



**UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI
PADOVA**

**Dipartimento di Psicologia dello
Sviluppo e della Socializzazione**

**Corso di laurea Magistrale in Psicologia
Clinica dello Sviluppo**

Tesi di laurea magistrale

La previsione degli atteggiamenti intergruppi nei bambini

The prediction of intergroup attitudes in children

Relatore

Prof. Castelli Luigi Alessandro

Laureanda: **Giacoppo Maria Josè**

Matricola: **2016861**

Anno Accademico 2022/2023

INDICE

Introduzione	
CAPITOLO 1: GLI ATTEGGIAMENTI	1
1.1 Gli atteggiamenti	1
1.2 Atteggiamenti e comportamenti	2
1.3 Formazione degli atteggiamenti	4
1.3.1 Meccanismi di formazione degli atteggiamenti.....	5
1.3.2 Modelli di formazione degli atteggiamenti.....	6
1.4 Atteggiamenti impliciti ed espliciti	7
1.5 Misurazione degli atteggiamenti	9
1.5.1 Misurazione diretta degli atteggiamenti.....	9
1.5.2 Misurazione indiretta degli atteggiamenti.....	9
1.6 Atteggiamenti intergruppi	10
CAPITOLO 2: COME GLI ADULTI VEDONO I PREGIUDIZI NEI BAMBINI	12
2.1 I pregiudizi	12
2.2 Il ruolo della categorizzazione sociale	13
2.3 Lo sviluppo dei pregiudizi nei bambini	14
2.4 Pregiudizi etnici nei bambini	17
2.5 Come gli adulti vedono i pregiudizi nei bambini	18
2.5.1 La socializzazione colorblind ed i pregiudizi etnici nei bambini... 18	
2.5.2 Il ruolo della motivazione interna a rispondere senza pregiudizi..20	
2.5.3 Gli adulti sottostimano i pregiudizi nei bambini.....21	
2.5.4 Come gli adulti vedono i pregiudizi negli altri bambini.....21	
CAPITOLO 3: PARENTAL CARE MOTIVATIONAL SYSTEM	24
3.1 Che cos'è il parental care motivational system	24
3.2 Differenze individuali	26
3.3 Implicazioni del parental care motivational system	26
CAPITOLO 4: METODOLOGIA	28
4.1 Obiettivi dello studio e partecipanti	28
4.2 Metodologia e strumenti	28

4.2.1 Previsione degli atteggiamenti nei bambini.....	29
4.2.2 Percezione dei bambini.....	30
4.2.3 Dominanza sociale.....	31
CAPITOLO 5: RISULTATI.....	32
5.1 Risultati relativi al PCAT e SDO.....	32
5.1.1 Parental Care and Tenderness Scale.....	32
5.1.2 Social Dominance Orientation Scale.....	32
5.2 Previsione degli atteggiamenti intergruppi.....	33
5.2.1 Previsione atteggiamenti bambini italiani.....	33
5.2.2 Previsione atteggiamenti bambini dal Sud America.....	34
5.2.3 Previsione atteggiamenti bambini dal Africa Centrale.....	34
5.2.4 Previsione atteggiamenti bambini dalla Cina.....	35
5.3 Il ruolo della motivazione genitoriale.....	36
CAPITOLO 6: DISCUSSIONE E CONCLUSIONE.....	39
6.1 Discussione.....	39
6.1.1. La previsione degli atteggiamenti intergruppi.....	39
6.1.2 La motivazione genitoriale come predittore di ingroup bias nei bambini.....	41
6.1.3 La tendenza alla dominanza sociale non predice le aspettative circa i bias intergruppi nei bambini.....	41
6.2 Limiti e sviluppi futuri della ricerca.....	41
6.3 Conclusione.....	42
BIBLIOGRAFIA.....	44

INTRODUZIONE

La presente ricerca ha come obiettivo quello di indagare la previsione degli atteggiamenti intergruppi nei bambini da parte degli adulti e la possibile relazione con la motivazione genitoriale e la tendenza alla dominanza sociale. Lo studio ha coinvolto 109 partecipanti di età compresa tra i 18 e i 69 anni e si basa sull'analisi dei risultati ottenuti dalla somministrazione di tre questionari, uno relativo agli atteggiamenti nei bambini, uno atto a misurare la motivazione genitoriale (*Parental Care and Tenderness Scale*) e, per ultimo, un questionario che misura l'orientamento alla dominanza sociale (*Social Dominance Orientation scale*).

Il primo capitolo tratta il tema degli atteggiamenti dandone una definizione e delineando i loro processi di formazione e le loro implicazioni sul comportamento umano.

Nel secondo capitolo di questa tesi verrà trattato il tema dei pregiudizi nei bambini definendo il costrutto ed il suo processo di formazione, facendo particolare riferimento ai pregiudizi etnici. Sarà presentata un'analisi della letteratura circa la percezione che gli adulti hanno dei pregiudizi nei bambini.

Nel terzo capitolo viene presentato il sistema motivazionale relativo alla cura genitoriale e vengono definite le implicazioni, fino ad ora riscontrate, di questo sistema motivazionale sulla percezione dei bambini e sul comportamento degli adulti nei loro confronti.

Il lavoro prosegue con la presentazione dello studio condotto; vengono illustrate le ipotesi di ricerca e la metodologia utilizzata. Vengono poi presentati i risultati ottenuti attraverso l'analisi dei dati ricavati dai questionari somministrati.

Per concludere, il capitolo finale è dedicato alla discussione dei risultati ottenuti, vengono inoltre definiti alcuni limiti della ricerca presentata e degli spunti di riflessione per possibili studi futuri.

CAPITOLO 1

GLI ATTEGGIAMENTI

1.1 Gli atteggiamenti

L'atteggiamento è un costrutto che, anche se non osservabile direttamente, precede il comportamento e guida le scelte e le decisioni di ciascun individuo relative alle azioni che vengono compiute (Hogg e Vaughan, 2016).

Gli atteggiamenti sono stati considerati uno dei concetti cardine della psicologia sociale; infatti, alcuni tra i primi studiosi definivano la psicologia come lo studio scientifico degli atteggiamenti (es. Thomas e Znaniecki, 1918). Una delle prime definizioni di atteggiamento postulava che si trattasse di un'elaborazione mentale compiuta dall'individuo in grado di influenzarne le risposte alle diverse situazioni o oggetti (Allport, 1935). Successivamente, Krech e Crutchfield (1948) definiscono l'atteggiamento come un'organizzazione di processi motivazionali, emotivi, percettivi e cognitivi che perdura nel tempo e che si riferisce ad alcuni aspetti della vita dell'individuo. Queste definizioni sottolineano come gli atteggiamenti perdurino nel tempo ed il loro legame con il comportamento dell'individuo (Tesser e Schwarz, 2001).

In seguito, il concetto di atteggiamento ha perso la sua centralità e si è ridotto alla sua componente valutativa (Tessere e Schwarz, 2001). Nel 1993 gli atteggiamenti vengono definiti come *“la tendenza psicologica che si esprime valutando una particolare entità con un certo grado di favore o di sfavore”* (Eagly e Chaiken, 1993).

Ad oggi, la letteratura in materia definisce l'atteggiamento come una rappresentazione cognitiva, stabile nel tempo, che comprende una valutazione di uno specifico elemento (Rosenberg e Hovland, 1960). Questa valutazione può avere sia una valenza negativa che positiva e può essere diretta verso diverse tipologie di oggetti come, per esempio, singoli individui o gruppi sociali. Secondo

il modello di Rosenberg e Hovland (1960), anche detto *modello a tre componenti*, gli atteggiamenti sono costituiti da: una componente cognitiva che si riferisce alle credenze associate all'oggetto, una componente affettiva, che comprende l'insieme delle emozioni, siano esse positive o negative che vengono associate all'oggetto, ed infine una componente comportamentale che si riferisce alle azioni che vengono messe in atto in relazione all'oggetto.

È significativa anche la definizione che ne fa la *social cognition*, la quale definisce l'atteggiamento come una struttura cognitiva costituita dall'associazione tra la rappresentazione di un oggetto e la sua valutazione contenuta nella memoria (Fazio, 1986).

Le funzioni degli atteggiamenti sono molteplici ma la principale è di rispondere ai bisogni emotivi e sociali di un individuo (Albarracín et al., 2018). Per esempio, Katz (1960) teorizza che le funzioni degli atteggiamenti siano essenzialmente quattro: una *funzione conoscitiva* ovvero quella di organizzare le informazioni provenienti dall'ambiente, una *funzione utilitaristica*, in quanto permettono di riassumere i costi e benefici associati ad un atteggiamento nei confronti di uno specifico oggetto, una *funzione ego-difensiva*, la quale si riferisce alla capacità degli atteggiamenti di proteggere il Sé, ed infine una funzione *valutativa-espressiva* che si esplica nella capacità dell'individuo di esprimere il concetto di Sé. A queste funzioni se ne aggiunge un'altra proposta da Smith nel 1965 ovvero una funzione di *aggiustamento sociale*, in quanto gli atteggiamenti aiutano nel definire e distinguere coloro che ci piacciono, con i quali ci identifichiamo, da coloro che non ci piacciono (Smith et al., 1956).

1.2 Atteggiamento e comportamento

Dalla nascita della psicologia sociale, per diversi anni si è ipotizzato che il comportamento derivasse direttamente dagli atteggiamenti, oggi la letteratura ha dimostrato come atteggiamenti e comportamento non siano sempre definiti da una relazione di causa-effetto. Per comprendere il legame tra comportamento ed atteggiamento è importante prima porre una distinzione tra due categorie diverse di oggetti di atteggiamento; il primo tipo è quello che non richiede una risposta

comportamentale da parte dell'individuo ed è quindi connesso a quelli che vengono definiti *atteggiamenti globali* (Ajzen e Fishbein, 2005), mentre il secondo tipo si riferisce a comportamenti o a categorie di comportamenti, gli atteggiamenti ad esso riferiti sono denominati *atteggiamenti nei confronti di un comportamento*.

Uno dei primi studi condotti con l'obbiettivo di cercare una relazione tra atteggiamento e comportamento è stato quello di LaPiere, nel 1934, il quale concluse che non ci fosse una corrispondenza, se non minima, tra il comportamento effettivamente messo in atto da un individuo ed il suo atteggiamento (LaPiere, 1934). Tuttavia, questo studio riportava diverse lacune dal punto di vista metodologico, e diverse ricerche successive hanno dimostrato come gli atteggiamenti siano invece spesso dei buoni predittori del comportamento (Albarracín et al., 2018).

Nel 1986, Fazio propone un modello in grado di esemplificare il passaggio dall'atteggiamento al comportamento, ovvero il cosiddetto *modello MODE*. L'assunto di base di tale modello è che il comportamento sociale di un individuo ha luogo in funzione della percezione della situazione nella quale si incontra l'oggetto dell'atteggiamento; siffatta percezione consta di due componenti: la percezione soggettiva dell'oggetto, a cui fa riferimento l'atteggiamento nella situazione immediata, e la definizione della situazione stessa. Queste componenti costituiscono la definizione individuale dell'evento la quale, come esemplificato nella figura 1.1, è influenzata dagli atteggiamenti. Attraverso questo processo di percezione selettiva gli atteggiamenti attribuiscono un valore di significato agli oggetti percepiti dall'individuo. Affinché l'atteggiamento influenzi la percezione dell'oggetto è necessario che questi sia accessibile in memoria, quindi, secondo questo modello, ciò che rende un atteggiamento capace di influenzare il comportamento è la sua *accessibilità*. L'accessibilità è definita, in parte, dalla frequenza con cui un atteggiamento viene attivato ed in parte dall'analisi delle informazioni relative all'atteggiamento. Quest'analisi include la reazione emotiva suscitata dall'oggetto, le esperienze pregresse con lo stesso e il comportamento che viene messo in atto (Fazio, 1995). Attraverso una serie di esperimenti l'autore ha dimostrato come gli atteggiamenti maggiormente accessibili esercitino una maggiore influenza sul comportamento (Fazio et al.,

1982). Per riassumere, questo modello definisce l'atteggiamento come l'associazione nella memoria tra un oggetto e la valutazione che il soggetto fa dell'oggetto stesso.

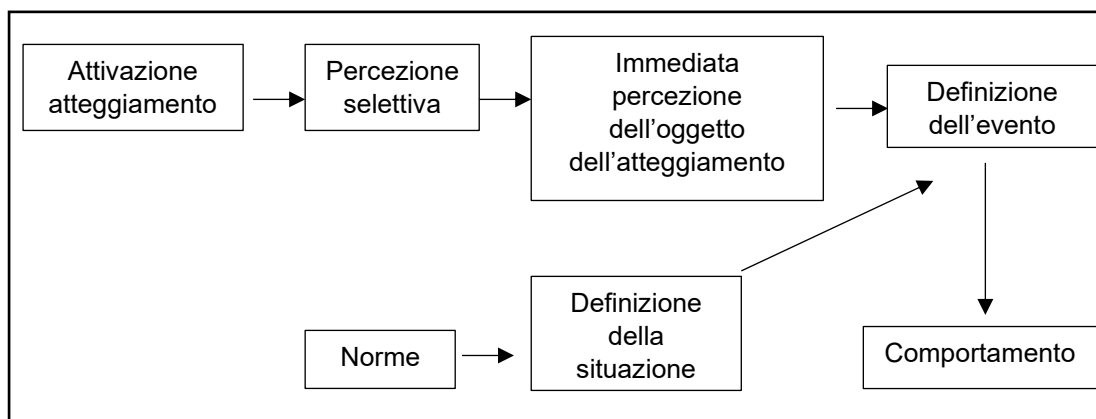


Figura 1.1 Diagramma del modello MODE (Fazio, 1986)

Un'altra importante teoria che riguarda la relazione tra atteggiamento e comportamento è quella postulata da Fishbein e Ajzen (1975), la quale cerca di fornire una spiegazione relativa all'incapacità di prevedere un comportamento a partire dall'atteggiamento. La teoria postula che atteggiamento e comportamento siano costituiti da quattro diversi elementi: l'azione, il target verso cui l'azione viene diretta, il contesto all'interno del quale si verifica l'azione, ed il tempo durante il quale ha luogo l'azione. La corrispondenza tra atteggiamento e comportamento ha luogo quando corrispondono tutti e quattro gli elementi secondo quello che viene definito il *principio della compatibilità*, (Fishbein e Ajzen, 1975).

1.3 Formazione degli atteggiamenti

Vi sono diverse modalità attraverso le quali si possono formare gli atteggiamenti; molti di loro si formano nella prima parte della vita, altri invece derivano dall'esperienza e dall'incontro con il mondo e, attraverso il medesimo processo, essi possono modificarsi (Hogg e Vaughan, 2016). La formazione degli atteggiamenti può avvenire sulla base di sentimenti o emozioni oppure sulla base

di credenze o processi cognitivi (Olson e Kendrik, 2008). Un'altra base per la formazione degli atteggiamenti sono i comportamenti passati.

1.3.1 Meccanismi di formazione degli atteggiamenti

Gli atteggiamenti si possono formare come il risultato della risposta emozionale esperita quando si incontra l'oggetto dell'atteggiamento, i meccanismi attraverso i quali questo avviene sono il condizionamento classico ed operante e la mera esposizione (Olson e Kendrik, 2008).

Un numero considerevole di atteggiamenti deriva dall'esperienza diretta che il soggetto fa con gli oggetti d'atteggiamento e vi sono diverse modalità ed interpretazioni secondo le quali questo può avvenire. La prima è quella della *mera esposizione* (Zajonc, 1968). Con questo termine l'autore intende la condizione che permette allo stimolo di essere accessibile alla percezione dell'individuo. Secondo Zajonc, la mera e ripetuta esposizione del soggetto ad uno stimolo è in grado di favorire la formazione di un atteggiamento relativo a quello stimolo. Tale effetto è maggiormente riscontrabile per oggetti nuovi rispetto a quelli conosciuti, per i quali l'effetto è minimo se non completamente assente.

Un'altra modalità derivata dall'esperienza, attraverso la quale è possibile apprendere un atteggiamento è quella del condizionamento classico (Pavlov, 1906) o operante (Skinner, 1939). Secondo queste modalità, ad avere un ruolo rilevante nel processo di acquisizione e mantenimento di un comportamento sono i rinforzatori che vengono associati ad un determinato comportamento. Nello specifico, attraverso il condizionamento operante, se l'interazione con un oggetto dell'atteggiamento elicitava una risposta emozionale positiva, la valutazione che verrà fatta di tale oggetto sarà positiva e la connessione tra atteggiamento e risposta emozionale risulterà forte e il risultato di questo processo sarà un atteggiamento generalmente positivo (Hull, 1951; Skinner, 1957). Inoltre, maggiore è la frequenza con cui una risposta viene rinforzata, maggiore sarà la probabilità che tale atteggiamento si manifesterà in futuro (Insko, 1965). La differenza tra il processo di acquisizione degli atteggiamenti con

il condizionamento classico e quello operante risiede nel fatto che il condizionamento classico non necessita di una risposta, da parte dell'individuo, nei confronti dell'oggetto dell'atteggiamento. La connessione tra oggetto e valutazione dello stesso può avvenire semplicemente attraverso l'osservazione di un accostamento tra uno stimolo neutro ed uno stimolo già valutato come positivo o negativo (Staat e Staat, 1958).

Anche l'apprendimento sociale può giocare un ruolo significativo nella formazione degli atteggiamenti, in particolare attraverso il processo di *modellamento* (Bandura, 1973). Secondo questo modello il comportamento di una persona funge da modello per un'altra che, quindi, avrà la tendenza a riprodurre le azioni, gli atteggiamenti e le risposte emotive.

Un'altra teoria presente in letteratura sulla formazione degli atteggiamenti è quella dell'*autopercezione* (Bem, 1972). Secondo questo modello un soggetto esamina il proprio comportamento al fine di evidenziare le potenziali cause interne che hanno portato alla loro messa in atto e, quindi, ai propri atteggiamenti. In quelle situazioni in cui mancano sia le basi cognitive che quelle affettive per un atteggiamento, esso può essere inferito attraverso l'osservazione del comportamento messo in atto in precedenza in risposta a quel determinato oggetto.

Per riassumere, l'esperienza di determinate situazioni, l'interazione con gli altri, la persuasione e la comunicazione formale formano gli atteggiamenti di una persona lungo l'arco della sua vita, ma anche fattori personali relativi al singolo, inclusi i tratti di personalità, influenzano questo processo di apprendimento, in quanto sono in grado di influenzare il modo in cui determinate esperienze vengono vissute (Albarracín et al., 2018).

1.3.2 Modelli di formazione degli atteggiamenti

Per entrare maggiormente nello specifico dei processi di formazione degli atteggiamenti è utile riportare alcuni modelli che, nel corso degli anni, si sono proposti di definire i meccanismi di formazione degli atteggiamenti.

Il primo modello che intendo prendere in considerazione è il *modello tripartitico* di Zanna e Rempel (1988). Questo modello teorizza che gli atteggiamenti siano costituiti da tre componenti: affettiva, comportamentale e cognitiva e l'atteggiamento è un riassunto di tutte e tre le componenti (Zanna e Rempel, 1988). Secondo tale modello per comprendere il processo di formazione di un atteggiamento è necessario comprendere quali sono le credenze sull'oggetto, il sentimento che questo suscita e quali azioni vengono messe in atto nei confronti dell'oggetto.

I due modelli che verranno di seguito presentati sono di natura cognitiva, il processo di formazione degli atteggiamenti, in questi casi, avviene seguendo una via razionale che porta alla creazione di cognizioni che forniscono informazioni circa il fatto che un determinato oggetto porti conseguenze positive oppure negative per l'individuo.

- 1) Modello dell'*expectancy-value* (Fishbein e Ajzen, 1975). Secondo questo modello gli atteggiamenti sono una funzione delle credenze dell'individuo e queste credenze sono il prodotto delle aspettative e del valore che sono stati associati all'oggetto dell'atteggiamento.
- 2) Un altro modello di natura cognitiva è quello proposto da Anderson nel 1981, anche conosciuto come teoria *dell'integrazione dell'informazione*. Secondo questa teoria una nuova informazione che giunge al soggetto viene processata ed interpretata, e successivamente viene integrata con le credenze già in possesso. Questa integrazione dà origine agli atteggiamenti.

1.4 Atteggiamenti impliciti ed espliciti

Gli atteggiamenti espliciti possono essere definiti come la valutazione che un individuo fa in relazione ad un determinato oggetto e, tale valutazione avviene ad un livello cosciente. Gli atteggiamenti impliciti, invece, operano al di fuori della consapevolezza dell'individuo e fanno riferimento all'associazione tra il target e la sua valutazione. Si presume che gli atteggiamenti espliciti guidino il comportamento attraverso un processo deliberato e ragionato: di fronte ad un

oggetto l'individuo recupera dalla memoria le precedenti valutazioni relative a quel dato oggetto, le analizza in relazione alla situazione, e infine decide se mettere in atto un comportamento in linea con le suddette valutazioni o meno (Wilson, Lindsey, e Schooler, 2000). Tale processo è relativamente lento e costoso da un punto di vista cognitivo però, la maggior parte delle decisioni comportamentali alle quali bisogna far fronte quotidianamente necessita di risposte rapide e precise (De Houwer, Teige-Mocigemba, Spruyt, e Moors, 2009). In queste circostanze gli individui compiono decisioni basate sulle esperienze pregresse con l'oggetto target ed il ricordo della valutazione positiva o negativa dello stesso (Gawronski e Brannon, 2019). Questa implicita valutazione dell'oggetto target si associa ad una risposta comportamentale quando l'oggetto viene percepito come saliente.

Esistono almeno tre modelli che si propongono di delineare la relazione esistente tra atteggiamenti impliciti ed espliciti. Il primo modello che voglio riportare è quello di Greenwald e Banaji (1995) denominato *modello dissociativo*. Gli autori definiscono gli atteggiamenti impliciti come tracce di esperienze passate, non chiaramente definite, che influenzano lo scaturire di sentimenti positivi o negativi nei confronti di un determinato oggetto e, di conseguenza, le azioni nei confronti dell'oggetto stesso. Questi studiosi teorizzano che gli atteggiamenti impliciti riflettano valutazioni inconsce nei confronti dell'oggetto dell'atteggiamento, mentre gli atteggiamenti espliciti riflettono valutazioni consapevoli (Banaji, Lemm, e Carpenter, 2001). La misura degli atteggiamenti impliciti può riflettere atteggiamenti di cui il soggetto non è consapevole, e che quindi non è in grado di controllare. La presa di consapevolezza di avere atteggiamenti non in linea con il proprio pensiero consapevole può innescare uno stato dissociativo dove gli atteggiamenti impliciti ed espliciti possono avere implicazioni contraddittorie (Greenwald e Banaji, 1995).

Un altro modello è quello proposto da Gawronski e Bodenhausen (2006) i quali teorizzano che atteggiamenti impliciti ed espliciti siano il risultato di due processi mentali distinti uno di natura associativa ed uno di natura proposizionale. Le valutazioni associative possono essere attivate a prescindere dal fatto che il soggetto le ritenga accurate o meno mentre gli atteggiamenti espliciti derivano

da un giudizio fatto nei confronti dell'oggetto d'atteggiamento, e tale giudizio è legato ad un processo di ragionamento intenzionale. Questi autori sottolineano anche come queste due tipologie di atteggiamenti si influenzino reciprocamente.

L'ultimo modello degno di essere citato è quello proposto da Fazio e Olson nel 2003; questi autori hanno analizzato l'ipotesi che atteggiamenti impliciti ed espliciti siano due distinti atteggiamenti. A sostegno di tale ipotesi riportano il fatto che i partecipanti ad una ricerca non siano consapevoli che vengano valutati i loro atteggiamenti quando vengono usati metodi di valutazione per gli atteggiamenti impliciti (Fazio e Olson, 2003).

1.5 Misurazione degli atteggiamenti

1.5.1 Misurazione diretta degli atteggiamenti

Diversi ricercatori utilizzano risposte dirette dei partecipanti ad uno studio per inferire i loro atteggiamenti. L'utilizzo di risposte dirette è una delle metodologie migliori da adottare se si vogliono misurare gli atteggiamenti di una popolazione. Questo metodo si basa sulla premessa che gli individui abbiano consapevolmente accesso ai propri atteggiamenti e siano a conoscenza di ciò che piaccia loro e cosa no (Schwarz, 2008). I ricercatori però sono consapevoli del fatto che i self-report sugli atteggiamenti siano profondamente influenzati dal contesto nel quale vengono somministrati e che anche minimi cambiamenti relativi al modo in cui viene posta la domanda, al loro formato e all'ordine di presentazione possano influenzare, anche radicalmente, le risposte ottenute (Payne, 1951).

1.5.2 Misurazione indiretta degli atteggiamenti

Data la dipendenza al contesto dei questionari self-report i ricercatori hanno sviluppato diverse tecniche di misurazione indiretta per gli atteggiamenti. L'uso di misurazioni indirette si basa sull'assunto che gli atteggiamenti influenzino la performance dell'individuo in diversi compiti e la misura di questa influenza

possa essere utilizzata come indice per inferire gli atteggiamenti sottostanti. Un aspetto positivo delle misurazioni indirette è che possono cogliere atteggiamenti di cui il soggetto non è consapevole e che, quindi, non può modificare (Schwarz, 2008). La tipologia di misurazione indiretta maggiormente utilizzata è la misurazione dei tempi di risposta. Alcune di queste misurazioni si basano sul fatto che una precedente esposizione a degli stimoli velocizzi la risposta ad altri stimoli associati ai primi; altre invece si basano sul fatto che la risposta ad uno stimolo sia più lenta quando questo presenta diverse caratteristiche che danno luogo a risposte diverse. Lo strumento maggiormente utilizzato appartenente a questa seconda categoria è l'*Implicit Association Test* (Greenwald, McGhee, e Schwartz, 1998).

1.6 Atteggiamenti intergruppi

Gli atteggiamenti possono manifestarsi non solo nel singolo ma anche a livello intergruppi: in questo caso il soggetto dell'atteggiamento è il gruppo sociale, ovvero un insieme di persone accomunate da una caratteristica socialmente significativa (Smith e Mackie, 2000). La percezione di appartenenza ad un determinato gruppo sociale, in contrapposizione ad un altro, fa sì che si sviluppino dei determinati atteggiamenti e, di conseguenza, comportamenti (Tajfel e Turner, 1986). La categorizzazione sociale è uno strumento cognitivo che suddivide, classifica e ordina l'ambiente sociale ma svolge anche una funzione di identificazione soggettiva, un soggetto che si identifica e riconosce in un determinato gruppo può quindi creare e definire il suo posto all'interno della società (Tajfel e Turner, 1986). Vi sono diverse variabili che possono influenzare la differenziazione intergruppo; in primo luogo, gli individui possono aver interiorizzato la loro appartenenza ad un gruppo come un aspetto della loro concezione di sé, in secondo luogo la situazione può aver permesso di compiere dei paragoni tra i gruppi e di evidenziarne delle differenze e, infine, il gruppo con il quale ci si confronta possiede delle caratteristiche rilevanti (Tajfel e Turner, 1986). Una conseguenza di questa categorizzazione è la tendenza ad esprimere un maggiore grado di solidarietà nei confronti dei membri del gruppo di

appartenenza in contrapposizione ai sentimenti negativi provati nei confronti del gruppo percepito come altro (Turner, 1982).

CAPITOLO 2

COME GLI ADULTI VEDONO I PREGIUDIZI NEI BAMBINI

2.1 I pregiudizi

Diversi studi psicologici hanno dimostrato come l'etnia, il genere e l'età siano le principali categorie attraverso le quali organizziamo le informazioni relative alle altre persone e come queste caratteristiche rappresentano i primi elementi ad essere notati (Schneider, 2004). Si tratta di un processo che viene compiuto automaticamente e spesso questa lettura superficiale dell'altro porta alla creazione di supposizioni sul suo conto.

Una delle prime definizioni di pregiudizio è quella fornita da Allport nel 1954, il quale lo definisce come *“un’antipatia basata su una generalizzazione errata e inflessibile”* (Allport, 1954), associandolo quindi ad un atteggiamento negativo. Dal punto di vista della scienze sociali, gli affetti o le emozioni che un individuo prova quando pensa ad un membro di un altro gruppo rispetto al proprio, o quando interagisce con esso, vengono definiti pregiudizi. I pregiudizi, quindi, sono un atteggiamento diretto ad un individuo in quanto parte di uno specifico gruppo sociale (Brewer e Brown, 1998) e possono essere positivi, negativi o misti. In questo senso gli atteggiamenti sono considerati come valutazioni o risposte emozionali nei confronti di un intero gruppo sociale o di un individuo che appartiene a quel gruppo. Il giudizio che viene rivolto al gruppo è fortemente connesso al modo in cui l'individuo tratterà il suddetto gruppo o i membri dello stesso (Cuddy, Fiske, e Glick, 2007). Risulta importante sottolineare che queste valutazioni possono trarre origine da una reazione emotiva. Le reazioni emotive nei confronti degli altri gruppi sociali possono avere molteplici origini, ad esempio, quando i membri dell'altro gruppo vengono percepiti come una minaccia per il proprio gruppo si possono esperire ansia, paura ed ostilità (Cuddy et al., 2007). Oppure, gli altri gruppi possono essere ritenuti minacciosi quando interferiscono con gli obiettivi del proprio gruppo, oppure quando

semplicemente hanno degli obbiettivi diversi (Esses et al., 2010). È importante ricordare che anche coloro che si reputano privi di pregiudizi possono avere atteggiamenti negativi nei confronti di altri gruppi sociali senza esserne consapevoli (Kite e Whitley, 2016).

2.2 Il ruolo della categorizzazione sociale

Il termine categorizzazione sociale è usato in psicologia per definire il processo di semplificazione dell'ambiente e si basa sulla creazione di categorie ottenute sulla base di caratteristiche peculiari proprie di un determinato gruppo di persone (Macrae e Bodenhausen, 2000). Attraverso questo processo le persone pongono sé stesse e gli altri all'interno di categorie specifiche, denominate gruppi sociali. Una volta che questi gruppi vengono creati le persone sviluppano delle credenze sui loro membri ed utilizzano queste credenze come guida per le loro future interazioni (Kite e Whitley, 2016). Due aspetti relativi alla categorizzazione sociale sono particolarmente importanti per il tema dei pregiudizi; il primo è il contenuto delle credenze basate su stereotipi che questo processo può creare, ed il secondo è il processo attraverso il quale le persone formano ed utilizzano queste categorie sociali. Nonostante tutti gli individui siano soggetti a bias relativi ai propri processi cognitivi, alcuni possono essere riluttanti nel riconoscere il modo in cui questi bias influenzino le loro credenze relative all'interazione con i membri appartenenti ad altri gruppi sociali (Casad, Flores, e Didway, 2013).

Vi sono delle categorie, quali quelle relative all'etnia, al genere ed all'età, per le quali le persone possiedono un significativo numero di informazioni nella memoria e sono definite categorie sociali di base (Macrae e Bodenhausen, 2000). Quando è chiara la categoria sociale di base dentro la quale far rientrare un individuo l'informazione viene utilizzata per trarre conclusioni relative ai tratti di quella persona, al suo ruolo sociale e ad altre caratteristiche fisiche (Deaux e Lewis, 1984). Di conseguenza, le persone avranno la tendenza a comportarsi nello stesso modo con gli appartenenti ad una stessa categoria sociale sulla base della conoscenza stereotipata che possiedono di quel determinato gruppo sociale.

Di seguito verranno presentati diversi fattori che influenzano il processo di categorizzazione:

1. Prototipicità della persona che viene caratterizzata. Una persona è prototipica di uno specifico gruppo sociale quando incarna tutte le caratteristiche ritenute essenziali e distintive di quella categoria.
2. Contesto.
3. Livello di pregiudizio: diverse ricerche hanno dimostrato come le persone con pregiudizi etnici abbiano la tendenza a prestare maggiore attenzione all'appartenenza etnica rispetto ad altre caratteristiche fisiche della persona. (Fazio e Dunton, 1997).

Il risultato del processo di categorizzazione è la creazione di gruppi, un ingroup nel quale ci si riconosce e ci si identifica ed un outgroup dal quale si vogliono prendere le distanze. L'appartenenza ad un gruppo particolarmente significativo per la persona porta allo sviluppo di un'*identità sociale* la quale è definita, per l'appunto, dall'appartenenza ad uno specifico gruppo (Abrams e Hogg, 2010).

2.3 Lo sviluppo dei pregiudizi nei bambini

Come illustrato nel paragrafo precedente, gli adulti categorizzano per organizzare, semplificare e dare senso al mondo che li circonda, e lo stesso accade per i bambini, la categorizzazione gli aiuta a semplificare la complessità del loro ambiente fisico e sociale. Il fatto che i bambini dimostrino di avere un certo grado di consapevolezza delle diverse categorie sociali, però, non implica necessariamente che diano maggiore valore ad alcune categorie rispetto che ad altre.

Nel suo libro "La natura dei pregiudizi", Allport (1954) considera diversi meccanismi che influenzano la formazione di pregiudizi nei bambini quali: l'apprendimento, il conformismo, le esperienze intergruppi, l'identità e status e gli stadi di sviluppo. Di seguito fornirò un riassunto di questi meccanismi.

- a. Apprendimento: questo meccanismo si basa sul presupposto che la maggior parte dei genitori esprimano liberamente le proprie

visioni ed opinioni: in questo modo i bambini imparano ad associare un'etichetta, come ad esempio un'etichetta relativa all'etnia nel caso dei pregiudizi etnici ad un'emozione, le quali si assoceranno ad una persona di riferimento. Successivamente, l'emozione e le caratteristiche associate alla persona vengono generalizzati all'intera categoria sociale. Questa associazione appresa può venire rinforzata o punita dai genitori stessi.

- b. Conformità: i bambini diventano consapevoli delle norme che regolano il loro mondo, dapprima facendo riferimento alla propria famiglia per poi allargarsi al gruppo dei pari, e infine alla società nel suo insieme. La tendenza al conformismo deriva quindi dall'identificazione del bambino con questi gruppi sociali e dal desiderio di approvazione.
- c. Esperienze intergruppi: secondo questo approccio i pregiudizi nei bambini si creano, in parte, da una mancanza di contatti positivi con i membri appartenenti ad altri gruppi. Di conseguenza, secondo questa visione, per diminuire i pregiudizi sarebbe necessario favorire contatti positivi con altri gruppi sociali.
- d. Identità e status: secondo l'autore il meccanismo psicologico in grado di favorire l'apprendimento dei pregiudizi e la conformità ad un determinato gruppo è l'identificazione con i genitori o con il loro gruppo sociale. Questo termine si riferisce alla tendenza del bambino di mimare e ripetere gli atteggiamenti del genitore in mancanza di atteggiamenti propri.
- e. Stadi di sviluppo: Allport definisce diversi stadi per lo sviluppo dei pregiudizi. Inizialmente i bambini apprendono l'associazione tra emozioni ed etichette tra i 4 ed i 6 anni, successivamente (tra i 6 e i 12 anni) generalizzano tali emozioni a tutte le persone con quell'etichetta, dopo i dodici anni di età iniziano a compiere delle differenziazioni tra le diverse categorie sociali ed infine adattano i loro atteggiamenti affinché siano in linea con la propria immagine di sé, lo status ed i valori.

Più recentemente, Aboud, Bigler e Levy (2005) hanno organizzato in un framework le diverse variabili che rivestono un ruolo di maggior rilevanza nell'acquisizione e nella riduzione dei pregiudizi le quali, inoltre, hanno uno stretto legame con le teorie appena riportate. Questa rivisitazione teorica si basa sull'assunto che le persone e gli eventi siano collocati all'interno di uno spazio ed un tempo sociali, i quali influenzano la probabilità che gli individui con i quali si entra in contatto siano membri del proprio ingroup o dell'outgroup. In questo quadro, come evidenziato nella figura 2.1, il bambino è soggetto all'influenza di diverse forze sociali, ma il modo in cui questa influenza viene esercitata dipende dallo stato di sviluppo cognitivo nel quale si trova il bambino.

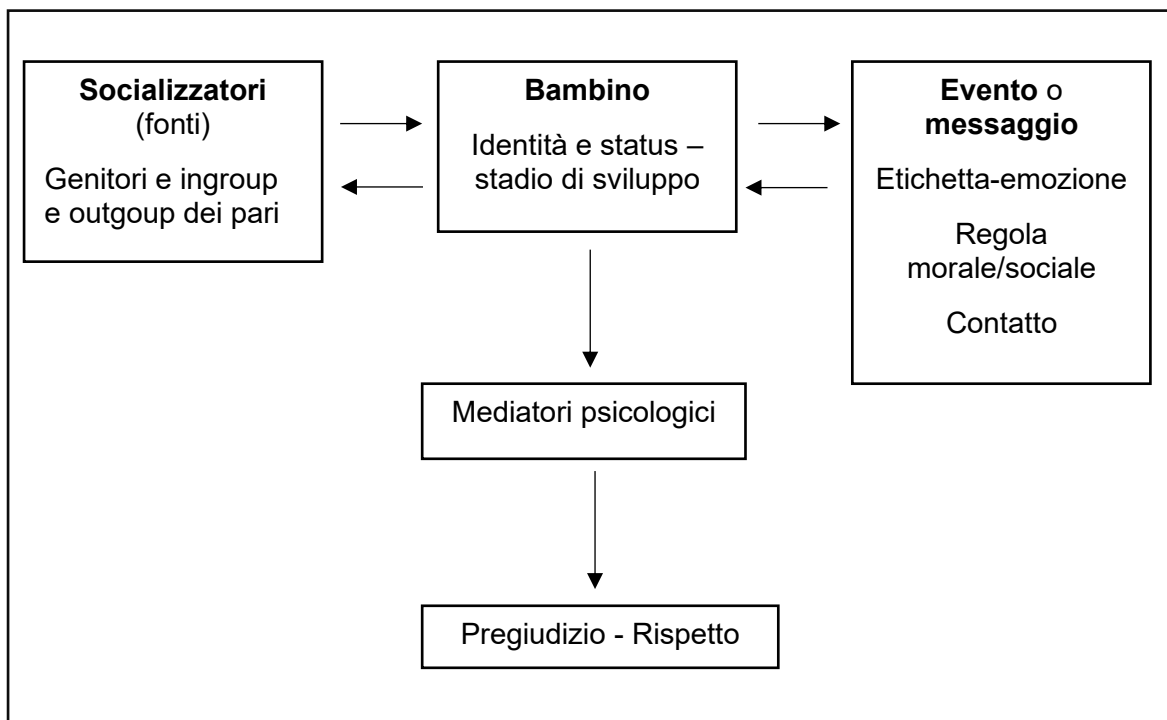


Figura 2.1 Quadro organizzativo delle variabili teoriche dei pregiudizi nei bambini (Aboud, Bigler e Levy, 2005)

2.4 Pregiudizi etnici nei bambini

Con il termine pregiudizio etnico si intende una forma di pregiudizio rivolta ad individui originari ed appartenenti ad un gruppo socio-culturale ed etnico diverso dal proprio, l'appartenenza ad un determinato gruppo è inferibile attraverso specifici marcatori etnici (es. colore della pelle).

Nel 1988 Aboud, rifacendosi alla teoria dello sviluppo infantile di Piaget (1938), propone un modello a stadi dello sviluppo della consapevolezza etnica e dei pregiudizi nei bambini mostrando come questo processo sia strettamente legato al processo di sviluppo cognitivo. Questo modello definisce tre diverse fasi evolutive:

1. La prima fase si estende dal primo anno di vita fino ai cinque anni. Questa fase è caratterizzata dal pensiero egocentrico quindi la categorizzazione del bambino si basa su aspetti prettamente percettivi e su elementi visibili e chiaramente distinguibili come, ad esempio, il sesso e l'appartenenza etnica.
2. La seconda fase si sviluppa tra i cinque ed i sette anni di età. All'età di cinque anni emerge il principio di conservazione ed il bambino comincia a collocare gli altri e sé stesso all'interno di specifiche e rigide categorie sociali enfatizzando la somiglianza con gli altri membri del proprio gruppo e le differenze con gli altri individui o gruppi sociali. Durante questa fase, nel processo di categorizzazione, viene anche dato maggior risalto a caratteristiche astratte e morali rispetto a quelle fisiche, in questo modo il proprio gruppo è ritenuto migliore rispetto agli altri.
3. La terza fase è quella che si verifica dopo i 7 anni di età e si caratterizza da una minore rigidità nella definizione delle diverse categorie e da una maggiore apertura verso la diversità.

Per studiare i pregiudizi etnici spesso ci si riferisce a due categorie: il gruppo maggioritario, ovvero quello predominante, e quello minoritario. Uno studio condotto da Raabe e Beelmann (2011) ha evidenziato come i bambini appartenenti ad entrambe le categorie sviluppino pregiudizi etnici tra i 2 e i 5 anni

di età. È all'interno di questo arco temporale che alcuni bambini cominciano a manifestare atteggiamenti negativi nei confronti degli altri gruppi etnici. Per i bambini appartenenti al gruppo maggioritario è necessario il semplice contatto positivo con altri gruppi etnici per ridurre i pregiudizi questo dato è in linea con la teoria dell'interazione intergruppi proposta da Allport nel 1954. Sia i bambini del gruppo maggioritario che quelli del gruppo minoritario con pochi o nessun contatto intergruppo mostrano un aumento del loro livello di pregiudizio con il passare degli anni (Raabe e Beelemann, 2011).

2.5 Come gli adulti vedono i pregiudizi nei bambini

Come è stato riportato nel paragrafo precedente, i bambini cominciano a manifestare pregiudizi etnici molto presto. Gli adulti, in particolare i genitori, rivestono un ruolo chiave nel processo di socializzazione dei bambini. Per questo motivo si rileva la loro importanza nell'analisi dei pregiudizi, con particolare riferimento a quelli di natura etnica e razziale, nei bambini. Attualmente si conosce ancora poco sul modo in cui i genitori reagiscano di fronte alla manifestazione di pregiudizi razziali da parte dei loro figli.

Il primo passaggio nell'analisi di questo fenomeno è avvenuto attraverso lo studio dell'interazione tra genitori e figli sulle questioni razziali. I risultati di molteplici studi condotti principalmente negli Stati Uniti, hanno messo in luce come molti genitori bianchi, nonostante credano che sia importante parlare di discriminazione e differenze etniche, tendano ad evitare questo tipo di conversazioni con i loro figli (Pahlke et al., 2012).

2.5.1 La socializzazione colorblind ed i pregiudizi etnici nei bambini

Una delle prime e maggiori influenze nella creazione di pregiudizi nei bambini è quella dei genitori. Nell'ultimo decennio, con particolare riferimento agli Stati Uniti, è emersa una nuova ideologia definita "*colorblindness*" (Rosenthal e Levy, 2010). Le persone aderenti a questa ideologia credono che l'attenzione rivolta alla questione razziale attraverso l'utilizzo di etichette o forme di

categorizzazione sulla base della provenienza o marcatori etnici sia discutibile se non alla base del razzismo stesso e per questo deve essere eliminata. Questa ideologia si fonda sulla credenza che non vi siano differenze tra i membri di diversi gruppi etnici. Come riportato da alcuni studi, le persone euro-americane hanno maggiori probabilità di abbracciare quest'ideologia rispetto a persone afro-americane (Neville, Lilly, Lee, Duran, e Browne, 2000; Ryan et al., 2007). In letteratura ci sono dimostrazioni del fatto che i bambini euro-americani abbraccino a loro volta l'ideologia *colorblind* (Apfelbaum et al., 2008). Questo può derivare dal fatto che i genitori socializzano i loro figli in modo tale da supportare questa visione del mondo. Una modalità attraverso cui questo avviene è l'evitamento di discussioni sulle tematiche relative alle differenze etniche e culturali, l'idea alla base è che evitando di evidenziare le differenze i bambini ne saranno meno sensibili ed avranno quindi, meno pregiudizi perché per loro non sarà una caratteristica saliente per il processo di categorizzazione (Katz, 2003). L'approccio delle madri euro-americane nei confronti dei loro bambini, relativo alle questioni razziali, è di rilevante importanza alla luce del fatto che i bambini euro-americani tendono ad avere pregiudizi etnici. Per queste ragioni, Pahlke, Bigler e Suizzo nel 2012 hanno condotto uno studio che ha messo in luce le conseguenze della socializzazione *colorblind* nelle madri e nei bambini prescolari euro-americani. I risultati di questo studio hanno rilevato come la tendenza della madri euro-americane ad adottare strategie di socializzazione *colorblind* non fosse sufficiente per prevenire lo sviluppo di pregiudizi etnici nei loro bambini. La mancanza di discussione su queste importanti tematiche porta le madri a non avere consapevolezza dei bias dei loro figli, e quindi a non poterli influenzare positivamente. Le conseguenze di questo sono una discordanza tra gli atteggiamenti della madre (bias pro afro-americani) e quelli dei figli (bias pro euro-americani) ed un'errata stima degli atteggiamenti dei loro figli; infatti, le madri si aspettavano che questi atteggiamenti fossero in linea con i propri. La mancanza di consapevolezza degli atteggiamenti dei loro figli è sia causa che conseguenza del loro approccio di socializzazione *colorblind*. La mancanza di conversazioni sui pregiudizi etnici, per paura di favorirli e crearli, porta le madri a non essere consapevoli dei pregiudizi che i loro bambini hanno già sviluppato.

2.5.2 Il ruolo della motivazione interna a rispondere senza pregiudizi

Un altro importante studio condotto con lo scopo di investigare le aspettative e le reazioni dei genitori nei confronti dei pregiudizi nei loro bambini è quello condotto da Scott e colleghi nel 2020. Nella loro ricerca questi autori hanno utilizzato la *Internal Motivation to Respond without Prejudice Scale* (abbreviato in IMS), il presupposto di questo studio è che le persone che ottengono punteggi elevati su questa scala hanno internalizzato dei valori e creato standard molto rigidi che proibiscono loro di manifestare pregiudizi nei confronti degli altri. Secondo il medesimo principio, persone con bassi punteggi IMS hanno interiorizzato dei valori meno forti riguardo l'accettabilità dei pregiudizi e quindi hanno stabilito degli standard più indulgenti che permettono loro di esprimere pregiudizi anche esplicitamente (Plant e Devine, 1998). Inoltre, i livelli di IMS influenzano il modo in cui le persone rispondono quando il loro comportamento esprime maggiori pregiudizi di quanto lo ritengano accettabile. Per le persone con alti livelli di IMS l'infrazione ai propri standard è connessa ad una risposta affettiva negativa come, ad esempio, il senso di colpa, rivolta verso sé stessi ed alla messa in atto di comportamenti con lo scopo di riallineare il comportamento con i propri standard. L'infrazione ai propri standard, per le persone con bassi livelli di IMS, invece, non porta a questa tipologia di conseguenze di natura affettiva o comportamentale (Amodio et al., 2007; Monteith, 1993; Monteith, Ashburn-Nardo, Voils, e Czopp, 2002). Gli studi precedenti a quello di Scott e collaboratori (2020) si sono concentrati prevalentemente sugli effetti interpersonali della trasgressione ai propri valori, mentre questi ricercatori hanno cercato di estendere la ricerca alla diade genitore-bambino. I risultati di questa ricerca hanno rilevato che l'aumento dei punteggi IMS nei genitori è connesso all'imposizione di standard senza pregiudizi più rigidi e alla previsione che il comportamento dei loro figli fosse in linea con tali standard. Congruentemente, i genitori con bassi livelli di IMS imponevano standard meno rigidi e si aspettavano che i loro figli mostrassero più bias rispetto a quelli attesi dai genitori con un alto punteggio all'IMS (Scott, Shutts e Devine, 2020).

2.5.3 Gli adulti sottostimano i pregiudizi nei bambini

Come evidenziato nei due studi appena presentati (Pahlke, Bigler e Suizzo 2012; Scott, Shutts e Devine, 2020) tra gli adulti è presente una tendenza a non parlare con i propri figli di differenze e pregiudizi etnici. Uno studio condotto da Sullivan, Wilton e Apfelbauman (2021) si è proposto di indagare le motivazioni che possono spingere i genitori a ritardare le conversazioni relative alle differenze etniche con i loro bambini negli Stati Uniti. A tale scopo, questi studiosi hanno esaminato la relazione tra la credenza degli adulti rispetto alla capacità di elaborazione del concetto di etnia nei bambini e la loro predisposizione a parlare di questo argomento con dei bambini. I risultati di questa ricerca hanno messo in luce che la stima che gli adulti degli Stati Uniti fanno sul quando i bambini sviluppano la capacità di elaborare e comprendere il concetto di etnia è profondamente lontana dalle stime derivate dalla letteratura. Nello specifico, la media di questa stima è di quattro anni e mezzo inferiore rispetto a quella suggerita dall'evidenza scientifica e questa differenza non viene registrata per altri aspetti dello sviluppo sociale o generale del bambino. Questa credenza rappresenta anche il migliore predittore per inferire quale, secondo l'adulto, sarebbe l'età più opportuna per cominciare a parlare con i bambini di tematiche legate alle differenze e discriminazioni etniche. A sostegno di questa evidenza c'è il fatto che quando agli adulti vengono a conoscenza della realtà dei fatti, la loro volontà di trattare questa tematica viene espressa più precocemente, avvicinandosi all'età effettiva in cui la capacità di processare queste informazioni si esplica. Per riassumere quindi la tendenza a non parlare di tematiche relative all'etnia deriva dalla credenza che i bambini non siano ancora in grado di comprendere e processare queste informazioni, e questa mancata discussione fa sì che gli adulti, a loro volta, non siano consapevoli della possibile presenza di pregiudizi etnici nei bambini.

2.5.4 Come gli adulti vedono i pregiudizi negli altri bambini

Gli studi riportati fino ad ora (Pahlke, Bigler e Suizzo 2012; Scott, Shutts e Devine, 2020; Sullivan, Wilton e Apfelbauman, 2021) si sono concentrati

sull'analisi della diade genitore-bambino in quanto la letteratura ha rilevato l'importanza del coinvolgimento dei genitori per produrre effetti significativi e a lungo termine nella riduzione dei pregiudizi etnici nei bambini (Perry et al., 2019; Rutland e Killen, 2015; Scott et al., 2020). I genitori rappresentano degli agenti sociali chiave nella vita dei bambini anche per quanto riguarda il contesto intergruppi. Secondo la teoria dello sviluppo intergruppi (DIT; Bigler e Liben, 2007) i genitori rivestono un ruolo cruciale nel guidare i loro figli nella comprensione e valutazione dei gruppi sociali. È stato dimostrato che i genitori con atteggiamenti positivi nei confronti degli altri gruppi etnici hanno dei figli con atteggiamenti positivi (Degner e Dalege, 2013). È quindi evidente l'importanza del ruolo genitoriale per ridurre i pregiudizi etnici dei loro bambini, soprattutto nelle famiglie bianche. Come riportato precedente in questo capitolo, una delle ragioni per cui i genitori bianchi falliscono nel prendere provvedimenti concreti per ridurre i pregiudizi etnici nei loro bambini è il loro non essere consapevoli del fatto che ci sia effettivamente un problema al quale rivolgersi (Pahlke et al., 2012; Scott et al., 2020). In letteratura è quindi stato stabilito che i genitori bianchi non si aspettano che i propri figli esprimano pregiudizi etnici ma è importante analizzare anche cosa pensino della probabilità che altri bambini esprimano pregiudizi etnici. Questo tipo di analisi si rivela cruciale per comprendere che tipo di approccio adottare al fine di ridurre i bias etnici nei bambini. Lo studio condotto da Scott e colleghi nel 2022 si è quindi posto l'obiettivo di analizzare come gli adulti percepiscano i pregiudizi degli altri bambini e non solo dei propri figli, considerando nello specifico i pregiudizi rivolti ai bambini neri. I risultati di questo studio hanno confermato come i genitori bianchi non si aspettano che i propri figli esprimano pregiudizi etnici, come già rilevato dallo studio di Scott e colleghi (2020) ma, in aggiunta alle ricerche precedenti, ha dimostrato come i genitori bianchi pensino ai pregiudizi etnici dei loro figli e degli altri bambini allo stesso modo, ovvero li sottostimano e la previsione dei pregiudizi nei loro bambini è correlata alla previsione di pregiudizi in altri bambini. Questi ricercatori hanno anche cercato di definire le motivazioni che rendono i genitori inconsapevoli dei pregiudizi etnici dei loro figli e propongono diverse spiegazioni: la prima spiegazione sarebbe che i genitori sono vittima di *bias di conferma* (Darley e

Gross, 1983) ovvero si sintonizzano nelle situazioni in cui i loro figli non esprimono pregiudizi ed ignorano quelle in cui, invece li esprimono. Un'altra ragione potrebbe risiedere nel fatto che i genitori non osservano i loro figli nelle situazioni in cui è probabile che manifestino questi pregiudizi. Resta comunque il fatto che diversi articoli che discutono i pregiudizi etnici nei bambini bianchi sono facilmente reperibili e fruibili. È quindi possibile che, generalmente, i genitori bianchi non credano che gli articoli sui pregiudizi etnici nei bambini bianchi siano personalmente rilevanti (Scott et al., 2022).

CAPITOLO 3

PARENTAL CARE MOTIVATIONAL SYSTEM

3.1 Che cos'è il parental care motivational system

Il primo studioso a teorizzare l'esistenza di un sistema specifico per la cura genitoriale fu McDougall nel 1908, il quale lo denominò "*istinto genitoriale*". Questo istinto venne definito come "*la fonte, non solo della tenerezza genitoriale ma di tutte le emozioni caratterizzate dalla tenerezza e dagli impulsi benevoli*" (McDougall, 1908). Gli studi condotti successivamente hanno teorizzato che l'evoluzione dei comportamenti di cura genitoriale rappresentino la base dell'empatia, la compassione e il comportamento altruistico (Preston, 2013) ed è stato anche rilevato un loro collegamento con l'attaccamento di natura romantica (Bell, 2001). La caratteristica affettiva che contraddistingue le cure genitoriali è stata riconosciuta essere psicologicamente distinta rispetto ad altri stati affettivi (Kalawski, 2010; Lishner, Batson, e Huss, 2011). In letteratura i modelli motivazionali vengono distinti tra quelli relativi ad un processo e quelli relativi ad un contenuto (Carver e Scheier, 2012): il *parental care motivational system* appartiene alla seconda categoria, ovvero utilizza metodi induttivi e deduttivi per rilevare dei bisogni specifici (Deci e Ryan, 2000). Il *parental care motivational system* è un sistema motivazionale che non fa riferimento ad un'esperienza soggettiva ma costituisce un vero e proprio sistema regolatorio, sede di diversi meccanismi che si sono evoluti per regolare risposte comportamentali specifiche le quali, anticamente, avevano lo scopo di garantire la trasmissione genica (Schaller, Kenrick, Neel, e Neuberg, 2017).

Studi recenti hanno constatato come la cura genitoriale sia biologicamente fondata e rappresenti un sistema motivazionale psicologicamente unico (Aunger e Curtis, 2013; Kenrick, Griskevicius, Neuberg, e Schaller, 2010). Da un punto di vista biologico, i sistemi motivazionali servono a favorire la *fitness* riproduttiva (Aunger e Curtis, 2013; Bernard, Mills, Swenson, e Walsh, 2005; Kenrick et al.,

2010; Schaller, Neuberg, Griskevicius, e Kenrick, 2010), la quale non serve solo alla mera sopravvivenza del singolo organismo e alla sua riproduzione ma è necessaria anche per la sopravvivenza della prole affinché anch'essa raggiunga la capacità riproduttiva (Buckels et al., 2015). A differenza di altre specie animali, la prole umana impiega più tempo per diventare autonoma (Geary, 2000; Taylor et al., 2000); per questa ragione, evolutivamente si è sviluppato un sistema motivazionale in grado di regolare comportamenti di cura da parte dei genitori nei confronti dei loro figli (Aunger e Curtis, 2013; Kenrick et al., 2010; McDougall, 1908).

Il *parental care motivational system* viene attivato dalla percezione di stimoli rilevanti, come ad esempio i bambini, e tale processo può avere luogo sia nei genitori che nei non-genitori (Buckels et al., 2015). Il sistema di cura genitoriale viene attivato da stimoli percettivi ed eventi che denotano il bisogno immediato di fornire cura alla prole (Buckels et al., 2015). Questo meccanismo è particolarmente evidente in tutte le ricerche che hanno portato alla luce i cambiamenti fisiologici che si verificano con la genitorialità, come ad esempio i cambiamenti ormonali, i quali facilitano la creazione del legame genitore-prole e/o risposte di protezione nei confronti dei figli. Questi elementi costituiscono le fondamenta per la cura genitoriale (e.g., Atzil, Hendler, e Feldman, 2011; Edelstein, Stanton, Henderson, e Sanders, 2010; Gordon, Zagoory-Sharon, Leckman, e Feldman, 2010; Hahn-Holbrook, Holbrook, e Haselton, 2011; Hume e Wynne-Edwards, 2005; Leuner, Glasper, e Gould, 2010). Il fenomeno relativo ai cambiamenti fisiologici non interessa solo le madri, soggette alla gravidanza, ma anche i padri: questo sta ad indicare l'importante ruolo giocato da elementi percettivi e situazionali nella generazione di queste variazioni (Buckels et al., 2015). Dalla letteratura emerge inoltre che anche se il *parental care motivational system* viene attivato in misura maggiore nei genitori, esso non è una loro esclusiva prerogativa ma caratterizza tutti gli esseri umani, quindi, può innescarsi momentaneamente anche nei non-genitori in risposta a stimoli percettivi ed eventi che simulano la presenza di una prole (Brosch, Sander, e Scherer, 2007; Cárdenas, Harris, e Becker, 2013).

3.2 Differenze individuali

In generale, i sistemi motivazionali non vengono attivati allo stesso modo e con la stessa frequenza in tutti i soggetti, e la motivazione alla genitorialità non fa eccezioni (Buckels et al., 2015). Alcune tra queste differenze si basano su distinzioni socio-demografiche, come ad esempio l'essere genitori o meno; per quanto vi sia un'attivazione per entrambe le categorie, nei genitori si registrerà un'attivazione maggiore. Inoltre per le donne, rispetto agli uomini, si registra un'attivazione maggiore, probabilmente questo dipende, in una certa qual misura, dal fatto che culturalmente il ruolo di caregiver primario viene rivestito in misura maggiore dalle donne (Taylor et al., 2000). Altre caratteristiche in grado di influenzare una risposta positiva nei confronti dei bambini sono l'empatia, il senso di vicinanza con gli altri ed il bisogno di appartenenza (Lehman et al., 2013).

Uno studio del 2018 (Hofer, Buckels, White, Beal e Schaller, 2018) ha messo in luce come le differenze individuali nell'attivazione del *parental care motivational system* dipendano da due fattori concettuali; il primo fa riferimento alla propensione a proteggere i bambini che potrebbero trovarsi in situazioni di rischio, mentre il secondo riflette una risposta *approach-oriented* nei confronti dei bambini ed un'inclinazione a trattare i bambini in maniera supportiva ed accudente.

Lo strumento utilizzato per rilevare le differenze individuali nell'attivazione del parental care motivational system è la *Parental Care and Tenderness Scale*, abbreviata con *PCAT* (Buckels et al., 2015). Si tratta di un questionario somministrabile sia ai genitori che ai non-genitori e valuta gli atteggiamenti di cura e di protezione nei confronti dei bambini, nonché come ed in che misura questi esperiscano sentimenti di tenerezza in presenza di bambini.

3.3 Implicazioni del parental care motivational system

Data la sua funzione di supportare il fornire cure genitoriali, l'attivazione del *parental care motivational system* è in grado di prevedere l'attivazione di

comportamenti di ipervigilanza nei confronti di potenziali minacce ed atteggiamenti di avversione verso il rischio sia nei genitori che nei non-genitori (Schaller, 2018). In linea con questo risultato è stato rivelato che i genitori sono portati a percepire gli uomini potenzialmente minacciosi come più spaventosi, rispetto ai non genitori (Fessler, Holbrook, Pollack, e Hahn-Holbrook, 2014). Ma anche nei non genitori l'attivazione dei comportamenti sopra descritti è più forte in alcune situazioni specifiche, ovvero quando ci sono dei bambini presenti, oppure in tutte quelle situazioni in cui il ruolo genitoriale è particolarmente saliente (Schaller, 2018). Questi risultati evidenziano come il *parental care motivational system* da una parte promuova risposte di cura nei confronti di determinati elementi, dall'altra produca risposte avversive nei confronti di altri che vengono percepiti come potenziali fonti di pericolo (Schaller, 2018)

In linea con queste constatazioni, è stato riscontrato come l'attivazione del *parental care motivational system* porti a giudicare moralmente più aspramente gli altri, sia per i genitori che per i non-genitori (Eibach, Libby, e Ehrlinger, 2009). È importante sottolineare che questa maggiore asprezza nel giudicare l'infrazione alle norme correla con l'attivazione *del parental motivational system* solo quando il trasgressore è un adulto, quando a commettere la stessa trasgressione è un bambino, tale attivazione predice giudizi morali più indulgenti (Hofer et al., 2017).

CAPITOLO 4

METODOLOGIA

4.1 Obiettivi dello studio e partecipanti

Il presente studio ha come obiettivo quello di indagare la previsione degli atteggiamenti intergruppi nei bambini da parte degli adulti. Nello specifico, ai partecipanti viene chiesto attraverso un questionario di prevedere gli atteggiamenti di bambini di 5-6 anni di diverse nazionalità sia in relazione al proprio ingroup (stessa nazionalità) che in relazione ad altre nazionalità, le quali costituiscono l'outgroup. Viene indagata anche la motivazione genitoriale dei partecipanti ed il loro orientamento alla dominanza sociale per verificare l'eventuale presenza di una relazione tra queste predisposizioni e le credenze relative agli atteggiamenti intergruppi nei bambini.

L'ipotesi della ricerca è che una maggiore propensione alla cura genitoriale porti a prevedere un minor numero di bias intergruppi. La previsione, quindi, è che le persone che hanno ottenuto un punteggio alto sulla scala relativa alla motivazione genitoriale prevedano un minor numero di bias intergruppi. Mentre, persone che ottengono un punteggio più elevato alla scala relativa alla dominanza sociale dovrebbero prevedere un maggior numero di bias.

Lo studio è stato completato da 109 partecipanti di cui: 73 femmine, 25 maschi e 11 non-binary. L'età media rilevata è di 29.21 anni (DS=12.01 anni, range 18-69 anni). I risultati ottenuti da tre partecipanti, che hanno dichiarato di avere origini straniere, sono stati esclusi dalla ricerca.

4.2 Metodologia e strumenti

La raccolta dati è avvenuta nel mese di novembre 2022 attraverso la somministrazione di un questionario online. Lo studio consta di tre tipologie di

questionari differenti: la prima sulla previsione degli atteggiamenti nei bambini, la seconda sulle motivazioni genitoriali e la terza sulla dominanza sociale. Al termine della compilazione dei tre questionari sono state raccolte delle informazioni socio-demografiche quali l'età, il genere e la nazionalità. Prima dell'inizio della compilazione del questionario i partecipanti hanno fornito il consenso informato che prevedeva una breve descrizione dei compiti che sarebbero stati proposti nonché le garanzie rispetto al totale anonimato.

4.2.1 Previsione degli atteggiamenti nei bambini

In questa prima parte, è stato indicato al partecipante che precedentemente, erano state condotte delle ricerche su bambini di 5-6 anni, ai quali veniva chiesto di pensare ad un loro coetaneo che poteva provenire da diversi paesi del mondo e di indicare quanto avrebbero voluto diventare amici di questo bambino. Al partecipante è stato chiesto di provare a prevedere le loro risposte immedesimandosi con quei bambini. I bambini ai quali viene chiesto di immedesimarsi provengono da diversi paesi, nello specifico nel presente studio ci si riferisce a:

- 1) Bambino immigrato dal Sud America.
- 2) Bambino immigrato dall'Africa Centrale.
- 3) Bambino immigrato dalla Cina.
- 4) Bambino italiano con la pelle bianca.

Al partecipante viene richiesto di assumere il punto di vista di ciascuno di questi bambini e rispondere alla domanda: "Quanto questo bambino vorrebbe fare amicizia con un altro bambino?" Il quale può avere la sua stessa nazionalità, oppure avere una nazionalità diversa. Le risposte vengono fornite su una scala continua che va da 0 a 100, in cui 0 equivale a "per nulla" e 100 a "moltissimo". Un esempio di domanda presentata dal questionario è: "Provi ad immedesimarti in un bambino immigrato dalla Cina di 5-6 anni. Quanto un bambino immigrato dalla Cina vorrebbe fare amicizia con un coetaneo italiano di pelle bianca?" I

partecipanti quindi, rispondevano ad un totale di 16 domande (i.e., quattro bambini nei quali veniva chiesto di immedesimarsi per ciascuno dei quali bisognava prevedere quattro risposte).

4.2.2 Percezione dei bambini

Per rilevare la percezione generale che il partecipante ha dei bambini è stata somministrata la *Parental Care and Tenderness Scale* (Buckles et al., 2015; versione italiana Castelli, Garau e Carraro, 2023). La scala è composta da 25 item suddivisi a loro volta in 5 sottoscale: cura, piacevolezza, protezione, tenerezza-positiva e tenerezza-negativa. Il partecipante risponde ad ogni item con una scala Likert a 5 punti. Per le scale di: piacevolezza, cura e protezione bisogna esprimere il grado di accordo con le situazioni presentate su una scala Likert dove 1 corrisponde a “fortemente in disaccordo” e 5 a “fortemente in disaccordo”. Per le scale relative alla tenerezza, invece, al partecipante viene chiesto di esprimere quanto la situazione presentata gli suscita tenerezza in una scala Likert a 5 punti dove 1 corrisponde a “nessuna tenerezza” mentre 5 corrisponde a “molta tenerezza”. Nella tabella 4.2 sono riportati degli esempi di item per ciascuna sottoscala.

Tipologia di sottoscala	Esempio di item
Cura	“I bambini mi riempiono il cuore”
Piacevolezza	“Non mi piace avere intorno dei bambini”
Tenerezza negativa	“Senti un bambino piangere forte su un aereo”
Tenerezza positiva	“Un bambino ti manda baci per salutarti”
Protezione	“Farei male a chiunque rappresentasse una minaccia per un bambino”

Figura 4.1 Esempio item del PCAT

4.2.3 Dominanza sociale

L'ultimo questionario ad essere somministrato è quello relativo alla dominanza sociale. La scala utilizzata è la *Social Dominance Orientation* (Ho et al., 2015; versione italiana di Aiello et al., 2019), comprendente 8 item, la quale misura la tendenza a preferire le strutture sociali gerarchiche e la disuguaglianza sociale. Al partecipante viene chiesto di indicare il suo grado di accordo nei confronti delle affermazioni riportate su una scala Likert a 7 punti che va da "completamente d'accordo" a "completamente in disaccordo". Gli item misurano due sottodimensioni, una relativa alla dominanza ed una all'egualitarismo: la dimensione della dominanza rappresenta la preferenza ad un'organizzazione gerarchica dei gruppi sociali nella quale il gruppo dominante opprime attivamente i gruppi subordinati; la dimensione dell'egualitarismo invece rappresenta l'opposizione all'uguaglianza tra i diversi gruppi. Esempi di item di questa scala sono:

- "Alcuni gruppi di persone sono semplicemente inferiori rispetto ad altri gruppi".
- "L'uguaglianza fra gruppi dovrebbe essere il nostro ideale".
- "Per farsi strada nella vita a volte è necessario passare sopra gli altri gruppi.

CAPITOLO 5

RISULTATI

5.1 Risultati relativi al PCAT e SDO

5.1.1 Parental Care and Tenderness Scale

Dopo aver opportunamente ricodificati i punteggi per alcuni item in maniera tale che i valori elevanti rappresentassero sempre un'elevata motivazione parentale, è stata valutata l'attendibilità della scala PCAT che si è dimostrata essere molto alta (*alpha di Cronbach*= .927). Successivamente è stata calcolata una media dei punteggi sulla base delle risposte registrate sui 25 item che è risultata essere pari a 3.49 con una deviazione standard di .74. In accordo con la letteratura le femmine hanno riportato dei punteggi maggiori ($M=3.60$, $DS=.73$) rispetto ai maschi ($M=3.37$, $DS=.75$) anche se tale differenza non si è rivelata essere particolarmente significativa ($p = .08$). I punteggi ottenuti nella scala PCAT sono significativamente correlati all'età dei partecipanti, $r(106)= .381$, $p<.001$, il che indica una maggiore motivazione genitoriale nei partecipanti con un'età maggiore.

5.1.2 Social Dominance Orientation Scale

La scala SDO ha dimostrato una buona attendibilità (*alpha di Cronbach* = .84). Successivamente è stata calcolata la media dei punteggi ottenuti su tutti e 8 gli item ($M= 1.46$, $DS= .57$). Non è stata rivelata nessuna differenza di genere ($p= .39$). I punteggi ottenuti nella scala non sono correlati con l'età o i punteggi ottenuti alla scala PCAT ($ps> .56$).

5.2 Previsione degli atteggiamenti intergruppi

5.2.1 Previsione atteggiamenti bambini italiani bianchi

L'analisi della previsione degli atteggiamenti nei bambini è partita ponendo l'attenzione sui membri dell'ingroup, ovvero su quanto ci si aspettasse che i bambini italiani bianchi desiderassero giocare con bambini di diverse etnie. A questo scopo, è stata condotta un'analisi multivariata della varianza in cui il gruppo target è stato designato come fattore entro i soggetti. È stato registrato un effetto significativo del gruppo target, $F(3,315) = 57.35$, $p < .001$. Ovvero, i partecipanti si aspettavano che i bambini bianchi italiani provassero un maggiore desiderio di giocare con altri bambini bianchi rispetto a bambini del Sud America ($p < .001$) i quali comunque nelle aspettative vengono preferiti ai bambini provenienti dalla Cina ($p = .033$). Non è stata rivelata alcuna differenza significativa tra le preferenze previste nei confronti dei bambini provenienti dalla Cina e quelli dell'Africa Centrale. Nel grafico 5.1 viene rappresentata la distribuzione dei punteggi per ciascuna categoria.

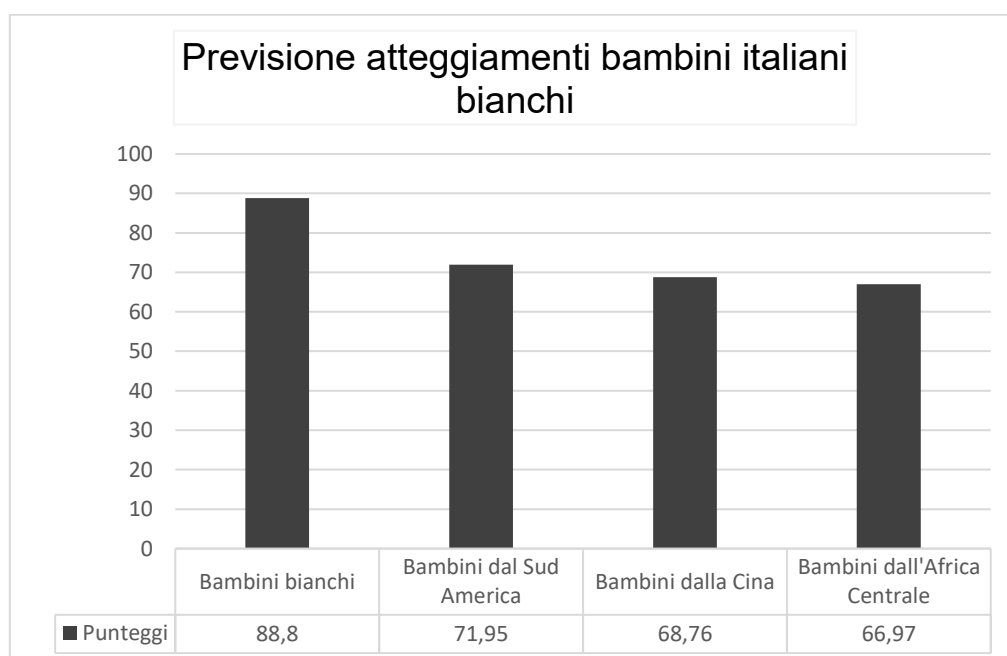


Figura 5.1 Grafico sulla previsione degli atteggiamenti dei bambini italiani bianchi

5.2.2 Previsione atteggiamenti bambini dal Sud America

Sulle previsioni degli atteggiamenti dei bambini provenienti dal Sud America è stata condotta la stessa analisi ed anche qui si è registrato un effetto significativo del gruppo target, $F(3,315) = 65.93, p < .001$. Tutte e quattro le medie si sono rivelate essere diverse tra loro: la previsione è che i bambini del Sud America preferiscano giocare con altri bambini del Sud America rispetto a bambini italiani bianchi ($p < .001$), i quali sono comunque preferiti rispetto che con bambini provenienti dalla Cina ($p = .001$) i quali, a loro volta vengono preferiti ai bambini provenienti dall'Africa Centrale ($p < .001$). Nel grafico 5.2 viene rappresentata la distribuzione dei punteggi per ciascuna categoria.

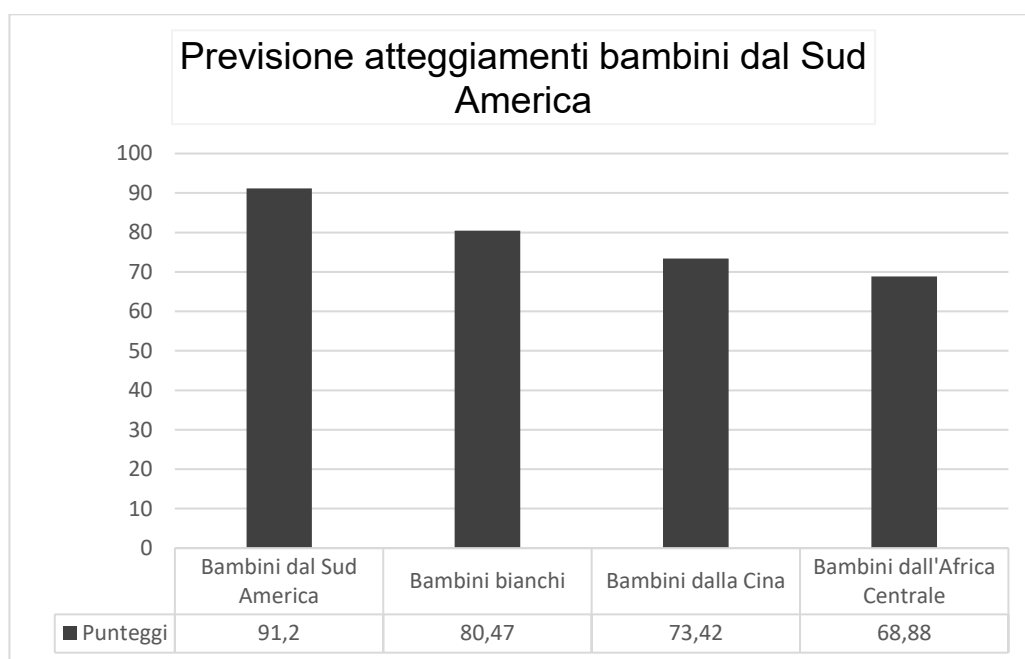


Figura 5.2 Grafico sulla previsione degli atteggiamenti dei bambini provenienti dal Sud America

5.2.3 Previsione atteggiamenti bambini dal Africa Centrale

Anche per quanto riguarda la previsione degli atteggiamenti dei bambini provenienti dall'Africa Centrale è stato registrato un effetto significativo, $F(3,315)$

= 58.68, $p < .001$. La previsione dei partecipanti è che i bambini provenienti dall’Africa Centrale preferiscano essere amici di altri bambini provenienti dall’Africa Centrale rispetto che di bambini italiani bianchi ($p < .001$), il cui livello di preferenza è analogo a quello ipotizzato nei confronti dei bambini provenienti dal Sud America. I bambini con i quali volevano essere meno amici, secondo le previsioni, sono quelli provenienti dalla Cina ($p < .001$). Nel grafico 5.3 viene rappresentata la distribuzione dei punteggi per ciascuna categoria.

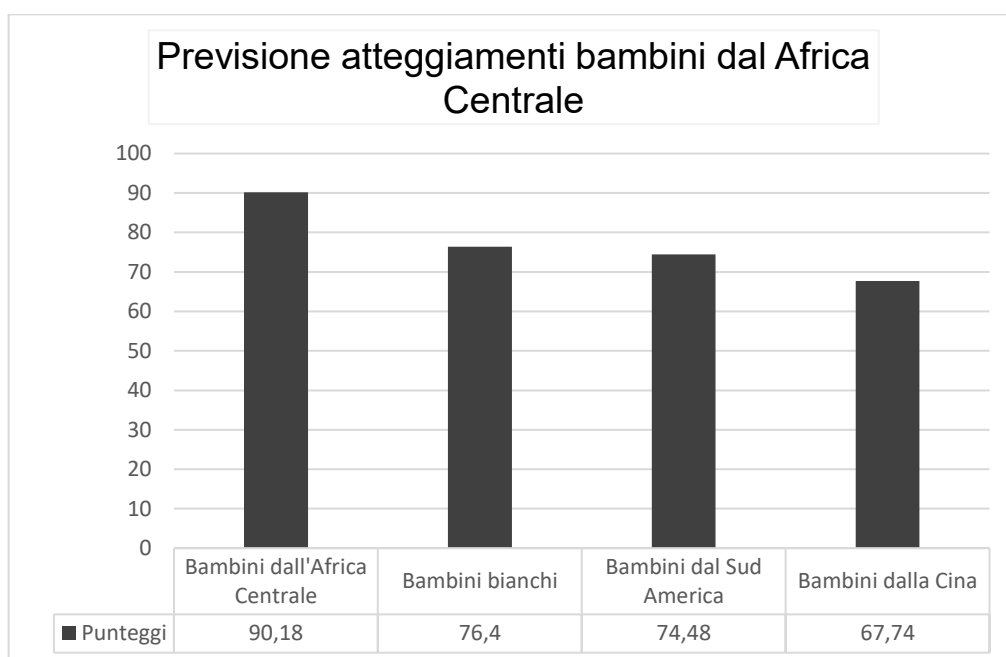


Figura 5.3 Grafico sulla previsione degli atteggiamenti dei bambini provenienti dall’Africa Centrale

5.2.4 Previsione atteggiamenti bambini dalla Cina

Anche nel caso dei bambini provenienti dalla Cina è stato registrato un effetto significativo nel gruppo target $F(3,315) = 87.63, p < .001$. La previsione dei partecipanti è che i bambini provenienti dalla Cina preferiscano giocare con altri bambini provenienti dalla Cina rispetto che con bambini italiani bianchi ($p < .001$), che comunque vengono preferiti ai bambini provenienti dal Sud America ($p = .001$). Prevedevano inoltre che i bambini del Sud America venissero preferiti

ai bambini provenienti dall’Africa Centrale ($p < .001$). Nel grafico 5.4 viene rappresentata la distribuzione dei punteggi per ciascuna categoria.

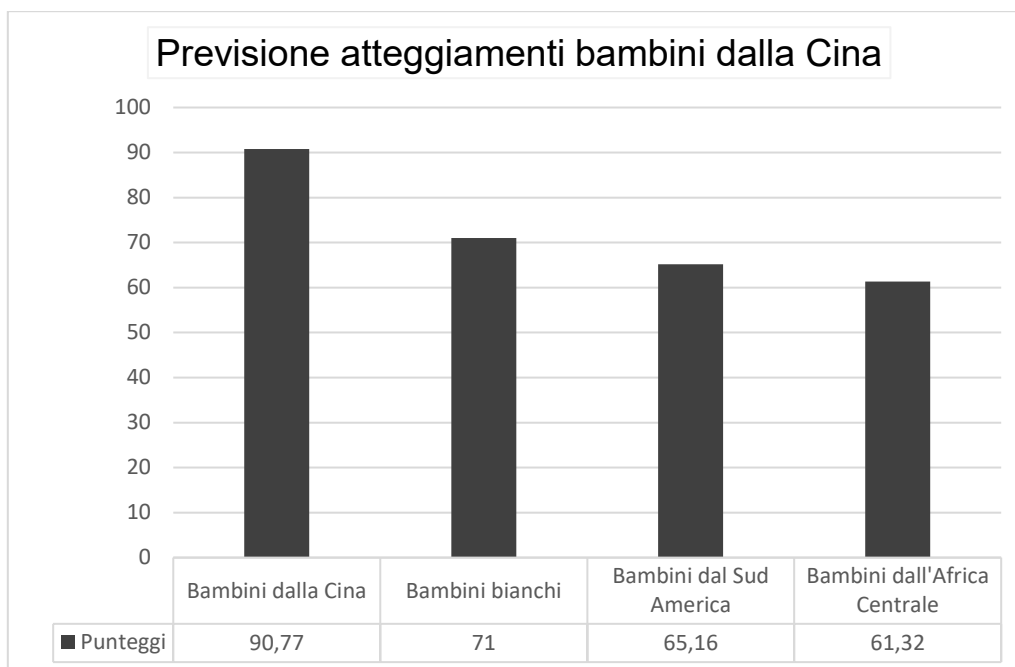


Figura 5.2 Grafico sulla previsione degli atteggiamenti dei bambini provenienti dal Sud America

Riassumendo, questi risultati delineano uno schema ben definito: per tutti i gruppi è stato prevista la presenza di bias intergruppi, ovvero un maggior desiderio di fare amicizia con i membri del proprio ingroup piuttosto che con membri appartenenti ad altri gruppi etnici. Inoltre, si ipotizza che i bambini immigrati preferiscano essere amici di bambini italiani bianchi i quali rappresentano il gruppo maggioritario, piuttosto che di bambini immigrati appartenenti ad altri gruppi diversi dal proprio.

5.3 Il ruolo della motivazione genitoriale

È stata compiuta un’analisi di regressione sulla previsione degli atteggiamenti di ciascun gruppo utilizzando i punteggi del PCAT e SDO come

predittori. Nello specifico, per quanto riguarda la previsione degli atteggiamenti dei bambini italiani bianchi è stato calcolato un indice relativo ai bias intergruppi dato dalla differenza tra il desiderio di essere amici con altri bambini italiani bianchi e i bambini immigrati appartenenti alle altre tre categorie. L'analisi di regressione ha rilevato che né il punteggio del PCAT ($p = .11$), né quello di SDO ($p = .93$) sono in grado di prevedere il bias intergruppi. Sebbene l'effetto non sia significativo, la direzione dell'associazione tra i punteggi ottenuti nel PCAT ed il bias intergruppi segnala che all'aumentare della motivazione genitoriale si osserva una previsione minore del bias.

Per quanto riguarda la previsione degli atteggiamenti dei bambini provenienti dal Sud America. L'analisi di regressione ha rilevato che il PCAT è un predittore marginalmente significativo delle aspettative sugli atteggiamenti intergruppi: $\beta = -.185$, $p = .059$, 95% CI [-8.10, .154]. Questo dato suggerisce che a maggiori livelli di motivazione genitoriale le aspettative sui bias intergruppi diminuiscono. Non è stato rilevato nessun effetto riconducibile al punteggio SDO ($p = .38$).

Relativamente agli atteggiamenti dei bambini provenienti dalla Cina è stato calcolato un altro indice specifico sempre ricavato dalla differenza tra il desiderio di giocare con i membri del proprio ingroup ed i bambini appartenenti ai tre outgroup. Anche in questo caso, né i punteggi PCAT ($p = .14$) né quelli SDO ($p = .47$) si sono rilevati essere predittori della valutazione degli atteggiamenti intergruppi. Nonostante questo, per quanto riguarda il PCAT, è stata rilevata una tendenza per la quale a maggiori livelli di motivazione genitoriale si associano minori aspettative di bias intergruppi.

Per quanto riguarda gli atteggiamenti dei bambini provenienti dall'Africa Centrale è stato calcolato un altro indice specifico ricavato dalla differenza tra il desiderio di giocare con i membri del proprio ingroup ed i bambini appartenenti ai tre outgroup. L'analisi di regressione condotta su questo gruppo ha rilevato che il punteggio PCAT è un forte predittore dell'aspettativa sugli atteggiamenti intergruppi $\beta = -.271$, $p = .005$, 95% CI [-10.42, -1.88], dimostrando che al

crescere dei livelli di motivazione genitoriale, diminuiscono le aspettative di bias intergruppi. I punteggi SDO invece, non si sono rilevati essere predittivi ($p = .53$).

Determinato l'emergere di un pattern significativo dall'analisi dei gruppi analizzati separatamente, è stato calcolato un punteggio complessivo sulla previsione di ingroup bias, non specifico dei singoli gruppi. L'analisi di regressione su questo punteggio complessivo ha rilevato che il PCAT è un predittore significativo $\beta = -.23$, $p = .020$, 95% *CI* [-8.82, -.763] quindi, all'aumentare di livelli di motivazione genitoriale diminuiscono le aspettative circa la presenza di ingroup bias. SDO invece, non si è dimostrato essere un predittore significativo ($p = .53$). Il calcolo di un punteggio complessivo sulla previsione dei bias intergruppi ha fornito l'occasione di testare la forza dell'effetto, ovvero di quanto le persone si aspettano che i bambini manifestino bias intergruppi a prescindere dalla loro appartenenza ad uno specifico gruppo. È stato eseguito un t-test per confrontare i valori osservati nello studio con il valore di zero ovvero, l'assenza di bias intergruppi, il quale ha rilevato un effetto significativo, $t(105) = 12.89$, $p < .001$, $d = 1.25$ ($M = 19.67$, $DS = 15.70$). In maniera rilevante, solo il 12.3% del campione ha riportato un punteggio uguale o inferiore a zero.

CAPITOLO 6

DISCUSSIONE E CONCLUSIONE

6.1 Discussione

L'obiettivo che questo studio si è posto è quello di indagare se ed in che modo gli adulti siano in grado di prevedere gli atteggiamenti intergruppi nei bambini facendo particolare riferimento ai bias etnici data l'importanza degli adulti nei processi di socializzazione dei bambini. Sono stati poi presi in considerazione due possibili predittori di questa previsione: la motivazione genitoriale il cui punteggio è stato ottenuto attraverso la somministrazione del *Parental Care and Tenderness Scale* (Buckles, 2015; versione italiana Castelli, Garau e Carraro, 2023) e l'orientamento alla dominanza sociale, il cui punteggio è stato ottenuto attraverso la somministrazione della scala *Social Dominance Orientation* (Ho et al., 2015; versione italiana di Aiello et al., 2019). Le ipotesi erano che una maggiore propensione alla cura genitoriale porti a prevedere un minor numero di ingroup bias, mentre un maggiore orientamento alla dominanza sociale dovrebbe portare a prevedere un maggior numero di bias.

6.1.1. La previsione degli atteggiamenti intergruppi

I risultati di questo studio hanno rilevato come gli adulti prevedano la presenza di ingroup bias nei bambini di 5-6 anni indipendentemente dal loro gruppo etnico di appartenenza. Infatti, la previsione dei partecipanti è che i bambini di diverse nazionalità preferiscano giocare ed essere amici di bambini con la loro stessa nazionalità piuttosto che con bambini di altre nazionalità. Studi precedenti avevano dimostrato come i bambini comincino ad esprimere bias razziali a partire dai 3-4 anni di età (Gollwitzer et al., 2020; Shutts et al., 2013) quindi gli adulti sembrano essere consapevoli del fatto che bambini di quest'età presentino ingroup bias. Studi analoghi condotti negli Stati Uniti, effettuati con

l'obiettivo di misurare e comprendere la percezione che gli adulti hanno nei confronti degli ingroup bias nei bambini avevano rilevato la tendenza alla loro sottostima ed una scarsa consapevolezza relativa all'età di insorgenza (Pahlke, Bigler e Suizzo 2012; Scott, Shutts e Devine, 2020; Sullivan, Wilton e Apfelbauman, 2021; Scott et al., 2022). Questo studio ha rilevato una certa consapevolezza circa la tendenza dei bambini a esprimere preferenze in base all'etnia sin dalla giovane età. La differenza riscontrata tra i risultati della presente ricerca e quelli delle ricerche precedenti effettuate negli Stati Uniti mette in rilievo l'importanza di condurre questa tipologia di studi in contesti culturali differenti, con storie differenti, nelle quali le interazioni intergruppi sono avvenute con modalità diverse; data la profonda dissomiglianza tra storia americana e quella europea, nello specifico quella italiana è plausibile presupporre che differenze nelle modalità di interazione intergruppi abbiano portato anche a differenze relative al modo in cui la questione dei pregiudizi etnici viene affrontata. Come illustrato nel secondo capitolo di questa tesi, negli Stati Uniti, tra la popolazione euroamericana, è diffusa l'ideologia *colorblind*, secondo la quale l'attenzione rivolta alla questione razziale attraverso l'utilizzo di forme di categorizzazione sulla base della provenienza o marcatori etnici sia alla base del razzismo stesso e per questo deve essere eliminata (Rosenthal e Levy, 2010). L'adozione di questa ideologia porta alla quasi totale assenza di discussione sulle questioni razziali rendendo i genitori inconsapevoli della presenza di pregiudizi etnici nei loro bambini. È possibile presupporre che in Italia non sia presente questa ideologia o che lo sia in misura inferiore rispetto agli Stati Uniti: questo renderebbe gli adulti italiani maggiormente consapevoli della presenza di bias intergruppi nei bambini. Sarebbe opportuno quindi condurre studi per verificare questa ipotesi.

Un altro risultato importante emerso dalla ricerca è la previsione che i bambini immigrati preferiscano giocare ed essere amici di bambini italiani bianchi, i quali rappresentano il gruppo maggioritario, piuttosto che con bambini immigrati di nazionalità diversa dalla propria. Questo dato è confermato da alcuni studi che hanno evidenziato come i bambini appartenenti a gruppi etnici minoritari preferiscano essere amici di bambini appartenenti al gruppo maggioritario

piuttosto che con bambini appartenenti ad altri gruppi minoritari (Griffiths e Nesdale, 2006; Leman et al., 2013).

6.1.2 La motivazione genitoriale come predittore di ingroup bias nei bambini

I risultati dello studio evidenziano un'associazione tra la motivazione genitoriale e la previsione di ingroup bias, nello specifico si è registrato che a maggiori livelli di motivazione genitoriale si associano minori aspettative di bias intergruppi. Quindi la motivazione genitoriale può essere ritenuta un predittore delle aspettative sugli atteggiamenti intergruppo nei bambini. Questo risultato potrebbe riflettere la componente *approach-oriented* del *parental care motivationa system*, la quale si manifesta con l'inclinazione a trattare i bambini in maniera supportiva ed accudente e quindi ad avere una visione più positiva dei bambini e dei loro atteggiamenti e comportamenti (Hofer, Buckels, White, Beal e Schaller, 2018). L'associazione riscontrata però è molto debole e non sempre significativa da un punto di vista statistico; quindi, sarebbe opportuno condurre ulteriori studi al fine di confermare o smentire questi risultati.

6.1.3 La tendenza alla dominanza sociale non predice le aspettative circa i bias intergruppi nei bambini

Per quanto riguarda la tendenza alla dominanza sociale, essa non ha confermato l'ipotesi attesa in quanto non è stato rilevato alcun effetto riconducibile al punteggio ottenuto tramite la *Social Dominance Orientation Scale*, quindi non può essere considerato un predittore per la aspettative sugli ingroup bias nei bambini.

6.2 Limiti e sviluppi futuri della ricerca

Alcuni possibili limiti della ricerca relativi al campione sono rappresentati dalla bassa età media, non rappresentativa della popolazione e la prevalenza di partecipanti di genere femminile rispetto a quelli di genere maschile e non-

binario. Questi dati potrebbero aver influenzato i risultati in quanto la motivazione genitoriale è fortemente influenzata dalle caratteristiche sociodemografiche delle persone (i.e., maggiore per gli individui di genere femminile e per quelli con un'età maggiore).

Un altro possibile limite è rappresentato dal fatto che la quasi totalità del campione ha riportato livelli molto bassi di SDO, questo potrebbe aver contribuito alla difficoltà nello stabilire se questo parametro rappresenti un predittore delle aspettative degli ingroup bias nei bambini. Si rileva quindi la necessità di condurre uno studio analogo a questo ma su un campione maggiormente rappresentativo anche per quanto riguarda i livelli di SDO.

Per quanto concerne gli sviluppi futuri della ricerca, la consapevolezza della presenza di ingroup bias nei bambini da parte degli adulti può contribuire all'analisi dell'influenza che questi hanno nella socializzazione dei bambini ed il ruolo degli adulti nel riconoscerli e diminuirli nel caso rappresentino la base di formazioni di pregiudizi ed atti di discriminazione. A questo proposito, diversi studi hanno dimostrato il ruolo chiave degli adulti ed in particolare dei genitori nel produrre cambiamenti significativi e a lungo termine relativi ai pregiudizi etnici nei bambini (Perry et al., 2019; Rutland e Killen, 2015; Scott et al., 2020). È stato dimostrato che il modo in cui i genitori comunicano ed affrontano con i loro bambini questioni relative ai diversi gruppi etnici influenza la percezione e gli atteggiamenti dei bambini nei confronti dei gruppi etnici diversi dal proprio (Segall et al., 2015). La consapevolezza relativa alla presenza di bias intergruppi rappresenta la condizione necessaria per prendere provvedimenti concreti per ridurre i suddetti bias.

Il legame tra motivazione genitoriale e previsione degli atteggiamenti nei bambini inoltre fornisce una nuova prospettiva sulla loro influenza nella percezione e concezione dei bambini.

6.3 Conclusione

In conclusione, questo studio ha evidenziato una certa consapevolezza circa la presenza di ingroup bias nei bambini di 5-6 anni di età da parte degli

adulti. Questo dato è rilevante alla luce del fatto che gli adulti rivestono un ruolo cruciale nella comprensione e nella valutazione dei gruppi sociali. La ricerca ha inoltre rilevato come la previsione dei bias intergruppi si associa ai livelli di motivazione genitoriale, rilevando un'importante implicazione di questo sistema motivazionale che non era ancora stata esplorata.

BIBLIOGRAFIA

- About, F. E. (1988). *Children and prejudice*. Oxford: Basil Blackwell Inc
- About, F. E., Bigler, R., Levy, S. (2005). The Development of Prejudice in Childhood and Adolescence. In J. F. Dovidio, P. Glick, & L. A. Rudman (Eds.), *On the nature of prejudice: Fifty years after Allport* (pp. 310–326). Blackwell Publishing. <https://doi.org/10.1002/9780470773963.ch19>
- Abrams, D., & Hogg, M. A. (2010). Social identity and self-categorization. In J. F. Dovidio, M. Hewstone, P. Glick, & V. M. Esses (Eds.), *The SAGE handbook of prejudice, stereotyping, and discrimination* (pp. 179–193). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (2005). The influence of attitudes on behavior. In D. Albarracín, B. T. Johnson, & M. P. Zanna (Eds.), *The handbook of attitudes* (pp. 173–221). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Albarracín, D., & Johnson, B.T. (Eds.). (2018). *The Handbook of Attitudes, Volume 1: Basic Principles: 2nd Edition (2nd ed.)*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/978131517810>
- Albarracín, Dolores, Man-pui Sally Chan, and Duo Jiang, 'Attitudes and Attitude Change: Social and Personality Considerations About Specific and General Patterns of Behavior', in Kay Deaux, and Mark Snyder (eds), *The Oxford Handbook of Personality and Social Psychology*, 2nd edn, Oxford Library of Psychology (2018; online edn, Oxford Academic, 9 Oct. 2018), <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780190224837.013.16>,
- Allport, G. W. (1954). *The Nature of Prejudice*. Cambridge, MA: Perseus Book
- Allport, G.W. (1935). Attitudes. In C. Murchison (Ed.), *Handbook of social psychology*. Worcester, Mass: Clark University Press.
- Amodio, D. M., Devine, P. G., & Harmon-Jones, E. (2007). A dynamic model of guilt: Implications for motivation and self-regulation in the context of

prejudice. *Psychological Science*, 18, 524–530.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2007.01933.x>

Apfelbaum, E. P., Pauker, K., Ambady, N., Sommers, S. R., & Norton, M. I. (2008). Learning (not) to talk about race: When older children underperform in social categorization. *Developmental Psychology*, 44, 1513–1518.

Atzil, S., Hendler, T., & Feldman, R. (2011). Specifying the neurobiological basis of human attachment: Brain, hormones, and behavior in synchronous and intrusive mothers. *Neuropsychopharmacology*, 36, 2603–2615.
<http://dx.doi.org/10.1038/npp.2011.172>

Aunger, R., & Curtis, V. (2013). The anatomy of motivation: An evolutionary ecological approach. *Biological Theory*, 8, 49–63.
<http://dx.doi.org/10.1007/s13752-013-0101-7>

Banaji, M. R., Lemm, K. M., & Carpenter, S. J. (2001). The social unconscious. In A. Tesser & N. Schwarz (Eds.), *Blackwell handbook of social psychology: Intraindividual processes* (pp. 134–158). Oxford, UK: Blackwell.

Bandura, A. (1973). *Aggression: A social learning analysis*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Bell, D. C. (2001). Evolution of parental caregiving. *Personality and Social Psychology Review*, 5, 216–229.
http://dx.doi.org/10.1207/S15327957PSPR0503_3.

Bem, D. J. (1972). Self-perception theory. In L. Berkowitz (a cura di), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6, pp. 1-62) New York: Academic Press.

Bernard, L. C., Mills, M., Swenson, L., & Walsh, R. P. (2005). An evolutionary theory of human motivation. *Genetic, Social, and General Psychology Monographs*, 131, 129–184. <http://dx.doi.org/10.3200/MONO.131.2.129-184>

- Bigler, R. S., & Liben, L. S. (2007). Developmental intergroup theory: Explaining and reducing children's social stereotyping and prejudice. *Current Directions in Psychological Science*, *16*, 162–166. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8721.2007.00496.x>.
- Brewer, M. B., & Brown, R. (1998). Intergroup relations. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4 ed., Vol. 2, pp. 554–594). Boston: McGraw-Hill.
- Brosch, T., Sander, D., & Scherer, K. R. (2007). That baby caught my eye . . . Attention capture by infant faces. *Emotion*, *7*, 685–689. <http://dx.doi.org/10.1037/1528-3542.7.3.685>.
- Buckels, E. E., Beall, A. T., Hofer, M. K., Lin, E. Y., Zhou, Z., & Schaller, M. (2015). Individual differences in activation of the parental care motivational system: Assessment, prediction, and implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, *108*, 497–514. doi:10.1037/pspp0000023.
- Cárdenas, R. A., Harris, L. J., & Becker, M. W. (2013). Sex differences in visual attention toward infant faces. *Evolution and Human Behavior*, *34*, 280–287. <http://dx.doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2013.04.001>
- Casad, B. J., Flores, A. J., & Didway, J. D. (2013). Using the Implicit Association Test as an unconsciousness raising tool in psychology. *Teaching of Psychology*, *40*, 118–123.
- Castelli L, Garau T and Carraro L (2023) Parenting motives: Validation of the Italian version of the parental care and tenderness scale. *Front. Psychol.* 13:1064626. doi: 10.3389/fpsyg.2022.1064626.
- Cuddy, A. J. C., Fiske, S. T., & Glick, P. (2007). The BIAS map: Behaviors from intergroup affect and stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *92*, 631–648.
- Darley, J. M., & Gross, P. H. (1983). A hypothesis-confirming bias in labeling effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, *44*, 20–33.

- De Houwer, J., Teige-Mocigemba, S., Spruyt, A., & Moors, A. (2009). Implicit measures: A normative analysis and review. *Psychological Bulletin*, 135(3), 357-368. <https://doi.org/10.1037/a0014211>
- Deaux, K., & Lewis, L. L. (1984). Structure of gender stereotypes: Interrelationships among components and gender label. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 991–1004.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The “what” and “why” of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11, 227–268. http://dx.doi.org/10.1207/S15327965PLI1104_01.
- Degner, J., & Dalege, J. (2013). The apple does not fall far from the tree, or does it? A meta-analysis of parent–child similarity in intergroup attitudes. *Psychological Bulletin*, 139, 1270–1304. <https://doi.org/10.1037/a0031436>.
- Dovidio, J. F., Glick, P., & Rudman, L. A. (Eds.). (2005). *On the nature of prejudice: Fifty years after Allport*. Blackwell Publishing. <https://doi.org/10.1002/9780470773963>.
- E.R. Smith, D.M. Mackie, *Social Psychology*, Philadelphia, Taylor & Francis, 20002; trad. it. *Psicologia Sociale*, Bologna, Zanichelli, 2004.
- Eagly, A.H., & Chaiken, S. (1998). Attitude structure and function. In D.T. Gilbert, S.T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (Vol. 1, pp. 269-322). New York: MacGraw-Hill.
- Edelstein, R. S., Stanton, S. J., Henderson, M. M., & Sanders, M. R. (2010). Endogenous estradiol levels are associated with attachment avoidance and implicit intimacy motivation. *Hormones and Behavior*, 57, 230–236. <http://dx.doi.org/10.1016/j.yhbeh.2009.11.007>
- Eibach, R. P., Libby, L. K., & Ehrlinger, J. (2009). Priming family values: How being a parent affects moral evaluations of harmless but offensive acts. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 1160–1163. doi:10.1016/j.jesp.2009.06.017.

- Esses, V. M., Deaux, K., Lalonde, R. N., & Brown, R. (2010). Psychological perspectives on immigration. *Journal of Social Issues, 66*, 635–647.
- Fazio, R. H. (1986) How do attitudes guide behavior? In R. M. Sorrentino e E. T. Higgins (a cura di) *The handbook of motivation and cognition*. New York: Guildfor Press.
- Fazio, R. H., & Dunton, B. C. (1997). Categorization by race: The impact of automatic and controlled components of racial prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology, 33*, 451–470.
- Fazio, R. H., & Olson, M. A. (2003). Implicit measures in social cognition research: Their meaning and use. *Annual Review of Psychology, 54*, 297–327.
- Fazio, R. H., Chen, J., McDonel, E. C., & Sherman, S. J. (1982). Attitude Accessibility, attitude-behavior consistency, and the strength of the object-evaluation association. *Journal of Experimental Social Psychology, 18*, 339-357.
- Fessler, D. M. T., Holbrook, C., Pollack, J. S., & Hahn-Holbrook, J. (2014). Stranger danger: Parenthood increases the envisioned bodily formidability of menacing men. *Evolution & Human Behavior, 35*, 109–117. doi:10.1016/j.evolhumbehav.2013.11.004
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research.
- Gawronski, B., & Bodenhausen, G. V. (2006). Associative and propositional processes in evaluation: An integrative review of implicit and explicit attitude change. *Psychological Bulletin, 132*(5), 692–731.
- Gawronski, B., & Brannon, S. M. (2019). Implicit attitudes and the implicit-explicit dualism. In D. Albarracìn & B. T. Johnson (Eds.), *The handbook of attitudes*. Volume 1: Basic principles (2nd edition, pp. 158-196). New York, NY: Routledge.

- Geary, D. C. (2000). Evolution and proximate expression of human paternal investment. *Psychological Bulletin*, *126*, 55–77. <http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.126.1.55>
- Gollwitzer, A., Marshall, J., & Bargh, J. A. (2020). Pattern deviancy aversion predicts prejudice via a dislike of statistical minorities. *Journal of Experimental Psychology: General*, *149*, 828–854. <https://doi.org/10.1037/xge0000682>
- Gordon, I., Zagoory-Sharon, O., Leckman, J. F., & Feldman, R. (2010). Oxytocin and the development of parenting in humans. *Biological Psychiatry*, *68*, 377–382. <http://dx.doi.org/10.1016/j.biopsych.2010.02.005>
- Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. 1995. Implicit social cognition: attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological Review*, *102*, 4–27.
- Greenwald, A. G., McGhee, D. E., & Schwarz, J. L. K. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 1464–1480.
- Griffiths, J.A. (2006). In-group and out-group attitudes of ethnic majority and minority children.
- Hahn-Holbrook, J., Holt-Lunstad, J., Holbrook, C., Coyne, S. M., & Lawson, E. T. (2011). Maternal defense: Breast feeding increases aggression by reducing stress. *Psychological Science*, *22*, 1288–1295. <http://dx.doi.org/10.1177/0956797611420729>
- Hofer, M. K., Buckels, E. E., White, C. J. M., Beall, A. T., & Schaller, M. (2018). Individual Differences in Activation of the Parental Care Motivational System: An Empirical Distinction Between Protection and Nurture. *Social Psychological and Personality Science*, *9*(8), 907–916. <https://doi.org/10.1177/1948550617728994>
- Hogg, M. A., & Vaughan, G. M. (2016). *Psicologia Sociale*. Milano – Torino: Pearson Italia
- Hull, C. H. (1951). *Essentials of behavior*. New Haven, CT: Yale University Press.

- Hume, J. M., & Wynne-Edwards, K. E. (2005). Castration reduces male testosterone, estradiol, and territorial aggression, but not paternal behavior in biparental dwarf hamsters (*Phodopus campbelli*). *Hormones and Behavior*, *48*, 303–310. <http://dx.doi.org/10.1016/j.yhbeh.2005.04.001>
- Insko, C. A. (1965). Verbal reinforcement of attitude. *Journal of Personality and Social Psychology*, *2*, 621–623.
- Kalawski, J. P. (2010). Is tenderness a basic emotion? *Motivation and Emotion*, *34*, 158–167. <http://dx.doi.org/10.1007/s11031-010-9164-y>.
- Katz, D. (1960). The functional approach to the study of attitudes. *Public Opinion Quarterly*, *24*(2, Special Issue: Attitude Change), 163. <http://doi.org/10.1086/266945>.
- Katz, P. A. (2003). Racists or tolerant multiculturalists? How do they begin? *American Psychologist*, *58*, 897–909.
- Kenrick, D. T., Griskevicius, V., Neuberg, S. L., & Schaller, M. (2010). Renovating the pyramid of needs: Contemporary extensions built upon ancient foundations. *Perspectives on Psychological Science*, *5*, 292–314. <http://dx.doi.org/10.1177/1745691610369469>
- Kite, M. E. & Whitley, B. E. Jr. (2016), *Psychology of prejudice and Discrimination* (3th edition), New York, Routledge.
- Krech, D., & Crutchfield, R.S. (1948). *Theory and problems of social psychology*. New York: MacGraw-Hill.
- LaPiere, R. T. (1934). Attitudes vs. actions. *Social Forces*, *13*(2), 230–237. <http://doi.org/10.2307/2570339>.
- Lehmann, V., Huis in't Veld, E. M., & Vingerhoets, A. J. (2013). The human and animal baby schema effect: Correlates of individual differences. *Behavioural Processes*, *94*, 99–108. <http://dx.doi.org/10.1016/j.beproc.2013.01.001>.

- Leman, P.J., Ben-Hmeda, M., Cox, J., Loucas, C.E., Seltzer-Eade, S., & Hine, B.A. (2013). Normativity and friendship choices among ethnic majority- and minority-group children. *International Journal of Behavioral Development, 37*, 202 - 210.
- Leuner, B., Glasper, E. R., & Gould, E. (2010). Parenting and plasticity. *Trends in Neurosciences, 33*, 465–473. <http://dx.doi.org/10.1016/j.tins.2010.07.003>
- Lishner, D. A., Batson, C. D., & Huss, E. (2011). Tenderness and sympathy: Distinct empathic emotions elicited by different forms of need. *Personality and Social Psychology Bulletin, 37*, 614–625. <http://dx.doi.org/10.1177/0146167211403157>.
- Macrae, C. N., & Bodenhausen, G. (2000). Social cognition: Thinking categorically about others. *Annual Review of Psychology, 51*, 93–120.
- McDougall, W. (1908). *An introduction to social psychology*. London, UK: Methuen. <http://dx.doi.org/10.1037/12261-000> normative analysis and review. *Psychological Bulletin, 135*, 347.
- Monteith, M. J. (1993). Self-regulation of prejudiced responses: Implications for progress in prejudice-reduction efforts. *Journal of Personality and Social Psychology, 65*, 469–485. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.65.3.469>
- Monteith, M. J., Ashburn-Nardo, L., Voils, C. I., & Czopp, A. M. (2002). Putting the brakes on prejudice: On the development and operation of cues for control. *Journal of Personality and Social Psychology, 83*, 1029–1050. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.5.1029>
- Neville, H. A., Lilly, R. L., Lee, R. M., Duran, G., & Browne, L. (2000). Construction and initial validation of the Color-Blind Racial Attitudes Scale. *Journal of Counseling Psychology, 47*, 59–70.
- Pahlke E, Bigler RS, Suizzo MA. Relations between colorblind socialization and children's racial bias: evidence from European American mothers and their

- preschool children. *Child Dev.* 2012 Jul-Aug;83(4):1164-79. doi: 10.1111/j.1467-8624.2012.01770.x. Epub 2012 Apr 26. PMID: 22537347.
- Pavlov, I. P. (1906). The scientific investigation of the psychological faculties or processes in the higher animals. *Science*, 24(620), 613–619. Review, 107, 101–126. <https://doi.org/10.1037//0033-295X.107.1.101>
- Payne, S. L. (1951). *The art of asking questions*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Perry, S. P., Skinner, A. L., & Abaied, J. L. (2019). Bias awareness predicts color conscious racial socialization methods among White parents. *Journal of Social Issues*, 75, 1035–1056. <https://doi.org/10.1111/josi.12348>.
- Plant, E. A., & Devine, P. G. (1998). Internal and external motivation to respond without prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 811–832. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.75.3.811>.
- Preston, S. D. (2013). The origins of altruism in offspring care. *Psychological Bulletin*, 139, 1305–1341. <http://dx.doi.org/10.1037/a0031755>.
- Raabe, T., & Beelmann, A. (2011). Development of ethnic, racial, and national prejudice in childhood and adolescence: A multinational meta-analysis of age differences. *Child Development*, 82, 1715–1737.
- Rosenthal, L., & Levy, S. R. (2010). The colorblind, multicultural, and polycultural ideological approaches to improving intergroup attitudes and relations. *Social Issues and Policy Review*, 4, 215–246.
- Rutland, A., & Killen, M. (2015). A developmental science approach to reducing prejudice and social exclusion: Intergroup processes, social-cognitive development, and moral reasoning. *Social Issues and Policy Review*, 9, 121–154. <https://doi.org/10.1111/sipr.12012>.
- Ryan, C. S., Hunt, J. S., Weible, J. A., Peterson, C. R., & Casas, J. F. (2007). Multicultural and colorblind ideology, stereotypes, and ethnocentrism among Black and White Americans. *Group Processes Intergroup Relations*, 10, 617–637.

- Schaller, M., Kenrick, D. T., Neel, R., & Neuberg, S. L. (2017). Evolution and human motivation: A fundamental motives framework. *Social & Personality Psychology Compass*, 11(6), Article e12319. doi:10.1111/spc3.12319.
- Schaller, M., Neuberg, S. L., Griskevicius, V., & Kenrick, D. T. (2010). Pyramid power: A reply to commentaries. *Perspectives on Psychological Science*, 5, 335–337. <http://dx.doi.org/10.1177/1745691610369474>
- Schneider, D. J. (2004). *The psychology of stereotyping*. New York: Guilford.
- Scott KE, Shutts K, Devine PG. Parents' Expectations for and Reactions to children's Racial Biases. *Child Dev.* 2020 May;91(3):769-783. doi: 10.1111/cdev.13231. Epub 2019 Mar 2. PMID: 30825398; PMCID: PMC6718344.
- Scott, K. E., Ash, T., Immel, B., Liebeck, M., Devine, P. G., & Shutts, K. (2022, February 15). Engaging White Parents to Address Their White Children's Racial Biases in the Black-White Context. <https://doi.org/10.31234/osf.io/k8pyu>,
- Segall, G., Birnbaum, D., Deeb, I., & Diesendruck, G. (2015). The intergenerational transmission of ethnic essentialism: How parents talk counts the most. *Developmental Science*, 18, 543–555. <https://doi.org/10.1111/desc.12235>.
- Shutts, K., Roben, C. K. P., & Spelke, E. S. (2013). Children's use of social categories in thinking about people and social relationships. *Journal of Cognition and Development*, 14, 35–62. <https://doi.org/10.1080/15248372.2011.638686>.
- Skinner, B. (1938). *The Behavior of Organisms, Englewood, Cliffs*. NJ: Prentice-Hall.
- Skinner, B. F. (1957). *Verbal behavior*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Smith, M. B., Bruner, J. S., & White, R. W. (1956). *Opinions and personality*. New York: Wiley.

- Staats, A.W. & Staats, C.K. (1958). Attitudes established by classical conditioning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 11, 187–192.
- Sullivan, J., Wilton, L., e Apfelbaum, E. P. (2021). Adults delay conversations about race because they underestimate children's processing of race. *Journal of Experimental Psychology: General*, 150(2), 395–400. <https://doi.org/10.1037/xge0000851>
- Tajfel, H & Turner, J. C. (1986). *The social identity theory of inter-group behaviour*. In S. Worchel & L. W. Austin (Eds), *Psychology of Intergroup Relations* (pp- 7-24). Chicago: Nelson-Hall.
- Taylor, S. E., Klein, L. C., Lewis, B. P., Gruenewald, T. L., Gurung, R. A. R., & Updegraff, J. A. (2000). Biobehavioral responses to stress in females: Tend-and-befriend, not fight-or-flight. *Psychological Review*, 107, 411–429. <http://dx.doi.org/10.1037/0033-95X.107.3.411>
- Tesser, A. & Schwarz, N. (Eds.) (2001), *Intrapersonal Processes* (Blackwell Handbook of Social Psychology), Oxford, UK: Blackwell, pp. 436-457.
- Thomas, W.I., & Znaniecki, F. (1918). *The Polish peasant in Europe and America* (Vol 1). Boston, MA: Badger.
- Turner, J. (1982). Towards a cognitive redefinition of the social group. In H. Tajfel (Ed.), *Social identity and intergroup relations* (pp. 15-40). Cambridge, UK: Cambridge University Press and Paris: Editions de la Maison des Sciences de l.
- Wilson, T., Lindsey, S., & Schooler, T. Y. (2000). A model of dual attitudes. *Psychol Rev.* 2000 Jan;107(1):101-26. doi: 10.1037/0033-295x.107.1.101. PMID: 10687404.
- Zajonc, R. B. (1968). Attitudinal effect of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 1-27.