



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

Dipartimento di Psicologia dello Sviluppo e della Socializzazione

Dipartimento di Filosofia, Sociologia, Pedagogia e Psicologia Applicata

Corso di laurea magistrale in

Psicologia di Comunità, della promozione del benessere e del cambiamento sociale

Tesi di laurea

Attraversare i confini del pregiudizio: il ruolo del contatto intergruppi

Crossing prejudice boundaries: The role of intergroup contact

Relatore

Alberto Voci

Laureanda: Ballestrin Alice

Matricola: 2085708

Anno accademico 2023-2024

Indice

Introduzione

Capitolo 1: Il pregiudizio, teoria del contatto e i mediatori classici a livello emotivo

1.1 Definizione di pregiudizio, processi cognitivi e motivazionali

1.2 La teoria del contatto

1.2.1 Le origini e lo sviluppo dell'ipotesi

1.2.2 Le tipologie di contatto

1.3 Il ruolo dei mediatori emotivi

1.3.1 L'ansia intergruppi

1.3.2 L'empatia

Capitolo 2: Le variabili individuali legate al contatto

2.1 La deprovincializzazione

2.2 Il ruolo dell'orientamento alla dominanza sociale

2.3 Il bisogno di chiusura

Capitolo 3: La ricerca

3.1 Obiettivi

3.2 Metodo

3.2.1 Partecipanti

3.2.2 Questionario

Capitolo 4: Analisi e i risultati

4.1 L'attendibilità

4.1.1 Differenze delle medie dal punto centrale scalare

4.1.2 Differenze di genere

4.2 Le correlazioni

4.3 Le regressioni

Conclusioni

Bibliografia

Introduzione

Il pregiudizio è un fenomeno complesso e pervasivo che influisce in modo negativo su relazioni interpersonali e intergruppi. Comprendere come nasce, le sue dinamiche e i modi per mitigarlo rappresenta un obiettivo chiave per la psicologia sociale e le scienze umane. Questo non riguarda solo singoli individui o gruppi, ma può impregnare un'intera cultura e i comportamenti nei confronti di altre culture, minando sottilmente i rapporti umani, talvolta in modo brusco e clamoroso.

L'elaborato propone di esplorare il pregiudizio attraverso l'analisi delle teorie esistenti, con un particolare focus sulla teoria del contatto, i suoi mediatori emotivi e le variabili individuali, che possono influenzare le interazioni tra i diversi gruppi.

Nel primo capitolo verranno presentati i concetti chiave del pregiudizio, esaminando la teoria e i processi cognitivi e motivazionali sottostanti. Sarà poi esposta la teoria del contatto, elaborata da Gordon Allport, attraverso le origini, il suo sviluppo e l'identificazione delle varie tipologie che possono contribuire a ridurre il pregiudizio.

Nello specifico saranno presentati due stati emotivi, quali l'ansia e l'empatia, che hanno un ruolo significativo nel mediare l'efficacia del contatto intergruppi.

Il secondo capitolo analizzerà le variabili individuali che possono influenzare l'efficacia del contatto nel ridurre il pregiudizio. La deprovincializzazione, intesa come fenomeno nel quale l'individuo abbandona una visione del mondo incentrata solo sull'ingroup e ne abbraccia una più aperta verso l'Altro, nuove esperienze e nuove culture. Successivamente verrà presentato il ruolo dell'orientamento alla dominanza sociale e al bisogno di chiusura cognitiva, due tratti che peggiorano l'interazione con l'altro e accentuano la distanza sociale e il pregiudizio.

Il terzo capitolo sarà dedicato alla presentazione della ricerca empirica. Verranno presentati gli obiettivi, gli strumenti utilizzati per la raccolta dei dati e le metodologie di analisi impiegate. Il questionario utilizzato indaga aspetti come il contatto, il pregiudizio, l'atteggiamento e la sua forza, l'importanza della fiducia, l'empatia, la propria visione del mondo o di sé, l'ansia intergruppi, la deprovincializzazione culturale, l'orientamento alla dominanza sociale, need for closure or need for structure. Verranno esposti, inoltre, due item riguardanti il contatto neutro, novità d'indagine, che

mirano a verificare la neutralità della percezione sentita, dopo essere venuti a contatto con i membri considerati dell'outgroup.

I risultati ottenuti saranno discussi alla luce delle teorie precedentemente esposte, con l'obiettivo di fornire nuove intuizioni sulle dinamiche del pregiudizio e sui modi di affrontarlo.

Le conclusioni, infine, riassumeranno i principali risultati della ricerca e le loro implicazioni pratiche e teoriche.

Questa tesi si propone, inoltre, di offrire un contributo alla letteratura esistente esplorando il costrutto del contatto neutro, offrendo spunti di riflessione e possibili soluzioni per affrontare uno dei problemi più radicati e complessi della nostra società.

CAPITOLO 1

IL PREGIUDIZIO, LA TEORIA DEL CONTATTO E I MEDIATORI CLASSICI A LIVELLO EMOTIVO.

Questo capitolo si propone di esaminare in profondità la natura, le cause e le conseguenze del pregiudizio, analizzando le teorie psicologiche che ne spiegano l'origine e i meccanismi.

Inoltre, verranno esplorate le strategie di intervento più efficaci, nello specifico quella del contatto, per contrastare il pregiudizio e promuovere una maggiore tolleranza e comprensione reciproca.

1. Definizione di pregiudizio, fonti, processi cognitivi e motivazionali.

Il pregiudizio risulta essere una delle sfide più difficili e insidiose che caratterizzano la società contemporanea. Questo fenomeno ha implicazioni significative non solo a livello individuale ma anche collettivo, influenzando le dinamiche sociali, politiche ed economiche.

In letteratura si possono trovare numerose definizioni, una delle più celebri è quella presentata da Gordon Allport il quale lo paragonava ad un'antipatia, spesso basata su generalizzazioni infondate e rigide, verso un gruppo di persone o un individuo in quanto membro di quel gruppo. Questo atteggiamento può manifestarsi internamente, sotto forma di pensieri o sentimenti, o esternamente, attraverso comportamenti e azioni discriminatorie (Allport, 1954). Può manifestarsi con sentimenti di disprezzo ed ostilità, che spesso causano gravi conseguenze, sia per gli individui che lo subiscono sia per la società nel suo complesso. Può conseguire mostrando comportamenti di discriminazione, esclusione sociale, disuguaglianze e conflitti interpersonali e intergruppo. Inoltre, ha effetti negativi sulla salute mentale e il benessere delle persone vittime di pregiudizio.

Non sempre, come affermato in precedenza, risulta essere conscio, anzi può presentarsi per lo più senza la consapevolezza personale. Se dapprima si considerava fosse una risposta esplicita e consapevole, dagli ultimi anni del '900 la ricerca psicologica cominciò a considerare alcune forme implicite di pregiudizio che presentano, per l'appunto, una mancanza di consapevolezza e un'attivazione involontaria: in presenza dell'oggetto, lo stereotipo ad esso associato e il relativo atteggiamento, possono essere attivati automaticamente e senza che il soggetto se ne renda conto (Szpunar, 2020).

L'idea di fondo che accompagna tale percorso, in modo più o meno esplicito e costante, è che l'Altro costituisca in qualche modo una minaccia alla realizzazione degli scopi dell'individuo, sicché la

relazione tende a strutturarsi innanzitutto in termini negativi, di competizione e di esclusione (Mazzara, 2011).

In questo caso avere ben chiara la sofferenza provocata potrebbe costituire una spinta motivazionale a impegnarsi per ridurlo (Voci, 2010).

Alla base del pregiudizio ci possono essere due tipi di motivazioni: una di tipo cognitivo e una motivazionale.

I gruppi sociali sono rappresentati cognitivamente tramite nodi, tratti e legami associativi. In memoria, quindi, sono presenti dei nodi (i quali vanno a raffigurarci i vari gruppi sociali), con tratti associati, che possono essere positivi o negativi. Se si pensa ad un gruppo sociale, infatti si attivano una serie di tratti ad esso associati. Ciò che differenzia o meno la presenza del pregiudizio è la forza dei legami associativi tra nodi e tratti. Se prevalgono i tratti negativi o sono molto più incidenti di quelli positivi, questi ultimi genereranno il pregiudizio. I tratti legati ai nodi in memoria sono generalmente simili tra i vari individui, poiché è probabile che anche chi non presenta pregiudizi conservi comunque in memoria i tratti negativi e gli stereotipi associati a quella categoria o a quegli individui, influenzato, anche, dalla visione che la società mostra di quel gruppo. I tratti formano nel complesso lo stereotipo, ovvero l'insieme delle caratteristiche attribuite al gruppo. I legami associativi dipendono da tempo, esperienza e influenza sociale e si modificano nel tempo, così come cambia la rappresentazione dei concetti nella nostra memoria. Questo insieme costituisce una struttura cognitiva dove tutte le rappresentazioni sono categorizzate in uno schema, che tende ad autopertuarsi filtrando solo le informazioni coerenti con lo schema che, nel caso degli stereotipi, risulta essere pericoloso perché l'individuo tende a non dare peso alle interazioni positive con quelle categorie, poiché lo schema attivato dà importanza solo a ciò che gli interessa, limitando o sabotando il contatto intergruppi. Nel processo di categorizzazione si parte dal presupposto che la realtà prevede individui unici con alcune caratteristiche in comune, per cui nella percezione, al fine di renderla meno dispendiosa cognitivamente, interviene il processo di categorizzazione, in cui solo una tra le diverse caratteristiche diventa importante per semplificare l'ambiente (le altre caratteristiche rimangono ma sono più deboli).

Il passo successivo del processo di categorizzazione è associato a due processi:

1. Assimilazione intracategoriale: all'interno di una categoria gli stimoli vengono visti come ancora più simili tra loro rispetto a prima di averli categorizzati. In questo processo, il gruppo di appartenenza tende a essere più ampio e differenziato (ingroup), mentre l'altro gruppo (outgroup) è

visto come più ristretto e semplificato, con i suoi membri percepiti come molto più simili tra loro rispetto a quelli dell'ingroup.

2. Differenziazione intercategoriale: questo processo separa ingroup e outgroup, ed è fondamentale perché dà un senso di controllabilità alla percezione dell'individuo (come, ad esempio, distinguere mele da cipolle perché si ha chiara la differenza tra le due categorie).

Anche i processi motivazionali, come quelli cognitivi, si applicano agli stimoli presenti nell'ambiente sociale, ma a differenza dei primi, sono legati a una qualche percezione di minaccia, in particolare quella per la difesa della propria cultura, dei propri valori, della propria sicurezza e dell'identità sociale e del sé.

Nei processi motivazionali entra in gioco una valutazione più emotiva che cognitiva nella separazione ingroup-outgroup, associando un valore a questi gruppi attraverso un processo di comparazione. Le persone favoriscono valori positivi per l'ingroup e negativi per l'outgroup, aumentando così l'autostima poiché percepiscono di appartenere a un gruppo positivo. Tuttavia, il favoritismo per l'ingroup è diverso dal pregiudizio per l'outgroup: infatti, si può considerare positivo il proprio gruppo di appartenenza ed essere indifferenti verso gli altri, ma con il pregiudizio si crea un gap maggiore in senso negativo.

Ci sono alcune spiegazioni motivazionali del pregiudizio articolate in tre livelli:

- intraindividuale
- socioeconomico
- psico-sociale

Il livello intraindividuale presenta due teorie di supporto: la prima, la teoria della frustrazione-aggressività, ossia quando un organismo viene frustrato nella soddisfazione di un bisogno e tende a reagire con aggressività. Quando la minaccia entra in gioco, l'individuo tende a difendere il benessere fisico e sviluppa pregiudizio verso chi lo minaccia. Tuttavia, questa teoria ha dei limiti in quando si cerca di spiegare qualsiasi interazione umana con pregiudizi attraverso questa teoria.

Un'altra spiegazione di questo livello è la teoria della personalità autoritaria (Adorno, 1952) secondo la quale i bambini che crescono in un ambiente rigido e repressivo sviluppano timore reverenziale per l'autorità e mostrano tendenze aggressive verso chi viola le regole e verso i "subordinati". In età adulta evidenziano, inoltre, un'accettazione acritica dell'autorità e la percezione che coloro che trasgrediscono, e i diversi in generale, siano pericolosi per mantenere l'ordine costituito. Questi

giudizi e comportamenti negativi saranno rivolti verso i più deboli, che non hanno la possibilità di difendersi.

Presupposto simile al precedente, ma collocato a livello socioeconomico, è la teoria della deprivazione relativa, causata, anch'essa, da uno stato di insoddisfazione. La soddisfazione che un individuo prova per sé stesso non dipende da ciò che oggettivamente possiede ma dal confronto tra ciò che ha e ciò che hanno gli altri. Una discrepanza tra ciò che si ha e ciò che si crede di dover avere, secondo un principio di giustizia, crea un sentimento di deprivazione relativa (Merton e Rossi, 1957). I soggetti percepiscono di essere vittime di un'ingiustizia e cercano di trovare soluzione al loro problema. In ambito psicosociale rispetto a tale teoria è stato messo in evidenza che il vissuto di deprivazione non è necessariamente legato all'autentica condizione di svantaggio, ma al come esso venga percepito in quanto esito del confronto sociale. Più il divario tra realtà e aspettative è ampio, maggiore risulta il grado di scontentezza e quindi aumentano le probabilità che il malcontento sfoci nel conflitto, investendo gruppi sociali vulnerabili. Quando percepiscono una discrepanza tra ciò che essi ritengono di meritare e ciò che effettivamente hanno ottenuto, i membri di un gruppo sociale condividono la mancanza di risorse o diritti che può spingere le persone a organizzare azioni di protesta e rivendicazione, che a loro volta portano a conflitti tra gruppi diversi. In questo contesto, i membri di un gruppo (ingroup) sviluppano meccanismi di difesa collettiva che rafforzano la loro identità sociale, contrapposta a quella di altri gruppi (outgroup). Questo processo di categorizzazione alimenta motivazioni ostili verso gli altri gruppi. (Testoni, 2006).

L'eccessiva enfasi attribuita a questa discrepanza e all'ambiente sociale pone un'attenzione particolare, oltre che alla deprivazione, anche al conflitto tra individuo e società. Diversi autori trovano concorde citare a proposito la teoria del conflitto realistico elaborata da Sherif nel 1966 secondo la quale il conflitto intergruppo è prodotto da obiettivi contrastanti e ridotto da obiettivi sovraordinati raggiungibili solo attraverso la cooperazione. Le relazioni intergruppo, quindi, non possono essere ridotte alle relazioni intragruppo o alle caratteristiche della personalità; il contesto sociale ed ambientale sono quindi cruciali nella formazione di queste relazioni. Quando gli obiettivi diventano competitivi, tanto che il successo di uno comporta la perdita dell'altro, il gruppo esterno sarà stereotipato negativamente e la distanza sociale tra i gruppi aumenterà. I fattori del mondo reale possono includere minacce alla sicurezza del gruppo (reali o immaginate), potere militare, status sociale, considerazioni economiche o competizione generale per risorse scarse (Jackson, 1993; Sherif et al., 1988). Sherif ha anche sottolineato l'importanza dell'identificazione col gruppo interno, affermando che l'identità individuale e gli interessi personali dipendono pesantemente dall'appartenenza di gruppo (un aspetto che costituisce la base della teoria dell'identità sociale di

Tajfel & Turner, 1976). Poiché il gruppo è importante per il senso di sé, le attitudini intergruppo normative negative vengono interiorizzate, approfondendo ed estendendo il conflitto.

Contemporaneamente, le relazioni intergruppo negative tendono a rafforzare la solidarietà intragruppo, alimentando ulteriormente le attitudini sfavorevoli verso il gruppo esterno (Sherif, 1958): il conflitto tra gruppi sorge almeno in parte dalla competizione per risorse limitate o obiettivi contrastanti, e il conflitto può essere ridotto attraverso uno sforzo comune verso un obiettivo che richiede cooperazione (McKenzie, 2017).

Le teorie psicosociali sono nate con l'obiettivo di allontanarsi dall'idea individualistica dei fenomeni sociali. Questo livello indagava i rapporti tra il Sé e il gruppo. Coerentemente si potrebbe parlare, quindi, della teoria dell'identità sociale di Tajfel che afferma come l'appartenenza ad un gruppo sia determinante per la creazione e definizione dell'identità individuale. Secondo la Teoria dell'identità sociale, i membri che appartengono ad uno status sociale basso utilizzerebbero diverse strategie per cercare di migliorare la propria situazione di svantaggio. Da un lato, essi possono tentare di migliorare lo status di tutto il gruppo di appartenenza, ad esempio migliorando le prestazioni del proprio gruppo rispetto a quelle di un outgroup in un determinato compito (cambiamento sociale); dall'altro, possono tentare di migliorare la propria posizione individuale, ad esempio cercando di entrare a far parte di un gruppo di status relativo superiore (mobilità individuale) (Pagliaro, 2010). L'identità sociale ha diverse componenti: cognitiva, legata alla consapevolezza del gruppo; emotiva, connessa alle emozioni legate ad essa, valutativa, legata al valore dovuto dall'appartenenza. Quest'ultima riveste un ruolo fondamentale nell'origine del pregiudizio in quanto può determinare se l'identità sociale verrà valutata positivamente o negativamente (Voci, 2010).

Le persone cercano di ridurre le situazioni di incertezza nelle relazioni sociali cercando informazioni per comprendere al meglio gli altri e prevedere il loro comportamento futuro. Secondo Hogg (2000), alla base dei conflitti spesso vi è una situazione di incertezza, che porta alla perdita di controllo sulle proprie vite; paradossalmente però questo bisogno di sicurezza non può essere soddisfatto; quindi, gli individui elaborano un sistema di valori, di informazioni sul mondo e stereotipi per la creazione di una realtà condivisa, accettata socialmente.

Da quanto detto finora, risulta evidente che il pregiudizio può sorgere dalla scarsa conoscenza dell'altro, che porta a giudicarlo negativamente e a estendere questo giudizio a tutto il suo gruppo di appartenenza. Inoltre, il pregiudizio può derivare dalla percezione dell'altro come "diverso" e dalla convinzione che tale diversità costituisca una minaccia per il proprio benessere. La non conoscenza, in altre parole, aiuta la formazione del pregiudizio, ma potrebbe non essere sufficiente, spesso,

infatti, è la percezione di una qualche distanza psicologica tra sé e gli altri. La conclusione che ne possiamo trarre è che per ridurre i pregiudizi è necessario limitare questa distanza (Voci, 2010)

Nel prossimo capitolo verrà introdotta la strategia del contatto per ridurre il pregiudizio, che consente di personalizzare le situazioni e creare vicinanza, modificando atteggiamenti e comportamenti.

Questa strategia instilla l'idea che ci si trovi di fronte a persone, piuttosto che a semplici membri di un gruppo.

1. La teoria del contatto: origini, sviluppo dell'ipotesi e le tipologie

1.2.1. Le origini e lo sviluppo dell'ipotesi

Il presupposto di partenza è che talvolta i pregiudizi e gli stereotipi, possano nascere dal non conoscere direttamente le reali caratteristiche delle persone appartenenti a gruppi estranei e che, una volta acquisiti, vengano protetti da una serie di processi che li rendono resistenti al cambiamento, anche di fronte a disconferme oggettive (Arcuri, 2011).

Ricordiamo infatti che pregiudizio e stereotipi partono da una credenza fasulla dovuta alla attribuzione di caratteristiche negative del singolo, membro di un gruppo, generalizzate all'intero gruppo. Se gli individui conoscessero veramente le persone di quel gruppo si renderebbero conto che gli stereotipi e i pregiudizi potrebbero risultare infondati. Di conseguenza, un contatto favorevole (quindi avere delle interazioni positive) potrebbe portare ad una più approfondita conoscenza degli altri e a non giudicarli più sulla base degli stereotipi e dei pregiudizi (Allport, 1954). Il contatto favorevole, quindi, risulta essere un fattore necessario per la riduzione del pregiudizio.

Allport ha individuato delle precondizioni importanti affinché ciò possa avvenire, sviluppate, in seguito, anche da numerosi altri autori:

- il sostegno sociale e delle istituzioni che risulta essere fondamentale per favorire lo svilupparsi di rapporti positivi fra i gruppi ed estendere un clima di tolleranza sociale;
- le interazioni tra i gruppi che dovrebbero essere caratterizzate da una sufficiente frequenza, durata e profondità affinché il contatto risulti essere più efficace; dovrebbe essere presente uno status sociale confrontabile, di uguaglianza, così da sfavorire un rapporto di dominanza-sottomissione capace di rafforzare i preesistenti stereotipi negativi;
- la presenza di cooperazione con il fine di raggiungere uno scopo comune, ripreso dagli studi attuati da Sherif nella Teoria del conflitto realistico (1967), nei quali si afferma come uno scopo comune possa ridurre il sentimento di conflitto intergruppo;

Il contatto dovrebbe essere in primis un'esperienza piacevole e soddisfacente (Arcuri, 2011). Importante sottolineare che secondo lo studioso, queste condizioni devono essere necessariamente presenti tutte affinché si verifichi una certa efficacia.

Pettigrew e Tropp, invece, nel 2006, hanno presentato i quattro tipi di effetti del contatto sulla riduzione del pregiudizio:

- Verso i membri dell'outgroup coinvolti nel contatto attraverso diverse situazioni: il contatto avviene in un contesto specifico e poi si vede se gli effetti del contatto positivo si generalizzano ad altri contesti.
- Verso l'intero outgroup: si indaga la generalizzazione classica.
- Verso altri gruppi non coinvolti nel contatto diretto: la riduzione del pregiudizio potrebbe essere un meccanismo più generale di visione della realtà e quindi la forma mentis diversa potrebbe far valutare le altre persone per quello che sono, non solo come membri del gruppo con cui non si hanno contatti.

Da un punto di vista psicologico questo effetto risulterebbe essere il più efficace.

In ogni caso, quello che hanno concluso gli autori in una metanalisi del 2006, è che il contatto tra membri di gruppi diversi è generalmente efficace, sebbene lo sia maggiormente soprattutto in condizioni ottimali.

Valutati i fattori predittivi che un contatto favorevole portino alla diminuzione del pregiudizio, è abbastanza ovvio dedurre che il contatto negativo ne favorisca la comparsa. Per questo motivo, è importante comprendere i processi psicologici attraverso i quali il contatto riduce il pregiudizio.

Paolini, Harwood e Rubin (2010) hanno fornito le prime evidenze sugli effetti del contatto tra gruppi, scoprendo che il contatto negativo rende più evidente l'appartenenza al proprio gruppo rispetto al contatto positivo. In seguito, è emerso che il contatto negativo è spesso un predittore più forte del pregiudizio rispetto al contatto positivo. Aberson, nel 2015, ha confermato questa asimmetria nel contatto positivo-negativo per quanto riguarda le dimensioni cognitive del pregiudizio (come credenze e stereotipi), ma non ha riscontrato la stessa asimmetria nelle dimensioni affettive del pregiudizio. Questi risultati sono coerenti con ricerche precedenti che hanno dimostrato che il contatto positivo è più fortemente legato al pregiudizio affettivo rispetto a quello cognitivo.

Nelle ricerche passate, il contatto è stato misurato in termini di frequenza con cui gli individui interagiscono con i membri del gruppo esterno, con il numero di amici del gruppo esterno o con la valutazione della qualità del contatto stesso, utilizzando, però, un insieme limitato di criteri. Tuttavia,

il contatto può essere sperimentato in vari modi, come con amici del gruppo esterno, con sconosciuti o come una breve conversazione di passaggio.

La ricerca empirica ha esaminato l'idea che l'impatto ecologico del contatto tra gruppi diversi sulle attitudini verso il gruppo esterno possa essere pienamente compreso solo quando si considerano contemporaneamente la frequenza relativa e l'influenza relativa del contatto positivo e negativo. Graf nel 2014 ha attuato uno studio dove partecipanti provenienti da cinque paesi europei (Austria, Repubblica Ceca, Germania, Polonia e Slovacchia; N = 1276) hanno raccontato liberamente le loro esperienze di contatto con persone di nazionalità vicine e poi hanno riportato le loro attitudini verso il gruppo esterno. Le descrizioni del contatto sono state codificate in base alla valenza positiva o negativa e in base al contesto della persona o della situazione. In tutti e cinque i gruppi di partecipanti, il contatto positivo è stato riportato come tre volte più frequente rispetto al contatto negativo. Tuttavia, si è scoperto che il contatto positivo era solo debolmente correlato alle attitudini verso il gruppo esterno. Al contrario, il contatto negativo, sebbene meno frequente, è risultato essere più influente nel plasmare le attitudini verso il gruppo esterno, soprattutto quando la negatività era associata alla persona di contatto piuttosto che alla situazione. I risultati di questa ricerca riconciliano le linee contrastanti della ricerca passata sul contatto intergruppi e suggeriscono che la maggiore prevalenza del contatto positivo può compensare la maggiore rilevanza del contatto negativo, portando così a miglioramenti netti, anche se modesti, nelle attitudini verso il gruppo esterno a seguito del contatto intergruppi.

Recenti confronti tra il contatto intergruppi positivo e negativo hanno evidenziato che il contatto negativo ha un maggiore impatto nel plasmare le attitudini verso il gruppo esterno rispetto al contatto positivo. Questo solleva una domanda cruciale: se il contatto negativo ha un'influenza più forte sulle attitudini verso l'outgroup rispetto al contatto positivo, perché allora il contatto intergruppi tende a ridurre piuttosto che aumentare l'ostilità tra i gruppi? Secondo l'ipotesi proposta da Baumeister e colleghi nel 2001, sebbene il contatto negativo sia più potente, il contatto positivo può compensare questa influenza grazie alla sua maggiore frequenza. In altre parole, il contatto positivo riesce a prevalere semplicemente perché è più comune.

Nel 2006 è stata condotta da Pettigrew e colleghi un'ampia metanalisi di 515 studi con 713 campioni indipendenti ha provato che il contatto intergruppi riduca i pregiudizi (media $r = -0,21$) e ha anche rivelato che il legame tra contatto e pregiudizio possa essere ulteriormente migliorato quando l'esperienza di contatto viene strutturata in linea secondo le proposizioni di Allport (1954) per un

contatto efficace, cioè con parità di status, obiettivi comuni, cooperazione intergruppi e supporto istituzionale.

Gli studi che hanno analizzato i dati senza ottimizzare la situazione di contatto hanno prodotto effetti relativamente più piccoli, ma comunque significativi (media $r = -0,20$). Pertanto, gli effetti del contatto positivo osservati nelle ricerche precedenti non potevano essere direttamente confrontati con i (pochi) effetti del contatto negativo. È importante notare che il contatto positivo rappresenta solo una parte delle possibili esperienze di contatto. Ignorare l'impatto del contatto negativo sulle attitudini verso l'outgroup lascia un vuoto significativo nella comprensione completa del fenomeno. Questo limita gravemente la conoscenza ottenuta dalla ricerca sul contatto intergruppi e la sua applicabilità nei contesti reali.

Uno dei primi studi a confrontare esplicitamente gli effetti relativi del contatto positivo e negativo è stato condotto da Paolini e colleghi (2010). La loro ricerca ha trovato prove sperimentali e longitudinali che la consapevolezza delle appartenenze di gruppo è maggiore durante il contatto intergruppi negativo che durante il contatto positivo. Traendo spunto dalle ampie evidenze sintetizzate da Brown e Hewstone (2005), Paolini et al. hanno predetto che a causa della maggiore salienza delle categorie, le esperienze di contatto negativo con specifici membri dell'outgroup dovrebbero generalizzarsi all'outgroup nel suo complesso più facilmente rispetto alle esperienze di contatto positivo. Test di questa idea da parte di Barlow e colleghi (2012) hanno recentemente confermato che il contatto negativo è effettivamente più influente o "prominente" nel plasmare le attitudini verso l'outgroup rispetto al contatto positivo. Per esempio, uno studio che ha coinvolto partecipanti di cinque paesi dell'Europa centrale ha rilevato che, sebbene il contatto positivo fosse riportato tre volte più frequentemente del contatto negativo, era quest'ultimo ad avere un impatto maggiore nel plasmare le attitudini verso l'outgroup. Questa influenza era particolarmente forte quando il contatto negativo riguardava individui piuttosto che situazioni (Banas, 2020).

Questi risultati suggeriscono che la maggiore salienza e l'impatto emotivo delle esperienze negative le rendono più prominenti nell'influenzare le attitudini verso gli outgroup, rafforzando l'importanza di affrontare le interazioni negative negli sforzi per migliorare le relazioni intergruppo.

In sintesi, questa ricerca mira a contribuire alla comprensione delle dinamiche del contatto intergruppi, evidenziando la maggiore influenza del contatto negativo rispetto a quello positivo, ma riconoscendo la maggiore frequenza del contatto positivo nella vita quotidiana. Questo equilibrio tra frequenza e influenza è cruciale per comprendere come il contatto intergruppi possa ridurre i pregiudizi nonostante la forte influenza degli episodi negativi (Graf, 2014).

1.2.2 Le tipologie del contatto

Riprendendo il concetto di categorizzazione discusso in precedenza, si può notare che i membri dell'outgroup e il pregiudizio sono spesso caratterizzati da livelli diversi di categorizzazione. Secondo il continuum "interpersonale-intergruppi" di Tajfel, il contatto è tipicamente un'esperienza interpersonale, mentre il pregiudizio è un fenomeno che riguarda classicamente i gruppi (Voci, 2010). Per ridurre tale discrepanza bisognerebbe portare o le valutazioni dell'outgroup ad un livello più interpersonale, rendendole così più positive e libere da preconcetti stereotipati (per esempio, attraverso il processo di decategorizzazione, al cui estremo c'è la personalizzazione, ovvero esistono solo persone, non gruppi) o portare il contatto ad un livello intergruppi, favorendo un processo positivo di generalizzazione, dal singolo conosciuto al gruppo, estendendo le caratteristiche positive della persona con cui ho interagito al suo gruppo di appartenenza.

Brewer e Miller (1984), rifacendosi alla prima teorizzazione, elaborarono il modello della personalizzazione, ipotizzando fosse necessario diminuire la salienza delle appartenenze di gruppo, per avvicinarsi maggiormente alla dimensione personale degli individui. Nella loro idea, attraverso una lunga serie di contatti personalizzati si giungerebbe ad un insight, ovvero nello specifico ci si renderebbe conto che i pregiudizi e gli stereotipi sono sbagliati e inutili, perché non corrispondono alla realtà, dove le interazioni non sono influenzate dai pregiudizi ma si baserebbero esclusivamente sulle caratteristiche personali dell'individuo coinvolto.

Conducendo diversi esperimenti in laboratorio arrivano alla conclusione che, quando le categorie non risultano essere più salienti, non vi si verifica la tendenza a favorire l'ingroup e i suoi membri. La realtà però è che in laboratorio i gruppi sono momentanei e poco duraturi, mentre nella vita reale l'appartenenza al gruppo risulta essere parte intrinseca della vita.

Un ulteriore limite vede come le condizioni che favoriscono la decategorizzazione impediscano, al contempo, la generalizzazione valutando come positivo esclusivamente il contatto con tale membro non estendendolo a tutto l'outgroup. Inoltre, le persone potrebbero non essere disponibili ad abbandonare, durante il contatto, la propria identità sociale in quanto l'appartenenza e l'identificazione nel gruppo possono essere fondamentali per la definizione di sé, per questo motivo gli individui potrebbero mostrarsi ostili a rinunciare alle loro appartenenze, impossibilitando così il contatto personalizzato (Hogg, 2012).

Lo studio di Scarberry et al. (1997) ha esaminato l'effetto della personalizzazione nel contatto con omosessuali. Durante un compito cooperativo, i partecipanti hanno usato frasi impersonali o in prima persona. Le frasi in prima persona miravano a "personalizzare il contatto" per migliorare la

conoscenza reciproca. Prima dell'esperimento, l'atteggiamento verso gli omosessuali era negativo. L'ipotesi prevedeva un miglioramento dell'atteggiamento positivo con frasi in prima persona. Tuttavia, i risultati hanno mostrato che l'atteggiamento è diventato neutro con le frasi in prima persona e sorprendentemente positivo con le frasi impersonali. Questo suggerisce che un minore grado di personalizzazione potrebbe essere più efficace nel migliorare l'atteggiamento verso il gruppo, piuttosto che verso l'individuo. I risultati non confermano né contraddicono completamente il modello.

In generale, il contatto positivo è efficace nel ridurre i pregiudizi contro gli omosessuali. Tuttavia, la personalizzazione delle interazioni non migliora la valutazione dei membri dell'outgroup. Infatti, quando le interazioni sono impersonali, la positività percepita viene generalizzata dall'individuo specifico (il confederato) al suo gruppo di appartenenza.

È quindi importante mantenere un legame tra le persone conosciute e il loro gruppo di appartenenza poiché questo può favorire il legame tra la persona e il gruppo e mantenere salienti le appartenenze.

Dalle considerazioni appena citate viene proposto il modello del contatto intergruppi elaborato da Brown e Hewstone, (2005), secondo il quale viene resa saliente l'appartenenza ad un gruppo durante l'interazione, anche se non a livelli eccessivi, cosicché gli individui non rinuncino alle loro appartenenze, ed è possibile generalizzare gli effetti positivi del contatto all'intero outgroup, così da considerare le persone con cui si entra in contatto non come eccezioni, ma membri rappresentativi dell'outgroup. Statisticamente parlando, la relazione tra contatto e pregiudizio è quindi moderata dal livello di salienza dell'appartenenza. La moderazione permette di spiegare quando una variabile è in grado di influenzarne un'altra attraverso la presenza di una terza variabile. La salienza delle appartenenze in questo modello permette di essere quel legame necessario tra il gruppo di appartenenza e i membri stessi. Così facendo, le valutazioni positive derivate dal contatto in situazione favorevole, verranno poi estese a tutto il gruppo. Questo moderatore può essere definito sulla base di due costrutti: la tipicità percepita, intesa come la percezione dei membri definiti tipici di un determinato gruppo e la consapevolezza dell'appartenenza, ossia il tener conto delle diverse appartenenze ai gruppi.

Il modello di Brown e Hewstone presenta numerose conferme empiriche, in particolare lo studio correlazionale, presentato per valutare l'ipotesi del contatto tra cattolici e protestanti. Furono misurate diverse variabili tra cui: l'identificazione con la propria comunità (Protestante o Cattolica), il numero di amici nell'outgroup, la profondità di una singola amicizia (per la misura della personalizzazione), la salienza delle appartenenze in relazione alla singola amicizia (per testare

l'ipotesi del modello), ingroup bias per calcolare il favoritismo per l'ingroup che precede l'uso di un termometro di atteggiamento (scala da 0 a 100 in cui i partecipanti devono dire qual è la temperatura della loro relazione verso il target) verso l'ingroup – verso l'outgroup.

È stata condotta un'analisi di regressione e si è trovato che più si hanno amicizie con l'outgroup, più è probabile che una delle amicizie sia molto profonda. Anche se si hanno amicizie profonde, ciò non ha correlazione significativa con l'ingroup bias. Questa non è una bella notizia se guardiamo all'ipotesi della personalizzazione (ed è una conferma dei limiti del modello). Quello che invece è importante sono gli effetti della salienza delle appartenenze, che va a moderare la correlazione tra la profondità di una singola amicizia e l'ingroup bias. Se infatti è alta si ha una correlazione negativa e significativa tra la profondità dell'amicizia e l'ingroup bias, mentre con bassa salienza resta nulla (quel .03 non è significativo) (Hewstone, 1993).

Tutto questo vuol dire che la profondità di una singola amicizia e ingroup bias, quando viene testata nel sotto-campione con alta salienza, quella relazione è significativa e negativa (non forte, ma c'è). Invece, nel sotto-campione con bassa salienza quella relazione resta nulla. questo è un vero confronto tra questo modello e quello della personalizzazione, perché dimostra che nel secondo caso non riduco il pregiudizio, ma se mantengo salienti le appartenenze, ciò si associa ad una riduzione del pregiudizio. Nei dati però c'è un'altra variabile importante, correlata ma non oggetto di studio diretto: l'identificazione con l'ingroup. Questa inserita nel modello crea dei problemi, perché si associa negativamente alle amicizie (è una cosa nota in psicologia sociale). Quindi più mi identifico nel gruppo meno avrò amicizie con membri dell'altro gruppo e queste saranno tendenzialmente meno profonde. Da un lato quindi la salienza favorisce la generalizzazione, dall'altro l'identificazione peggiora il contatto, lo frena, riducendo la possibilità di avere contatti positivi (meno amici e amicizie meno profonde) (Voci, 2010).

Al di là delle conferme empiriche, la proposta elaborata per il modello presenta dei limiti: la salienza delle appartenenze rischia di portare ad un peggioramento delle qualità del contatto e ad aumentare il pregiudizio. Se risulta efficace rendere saliente l'identità, così da permettere con maggiore facilità la generalizzazione, in linea di principio questa generalizzazione potrebbe riguardare anche gli atteggiamenti negativi e non solo quelli positivi; il fallimento dell'interazione potrebbe portare non solo ad una svalutazione dei soggetti coinvolti ma anche al rischio di rinforzare gli stereotipi negativi dell'outgroup proprio perché le persone coinvolte sono considerate rappresentative di esso; - gli incontri intergruppi possono provocare maggiore ansia degli incontri interpersonali e l'ansia conduce difficilmente a relazioni sociali più armoniose (Brown, 2005).

Queste critiche hanno portato alla definizione di un modello che integra gli aspetti riguardanti la personalizzazione e quelli dei contatti intergruppi.

Nasce così il modello integrativo del contatto. Si propongono le due tipologie differenti di contatto lungo una successione temporale di contatto interpersonale e contatto intergruppi: prima contatto personalizzato e approfondito, poi riferimento all'appartenenza di gruppo. Il contatto interpersonale permette di ridurre l'ansia intergruppi, di evitare di introdurre nella situazione di contatto stereotipi e pregiudizi: è più probabile che il contatto sia positivo. Il contatto intergruppi permette il processo di generalizzazione dai singoli individui conosciuti all'intero outgroup. Il contatto interpersonale permette di ridurre l'ansia intergruppi, di evitare di introdurre nella situazione di contatto stereotipi e pregiudizi: è più probabile che il contatto sia positivo. Il contatto intergruppi permette il processo di generalizzazione dai singoli individui conosciuti all'intero outgroup.

È stato difficile attuare una verifica empirica del modello in quanto bisognerebbe considerare come partecipanti persone sconosciute tra gruppi ingroup e outgroup tra di loro, farle poi interagire e infine rendere salienti le rispettive appartenenze ai diversi gruppi.

Uno studio parziale però, è stato elaborato da Ensari e Miller (2002) nel quale si ipotizza la possibilità di una ortogonalità tra identità personale e sociale, creando situazioni dove la personalizzazione e le relazioni intergruppi possano coesistere. Gli studiosi hanno considerato un'interazione tra self-disclosure (scambio reciproco di informazioni ed emozioni personali che permette una vicinanza), tipicità e salienza delle appartenenze. Visto l'enfasi sugli aspetti individuali lo cambio emotivo permette un'elevata personalizzazione. D'altra parte, la tipicità e la salienza permettono che durante l'interazione ci sia una chiara distinzione tra i gruppi.

L'esperimento in questione prevedeva l'interazione cooperativa tra coppie di studenti: un partecipante e una studentessa "islamica", complice dello sperimentatore. Le due variabili manipolate solo la tipicità, alta o bassa, che prevedeva l'indossare vestiti tipici islamici, leggere un quotidiano tradizionalista o che la ragazza riportasse idee politiche non tradizionaliste e indossasse una t-shirt. In secondo luogo, viene manipolata la disclosure che può essere presente: le domande sono personali, le risposte contengono informazioni intime ed emotive, o assente dove le domande sono generali, le risposte sono impersonali. Seguono due compiti cooperativi: problem solving e anagrammi. Le variabili dipendenti: valutazione della ragazza islamica in termini di amichevolezza, somiglianza al sé e affidabilità e valutazione di quattro studentesse non conosciute che hanno chiesto un passaggio di facoltà: due ragazze islamiche e due secolari. I risultati rivelano innanzitutto che la ragazza islamica, dopo la prova cooperativa, veniva valutata in modo positivo (risultati non riportati,

non è il focus dell'esperimento). Quello che veramente interessa in questa sede è relativa alla seconda variabile dipendente circa la valutazione delle due ragazze islamiche (quelle dello stesso gruppo della ragazza iniziale). In questo caso, si nota come l'atteggiamento è molto positivo nei confronti delle ragazze islamiche in condizione di alta tipicità e disclosure presente, mentre è a livelli intermedi nelle altre tre condizioni (Ensari, 2006)

Quindi i partecipanti valutavano le candidate dell'outgroup in modo più positivo dopo aver interagito con una ragazza islamica tipica e che ha condiviso informazioni personali che hanno aumentato il grado di intimità.

I modelli appena presentati riguardano tutte modalità di contatto duali diretti con i singoli membri. Ma è evidente come non sempre il contatto possa essere possibile, ci siano molti contesti in cui risulta difficoltoso reagire e spesso le uniche occasioni sono sporadiche e superficiali e rischiano di non essere efficaci (Voci, 2010).

Nella metanalisi di Pettigrew, esposta all'inizio del capitolo, viene discusso il concetto di contatto indiretto, noto come trasferimento secondario del contatto. Secondo Pettigrew (2009), gli effetti del contatto tra gruppi possono estendersi oltre la relazione tra i membri di un outgroup conosciuto e il loro gruppo di appartenenza, fenomeno definito trasferimento primario. Il trasferimento secondario del contatto riguarda l'estensione degli effetti di riduzione del pregiudizio dal contatto con un outgroup a un altro gruppo non direttamente coinvolto. In pratica, un'interazione positiva tra membri di gruppi diversi non solo migliora le attitudini dei partecipanti coinvolti, ma può anche avere effetti benefici su altri membri del gruppo che non hanno partecipato direttamente all'interazione. Questo processo di trasferimento degli effetti positivi può portare a un miglioramento delle relazioni tra gruppi più ampi (Pettigrew, 2009). L'obiettivo principale dello studio di Pettigrew (2009) era esaminare se e come gli effetti positivi del contatto intergruppo si trasferiscano a gruppi esterni non coinvolti direttamente. In altre parole, lo studio mirava a verificare se le esperienze positive con un outgroup potessero migliorare gli atteggiamenti verso altri outgroup con cui non si era avuto contatto diretto. Pettigrew ha utilizzato un approccio quantitativo, analizzando dati raccolti da vari studi empirici in una vasta gamma di contesti intergruppi e utilizzando diverse misure di atteggiamenti e pregiudizi. La metodologia si è basata su analisi statistiche per determinare la forza e la significatività dell'effetto di trasferimento secondario.

I risultati dello studio di Pettigrew (2009) hanno confermato l'esistenza del trasferimento secondario degli effetti del contatto. I principali risultati sono stati i seguenti: il contatto diretto con un outgroup ha mostrato un effetto positivo significativo nella riduzione dei pregiudizi verso quel gruppo

specifico, gli effetti positivi del contatto diretto si sono estesi anche a outgroup non direttamente coinvolti nel contatto. Questo trasferimento secondario avviene attraverso la generalizzazione delle esperienze positive. Le interazioni positive con un outgroup possono infatti portare a un'estensione di queste esperienze ad altri outgroup, contribuendo a una riduzione più ampia dei pregiudizi. Le esperienze positive possono ridurre l'ansia legata alle interazioni intergruppo, facilitando atteggiamenti più positivi verso altri gruppi. Vi è inoltre un miglioramento delle capacità empatiche date dal fatto che le interazioni positive migliorano anche la capacità di empatia verso gli outgroup in generale, promuovendo atteggiamenti più inclusivi. Questi risultati evidenziano come le esperienze di contatto intergruppo possano avere effetti benefici estesi, non solo migliorando le relazioni tra gruppi direttamente coinvolti, ma anche favorendo una maggiore inclusività e comprensione tra diversi gruppi sociali.

Tuttavia, oltre agli effetti primari e secondari del contatto, recenti ricerche hanno esplorato un fenomeno chiamato "effetto di trasferimento terziario" (tertiary transfer effect). Questo effetto risulta essere un ulteriore effetto di generalizzazione di ordine superiore, per cui il contatto intergruppi influisce anche su processi cognitivi più generali al di fuori del contesto intergruppi e alla capacità del contatto intergruppi di influenzare positivamente non solo i membri del gruppo contattato e altri gruppi non contattati, ma anche di promuovere un pensiero più aperto e flessibile in generale. Secondo Meleady, Crisp, Hodson e Earle (2019), il contatto intergruppi può sfidare le convinzioni preesistenti e favorire l'integrazione di nuove idee, portando a cambiamenti cognitivi che trascendono le specifiche relazioni intergruppi. Questo effetto si manifesta in una maggiore apertura mentale e in una maggiore capacità di affrontare problemi complessi (Meleady, 2019).

Il processo fa sì che le interazioni con i membri dell'outgroup si traducono in una maggiore flessibilità cognitiva, denominata in seguito come liberalizzazione cognitiva (Hodson et al., 2018). L'esposizione e l'impegno con la diversità culturale ed etnica lo rendono persone consapevoli di diverse visioni del mondo che possono innescare un pensiero più sistematico e complesso "fuori dagli schemi". Inoltre, molti studi sulle amicizie tra gruppi hanno dimostrato che il suo effetto benefico può andare oltre le relazioni tra gruppi, promuovere l'apertura culturale, la competenza sociale, il ragionamento morale, l'autostima e un maggiore potenziale di leadership (Boin, 2021).

Come affermato in precedenza uno degli effetti positivi del trasferimento terziario riguarda lo sviluppo della liberalizzazione cognitiva intesa come la capacità del contatto intergruppi di promuovere una maggiore apertura mentale e flessibilità cognitiva. Questo fenomeno è stato studiato principalmente nell'ambito degli effetti di trasferimento del contatto intergruppi, che include effetti

primari, secondari e terziari. La liberalizzazione cognitiva si concentra sugli effetti terziari, cioè i cambiamenti cognitivi che avvengono al di là delle relazioni intergruppi immediate.

Un meccanismo chiave alla base della liberalizzazione cognitiva è la riduzione della distanza semantica tra l'individuo contattato e il prototipo del gruppo di appartenenza. Una bassa distanza semantica facilita la generalizzazione positiva verso altri gruppi e situazioni, mentre una alta distanza semantica, sebbene più cognitivamente impegnativa, può portare a una maggiore crescita cognitiva. Non ci sono studi longitudinali, però a sufficienza per garantirne l'efficacia empirica, la ricerca futura dovrebbe esplorare ulteriormente i meccanismi della liberalizzazione cognitiva, in particolare come la distanza semantica influenzi i risultati cognitivi e sociali. Studi longitudinali potrebbero aiutare a capire meglio gli effetti a lungo termine del contatto intergruppi sulla flessibilità cognitiva e sulla capacità di risolvere problemi complessi. Inoltre, sarebbe utile esaminare come il contatto negativo o positivo influenzi diversamente questi processi (Boin, 2021).

Il concetto di contatto intergruppo ha molteplici applicazioni e risultati che vanno oltre il semplice ambito delle relazioni tra gruppi. Questo lo rende un potente strumento di liberalizzazione. In letteratura è stato dimostrato che il contatto non ha un unico scopo, ma ha importanti implicazioni per i valori e l'ideologia culturalmente condivisi. Anzi, più che sopravvalutare i benefici del contatto, come suggerito da Dixon et al. (2005), si ritiene che le sue implicazioni per la crescita personale e sociale siano state sottovalutate, specialmente per la loro rilevanza in diversi domini al di là delle relazioni intergruppo.

L'obiettivo era evidenziare le varie manifestazioni del contatto intergruppo e i suoi risultati sfaccettati, offrendo una nuova prospettiva su come vedere il contatto. Non è solo un mezzo per ridurre il pregiudizio, ma è anche determinante nel plasmare gran parte delle nostre convinzioni e azioni. A sostegno di questa tesi, si è esaminato come il contatto possa migliorare le prestazioni e la produttività dei gruppi. La ricerca sulla diversità è particolarmente rilevante per questa discussione, poiché il contatto implica l'esposizione a nuove norme, comportamenti e idee. I gruppi eterogenei, rispetto a quelli culturalmente omogenei, tendono a rifiutare le soluzioni semplici e immediate, favorendo invece decisioni di qualità superiore che incorporano molteplici prospettive. Questo processo porta a soluzioni innovative e ben ponderate, dimostrando che il contatto può effettivamente migliorare la produttività e l'efficienza dei gruppi. In sintesi, il contatto intergruppo non solo riduce i pregiudizi, ma contribuisce significativamente alla crescita personale e sociale, influenzando positivamente le performance dei gruppi e promuovendo una maggiore inclusività e innovazione.

1.3: Il ruolo dei mediatori emotivi

Nelle spiegazioni precedenti, è stato evidenziato come l'empatia e l'ansia tra gruppi possano influenzare l'efficacia del contatto tra persone di gruppi diversi. Quando si cercano strategie per ridurre i pregiudizi, bisogna considerare che l'incontro con membri di altri gruppi può spesso suscitare emozioni negative come minaccia, paura, rabbia o disprezzo (Voci, 2010). Studi sull'argomento hanno dimostrato che il contatto riduce i pregiudizi principalmente perché questi sono influenzati da fattori emotivi. Metodologicamente, l'ansia intergruppi agisce da mediatore, in quanto il contatto influenza le emozioni, che a loro volta incidono sui pregiudizi.

1.3.1 L'ansia intergruppi

L'ansia intergruppi, definita da Stephan e Stephan (1985) come l'ansia anticipatoria che si prova in previsione di un contatto con membri di un altro gruppo, è l'emozione più studiata in questo contesto. Questa ansia è specificamente legata alla preoccupazione per le possibili conseguenze negative delle future interazioni con membri di altri gruppi. Alti livelli di ansia intergruppi possono portare ad evitare tali interazioni, ostacolando così la riduzione dei pregiudizi e lo sviluppo di atteggiamenti più positivi verso l'altro gruppo. Questo evitamento perpetua stereotipi negativi e danneggia la coesione sociale. Le conseguenze principali includono un restringimento dell'attenzione, l'uso di elaborazioni cognitive semplificate e schematiche, e la tendenza a confermare le proprie aspettative. Questi comportamenti sono particolarmente dannosi: l'ansia può spingere gli individui a evitare le interazioni con membri di altri gruppi, riducendo le opportunità di costruire relazioni positive. L'evitamento e l'ansia possono rafforzare i pregiudizi esistenti, impedendo alle persone di mettere in discussione e rivedere le loro convinzioni negative. Questo può compromettere l'efficacia delle politiche di integrazione e inclusione sociale. Secondo la psicologia clinica, un modo per ridurre questa emozione negativa, è esporsi in modo positivo, graduale e controllato agli stimoli che causano ansia. Questo tipo di contatto aiuta a diminuire l'ansia tra i gruppi e funge da intermediario tra ansia e pregiudizio (Voci, 2010).

Stephan nel 2014 analizzò le principali componenti dell'ansia intergruppo: affettiva, cognitiva e fisiologica. Dal punto di vista affettivo, l'ansia intergruppo è vissuta come negativa e avversiva. Le persone che sperimentano l'ansia intergruppo si sentono apprensive, angosciate e a disagio. Cognitivamente, l'ansia intergruppo può essere creata da una valutazione secondo cui l'interazione con membri dell'outgroup è prevista avere conseguenze negative. In particolare, le persone possono essere preoccupate per l'interazione intergruppo per quattro tipi di ragioni: primo, possono

preoccuparsi delle conseguenze psicologiche negative per sé stessi, tra cui essere imbarazzati, fraintesi, spaventati, confusi, irritati, frustrati o sentirsi incompetenti. Secondo, possono essere preoccupati delle conseguenze comportamentali negative per sé stessi, tra cui essere discriminati, danneggiati fisicamente, ingannati, sfruttati, molestati o contaminati (ad esempio, da malattie). Terzo, possono essere preoccupati di essere valutati negativamente dall'outgroup. Questa categoria di preoccupazioni include essere respinti, stereotipati negativamente, disapprovati, disprezzati, ridicolizzati, insultati o percepiti come pregiudizievole. Quarto, le persone possono credere che i membri del proprio gruppo disapproveranno il loro associarsi con membri dell'outgroup.

Dal punto di vista fisiologico, la ricerca ha rilevato che in contesti intergruppo, le persone sperimentano una maggiore risposta galvanica della pelle, un aumento della pressione arteriosa sistolica, un aumento dei livelli di cortisolo tra i partecipanti preoccupati di apparire pregiudizievole e una maggiore contrattilità ventricolare sinistra e vasocostrizione (sebbene questa risposta diminuisce durante un'interazione intergruppo cooperativa (Stephan, 2014).

Sono state individuate delle antecedenti per l'ansia intergruppo. Vi è una componente relativa all'aspetto personale dell'individuo identificabile nei tratti della personalità e altre caratteristiche personali relativamente durevoli possono predisporre le persone a sperimentare ansia intergruppo perché influenzano il modo in cui le interazioni intergruppo vengono inquadrare e gli atteggiamenti verso i gruppi esterni. I tratti che sono più propensi a predisporre le persone a sperimentare ansia intergruppo sono quelli che portano ad essere pregiudicati, etnocentrici, diffidenti, intolleranti all'ambiguità e all'incertezza, privi di autostima, bassi in empatia, bassi in complessità cognitiva e ostili o aggressivi. Gli individui con questi e altri tratti correlati saranno più timorosi di interagire con membri di gruppi diversi dal proprio rispetto a persone con punteggi bassi su tali caratteristiche. Potrebbero non sentirsi competenti per interagire con successo con membri di gruppi esterni, aspettarsi il peggio dai membri di altri gruppi, anticipare di essere disprezzati o rifiutati, e prevedere che le interazioni intergruppo saranno difficili e angoscianti. Durante l'interazione con membri di gruppi esterni, gli individui che possiedono questi tratti possono sperimentare ansia intergruppo se i loro valori e norme vengono violati dai membri del gruppo esterno. Potrebbero anche diventare ansiosi se i loro tratti di personalità li portano a sentirsi non in controllo della situazione. Inoltre, questi tratti di personalità possono predisporre le persone a percepire che i membri di altri gruppi stanno approfittando di loro o non sono sufficientemente ricettivi o rispettosi, e queste percezioni, a loro volta, le faranno sentire ansiose. Un secondo tipo di caratteristica personale relativamente durevole che influenza l'ansia intergruppo consiste in vari aspetti dell'identità sociale. Le persone che

si identificano fortemente con un gruppo sociale (come un gruppo nazionale, etnico, religioso o di genere) a cui appartengono possono aspettarsi di sperimentare ansia intergruppo quando interagiscono con membri di gruppi sociali contrastanti. L'alto valore che attribuiscono al proprio gruppo li porterà a essere preoccupati per le minacce poste dall'altro gruppo. È probabile che si aspettino anche difficoltà durante l'interazione intergruppo a causa delle differenze di credenze, valori e norme tra i gruppi. L'identificazione con l'ingroup serve come base per categorizzare altre persone in gruppi interni e gruppi esterni. Questo processo di categorizzazione può suscitare una serie di pregiudizi ingroup-outgroup che possono generare ansia intergruppo. Molti di questi pregiudizi basati sull'identità di gruppo sono impliciti.

Gli atteggiamenti negativi e le percezioni dei gruppi esterni sono importanti antecedenti dell'ansia intergruppo. Gli atteggiamenti e le percezioni negativi rilevanti sono quelli che formano la base per aspettative negative riguardo alle interazioni intergruppo. In particolare, i pregiudizi verso i gruppi esterni e gli stereotipi negativi dovrebbero promuovere una maggiore ansia intergruppo. Il pregiudizio può portare le persone a temere che i loro atteggiamenti saranno evidenti ai membri dell'altro gruppo, anticipare che l'altro gruppo ricambierà i loro atteggiamenti negativi e causare loro disagio durante l'interazione con persone che disprezzano. Gli stereotipi negativi stabiliscono specifiche aspettative negative riguardo al comportamento dei membri del gruppo esterno. Di particolare preoccupazione sono gli stereotipi riguardanti l'aggressività o l'ostilità dei membri del gruppo esterno, la loro mancanza di valori morali e la loro incompetenza, a causa degli effetti negativi che queste caratteristiche possono avere sulle interazioni intergruppo.

Non solo le proprie convinzioni sui gruppi esterni dovrebbero influenzare l'ansia intergruppo, ma anche le convinzioni percepite degli altri membri dell'ingroup. In particolare, le norme sociali dell'ingroup dovrebbero influenzare le aspettative circa le interazioni intergruppo. Se gli individui percepiscono che l'ingroup è ostile al gruppo esterno, si sentiranno ansiosi di interagire con membri del gruppo esterno, in parte perché si preoccuperanno di non conformarsi alle norme dell'ingroup. Inoltre, le aspettative dell'ingroup di antagonismo da parte del gruppo esterno possono aumentare l'ansia intergruppo.

Infine, le persone sviluppano una serie di convinzioni sugli atteggiamenti dei membri del gruppo esterno verso il proprio gruppo. I membri dell'ingroup anticipano ansia intergruppo se credono che i membri del gruppo esterno li disprezzino o li guardino con sospetto e disapprovazione. Le percezioni del pregiudizio del gruppo esterno sono di particolare rilevanza in questo contesto. Inoltre, se le persone credono che i membri del gruppo esterno vedano il proprio gruppo come omogeneo, sono

propense a sentirsi ansiose di interagire con membri del gruppo esterno. Se i membri del gruppo esterno vedono l'ingroup come omogeneo, non riusciranno a distinguere tra i membri dell'ingroup e sono più propensi ad applicare stereotipi negativi a tutti i membri dell'ingroup, aumentando così la probabilità che l'interazione sarà spiacevole. Le percezioni dei membri dell'ingroup circa le credenze dei membri del gruppo esterno sono spesso stereotipate e basate su conoscenze limitate. Quindi, è probabile che questi stereotipi e percezioni distorte aumentino l'ansia intergruppo, specialmente se sono negativi.

1.3.2 L'empatia

Tuttavia, però, appare spesso parziale in quanto c'è un legame diretto tra contatto e pregiudizio. Questo perché entrano in gioco anche altre variabili, oltre all'ansia. L'empatia, ad esempio, gioca un ruolo cruciale nel mediare l'ansia intergruppi, può potenziare gli effetti positivi del contatto.

Può essere definita come “quel particolare modo di «sentire l'altro», di cogliere che cosa si muove in lui, come si sente in una data situazione, che cosa realmente prova al di là di ciò che sa esprimere verbalmente e, perciò, qualifica la partecipazione emotiva di chi è impegnato in una relazione di aiuto” (Capitanio, 2010).

Diversi studi che hanno investigato la risonanza affettiva in risposta al dolore fisico percepito dai membri del proprio gruppo e di altri gruppi hanno rilevato una diminuzione della risposta autonoma al dolore provato dai membri degli altri gruppi. È interessante notare che questi studi hanno mostrato che livelli più elevati di pregiudizio razziale implicito sono associati a una ridotta risposta empatica verso i membri dell'outgroup. Questa riduzione dell'empatia non si limita solo al dolore fisico, ma si estende anche al dolore emotivo. Per esempio, Gutsell e Inzlicht hanno misurato le oscillazioni alfa EEG quando i partecipanti osservavano membri del proprio gruppo e di altri gruppi esprimere tristezza. Hanno scoperto che i partecipanti mostravano modelli di attivazione simili quando essi stessi sperimentavano tristezza e quando vedevano membri del proprio gruppo tristi, ma non mostravano lo stesso tipo di attivazione quando osservavano membri di altri gruppi sentirsi tristi. Quindi, la condivisione emotiva dei partecipanti era ridotta nei confronti della tristezza dell'outgroup, un fenomeno che diventava più evidente con l'aumento del pregiudizio (Gutsell, 2012). Numerosi studi di neuroimaging hanno dimostrato che il bias dell'empatia intergruppo si manifesta anche con una maggiore attivazione nella corteccia cingolata anteriore (ACC) e nell'insula anteriore, regioni associate alla rappresentazione del disagio emotivo. In uno studio recente, è stata rilevata una significativa attivazione dell'amigdala in risposta al dolore fisico percepito da persone dello stesso

gruppo rispetto a persone di altri gruppi etnici. L'amigdala, che viene tipicamente attivata durante eventi emotivi o nuovi, può dirigere l'attenzione verso stimoli rilevanti dal punto di vista motivazionale. Abbiamo ipotizzato che una maggiore attivazione dell'amigdala verso persone della stessa etnia che soffrono riflette una maggiore motivazione e attenzione empatica verso questi individui (Amodio, 2022).

Negli ultimi anni, la ricerca sui rapporti tra gruppi ha evidenziato due aspetti fondamentali: l'appartenenza a un gruppo sociale è altamente flessibile e contestuale, e non tutti gli outgroup suscitano lo stesso livello di pregiudizio empatico. La mancanza di empatia tra membri di gruppi rivali o in conflitto è ben documentata. Le relazioni interpersonali influenzano significativamente la risposta alla sofferenza: mentre la sfortuna di un amico genera empatia, quella di un nemico può essere percepita come meno angosciante o addirittura piacevole. Sfortunatamente, i contesti intergruppo tendono a esacerbare la motivazione a non provare empatia o a preoccuparsi della sfortuna altrui, poiché i gruppi spesso promuovono una maggiore competizione e aggressività rispetto alle interazioni individuali (Fouire, 2017).

Alti livelli di empatia innata possono prevedere risultati più positivi dal contatto intergruppi, suggerendo che gli individui naturalmente più empatici sono più propensi a beneficiare e contribuire a interazioni intergruppi positive. Al contrario, il contatto intergruppi può migliorare l'empatia verso i membri dell'outgroup, riducendo così i pregiudizi e promuovendo comportamenti prosociali (Wong, 2019)

Uno studio, che riporterò concorde all'elaborato qui presentato, è stato attuato da Voci e Hewstone nel 2007. Hanno chiesto ai loro partecipanti italiani di pensare alle difficoltà incontrate dagli immigrati in Italia e di esprimere le emozioni che questi pensieri suscitavano in loro. Nel primo studio hanno considerato una scala generale di empatia, mentre nel secondo hanno operato una distinzione tra le diverse componenti di questo costrutto: reattiva, parallela e cognitiva. L'empatia reattiva, intesa come reazione positiva di fronte alle sofferenze altrui, come la tenerezza e la comprensione.

L'empatia parallela consiste nel provare lo stesso stato emotivo negativo che prova l'altro. Può sfociare in distress, ovvero stati fortemente negativi. L'empatia cognitiva (visione delle componenti cognitive dell'empatia) prevede un processo cognitivo di assunzione di prospettiva. Vi sono due possibilità per assumere la prospettiva altrui: mettersi nei panni di un altro e cercare di capire il suo punto di vista, ricordando che io sono io e l'altro è l'altro. Questa seconda opzione è più altruistica,

perché riconosco e rispetto pienamente l'altro come individuo unico e distinto da me, cercando di comprenderlo. Al contrario, nella prima opzione, portata all'estremo, si potrebbe arrivare a incolpare la vittima. I risultati mostrano che prima di tutto l'empatia in generale ha un ruolo di mediazione che si sovrappone a quello dell'ansia, senza cancellarlo. Quindi entrambe le emozioni risultano coinvolte nel processo di riduzione. In secondo luogo, tra le diverse forme di empatia risulta essere più efficace quella parallela, connesso allo stato d'animo di ingiustizia e dispiacere, in modo minore la reattiva.

In conclusione, l'ansia ed empatia intergruppi rappresentano elementi cruciali nella comprensione delle dinamiche interpersonali e sociali tra gruppi diversi. Le emozioni negative come l'ansia anticipatoria possono limitare le interazioni e perpetuare i pregiudizi, mentre una ridotta risposta empatica verso i membri dell'outgroup può ostacolare la formazione di legami positivi e la coesione sociale. Tuttavia, riconoscere e affrontare questi meccanismi è fondamentale per sviluppare interventi efficaci che promuovano la tolleranza, la comprensione reciproca e l'integrazione. La ricerca futura dovrebbe continuare a esplorare strategie per mitigare l'ansia intergruppi e potenziare l'empatia, al fine di creare una società più inclusiva e armoniosa. Solo attraverso un impegno costante e mirato possiamo sperare di superare le barriere emotive che separano i gruppi e costruire relazioni basate sul rispetto e sulla solidarietà.

CAPITOLO 2

LE VARIABILI INDIVIDUALI LEGATE AL CONTATTO

La società contemporanea è caratterizzata da una crescente interazione tra individui di diversi gruppi etnici, culturali e sociali. In questo contesto, il contatto intergruppi emerge come uno strumento cruciale per la promozione della comprensione e della coesione sociale. Tuttavia, l'efficacia del contatto intergruppi non è uniforme e può essere influenzata da diverse variabili individuali. Tra queste, la deprovincializzazione, l'orientamento alla dominanza sociale (SDO) e il bisogno di chiusura cognitiva (NFC) rivestono un ruolo particolarmente significativo. Questo capitolo esplorerà in dettaglio come queste variabili individuali influenzano il contatto intergruppi, analizzando i meccanismi attraverso i quali possono facilitare o ostacolare l'interazione positiva tra gruppi diversi. Comprendere queste dinamiche è essenziale per sviluppare interventi mirati che promuovano la coesione sociale e riducano i pregiudizi, contribuendo alla costruzione di una società più inclusiva e armoniosa.

2.1 La deprovincializzazione

L'aumento della diversità etnica e culturale nelle società moderne solleva importanti questioni riguardanti la coesione sociale e l'integrazione. La deprovincializzazione, intesa come processo attraverso il quale gli individui diventano meno etnocentrici e più aperti a diverse culture e gruppi sociali, è un concetto cruciale in questo contesto, in quanto può favorire relazioni intergruppi positive e ridurre i pregiudizi, promuovendo una maggiore comprensione e cooperazione tra i diversi gruppi. Nella società multiculturale, la deprovincializzazione aiuta gli individui a riconoscere e apprezzare la diversità, contribuendo a una maggiore tolleranza e rispetto reciproco. Questo processo è spesso facilitato da contatti significativi e positivi con membri di altri gruppi, che permettono di superare stereotipi e pregiudizi radicati (Verkuyten, 2022).

Quando gli immigrati diventano cittadini a pieno titolo del paese che li ospita? Non è solo una questione di regolamenti formali. I cittadini nativi hanno diverse opinioni su quali criteri gli immigrati devono soddisfare per essere considerati membri della società. Alcuni non vedono gli immigrati naturalizzati come "veri" cittadini. In effetti, quando l'opposizione alla concessione della cittadinanza è motivata dall'etnocentrismo, la cittadinanza è vista in termini etnoculturali esclusivi, basati su ascendenza, luogo di nascita e religione (Green, 2018).

Brewer (2008) suggerisce che il fenomeno della deprovincializzazione implichi una maggiore complessità cognitiva nel modo in cui percepiamo gruppi e identità. In altre parole, man mano che le società si modernizzano, si sviluppano categorie di identità più sfumate e intrecciate. Ad esempio, due individui potrebbero condividere la stessa istruzione e religione, ma differire in termini di età e sesso. Questa consapevolezza delle diverse dimensioni della propria identità e delle identità altrui porta a una maggiore tolleranza verso gli altri gruppi. Brewer sostiene che chi riconosce queste appartenenze multiple tende ad essere più aperto e meno limitato nella sua visione del mondo. Dietro il fenomeno del deprovincialismo si celano diversi processi influenzati dal contatto tra gruppi. La ricerca suggerisce che l'interazione tra gruppi non solo riduce i pregiudizi, ma può anche migliorare la fiducia reciproca e il perdono per azioni passate. Inoltre, il contatto tra gruppi riduce l'ansia e la percezione di minaccia, promuovendo ulteriori interazioni positive future. Questi cambiamenti possono essere considerati tutti componenti del processo di deprovincializzazione. Due effetti cruciali e significativi del contatto intergruppo sono l'aumento dell'empatia e della capacità di assumere la prospettiva dell'altro. L'empatia consente di comprendere meglio i sentimenti degli altri, mentre l'assunzione di prospettiva altrui permette di percepire il mondo attraverso gli occhi di altri gruppi. Tuttavia, vi è un dibattito sul legame tra deprovincializzazione e riduzione del pregiudizio intergruppo in quanto alcuni critici affermano che la deprovincializzazione avvenga a livello individuale e che dunque non possa tradursi a livello più ampio, associato a quello intergruppo (Green, 2018).

Negli ultimi decenni, però, la ricerca nelle scienze sociali ha dimostrato che i livelli di analisi micro, meso e macro sono interconnessi. Non è sufficiente analizzare solo un livello per comprendere fenomeni complessi come il conflitto. Pregiudizi, sfiducia e odio hanno un ruolo significativo nei conflitti tra gruppi. Un esempio utile è il concetto di "empatia realistica" proposto da Ralph White (1984). White sostiene che, per risolvere conflitti seri, le parti coinvolte devono comprendere i pensieri e i sentimenti degli avversari. Questa empatia non implica simpatia per le azioni dell'altro, ma è fondamentale per comprendere il conflitto dalla prospettiva del nemico. Superare pregiudizi ed emozioni forti è essenziale per raggiungere questa empatia, rendendo la deprovincializzazione un elemento chiave per la pace e la risoluzione dei conflitti.

È stato condotto uno studio, attuato da Green e colleghi nel 2018, per esaminare l'effetto del contatto intergruppo e della deprovincializzazione, con particolare attenzione alla presenza degli immigrati in contesti geografici ristretti e ai climi ideologici prevalenti. Lo studio ha investigato come la presenza e l'aumento degli immigrati influenzino la deprovincializzazione. I risultati mostrano che i contatti

personali con gli immigrati sono legati a una diminuzione dei confini etnici. Inoltre, nei contesti progressisti, la deprovincializzazione è più pronunciata rispetto ai contesti conservatori. La presenza degli immigrati nei vari distretti aiuta a mitigare gli effetti negativi dei climi ideologici conservatori sulla deprovincializzazione. Lo studio conclude che il contatto intergruppo e il clima ideologico sono fondamentali nel plasmare gli atteggiamenti verso gli immigrati e il concetto di nazionalità, con importanti implicazioni per le politiche di integrazione e coesione sociale (Green, 2018).

Un ulteriore studio è stato condotto da Verkuyten nel 2010, il quale ha analizzato come il contatto con persone di altri gruppi etnici influisca sull'identificazione con il proprio gruppo e sui sentimenti verso i membri specifici del gruppo stesso. Inoltre, è stato considerato il clima normativo percepito in classe. Ha esaminato tramite un questionario anonimo e volontario, 1028 studenti di 77 classi in 10 scuole di una città di medie dimensioni nell'est dei Paesi Bassi. Nel questionario sono stati indagati i seguenti argomenti: l'opportunità di contatto, ossia la proporzione di studenti in ogni classe con almeno un genitore nato fuori dai Paesi Bassi; l'adesione al multiculturalismo attraverso sei elementi della Scala di Ideologia Multiculturale (Berry & Kalin 1995); i sentimenti verso il proprio gruppo, come le reazioni affettive verso "un nuovo compagno di classe etnicamente olandese" e "un nuovo vicino etnicamente olandese", con risposte da 1 (molto negativo) a 5 (molto positivo), l'identificazione con il proprio gruppo, tre elementi che valutavano l'importanza dell'appartenenza al proprio gruppo etnico, con risposte da 1 (completamente in disaccordo) a 7 (completamente d'accordo); la quantità di contatto, è stato indagato attraverso dieci elementi sulla frequenza di pranzare e collaborare in classe con compagni di classe di origini turche, marocchine, surinamesi, antillane e altre minoranze etniche, con risposte da 1 (mai) a 4 (spesso); ed infine il clima normativo percepito in classe utilizzando due domande su discussioni riguardanti il razzismo, la discriminazione e le abitudini culturali, con risposte da 1 a 4).

Per l'analisi sono stati testati tre modelli di regressione: il primo e il secondo hanno esaminato come il contatto con persone di altri gruppi (sia la possibilità di contatto che la quantità di contatto effettivo) influenzi il multiculturalismo e la distanza dal proprio gruppo. I risultati hanno mostrato che il contatto con persone di altri gruppi aumenta il multiculturalismo e riduce l'identificazione con il proprio gruppo. L'effetto è più forte per l'identificazione rispetto ai sentimenti verso il proprio gruppo ed infine che la semplice possibilità di contatto (senza effettivo contatto) non ha avuto effetti significativi.

Il terzo modello ha verificato se il multiculturalismo media l'effetto del contatto con persone di altri gruppi sulla distanza dal proprio gruppo. Ciò che è emerso è che il multiculturalismo riduce i

sentimenti positivi verso il proprio gruppo e diminuisce l'identificazione con esso. Quando il multiculturalismo è considerato nell'analisi, l'effetto del contatto con persone di altri gruppi sulla distanza dal proprio gruppo non è più significativo. Utilizzando il test di Sobel, c'è stata la conferma che il multiculturalismo media effettivamente questo effetto.

In conclusione, si è evinto che il contatto con persone di altri gruppi etnici può promuovere l'adesione al multiculturalismo, che a sua volta riduce l'identificazione e i sentimenti positivi verso il proprio gruppo etnico.

I contatti con le minoranze etniche possono portare a una maggiore comprensione e apprezzamento delle differenze culturali, oltre a una maggiore consapevolezza della natura esplicita e normativa della propria cultura. Nuove esperienze con persone di altri gruppi etnici e l'apprendimento di altre culture possono aiutare a ridurre l'etnocentrismo, ampliando l'orizzonte e arricchendo la visione del mondo sociale. Di conseguenza, le norme, le credenze e le consuetudini del proprio gruppo vengono rivalutate. Una nuova prospettiva più pluralista implica che vi sia un allontanamento dal gruppo di maggioranza. Gli studi sui gruppi di maggioranza hanno trovato che l'approvazione del multiculturalismo è correlata a valutazioni meno positive del proprio gruppo e che il contatto intergruppo diminuisce la forza dell'identificazione con il gruppo di appartenenza. Tuttavia, ci sono anche ricerche che non trovano relazione tra il contatto con gruppi esterni e la rivalutazione del proprio gruppo, e nessuna ricerca ha testato in modo completo la tesi della deprovincializzazione concentrandosi sui processi mediatori. Nel primo studio attuato, una maggiore opportunità di contatto interetnico è stata associata a una maggiore approvazione del multiculturalismo, che a sua volta era correlata a una minore identificazione con il proprio gruppo e a sentimenti globali meno positivi verso il gruppo olandese. Il secondo studio si è concentrato sulla quantità di contatto auto-riferita; anche in questo caso, l'approvazione del multiculturalismo è risultata mediare la relazione tra contatto e identificazione con il gruppo e sentimenti verso il gruppo. Inoltre, gli effetti sull'identificazione con il gruppo erano più forti rispetto ai sentimenti verso il gruppo. Probabilmente, l'identificazione è un indicatore migliore della distanza dal proprio gruppo rispetto ai sentimenti, poiché sentimenti meno positivi potrebbero anche indicare critiche impegnate piuttosto che distanza. Tuttavia, le persone con bassa identificazione tendono tipicamente a dissociarsi dal proprio gruppo e sono più riluttanti a pensare e agire in termini di appartenenza al gruppo. Oltre a questi indicatori, studi futuri potrebbero esaminare la distanza dal proprio gruppo e la rivalutazione in modo più diretto, ad esempio chiedendo se il contatto con gruppi etnici esterni ha fatto cambiare idea sul proprio gruppo. Nel complesso, i risultati degli studi sopra citati supportano fortemente

l'idea che attraverso il contatto intergruppo gli individui acquisiscano una prospettiva più ampia, critica verso i valori, le credenze e le consuetudini del proprio gruppo. È possibile che il contatto intergruppo in altri contesti non porti a una prospettiva meno centrata sul proprio gruppo e che il contatto con gruppi esterni culturalmente più simili porti a un'enfasi sulle norme e consuetudini del proprio gruppo piuttosto che a una prospettiva più ampia e autocritica (Verkuyten, 2010).

Quindi in sintesi, la deprovincializzazione, suggerisce che il contatto intergruppo possa portare a una visione più ampia e critica delle norme, credenze e usanze del proprio gruppo. Questa prospettiva meno provinciale riduce l'identificazione e i sentimenti positivi verso il proprio gruppo, favorendo l'apertura verso il multiculturalismo e atteggiamenti più positivi verso i gruppi esterni. Sebbene alcuni studi abbiano trovato risultati contrastanti, la maggior parte delle ricerche supporta l'idea che il contatto intergruppo possa effettivamente promuovere la deprovincializzazione, migliorando le relazioni intergruppi e riducendo i pregiudizi.

2.2 Il ruolo dell'orientamento alla dominanza sociale

Un altro costrutto individuale indagato in questo elaborato è l'orientamento alla dominanza sociale. L'orientamento alla dominanza sociale (SDO, Social Dominance Orientation) elaborato da Sidanius, et al nel 1999 è un concetto di psicologia che descrive la misura in cui un individuo desidera che il suo gruppo domini e abbia potere su altri gruppi. Le persone con alto SDO tendono a preferire relazioni sociali gerarchiche e supportano politiche che mantengono le disuguaglianze tra gruppi. Questo orientamento è correlato a pregiudizi, razzismo e discriminazione, poiché le persone con alto SDO sono più propense a giustificare e perpetuare l'oppressione di gruppi subordinati.

In passato, l'Orientamento alla Dominanza Sociale (SDO) era visto come un costrutto singolo, ma recenti studi indicano che può essere suddiviso in due dimensioni distinte: dominanza (SDO-D) ed egualitarismo (SDO-E). La componente di dominanza (SDO-D) si riferisce a una preferenza per l'oppressione attiva di altri gruppi ed è associata a credenze ostili come il razzismo tradizionale, la disumanizzazione e il supporto alla guerra. Questo significa che chi ha punteggi alti in SDO-D tende a sostenere atteggiamenti e comportamenti che mantengono una netta gerarchia sociale e discriminazione palesi. D'altra parte, la componente di egualitarismo (SDO-E) riflette una preferenza per la disuguaglianza sociale o un'opposizione a interventi volti a ridurre tali disuguaglianze. Questo tipo di SDO, spesso chiamato anche "anti-egualitarismo", implica una resistenza a politiche e misure che promuovono l'uguaglianza tra gruppi sociali. Chi ha punteggi alti in SDO-E potrebbe non essere apertamente ostile come quelli con alti punteggi in SDO-D, ma preferisce comunque mantenere lo

status quo che favorisce una gerarchia sociale. Le analisi fattoriali confermano che SDO-D e SDO-E sono aspetti distinti dell'SDO e che ciascuno di essi può predire diversi tipi di atteggiamenti e comportamenti. Quando si esaminano le relazioni tra l'SDO e altri tratti, è importante considerare i punteggi complessivi dell' SDO, ma anche riconoscere le differenze specifiche tra SDO-D e SDO-E, poiché queste dimensioni possono influenzare variabili rilevanti in modi diversi (Kleppestø, 2020).

Nonostante l'ampia ricerca sul contatto intergruppi, il ruolo delle attitudini ideologiche sociali è stato incluso solo recentemente nei disegni di ricerca. Questi studi hanno riportato che il SDO risulta essere negativamente correlato al contatto intergruppi, il che indica, secondo Asbrock (2012), una barriera importante per i dominatori sociali nel beneficiare del contatto intergruppi.

Le persone che non desiderano avere contatti tra gruppi potrebbero essere considerate meno inclini a trarne vantaggio, anche se in realtà gli effetti del contatto sono più forti quando avviene in modo involontario. Asbrock et al. (2012) hanno quindi espresso un'opinione piuttosto pessimista riguardo l'utilità del contatto tra gruppi per le persone con alto livello di Dominanza Sociale (SDO). Tuttavia, la natura trasversale dei dati disponibili sulla relazione tra contatto intergruppi e SDO non permette di fare inferenze sulla causalità. Pertanto, la conclusione pessimistica di Asbrock necessita di ulteriori indagini. Infatti, così come la relazione tra contatto tra gruppi e pregiudizio, anche la relazione tra contatto e SDO potrebbe riflettere un effetto bidirezionale. Le persone con alto SDO potrebbero essere meno inclini a cercare contatti tra gruppi, ma la correlazione negativa tra contatto e SDO potrebbe anche indicare che il contatto tra gruppi ha il potenziale di ridurre l'SDO. Anche se entrambi gli effetti potrebbero operare simultaneamente, gli autori sostengono che quest'ultimo risulti essere più plausibile del primo. Da un lato, le persone tendono a scegliere ambienti che si adattano alle loro attitudini e valori. Allo stesso modo, i teorici della dominanza sociale hanno sostenuto che le persone con valori anti-egualitari sono attratte da ambienti e istituzioni che supportano relazioni gerarchiche tra gruppi, mentre coloro con valori egalitari preferiscono ambienti che riducono la gerarchia basata sui gruppi. Sidanius e colleghi nel 2003, ad esempio, hanno trovato che gli studenti con alto SDO sono più attratti da carriere “che rafforzano la gerarchia” come ufficiali della sicurezza nazionale o personale militare, rispetto agli studenti con basso SDO. Inoltre, tali ambienti sono poco frequentati dai membri di gruppi minoritari o subordinati, e quindi le persone con alto SDO potrebbero avere meno contatti positivi con loro. Inoltre, se consideriamo il contatto positivo tra gruppi come un ambiente che riduce la gerarchia, possiamo aspettarci che le persone con alto SDO non siano desiderose di impegnarsi in tali situazioni tra gruppi.

D'altra parte, nelle società multiculturali moderne, è probabile che la maggior parte delle persone abbia contatti con membri di altri gruppi, anche se la quantità di questi contatti dipende da vari fattori come la segregazione delle comunità e la motivazione personale. Ci si chiede, dunque perché persone con alto livello di Dominanza Sociale cerchino attivamente di evitare il contatto tra gruppi. Una possibile ipotesi è che a differenza dell'Autoritarismo di Destra, l'Orientamento alla Dominanza Sociale non è principalmente guidato da motivi legati alla minaccia o da emozioni negative come paura e ansia, che sono processi psicologici generalmente associati a comportamenti evitanti. Al contrario, l'SDO è legato soprattutto a motivi di dominio, freddezza e mancanza di emozioni positive ed empatia, processi che non sembrano direttamente collegati a comportamenti evitanti. Inoltre, sebbene l'SDO tenda a rimanere stabile nel tempo, ciò non esclude che possa essere influenzato da esperienze sociali. Il contatto intergruppi positivo rappresenta probabilmente un'esperienza sociale significativa che potrebbe influenzare l'SDO, grazie ai suoi effetti benefici sulle associazioni implicite di gruppo, sulla solidità degli atteggiamenti, sulla fiducia verso i gruppi esterni, sul perdono e sul sostegno per politiche positive verso i gruppi esterni. Inoltre, l'impatto positivo del contatto intergruppi si estende anche alla riduzione dei pregiudizi contro gruppi esterni non direttamente coinvolti nel contatto. Il fatto che il contatto intergruppi positivo influenzi una vasta gamma di variabili intergruppi suggerisce che esso erode le basi socio-ideologiche del pregiudizio e della discriminazione generalizzati, come rappresentato dall'SDO. Durante gli incontri intergruppi positivi, alle persone viene offerto un contesto sociale caratterizzato da uguaglianza e cooperazione, piuttosto che da disuguaglianza e competizione. L'esperienza frequente di un ambiente cooperativo sfida la visione del mondo visto come una "giungla competitiva", base psicologica tipica dell'SDO. Inoltre, in termini di teoria della dominanza sociale, il contatto intergruppi positivo può essere visto come una situazione che riduce la gerarchia e promuove l'egalitarismo. L'esposizione frequente a tale ambiente egalitario può gradualmente portare all'internalizzazione delle norme egalitarie da parte delle persone coinvolte, riducendo i livelli di SDO.

In sintesi, combinando le intuizioni della ricerca sul contatto intergruppi con la teoria sull'SDO, si può aspettare che il contatto intergruppi positivo riduca l'SDO. Inoltre, una combinazione di contatti frequenti e di alta qualità è probabilmente quella che ha l'effetto più forte sull'SDO (Dhont, 2014).

2.3 Il bisogno di chiusura

La teoria del Need for Closure (Bisogno di Chiusura in italiano, BCC) è un concetto rilevante in psicologia sociale che si riferisce al desiderio umano di evitare l'incertezza e ottenere risposte chiare e definite il più rapidamente possibile. Questo bisogno può influenzare il modo in cui le persone

raccolgono, elaborano e utilizzano le informazioni, nonché il loro comportamento decisionale e le loro interazioni sociali. La teoria del Need for Closure è stata sviluppata dallo psicologo Arie Kruglanski negli anni '90. Secondo Kruglanski, il NFC rappresenta un tratto di personalità che varia tra gli individui e può essere situazionale o cronica. Una persona con un alto bisogno di chiusura tende a preferire le situazioni che offrono certezze e risposte rapide, mentre una persona con un basso bisogno di chiusura è più a suo agio con l'ambiguità e l'incertezza. Si può immaginare un continuum che va da un estremo caratterizzato da un forte bisogno di chiusura fino all'altro estremo con un forte bisogno di evitare la chiusura. Un forte bisogno di chiusura si manifesta come un desiderio urgente di raggiungere una conclusione e mantenerla stabilmente. Pertanto, le persone con un alto bisogno di chiusura tendono ad "afferrare" rapidamente le informazioni che consentono di formare un giudizio su un argomento di interesse e a "congelarsi" su quel giudizio, diventando relativamente impermeabili o chiuse a ulteriori informazioni pertinenti.

Il Need of Closure si basa su due principi fondamentali: il principio dell'Urgenza e quello della Permanenza. Il primo riflette la tendenza delle persone ad affrettarsi nel raggiungere una conclusione o una decisione per evitare l'incertezza. Chi ha un alto NFC vuole chiudere le questioni rapidamente perché ritardare la chiusura provoca loro irritazione e impazienza. Per esempio, nel formulare giudizi, le persone con un elevato NFC tendono a utilizzare le informazioni più facilmente accessibili e a ricorrere a modalità di pensiero rapide e superficiali, come l'elaborazione "euristica" o "periferica". Queste modalità di pensiero permettono di raggiungere conclusioni rapide senza un'analisi approfondita. Il principio della Permanenza rappresenta la tendenza a mantenere nel tempo le decisioni e le convinzioni già formate, rendendole stabili e resistenti al cambiamento. Le persone con un elevato NFC cercano di evitare il cambiamento e preferiscono che le loro opinioni e credenze rimangano coerenti e stabili nel tempo. Questo porta anche alla ricerca di consenso e di consistenza tra le situazioni diverse (Pierro, 2004).

La posizione di una persona sul continuum del bisogno di chiusura dipende dai benefici e dai costi percepiti nel raggiungere o meno tale chiusura. Questi costi e benefici possono essere influenzati dal contesto o dalle convinzioni personali stabili. Ad esempio, la pressione del tempo aumenta spesso il bisogno di chiusura, poiché minaccia di far perdere una scadenza importante, evidenziando il prezzo della mancanza di chiusura. Altri fattori contestuali che aumentano il bisogno di chiusura includono situazioni in cui l'elaborazione delle informazioni diventa difficile o laboriosa, come in presenza di rumore ambientale, fatica o intossicazione alcolica. Il bisogno di chiusura può anche essere aumentato da istruzioni che suggeriscono che un compito è meno interessante rispetto ad altre

attività, riducendo così i benefici percepiti e aumentando il desiderio di terminare rapidamente il compito, creando una pressione temporale autoimposta.

Il NFC presenta degli effetti e delle conseguenze a livello sociale come, ad esempio, la formazione del giudizio sociale. Numerosi esperimenti hanno testato le previsioni della teoria del bisogno di chiusura riguardo ai processi di giudizio sociale e relazioni interpersonali. I primi di Kruglanski e Freund (1983) dimostrarono che la pressione temporale induce le tendenze di "seizing" (afferrare rapidamente un'opinione) e "freezing" (resistere al cambiamento), menzionate in precedenza, producendo pronunciati effetti nella formazione delle impressioni e la tendenza a basare i giudizi su stereotipi prevalenti.

Diversi studi hanno esaminato gli effetti del bisogno di chiusura sull'astrattezza del linguaggio nelle comunicazioni interpersonali. Il linguaggio astratto indica una permanenza dei giudizi attraverso le situazioni e quindi una maggiore stabilità della chiusura. Di conseguenza, si prevedeva che gli individui con un alto (vs. basso) bisogno di chiusura tendessero a usare termini astratti nelle loro comunicazioni. Coerentemente con questa previsione, è stato scoperto che i partecipanti, quando comunicavano le loro impressioni a una persona competente e potenzialmente critica (presumibilmente inducendo la paura di invalidità e abbassando il bisogno di chiusura), tendevano meno a descrivere un target in termini di tratti astratti rispetto ai partecipanti che comunicavano le loro impressioni a un destinatario ritenuto poco competente sull'argomento della comunicazione. Ad esempio, descrivere una persona come "intelligente" (astratto) anziché "risolve bene i problemi" (concreto) è meno comune in questi casi. (Webster, 1997).

Utilizzando il paradigma della categoria linguistica di Semin e Fiedler (1991), Rubini e Kruglanski (1997) hanno trovato che i partecipanti con un alto (vs. basso) bisogno di chiusura tendevano a formulare le loro domande in termini più astratti, invitando reciprocamente l'astrattezza nelle risposte. Questo, a sua volta, contribuiva a creare una maggiore distanza interpersonale tra gli interlocutori e riduceva il loro gradimento reciproco (Menegatti, 2012).

Uno studio a sostegno della verifica della NFC ha coinvolto 24 gruppi, ciascuno composto da quattro studenti di psicologia dell'Università di Roma, "La Sapienza". I partecipanti dovevano interpretare il ruolo di manager di dipartimenti aziendali in una simulazione di negoziazione per l'assegnazione di un premio monetario. Ogni gruppo includeva due partecipanti con alto bisogno di chiusura cognitiva e due con basso, misurato tramite una versione ridotta della scala di Webster e Kruglanski (1994). Dopo una prima fase di 30 minuti di discussione, metà dei gruppi ha ricevuto una manipolazione della pressione temporale. I partecipanti hanno completato una batteria di strumenti inclusa la scala

del bisogno di chiusura. Nella sessione sperimentale, i partecipanti hanno simulato una riunione per decidere l'assegnazione di un premio tra quattro candidati. Dopo 30 minuti di discussione, un complice del ricercatore ha introdotto una manipolazione della pressione temporale per metà dei gruppi, chiedendo di liberare la stanza rapidamente. I gruppi sotto pressione temporale hanno continuato per altri 20 minuti, mentre gli altri per 36 minuti. Le videoregistrazioni delle discussioni sono state analizzate utilizzando l'Interaction Process Analysis (IPA) di Bales. Le variabili dipendenti erano le proporzioni di atti orientati al compito (domande e risposte) e socio-emotivi (positivi e negativi). I dati hanno mostrato che: la pressione temporale ha aumentato le risposte orientate al compito (.44 vs .36) e ridotto gli atti socio-emotivi positivi (.35 vs .39) e che un alto NFC ha aumentato le risposte orientate al compito (.41 vs .38) e ridotto gli atti socio-emotivi positivi (.36 vs .38). L'analisi del processo di interazione di Bales (IPA) contiene 12 categorie, suddivise in quattro aree di due domini generali: atti socio-emotivi e orientati al compito (Bales, 1950). Queste quattro aree sono:

1. Area socio-emotiva positiva (contiene le categorie analitiche "sembra amichevole", "drammatizza" e "concorda").
2. Area orientata al compito: risposte agli altri (contiene le categorie analitiche "dà suggerimenti", "dà opinioni" e "dà informazioni").
3. Area orientata al compito: richieste degli altri (contiene le categorie analitiche "chiede informazioni", "chiede opinioni" e "chiede suggerimenti").
4. Area socio-emotiva negativa (contiene le categorie analitiche "disaccorda", "mostra tensione" e "sembra scortese").

Due osservatori sono stati appositamente addestrati per applicare l'IPA secondo le istruzioni originali di Bales (1970), sia riguardo all'unità di analisi (ogni singolo minuto è stato codificato) sia alle 12 categorie di codifica. Dopo il periodo di addestramento, questi osservatori, all'oscuro della condizione sperimentale e dei punteggi di bisogno di chiusura dei partecipanti, hanno codificato le interazioni videoregistrate per gli atti emessi in conformità con lo schema di codifica IPA sopra descritto. Gli osservatori hanno potuto visionare i nastri quante volte fosse necessario. Per ogni categoria di codifica, a ciascun partecipante è stata assegnata la media delle frequenze di risposta pertinenti dei due osservatori. I risultati che emergono indicano che la pressione temporale e un alto bisogno di chiusura spingono i partecipanti a concentrarsi maggiormente sui compiti, a discapito delle interazioni socio-emotive. Questo supporta l'ipotesi che il bisogno di chiusura porti a una

definizione più rigida della situazione come orientata al compito, limitando l'attenzione agli aspetti interpersonali.

Lo studio offre nuove prospettive sugli effetti della pressione temporale sull'interazione di gruppo e suggerisce che altre forme di stress possano avere effetti simili, mediati dal bisogno di chiusura. La metodologia utilizzata, basata su interazioni naturali piuttosto che questionari, ha rafforzato la validità dei risultati, confermando le teorie sul bisogno di chiusura in un contesto realistico di gruppo. Sebbene la necessità di chiusura cognitiva possa variare in base alla situazione, può anche rappresentare una dimensione stabile delle differenze individuali. Lo studio proposto esplora questa possibilità sviluppando una misura delle differenze individuali della necessità di chiusura (De Grada, 1999).

Correlato al bisogno di chiusura spesso viene associato quello di struttura (Need of structure). Capire i processi e i metodi attraverso cui viene generata la conoscenza è una delle principali priorità nella ricerca psicologica. Secondo Neuberg e Newsom (1993), le persone utilizzano due strategie fondamentali per ridurre il carico informativo causato dalla vasta quantità di informazioni e stimoli provenienti dall'ambiente. La prima strategia consiste nell'evitare le informazioni, limitando così la quantità di stimoli a cui si è esposti. La seconda strategia mira a strutturare il mondo in una forma semplificata e più gestibile. Le persone formano rappresentazioni strutturate del loro mondo interno ed esterno attraverso un processo continuo di interazione con l'ambiente, categorizzando gli eventi in unità significative. Questo processo coinvolge la generazione e la verifica di ipotesi personali riguardo al proprio mondo. Nell'approccio cognitivo, questo è descritto con la metafora dell'"uomo-scienziato", che osserva l'ambiente, formula ipotesi, pianifica, sperimenta, generalizza le conoscenze acquisite e, in base a queste, si adatta e modifica l'ambiente circostante. (Ruiselová, 2000).

Kruglanski (1989) ha sviluppato ulteriormente questa idea con la teoria epistemica del profano. Questa teoria propone che l'acquisizione della conoscenza avvenga in due fasi, o sequenza epistemica: prima si generano le ipotesi, poi si validano. Inizialmente, Kruglanski e i suoi colleghi hanno concettualizzato il bisogno di struttura come un motivo attivato situazionalmente in contesti urgenti, come ad esempio sotto pressione temporale in una situazione decisionale. Thompson e Naccarato (Thompson et al., 2001) hanno poi elaborato l'idea che il bisogno di struttura possa indicare modalità tipiche di reazione degli individui, evidenti indipendentemente dal contesto. Il bisogno di struttura è quindi definito come una differenza individuale nella misura in cui le persone cercano attivamente e preferiscono strutture cognitive semplici (Neuberg e Newsom, 1993).

Questa tendenza include due fattori correlati: il desiderio di struttura cognitiva semplice (ad esempio, reazione positiva a una persona prevedibile o a un evento ben organizzato) e la reazione alla mancanza di struttura (ad esempio, reazione negativa a un evento caotico, ambiguo o a una persona imprevedibile).

Esiste un dibattito tra gli studiosi riguardo alla natura strutturale del bisogno di struttura e dei concetti correlati. Questo studio ha come obiettivi quello di valutare la struttura fattoriale di due misure che identificano il bisogno di struttura – la scala PNS (Personal Need For Structure) e la scala NFCS (Need For Cognitive Structure Scale) e contribuire agli aspetti convergenti e discriminanti della validità di queste due misure.

In uno studio sono stati testati due modelli per la scala PNS utilizzando l'analisi fattoriale. Il primo modello (M1) rappresentava un modello a un solo fattore. Il secondo modello (M2) presupponeva che il desiderio di struttura e la reazione alla mancanza di struttura fossero componenti correlate del bisogno di struttura. Analogamente a quanto fatto da Neuberg e Newsom (1993), si è verificato se il modello a due fattori fosse più appropriato rispetto al modello unidimensionale. I risultati dell'analisi confermativa della scala PNS hanno mostrato risultati molto simili a quelli riportati da Neuberg e Newsom (1993). Il modello a due fattori, con i fattori correlati (desiderio di struttura e reazione alla mancanza di struttura), è chiaramente superiore al modello a un fattore.

In ricerche precedenti sono stati studiati concetti teoricamente correlati al bisogno di struttura. Ogni concetto ha un proprio sfondo teorico, ad esempio la tolleranza all'ambiguità (Frenkel-Brunswik, 1949), la personalità autoritaria (Rokeach, 2001), l'orientamento all'incertezza (Sorrentino et al., 1988), il bisogno di cognizione (Cacioppo, Petty, Kao, 1984) e il bisogno di chiusura cognitiva (Webster, Kruglanski, 1994). Neuberg e Newsom (1993) hanno evidenziato nella loro ricerca che le misure costruite per questi costrutti valutano concetti complessi. Sebbene queste scale includano la componente del bisogno di struttura, probabilmente contengono anche altre componenti che ne limitano l'uso per l'operazionalizzazione diretta del bisogno di struttura.

Bar-Tal et al. (1999) hanno sostenuto che i concetti menzionati condividono l'idea comune che i processi cognitivi degli individui con alto bisogno di struttura si basano sulla categorizzazione, risultando non sistematici ed euristici. Al contrario, gli individui con basso bisogno di struttura preferiscono processi sistematici o individuanti per ridurre l'incertezza (Sollàr, 2008

CAPITOLO 3

LA RICERCA

3.1 Obiettivi

La ricerca presentata è volta ad indagare il ruolo dei contatti positivo, negativo e neutro e quello di alcuni costrutti individuali nella riduzione del pregiudizio e nelle relazioni tra italiani e immigrati. Un primo obiettivo è stato quello di indagare in che modo il contatto positivo, negativo e neutro si associno alle variabili intergruppi, valutando gli atteggiamenti generali degli italiani nei confronti degli immigrati, comprese le percezioni di pregiudizio, fiducia, empatia e atteggiamento generale e quanto frequentemente gli italiani entrano in contatto con immigrati e se tali contatti sono vissuti in modo positivo, negativo o neutro. Inoltre, si sono investigati i livelli di ansia e disagio che gli italiani possono provare in situazioni dove si trovano in minoranza tra gruppi di immigrati. Associato a questo, si è analizzato quanto gli italiani siano aperti a prospettive culturali diverse e come percepiscono il proprio atteggiamento verso altre culture rispetto alla propria. Successivamente si sono analizzati il grado di apertura mentale e la propensione a nuove idee e modi di fare delle persone.

Nell'analisi di regressione, vi si presenta un ulteriore obiettivo, ossia quello di verificare se con l'introduzione dei costrutti individuali, come la mindfulness e l'orientamento alla dominanza sociale, vi fossero legami associabili alle variabili intergruppi e se il contatto mantenesse i suoi effetti anche in presenza di queste disposizioni.

Si è voluto, poi, indagare se ci fossero differenze significative tra il genere maschile e femminile negli aspetti individuali ed affettivi.

L'ipotesi principale, in ogni caso, è di verificare se il contatto positivo si associ positivamente alle emozioni intergruppi portando a sperimentare meno sentimenti di ansia e maggiore empatia, fiducia attuando degli atteggiamenti positivi. Allo stesso tempo ci si aspetta che un contatto negativo verifichi gli effetti opposti. Inoltre, con l'introduzione del contatto neutro, si è voluto verificarne l'influenza con i costrutti sopra indagati. In poche parole, se il contatto positivo migliori la percezione intergruppi, se quello negativo, al contrario la peggiori. Per l'approccio neutro, invece, essendo un costrutto nuovo, si utilizza un approccio più esplorativo.

Gli obiettivi sopradescritti, prefissati nel lavoro di ricerca, permetteranno di comprendere meglio le dinamiche intergruppi, in particolare tra cittadini italiani indagati e immigrati, e di identificare possibili interventi per migliorare la convivenza e ridurre il pregiudizio.

3.2 Metodo

3.2.1 Partecipanti

Un campione di 152 partecipanti, su base volontaria, è stato reclutato per partecipare allo studio di ricerca attraverso la somministrazione di un questionario online self-report, realizzato con la piattaforma “Google Moduli”, finalizzato alla raccolta di dati sulle variabili interessate. Il tempo richiesto per la compilazione è stato di circa 15-20 minuti. I partecipanti sono stati contattati sia personalmente che online, utilizzando il passa-parola, i social network e le piattaforme di messaggistica. Ogni partecipante ha ricevuto il link per accedere al questionario individualmente, solo dopo aver espresso chiaramente il proprio consenso e interesse a partecipare allo studio. Il reclutamento dei partecipanti e la somministrazione del questionario sono durati circa due mesi, da metà aprile a metà giugno 2024.

Il campione di analisi sperimentale è rappresentato da maschi e femmine (ma vi è stata una considerevole partecipazione di donne, circa l'81,5%), con un'età compresa tra i 19 e gli 89 anni. L'età media è di 37,16 anni, con una deviazione standard di 15,852.

Per quanto riguarda il livello di istruzione dei partecipanti, è emerso che la maggior parte di loro, 58 persone, corrispondenti al 38,2% del campione totale, è in possesso di una licenza superiore, 50 persone (32,9%) hanno invece conseguito una laurea triennale, 31 (20,4%) una laurea magistrale, mentre 13 (8,6%) detengono una licenza media.

Le professioni indicate dai partecipanti sono state suddivise in sei livelli distinti, tenendo conto della natura del lavoro (generico o specializzato), se manuale o impiegatizio, e del livello di istruzione richiesto. Questa classificazione permette di valutare ogni occupazione non solo dal punto di vista economico, ma anche in termini di prestigio sociale e stile di vita. A ogni livello è stato assegnato un codice identificativo specifico.

I codici 1 e 2 rappresentano i lavori manuali, sia dipendenti (di privati o enti pubblici) che autonomi, solitamente con titolo di studio associato è quello della scuola dell'obbligo. Nel campione considerato, nessun partecipante ha ricevuto il codice 1, mentre il codice 2 è stato attribuito a 10 partecipanti.

Il codice 3, di livello medio-basso rappresenta essenzialmente coloro che hanno un titolo di studio della scuola dell'obbligo o un diploma di scuola superiore. Sono stati rilevati 23 partecipanti con questo codice.

Il codice 4, di livello medio-alto ed è stato assegnato a 32 partecipanti. Rappresenta quegli individui che svolgono mansioni con un titolo di studio di scuola media superiore o l'iscrizione universitaria senza laurea.

I codici 5 e 6 sono stati assegnati al livello più alto. Il codice 5 fa riferimento a liberi professionisti, professionisti o imprenditori di medie e grandi imprese. È associato generalmente ad un livello di istruzione universitario. Nel campione di riferimento, il codice 5 è stato assegnato a 18 partecipanti, mentre il codice 6, considerato di livello superiore alto, rappresenta principalmente quelle professioni in cui si necessita di una specializzazione post-lauream, come per esempio il medico, lo psicoterapeuta o il magistrato. Sono stati assegnati 3 codici di valore 6.

Sette persone si sono dichiarate disoccupate o pensionate, e a loro è stato assegnato il codice 7.

Il gruppo più numeroso, composto da 47 partecipanti, è rappresentato dagli studenti, identificati con il codice 9.

Infine, 9 partecipanti hanno scelto di non indicare la loro professione.

3.2.2. Il questionario

Le prime domande riguardavano, per l'appunto, informazioni generali sulla persona: è stato chiesto di indicare genere, età, livello di istruzione e tipo di professione.

La prima scala comprendente 7 item con i quali sono stati indagati i livelli di pregiudizio nei confronti degli immigrati. La scala è composta, per l'appunto, da una serie di item ai quali i partecipanti rispondono utilizzando una scala Likert da 1 a 5 (ad esempio, da 1 "Per niente d'accordo" a 5 "Completamente d'accordo").

Successivamente si è andato ad indagare la dimensione dell'atteggiamento, attraverso una scala sviluppata da Voci e Pagotto nel 2013. È uno strumento ideato per misurare gli atteggiamenti degli individui verso un particolare gruppo sociale. È composta da vari item che coprono differenti

dimensioni degli atteggiamenti intergruppi. Gli item valutati su una scala Likert da 1 a 5 (ad esempio, da 1 "Per niente d'accordo" a 5 "Completamente d'accordo").

Per il calcolo dell'ansia intergruppi è stata utilizzata la scala sull'Ansia Intergruppi di Voci e Hewstone (2003), uno strumento psicometrico sviluppato per misurare il livello di ansia che gli individui sperimentano quando interagiscono con membri di gruppi esterni. La scala di risposta è la seguente: 0=Per nulla, 1=Poco, 2=Abbastanza, 3=Molto, 4=Moltissimo.

La scala sulla fiducia di Voci (2006) è uno strumento progettato per misurare il livello di fiducia che gli individui ripongono nei membri di altri gruppi sociali. I numeri formano una scala di risposta crescente, da 0=Mai a 4=Molto spesso.

La scala per calcolare l'empatia di Voci e Pagotto è uno strumento utilizzato per misurare l'empatia degli individui. Questo strumento si basa su un questionario composto da una serie di affermazioni alle quali i partecipanti devono rispondere, valutando in che misura ogni affermazione si applica a loro. Le risposte sono solitamente raccolte su una scala Likert, che va da "0 – Per nulla" a "5 - Moltissimo".

La "Cultural Deprovincialization Scale" (CDS), sviluppata da Boin, Fuochi, e Voci nel 2020, è uno strumento progettato per misurare il grado di apertura mentale e di riconoscimento delle culture diverse da parte degli individui. La scala si basa su un questionario che valuta vari aspetti dell'atteggiamento di una persona verso le differenze culturali e la sua capacità di andare oltre la propria prospettiva culturale. È composta da una serie di affermazioni alle quali i partecipanti devono rispondere utilizzando una scala Likert, che va da "1 – Non mi descrive per nulla" a "7 – Mi descrive molto bene".

La "Group Deprovincialization Scale" (Martinovic & Verkuyten, 2013) composta da 4 item è volta a rilevare la deprovincializzazione di gruppo. Gli item non si concentrano sul riconoscimento delle identità minoritarie, ma piuttosto sull'importanza dell'unità e della coesione nazionale nonostante le differenze culturali: "unità nella diversità". La scala di risposta va da 1 (completo disaccordo) a 7 (completo accordo).

La scala sulla forza dell'atteggiamento e valenza, sviluppata da Vonofakou et al. (2007) e Krosnick et al. (1993), misura la forza con cui una persona tiene a un certo atteggiamento (forza dell'atteggiamento) e la direzione positiva o negativa di questo atteggiamento (valenza). Punteggi più alti, nella forza

dell'atteggiamento, indicano che il partecipante tiene fortemente a quel determinato atteggiamento, punteggi elevati nella valenza indicano un atteggiamento fortemente positivo, mentre punteggi più bassi indicano un atteggiamento fortemente negativo. La scala di valutazione di risposta va da 1=Per nulla a 7=Moltissimo.

La scala per calcolare la dimensione dell'orientamento alla dominanza sociale, "SDO - Social Dominance Orientation Scale" in versione italiana di Aiello, Chirumbolo, Leone & Pratto (2005) è composta da 16 item ed indaga l'orientamento alla dominanza sociale ossia la misura in cui una persona desidera che il proprio ingroup domini e sia superiore ai gruppi esterni. La scala di risposta è Likert crescente e va dal valore 1 "per nulla d'accordo" a 7 "completamente d'accordo".

La Langer Mindfulness Scale (LMS), sviluppata da Langer, Pirson, Bodner e Zilcha-Mano nel 2012, è uno strumento questionario autovalutativo di 21 item, sviluppato per misurare le differenze individuali nella mindfulness come tratto individuale, secondo una concettualizzazione socio-cognitiva della mindfulness. La scala di risposta è formata da numeri crescenti che vanno da 1=Forte disaccordo a 7=Forte accordo.

La Need for Closure Scale-Short Version (Roets & Van Hiel, 2010) è stata sviluppata per misurare il livello di desiderio di chiusura cognitiva. Questa misura si basa sulla Need for Closure (NFC) Scale di Webster & Kruglanski, 1994; revisionata poi da Roets & Van Hiel, nel 2007. La scala di risposta va da 1 correlato a "completamente in disaccordo" a 6 "completamente d'accordo". Ci sono degli item presentati anche nella presentazione della Need for Structure Scale di Neuberg e Newsom (1993).

La scala "Need for Structure Scale" elaborata da Neuberg e Newsom indaga le differenze individuali nel desiderio di una struttura semplice che possono influenzare il modo in cui le persone comprendono, vivono e interagiscono con il loro mondo.

CAPITOLO 4

LE ANALISI E I RISULTATI

4.1 Attendibilità

La prima analisi riguarda la verifica dell'attendibilità delle scale utilizzate per la rilevazione dei dati. L'attendibilità di uno strumento di misurazione, come un questionario, si riferisce alla sua capacità di produrre risultati coerenti e stabili nel tempo. Uno dei metodi più comuni per valutare l'attendibilità è il coefficiente Alpha di Cronbach.

L'Alpha di Cronbach è un indicatore statistico utilizzato per misurare la coerenza interna di un insieme di item (domande) che compongono una scala o un questionario. Indica quanto bene gli item misurano un costrutto unidimensionale. A seconda della posizione del valore, possiamo collocarlo in un range che va da "Eccellente ad Inaccettabile" ($\alpha \geq 0.9$: Eccellente, $0.8 \leq \alpha < 0.9$: Buono, $0.7 \leq \alpha < 0.8$: Accettabile, $0.6 \leq \alpha < 0.7$: Scarso ed infine $\alpha < 0.6$: Inaccettabile).

Un alto valore di Alpha di Cronbach indica che gli item del questionario sono altamente correlati tra loro e misurano lo stesso costrutto. Tuttavia, valori troppo alti (vicini a 1) potrebbero suggerire una ridondanza degli item.

Per poter calcolare tale coefficiente, è stato prima necessario ricodificare i punteggi di alcuni item, in quanto espressi in forma negativa rispetto alla scala di appartenenza.

Nello specifico, sono stati ricodificati, per le seguenti scale:

- Pregiudizio: item 3 e 6
- Atteggiamento: item 2 e 4
- Ansia intergruppi: 2 e 5
- Fiducia: 1 e 5
- Empatia: 3 e 5
- Cultural Deprovincialization Scale: 3, 4, 6
- Forza dell'atteggiamento/ variabilità percepita: 2 e 8
- Social Dominance Orientation: 2, 4, 6, 8
- Langer Mindfulness Scale: 2, 5, 7, 8, 9, 15, 19, 21
- Need for structure: 1, 3, 5

I punteggi dell'Alpha di Cronbach di ogni scala, o dimensione, sono riportati nella tabella sottostante.

Scala/Dimensione	Numero di item	Alpha di Cronbach
Contatto positivo	2	.853
Contatto negativo	2	.741
Contatto neutro	2	.913
Pregiudizio	7	.795
Atteggiamento	4	.784
Empatia	5	.817
Ansia	6	.896
Fiducia	5	.787
Forza atteggiamento	13	.928
Variabilità	3	.311*
Cultural Deprovincialization Scale	6	.769
Group Deprovincialization Scale	4	.943
Langer Mindfulness Scale	21	.884
Orientamento alla dominanza sociale	8	.694
Need of closure	15	.855
Need of structure	11	.787

Il questionario è composto, quindi da scale tutte attendibili, la dimensione della Variabilità che rileva un alfa di .311, non soddisfacente. Eliminando però l'item 2 e tenendo in considerazione solo gli item 1 e 3, il valore dell'attendibilità sale a .65.

Nel complesso, dunque, le scale risultano avere una buona coerenza interna.

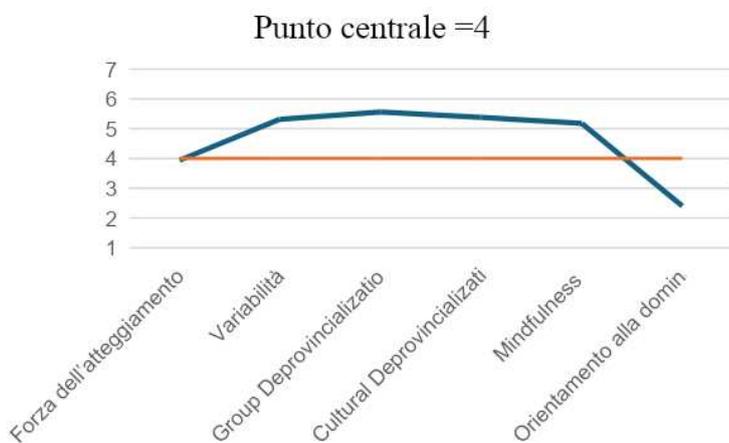
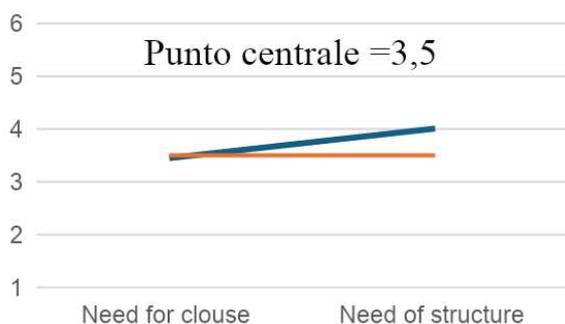
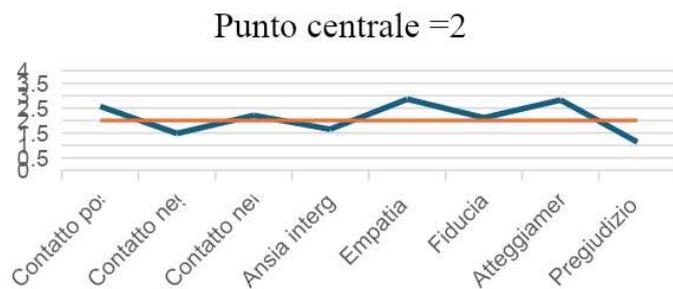
4.1.1 Differenze delle medie dal punto centrale scalare

Successivamente alla verifica dell'attendibilità delle scale, sono state calcolate le medie e deviazione standard dei costrutti, e, mediante l'utilizzo di T -test per campioni unici, le differenze dei valori medi dei singoli costrutti dal punto centrale.

	Scala di risposta	Punto Centrale	Media	DS	Differenza dal punto centrale
Contatto positivo	1-4	2	2.57	.91	***
Contatto negativo	1-4	2	1.48	.84	***
Contatto neutro	1-4	2	2.21	1.24	*
Ansia intergruppi	1-4	2	1.65	.91	***
Empatia	1-4	2	2.86	.80	***
Fiducia	1-4	2	2.11	.69	
Atteggiamento	1-4	2	2.83	.62	***
Pregiudizio	1-4	2	1.13	.66	***
Forza dell'atteggiamento	1-7	4	3.94	1.23	
Variabilità	1-7	4	5.32	1.42	***
Group Deprovincialization	1-7	4	5.56	1.63	***
Cultural Deprovincialization	1-7	4	5.38	1.25	***
Mindfulness	1-7	4	5.18	.86	***
Orientamento alla dominanza sociale	1-7	4	2.40	1.01	***
Need for closure	1-6	3.5	3.45	.86	
Need of structure	1-6	3.5	4.01	.86	***

* p < .05; ** p < .01; *** p < .001

Successivamente verranno rappresentati graficamente le medie dei costrutti collocate nel grafico, con i rispettivi tre punti centrali, evidenziati in arancione.



Il valore centrale associato alle scale che presentano punteggi da 1 a 4 è 2, quelle vanno da 1 a 7, 4 ed infine quelle che presentano valori da 1 a 6, 3.5. Come si può notare dalla tabella sopra presentata vi è un punteggio medio di contatto positivo lievemente al di sopra del punto centrale mentre per il contatto negativo la media si presenta al di sotto, anche se non si discosta molto da esso. Il contatto neutro è leggermente presente con un punteggio che si discosta da .21 dal punto centrale. L'ansia intergruppi evidenzia un livello decisamente non elevato così come per il pregiudizio. Empatia e

atteggiamento si mostrano con buoni livelli verso gli immigrati. La fiducia risulta invece intermedia: non è pertanto significativa la differenza dal punto centrale. Risultano essere significativamente alti, con medie decisamente superiori al punto centrale, i costrutti sulla variabilità, la mindfulness e i due costrutti sulla deprovincializzazione. La forza dell'atteggiamento invece risulta discostarsi di poco dal punto centrale. Significativamente basso si presenta quello dell'orientamento alla dominanza sociale. Infine, il bisogno di chiusura il livello si presenta particolarmente coerente con il punto centrale, mentre il bisogno di struttura si discosta in maniera elevata.

4.1.2 Differenze di genere

Con questo grafico abbiamo voluto verificare se ci fossero differenze di genere per quanto riguarda gli aspetti affettivi ed individuali del pregiudizio.

	Maschi		Diff.	Femmine	
	Media	DS		Media	DS
Contatto positivo	2,58	.58		2.57	.90
Contatto negativo	1.85	.84	**	1.39	.82
Contatto neutro	2,16	1.10		2.21	1.27
Ansia intergruppi	1.53	.80		1.67	.94
Empatia	2.73	.96		2.91	.75
Fiducia	2.16	.82		2.10	.67
Atteggiamento	2.75	.74		2.85	.60
Pregiudizio	1.19	.79		1.12	.63
Forza dell'atteggiamento	4.13	1.24		3.91	1.23
Variabilità	5.26	1.22		5.31	1.47
Group deprovincialization	5.07	1.73	(*)	5.66	1.60
Cultural deprovincialization	5.45	1.16		5.38	1.26
Mindfulness	5.27	.80		5.16	.87
SDO	2.66	1.07		2.33	.99
Need for closure	3.37	1.08		3.47	.81
Need for structure	3.88	.94		4.05	.85

Va precisato innanzitutto che il campione rappresentava 123 donne e 28 uomini, quindi, risulta essere poco rappresentativo per quanto riguarda la variabile del genere. È interessante, però, osservare proprio le differenze tra i due generi nelle risposte date che possono risultare significative, nello studio del pregiudizio. I due dati più significativi sono quelli associati al contatto negativo e alla group deprovincialization. Nel primo costrutto, emerge una differenza significativa, con i maschi che riportano una media di 1.85 (al contrario le femmine di 1.39). Questo indica minor esperienze di contatto negativo per il genere femminile. Marginalmente significativa, in secondo luogo, è la differenza rilevata nella group deprovincialization, nella quale le femmine riportano una media leggermente più alta (5.66) rispetto ai maschi (5.07), suggerendo una maggiore consapevolezza del gruppo tra le femmine e una maggiore apertura verso gruppi esterni, distaccandosi più facilmente dal provincialismo di gruppo rispetto ai maschi. Questi dati evidenziano che le partecipanti donne possono essere più aperte verso i gruppi sociali esterni. In ogni caso è importante sottolineare che non vi si presentano grosse differenze di genere.

4.2 Le correlazioni

Analisi correlazionale 1

	cont pos	cont neg	cont neutro	ansia imm	empatia imm	fiducia imm	att.imm	preg	forza attegg	variabilità
cont.pos	1									
cont.neg	.123	1								
cont.neutro	.366**	.289**	1							
ansia.imm	-.285**	.297**	.040	1						
empatia.imm	.449**	-.139	.159	-.415**	1					
fiducia.imm	.357**	-.376**	.005	-.606**	.573**	1				
att.imm	.451**	-.324**	.152	-.495**	.581**	.662**	1			
preg	-.415**	.332**	-.041	.584**	-.592**	-.682**	-.676**	1		
forza.attegg	.457**	-.129	.114	-.390**	.466**	.528**	.466**	-.492**	1	
variabilità	.345**	.125	.249**	-.121	.273**	.111	.277**	-.182*	.389**	1

**p <.01; *p <.05

La tabella di correlazioni mostra diverse relazioni tra variabili legate al contatto intergruppi, ansia, empatia, pregiudizio e altre variabili psicologiche.

Da come si nota in tabella, il costrutto del contatto positivo si associa positivamente al contatto neutro inoltre è associato ad un miglioramento dell'empatia verso membri di altri gruppi, aumento della fiducia e miglioramento dell'atteggiamento, della forza e propone una direzione dell'atteggiamento positiva. Lo stesso si associa negativamente ad ansia e pregiudizio.

Le esperienze di contatto negativo, invece, sono associate a livelli più alti di ansia e pregiudizio verso altri gruppi, insieme ad una correlazione negativa di empatia, fiducia e atteggiamento positivo.

Il contatto neutro, come atteso, si mostra direttamente proporzionale al contatto positivo e negativo, fornendo dati però non particolarmente significativi ma presentando però, una validità nella variabilità che contribuisce alla sua percezione. Per quanto riguarda le variabili affettive, la sperimentazione di sentimenti di ansia intergruppi correla positivamente con pregiudizio e variabilità dell'atteggiamento. Vi è una considerevole correlazione negativa dell'empatia, della fiducia, ed un peggioramento dell'atteggiamento e della sua forza. Quindi l'ansia si presuppone essere un fattore peggiorativo per tutte quelle variabili affettive che portano ad un'apertura verso l'altro. Viceversa, la presenza di empatia si correla positivamente alla fiducia, migliora l'atteggiamento, la sua forza, la valenza e diminuisce il pregiudizio. La fiducia è positivamente correlata con l'atteggiamento e la forza dell'atteggiamento, ed è associata a un minor pregiudizio, come indicato dalla correlazione negativa osservata. L'atteggiamento è correlato negativamente con il pregiudizio ed è positivamente associato alla forza e alla variabilità del pregiudizio. Ciò suggerisce che un atteggiamento negativo è legato a un aumento del pregiudizio e alla sua espressione in modi diversi a seconda del contesto. Il pregiudizio è correlato negativamente sia con la forza dell'atteggiamento che con la sua variabilità ed infine la forza dell'atteggiamento si correla positivamente con la variabilità.

Analisi correlazionale 2

	group.deprov	cultural.deprov	langer.mindf	sdo	need.for.closure	need.for.structure
group.deprov	1					
cultural.deprov	.541**	1				
langer.mindf	.375**	.574**	1			
sdo	-.550**	-.316**	-.290**	1		
need.for.closure	.116	-.085	-.099	-.057	1	
need.for.structure	.088	-.034	-.150	-.043	.798**	1

** p < .01

I dati mostrano una correlazione positiva tra la deprovincializzazione di gruppo e culturale. La mindfulness, si associa positivamente ai due costrutti della deprovincializzazione mentre si osserva una correlazione negativa dell'orientamento alla dominanza sociale con i tre costrutti precedentemente esposti, dimostrando che coloro che possiedono alti livelli di SDO mostrano punteggi minori di deprovincializzazione e mindfulness. La need of structure e closure invece non presentano risultati significativi, se non per una correlazione positiva tra di loro.

Analisi correlazionale 3

	group.deprov	cultural.deprov	langer.mindf	sdo	need.for.closure	need.for.structure
cont.pos	.356**	.426**	.336**	-.257**	.093	.083
cont.neg	-.180*	-.174*	-.006	.133	.222**	.167*
cont.neutro	.137	.208*	.126	-.075	.061	.105
ansia.imm	-.291**	-.386**	-.323**	.219**	.192*	.176*
empatia.imm	.479**	.566**	.435**	-.451**	.034	.068
fiducia.imm	.473**	.525**	.340**	-.346**	-.131	-.170*
att.imm	.497**	.576**	.438**	-.404**	-.084	-.044
preg	-.574**	-.538**	-.345**	.534**	.116	.075
forza.attegg	.460**	.537**	.439**	-.274**	.042	-.022
variabilità	.525**	.285**	.304**	-.327**	.135	.154

** p < .01; * p < .05

È presente una correlazione positiva e significativa tra contatti positivi e deprovincializzazione culturale, mindfulness e deprovincializzazione di gruppo. Questo suggerisce che chi è esposto a contatti positivi tende ad essere più aperto a esperienze culturali diverse e più consapevole mentalmente. L'orientamento alla dominanza sociale presenta una correlazione negativa, suggerendo che chi è meno incline a dominare sulle altre tende a percepire i contenuti positivi in modo più favorevole. Avere un contatto negativo, invece, risulta essere correlato negativamente con la deprovincializzazione culturale e di gruppo, indicando che chi è esposto a tali contenuti tende a essere meno aperto culturalmente. Tuttavia, esiste una correlazione positiva con il bisogno di chiusura e di struttura. Questo potrebbe suggerire che, in presenza di esperienze negative, le persone tendano a rafforzare tali bisogni per cercare stabilità e certezze. In contesti che minacciano la loro sicurezza o creano incertezza, il desiderio di ordine e chiarezza diventa un meccanismo di compensazione e di chiusura.

Le correlazioni, presenti nel contatto neutro, sono in generale più deboli e non significative rispetto agli altri tipi di contatti. C'è una correlazione positiva moderata con la deprovincializzazione culturale, suggerendo che chi è più aperto culturalmente potrebbe percepire in modo più favorevole anche contatti neutri.

È presente in tabella una correlazione negativa significativa tra l'ansia verso l'immigrazione e la deprovincializzazione, così come con la mindfulness. I risultati mostrano che l'ansia riguardo all'immigrazione è associata a una minore apertura culturale e consapevolezza. È interessante osservare che l'ansia ha una correlazione positiva con l'SDO, il bisogno di chiusura e il bisogno di struttura, indicando che le persone con maggiore ansia verso l'immigrazione tendono a preferire un maggiore controllo, struttura e un'inclinazione verso gerarchie sociali.

Le correlazioni positive tra empatia, deprovincializzazione culturale, di gruppo e mindfulness sono forti. Questo suggerisce che chi prova più empatia verso i migranti tende ad essere più aperto culturalmente e più presente mentalmente. C'è anche un'associazione negativa tra empatia e SDO, implicando che le persone empatiche verso l'immigrazione tendono a rifiutare o limitare un ideale di potere gerarchico. La fiducia è positivamente correlata alla deprovincializzazione e alla mindfulness, simile ai risultati per l'empatia. All'aumentare della fiducia si associa una diminuzione dell'SDO e del need of structure. L'atteggiamento è fortemente correlato con la deprovincializzazione culturale e di gruppo, così come con la mindfulness. Questo conferma che chi ha atteggiamenti positivi verso gli immigrati tende ad essere più aperto mentalmente e culturalmente. Anche qui, vi è una correlazione negativa con SDO, rafforzando l'idea che chi è favorevole all'immigrazione sia meno incline a supportare le gerarchie sociali. Il pregiudizio nei confronti dell'immigrazione abbia una forte correlazione negativa con la deprovincializzazione culturale e di gruppo, così come con la mindfulness. Questo significa che chi è più prevenuto verso l'immigrazione tende ad avere una minore apertura. Ma una correlazione positiva significativa è presente con l'SDO, suggerendo che chi ha pregiudizi, necessita anche di maggior orientamento alla dominanza sociale. La forza e la variabilità dell'atteggiamento mostrano una correlazione positiva con entrambi i costrutti della deprovincializzazione e con quello della mindfulness, mentre diminuiscono in presenza dell'SDO.

4.3 Analisi di regressioni

Analisi di regressione 1

Con la cui presente analisi di regressione si vogliono verificare le associazioni tra variabili intergruppi e le tre tipologie di contatto. Il coefficiente R^2 ci indica la forza predittiva del modello, ossia quanto le variabili dipendenti riescono ad essere predette da quelle indipendenti.

	Ansia intergruppi	Empatia	Fiducia	Atteggiamento	Pregiudizio	Forza. attegg	Variabilità	Group. deprov	Cultural. deprov
	$R^2 = .20$	$R^2 = .25$	$R^2 = .30$	$R^2 = .36$	$R^2 = .33$	$R^2 = .24$	$R^2 = .13$	$R^2 = .18$	$R^2 = .26$
cont.pos	-.34***	.446***	.409***	.459***	-.465***	.478***	.298***	.359***	.396***
cont.neg	.32***	-.223**	-.413***	-.420***	.393***	-.183*	.049	-.243**	-.284***
cont.neutro	.08	.07	-.03	.098	.020	-.001	.105	.065	.156*

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

La tabella esprime le relazioni emerse dall'analisi preliminare; coerentemente con le ipotesi di ricerca si mostra un'associazione positiva e significativa del contatto positivo per l'empatia, la fiducia e l'atteggiamento, nonché con la sua forza e la variabilità. Le misure della deprovincializzazione mostrano un'associazione positiva con il contatto positivo. Il contatto negativo è positivamente associato con l'ansia e il pregiudizio, mentre presente una relazione negativa per quanto riguarda le variabili affettivi e i costrutti della deprovincializzazione.

L'analisi successiva, mira a verificare se gli effetti emersi nella prima tabella subiscano dei cambiamenti tramite l'introduzione delle variabili individuali. Saranno presenti quindi tutti i costrutti precedentemente proposti con l'aggiunta, tra i predittori del need of structure, dell'orientamento alla dominanza sociale e della mindfulness.

Analisi di regressione 2

	Ansia intergruppi	Empatia	Fiducia	Atteggiamento	Pregiudizio	Forza. attegg	Variabilità	Group. deprov	Cultural.deprov
	$R^2 = .26$	$R^2 = .41$	$R^2 = .38$	$R^2 = .48$	$R^2 = .51$	$R^2 = .33$	$R^2 = .25$	$R^2 = .43$	$R^2 = .46$
cont.pos	-.251**	.279***	.306***	.307***	-.310***	.373***	.178*	.183*	.220**
cont.neg	.280***	-.182*	-.353***	-.380***	.308***	-.158*	.075	-.172*	-.261***
cont.neutro	.077	.044	-.031	.081	.034	-.020	.076	.034	.131
langer.min df	-.219**	.288***	.174*	.294***	-.153*	.284***	.212*	.205**	.472***
Sdo	.071	-.244***	-.176*	-.175**	.385***	-.063*	-.213**	-.421***	-.052
need of structure	.108	.120	-.109	.040	.034	.016	.056	.109	.068

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

Non emergono grosse differenze introducendo i costrutti individuali: gli effetti del contatto precedentemente rilevati si mantengono. In aggiunta però, è risultato come il costrutto della Langer mindfulness, sembra avere un'associazione positiva e significativa con l'empatia, la fiducia e l'atteggiamento, così come con la sua forza e la variabilità. All'aumentare della mindfulness si osservano inoltre il diminuire di ansia intergruppi e pregiudizio. Positiva è anche la relazione con i due costrutti della deprovincializzazione. Anche l'orientamento alla dominanza sociale risulta essere, in parte, un predittore significativo; il costrutto è associato negativamente con empatia e fiducia e positivamente con il pregiudizio e non mostra risultati significativi con l'ansia intergruppi e la deprovincializzazione culturale.

Conclusioni

Il presente lavoro ha esplorato le dinamiche del pregiudizio attraverso un'analisi approfondita della teoria del contatto e dei suoi mediatori emotivi, con particolare attenzione alle variabili individuali che influenzano l'efficacia del contatto intergruppi.

Un primo obiettivo dell'elaborato era indagare se ci fosse effettivamente una relazione positiva tra contatto positivo e l'aumentare di variabili affettive positive come l'empatia e la fiducia. Allo stesso tempo verificare se, al contrario, un contatto negativo ne riducesse la comparsa e si associasse a sentimenti di ansia e aumento del pregiudizio. Si è voluto integrare l'ipotesi di ricerca sul contatto neutro, inteso come forma di interazione intergruppi che non produce effetti fortemente positivi né negativi, ma rimane neutrale dal punto di vista emotivo e attitudinale, e se avere esperienze di contatto neutro potesse in qualche modo associarsi o meno al pregiudizio.

La ricerca ha confermato che il contatto intergruppi, quando avviene in condizioni favorevoli, può associarsi ad una riduzione del pregiudizio. I risultati mostrano che i contatti positivi si associano positivamente, come atteso, a sentimenti positivi rivolti verso l'altro, come fiducia ed empatia, e negativamente ad ansia intergruppi e pregiudizio. Anche l'atteggiamento è legato positivamente al contatto positivo. Al contrario, esperienze di contatto negativo, si legano al bisogno dell'individuo di distaccarsi dal conoscere l'altro aumentando ansia e pregiudizio, portando l'individuo a comportamenti di evitamento. Questa mancanza di contatto positivo potrebbe quindi ridurre le opportunità di correggere i pregiudizi, rinforzando ulteriormente gli stereotipi negativi. A differenza del contatto positivo, che tende a ridurre il pregiudizio, o del contatto negativo, che può rafforzarlo, il contatto neutro rappresenta una situazione in cui le percezioni o gli atteggiamenti verso l'outgroup non vengono particolarmente influenzati. Nel lavoro di tesi, l'analisi del contatto neutro ha rivelato solo alcuni risultati significativi: il contatto neutro è risultato correlato sia al contatto positivo che a quello negativo. Un dato interessante emerso è una correlazione positiva del contatto neutro con la variabilità percepita, suggerendo che la neutralità possa influire sulla flessibilità e sulla percezione del contatto stesso, pur non generando forti reazioni emotive o attitudinali. Questo indica che il contatto neutro, pur essendo meno influente rispetto a quello positivo e negativo, contribuisce comunque alla complessità della percezione intergruppi.

In secondo luogo, nelle analisi di correlazione, poi confermata nell'analisi di regressione, è risultata significativa l'associazione del contatto neutro con la deprovincializzazione suggerendo maggior apertura nei confronti di contatto con altre culture.

Nell'analisi di regressione, attuata per verificare se gli effetti a livello intergruppi del contatto subissero delle influenze introducendo le misure delle differenze individuali, si è concluso che in generale gli effetti del contatto si mantengono ma in aggiunta emergono associazioni legate principalmente al costrutto della mindfulness. Dai dati emerge come si leghi positivamente ai costrutti affettivi e negativamente con quelli di ansia e pregiudizio. Questo potrebbe essere uno sviluppo futuro per la progettazione di interventi volti a ridurre gli stereotipi e il pregiudizio, aumentando la consapevolezza attiva promuovendo una mentalità più aperta e curiosa, aiutando le persone a non agire automaticamente in base a stereotipi o giudizi preformati. Questo contrasta con la tendenza umana a categorizzare automaticamente gli altri sulla base di schemi mentali predefiniti, che è una delle principali fonti di pregiudizio.

Risultati significativi ci vengono dati anche dal costrutto dell'SDO, mostrandoci effetti negativi sull'empatia e sull'atteggiamento, in minor forza sulla fiducia. Forte è la relazione negativa con la group deprovincialization. Persone con elevati livelli di SDO tendono a vedere la società come una gerarchia rigida, dove alcuni gruppi devono dominare su altri; quindi, più una persona ha questa visione della società, meno è propensa a sostenere idee di inclusività e apprezzamento per i gruppi sociali, considerati differenti. Infatti, è presente una forte relazione positiva con il pregiudizio, favorendo una competizione tra gruppi, dove la superiorità e la subordinazione devono essere mantenute. Questo atteggiamento giustifica la discriminazione e promuove una visione del mondo gerarchica che perpetua il pregiudizio contro gruppi considerati inferiori.

Un altro obiettivo proposto che si è voluto verificare è la presenza di differenze di genere tra maschi e femmine che hanno compilato il questionario. In risultato a questo è emerso che gli unici aspetti differenti si sono riscontrati nei temi della deprovincializzazione di gruppo e del contatto negativo. È risultato come i partecipanti maschi riportino più esperienze di contatto negativo rispetto alle femmine, mentre queste ultime riportino un dato maggiormente più alto nella group deprovincialization, suggerendo maggior apertura verso le diverse culture e quindi la negazione di un'unica prospettiva culturale e ideologica del mondo.

I limiti che sono emersi, durante la seguente ricerca, riguardano principalmente la possibilità che le risposte potrebbero essere state influenzate dal minimizzare comportamenti percepiti negativamente (come le domande sul razzismo) o esagerare comportamenti desiderabili (come gli aspetti riguardanti l'empatia), influenzando la veridicità delle risposte. Altri potrebbero semplicemente rispondere in modo casuale per completare rapidamente il questionario, specialmente se considerato come lungo o noioso, riducendo la qualità dei dati. Inoltre, le persone potrebbero non essere consapevoli di alcuni

aspetti del proprio comportamento o delle proprie motivazioni, il che renderebbe difficile per loro fornire risposte accurate. Ad esempio, possono sottovalutare i propri pregiudizi.

Un altro limite che è emerso nella seconda analisi di ricerca è la composizione del campione: esso presenta per lo più persone di genere femminile (81,5%), il che rende il campione poco rappresentativo.

Sviluppi futuri potrebbero riguardare la ricerca più approfondita del concetto e degli effetti del contatto neutro, magari con un campione più ampio ed omogeneo, verificandone una possibile efficacia di supporto in altri contesti sociali proponendolo come condizione sperimentale, per esplorare se e come possa contribuire alla riduzione del pregiudizio attraverso la familiarizzazione. Un altro sviluppo potrebbe essere l'integrazione di misure implicite per affiancare i questionari self-report. Dal momento che i dati self-report sono soggetti a bias, si potrebbero affiancare misure implicite (come il Test di Associazione Implicita) per verificare se il contatto neutro ha effetti su atteggiamenti impliciti che non vengono espressi consciamente. Questo approccio aiuterebbe a comprendere meglio se il contatto neutro può influire su pregiudizi profondamente radicati, anche se non esplicitamente dichiarati.

Bibliografia

- Arcuri, L., & Cadinu, M. R. (2011). *Gli stereotipi* (pp. 1-238). Il mulino.
- Asbrock, F., Christ, O., Duckitt, J., & Sibley, C.G. (2012). Differential effects of intergroup contact for authoritarians and social dominators: A Dual Process Model perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38, 477-490.
- Banas, J. A., Bessarabova, E., & Massey, Z. B. (2020). Meta-Analysis on Mediated Contact and Prejudice. *Human Communication Research*, 46(2-3), 120-160.
- Boin, Jessica & Rupar, Mirjana & Graf, Sylvie & Neji, Sybille & Spiegler, Olivia & Swart, Hermann. (2021). The generalization of intergroup contact effects: Emerging research, policy relevance, and future directions. *Journal of Social Issues*. 77. 10.1111/josi.12419
- Brown, R. (2005). *Psicologia sociale dei gruppi*. Il mulino.
- Bruno, Franco. (2014). MINDFULNESS: TEORIA, PROCESSI, APPLICAZIONI. RASSEGNA SCIENTIFICA E RAPPORTI CON I PROCESSI PSICOLOGICI DI RESILIENZA. 10.13140/RG.2.2.27140.27526.
- Capitanio, R. (2010). Con empatia. *TreDimensioni*, 1, 8-16.
- De Grada, E., Kruglanski, A. W., Mannetti, L., & Pierro, A. (1999). Motivated cognition and group interaction: Need for closure affects the contents and processes of collective negotiations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35(4), 346–365.
- Desforges, D. M., Lord, C. G., Ramsey, S. L., Mason, J. A., Van Leeuwen, M. D., West, S. C., & Lepper, M. R. (1991). Effects of structured cooperative contact on changing negative attitudes toward stigmatized social groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(4), 531–544.
- Dhont, Kristof & Van Hiel, Alain & Hewstone, Miles. (2014). Changing the ideological roots of prejudice: Longitudinal effects of ethnic intergroup contact on social dominance orientation. *Group Processes & Intergroup Relations*. 17. 27-44. 10.1177/1368430213497064.
- Di Bernardo, G. A., Vezzali, L., Stathi, S., Cadamuro, A., & Cortesi, L. (2017). Vicarious, extended and imagined intergroup contact: A review of interventions based on indirect contact strategies applied in educational settings. *TPM-Testing, Psychometrics, Methodology in Applied Psychology*, 24(1), 3–211.
- Ensari, N. K., & Miller, N. (2006). The application of the personalization model in diversity management. *Group Processes & Intergroup Relations*, 9(4), 589-607.

- Fourie, MM, Subramoney, S. e Madikizela, PG (2017). Una caratteristica meno attraente dell'empatia: il bias dell'empatia intergruppo. InTech. doi: 10.5772/intechopen.69287
- Graf, S., Paolini, S., & Rubin, M. (2014). Negative intergroup contact is more influential, but positive intergroup contact is more common: Assessing contact prominence and contact prevalence in five Central European countries. *European Journal of Social Psychology*, 44(6), 536-547.
- Green, E. G., Visintin, E. P., & Sarrasin, O. (2018). From ethnic group boundary demarcation to deprovincialization: The interplay of immigrant presence and ideological climate. *International Journal of Comparative Sociology*, 59(5-6), 383-402.
- Gutsell, J. N., & Inzlicht, M. (2012). Intergroup differences in the sharing of emotive states: Neural evidence of an empathy gap. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 7(5), 596–603. <https://doi.org/10.1093/scan/nsr035>.
- Haarklau Kleppesø, Thomas & Eftedal, Nikolai & Thomsen, Lotte. (2020). Social Dominance Orientation (SDO). 10.1007/978-3-319-16999-6_2602-1.
- Hayward, L. E., Tropp, L. R., Hornsey, M. J., & Barlow, F. K. (2017). Toward a comprehensive understanding of intergroup contact: Descriptions and mediators of positive and negative contact among majority and minority groups. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 43(3), 347-364.
- Hewstone, M., Islam, M. R., & Judd, C. M. (1993). Models of crossed categorization and intergroup relations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(5), 779.
- Hodson G, Crisp RJ, Meleady R, Earle M. Intergroup Contact as an Agent of Cognitive Liberalization. *Perspectives on Psychological Science: a Journal of the Association for Psychological Science*. 2018 Sep;13(5):523-548. DOI: 10.1177/1745691617752324. PMID: 30005172.
- Hogg, M.A. Vaughan G.M. (2012). *Psicologia sociale. Teorie e applicazioni*. Milano: Pearson Italia vedere come citarlo
- Kruglanski, A. W., Pierro, A., Mannetti, L., & De Grada, E. (2006). Groups as epistemic providers: Need for closure and the unfolding of group-centrism. *Psychological Review*, 113(1), 84–100.
- Martini, M. (2009). Deprivazione relativa e identità sociale. *DiPAV-QUADERNI*, (2009/24).
- Mazzara, Bruno Maria (2011). Il pregiudizio, la conoscenza e l'Altro. Esplorazioni sulla natura della mente. *Rivista Internazionale di Filosofia e Psicologia* 2 (2):148-163.

- McKenzie, J., & Gabriel, T. (2017). Applications and extensions of realistic conflict theory: moral development and conflict prevention. In *Norms, groups, conflict, and social change* (pp. 307-324). Routledge.
- Meleady, R., Crisp, R. J., Hodson, G., & Earle, M. (2019). On the generalization of intergroup contact: A taxonomy of transfer effects. *Current Directions in Psychological Science*, 28(5), 430–435. <https://doi.org/10.1177/0963721419848682>
- Menegatti, M., Rubini, M., & Mariani, M. G. (2012). Discriminazione di genere nella selezione del personale. Il ruolo implicito dell'astrazione linguistica. *Psicologia sociale*, 7(2), 231-240.
- Nelson, D. W., Klein, C. T., & Irvin, J. E. (2003). Motivational antecedents of empathy: Inhibiting effects of fatigue. *Basic and Applied Social Psychology*, 25(1), 37-50.
- Neuberg, S. L., & Newsom, J. T. (1993). Personal need for structure: Individual differences in the desire for simpler structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(1), 113–131.
- Pagliaro, S., Ellemers, N., Barreto, M., & Wayne Leach, C. (2010). Strategie (individuali vs. collettive) di gestione dell'identità sociale: Il ruolo delle norme di gruppo e del profitto personale. *Psicologia sociale*, (3), 387-402.
- Paolini, S., Harwood, J., & Rubin, M. (2010). Negative Intergroup Contact Makes Group Memberships Salient: Explaining Why Intergroup Conflict Endures. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36(12), 1723-1738.
- Pettigrew TF, Tropp LR. A meta-analytic test of intergroup contact theory. *J Pers Soc Psychol*. 2006 May;90(5):751-83. doi: 10.1037/0022-3514.90.5.751. PMID: 16737372.
- Pettigrew, T. F. (2009). Secondary transfer effect of contact: Do intergroup contact effects spread to noncontacted outgroups? *Social Psychology*, 40(2), 55-65.
- Pettigrew, T. F. Deprovincialization. In DJ Christie (Ed.), *Encyclopedia of Peace Psychology*. Hoboken, NJ: Wiley-Blackwell. Deprovincialization.
- Pierro, Antonio & Grada, E. & Mannetti, Lucia & Livi, Stefano & Kruglanski, Arie. (2004). Bisogno di chiusura cognitiva e risposta a violazioni normative di carattere quotidiano [Need for closure and response to normative daily violations]. *Giornale Italiano di Psicologia*. 31. 129-140. 10.1421/13216.
- Roets, A., & Van Hiel, A. (2011). *Need for Closure Scale--Short Version* [Database record]. APA PsycTests.
- Rösler, I. K. & Amodio, D. M. (2022). Neural Basis of Prejudice and Prejudice Reduction. *Biological Psychiatry: Cognitive Neuroscience and Neuroimaging*, 7, 1200-1208.
- Ruiselová, Z., & Ruisel, I. (2000). Kognitívne teórie osobnosti. *Kapitoly z psychológie osobnosti*. Bratislava, Veda, 235-256.

- Scarberry, N. C., Ratcliff, C. D., Lord, C. G., Lanicek, D. L., & Desforges, D. M. (1997). Effects of individuating information on the generalization part of Allport's contact hypothesis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23(12), 1291–1299.
- Sidanius, J., & Pratto, F. (1999). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. Cambridge University Press.
- Sidanius, J., & Pratto, F. (2003). Social dominance theory and the dynamics of inequality: A reply to Schmitt, Branscombe, & Kappen and Wilson & Liu. *British Journal of Social Psychology*, 42(2), 207–213.
- Sollár, T. (2008). Need for structure from a theoretical and methodological perspective. *Studia psychologica*, 50(3), 277-289.
- Stephan, W. G. (2014). Intergroup anxiety: Theory, research, and practice. *Personality and Social Psychology Review*, 18(3), 239-255.
- Szpunar, G., & Gabrielli, S. (2020). Promuovere la sensibilità interculturale degli insegnanti in formazione: empatia, riduzione del pregiudizio e inclusione. *Formazione & insegnamento*, 18(4), 98-108.
- TESTONI, I. gruppi nel sociale.
- Timming, A. R., & Johnstone, S. (2015). Employee silence and the authoritarian personality: A political psychology of workplace democracy. *International Journal of Organizational Analysis*, 23(1), 154-171.
- Varnum, M. E. W., & Grossmann, I. (2021). The psychology of cultural change: Introduction to the special issue. *American Psychologist*, 76(6), 833–837.
<https://doi.org/10.1037/amp0000898>
- Verkuyten, M., Voci, A., & Pettigrew, T. F. (2022). Deprovincialization: Its importance for plural societies. *Social Issues and Policy Review*, 16(1), 289–309.
- Voci, Alberto. *Il pregiudizio: che cosa è, come si riduce*. GLF editori Laterza, 2010.
- Webster, D. M., Kruglanski, A. W., & Pattison, D. A. (1997). Motivate language use in intergroup contexts: Need-for-closure effects on the linguistic bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(5), 1122–1131. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.72.5.1122>
- Wong, Kendal M (2019). Intergroup Contact & Empathy: Understanding Meaningful Contact & Individual Differences in Trait Empathy. University of Illinois at Chicago. Thesis.
<https://hdl.handle.net/10027/23664>.