

UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA

Dipartimento di Filosofia, Sociologia, Pedagogia e Psicologia applicata
Dipartimento di Psicologia dello Sviluppo e della Socializzazione
Corso di laurea triennale in Scienze Psicologiche Sociali e del Lavoro

Tesi di Laurea triennale

Covid-19 e Mascherine: tra moralizzazione e discriminazione

Covid-19 and Mask: between moralization and discrimination

Relatrice:

Prof.ssa Luciana Carraro

Correlatrice:

Dott.ssa Matilde Tumino

Laureanda:

Martina Borrello

***Matricola:* 1221511**

Anno Accademico 2021/2022

INDICE

INTRODUZIONE	5
CAPITOLO 1	6
1.1 Studi riguardo le mascherine	6
1.2 Che cosa si intende per moralizzazione?	8
1.3 L'orientamento politico può incidere sulla scelta di indossare la mascherina?	10
1.4 Introduzione dello studio condotto	12
CAPITOLO 2	13
2.1 Partecipanti	13
2.2 Procedura	13
CAPITOLO 3	17
3.1 Calcolo punteggi	17
3.1.1 Emozioni provate	17
3.1.2 Atteggiamenti impliciti: IAT	18
3.1.3 Atteggiamenti espliciti	19
3.2 Correlazioni	21
CAPITOLO 4	26
4.1 Discussione dei risultati	26
4.2 Limiti e sviluppi futuri	27
RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI	29

INTRODUZIONE

La pandemia dovuta al Covid-19 (COrona Virus Disease 19) è un fenomeno che ha influenzato in modo complessivo molti aspetti della vita delle persone negli ultimi due anni. Il lockdown all'inizio, il distanziamento poi e l'utilizzo della mascherina infine hanno concesso gradualmente di tornare a vivere in modo quasi normale. In particolare, le mascherine sono un dispositivo di protezione che è stato molto utile poiché hanno contribuito a limitare in parte la diffusione del virus, permettendo al tempo stesso alle persone di interagire tra loro in spazi chiusi e aperti e di condurre una vita simile a quella degli anni precedenti alla pandemia. La mascherina quindi è stato un mezzo che ha permesso di ritornare a svolgere le attività abituali in sicurezza; tuttavia ci sono state delle conseguenze da un punto di vista sociale che sono state esaminate da diversi studi. Il presente progetto di tesi vuole prendere in esame gli atteggiamenti nei confronti di chi indossa o meno la mascherina integrando la prospettiva della moralizzazione e degli atteggiamenti nei confronti dei gruppi di minoranza.

CAPITOLO 1

Face-Mask e moralità: una rassegna della letteratura

1.1 Studi riguardo le mascherine

Nel corso di questi due anni sono stati condotti diversi studi per capire quale ruolo svolgessero le mascherine nell'ambito sociale e di interazione tra le persone e le sue conseguenze e ripercussioni nel tempo.

Uno studio condotto da Kahn e Money (2020) negli USA ha analizzato come l'utilizzo della mascherina possa portare a una minaccia dell'identità sociale delle minoranze etniche, in particolare persone di etnia afroamericana e asiatica. All'inizio della pandemia scarseggiavano le mascherine chirurgiche e perciò lo Stato Americano aveva consigliato l'utilizzo di bandane, o qualcosa di simile che riuscisse a coprire il naso e la bocca. Tuttavia, questa strategia minacciava l'identità sociale delle persone nere che, indossando la bandana, a causa degli stereotipi legati all'etnia e l'uso delle bandane molto frequenti nelle gang americane, erano percepite e si sentivano esse stesse percepite come criminali e ciò le portava ad evitare la polizia, anche in caso di necessità. Le persone asiatiche similmente, quando indossavano la mascherina, all'inizio della pandemia erano percepite come i capri espiatori che avevano causato la pandemia. Questa minaccia porta all'evitamento della polizia, quindi ad attuare un atteggiamento da parte di queste persone ad evitare le istituzioni, che invece di aiutarle, a causa delle mascherine e altri stereotipi legati alla loro etnia, potrebbero discriminarle ancora di più. Ciò impatta sulla sfera comportamentale, affettiva e cognitiva e può portare a stress psicologico, ansia e capacità cognitive ridotte. Le persone di etnia caucasica, o in generale di pelle bianca, al contrario, sembrano risentire meno il peso associato alla minaccia dell'identità sociale dovuta all'indossare la mascherina sulla bocca (Kahn & Money, 2020).

Dopo le conclusioni tratte dallo studio precedente, ci si può chiedere se l'utilizzo o meno della mascherina può portare in qualche modo alla deumanizzazione dell'altro. Uno studio condotto da Utych (2021) ha osservato come negli USA i Democratici sono più disposti ad indossare la mascherina rispetto ai Repubblicani. Chi si oppone ad indossare la mascherina afferma che essa deumanizza colui che la indossa. Allo scopo di verificare questa ipotesi, è stato condotto uno studio usando una scala validata di deumanizzazione, dimostrando effettivamente che le mascherine o più in generale delle coperture facciali non portano alla deumanizzazione degli individui anzi, al contrario, porta a valutare più positivamente chi la indossa, ma solo se si tratta di persone di etnia caucasica (Utych et al., 2021).

Tuttavia, anche se l'uso della mascherina non porta alla deumanizzazione dell'individuo, essa può far sentire strano chi la indossa oppure può far percepire strani gli altri che la indossano. Ad esempio, Carbon e collaboratori nel 2021 hanno pubblicato un articolo nel quale hanno illustrato uno studio in cui dimostrano come l'uso della mascherina può influenzare le persone in due modi: essa può diminuire la sensazione di stranezza nell'indossare la mascherina se aumentano il numero di persone che la indossano in un gruppo sociale; allo stesso tempo le persone che valutano il gruppo sociale, da un punto di vista esterno ad esso, lo percepiscono più strano all'aumentare del numero di persone che indossano la mascherina. Quindi le persone si sentono meno strane ad indossare la mascherina all'interno di un gruppo se anche le altre persone indossano la mascherina, ma tendono dall'esterno a percepire strane le persone che indossano la mascherina all'interno del gruppo sociale. Ciò è spiegato da due meccanismi: uno di tipo percettivo, basato sul principio di insufficienza di familiarità, che ostacola il processo di lettura emotiva delle altre persone che indossano la mascherina e su uno di tipo cognitivo, che si basa sulla norma sociale descrittiva, stabilita dall'aspetto esteriore del gruppo sociale in cui la persona si trova (Carbon et al., 2021).

Infatti l'uso della mascherina, oltre a provocare un senso di stranezza nelle persone, può ostacolare il processo di identificazione della categorizzazione dei volti, delle emozioni, del genere e dell'età delle persone, ostacolandone la velocità e l'accuratezza. A tal proposito, Fitousi e collaboratori hanno dimostrato, tramite quattro esperimenti, come le mascherine influenzino le prestazioni in quasi tutte le espressioni facciali. Infatti, le mascherine riducono la velocità e l'accuratezza della categorizzazione dei volti, nel riconoscimento delle emozioni e del genere delle persone, e tendono a ridurre solo la precisione ma non la velocità nella valutazione dell'età delle persone che indossano la mascherina (Fitousi et al., 2021).

Questi studi sono stati prevalentemente condotti nel primo periodo della pandemia, ovvero tra Marzo 2020 e l'inizio del 2021, e sono relativi all'uso della mascherina in tempi in cui il virus era molto diffuso e rappresentava una minaccia particolarmente sentita dalle persone, dove le regole su come comportarsi, sul distanziamento e l'utilizzo di questi dispositivi di protezione erano molto stringenti. Tuttavia, con l'arrivo dei vaccini, che hanno contribuito a diminuire le conseguenze più gravi del virus, le regole sono diventate meno coercitive e di conseguenza hanno concesso alle persone maggiore libertà di scelta su come comportarsi. La riduzione delle regole, come considerato anche nello studio di Prosser e collaboratori, ha permesso di osservare come alcune persone continuino a rispettare le regole passate e chi invece non le considera più dal momento che non sono più obbligatorie (Prosser et al., 2020). Questo fenomeno è in parte spiegabile dalla possibile moralizzazione degli atteggiamenti nei confronti delle norme di prevenzione del contagio e della diffusione del virus.

1.2 Che cosa si intende per moralizzazione?

In parte la letteratura appena descritta relativa alle mascherine ha ipotizzato che gli atteggiamenti nei confronti di questi dispositivi nello specifico siano stati moralizzati nel tempo. In letteratura vi sono diversi studi, precedenti alla

pandemia e quindi relativi ad altri ambiti, che hanno cercato di individuare i fattori e i meccanismi che possono portare alla moralizzazione.

Lo studio condotto da Skitka, Wisneski e Brandt ha preso in considerazione 3 teorie che analizzano come gli atteggiamenti possono essere moralizzati. Vi è il modello intuizionista sociale del giudizio morale di Haidt del 2001 che considera l'intuizione, che non sempre è consapevole, come perno per riconoscere il significato morale di un pensiero, sentimento o comportamento. Altri teorici, invece, considerano maggiormente l'importanza delle emozioni in questo processo che avviene in modo consapevole nell'individuo. Infine, altre ricerche ancora considerano il riconoscimento del danno, basato su una forma di ragionamento più deliberativa e di tipo cognitiva come processo sottostante alla moralizzazione degli atteggiamenti. Dai risultati degli esperimenti emerge come la moralizzazione avviene solo quando si viene esposti a immagini rilevanti a una velocità che permette di essere consapevoli di ciò che si sta vedendo; ciò dimostra come la moralizzazione degli atteggiamenti non viene tramite intuito. Inoltre, è emerso anche come la moralizzazione aumenti quando vengono suscitate delle emozioni come il disgusto e sono meno considerati i danni rilevanti. Si evidenzia, quindi, come solo le reazioni emotive predicono i cambiamenti nella convinzione morale. Questo studio arriva alla conclusione che i cambiamenti nelle convinzioni morali non sono influenzati dai danni percepiti, dai benefici o dalla paura. La moralizzazione avviene tramite le emozioni legate ad un particolare oggetto (Skitka et al., 2017).

Alcuni studiosi dell'Università di Toronto, tra cui Feinberg e i suoi collaboratori hanno elaborato un modello per cercare di spiegare il modo in cui avviene la moralizzazione. Gli studiosi prima di tutto hanno deciso di prendere in considerazione la definizione di Rozin riguardo la moralizzazione: *La moralizzazione è un processo attraverso cui qualcosa che prima era moralmente neutro assume proprietà morali* (Rozin, 1999). Nel "Push-Pull Model of Moralization" (PPMM) elaborato da Feinberg nel 2019, si esaminano dunque,

tramite diversi esperimenti riguardo il consumo di carne, i fattori che portano ad una spinta verso la moralizzazione, come le emozioni morali, le cognizioni morali e il moral piggybacking (definito più avanti) e i fattori che ostacolano la moralizzazione, come le pressioni di conformità, l'edonismo e l'interesse personale. Le emozioni morali riguardano tutte le emozioni, positive e negative, che si provano quando si pensa di attuare un determinato comportamento, come ad esempio i sentimenti di colpa, vergogna, disgusto, rabbia, tristezza, gioia, sollievo che si possono provare quando si mangia carne; le cognizioni morali riguardano la valutazione della messa in atto di determinati comportamenti, ossia quanto questi possano procurare benessere o danno agli altri, in questo caso ad esempio si chiedeva ai partecipanti quanto credevano che mangiare carne potesse causare sofferenza agli animali; mentre il moral piggybacking costituisce un nuovo costrutto che interviene quando un'esperienza o l'acquisizione di una nuova informazione porta un individuo a vedere il singolo aspetto legato a un comportamento precedentemente considerato non connesso ai propri principi morali fondamentali (Rozin, 1999). Le pressioni alla conformità portano le persone ad amalgamarsi alla massa per paura di essere esclusi o non adattarsi, l'edonismo si basa sul principio per cui l'uomo si sforza di massimizzare il piacere e minimizzare il dolore, ed è quindi difficile convincerlo che un comportamento in cui si impegna e che gli procura piacere in realtà è immorale e infine l'interesse personale di ogni singolo individuo e le sue inclinazioni (Feinberg et al., 2019).

1.3 L'orientamento politico può incidere sulla scelta di indossare la mascherina?

Negli USA sono stati condotti diversi studi in cui, in modo centrale o trasversale, viene esaminato l'orientamento politico connesso all'utilizzo della mascherina e a come possano essere moralizzati determinati atteggiamenti in base ai propri valori politici. Nello studio di Utych e i suoi collaboratori del 2021, citato prima, che solleva la questione della disumanizzazione delle mascherine, si è visto come i Democratici supportavano maggiormente l'adozione della mascherina

rispetto ai Repubblicani (Utych et al., 2021). Un altro studio condotto da Feinberg e Willer ipotizza come sia più facile moralizzare alcuni temi, come ad esempio gli atteggiamenti nei confronti dell'ambiente, se essi vengono discussi nei termini morali che risuonano maggiormente con i loro impegni morali (Feinberg & Willer, 2013). Questo studio si basa sul modello di attivazione delle norme di Schwartz (1981), secondo cui più gli individui riconoscono le conseguenze di un'azione, più si sentono personalmente responsabili e più considerano morale quel comportamento legato all'azione. Ciò dipende inoltre dai valori del singolo individuo, i quali più sono auto-trasendenti, più vi è la probabilità di sentire gli obblighi morali. Alcuni studiosi di fondamenti morali (Haidt & Josephs, 2004) hanno indagato le somiglianze e le differenze nella moralità tra gli individui nelle varie culture e sono stati individuati 5 domini principali e fondamentali:

- Danno – Cura: esprime la preoccupazione per la cura e la protezione di altre persone
- Equità – Reciprocità: esprime la preoccupazione nel trattare le altre persone in modo equo e nel sostenere la giustizia
- Ingroup – Lealtà: esprime la preoccupazione per l'appartenenza al gruppo e la lealtà
- Autorità – Rispetto: esprime la preoccupazione per la gerarchia, l'obbedienza e il dovere
- Purezza – Santità: esprime la preoccupazione per la purezza e la sacralità

Successivamente, recenti ricerche hanno dimostrato come i Liberali e i Conservatori posseggano differenti profili morali riguardo i fondamenti morali. I Liberali tendono a preferire i domini di danno – cura ed equità – reciprocità e viceversa i Conservatori tendono ad assumere maggiori domini di in-group – lealtà, autorità – rispetto e purezza – santità (Graham et al. 2009).

Questo studio si basa sull'ipotesi che, utilizzando domini più attinenti ai Conservatori, anch'essi probabilmente tenderanno a moralizzare di più. Infatti il

tipo di appelli morali solitamente utilizzati, come ad esempio riguardo gli atteggiamenti pro-ambiente, sono di domini più attinenti ai Liberali, motivo per cui queste persone moralizzano di più. L'ipotesi viene confermata poi dagli studi condotti.

Ciò potrebbe avvenire, non solo con gli atteggiamenti riguardanti l'ambiente, ma anche riguardo all'utilizzo delle mascherine. Infatti i notiziari e tutte le comunicazioni che incentivano l'utilizzo delle mascherine in questo periodo, si basano su frame, positivi e negativi, che enfatizzano la protezione fornita da questi dispositivi e la tutela delle persone più fragili. In questo modo si fa quindi più riferimento ai domini dei Liberali piuttosto che a quelli dei Conservatori, per questo, probabilmente, i Liberali sono più propensi ad indossare la mascherina.

1.4 Introduzione dello studio condotto

Nello studio da noi proposto l'obiettivo era quello di indagare come alcune informazioni, circa l'utilizzo o meno della mascherina da parte delle persone appartenenti a dei gruppi di minoranza, potesse avere un'influenza anche sugli atteggiamenti da parte dei partecipanti nei confronti di tali gruppi.

Lo studio si è proposto di indagare non solo gli atteggiamenti espliciti ma anche quelli impliciti tramite l'Implicit Association Test (IAT).

La raccolta dati della ricerca è avvenuta tra la metà del mese di Maggio e la metà del mese di Giugno 2022, poco dopo l'entrata in vigore le nuove misure del Governo per il contenimento e la gestione dell'emergenza epidemiologica da Covid-19 del 1 maggio 2022, in cui veniva abrogato l'uso obbligatorio delle mascherine, oltre che all'aperto, anche nella maggior parte dei luoghi al chiuso.

CAPITOLO 2

Lo studio condotto: Descrizione del metodo

2.1 Partecipanti

Allo studio hanno partecipato in tutto 165 persone, di cui 24 sono state eliminate dall'analisi dei dati secondo due criteri: se il manipulation check, ovvero la domanda di controllo posta alla fine del questionario, non era stato svolto in modo corretto, e se le persone non erano di nazionalità italiana.

Sono state prese in considerazione quindi le risposte di 141 partecipanti (di cui 42 maschi, 98 femmine e 1 partecipante che non si è identificato in nessun genere specifico), con un range di età compresa fra i 19 e gli 84 anni ($M= 31.908$ anni, $SD= 15.083$) e con un orientamento politico che tende ad aderire maggiormente ai valori del centro-sinistra ($M= 26.858$, $SD= 21.286$).

2.2 Procedura

La ricerca è stata condotta interamente online e si poteva svolgere solo tramite computer poiché era necessario per il compito IAT. La compilazione richiedeva circa 7 minuti. In una prima parete del questionario era presente il consenso informato e subito dopo si presentavano ai partecipanti delle informazioni circa la percentuale di persone immigrate in Italia dal Nord-Africa che indossavano la mascherina (viene posto item esemplificativo nella Figura 1 e Figura 2). In base alla manipolazione che veniva presentata tra i partecipanti cambiava la percentuale con cui le persone appartenenti all'outgroup indossavano la mascherina, in un caso il 90% di loro erano favorevoli all'uso della mascherina, nell'altra condizione solo il 20% era favorevole. Questa manipolazione veniva introdotta per capire se era in grado di influenzare in modo positivo o negativo gli atteggiamenti impliciti ed espliciti nei confronti dell'outgroup. L'ipotesi è che, nella condizione di minoranza (20%), la manipolazione potrebbe produrre degli

atteggiamenti particolarmente negativi nei confronti dell'outgroup, anche negli atteggiamenti impliciti misurati successivamente.

Figura 1 – Manipolazione 90%

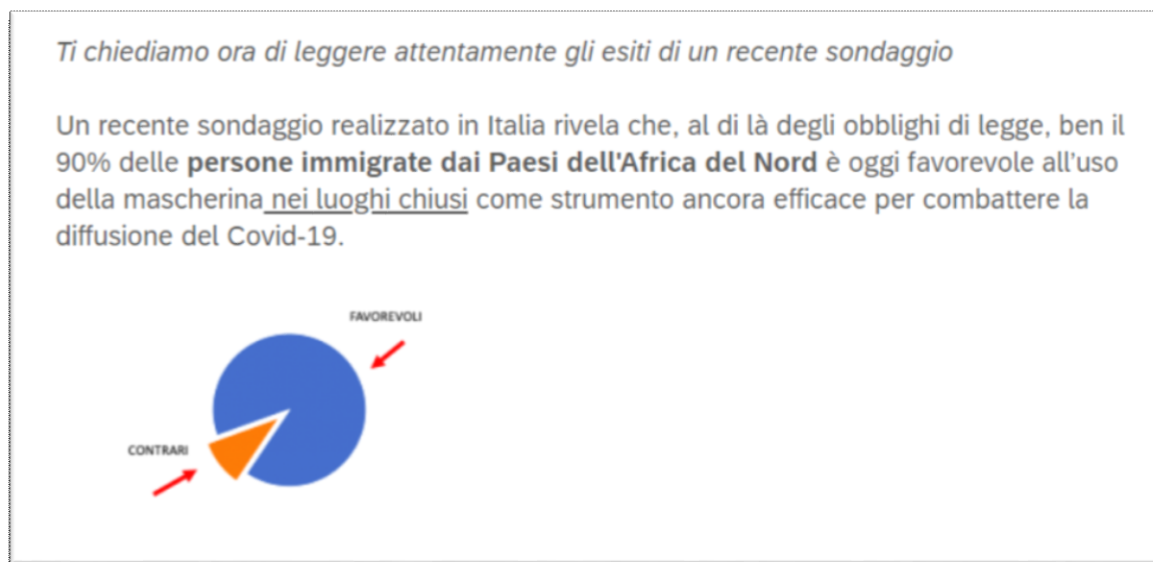


Figura 2 – Manipolazione 20%



Successivamente alla manipolazione, venivano rilevate le emozioni morali nei confronti dell'outgroup suscitate dal sondaggio; in particolare veniva chiesto di stimare quanto delle 3 emozioni positive, ammirazione, orgoglio, sollievo e delle

3 emozioni negative, sdegno, indignazione e rabbia i partecipanti avevano provato su una scala a 7 punti che andava da “per nulla” a “moltissimo”. In fase di analisi, sono state ricodificate le emozioni negative in modo tale che punteggi più alti esprimessero emozioni più positive. In fase di analisi è stata verificata l’affidabilità tramite l’alpha di Cronbach che è emerso essere buono, con un punteggio di 0.81.

Successivamente, i partecipanti hanno svolto il compito IAT, creato tramite la piattaforma IATGEN, che misurava l’associazione tra 2 categorie diverse. Nel nostro caso tra persone bianche o nere (volti presi dal Chicago face database) che esprimevano emozioni neutre. Inoltre, sono state utilizzate 5 parole positive come “piacere”, “felicità”, “paradiso”, “gioia”, “stupendo” e 5 negative come “dolore”, “orribile”, “brutto”, “disastro”, “tremendo”. Il compito presentava 5 blocchi di training e test, costituiti da 40 trial, a cui ne sono stati aggiunti 2 di prova, costituiti da 20 trial. Il primo blocco serviva per l’apprendimento e la categorizzazione dei volti, il secondo per l’apprendimento e la categorizzazione delle parole, il terzo e il sesto erano blocchi di prova per la preparazione al compito effettivo in cui vi era l’associazione sia di volti che di parole, il quinto invertiva l’ordine delle parole rispetto al primo blocco, mentre il quarto e il settimo costituivano i veri e propri blocchi critici di doppia categorizzazione.

Dopo lo IAT, veniva inserito il manipulation check, per capire quanto il partecipante ricordasse la manipolazione iniziale. Nell’item in questione veniva chiesto al partecipante se ricordava la percentuale con cui gli Africani del nord indossavano la mascherina, come si può vedere nella Figura 3.

Figura 3 – Manipulation check

Dal sondaggio che le è stato presentato all'inizio ricorda quale era la percentuale di persone immigrate in Italia da Paesi del Nord Africa che ha dichiarato di voler ancora utilizzare le mascherine al chiuso?

	10%	20%	31%	40%	51%	62%	76%	82%	90%	100%
Percentuale di persone	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

In seguito è stato rilevato l'atteggiamento personale del partecipante nei confronti dell'outgroup, l'atteggiamento che il partecipante prevedeva che gli italiani (ossia l'ingroup) avessero nei confronti degli immigrati (ossia all'outgroup) e l'atteggiamento che il partecipante prevedeva che gli immigrati avessero nei confronti degli italiani. Queste tre domande erano poste usando tre diversi slider da 0 a 100.

Successivamente è stata rilevata la paura del contagio. Nello specifico ai partecipanti era chiesto di indicare il loro grado di accordo/disaccordo con la seguente affermazione "ho paura di contagiarmi". Il partecipante doveva rispondere tramite una scala Likert a 7 punti (da fortemente in disaccordo a fortemente in accordo).

A seguire è stata inserita una domanda volta a rilevare l'orientamento politico, chiedendo al partecipante come considerasse il proprio orientamento politico e dando la possibilità di esprimerlo con uno slider da 0 (= più vicino alla sinistra) a 100 (= più vicino alla destra).

Infine, sono state indagate le variabili demografiche, quali età, genere, e la nazione di provenienza. Il partecipante è stato quindi ringraziato dopo aver brevemente ricevuto una descrizione dei reali obiettivi dello studio a cui aveva partecipato.

CAPITOLO 3

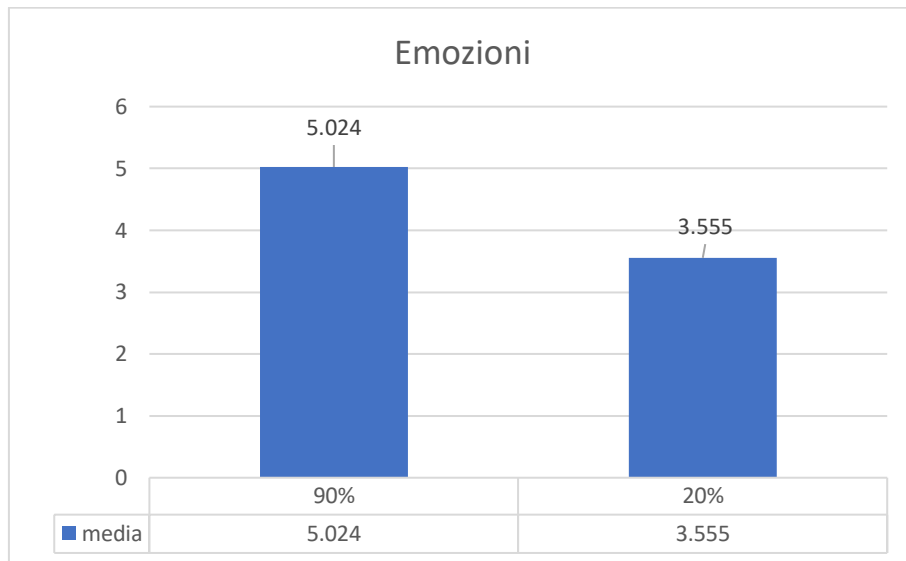
Analisi dei dati e risultati

3.1 Calcolo punteggi

3.1.1 Emozioni provate

Per quanto riguarda le emozioni provate, dopo un'opportuna ricodifica, abbiamo calcolato per ogni partecipante un unico punteggio, tale per cui punteggi maggiori indicano provare più emozioni positive che negative. Su tale punteggio è stato condotto un t-test per campioni indipendenti allo scopo di verificare eventuali differenze tra le due condizioni sperimentali, ovvero in base al sondaggio presentato nella manipolazione. Dal t-test è emerso un effetto significativo, $t(139) = 9.03$, $p < .001$. Come si può osservare anche dalla Figura 4, la manipolazione relativa al comportamento e atteggiamento dell'outgroup ha avuto un effetto sulle emozioni dei partecipanti. Infatti, coloro che si trovano nella condizione in cui gli immigrati venivano descritti con maggiori intenzioni ad indossare maggiormente la mascherina, riportano in media delle emozioni significativamente più positive rispetto a coloro che, trovandosi nella condizione in cui gli immigrati indossano meno la mascherina, tendono a provare meno emozioni positive e più negative.

Figura 4 - Emozioni



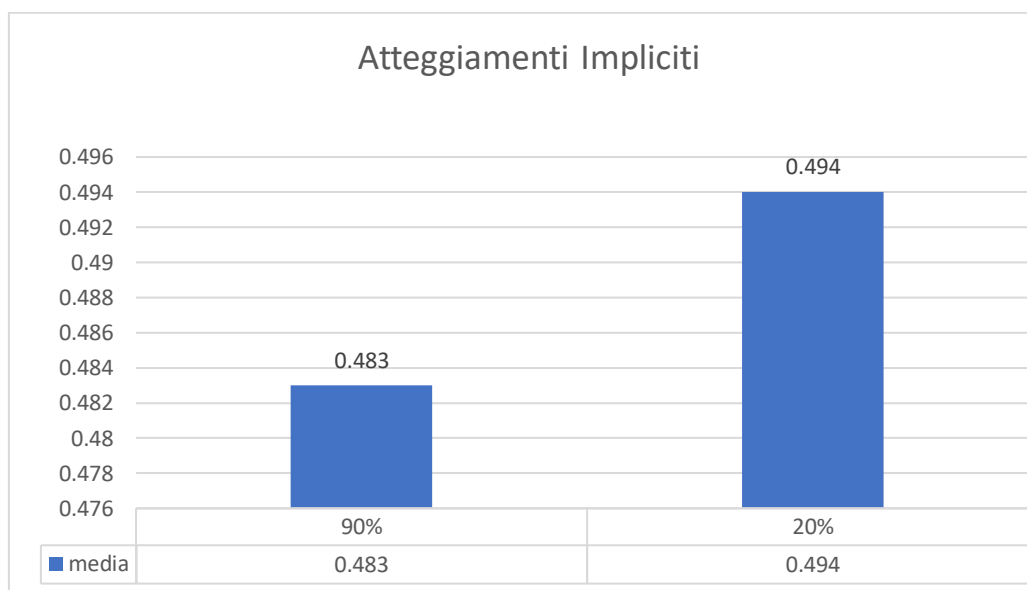
3.1.2 Atteggiamenti impliciti: IAT

Per quanto riguarda il compito IAT, è stato calcolato per ogni partecipante un punteggio, sempre attraverso la piattaforma IATGEN, prendendo in considerazione solo i tempi di risposta esatti dei blocchi critici 4 e 7 e calcolando la differenza tra i due (blocco incompatibile, ossia dove vengono associati i volti neri alle parole positive e i volti bianchi a parole negative – blocco compatibile, quando a parole positive sono associati i volti bianchi e a parole negative i volti neri). Calcolato in questo modo, se il punteggio è vicino allo 0, ciò indica che i 2 blocchi sono stati trovati simili dal partecipante e quindi esprime un atteggiamento neutro tra i due gruppi presentati. Se il punteggio è maggiore di 0, il partecipante ha trovato molto più semplice il blocco compatibile, ossia quando il volto e parola associata confermano lo stereotipo (in questo caso volto bianco-parola positiva), ciò significa che i suoi atteggiamenti sono più positivi verso l'ingroup rispetto all'outgroup.

Su questo punteggio è stato condotto il medesimo t-test a campioni indipendenti da cui non è tuttavia emerso un effetto significativo, $t(139) = -1.5$; $p = .440$. Come si può osservare dalla Figura 5, la manipolazione non evidenzia una differenza tra le due condizioni sperimentali, ciò significa che lo IAT non ha rilevato comportamenti differenti tra i partecipanti e che quindi la manipolazione iniziale non ha influenzato gli atteggiamenti impliciti.

Ad ogni modo, dall'analisi degli atteggiamenti impliciti è stato rilevato un valore di 0.48 della manipolazione del 90% e 0.49 nella manipolazione del 20%, sono valori maggiori di zero, ciò evidenzia che sono stati rilevati atteggiamenti più positivi nei confronti del proprio ingroup rispetto all'outgroup, ciò è avvenuto in entrambe le condizioni senza distinzione in base alla manipolazione.

Figura 5 – Atteggiamenti Impliciti



3.1.3 Atteggiamenti espliciti

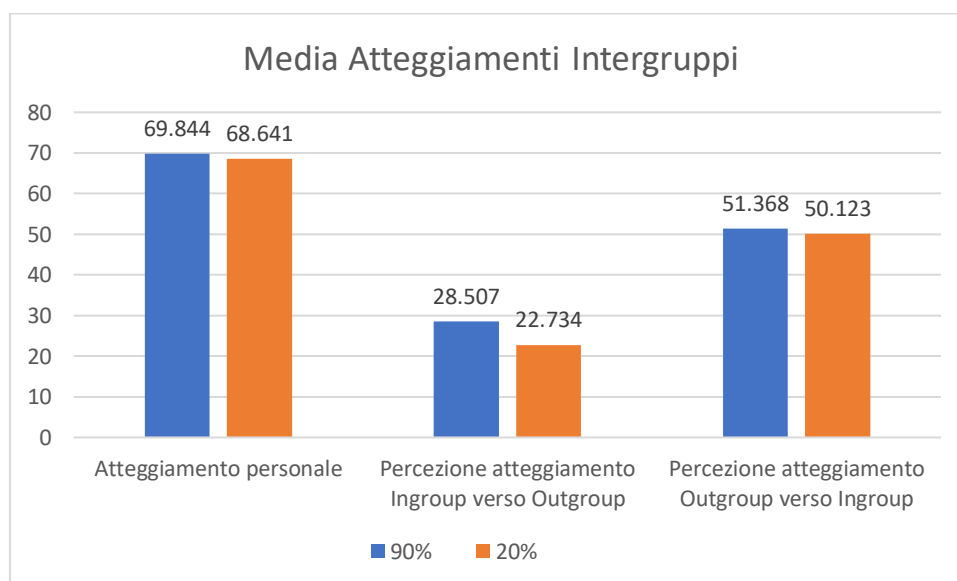
Per analizzare queste variabili dipendenti è stato condotto un t-test per campioni indipendenti, per indagare se le risposte a queste domande cambiassero a seconda della manipolazione sperimentale. Per quanto riguarda l'atteggiamento

personale nei confronti dell'outgroup non è emerso un effetto significativo, $t(139) = .36$, $p = .72$. Dai risultati rilevati dall'atteggiamento personale nei confronti dell'outgroup non c'è una differenza significativa tra i due gruppi sperimentali.

La variabile volta a misurare la previsione del partecipante riguardo gli atteggiamenti degli italiani nei confronti degli immigrati presenta una differenza significativa tra le due differenze sperimentali, $t(139) = .014$, $p = .028$. In generale si percepisce una proiezione di un atteggiamento negativo degli italiani nei confronti degli immigrati. Dai risultati sembra emergere che i partecipanti vogliono prendere le distanze da questi risultati, infatti esprimono un atteggiamento lievemente positivo nei confronti dell'outgroup ma allo stesso tempo riferiscono come secondo loro il resto degli italiani abbiano un atteggiamento negativo nei confronti dell'outgroup. L'atteggiamento diventa particolarmente negativo, e la differenza diventa significativa quando la minoranza non rispetta le norme riguardo alle mascherine.

Nell'ultima variabile dipendente, in cui si chiedeva al partecipante come gli immigrati percepivano gli italiani si possono osservare dei risultati molto simili tra le due manipolazioni, $t(123) = .334$, $p = .668$. Nella Figura 6 sono riportate le medie.

Figura 6 – Atteggiamenti Intergruppi



In conclusione, quindi, la manipolazione ha avuto un effetto significativo sulle emozioni che sono state provate dal partecipante. Nel caso in cui la maggior parte degli immigrati non indossano la mascherina (quindi nella manipolazione del 20%), sono state provate molto di più emozioni negative; al contrario, nella condizione in cui gli immigrati indossano la mascherina nel 90% dei casi, i partecipanti tendono a provare emozioni molto più positive. Questo risultato è coerente con le ipotesi, tuttavia ci si aspettava che le reazioni emotive provate potessero influenzare anche gli atteggiamenti impliciti rilevati attraverso lo strumento IAT e gli atteggiamenti espliciti.

3.2 Correlazioni

Sono state, infine, analizzate le correlazioni (Tabella 1) tra le variabili dipendenti dello studio, ossia l'atteggiamento personale del partecipante e la previsione degli atteggiamenti sia degli Italiani nei confronti degli immigrati, sia quella degli immigrati nei confronti degli Italiani, tra loro e tra le variabili indipendenti, come la paura del contagio, l'orientamento politico, gli atteggiamenti impliciti rilevati dal compito IAT e le emozioni.

Tabella 1 – Tavola generale correlazioni

TAVOLA GENERALE CORRELAZIONI	2	3	4	5	6	7
1. Atteggiamento personale verso l'outgroup	r= -.151	r= .486**	r= -.401**	r=- .047	r= -.129	r= .139
2. Previsione dell'atteggiamento		r= -.012	r=.325**	r= 0	r= .042	r=.178*
3. Percezione dell'atteggiamento			r= -.212*	r= -.093	r= -.093	r= .085
4. Orientamento politico				r= .062	r= .158	r= -.105
5. Paura del contagio					r= .070	r= .033
6. IAT						r= -.048
7. Emozioni						

Le correlazioni riportate nella Tabella 1 mostrano una debole correlazione negativa tra l'atteggiamento personale verso l'outgroup e la previsione degli atteggiamenti degli italiani riguardo l'outgroup. Questo significa che più il partecipante ha un atteggiamento positivo verso l'outgroup, più tenderà a percepire che gli italiani sono inclini ad avere meno degli atteggiamenti positivi nei confronti dell'outgroup. Viceversa questi dati indicano anche che chi ha un atteggiamento personale negativo verso l'outgroup tenderà a percepire che gli italiani abbiano un atteggiamento positivo nei confronti dell'outgroup. L'atteggiamento personale nei confronti dell'outgroup correla positivamente e in modo significativo con la previsione del partecipante dell'outgroup nei confronti dell'ingroup. Infatti, più il partecipante tende ad avere un atteggiamento positivo nei confronti dell'outgroup, più percepirà che quest'ultimo abbia un atteggiamento positivo verso il suo ingroup, al contrario se il partecipante ha un atteggiamento negativo nei confronti dell'outgroup, avrà la percezione che l'outgroup non abbia un atteggiamento positivo nei suoi confronti e di quello del suo gruppo di appartenenza. Allo stesso modo anche l'orientamento politico correla negativamente ma in modo significativo con l'atteggiamento personale verso l'outgroup, il che significa che più l'orientamento politico tenderà verso sinistra, più il partecipante avrà un atteggiamento positivo nei confronti dell'outgroup, contrariamente, più le persone avranno un pensiero politico conservatore, più tenderanno ad avere un atteggiamento negativo nei confronti dell'outgroup. Vi è poi una correlazione positiva debole tra l'orientamento politico e la previsione degli atteggiamenti dell'outgroup nei confronti del proprio ingroup. Infatti più le persone aderiscono a un pensiero più progressista, più tenderanno a percepire un atteggiamento positivo da parte dell'outgroup, ossia gli immigrati; viceversa le persone più conservatrici tenderanno a sentirsi percepite in modo negativo dagli immigrati.

Infine, è emersa una correlazione positiva debole tra le emozioni provate e la percezione dell'ingroup verso l'outgroup, quindi più il partecipante pensa che gli

italiani abbiano una percezione positiva degli immigrati, maggiormente proverà emozioni positive, contrariamente più percepisce che gli italiani abbiano una visione negativa degli immigrati, più proverà emozioni negative.

Successivamente, sono state condotte le medesime correlazioni ma distinguendo il campione in base alla condizione sperimentale.

Analizzando le correlazioni della tavola appartenente alla manipolazione in cui solo il 20% degli immigrati erano favorevoli all'uso della mascherina (Tabella 2), a cui hanno risposto 64 partecipanti sono emersi dei risultati simili a quelli visti sopra, con alcune variazioni.

Come nelle correlazioni generali, viene riportata una correlazione positiva e significativa tra l'atteggiamento personale e la previsione dell'atteggiamento dell'outgroup nei confronti dell'ingroup e in modo quasi significativo con l'orientamento politico, il quale sembra correlare in modo significativo anche con la percezione dell'atteggiamento dell'ingroup nei confronti dell'outgroup e in modo quasi significativo con la percezione del partecipante riguardo gli atteggiamenti dell'outgroup nei confronti dell'ingroup.

In questa tabella in particolare sono interessanti le correlazioni rilevate tra gli atteggiamenti impliciti (compito IAT) e l'atteggiamento personale verso l'outgroup e con l'orientamento politico. La correlazione tra l'atteggiamento personale verso l'outgroup e gli atteggiamenti impliciti è negativa, ciò significa che più il partecipante ha un atteggiamento esplicito positivo verso l'outgroup tanto più avrà un atteggiamento nella stessa direzione anche a livello implicito (in questo caso punteggi positivi indicano un atteggiamento più positivo verso l'ingroup rispetto all'outgroup); al contrario la correlazione tra gli atteggiamenti impliciti e l'orientamento politico è positiva, infatti più il partecipante afferma di avere una visione che aderisce ai valori politici della Sinistra, tanto più a livello implicito ha un atteggiamento meno negativo nei confronti dell'outgroup. È importante porre anche attenzione alla correlazione positiva forte che emerge tra la paura del

contagio e le emozioni. Dai dati infatti sembrerebbe, in questa condizione in cui solo il 20% degli immigrati sembra essere propenso ad indossare la mascherina ed ad aderire alle norme per il contenimento della pandemia, che all'aumentare della paura del contagio aumentino anche le emozioni negative provate e viceversa.

Tabella 2 – Tavola manipolazione 20%

TAVOLA MANIPOLAZIONE 20 % CORRELAZIONI	2	3	4	5	6	7
1. Atteggiamento personale verso l'outgroup	r= -.150	r= .577**	r= -.538**	r= -.073	r= -.314*	r= .126
2. Previsione dell'atteggiamento		r= -.161	r= .380**	r= .035	r= .064	r= -.118
3. Percezione dell'atteggiamento			r= -.317*	r= -.146	r= -.218	r= .030
4. Orientamento politico				r= .140	r= .302*	r= -.209
5. Paura del contagio					r= .030	r= -.333**
6. IAT						r= -.079
7. Emozioni						

Per quanto riguarda le correlazioni della tavola appartenente alla manipolazione in cui il 90% degli immigrati erano favorevoli all'uso della mascherina (Tabella 3) sono emersi dei risultati molto simili rispetto alle correlazioni generali, con alcune differenze. Infatti, è emersa una correlazione positiva e significativa tra l'atteggiamento personale e la percezione dell'atteggiamento dell'outgroup nei confronti dell'ingroup. La variabile dell'orientamento politico correla debolmente con l'atteggiamento personale verso l'outgroup e la previsione dell'atteggiamento dell'ingroup nei confronti dell'outgroup, come era già emerso nelle analisi precedenti. Allo stesso modo anche le emozioni, come sopra indicato, sembrano essere correlate positivamente a come il partecipante percepisce l'atteggiamento degli italiani nei confronti degli immigrati.

Un'altra variabile interessante che correla positivamente con le emozioni anche in questo caso è la paura del contagio, in particolare nella condizione in cui la maggioranza degli immigrati tendono ad indossare la mascherina e a rispettare le norme, i partecipanti indicano di provare maggiormente emozioni positive.

Tabella 3 – Tavola manipolazione 90%

TAVOLA MANIPOLAZIONE 90 % CORRELAZIONI	2	3	4	5	6	7
1. Atteggiamento personale verso l'outgroup	r= -.169	r= .388**	r= -.281*	r= -.019	r= .035	r= .176
2. Previsione dell'atteggiamento dell'ingroup verso l'outgroup		r= .108	r= .278*	r= -.022	r= .032	r= .232*
3. Percezione dell'atteggiamento dell'outgroup verso l'ingroup			r= -.122	r= -.038	r= .017	r= .120
4. Orientamento politico				r= -.005	r= .050	r= -.141
5. Paura del contagio					r= .105	r= .385**
6. IAT						r= -.031
7. Emozioni						

CAPITOLO 4

Conclusioni

4.1 Discussione dei risultati

Per ricapitolare, la ricerca da noi condotta ha avuto come obiettivo indagare se la manipolazione è in grado di influenzare le emozioni e gli atteggiamenti impliciti dei partecipanti nei confronti del medesimo gruppo. In questo caso l'outgroup preso in considerazione sono gli immigrati dal nord Africa e la manipolazione consisteva nella differenza con cui queste persone indossavano o meno la mascherina.

Dai risultati emersi è possibile osservare come non tutte le ipotesi siano state confermate dallo studio. Infatti la manipolazione ha influenzato significativamente le emozioni provate dai partecipanti; i quali, in linea con le ipotesi, tendono a provare maggiormente emozioni positive quando il 90% degli immigrati indossa la mascherina e rispetta le norme. I partecipanti provano invece emozioni negative quando la maggior parte degli immigrati non indossa la mascherina.

Tuttavia questa manipolazione non sembra aver avuto un'influenza negli atteggiamenti impliciti ed espliciti dei partecipanti, in quanto sembrano essere riportati gli stessi risultati indipendentemente dalla condizione sperimentale; mostrando una prevalente preferenza per l'ingroup. Ciò potrebbe essere dovuto al fatto che queste associazioni automatiche sono molto forti e radicate e difficilmente si possono modificare con manipolazioni di questo tipo. Anche a livello esplicito non sono emerse differenze, tranne per la variabile in cui si chiedeva ai partecipanti di prevedere l'atteggiamento degli italiani nei confronti degli immigrati. In questo caso la manipolazione ha influenzato la percezione degli italiani per gli immigrati, in quanto esprimevano una connotazione molto più negativa quando l'outgroup indossava meno la mascherina.

Anche dall'analisi delle correlazioni sono emersi dei dati interessanti.

Dalle correlazioni generali è emerso come, più è positivo l'atteggiamento del partecipante nei confronti dell'outgroup, più quest'ultimo ha la percezione che gli italiani, ovvero il suo gruppo di appartenenza, abbiano un atteggiamento complessivamente negativo nei confronti dell'outgroup, in questo caso gli immigrati e, allo stesso tempo, pensano che l'outgroup abbia un atteggiamento positivo nei confronti degli italiani. Un ruolo importante hanno anche le emozioni, in quanto il partecipante tende a provare emozioni più positive quando percepisce che il suo ingroup ha degli atteggiamenti positivi verso l'outgroup. Anche l'orientamento politico è una variabile molto rilevante che influenza gli atteggiamenti del partecipante. Come già sappiamo dalla letteratura, i conservatori tendono ad avere atteggiamenti meno positivi nei confronti degli immigrati, e ciò si accentua quando non rispettano le norme; invece coloro che aderiscono maggiormente ai valori della politica di Sinistra hanno atteggiamenti più positivi nei confronti degli immigrati.

4.2 Limiti e sviluppi futuri

Questo studio tuttavia presenta dei limiti. Il primo limite è causato dalla modalità di svolgimento del questionario da computer, ciò ha comportato una minore partecipazione in quanto ha escluso tutte le persone che non dispongono di tale dispositivo o ha portato a un calo di motivazione nel partecipare alla ricerca. Inoltre, il campione preso in considerazione non è particolarmente ampio, e soprattutto non è bilanciato poiché hanno preso parte allo studio molte più persone di genere femminile che maschile e con un orientamento politico più vicino al centro-sinistra e per questo i dati sono difficilmente generalizzabili.

Probabilmente questo studio non ha ottenuto i risultati che erano stati ipotizzati all'inizio della ricerca in quanto la tipologia di manipolazione effettuata potrebbe non essere ritenuta particolarmente rilevante dai partecipanti. Infatti, essendo la pandemia dovuta al Covid-19 percepita come meno minacciosa nel periodo della

raccolta dati, l'argomento legato alle mascherine potrebbe non essere considerato più particolarmente cruciale e di conseguenza la manipolazione potrebbe non essere stata efficace.

Nonostante questo studio non abbia ottenuto i risultati sperati, in contemporanea con questo ne è stato condotto un altro, il quale è andato ad indagare più nello specifico gli atteggiamenti espliciti legati all'uso della mascherina e le motivazioni del singolo che portano ad indossarla. Questa ricerca si focalizza su come possa avvenire la moralizzazione in assenza di una norma già prestabilita in un momento di transizione. Più nello specifico venivano manipolate le emozioni che il partecipante prova nel vedere i comportamenti di ingroup e outgroup, rispettivamente che indossano e non indossano la mascherina nei luoghi chiusi.

Per quanto riguarda dei possibili sviluppi futuri, sarebbe interessante approfondire sempre più il tema della moralizzazione soffermandosi su altri aspetti che ha comportato l'approccio a questa pandemia, come l'isolamento e la paura del contagio. Di conseguenza gli studi di psicologia sociale potrebbero soffermarsi su quanto alcune pratiche come ad esempio il distanziamento sociale, l'uso della mascherina, l'igienizzazione delle mani siano state moralizzate nel tempo. Nonostante queste abitudini in futuro, e come già in parte adesso, non siano più obbligatorie da mettere in atto, sarebbe interessante analizzare quanto e come molte persone abbiano interiorizzato alcuni atteggiamenti segnati da questo momento storico in cui viviamo.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Carbon, C. C. (2021). About the Acceptance of Wearing Face Masks in Times of a Pandemic. *I-Perception*, 12(3).

<https://doi.org/10.1177/20416695211021114>

*Carpenter, T. P., Pogacar, R., Pullig, C., Kouril, M., Aguilar, S., LaBouff, J., Isenberg, N., & Chakroff, A. (2019). Survey-software implicit association tests: A methodological and empirical analysis. *Behavior Research Methods*, 51(5), 2194–2208.

<https://doi.org/10.3758/s13428-019-01293-3>

*Prosser, A. M. B., Judge, M., Bolderdijk, J. W., Blackwood, L., & Kurz, T. (2020). 'Distancers' and 'non-distancers'? The potential social psychological impact of moralizing COVID-19 mitigating practices on sustained behaviour change. *British Journal of Social Psychology*, 59(3), 653–662.

<https://doi.org/10.1111/bjso.12399>

Feinberg, M., & Willer, R. (2013). The Moral Roots of Environmental Attitudes. *Psychological Science*, 24(1), 56–62.

<https://doi.org/10.1177/0956797612449177>

Feinberg, M., Kovacheff, C., Teper, R., & Inbar, Y. (2019). Understanding the process of moralization: How eating meat becomes a moral issue. *Journal of Personality and Social Psychology*, 117(1), 50–

72. <https://doi.org/10.1037/pspa0000149>

Skitka, L. J., Wisneski, D. C., & Brandt, M. J. (2018). Attitude Moralization: Probably Not Intuitive or Rooted in Perceptions of Harm. *Current Directions in Psychological Science*, 27(1), 9–13. <https://doi.org/10.1177/0963721417727861>

Utych, S. M. (2021). No, Face Masks Aren't Dehumanizing. *Political Studies Review*, 19(3), 528–535. <https://doi.org/10.1177/1478929921993764>

Kahn, K. B., & Money, E. E. L. (2022). (Un)masking threat: Racial minorities experience race-based social identity threat wearing face masks during COVID-19. *Group Processes and Intergroup Relations*, 25(4), 871–891.

<https://doi.org/10.1177/1368430221998781>

Fitousi, D., Rotschild, N., Pnini, C., & Azizi, O. (2021). Understanding the Impact of Face Masks on the Processing of Facial Identity, Emotion, Age, and Gender. *Frontiers in Psychology*, 12. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.743793>

*= opere non direttamente consultate