riduzione della minaccia percepita.

Albarello e Rubini (2012) hanno esaminato partecipanti italiani bianchi. Ai partecipanti si chiedeva di leggere la descrizione di una persona dell'outgroup. La descrizione ritraeva la persona attraverso un'unica categoria (es., nero) o attraverso molteplici categorie (es., nero, maschio, cristiano). In un'altra condizione si rendevano salienti le categorizzazioni multiple e l'identità umana. Lo studio offre evidenze a favore della categorizzazione sociale come strategia di umanizzazione, in quanto la condizione di salienza dell'identità umana e di categorizzazioni multiple era quella più efficace nel ridurre forme implicite ed esplicite di deumanizzazione dei neri.

2.2.4 La divisione umani-animali

Come anticipato, alcuni approcci non hanno come target un particolare outgroup ma si basano su strategie più indirette. In particolare, una delle strategie individuate in letteratura deriva dall'Interspecies Model of Prejudice (IMP; Costello & Hodson, 2012), secondo cui la deumanizzazione può essere ridotta manipolando il modo in cui le persone percepiscono le differenze tra umani e animali. Alla base del modello vi è l'idea che la deumanizzazione animalistica derivi dalla credenza che gli animali siano esseri inferiori rispetto agli umani. Si tratta di un orientamento ideologico in cui l'uomo è percepito ad un livello gerarchicamente più alto rispetto alle altre specie. Pensare ai membri dell'outgroup come simili ad animali ha quindi lo scopo di sminuire l'outgroup. Ne consegue che agire sull'idea che le persone hanno della relazione animali-umani,

risaltando le similitudini tra le due categorie, può produrre un calo della deumanizzazione.

Costello e Hodson (2010) hanno sostenuto l'IMP attraverso due studi. Gli autori hanno valutato la percezione degli immigrati da parte di un campione di studenti canadesi. Ai partecipanti è stato chiesto di indicare in che misura percepissero vicinanza tra umani e animali, le attribuzioni di umanità e il pregiudizio verso gli immigrati. Come previsto, chi percepiva una minore distanza tra umani e animali attribuiva più tratti umani all'outgroup. L'umanizzazione era a sua volta connessa ad atteggiamenti più positivi verso gli immigrati. Nel secondo studio la percezione di similarità tra umani e animali è stata manipolata sperimentalmente. Ai partecipanti si chiedeva di leggere un articolo scientifico che evidenziava le differenze o somiglianze tra le due categorie. Coerentemente con le ipotesi, manipolare il modo in cui le persone percepiscono gli animali, riducendo la divisione umani-animali, portava ad un'attenuazione della deumanizzazione e a migliori atteggiamenti verso l'outgroup. I due studi mostrano come la riduzione della distanza percepita tra umani e animali aumenti l'umanizzazione. Le evidenze accumulate dimostrano l'efficacia di tale approccio e le sue potenzialità applicative, grazie alla possibilità di modellare le percezioni della relazione umani-animali.

2.2.5 Stili di attaccamento

La ricerca sulla Teoria dell'Attaccamento (Bowlby, 1968) dimostra come tra i diversi stili di attaccamento sussistano differenze nel modo di ricercare vicinanza, protezione e soddisfazione dei propri bisogni. Tali differenze sono presenti anche nella vita adulta. I tre principali stili di attaccamento sono: sicuro, evitante e ansioso (Ainsworth et al., 1978).

Nelle relazioni della vita adulta, i tre orientamenti si differenziano in quanto, in generale, gli individui con attaccamento sicuro sviluppano un'immagine più positiva di se stessi e degli altri, mentre, chi ha un attaccamento ansioso, ha una tendenza ad essere insicuro rispetto alla possibilità di avere relazioni positive con gli altri. Invece, l'orientamento evitante è connesso ad una propensione ad evitare relazioni strette con gli altri (si veda Mikulincer & Shaver, 2007).

L'attaccamento sicuro si configura, quindi, come l'orientamento più adattivo in quanto associato a migliori relazioni interpersonali, una risposta migliore ad eventi stressanti e reazioni emotive più positive (Mikulincer & Shaver, 2007). Quando si parla di attaccamento, normalmente, si fa riferimento all'ambito delle relazioni interpersonali, ma vi sono evidenze dell'effetto dell'attaccamento anche in contesti intergruppi. L'attivazione della sicurezza tramite prime è risultata essere connessa ad una riduzione del pregiudizio e a migliori atteggiamenti verso l'outgroup (Mikulincer & Shaver, 2001).

Una delle prime ricerche dedicate alla relazione tra attaccamento sicuro e attribuzioni di umanità deriva dal lavoro di Zhang et al. (2015). Attraverso tre studi sperimentali, si è dimostrato che, utilizzando dei prime che inducevano le persone a sentirsi sicure, ossia amate e protette, si ottenevano degli outcome positivi in termini di attenuazione della deumanizzazione di una persona che aveva commesso un'azione illegale e minore sostegno per politiche restrittive nei confronti di minoranze. Questo background teorico ed empirico ha dato avvio ad una serie di studi che hanno esplorato più nel dettaglio l'associazione tra attaccamento e riduzione della deumanizzazione.

In uno studio correlazionale, Capozza et al. (2018) hanno esplorato la relazione tra attaccamento sicuro, considerata come variabile disposizionale, e l'umanizzazione di persone con disabilità intellettive e dello sviluppo. I partecipanti erano stati sottoposti ad un questionario finalizzato a valutare il loro stile di attaccamento, i tratti unicamente umani (es., razionalità, ragionamento) e non unicamente umani (es., impulsività, istinto) attribuiti all'outgroup e all'ingroup e le emozioni intergruppi (ansia, empatia e fiducia).

I risultati hanno mostrato una relazione positiva tra attaccamento sicuro e le attribuzioni di tratti unicamente umani alle persone con disabilità. Non è stato, invece, confermato il modello che ipotizzava una relazione indiretta tra attaccamento sicuro e umanizzazione tramite la mediazione delle tre emozioni.

Due recenti studi sperimentali di Capozza et al. (2022) hanno indagato gli effetti dell'attaccamento sicuro reso accessibile tramite prime. Nel primo studio, l'attaccamento sicuro è stato evocato mostrando ai partecipanti delle immagini che ritraevano la relazione con figure di attaccamento (vs. individuo da solo o paesaggio). Il gruppo target era costituito da persone senz'altro. In seguito al prime, i partecipanti dovevano compilare un questionario che misurava le emozioni primarie e secondarie associate all'outgroup. I risultati mostrano che nella condizione di attaccamento sicuro i partecipanti tendevano ad

attribuire ai senzاتetto più emozioni unicamente umane che emozioni non unicamente umane. Nel secondo studio, si chiedeva ai partecipanti di ricordare un'interazione che aveva dato loro un senso di calore e sicurezza (vs. pensare ad un'interazione neutrale). Tale compito svolgeva il ruolo di prime nello stimolare la sicurezza interpersonale. Il gruppo target, in questo caso, erano i Rom. Nello studio sono state prese in considerazione altre variabili che potessero spiegare maggiormente gli effetti dell'attaccamento. A questo proposito, sono state valutate alcune emozioni intergruppi. I risultati hanno messo in luce che i partecipanti nella condizione di sicurezza interpersonale umanizzavano l'outgroup, attraverso un aumento dell'empatia nei suoi confronti.

In questa tesi verificiamo l'ipotesi che il contatto influenzi l'umanizzazione dell'outgroup tramite i suoi effetti di liberalizzazione cognitiva.

Capitolo 3

Ricerca sul contatto immaginato e liberalizzazione cognitiva

4.1 Gli obiettivi

In questo lavoro intendiamo verificare l'ipotesi che il contatto intergruppi promuova liberalizzazione cognitiva e accentui la capacità delle persone di leggere criticamente la realtà (vedi Hodson et al., 2018). L'ipotesi della liberalizzazione cognitiva è stata proposta da Hodson et al. (2018) e Meleady et al. (2019). Secondo questi autori, il contatto dovrebbe avere effetti sulle ideologie e le abilità cognitive; dovrebbe, ad esempio, aumentare la deprovincializzazione (Pettigrew, 1997, 1998) e la flessibilità cognitiva. Nel presente lavoro ipotizziamo che il contatto riduca l'orientamento alla dominanza sociale (Social Dominance Orientation; SDO, Sidanius & Pratto, 1999), aumenti la creatività e la complessità attribuzionale, favorisca modi di pensare attivamente aperti (Actively Open-minded Thinking; AOT).

Di SDO si è ampiamente parlato; misureremo la creatività usando il test di Guilford (1967), che consente di rilevare distinte dimensioni di tale capacità. Per la complessità attribuzionale (si veda Fletcher et al., 1986), delle varie dimensioni in cui si articola il costrutto abbiamo esaminato quella che consiste nella preferenza per spiegazioni che considerano cause molteplici del comportamento. Il concetto AOT è stato proposto da Baron (1985, 2019). Pensare in modo attivamente aperto significa: (1) pensare in modo razionale; (2) rispetto a varie possibilità tra cui scegliere orientarsi verso quella sostenuta da più evidenze; (3) essere disposti a non assegnare un alto grado di certezza alle proprie credenze (pensare ulteriormente è ritenuto utile).

Ipotizziamo che il contatto intergruppi riduca SDO e aumenti le suddette abilità cognitive. Nella nostra ricerca, come paradigma di contatto, abbiamo considerato quello immaginato (Crisp & Turner, 2012) per varie ragioni: (1) perché ha mostrato consistentemente la sua efficacia; (2) perché le manipolazioni che richiede si adattano facilmente ad un esperimento eseguito, come il nostro, online; (3) perché favorisce il pensiero divergente (nella condizione sperimentale si richiede, infatti, di cercare aspetti inattesi nel membro dell'outgroup).

Nel nostro esperimento abbiamo considerato partecipanti italiani e il rapporto intergruppi prescelto è stato quello tra Italiani e Arabi-Musulmani. Abbiamo scelto gli Arabi perché rappresentano un outgroup rilevante nella nostra società, e in quella occidentale in genere, a causa della loro pericolosità percepita e della diversità culturale.

Nella condizione di contatto, i partecipanti dovevano immaginare di incontrare per la prima volta una persona araba di religione musulmana. Dovevano immaginare un'interazione positiva e piacevole; la persona doveva essere pensata come caratterizzata da aspetti gradevoli, interessanti ed inattesi. Nella condizione di controllo (partecipanti diversi), i rispondenti dovevano immaginare una scena all'aperto.

La nostra prima ipotesi è dunque che nella condizione di contatto, rispetto a quella di controllo, diminuisca l'orientamento alla dominanza sociale e aumentino le capacità cognitive considerate (Ipotesi 1). La riduzione dell'orientamento dominante e le maggiori capacità cognitive potrebbero anche portare ad una valutazione più positiva del gruppo estraneo. La nostra seconda ipotesi è dunque che SDO, creatività, complessità attribuzionale e AOT medino la relazione tra contatto immaginato e valutazione più positiva dell'outgroup (Ipotesi 2).

L'inclinazione a considerare il comportamento umano come multideterminato, quella a non assegnare certezza alle proprie credenze, la creatività e il maggior egualitarismo, prodotti dal contatto immaginato, dovrebbero portare a percepire il gruppo estraneo in modo meno stereotipico e a capire le ragioni delle sue scelte. Dovrebbe portare, cioè, a percepirlo più umano: più razionale e meno istintivo. Ipotezziamo dunque che AOT, creatività, complessità attribuzionale e minore SDO medino la relazione tra contatto immaginato e umanizzazione del gruppo estraneo (Ipotesi 3). Va detto che delle dimensioni in cui si articolano le attribuzioni di umanità ci focalizziamo sull'unicità umana, cioè sui tratti distintivi della specie umana, tratti che la differenziano da quella animale (Haslam, 2006; Leyens et al., 2007).

Nella ricerca sulla relazione tra contatto immaginato e umanizzazione dell'outgroup si è trovato che la fiducia svolge una funzione mediatrice (Capozza et al., 2017; Vezzali et al., 2012). Introduciamo dunque nel nostro modello anche tale emozione come mediatore parallelo ai costrutti della liberalizzazione cognitiva. L'introduzione della fiducia come mediatore vale sia quando l'outcome è l'atteggiamento sia quando l'outcome sono le attribuzioni di umanità.

Nella teoria del contatto immaginato si ipotizza che il compito di immaginazione favorisca il contatto effettivo con i membri dell'outgroup o, almeno, favorisca le intenzioni di contatto. L'ultima ipotesi è dunque che il contatto immaginato favorisca le intenzioni di incontro con gli Arabi tramite due livelli di mediazione: i mediatori di primo livello sono la fiducia e gli indicatori di liberalizzazione cognitiva; quelli di secondo livello sono l'atteggiamento verso l'outgroup e le attribuzioni di umanità (Ipotesi 4).

La ricerca è stata condotta considerando un campione di partecipanti italiani, già inclusi nel mondo del lavoro. Il nostro lavoro è innovativo perché: (1) è la prima volta che si usa il contatto immaginato per studiare la relazione tra contatto e liberalizzazione cognitiva; (2) è la prima volta che si analizza se la liberalizzazione possa mediare la relazione tra contatto e attribuzioni di umanità; (3) è la prima volta che si usano la complessità attribuzionale e AOT come indicatori di liberalizzazione.

4.2 Il metodo

4.2.1 I partecipanti

Dei rispondenti si sono considerati solo quelli italiani, cioè nati e residenti in Italia, con nazionalità italiana, ed entrambi i genitori nati in Italia. Si sono inoltre considerati solo i partecipanti che hanno risposto adeguatamente alle manipolazioni sperimentali. Dopo tale selezione, i partecipanti erano $N=192$: 101 nella condizione di controllo e 91 in quella di contatto immaginato. Nella condizione sperimentale, 53 partecipanti erano femmine e 38 maschi; nella condizione di controllo, 58 partecipanti erano femmine e 43 maschi. L'età media era di 39.07 anni. Rispetto al livello di istruzione, il 57.3% aveva un diploma di scuola media superiore, il 30.8% aveva una laurea, il 4.2% un titolo superiore alla laurea, il 7.8% un diploma di scuola media inferiore.

4.2.2 La manipolazione sperimentale

Nella condizione di contatto immaginato, i partecipanti dovevano immaginare, per qualche minuto, di incontrare per la prima volta una persona araba di religione musulmana. L'incontro doveva essere pensato come piacevole e positivo e, nella persona immaginata, si dovevano percepire aspetti interessanti ed inattesi. Nell'immaginare la scena i partecipanti erano invitati a tenere gli occhi chiusi, strategia che favorisce la

concentrazione e l'immaginazione. I rispondenti erano quindi invitati a scrivere quanto avevano immaginato. Nella condizione di controllo i partecipanti dovevano immaginare una scena all'aperto (ad es. una spiaggia, una foresta). Dovevano quindi scrivere quello che avevano immaginato.

Due giudici analizzavano indipendentemente le scene descritte nelle due condizioni e poi discutevano della loro coerenza con le istruzioni fornite. Quaranta partecipanti erano eliminati dalla condizione sperimentale e 32 da quella di controllo. I primi erano eliminati perché non avevano fatto riferimento al carattere piacevole dell'incontro o al fatto che il partner fosse arabo. I secondi avevano incluso umani nella scena descritta. La numerosità dei partecipanti, prima indicata, non include i rispondenti eliminati.

4.2.3 Gli strumenti

Item di controllo della manipolazione sperimentale. Si sono usati quattro item per rilevare se, nella condizione sperimentale, i partecipanti avessero compreso e seguito le istruzioni. Si chiedeva, ad esempio, “Nell'incontro immaginato percepiva l'interazione positiva?”, “Vedeva aspetti inattesi nella persona araba?”. Nella scala settenaria si assegnava 1 ad *assolutamente falso* e 7 ad *assolutamente vero*; 4 indicava *né falso, né vero*. Le risposte dovevano dimostrare che i partecipanti avevano capito le istruzioni fornite.

Misure di liberalizzazione cognitiva. Per la complessità attribuzionale, abbiamo usato la scala di Fletcher et al. (1986), in particolare i quattro item che esprimono la preferenza per spiegazioni complesse, basate su più cause, del comportamento altrui. Esempi di item sono: “Mi sono reso/a conto che le cause del comportamento delle persone sono più complesse che semplici,” “Preferisco le spiegazioni semplici a quelle complesse del comportamento delle persone (item invertito).” La scala settenaria risulta inclusa tra *molto in disaccordo* e *molto d'accordo*. Quanto più elevato il punteggio tanto maggiore è la complessità; 4 è il punteggio di neutralità.

Nel caso di AOT, si è applicata la scala creata da Baron (2019): nove degli undici item, a cui si è aggiunto un item ulteriore. Esempi di item sono: “Dovremmo prendere in considerazione le evidenze che contraddicono le nostre conclusioni,” “Si dovrebbero cercare attivamente le ragioni per cui potremmo avere torto,” “E' importante restare fedeli

alle proprie credenze anche quando vengono fornite prove a loro sfavore (item invertito).” Nella scala settenaria, quanto più elevato il punteggio, tanto maggiore è l’inclinazione a pensare in modo attivamente aperto; 4 è il punteggio di neutralità.

La variabile ideologica SDO è stata misurata usando otto item della versione della scala elaborata da Aiello et al. (2019). Quattro item esprimono favore per la dominanza e quattro esprimono antiegalitarismo. Esempi di item sono: “Una società ideale richiede che alcuni gruppi occupino posizioni sociali elevate e altri posizioni inferiori,” “Nessun gruppo dovrebbe dominare nella società (item invertito),” “Non si dovrebbe spingere per l’uguaglianza tra i gruppi,” “L’uguaglianza tra i gruppi dovrebbe essere il nostro ideale (item invertito).” Nella scala settenaria, ancorata da *estremamente in disaccordo* e *estremamente d’accordo*, quanto più elevato il punteggio, tanto più è forte la concezione gerarchica della relazione tra i gruppi nella società.

La creatività era misurata con uno strumento elaborato da Guilford (1967): Guilford Alternative Uses Task. Al rispondente si chiedeva di indicare tutti gli usi che si possono fare di un coltello, il partecipante poteva indicare quanti ne desiderava. Questo test consente di misurare varie dimensioni della creatività, ad esempio: l’originalità, la fluenza e l’elaborazione. L’originalità si calcola assegnando il punteggio 2 alla risposta che è stata espressa dall’1% o meno dei partecipanti; si assegna 1 alla risposta espressa dal 5% o meno dei partecipanti. Le risposte espresse da più del 5% dei partecipanti non vengono considerate. Il punteggio di originalità corrisponde alla somma dei punteggi 1 e 2 relativi al singolo rispondente. Passando alla fluenza, essa corrisponde al numero degli usi forniti dal partecipante. Un ulteriore indice è il rapporto tra originalità e fluenza. L’elaborazione è calcolata considerando il numero dei dettagli presenti in ogni risposta del soggetto e sommando il numero dei dettagli. In questo studio consideriamo come misura di creatività la fluenza.

Un ulteriore mediatore degli effetti del contatto: la fiducia nei confronti dell’outgroup. Si sono usati quattro item tratti da Capozza, Falvo, et al. (2013). Esempi di item sono: “Ho fiducia negli Arabi-Musulmani,” “Penso che gli Arabi-Musulmani siano inaffidabili (item invertito).” Le ancore della scala settenaria erano *per niente* e *moltissimo*.

Valutazioni. Si sono usate cinque scale del differenziale semantico, ad esempio, desiderabili-indesiderabili, gradevoli-sgradevoli. Nella graduazione settenaria, si assegnava 1 al polo negativo e 7 a quello positivo; 4 era il punteggio di neutralità. Sulle cinque scale i partecipanti giudicavano prima gli Arabi-Musulmani, poi l'ingroup, cioè gli Italiani".

Attribuzioni di umanità. Sono state misurate con otto tratti: quattro unicamente umani (ad es. razionalità, moralità) e quattro comuni all'uomo e all'animale (ad es. impeto, impulso). I partecipanti dovevano indicare in che grado gli Arabi-Musulmani fossero definiti da ognuno degli otto tratti. Nella scala a 7 gradi si assegnava 1 ad *assolutamente falso* e 7 ad *assolutamente vero*; 4 indicava *né falso né vero*. I quattro tratti unicamente umani e i quattro tratti non unicamente umani erano derivati da Capozza, Trifiletti, et al. (2013). In pre test si era trovato che i due tipi di tratti non differiscono per valenza. Sugli otto tratti i partecipanti giudicavano anche l'ingroup italiano.

Intenzioni di contatto. I partecipanti rispondevano a quattro item che misuravano le loro intenzioni di prendere informazioni sugli Arabi, sulle loro credenze, le loro condizioni di vita, sui rapporti tra Islamismo e Cristianesimo. Un esempio di item è: "Nelle prossime settimane cercherò informazioni sugli atteggiamenti degli Arabi verso gli Italiani"; nella scala a sette gradi, quanto più elevato il punteggio, tanto più forti le intenzioni di contatto.

Informazioni demografiche. Le ultime domande riguardavano le caratteristiche demografiche, come il genere, l'età, il titolo di studio, la nazionalità. Ai partecipanti si chiedeva anche se conoscessero persone arabe di religione musulmana e quanto contatto avessero con tali persone (*nessun contatto/molto frequente*).

4.2.4 La procedura

Agli studenti che frequentavano un insegnamento di psicologia sociale, entro il corso di laurea in Scienze della Formazione, si chiedeva di collaborare ad uno studio sui rapporti intergruppi. Ogni studente doveva mandare il link del questionario a quattro persone già incluse nel mondo del lavoro: dovevano inviare la condizione di contatto immaginato o quella di controllo, per il rapporto Italiani/Arabi, e la condizione di contatto

immaginato o quella di controllo per un altro rapporto, non considerato in questo studio (quello tra Italiani e Cinesi). Le quattro persone esaminate non dovevano essere membri della stessa famiglia e della stessa organizzazione. Metà collaboratori doveva esaminare partecipanti maschi e l'altra metà femmine. Nel questionario si spiegavano gli scopi della ricerca e si garantiva l'anonimato. Ogni partecipante doveva fornire il suo consenso informato.

4.3 I risultati

4.3.1 Controllo delle manipolazioni sperimentali

Nella condizione di contatto immaginato si chiedeva ai partecipanti se avessero immaginato un incontro positivo e piacevole, se avessero immaginato aspetti interessanti e inattesi nella persona target. Si è trovato che in ognuno dei quattro item il punteggio medio superava quello di neutralità, $t(90) = 4.71$, $p < .001$. I partecipanti dichiaravano di avere immaginato un incontro positivo e aspetti inattesi nella persona rappresentata, come da noi richiesto. Va notato come il numero di Arabi-Musulmani conosciuti non fosse diverso nelle due condizioni: 71 in quella di controllo e 70 in quella sperimentale, $\chi^2(1) = 2.51$, $p = .134$.

4.3.2 Gli effetti del contatto immaginato sulla liberalizzazione cognitiva

I risultati degli effetti del contatto sono riportati in Tabella 1. Va detto che si è calcolata la fedeltà per ognuna delle misure con più item. L'alpha di Cronbach risulta elevata per SDO (.84), sufficiente per il pensiero attivamente aperto (.62), risulta sufficiente per la complessità attribuzionale (.66), ma solo dopo aver eliminato uno dei quattro item. Rispetto alla fluenza, il numero degli usi di un coltello elencati da ogni partecipante, era calcolata separatamente da due giudici, che poi confrontavano le loro valutazioni, arrivando ad un accordo.

Per comparare le due condizioni si è applicato il t di Student. Come si vede in Tabella 1, un solo effetto è risultato significativo, quello relativo a SDO: l'orientamento alla dominanza sociale diminuisce nella condizione sperimentale. Il non effetto sulle altre variabili può dipendere dall'outgroup. E' difficile infatti cambiare il nostro stile cognitivo quando si pensa ad un outgroup che si vede come compatto, in cui non si distinguono sottotipi e non si individuano cause molteplici del comportamento.

Tabella 1
 Gli effetti del contatto immaginato sulla liberalizzazione cognitiva

	Condizioni			
	Contatto immaginato		Controllo	
	<i>M</i>	<i>DS</i>	<i>M</i>	<i>DS</i>
Complessità attribuzionale	4.28	1.54	4.05	1.48
Pensare attivamente aperto	5.38	0.69	5.51	0.67
Creatività: Fluenza	5.27	2.71	5.02	2.77
Orientamento alla dominanza sociale	2.55	1.03	*	2.96

* $p = .018$

Va notato che anche la fiducia verso gli Arabi non cambia nella condizione di contatto, $t(190)=1,09, p=.279$ (alpha per la fiducia=.87). Inoltre, il grado di contatto con le persone arabe-musulmane non era diverso nelle due condizioni sperimentali, $t<1.00$. L'ipotesi dunque che il contatto immaginato aumenti gli indicatori di liberalizzazione cognitiva risulta confermata solo per la dominanza sociale (Ipotesi 1).

4.3.3 Gli effetti del contatto immaginato sulle valutazioni dell'outgroup

Si è calcolata la fedeltà della valutazione di ingroup e outgroup per le scale del differenziale semantico. L'alpha è elevato, pari a .77, per l'ingroup, e a .89, per l'outgroup. La fedeltà dei tratti unicamente umani e di quelli non unicamente umani, per ingroup e outgroup, è compresa tra .79 e .84.

Sia per la valutazione di ingroup e outgroup sia per le due dimensioni di umanità si è calcolato un punteggio composito, cioè la media dei punteggi relativi agli item che le misurano. Alla valutazione dei due gruppi (differenziale semantico) si è applicata un'ANOVA, definita da due fattori: condizione (contatto immaginato vs. controllo) e gruppo target (ingroup vs. outgroup, cioè Italiani vs. Arabi-Musulmani). Si tratta di un

disegno sperimentale definito da un fattore tra i partecipanti (condizione) e da un fattore entro i partecipanti (gruppo target). E' risultata significativa l'interazione tra i due fattori, $F(1,190)=9.96$, $p=.002$, $\eta^2_p=.05$. I risultati sono riportati in Tabella 2. Da essa appare come gli Arabi siano valutati meno positivamente degli Italiani nella condizione di controllo; la differenza scompare nella condizione di contatto. Notiamo inoltre come la valutazione dell'outgroup migliori nella condizione di contatto immaginato. Troviamo dunque un effetto positivo del contatto sull'apprezzamento del gruppo estraneo.

Tabella 2
Contatto immaginato e valutazione di Italiani e Arabi-Musulmani

Condizione	Gruppo target			
	Arabi-Musulmani		Italiani	
	<i>M</i>	<i>DS</i>	<i>M</i>	<i>DS</i>
Contatto immaginato	4.56a	0.84	4.79a	0.78
Controllo	4.18b	0.95	4.79a	0.80

Nota. La lettura diversa nella stessa riga o colonna indica che tra le due medie la differenza è significativa, $p=.004$

Passando alle attribuzioni di umanità, si è applicata un'ANOVA definita da tre fattori: condizione, gruppo target, tratti (unicamente umani vs. non unicamente umani). I due ultimi fattori sono fattori-within. E' risultata significativa l'interazione tra i tre fattori, $F(1,190)=4.41$, $p=.037$, $\eta^2_p=.02$. L'ANOVA è stata applicata separatamente per la condizione di controllo e quella sperimentale. Il disegno sperimentale, in entrambi i casi, era definito dai due fattori-within: gruppo target e tratti. Nella condizione di controllo è risultata significativa l'interazione tra i due fattori, $F(1,100)=7.76$, $p=.006$, $\eta^2_p=.07$. Nella condizione di contatto immaginato, invece, sono risultati significativi solo i due effetti principali: per il gruppo target, $F(1,90)=5.19$, $p=.025$, $\eta^2_p=.05$; per i tratti, $F(1,90)=18.96$, $p<.001$, $\eta^2_p=.17$.

Tabella 3
Condizioni sperimentali e attribuzioni di umanità

CONDIZIONE DI CONTROLLO

Tratti	Arabi-Musulmani		Italiani	
	<i>M</i>	<i>DS</i>	<i>M</i>	<i>DS</i>
Unicamente umani	4.10a	1.00	4.65b	0.86
Non unicamente umani	4.68b	0.81	4.80b	0.82

Nota. La lettura diversa nella stessa riga o colonna indica che tra le due medie la differenza è significativa, $p < .001$.

CONDIZIONE DI CONTATTO IMMAGINATO

Tratti				
Unicamente umani			Non unicamente umani	
<i>M</i>	<i>DS</i>		<i>M</i>	<i>DS</i>
4.32	0.77	***	4.68	0.79

*** $p < .001$.

Come si vede da Tabella 3, nella condizione di controllo i tratti unicamente umani sono assegnati più all'ingroup che all'outgroup. Ci sono dunque effetti di infraumanizzazione. Non c'è differenza invece tra i due gruppi per i tratti non unicamente umani. Inoltre, agli Arabi sono assegnati di più i tratti non unicamente umani di quelli unicamente umani. Gli Arabi, cioè, sono più assimilati a ciò che accomuna gli uomini agli animali che alla pura umanità.

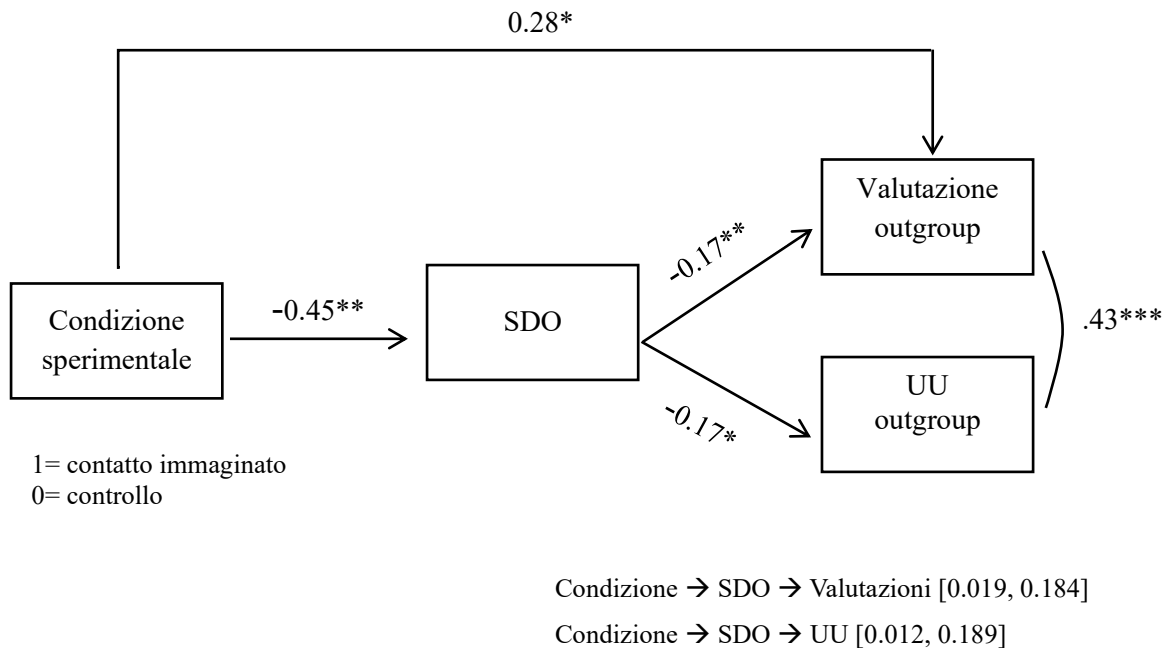
La differenziazione tra ingroup e outgroup sui tratti unicamente umani, cioè l'infraumanizzazione, scompare nella condizione di contatto immaginato. In essa si rileva che vi è una maggiore attribuzione, in genere, dei tratti non unicamente umani rispetto a

quelli unicamente umani. Allora, il contatto immaginato cancella l'infraumanizzazione degli Arabi. Va notato che tali effetti positivi del contatto immaginato, rispetto alle attribuzioni di umanità, sono stati rilevati anche da Capozza et al. (2017) e Vezzali et al. (2012).

4.3.4 L'effetto mediatore di SDO nella relazione tra le condizioni sperimentali e gli outcome (valutazione e umanizzazione dell'outgroup)

Si è verificato un modello di mediazione in cui la variabile indipendente era rappresentata dalla condizione sperimentale (si è assegnato 1 alla condizione di contatto immaginato e 0 alla condizione di controllo). La variabile mediatrice è SDO. Le variabili outcome sono la valutazione dell'outgroup e l'attribuzione ad esso dei tratti unicamente umani. Si è applicato un modello saturo in cui la variabile indipendente è associata anche alle due variabili outcome (è stimata anche la correlazione tra i due outcome). Si è applicato il programma Mplus (Muthén & Muthén, 2018-2021) e, come stimatore, il metodo ML (Massima Verosimiglianza). Per stabilire la significatività degli effetti indiretti, cioè di mediazione, si è usata la procedura bootstrapping (5,000 resamples e l'intervallo di fiducia 95%). Un effetto indiretto è significativo se l'intervallo di fiducia non comprende lo 0; questo risultato esclude che nella popolazione l'effetto indiretto sia nullo. I risultati sono riportati in Figura 1. Da essa appare come il contatto immaginato riduca l'orientamento alla dominanza sociale e aumenti, di conseguenza, la valutazione positiva dell'outgroup. L'Ipotesi 2 appare dunque confermata, ma l'unico indicatore di liberalizzazione cognitiva influente risulta essere SDO. La significatività di tale effetto di mediazione appare dal fatto che, come si vede in Figura 1, l'intervallo di fiducia non include lo 0. Va notato il path diretto che lega la condizione sperimentale alla valutazione degli Arabi. Esso indica che altre variabili spiegano tale relazione, ad esempio la minore ansietà verso l'outgroup prodotta dal contatto immaginato. La ridotta dominanza sociale spiega invece totalmente la relazione tra contatto immaginato e umanizzazione degli Arabi (Ipotesi 3).

Figura 1. La relazione tra contatto e valutazioni degli Arabi-Musulmani. Effetto mediatore di SDO



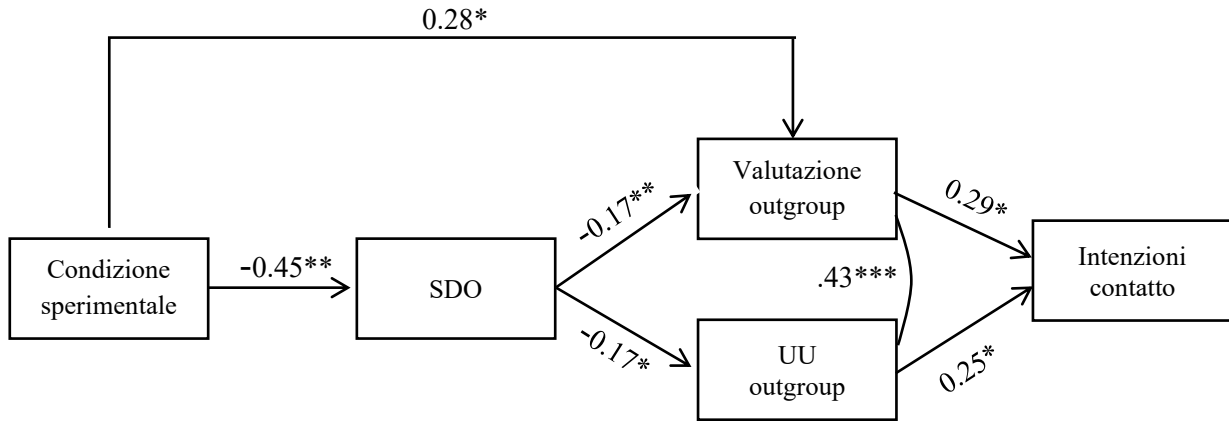
Nota: Sono riportati solo i coefficienti di regressione (non standardizzati) significativi. SDO=Social Dominance Orientation; UU= Tratti unicamente umani.
* $p < .05$. ** $p < .01$, *** $p < .001$

4.3.5 Modello di mediazione che spiega la relazione tra le condizioni sperimentali e le intenzioni di contatto

In Figura 2 è riportato il modello di duplice mediazione che spiega il rapporto tra contatto immaginato e le intenzioni di incontro con gli Arabi. Il mediatore di primo livello è SDO, quelli di secondo livello solo la valutazione degli Arabi e l'attribuzione ad essi dei tratti unicamente umani. Il contatto immaginato riduce l'orientamento gerarchico; tale riduzione migliora la valutazione degli Arabi e aumenta le intenzioni di conoscerli. Il contatto immaginato riduce SDO; tale riduzione aumenta l'umanizzazione degli Arabi e le intenzioni di avere contatto con essi. L'Ipotesi 4 risulta dunque confermata, limitatamente ad un indicatore di liberalizzazione, cioè SDO.

Va notato come le attribuzioni di umanità abbiano sulle intenzioni un effetto specifico, distinto da quello dell'atteggiamento com'è stato dimostrato anche da altri autori (ad es., Capozza et al., 2016; Goff et al., 2014; Kteily et al., 2016): Si tratta di due mindset che hanno influenze indipendenti.

Figura 2. La relazione tra contatto e intenzioni di incontro con gli Arabi-Musulmani. Effetto mediatore di SDO e valutazioni dell'outgroup



Conditone \rightarrow SDO \rightarrow Valutazione \rightarrow Intenzioni [0.001, 0.050]

Conditone \rightarrow SDO \rightarrow UU Arabi \rightarrow Intenzioni [0.001, 0.043]

Conditone \rightarrow Valutazione \rightarrow Intenzioni [0.005, 0.139]

Nota: Sono riportati solo i coefficienti di regressione (non standardizzati) significativi.
SDO= Social Dominance Orientation; UU= Tratti unicamente umani.

* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

Capitolo 4

Discussione e conclusione

In questo lavoro abbiamo verificato l'ipotesi che il contatto intergruppi produca liberalizzazione cognitiva, cioè ampli le conoscenze individuali generali, sia un allenamento per la mente e ne aumenti la capacità di leggere criticamente la realtà (Hodson et al., 2018). Per verificare questa ipotesi abbiamo condotto un esperimento basato sul paradigma del contatto immaginato. Si sono usate due condizioni: in quella sperimentale i partecipanti dovevano immaginare di incontrare una persona araba sconosciuta, nella condizione di controllo, dovevano immaginare una scena all'aperto, in mezzo alla natura. Il rapporto intergruppi considerato è stato tra Italiani e Arabi-Musulmani, un outgroup importante nella società occidentale. Come costrutti di liberalizzazione cognitiva abbiamo scelto: la creatività (Guilford, 1967); l'ampiezza attribuzionale (vedi Fletcher et al., 1986); il pensare aperto (Baron, 1985, 2019). cioè razionale, alla ricerca di evidenze empiriche, critico verso le proprie credenze. Abbiamo considerato infine l'orientamento alla dominanza sociale (Sidanius & Pratto, 1999).

I partecipanti erano 192 lavoratori, tutti italiani: 101 erano esaminati nella condizione di controllo e 91 in quella di contatto immaginato. Il questionario era applicato online. I risultati hanno indicato che il contatto immaginato riduce l'orientamento alla dominanza sociale, mentre non ha effetto sugli altri indicatori di liberalizzazione cognitiva. L'Ipotesi 1 è stata cioè parzialmente confermata.

Ci chiediamo perché il contatto immaginato non agisca sugli indicatori più strettamente cognitivi. La nostra proposta è che questo risultato dipenda dal gruppo esaminato. Interagire positivamente con il membro di un gruppo percepito omogeneo, caratterizzato da credenze difficilmente mutabili, difficilmente divisibile in sottotipi, può migliorare la sua immagine, ma non influenzare la tendenza a cercare poche o molte cause per spiegare il comportamento o la tendenza ad essere critici nello spiegare le proprie credenze. Che i risultati possano dipendere dal gruppo analizzato è dimostrato da uno studio parallelo al nostro in cui l'outgroup era rappresentato dai Cinesi. In tale studio si è trovato che il contatto immaginato influenza, oltre a SDO, la creatività dei partecipanti. Comunque l'idea che gli Arabi-Musulmani siano percepiti come un gruppo omogeneo e con alta entitatività va verificata in ulteriori studi.

Anche la misura di creatività usata (la fluenza) potrebbe essere una ragione dell'assenza di relazione tra contatto immaginato e creatività. Forse l'uso di altre misure fra quelle proposte da Guilford (1967), ad esempio la misura di originalità, avrebbe potuto fornire risultati diversi.

Rispetto alla valutazione dell'outgroup, abbiamo trovato che il contatto immaginato cancella il favoritismo per l'ingroup. Si è rilevato, inoltre, come il contatto tenda a migliorare la valutazione degli Arabi perché riduce l'orientamento alla dominanza sociale. Questa relazione è stata osservata testando un modello di mediazione con il programma Mplus (per la significatività degli effetti indiretti si sono usati il metodo bootstrapping e l'intervallo di fiducia 95%).

La riduzione di SDO spiega dunque gli effetti positivi del contatto. Si conferma l'Ipotesi 2, anche se parzialmente, perché l'effetto di mediazione si limita ad un solo indicatore di liberalizzazione cognitiva, cioè SDO. E' la prima volta che si rileva come l'influenza positiva del contatto immaginato sugli atteggiamenti derivi da un calo di SDO. In Figura 1 va notato il path diretto che lega la condizione sperimentale all'atteggiamento verso l'outgroup. La relazione tra le due variabili non dipende, cioè, solo da SDO, ma anche da altri fattori, da noi non inclusi nell'analisi, ad esempio la ridotta ansietà o aumentata empatia suscitata dal contatto.

Passando alle attribuzioni di umanità, si è trovato che, nella condizione di contatto, si annulla ogni differenziazione tra ingroup e outgroup, presente invece nella condizione di controllo. Si rileva, inoltre, come il contatto promuova l'umanizzazione dell'outgroup tramite la mediazione della minor adesione all'ideologia non egualitaria (SDO). L'Ipotesi 3 risulta dunque parzialmente confermata, perché il solo indicatore di liberalizzazione influente risulta essere SDO.

Infine, sia l'atteggiamento sia l'umanizzazione dell'outgroup favoriscono le intenzioni di conoscere, cioè di avere contatti con gli Arabi. Va notato come la nostra ricerca replichi un risultato rilevato in precedenti studi e cioè che le percezioni di umanità hanno un effetto unico su intenzioni e comportamenti (vedi Capozza et al., 2016; Goff et al., 2014; Kteily et al., 2016).

I nostri risultati, dunque,

1. confermano che il contatto è un agente che forma le ideologie e le esperienze umane;

2. tali effetti, pur limitati a SDO, sono in grado di spiegare la relazione tra contatto e atteggiamento verso l'outgroup;
3. la liberalizzazione cognitiva spiega anche l'umanizzazione dell'outgroup prodotta dal contatto.

Per la prima volta si è trovato, inoltre, che il maggiore egualitarismo è un mediatore della relazione tra contatto immaginato e umanizzazione dell'outgroup.

I risvolti applicativi dei risultati sono evidenti. In ogni contesto sociale– nelle scuole, nel lavoro– il fatto di immaginare un incontro piacevole con un membro dell'outgroup, anche temuto e svalutato, ad esempio gli Arabi-Musulmani, riduce la disposizione a rifiutare le diseguaglianze e porta a umanizzare l'outgroup. Va notato come si tratti di una strategia facile da implementare ed efficace.

Le forze di questo lavoro sono:

1. di aver usato un campione di adulti, già inclusi nel mondo del lavoro, anziché un campione di studenti universitari;
2. di aver applicato misure nuove di liberalizzazione cognitiva, come l'ampiezza attribuzionale e il pensare attivamente aperto.

I limiti sono:

1. di aver usato intenzioni anziché comportamenti per studiare gli effetti del contatto;
2. il non elevato potere statistico dei dati dovuto alla non elevata numerosità del campione. Dal non elevato potere può dipendere l'assenza di effetti sugli indici di liberalizzazione cognitiva a parte SDO.

Le ricerche future dovrebbero indagare la relazione tra contatto e liberalizzazione cognitiva prendendo in considerazione altri confronti intergruppi. A questo proposito, sarebbe interessante verificare l'entitatività percepita dell'outgroup, per valutare come tale fattore possa moderare gli effetti. Potrebbero, inoltre, essere esaminati bambini e adolescenti, fasce d'età per cui il contatto ha consistentemente dimostrato la sua efficacia; si creerebbero generazioni capaci di flessibilità e apertura mentale.

Il presente lavoro ha considerato solo una delle strategie di contatto– quello immaginato– trovando effetti significativi su un indicatore di liberalizzazione cognitiva. Replicando la ricerca con l'impiego di altri paradigmi di contatto si potrebbero trovare risultati diversi. In conclusione, questa ricerca dimostra come il contatto possa essere una

tecnica efficace non solo per migliorare gli atteggiamenti e le percezioni di umanità, ma anche per rendere le persone più egualitarie e democratiche.

Bibliografia

- Aiello, A., Passini, S., Tesi, A., Morselli, D., & Pratto, F. (2019). Measuring support for intergroup hierarchies: Assessing the psychometric proprieties of the Italian Social Dominance Orientation Scale. *Testing, Psychometrics, Methodology in Applied Psychology, 26*(3), 373–383. doi: 10.4473/TPM26.3.4
- Ainsworth, M., Blehar, M., Waters, E., & Wall, S. N. (1978). *Patterns of attachment : A psychological study of the strange situation*. Routledge
- Albarello, F., & Rubini, M. (2012). Reducing dehumanisation outcomes towards Blacks: The role of multiple categorisation and of human identity. *European Journal of Social Psychology, 42*(7), 875–882. doi: 10.1002/ejsp.1902
- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Addison-Wesley.
- Altemeyer, B. (1981). *Right-wing authoritarianism*. University Of Manitoba Press.
- Andrighetto, L., Baldissarri, C., Lattanzio, S., Loughnan, S., & Volpato, C. (2014). Humanitarian aid? Two forms of dehumanization and willingness to help after natural disasters. *British Journal of Social Psychology, 53*(3), 573–584. doi: 10.1111/bjso.12066
- Bain, P., Park, J., Kwok, C., & Haslam, N. (2009). Attributing human uniqueness and human nature to cultural groups: Distinct forms of subtle dehumanization. *Group Processes & Intergroup Relations, 12*(6), 789–805. doi: 10.1177/1368430209340415
- Baron, J. (1985). *Rationality and intelligence*. Cambridge University Press
- Baron, J. (2019). Actively open-minded thinking in politics. *Cognition, 188*, 8–18. doi: 10.1016/j.cognition.2018.10.004
- Batson, C. D., Polycarpou, M. P., Harmon-Jones, E., Imhoff, H. J., Mitchener, E. C., Bednar, L. L., Klein, T. R., & Highberger, L. (1997). Empathy and attitudes: Can feeling for a member of a stigmatized group improve feelings toward the group? *Journal of Personality and Social Psychology, 72*(1), 105–118. doi: 10.1037/0022-3514.72.1.105
- Bernard, P., Gervais, S. J., Allen, J., Campomizzi, S., & Klein, O. (2012). Integrating sexual objectification with object versus person recognition. *Psychological Science, 23*(5), 469–471. doi: 10.1177/0956797611434748
- Boccatto, G., Cortes, B. P., Demoulin, S., & Leyens, J. Ph. (2006). The automaticity of infra-humanization. *European Journal of Social Psychology, 37*(5), 987–999. doi: 10.1002/ejsp.412
- Bowlby, J. (1969). *Attachment and loss* (Vol. 1). Basic Books.
- Bowman, N. A. (2010). College diversity experiences and cognitive development: A meta-analysis. *Review of Educational Research, 80*(1), 4–33. doi: 10.3102/0034654309352495
- Brewer, M. B. (2008). Deprovincialization: Social identity complexity and outgroup acceptance. In U. Wagner, L. R. Tropp, G. Finchilescu, & C. Tredoux (Eds.), *Improving intergroup relations: Building on the legacy of Thomas F. Pettigrew* (pp. 160–176). Blackwell Publishing. doi:10.1002/9781444303117.ch11
- Brown, R., & Hewstone, M. (2005). An integrative theory of intergroup contact. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 255–343). Elsevier. doi: 10.1016/S0065-2601(05)37005-5
- Brown, R., Vivian, J., & Hewstone, M. (1999). Changing attitudes through intergroup contact:

- the effects of group membership salience. *European Journal of Social Psychology*, 29(5-6), 741–764.
- Bruneau, E., Kteily, N., & Laustsen, L. (2018). The unique effects of blatant dehumanization on attitudes and behavior towards Muslim refugees during the European “refugee crisis” across four countries. *European Journal of Social Psychology*, 48(5), 645–662. doi: 10.1002/ejsp.2357
- Buckels, E. E., & Trapnell, P. D. (2013). Disgust facilitates outgroup dehumanization. *Group Processes & Intergroup Relations*, 16(6), 771–780. doi: 10.1177/1368430212471738
- Capozza, D., Di Bernardo, G. A., & Falvo, R. (2017). Intergroup contact and outgroup humanization: Is the causal relationship uni- or bidirectional? *PLOS ONE*, 12(1), e0170554. doi: 10.1371/journal.pone.0170554
- Capozza, D., Falvo, R., & Boin, J. (2018). Attachment orientations and humanity attributions to individuals with intellectual and developmental disabilities. *Life Span and Disability*, 21(1), 63–87
- Capozza, D., Falvo, R., & Colledani, D. (2016). Dehumanization in medical contexts: An expanding research field. *Testing, Psychometrics, Metrology in Applied Psychology*, 23(4), 545–559. doi: 10.4473/TPM23.4.8
- Capozza, D., Falvo, R., & Di Bernardo, G. A. (2022). Priming attachment security and outgroup humanization: The mediation role of intergroup emotions. *PLOS ONE*, 17(3), e0265714. doi: 10.1371/journal.pone.0265714
- Capozza, D., Falvo, R., Di Bernardo, G. A., Vezzali, L., & Visintin, E. P. (2014). Intergroup contact as a strategy to improve humanness attributions: A review of studies. *Testing, Psychometrics, Methodology in Applied Psychology*, 21(3), 349–362. doi: 10.4473/TPM21.3.9
- Capozza, D., Falvo, R., Favara, I., & Trifiletti, E. (2013). The relationship between direct and indirect cross-group friendships and outgroup humanization: Emotional and cognitive mediators. *Testing, Psychometrics, Methodology in Applied Psychology*, 20, 383–398.
- Capozza, D., Falvo, R., Trifiletti, E., & Pagani, A. (2014). Cross-group friendships, extended contact, and humanity attributions to homosexuals. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 114, 276–282. doi: 10.1016/j.sbspro.2013.12.698
- Capozza, D., Trifiletti, E., Vezzali, L., & Favara, I. (2013). Can intergroup contact improve humanity attributions? *International Journal of Psychology*, 48(4), 527–541. doi: 10.1080/00207594.2012.688132
- Chas Villar, A., Betancor Rodríguez, V., Delgado Rodríguez, N., & Rodríguez Pérez, A. (2018). They do not suffer like us: The differential attribution of social pain as a dehumanization criterion in children. *Psicothema*, 30(2), 207–211. doi: 10.7334/psicothema2017.236
- Costello, K., & Hodson, G. (2009). Exploring the roots of dehumanization: The role of animal—human similarity in promoting immigrant humanization. *Group Processes & Intergroup Relations*, 13(1), 3–22. doi: 10.1177/1368430209347725
- Costello, K., & Hodson, G. (2012). Explaining dehumanization among children: The interspecies model of prejudice. *British Journal of Social Psychology*, 53(1), 175–197. doi: 10.1111/bjso.12016
- Crisp, R. J., & Turner, R. N. (2009). Can imagined interactions produce positive perceptions?: Reducing prejudice through simulated social contact. *American Psychologist*, 64(4), 231–240. doi: 10.1037/a0014718
- Crisp, R. J., & Turner, R. N. (2011). Cognitive adaptation to the experience of social and cultural

- diversity. *Psychological Bulletin*, 137(2), 242–266. doi: 10.1037/a0021840
- Crisp, R. J., & Turner, R. N. (2012). The imagined contact hypothesis. In J. M. Olson & M. P. Zanna (Eds.), *Advances in Experimental Social Psychology* (pp. 125–182). Elsevier. doi: 10.1016/b978-0-12-394281-4.00003-9
- DeLuca-McLean, D., & Castano, E. (2009). Infra-humanization of ethnic minorities: The moderating role of ideology. *Basic and Applied Social Psychology*, 31(2), 102–108. doi: 10.1080/01973530902880258
- Deutsch, M., & Collins, M. E. (1951). *Interracial housing a psychological evaluation of a social experiment*. University Of Minnesota Press
- Dhont, K., Roets, A., & Van Hiel, A. (2011). Opening closed minds: The combined effects of intergroup contact and need for closure on prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37(4), 514–528. doi: 10.1177/0146167211399101
- Dovidio, J. F., Eller, A., & Hewstone, M. (2011). Improving intergroup relations through direct, extended and other forms of indirect contact. *Group Processes & Intergroup Relations*, 14(2), 147–160. doi: 10.1177/1368430210390555
- Esses, V. M., Veenvliet, S., Hodson, G., & Mihic, L. (2008). Justice, morality, and the dehumanization of refugees. *Social Justice Research*, 21(1), 4–25. doi: 10.1007/s11211-007-0058-4
- Falvo, R., Capozza, D., Hichy, Z., & Di Sipio, A. (2014). Imagined contact favors humanization of individuals with intellectual disabilities: A two-wave study. *Life Span and Disability*, 17(1), 39–57
- Fletcher, G. J. O., Danilovics, P., Fernandez, G., Peterson, D., & Reeder, G. D. (1986). Attributional complexity: An individual differences measure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(4), 875–884. doi: 10.1037/0022-3514.51.4.875
- Ford, W. S. (1986). Favorable intergroup contact may not reduce prejudice: Inconclusive journal evidence, 1960-1984. *Sociology and Social research*, 70(4), 256-258
- Gocłowska, M. A., Crisp, R. J., & Labuschagne, K. (2012). Can counter-stereotypes boost flexible thinking? *Group Processes & Intergroup Relations*, 16(2), 217–231. doi: 10.1177/1368430212445076
- Goff, P. A., Eberhardt, J. L., Williams, M. J., & Jackson, M. C. (2008). Not yet human: Implicit knowledge, historical dehumanization, and contemporary consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(2), 292–306. doi: 10.1037/0022-3514.94.2.292
- Goff, P. A., Jackson, M. C., Di Leone, B. A. L., Culotta, C. M., & Di Tomasso, N. A. (2014). The essence of innocence: Consequences of dehumanizing Black children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 106(4), 526.
- Guilford, J. P. (1967). Creativity: Yesterday, today and tomorrow. *The Journal of Creative Behavior*, 1(1), 3–14. doi: 10.1002/j.2162-6057.1967.tb00002.x
- Gurin, P., Dey, E., Hurtado, S., & Gurin, G. (2002). Diversity and higher education: Theory and Impact on educational outcomes. *Harvard Educational Review*, 72(3), 330–367. doi: 10.17763/haer.72.3.01151786u134n051
- Harwood, J., Paolini, S., Joyce, N., Rubin, M., & Arroyo, A. (2011). Secondary transfer effects from imagined contact: Group similarity affects the generalization gradient. *British Journal of Social Psychology*, 50(1), 180–189. doi: 10.1348/014466610x524263
- Haslam, N. (2006). Dehumanization: An integrative review. *Personality and Social Psychology Review*, 10(3), 252–264. doi: 10.1207/s15327957pspr1003_4
- Haslam, N., & Loughnan, S. (2014). Dehumanization and infrahumanization. *Annual Review of*

- Psychology*, 65(1), 399–423. doi: 10.1146/annurev-psych-010213-115045
- Heflick, N. A., & Goldenberg, J. L. (2009). Objectifying Sarah Palin: Evidence that objectification causes women to be perceived as less competent and less fully human. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(3), 598–601. doi: 10.1016/j.jesp.2009.02.008
- Heider, F. (1967). *Psychology of interpersonal relations*. John Wiley & Sons Inc.
- Hodson, G., & Costello, K. (2007). Interpersonal disgust, ideological orientations, and dehumanization as predictors of intergroup attitudes. *Psychological Science*, 18(8), 691–698. doi: 10.1111/j.1467-9280.2007.01962.x
- Hodson, G., Crisp, R. J., Meleady, R., & Earle, M. (2018). Intergroup contact as an agent of cognitive liberalization. *Perspectives on Psychological Science*, 13(5), 523–548. doi: 10.1177/1745691617752324
- Husnu, S., & Crisp, R. J. (2010). Elaboration enhances the imagined contact effect. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(6), 943–950. doi: 10.1016/j.jesp.2010.05.014
- Islam, M. R., & Hewstone, M. (1993). Dimensions of contact as predictors of intergroup anxiety, perceived out-group variability, and out-group attitude: An integrative model. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19(6), 700–710. doi: 10.1177/0146167293196005
- Jackson, L. E., & Gaertner, L. (2010). Mechanisms of moral disengagement and their differential use by right-wing authoritarianism and social dominance orientation in support of war. *Aggressive Behavior*, 36(4), 238–250. doi: 10.1002/ab.20344
- Jones, M. V., Mace, R. D., Bray, S. R., MacRae, A. W., & Stockbridge, C. (2002). The impact of motivational imagery on the emotional state and self-efficacy levels of novice climbers. *Journal of Sport Behavior*, 25(1), 57–73.
- Kawakami, K., Phills, C. E., Steele, J. R., & Dovidio, J. F. (2007). (Close) distance makes the heart grow fonder: Improving implicit racial attitudes and interracial interactions through approach behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(6), 957–971. doi: 10.1037/0022-3514.92.6.957
- Kelman, H. G. (1973). Violence without moral restraint: Reflections on the dehumanization of victims and victimizers. *Journal of Social Issues*, 29(4), 25–61. doi: 10.1111/j.1540-4560.1973.tb00102.x
- Kteily, N., Bruneau, E., Waytz, A., & Cotterill, S. (2015). The ascent of man: Theoretical and empirical evidence for blatant dehumanization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 109(5), 901–931. doi: 10.1037/pspp0000048
- Kteily, N., Hodson, G., & Bruneau, E. (2016). They see us as less than human: Metadehumanization predicts intergroup conflict via reciprocal dehumanization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 110(3), 343–370. doi: 10.1037/pspa0000044
- Kteily, N. S., Hodson, G., Dhont, K., & Ho, A. K. (2017). Predisposed to prejudice but responsive to intergroup contact? Testing the unique benefits of intergroup contact across different types of individual differences. *Group Processes & Intergroup Relations*, 22(1), 3–25. doi: 10.1177/1368430217716750
- Leyens, J.-P., Cortes, B., Demoulin, S., Dovidio, J. F., Fiske, S. T., Gaunt, R., Paladino, M.-P., Rodriguez-Perez, A., Rodriguez-Torres, R., & Vaes, J. (2003). Emotional prejudice, essentialism, and nationalism: The 2002 Tajfel lecture. *European Journal of Social Psychology*, 33(6), 703–717. doi: 10.1002/ejsp.170
- Leyens, J. P., Demoulin, S., Vaes, J., Gaunt, R., & Paladino, M. P. (2007). Infra-humanization: The wall of group differences. *Social Issues and Policy Review*, 1(1), 139-172. doi:

- 10.1111/j.1751-2409.2007.00006.x
- Leyens, J.-P., Paladino, P. M., Rodriguez-Torres, R., Vaes, J., Demoulin, S., Rodriguez-Perez, A., & Gaunt, R. (2000). The emotional side of prejudice: The attribution of secondary emotions to ingroups and outgroups. *Personality and Social Psychology Review*, 4(2), 186–197. doi: 10.1207/s15327957pspr0402_06
- Link, B. G., & Cullen, F. T. (1986). Contact with the mentally ill and perceptions of how dangerous they are. *Journal of Health and Social Behavior*, 27(4), 289. doi: 10.2307/2136945
- Loughnan, S., & Haslam, N. (2007). Animals and androids: implicit associations between social categories and nonhumans. *Psychological Science*, 18(2), 116–121. doi: 10.1111/j.1467-9280.2007.01858.x
- Maddux, W. W., & Galinsky, A. D. (2009). Cultural borders and mental barriers: The relationship between living abroad and creativity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(5), 1047–1061. doi: 10.1037/a0014861
- Markowitz, D. M., Shoots-Reinhard, B., Peters, E., Silverstein, M. C., Goodwin, R., & Bjälkebring, P. (2021). Dehumanization during the COVID-19 Pandemic. *Frontiers in Psychology*, 12, 634543. doi: 10.3389/fpsyg.2021.634543
- Mekawi, Y., Bresin, K., & Hunter, C. D. (2019). Dehumanization of African-Americans influences racial shooter biases. *Race and Social Problems*, 11(4), 299–307. doi: 10.1007/s12552-019-09267-y
- Meleady, R., Crisp, R. J., Hodson, G., & Earle, M. (2019). On the generalization of intergroup contact: A taxonomy of transfer effects. *Current Directions in Psychological Science*, 28(5), 430–435. doi: 10.1177/0963721419848682
- Meleady, R., & Seger, C. R. (2016). Imagined contact encourages prosocial behavior towards outgroup members. *Group Processes & Intergroup Relations*, 20(4), 447–464. doi: 10.1177/1368430215612225
- Meleady, R., & Vermue, M. (2019). The effect of intergroup contact on solidarity-based collective action is mediated by reductions in SDO. *Journal of Applied Social Psychology*, 49(5), 307–318. doi: 10.1111/jasp.12586
- Mikulincer, M., & Shaver, P. R. (2001). Attachment theory and intergroup bias: Evidence that priming the secure base schema attenuates negative reactions to out-groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(1), 97–115. doi: 10.1037/0022-3514.81.1.97
- Mikulincer, M., & Shaver, P. R. (2007). *Attachment in adulthood : Structure, dynamics, and change*. Guilford Press
- Miles, E., & Crisp, R. J. (2013). A meta-analytic test of the imagined contact hypothesis. *Group Processes & Intergroup Relations*, 17(1), 3–26. doi: 10.1177/1368430213510573
- Muthén, L. K., & Muthén, B. O. (1998-2017). *Mplus user's guide*. Muthén & Muthén
- Nagar, R., & Maoz, I. (2017). Predicting Jewish-Israeli recognition of Palestinian pain and suffering. *Journal of Conflict Resolution*, 61(2), 372–397. doi: 10.1177/0022002715590875
- Nosek, B. A., & Banaji, M. R. (2001). The Go/No-Go Association Task. *Social Cognition*, 19(6), 625–666. doi: 10.1521/soco.19.6.625.20886
- Pacilli, M. G., Rocco, M., Pagliaro, S., & Russo, S. (2015). From political opponents to enemies? The role of perceived moral distance in the animalistic dehumanization of the political outgroup. *Group Processes & Intergroup Relations*, 19(3), 360–373. doi: 10.1177/1368430215590490

- Paladino, M.-P., Leyens, J.-P., Rodriguez, R., Rodriguez, A., Gaunt, R., & Demoulin, S. (2002). Differential association of uniquely and non-uniquely human emotions with the ingroup and the outgroup. *Group Processes & Intergroup Relations*, 5(2), 105–117. doi: 10.1177/1368430202005002539
- Paolini, S., Hewstone, M., & Cairns, E. (2006). Intergroup contact and the promotion of intergroup harmony: The influence of intergroup emotions. In R. Brown & D. Capozza (Eds.), *Social Identities: Motivational, emotional, and cultural influences*. Psychology Press. doi: 10.4324/9780203002971-11
- Paolini, S., Hewstone, M., Cairns, E., & Voci, A. (2004). Effects of direct and indirect cross-group friendships on judgments of Catholics and protestants in Northern Ireland: The mediating role of an anxiety-reduction mechanism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(6), 770–786. doi: 10.1177/0146167203262848
- Pavetich, M., & Stathi, S. (2020). Meta-humanization reduces prejudice, even under high intergroup threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 120(3). doi: 10.1037/pspi0000259
- Pettigrew, T. F. (1997). Generalized intergroup contact effects on prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23(2), 173–185. doi: 10.1177/0146167297232006
- Pettigrew, T. F. (1998). Intergroup contact theory. *Annual Review of Psychology*, 49, 65–85. doi:10.1146/annurev.psych.49.1.65
- Pettigrew, T. F. (2009). Secondary transfer effect of contact. *Social Psychology*, 40(2), 55–65. doi: 10.1027/1864-9335.40.2.55
- Pettigrew, T. F., & Tropp, L. R. (2006). A meta-analytic test of intergroup contact theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(5), 751–783. doi: 10.1037/0022-3514.90.5.751
- Pettigrew, T. F., & Tropp, L. R. (2008). How does intergroup contact reduce prejudice? Meta-analytic tests of three mediators. *European Journal of Social Psychology*, 38(6), 922–934. doi: 10.1002/ejsp.504
- Prati, F., Crisp, R. J., Meleady, R., & Rubini, M. (2016). Humanizing outgroups through multiple categorization. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 42(4), 526–539. doi: 10.1177/0146167216636624
- Prati, F., Vasiljevic, M., Crisp, R. J., & Rubini, M. (2015). Some extended psychological benefits of challenging social stereotypes: Decreased dehumanization and a reduced reliance on heuristic thinking. *Group Processes & Intergroup Relations*, 18(6), 801–816. doi: 10.1177/1368430214567762
- Rapoport, A., & Chammah, A. M. (1965). *Prisoner's dilemma : A study on conflict and cooperation*. University Of Michigan Press.
- Schank, R. C., & Abelson, R. P. (1977). *Scripts, plans, goals and understanding: An inquiry into human knowledge structures*. John Wiley.
- Schiappa, E., Gregg, P. B., & Hewes, D. E. (2005). The parasocial contact hypothesis. *Communication Monographs*, 72(1), 92–115. doi: 10.1080/0363775052000342544
- Schroeder, J., & Fishbach, A. (2015). The “empty vessel” physician. *Social Psychological and Personality Science*, 6(8), 940–949. doi: 10.1177/1948550615597976
- Sherif, M. (1966). *In common predicament: Social psychology of intergroup conflict and cooperation*. Houghton Mifflin.
- Sidanius, J., & Pratto, F. (1999). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and*

- oppression*. Cambridge University Press.
- Stathi, S., & Crisp, R. J. (2008). Imagining intergroup contact promotes projection to outgroups. *Journal of Experimental Social Psychology, 44*(4), 943–957. doi: 10.1016/j.jesp.2008.02.003
- Stathi, S., Crisp, R. J., & Hogg, M. A. (2011). Imagining intergroup contact enables member-to-group generalization. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice, 15*(3), 275–284. doi: 10.1037/a0023752
- Stathi, S., Husnu, S., & Pendleton, S. (2017). Intergroup contact and contact norms as predictors of postconflict forgiveness. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice, 21*(1), 20–39. doi: 10.1037/gdn0000060
- Stephan, W. G., & Stephan, C. W. (1985). Intergroup anxiety. *Journal of Social Issues, 41*(3), 157–175. doi: 10.1111/j.1540-4560.1985.tb01134.x
- Tausch, N., Hewstone, M., Kenworthy, J. B., Psaltis, C., Schmid, K., Popan, J. R., Cairns, E., & Hughes, J. (2010). Secondary transfer effects of intergroup contact: Alternative accounts and underlying processes. *Journal of Personality and Social Psychology, 99*(2), 282–302. doi: 10.1037/a0018553
- Trifiletti, E., Di Bernardo, G. A., Falvo, R., & Capozza, D. (2014). Patients are not fully human: A nurse's coping response to stress. *Journal of Applied Social Psychology, 44*(12), 768–777. doi: 10.1111/jasp.12267
- Trounson, J. S., Critchley, C., & Pfeifer, J. E. (2015). Australian attitudes toward asylum seekers: Roles of dehumanization and Social Dominance Theory. *Social Behavior and Personality: An International Journal, 43*(10), 1641–1655. doi: 10.2224/sbp.2015.43.10.1641
- Turner, R. N., & Crisp, R. J. (2010). Imagining intergroup contact reduces implicit prejudice. *British Journal of Social Psychology, 49*(1), 129–142. doi: 10.1348/014466609x419901
- Turner, R. N., Crisp, R. J., & Lambert, E. (2007). Imagining intergroup contact can improve intergroup attitudes. *Group Processes & Intergroup Relations, 10*(4), 427–441. doi: 10.1177/1368430207081533
- Turner, R. N., Hewstone, M., Voci, A., & Vonofakou, C. (2008). A test of the extended intergroup contact hypothesis: The mediating role of intergroup anxiety, perceived ingroup and outgroup norms, and inclusion of the outgroup in the self. *Journal of Personality and Social Psychology, 95*(4), 843–860. doi: 10.1037/a0011434
- Turner, R. N., & West, K. (2011). Behavioural consequences of imagining intergroup contact with stigmatized outgroups. *Group Processes & Intergroup Relations, 15*(2), 193–202. doi: 10.1177/1368430211418699
- Turner, R. N., West, K., & Christie, Z. (2013). Out-group trust, intergroup anxiety, and out-group attitude as mediators of the effect of imagined intergroup contact on intergroup behavioral tendencies. *Journal of Applied Social Psychology, 43*, E196–E205. doi: 10.1111/jasp.12019
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). *Availability: A heuristic for judging frequency and probability*. Academic Press.
- Vaes, J., Paladino, M. P., & Leyens, J. P. (2002). The lost e-mail: Prosocial reactions induced by uniquely human emotions. *The British Journal of Social Psychology, 41*(4), 521–534. doi: 10.1348/014466602321149867
- Vaes, J., Paladino, P., & Puvia, E. (2011). Are sexualized women complete human beings? Why

- men and women dehumanize sexually objectified women. *European Journal of Social Psychology*, 41(6), 774–785. doi: 10.1002/ejsp.824.
- Van Laar, C., Levin, S., Sinclair, S., & Sidanius, J. (2005). The effect of university roommate contact on ethnic attitudes and behaviors. *Journal of Experimental Social Psychology*, 41, 329–345. doi: 10.1016/j.jesp.2004.08.002
- Verkuyten, M., Thijs, J., & Bekhuis, H. (2010). Intergroup contact and ingroup reappraisal: Examining the deprovincialization thesis. *Social Psychology Quarterly*, 73(4), 398–416. doi: 10.1177/0190272510389015
- Vezzali, L., Capozza, D., Di Bernardo, G. A., Falvo, R., Stathi, S., & Hodson, G. (2021). Strategies for the promotion of humanity attribution to outgroups. *European Review of Social Psychology*, 1–40. doi: 10.1080/10463283.2021.1963156
- Vezzali, L., Capozza, D., Giovannini, D., & Stathi, S. (2011). Improving implicit and explicit intergroup attitudes using imagined contact: An experimental intervention with elementary school children. *Group Processes & Intergroup Relations*, 15(2), 203–212. doi: 10.1177/1368430211424920
- Vezzali, L., Capozza, D., Stathi, S., & Giovannini, D. (2012). Increasing outgroup trust, reducing inhumanization, and enhancing future contact intentions via imagined intergroup contact. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48(1), 437–440. doi: 10.1016/j.jesp.2011.09.008
- Vezzali, L., & Giovannini, D. (2011). Secondary transfer effect of intergroup contact: The role of intergroup attitudes, intergroup anxiety and perspective taking. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 22(2), 125–144. doi: 10.1002/casp.1103
- Viki, G.T., Osgood, D., & Phillips, S. (2013). Dehumanization and self-reported proclivity to torture prisoners of war. *Journal of Experimental Social Psychology*, 49, 325–328.
- Voci, A., & Hewstone, M. (2003). Intergroup contact and prejudice toward immigrants in Italy: The mediational role of anxiety and the moderational role of group salience. *Group Processes & Intergroup Relations*, 6(1), 37–54. doi: 10.1177/1368430203006001011
- Vonofakou, C., Hewstone, M., & Voci, A. (2007). Contact with out-group friends as a predictor of meta-attitudinal strength and accessibility of attitudes toward gay men. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(5), 804–820. doi: 10.1037/0022-3514.92.5.804
- West, K., Holmes, E., & Hewstone, M. (2011). Enhancing imagined contact to reduce prejudice against people with schizophrenia. *Group Processes & Intergroup Relations*, 14(3), 407–428. doi: 10.1177/1368430210387805
- White, F. A., & Abu-Rayya, H. M. (2012). A dual identity-electronic contact (DIEC) experiment promoting short- and long-term intergroup harmony. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48(3), 597–608. doi: 10.1016/j.jesp.2012.01.007
- White, F. A., Borinca, I., Vezzali, L., Reynolds, K. J., Blomster Lyshol, J. K., Verrelli, S., & Falomir-Pichastor, J. M. (2020). Beyond direct contact: The theoretical and societal relevance of indirect contact for improving intergroup relations. *Journal of Social Issues*, 77(1), 132–153 doi: 10.1111/josi.12400
- White, F. A., Harvey, L. J., & Abu-Rayya, H. M. (2015). Improving intergroup relations in the internet age: A Critical Review. *Review of General Psychology*, 19(2), 129–139. doi: 10.1037/gpr0000036
- Wright, S. C., Aron, A., McLaughlin-Volpe, T., & Ropp, S. A. (1997). The extended contact effect: Knowledge of cross-group friendships and prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(1), 73–90. doi: 10.1037/0022-3514.73.1.73

- Zhang, H., Chan, D. K.-S. ., & Cao, Q. (2014). Deliberating on social targets' goal instrumentality leads to dehumanization: An experimental investigation. *Social Cognition, 32*(2), 181–189. doi: 10.1521/soco.2014.32.2.181
- Zhang, H., Chan, D. K.-S. ., Teng, F., & Zhang, D. (2015). Sense of interpersonal security and preference for harsh actions against others: The role of dehumanization. *Journal of Experimental Social Psychology, 56*, 165–171. doi: 10.1016/j.jesp.2014.09.014

Sitografia

Michelle Obama “ape in heels” post causes outrage. (2016, November 17). BBC News. <https://www.bbc.com/news/election-us-2016-37985967>