



UNIVERSITÀ DI PADOVA

DIPARTIMENTO DI FILOSOFIA, SOCIOLOGIA, PEDAGOGIA E
PSICOLOGIA APPLICATA

Corso di laurea triennale in

SCIENZE PSICOLOGICHE SOCIALI E DEL LAVORO

Tesi di laurea triennale

IL TRASFERIMENTO TERZIARIO: DAL CONTATTO INTERGRUPPI ALLA LIBERALIZZAZIONE COGNITIVA

*The Tertiary Transfer Effect: From Intergroup Contact to
Cognitive Liberalization*

Relatore

Prof. Voci Alberto

Laureando

Corti Matteo

Matricola

2115886

Anno Accademico 2025/2026

INDICE

INTRODUZIONE.....	2
CAPITOLO 1.....	3
1.1 PRIDE AND MOSTLY PREJUDICE.....	3
1.2 EFFETTI DI TRASFERIMENTO DEL TERZO TIPO.....	5
1.3 MEDIATORI E MODERATORI.....	8
1.4 FEW GOOD CONTACTS.....	9
CAPITOLO 2.....	10
2.1 OBIETTIVI.....	10
2.2 PARTECIPANTI.....	10
2.3 QUESTIONARIO.....	11
CAPITOLO 3.....	15
3.1 ATTENDIBILITA' DELLE SCALE.....	15
3.2 MEDIE.....	17
3.3 CORRELAZIONI.....	20
3.4 CORRELAZIONI CON LE VARIABILI DEL CONTATTO.....	24
3.5 FREQUENZE.....	25
CONCLUSIONI.....	29
RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI.....	31

INTRODUZIONE

Il contatto intergruppi è ormai una costante nella nostra società multiculturale, che esso sia di persona o tramite altri mezzi di comunicazione, e questo porta a un'inevitabile formazione di impressioni e giudizi verso i gruppi esterni all'individuo e lo sviluppo di una propria identità di gruppo. Questa situazione di continua immersione nella diversità culturale che ci circonda è considerata desiderabile e addirittura necessaria per la nostra vita sociale, arricchendo la nostra cultura, ma porta necessariamente delle possibili controindicazioni, come lo sviluppo di opinioni negative e stereotipiche verso gruppi minoritari.

La riduzione di questi pregiudizi nella società è stato posto come obiettivo per il miglioramento della vita comunitaria, e la strategia scelta da tanti rispetto a questo scopo è stata l'applicazione dell'ipotesi di contatto, stipulata da Allport nel 1954.

Molti studi sono andati a comprovare questa ipotesi e a costruire modelli di intervento, andando ad analizzare lo sviluppo del pregiudizio e come sradicare questa matrice di pensiero nelle persone, con effetti che si sono rivelati molto positivi attraverso il contatto intergruppo, ma più recentemente la domanda si è allargata verso gli altri effetti positivi che possono essere ottenuti tramite il contatto intergruppi.

In questi gruppi si è infatti riscontrato un miglioramento della valutazione verso altri gruppi considerati minoritari, anche se incontri tra la persona e membri dei secondi gruppi non si fossero verificati.

Altri aspetti positivi sono stati già evidenziati da Pettigrew (1997), come la Deprovincializzazione, e in seguito sono stati confermati legami anche con capacità di problem solving, flessibilità cognitiva, e creatività.

Lo scopo di questo lavoro di tesi è quindi quello di fornire una breve introduzione rispetto a questi effetti positivi, per poi andare ad analizzare dei dati raccolti alla ricerca di manifestazioni di essi in individui che riportano un contatto positivo, neutro o negativo con certi gruppi, e che hanno poi risposto a una serie di scale di autovalutazione riguardanti Flessibilità cognitiva e Deprovincializzazione.

CAPITOLO 1

1.1 PRIDE AND MOSTLY PREJUDICE

Il pregiudizio è costante nelle interazioni sociali che avvengono nella nostra società, e anche se frutto di un processo di categorizzazione non nocivo i risultati del pregiudizio stesso possono esserlo. Questa categorizzazione sociale induce le persone a formare una distinzione tra l'ingroup e l'outgroup (Tajfel & Turner 1979), e di conseguenza separare i due gruppi e attribuire delle caratteristiche generali a entrambi, sulla base di elementi quali il genere, origine etnica o religione.

Questo processo di categorizzazione influenza il pensiero delle persone nel momento in cui il gruppo è saliente, e di conseguenza anche le caratteristiche associate diventano tali. Questa idea di gruppo può essere presente anche quando le persone non stanno affrontando una situazione di gruppo, difatti la sola identificazione di gruppo è sufficiente.

Quando la categorizzazione è presente, l'individuo tende a valorizzare la superiorità del proprio ingroup rispetto all'outgroup, cercando di porre se stesso in una posizione considerata migliore rispetto ai paragoni sociali.

Il pregiudizio è conseguentemente molto legato a questo processo di categorizzazione, come Allport (1954) include nella sua definizione: “(Il pregiudizio è) un sentimento di antipatia fondato su una generalizzazione falsa e inflessibile. Può essere sentito interiormente o espresso. Può essere diretto verso un gruppo nel suo complesso o verso un individuo in quanto membro di gruppo”.

Brown poi va a lavorare sulla definizione proposta e descrive il pregiudizio come il mantenimento di atteggiamenti sociali o credenze cognitive squalificanti, l'espressione di emozioni negative o la messa in atto di comportamenti ostili o discriminatori nei confronti dei membri di un gruppo per la sola appartenenza ad esso.

Il pregiudizio è anche molto vicino al concetto di stereotipo, che viene definito come un'immagine mentale che sorge alla mente quando si pensa a un gruppo sociale, quindi non necessariamente negativo, ma un'insieme di tratti che vengono associati a un gruppo, e che si presume siano condivisi da tutti i membri del gruppo e distintivi rispetto a altri gruppi.

La categorizzazione avviene a causa di un tentativo di semplificazione della realtà sociale da parte della mente umana, per andare a risparmiare risorse cognitive, ma spesso questo porta a un processo di pensiero errato, che va quindi a generare un presunto di realtà scorretto.

Il processo che porta alla creazione di questo tipo di ragionamento è stato altamente analizzato e strumenti per la riduzione del pregiudizio sono stati tratti dall'ipotesi di contatto. Strumenti poi trasformati in metodi di analisi e modifica del pensiero riguardante il pregiudizio.

La formulazione di Allport si fonda sull'idea che il contatto possa portare benefici sulle relazioni intergruppo, ma necessita la presenza di condizioni favorevoli o comunque non ostili. Infatti, le relazioni tra i gruppi che entrano in contatto potrebbero deteriorare in seguito all'interazione e aumentare il pregiudizio. Esempi lampanti di questo sono le relazioni tra la popolazione afroamericana e quella caucasica negli USA, o la lunga storia di antisemitismo in Europa. Secoli di contatto intergruppo non hanno risolto gli stereotipi negativi presenti all'interno delle popolazioni, e in alcuni le interazioni hanno portato a un peggioramento delle relazioni intragruppo.

Allport quindi propone quattro condizioni chiave (1954) che devono essere presenti per produrre un esito positivo:

- Sostegno sociale e istituzionale, il contatto quindi deve essere approvato e legittimato tramite un supporto istituzionale
- Possibilità di conoscenza
- Status paritetico tra i due individui nelle interazioni
- Presenza di scopi comuni per i due gruppi rappresentati dagli individui in contatto

Il contatto diretto porterebbe quindi a una riduzione del pregiudizio se queste condizioni sono soddisfatte. L'Altro quindi non verrà più giudicato in base a stereotipi e pregiudizi, ma le informazioni ricevute nel contatto. Questo porta a una riduzione dell'uso degli stessi stereotipi rispetto all'interazione del gruppo interessato.

La meta-analisi condotta da Pettigrew e Tropp (2006) si poneva come obiettivo l'analisi della letteratura e l'indagine verso le condizioni poste da Allport, prendendo in considerazione 515 studi sul contatto intergruppo e la riduzione del pregiudizio.

I risultati di questa metanalisi evidenziano una relazione significativa e negativa tra contatto e pregiudizio, inoltre vanno a confermare la presenza di questa relazione anche nelle condizioni in cui le precondizioni illustrate da Allport non sono presenti, tuttavia in maniera meno forte rispetto a quando sono rispettate.

L'effetto positivo del contatto intergruppi è quindi uno strumento che porta a risultati positivi nella maggior parte delle volte, a patto che il contatto stesso sia stato positivo.

1.2 EFFETTI DI TRASFERIMENTO DEL TERZO TIPO

Gli effetti del contatto sono stati organizzati rispetto a effetto di trasferimento primario, secondario, e terziario, e anche se nella nostra analisi ci soffermeremo maggiormente sul terzo, è importante introdurre tutti gli effetti possibili del contatto.

L'effetto di trasferimento primario è il principale responsabile della riduzione del pregiudizio, perché consiste nell'idea che la valutazione positiva dell'individuo con cui si ha il contatto possa essere estesa verso l'interezza del gruppo di appartenenza quando la persona è riconosciuta come rappresentativa del gruppo a cui appartiene.

Questo effetto è ampiamente riportato e supportato dalla letteratura, la sua efficacia pare legata alla salienza e la tipicità della persona rispetto al gruppo di appartenenza (Meleady et al., 2019).

Possiamo quindi identificare l'effetto primario come una generalizzazione degli atteggiamenti positivi che da un singolo individuo vengono estesi verso il gruppo di appartenenza ritenuto rappresentato e saliente nel contatto.

L'effetto secondario invece si va a concentrare su gruppi non presenti al momento del contatto e con cui la persona non ha avuto incontri significativi che spiegherebbero il cambiamento della valutazione verso di essi.

Infatti è stato provato come l'effetto positivo può essere generalizzato verso altri gruppi secondari non presenti nel contatto (Pettigrew 2009). Uno studio condotto in otto stati Europei ha mostrato come il contatto positivo con immigrati non ha solo migliorato le opinioni verso il gruppo stesso, ma anche opinioni riguardanti persone omosessuali e di discendenza ebraica (Schmid et al., 2012).

L'effetto secondario di trasferimento quindi si definisce come una diminuzione del pregiudizio che si estende dal gruppo con cui è avvenuto il contatto verso altri gruppi

non coinvolti nel contatto. Questo sarebbe dovuto al cambiamento attitudinale che segue il contatto con il gruppo originario e che va a generalizzare verso altri gruppi.

Pettigrew inoltre sostiene che l'effetto secondario di trasferimento si presenta con più forza quando esiste una somiglianza culturale o una sovrapposizione tra gli outgroup coinvolti nel contatto e quelli esterni non coinvolti.

Il trasferimento terziario va a definire i benefici del contatto intergruppo che si estendono al di fuori della relazione intergruppi, e definisce un processo chiamato liberalizzazione cognitiva (Hodson, Crisp, Meleady, & Earle, 2018).

Infatti numerosi studi recenti hanno evidenziato come una trasformazione cognitiva possa essere favorita dal contatto verso l'outgroup e come questa possa andare a influenzare sfere al di fuori di quella intergruppi.

Hodson et al. (2018) propongono il concetto di liberalizzazione cognitiva, come risultato del contatto positivo intergruppi, il quale non si limiterebbe alla riduzione del pregiudizio e al miglioramento delle relazioni intergruppi, ma andrebbe anche a agire a livello cognitivo.

Il contatto quindi potrebbe giocare un ruolo più grande nell'influencare il processo cognitivo stesso, piuttosto che il contenuto del pensiero in sé. Gli effetti sarebbero descritti come una modifica o ristrutturazione del modello utilizzato per rapportarsi a un rappresentante di un gruppo esterno, e conseguentemente gli atteggiamenti ne sarebbero influenzati.

Infatti Hodson argomenta come le esperienze positive del contatto intergruppi allenerebbero le persone nell'affidarsi a un pensiero più flessibile e liberalizzato, meno strutturato e meno dogmatico.

Le esperienze positive sono quindi identificate come un esercizio mentale, dove un ripetuto sforzo rappresentato dal contatto porta a una maggiore consapevolezza e stimola flessibilità, creatività e crescita cognitiva, diventando anche meno oneroso con il prolungarsi nel tempo del contatto.

Meleady e collaboratori (2019) vanno a lavorare su questo concetto tracciando similitudini nella letteratura sull'educazione, la quale mostra come interazioni interraziali sono associate a un raggiungimento di punteggi più alti a livello scolastico. Studiosi dello sviluppo sottolineano come la crescita cognitiva sia aiutata da un

confronto con discrepanze e discontinuità che costringono un livello di pensiero più profondo.

Anche nell'analisi di decisioni di gruppo, si è osservato come gruppi culturalmente diversificati internamente rifiutano soluzioni apparentemente semplici e riduttive in favore di risoluzioni che incorporano prospettive differenti, raggiungendo quindi decisioni migliori a livello qualitativo.

Sommers (2006) in un esperimento va a presentare a una serie di giurie un imputato nero accusato di molestie sessuali. La prima tipologia di giuria è composta completamente da persone bianche mentre la seconda è costituita da due persone nere e quattro bianche. I gruppi costruiti eterogeneamente discutono più a lungo e considerano un maggior numero di fatti a loro disposizione più sistematicamente.

Sempre Meleady e collaboratori (2019) argomenta come la generalizzazione sarebbe fortemente influenzata dalla vicinanza semantica tra i vari gruppi: la vicinanza semantica quindi (La vicinanza o similitudine dei due gruppi presi in esame) sarebbe la chiave con cui i tre effetti del contatto agirebbero.

Dove l'effetto primario e secondario sono favoriti da una distanza semantica minore, l'effetto terziario sarebbe favorito da una situazione che richiede uno sforzo cognitivo maggiore. Ciò consegue una condizione di grande distanza semantica.

Questi casi sono rappresentati da membri di outgroup che si discostano dalle aspettative e dai pregiudizi legati al prototipo del gruppo, creando una situazione di rilevanza dal punto di vista cognitivo.

La validità di questo si basa sull'assunto che anche gli atteggiamenti, e di conseguenza il pregiudizio, siano organizzati secondo una rete semantica. Quindi i cambiamenti attitudinali verso un gruppo potrebbero influenzare la visione dei gruppi vicini in questa rete, ma avrebbero un effetto minore o non avrebbero effetto in gruppi più lontani a livello semantico (Harwood et al., 2011).

Un'altro approccio rispetto al legame tra generalizzazione e contatto è presentato sulla base della profondità e vicinanza del contatto. L'informazione che è considerata più personalmente rilevante è solitamente elaborata più profondamente, conseguendo in un cambiamento più profondo e sistemico degli atteggiamenti (Cialdini, Petty, & Cacioppo, 1981). Quindi informazioni fornite da contatti positivi e profondi attraverso il contatto

sarebbero rilevanti nella riduzione del pregiudizio e nel cambiamento di schemi cognitivi.

Fuochi e collaboratori (2020) argomentano quindi che la profondità potrebbe essere una variabile all'interno dell'equazione del contatto come agente di cambiamento. Questo potrebbe anche essere dovuto al fatto che il contatto positivo iniziale spinga a un approfondimento della relazione.

In un altro studio (Maddux & Galinsky 2009) , si sono analizzate cinque ricerche che esplorano la connessione tra la residenza all'estero e la creatività.

In due casi si è trovata una correlazione positiva tra tempo passato come residenti all'esterno (ma non come turisti) e la creatività. Il terzo studio ha individuato una relazione tra un temporaneo aumento della creatività e la residenza all'estero tra le persone che avevano già vissuto al di fuori della propria nazione. Nel quarto studio, il grado con cui le persone si erano adattate alla vita all'estero fungeva da mediatore tra l'esperienza di vivere all'estero e la creatività.

Nel quinto studio si è trovata una relazione tra il priming di esperienze di adattamento a una cultura estera e un aumento temporaneo della creatività qualora i partecipanti avessero già vissuto all'estero.

1.3 MEDIATORI E MODERATORI

I mediatori del contatto intergruppo sono stati ampiamente soggetti di ricerca da parte della letteratura, e includono una varietà di meccanismi cognitivi e affettivi come empatia, fiducia, moralità rivolta all'outgroup, ansia intragruppo, il livello di minaccia, la rivalutazione dell'ingroup e la deprovincializzazione, che andrebbero a influenzare sia l'effetto di trasferimento primario e secondario (Boin 2021).

Allport (1954) suggeriva che il contatto intergruppi riducesse il pregiudizio solo nelle condizioni da lui identificate, mentre Pettigrew e Topp (2006) individuano tramite una metanalisi come queste condizioni non siano necessarie, ma quando presenti influenzano positivamente la riduzione del pregiudizio. Ulteriori ricerche sono andate a identificare altre condizioni che migliorerebbero o peggiorerebbero il risultato della riduzione del pregiudizio, come lo status di gruppo, le caratteristiche stesse del contatto e le condizioni in cui avviene, differenze individuali presenti negli individui,

similitudini all'interno dell'outgroup e differenze con altri outgroup, e le relazioni presenti tra i gruppi.

1.4 FEW GOOD CONTACTS

Hodson (2018) argomenta come la teoria del contatto, comprendendo tutte le sue espansioni recenti, abbia il potenziale di svilupparsi ben oltre la riduzione del pregiudizio e elevarsi verso una possibile teoria del pensiero, paragonandola alla teoria della dissonanza cognitiva elaborata da Festinger.

Sempre secondo l'autore, la liberalizzazione culturale proposta non si pone come la soluzione di qualsiasi male, ma un nuovo importante strumento nello studio e applicazione della psicologia.

L'effetto di trasferimento terziario rientra quindi in questi nuovi strumenti per non solo migliorare la comprensione che si ha al momento dei benefici del contatto, ma anche incrementare le capacità di pensiero flessibile e fluido nelle persone.

Paragonandolo direttamente all'educazione Hodson invita quindi a considerare questa ritrovata capacità del contatto come preziosa non solo per ridurre il pregiudizio ma espandere la mente delle persone e del loro pensiero nel mondo. E' quindi importante per la psicologia indagare come questo effetto abbia luogo, che influenze potrebbe avere sul resto della cognizione, e come il contatto potrebbe non solo essere uno strumento di riduzione del pregiudizio, ma utile alla espansione cognitiva e liberalizzata delle persone.

CAPITOLO 2

2.1 OBIETTIVI

L'obiettivo di questo lavoro di tesi è stato quello di indagare la relazione tra la liberalizzazione cognitiva e il contatto positivo, negativo, e neutro.

Sono state prese in considerazioni numerose variabili sia riguardanti altri aspetti di flessibilità e decentramento cognitivo sia variabili di tipo individuale e stabile, in modo tale da verificare l'esistenza di relazioni correlazionali tra di esse e le varie tipologie di contatto.

Il contatto è stato anche valutato rispetto a tre componenti di esso, per esplorare le relazioni delle varie componenti con i costrutti analizzati.

Inoltre si è anche presa d'esame la valutazione rispetto a un numero di outgroup, per indagare le relazioni di esse con le variabili precedenti.

Infine si è andato anche a analizzare la frequenza di contatti dichiarati per visualizzare meglio il campione di partecipanti.

L'ipotesi principale è quella di osservare in accordo con la letteratura, una correlazione positiva tra il contatto positivo e la liberalizzazione cognitiva, e anche le altre variabili di natura cognitiva e culturale considerate indicatori del processo di liberalizzazione cognitiva.

Si ipotizzano anche associazioni negative tra le variabili individuali come SDO, NFC e NFS e quelle vicine alla liberalizzazione cognitiva.

2.2 PARTECIPANTI

Il questionario è stato somministrato in maniera elettronica a un numero di 529 persone, che si vanno a distribuire in un range di età dai 18 agli 87 anni, la media di età è di 34,14 con una deviazione standard di 16,284. Questo evidenzia una certa eterogeneità nel campione, anche se si presenta una leggera partecipazione dalla parte più giovane della popolazione rispetto a quella più anziana.

Per quanto riguarda altre caratteristiche del campione, 1 persona si identifica come Demigirl, 1 persona come Non-binary, 345 persone come femmine e 184 come maschi, lasciando 2 persone che non hanno risposto. Quindi circa due terzi del campione (64,7%) è composto da donne, mentre il restante 34,5% da uomini.

Si sono raccolti anche dati rispetto al livello di istruzione dei partecipanti e 123 o il 23% possiedono una laurea magistrale, un master, o un dottorato, 100 o il 18,8% una laurea triennale, 51 o 9,6 la licenza media, e il restante 259 o il 48,6% la licenza superiore.

Per la raccolta di professioni, è stata utilizzata una scala a sei livelli, dove ogni livello considera criteri come tipo di lavoro, dipendente o autonomo, manuale o impiegatizio.

Il livello composto da i codici 1-2 raggruppa lavoratori di tipo manuale svolti alle dipendenze di altri o in proprio senza dipendenti, il livello 3-4 comprende piccoli imprenditori come commercianti, impiegati di enti pubblici o privati, insegnanti, mentre il livello 5-6 comprende i liberi professionisti, gli imprenditori di medie e grandi imprese, i dirigenti di enti pubblici o privati, insegnanti di scuole superiori e i docenti universitari. Si sono poi utilizzati altri codici come lo 0 per casalingo/a, il 7 per i pensionati/disoccupati, e il 9 per gli studenti.

La categoria con il maggior numero di rappresentazione, ossia 186 partecipanti equivalenti al 34,9 % delle risposte è quella degli studenti, Seguita da 108 partecipanti (20,2%) che rientrano nel livello 3-4, 43 partecipanti (8,1%) nel livello 5-6, 17 partecipanti (3,2%) si dichiarano disoccupati, 11 partecipanti (2,1%) nel livello 1-2 e infine 3 partecipanti (0,6%) si registrano come casalinghi/e.

Una grande porzione del campione inoltre, 165 persone (31%) non riporta la propria professione e quindi non è stata inserita in nessun livello precedente.

2.3 QUESTIONARIO

Dopo l'accettazione del consenso informato, i partecipanti fornivano i dati presentati precedentemente, e entravano nella prima metà del questionario, riguardante il contatto positivo, negativo e neutro dei partecipanti con persone appartenenti a altri gruppi.

In primis è presente una prima descrizione rispetto alle domande che andranno a seguire per chiarire come la risposta dovrebbe essere formulata, fornendo esempi di “persone diverse da te” rispetto a nazionalità, colore della pelle, credenze religiose, orientamento sessuale, idee politiche.

Gli item sono distribuiti in tre sottosezioni, che vanno a indagare prima il contatto positivo, quello negativo, e infine quello neutro.

Ogni sottosezione va a presentare due domande rispetto alla frequenza del **contatto positivo, negativo o neutro** in base alla sottosezione presa in riferimento, con una scala di risposta da 0 (Mai) a 4 (Molto spesso).

Segue una domanda rispetto alla **diversità** o similitudine interna delle persone conosciute appartenenti a altri gruppi con una scala di risposta da 0 (Molto diverse tra loro) a 4 (Molto simili tra loro), e una domanda sulla rappresentatività e **tipicità** delle persone rispetto al loro gruppo di appartenenza con una scala di risposta da 0 (Per nulla rappresentative/tipiche del loro gruppo) a 4 (Molto rappresentative/tipiche del loro gruppo).

L'ultima domanda chiusa della sottosezione richiede una valutazione della **profondità** della conoscenza rispetto alle persone appartenenti a altri gruppi con una scala di risposta da 0 (Molto superficiale) a 4 (Molto approfondita).

Infine la sottosezione si chiude con la raccolta dei **gruppi** di persone a cui i partecipanti hanno pensato principalmente durante la risposta delle domande precedenti, di nuovo fornendo esempi, tramite il riempimento di celle in modo libero. Queste sottosezioni si ripetono anche per il contatto negativo e il contatto neutro.

Nella seconda metà del questionario vi sono 13 scale di raccolta dati:

La prima scala contiene 7 item, va da 1 (Per nulla) a 7 (Moltissimo) e rileva la **Forza dell'atteggiamento** (Vonofakou et al., 2007; Krosnick et al., 1993) rispetto alle opinioni sulle persone diverse dal partecipante date nelle risposte precedenti.

La seconda scala indaga la Liberalizzazione cognitiva tramite la **Langer Mindfulness Scale** (Pirson, Langer, Bodner, and Zilcha-Mano 2012), con 21 item in una scala di risposta da 1 (Forte disaccordo) a 7 (Forte accordo) rispetto a un elenco di frasi che si riferiscono alla visione del partecipante rispetto al mondo o a se stesso in prima persona.

La terza scala va a misurare il **Decentering**, ossia l'abilità di una persona di vedere le proprie esperienze come eventi non oggettivi piuttosto che verità assolute, utilizzando una sottoscala del **Experiences Questionnaire** (Fresco et al., 2007) tramite una scala di risposta a 11 item che si riferisce a una lista di situazioni che a volte le persone possono incontrare e chiede quanto spesso nelle ultime quattro settimane i partecipanti hanno provato esperienze simili con risposte da 1 (Mai) a 5 (Sempre).

La quarta scala va a misurare la **Personal growth** (Psychological Well-Being Scale; Ryff & Keyes, 1995), o meglio la tendenza verso lo sviluppo e il miglioramento attitudinale di un individuo con 6 item che contengono frasi rispetto alla crescita personale dei partecipanti con risposte da 1 (Per nulla d'accordo) a 7 (Totalmente d'accordo).

La quinta scala va a misurare il non attaccamento tramite una scala ridotta della **Nonattachment Scale** (NAS) (Sahdra et al. 2010) con 7 item una scala di risposta che vanno da 1 (Fortemente in disaccordo) a 6 (Fortemente d'accordo). Il non attaccamento è definito come un modo flessibile ed equilibrato di relazionarsi alle proprie esperienze senza aggrapparsi ad esse né reprimerle.

La sesta scala è la **Cultural Deprovincialization Scale** (Boin, Fuochi & Voci, 2020) con 6 item con una scala di risposta da 1 (Non mi descrive per nulla) a 7 (Mi descrive molto bene). La scala valuta l'apertura mentale, la curiosità e l'accettazione di culture straniere e gruppi esterni da parte di un individuo, e funge da misura di come le persone ampliano la propria visione del mondo in seguito all'incontro con diverse norme e tradizioni culturali.

La settima scala è la **Group Deprovincialization Scale** (Martinovic & Verkuyten, 2013), composta da 4 item rispetto a affermazioni sulla centralità della propria prospettiva culturale con un range di risposte da 1 (Completo disaccordo) a 7 (Completo accordo), e va a indagare l'apertura dei partecipanti verso una visione più sfumata e meno etnocentrica della propria identità di gruppo.

L'ottava scala indaga la **flessibilità cognitiva** (Martin & Rubin, 1995) con 12 item con un range di risposte da 1 (Fortemente in disaccordo) a 7 (Fortemente d'accordo). La flessibilità cognitiva è la capacità di adattamento del pensiero rispetto a situazioni nuove, inaspettate o mutevoli.

La nona scala misura la **Openness to diversity/challenge** (Whitt et al., 2001) tramite 7 item composti da affermazioni rispetto alla volontà della persona a sottoporsi a sfide o diverse prospettive, valori o culture rispetto alla propria, con risposte possibili da 1 (Per nulla d'accordo) a 7 (Completamente d'accordo).

La decima scala rileva gli **atteggiamenti rispetto a 13 outgroup**, che verranno analizzati in seguito, tramite una scala di risposta da 1 (Molto negativo) a 7 (Molto positivo).

L'undicesima scala misura la **Social Dominance Orientation** o SDO, (Ho et al., 2015; versione italiana di Aiello et al, 2019) con 8 item composti da una serie di affermazioni rispetto a gruppi sociali in generale, indagando la propensione della persona rispetto a strutture sociali gerarchiche e inegualità tra gruppi di persone, con una scala di risposta che va da 1 (Completamente contrario) a 7 (Completamente d'accordo);

La dodicesima scala indaga la **Need For Closure o NFC** (Roets & Van Hiel, 2011; vers.ita item Pierro et al., 1995) attraverso 15 item con una scala di risposta da 1 (Completamente in disaccordo) a 6 (Completamente d'accordo). La NFC è definita come la ricerca della persona

rispetto a una risposta chiara e solida per evitare ambiguità o sfaccettature rispetto a questioni aperte.

La tredicesima e ultima scala indaga il **Need for Structure** o NFS (Neuberg and Newsom 1993) con 6 item a scala di risposta che vanno da 1 (Completamente in disaccordo) a 6 (Completamente d'accordo). Questo costrutto descrive la motivazione di un individuo a cercare chiarezza, prevedibilità e schemi cognitivi semplici per orientarsi nel proprio ambiente. Inoltre per la misura di questo costrutto sono stati usati anche delle risposte date durante la scala precedente (NFC), più specificatamente gli item 1, 6, 10, 12, 13, perché inseribili anche nella misura della NFS.

CAPITOLO 3

3.1 ATTENDIBILITA' DELLE SCALE

Prima di procedere all'analisi statistica dei dati prodotti dalle scale di misura, è necessario verificare le scale con cui i dati sono stati raccolti.

Questa analisi permette di identificare se una scala contiene item che non sono in accordo tra di loro e quali item diminuiscono l'accuratezza della scala.

Per andare ad analizzare l'attendibilità delle scale precedentemente esposte si è utilizzato l'Alpha di Cronbach, per verificare la coerenza interna rispetto tra gli item. Il valore prodotto dalle analisi può variare da 0 a 1, valori maggiori indicano un alto livello di coerenza interna e viceversa. Più specificatamente si ha una coerenza sufficiente quando il valore supera .60, buona quando il valore supera .70 e ottima per tutti i valori che superano o sono uguali a .80. Essendo che alcune domande delle scale sono state poste al negativo, e quindi risposte nella parte inferiore della scala si riferiscono a una maggiore presenza del costrutto che la scala sta tentando di misurare, è necessaria una ricodifica di questi item per allinearli rispetto alla scala di appartenenza. Gli item ricodificati per ogni scala sono i seguenti:

- Liberalizzazione cognitiva - Langer Mindfulness Scale: 2, 5, 7, 8, 9, 15, 19, 21
- Personal growth - Psychological Well-Being Scale: 1, 2, 5
- SDO: 2, 4, 6, 8
- Cultural Deprovincialization Scale: 3, 4, 6
- Flessibilità cognitiva: 2, 3, 5, 10
- Need for structure: 1, 3, 5

Nella Tabella 1 sono riportati i punteggi dell'Alpha di Cronbach rispetto alle due domande sulla valutazione del contatto positivo, negativo, e neutro poste all'inizio di ogni sottosezione della prima parte del questionario

TIPOLOGIA DI CONTATTO	ALPHA
Contatto positivo	.817
Contatto negativo	.763
Contatto neutro	.903

L'affidabilità è attendibile per ogni tipologia di contatto analizzata, in linea con le aspettative. E' da evidenziare che essendo composti da due singoli item il calcolo della variabilità attraverso l'Alpha di Cronbach è labile ma comunque necessario.

Nella tabella 2 sono riportati invece i punteggi dell'Alpha di Cronbach rispetto alle 13 altre scale di misura o dimensioni

SCALA O DIMENSIONE	NUMERO DI ITEM	ALPHA
Liberalizzazione cognitiva	21	.87
Flessibilità cognitiva	12	.81
Non attaccamento	7	.85
Decentering	11	.88
Personal growth	6	.72
Cultural Deprovincialization	6	.79
Group Deprovincialization	4	.91
Openness to diversity	7	.91
SDO	8	.76
Forza dell'Atteggiamento	7	.79
Need for Closure	15	.82
Need for Structure	11	.79

Tutte le scale presentano un Alpha piuttosto alto, infatti non è presente nessuna scala sotto .70. La scala più bassa è quella riguardante la Personal growth, ma considerando la sua alpha di .71 buona non è necessario un'intervento, allo stesso modo della scala sulla SDO ($\alpha = .76$), Forza dell'atteggiamento ($\alpha = .79$), Cultural Deprovincialization ($\alpha = .79$), e Need for Structure ($\alpha = .79$).

In tutti gli altri casi la coerenza interna delle scale è ottima, e in due casi (Group Deprovincialization e Openness to diversity) supera .90.

Dal momento quindi che le scale risultano avere una coerenza interna buona o superiore, è possibile procedere unendo tutti gli item di una scala in un unico indice.

3.2 MEDIE

Dopo aver verificato la coerenza interna delle scale tramite l'analisi dell'Alpha di Cronbach nella sezione precedente, si sono calcolate le medie e le deviazioni standard per ogni costrutto, riportate nella tabella 3.

Scala o Dimensione	Scala di risposta	Minimo	Massimo	Media	Deviazione std.
Contatto positivo	0-4	.00	4.00	2.62	.76
Contatto negativo	0-4	.00	4.00	1.44	.76
Contatto neutro	0-4	.00	4.00	2.11	1.07
Liberalizzazione cognitiva	1-7	2.71	7.00	5.14	.80
Decentering	1-5	1.00	5.00	3.13	.73
Non attaccamento	1-6	1.00	6.00	4.10	1.07
Flessibilità cognitiva	1-7	2.33	7.00	4.59	.88
Personal Growth	1-7	1.67	7.00	5.56	1.00
Group Deprovincialization	1-7	1.00	7.00	5.87	1.32
Cultural Deprovincialization	1-7	1.00	7.00	5.61	1.05
Openness to diversity	1-7	1.00	7.00	4.98	1.33
Forza atteggiamento	1-7	1.00	7.00	4.17	1.11
attitudes	1-7	1.00	7.00	4.60	1.09
SDO	1-7	1.00	6.13	2.34	1.09
Need for Closure	1-6	1.00	6.00	3.70	.78
Need for Structure	1-6	1.80	6.27	4.22	.81

Iniziando l'analisi dalle tre tipologie di contatto, si può evidenziare come il contatto positivo con persone appartenenti a un outgroup sia più frequente rispetto a quello negativo, mentre quello neutro si trova stabilmente a metà tra i due.

La Liberalizzazione cognitiva riporta una media superiore rispetto al punto centrale della scala, mostrando come nei partecipanti sia comunque piuttosto presente il costrutto.

Il livello di Decentering invece si rivela intermedio, non discostandosi dal punto centrale, come il Non-Attaccamento, indicando che i partecipanti possiedono capacità di analisi delle proprie situazioni in maniera distaccata non eccezionali ma neanche scarse.

La flessibilità cognitiva si pone al di sopra del punto centrale della scala, indicando come sia presente una capacità di pensiero laterale e adattamento al contesto del pensiero.

La Personal Growth è molto sopra il punto centrale della scala, indicando una spinta positiva nelle intenzioni dei partecipanti verso il miglioramento della persona e delle proprie attitudini.

Cultural e Group Deprovincialization riportano medie simili e alte, sottolineando una comprensione da parte dei partecipanti di una visione meno centrata sull'ingroup, anche se la Group Deprovincialization presenta la seconda deviazione standard più alta, restando comunque nettamente al di sopra del punto centrale ma evidenziando una certa diversità nel campione.

Openness to diversity riporta invece la prima deviazione standard più alta, anch'essa è al di sopra del punto centrale della scala, ma questo rimarca comunque una dispersione nelle risposte date dai partecipanti.

La forza dell'atteggiamento rispetto alle valutazioni date nella prima parte del questionario verso persone relativamente diverse dal partecipante è intermedia, leggermente sopra il punto centrale ma non in maniera estrema.

La SDO invece è l'unico costrutto misurato ad essere al di sotto del punto centrale della scala, e non marginalmente, indicando una ridotta presenza nei partecipanti di tendenze alla dominanza sociale.

Infine, mentre Need for Closure non si discosta di molto rispetto al punto intermedio della scala, Need for Structure ha un livello riportato più alto, indicando come sia più ricercato dei due dai partecipanti, che dimostrano comunque una tendenza verso entrambi i bisogni.

La stessa analisi rispetto alle medie delle scale è stata effettuata poi sulle medie della percepita diversità delle persone appartenenti a outgroup tra di loro, che da ora in poi chiameremo semplicemente diversità, la percepita tipicità delle persone rispetto all'outgroup, e la percepita profondità del contatto con queste persone.

L'analisi è riportata nella tabella 4.

Dimensione	Scala di risposta	Minimo	Massimo	Media	Deviazione std.
Diversità c. positivo	0-4	0	4	2.10	.98
Diversità c. negativo	0-4	0	4	2.27	1.23
Diversità c. neutro	0-4	0	4	1.90	1.07
Tipicità c. positivo	0-4	0	4	2.41	.86
Tipicità c. negativo	0-4	0	4	2.40	1.13
Tipicità c. neutro	0-4	0	4	2.03	.89
Profondità c. positivo	0-4	0	4	2.36	.89
Profondità c. negativo	0-4	0	4	1.53	1.03
Profondità c. neutro	0-4	0	4	1.67	1.06

Nella dimensione della diversità non è presente troppa varianza tra le varie medie. Il contatto neutro registra il valore minore, ma il campione non sembra essere diviso rispetto a questa variabile. Se si vanno a confrontare le medie della diversità rispetto a quelle della tipicità si

può notare come siano superiori, anche se non di molto, forse a indicare una maggiore percezione da parte del campione rispetto alla appartenenza dei contatti ai rispettivi gruppi, rispetto alle similitudini tra le persone con cui si ha avuto un contatto.

Infine nella profondità si nota una marcata differenza tra la media del contatto positivo rispetto a quello negativo e neutro, il primo risiede al di sopra della metà della scala mentre gli altri due al di sotto. Questo potrebbe essere dato dal fatto che una maggiore profondità del contatto abbia portato a una visione positiva di esso, ma anche l'effetto opposto potrebbe aver influenzato la percezione dei partecipanti, ossia che un contatto positivo possa essere percepito più profondo rispetto a un contatto neutro o negativo.

Per concludere l'analisi delle medie dei dati raccolti, il processo è stato applicato anche ai 13 atteggiamenti raccolti nella seconda metà del questionario, rispetto a seguenti gruppi:

1. Persone immigrate provenienti dal Nordafrica (es. Marocco, Algeria)
2. Persone immigrate provenienti dal Centro Africa (es. Nigeria, Congo)
3. Persone immigrate provenienti dall'Est Europeo (es. Romania, Moldavia)
4. Persone immigrate provenienti dalla Cina
5. Persone immigrate provenienti dal Sud-Est Asiatico (es., India, Pakistan)
6. Persone immigrate provenienti dal Sud America (es. Brasile, Perù)
7. Persone islamiche
8. Persone induiste
9. Persone con un'età diversa dalla tua (ad es., giovani, anziani)
10. Persone con idee politiche diverse dalle tue
11. Persone con problemi di tossicodipendenza
12. Persone con problemi di salute mentale
13. Persone senza fissa dimora

Tabella 5 con le analisi delle medie degli atteggiamenti verso i gruppi, disposti in ordine decrescente.

	Minimo	Massimo	Media	Deviazione std.
Età diversa	1	7	5.62	1.35
Imm. S.America	1	7	5.20	1.27
Imm. Cina	1	7	4.79	1.35
Persone induiste	1	7	4.71	1.37
Problemi salute mentale	1	7	4.70	1.47
Imm. Est Europa	1	7	4.64	1.45
Imm. Centro Africa	1	7	4.62	1.44
Imm. Sud-Est Asiatico	1	7	4.57	1.38
Senza fissa dimora	1	7	4.29	1.46
Idee politiche diverse	1	7	4.26	1.55
Imm. Nordafrica	1	7	4.18	1.60
Persone islamiche	1	7	4.18	1.61
Problemi tossicodipendenza	1	7	3.98	1.60
Media Atteggiamenti	1	7	4.60	1.09

La prima analisi che possiamo fare rispetto a queste medie è notare che tutte sono al di sopra del punto centrale della scala di 3.5, ma esiste comunque una diversità sostanziale nella valutazione dei gruppi da parte dei partecipanti.

La media degli atteggiamenti rispetto a questi gruppi è di 4.60, a distaccarsi da questo punteggio sono in positivo “persone con età diversa dal partecipante” e “persone immigrate dal Sud-America” ; mentre in negativo il gruppo delle “persone che presentano problemi di tossicodipendenza”.

Operando un confronto rispetto a i gruppi definiti Immigrati si vede come essi siano presenti sia in cima alla lista di valutazione, rappresentati da immigrati di provenienza Sud-Americana e Cinese, sia il fondo della lista, con immigrati di presenza Nordafricana, e occupano anche i tre posti centrali della tabella di valutazione, restando molto vicini alla media di valutazione degli atteggiamenti.

3.3 CORRELAZIONI

Le ultime analisi dei dati svolte riguardano le correlazioni tra i vari costrutti e gli atteggiamenti riportati, con la finalità di evidenziare possibili associazioni significative tra di essi (Tabella 6).

In prima battuta si può osservare come il contatto neutro non correla significativamente con

nessuna delle scale utilizzate nella raccolta dati, in linea con le aspettative.

Partendo dall'alto si nota come il contatto positivo e il contatto negativo siano debolmente correlati in negativo. Questo potrebbe indicare che i soggetti del campione che riportano contatti positivi siano più propensi a valutare un ulteriore contatto come positivo, e viceversa rispetto al contatto negativo.

Spostando la nostra analisi verso il contatto positivo e le sue relazioni significative rispetto ai costrutti rilevati nel questionario, è presente una relazione positiva di forza intermedia rispetto alla liberalizzazione cognitiva, Personal Growth, Group and Cultural Deprovincialization, e Openness to diversity.

Quindi persone che riportano un contatto positivo rispetto a un outgroup, sembrano maggiormente liberalizzate, più indirizzate verso un miglioramento personale, con una visione meno centrata verso il proprio ingroup sia a livello culturale che di gruppo e sono più propense verso l'accettazione delle diversità.

Inoltre il contatto positivo si correla anche con la media degli atteggiamenti rispetto ai 13 gruppi menzionati in precedenza, indicando che le persone che hanno contatti positivi con membri appartenenti ad outgroup riportano più frequentemente di avere un'opinione positiva. L'ultima correlazione significativa positiva, rispetto al contatto positivo, è registrata con la flessibilità cognitiva. I partecipanti che dichiarano di aver avuto un contatto positivo sembrerebbero quindi maggiormente capaci di affrontare situazioni insolite ed adattare il proprio pensiero alla situazione.

Finendo la nostra analisi del contatto positivo si evidenzia la debole correlazione negativa con NFC e NFS, e una correlazione media con la SDO. I partecipanti che riportano contatti positivi sarebbero meno in bisogno di strutture o risposte solide durante il confronto sociale e sembrerebbero meno interessati alla ricerca o creazione di strutture gerarchiche e ineguali.

Passando all'analisi delle correlazioni con il contatto negativo, esso correla negativamente in maniera debole con Decentering, Flessibilità cognitiva, Personal growth, e Group Deprovincialization.

Correlazioni leggermente più alte ma comunque deboli si hanno in maniera negativa con Non-attaccamento, Openness to diversity, NFC e NFS, mentre si presenta una correlazione positiva debole con la forza dell'atteggiamento.

Le persone che riportano un contatto negativo sarebbero meno capaci di separare le proprie esperienze con le emozioni, più chiuse rispetto alla diversità e più alla ricerca di strutture solide e risposte definitive nella vita sociale. Inoltre sarebbero più sicuri nelle proprie opinioni rispetto ai gruppi riportati nella prima parte del questionario.

Le tre correlazioni che presentano un valore medio sono rispetto alla Cultural Deprovincialization, la SDO, e in relazione alla media delle valutazioni date ai gruppi esempio.

Quindi, le persone che registrano un contatto negativo apparirebbero più incentrate culturalmente rispetto al proprio ingroup, sarebbero più alla ricerca di ordini gerarchici sociali e avrebbero atteggiamenti più negativi verso altri outgroup.

Spostandosi verso correlazioni tra le scale di valutazioni, è da evidenziare la forte correlazione positiva tra liberalizzazione cognitiva da un lato e Flessibilità cognitiva, Personal Growth e Openness to diversity dall'altro e una correlazione moderata con Cultural and Group Deprovincialization.

Il decentering si correla molto fortemente con il non attaccamento, mostrando la vicinanza dei due costrutti nell'ambito della separazione delle proprie emozioni e vissuto rispetto ai ragionamenti. Correla anche fortemente con la flessibilità cognitiva, la quale a sua volta correla fortemente con il non attaccamento.

La flessibilità cognitiva riporta anche forti correlazioni con Personal Growth, Cultural Deprovincialization e una correlazione meno marcata con la Group Deprovincialization.

Entrambi questi costrutti, oltre ad avere una forte correlazione tra i di loro, presentano una forte correlazione con la personal growth. Si può quindi dedurre che le persone più aperte verso una visione non incentrata sul proprio ingroup o cultura sono più motivate verso un miglioramento del sé.

Finendo l'analisi di questa tabella, la media degli atteggiamenti verso i gruppi proposti nel questionario riporta una correlazione positiva con molte scale, ma spiccatamente con Cultural Deprovincialization e Openness to Diversity.

Guardando alle correlazioni negative, la SDO correla negativamente con la maggior parte delle scale, ma con maggiore forza rispetto a Group e Cultural deprovincialization, mentre NFS e NFC non hanno correlazioni forti con nessuna scala al di fuori della relazione reciproca.

Tabella 6

	ct. pos	ct. neg	ct. neu	Liber. c	Dcenter	N. Attac.	fless. c	Prs Gr.	g deprov	c. deprov	Openns	Forza	Attitudes	SDO	NFC
Contatto positivo	1														
Contatto negativo	-.169**	1													
Contatto neutro	.168**	.051	1												
Liberalizzazione cognitiva	.285**	-.013	.083	1											
Decentering	.054	-.111*	-.020	.281**	1										
Non attaccamento	.013	-.152**	-.069	.237**	.638**	1									
Flessibilità cognitiva	.157**	-.086*	-.024	.589**	.575**	.585**	1								
Personal Growth	.241**	-.111*	.066	.593**	.246**	.322**	.498**	1							
Group Deprovincialization	.281**	-.094*	.060	.328**	.123**	.168**	.252**	.386**	1						
Cultural Deprovincialization	.394**	-.209**	.058	.469**	.218**	.294**	.406**	.495**	.599**	1					
Openness to diversity	.384**	-.117**	.048	.520**	.263**	.345**	.527**	.527**	.521**	.602**	1				
Forza atteggiamento attitudes	.037	.147**	.009	.283**	.207**	.120**	.228**	.139**	.172**	.146**	.161**	1			
	.262**	-.238**	.019	.237**	.073	.142**	.261**	.253**	.345**	.480**	.420**	.109*	1		
SDO	-.240**	.210**	-.062	-.233**	-.033	-.090*	-.147**	-.312**	-.512**	-.475**	-.376**	-.045	-.328**	1	
Need for Closure	-.147**	.155**	-.029	-.147**	-.009	.046	.006	-.141**	.051	-.148**	-.052	.163**	-.125**	.064	1
Need for Structure	-.132**	.158**	.005	-.151**	-.130**	-.056	-.068	-.157**	.037	-.131**	-.114**	.126**	-.162**	.013	.813**

3.4 CORRELAZIONI CON LE VARIABILI DEL CONTATTO

Andando più in profondità rispetto alla diversità, tipicità, e profondità del contatto, andiamo a stipulare una tabella simile alla precedente, analizzando la relazione tra queste variabili rispetto alle valutazioni del contatto (Tabella 7).

	cp.div	cp.tip	cp.prof	cn.div	cn.tip	cn.prof	cneu.div	cneu.tip	cneu.prof
Contatto positivo	.040	.091*	.412**	-.075	-.108*	.002	-.060	.087*	.041
Contatto negativo	-.032	.012	.015	.325**	.352**	.300**	-.052	.012	.088*
Contatto neutro	-.057	-.027	.093*	.043	.014	.055	.102*	.227**	.321**
Liberalizzazione cognitiva	-.043	.087*	.198**	-.052	.016	.034	-.020	.080	.044
Decentering	.045	.141**	.142**	-.054	.021	.081	.056	.034	.061
Non attaccamento	.069	.175**	.118**	-.101*	-.016	.102*	.006	-.012	.037
Flessibilità cognitiva	.037	.152**	.216**	-.089*	.033	.088*	.022	.060	.010
Personal Growth	-.006	.105*	.162**	-.043	-.016	.013	-.029	-.015	.037
Group Deprovincialization	-.014	.053	.106*	.043	-.041	-.061	-.031	.021	-.042
Cultural Deprovincialization	.006	.091*	.244**	-.052	-.056	-.008	-.106*	.004	-.005
Openness to diversity	.090*	.119**	.302**	-.057	-.067	.058	-.048	.044	.073
Forza atteggiamento attitudes	.000	.180**	.169**	.080	.146**	.164**	.084	.130**	.069
SDO	-.033	.044	.177**	-.114*	-.127**	.018	-.063	.059	.035
Need for Closure	-.036	-.064	-.115**	.092*	.061	.085	.023	.004	.017
Need for Structure	.101*	.052	-.067	.065	.146**	-.086	.090*	-.002	-.039
	.086	.061	-.063	.096*	.160**	-.029	.067	.006	-.039

Andando a valutare in primo luogo le correlazioni delle tre variabili misurate rispetto al contatto positivo, possiamo vedere come la diversità non presenta nessuna correlazione significativa, se non una con il NFC molto bassa.

Rispetto alla tipicità si hanno più correlazioni significative, anche se deboli con Decentering, Non Attaccamento, Flessibilità Cognitiva, Apertura alla diversità e Forza dell'atteggiamento. Ma è nella terza variabile, quella della profondità, che troviamo le relazioni più forti e in maggior numero rispetto alle precedenti. Da evidenziare è la correlazione della variabile con il contatto positivo stesso, la quale potrebbe significare che i contatti positivi sono più approfonditi dai partecipanti dello studio in quanto positivi, o che la profondità del contatto sia un fattore nella valutazione positiva.

Altre correlazioni positive significative si presentano rispetto al resto delle scale dei costrutti, quelle con maggiore forza legate a Liberalizzazione Cognitiva, Flessibilità Cognitiva, Cultural Deprovincialization, e Openness to Diversity. Le persone che hanno riportato contatti positivi approfonditi sarebbero più in grado di sviluppare un pensiero plastico e non

centralizzato sulla propria base culturale ed essere aperte alle diversità.

Spostandosi sul contatto negativo, le correlazioni significative sono minori, ma è da sottolineare come tutte e tre le dimensioni di diversità, tipicità, e profondità correlano positivamente in maniera abbastanza moderata con il contatto stesso.

Per il resto, la tipicità correla in maniera positiva, anche se debolmente, con la forza dell'atteggiamento, NFC, e NFS, mentre correla sempre in maniera debole ma negativamente con la media delle valutazioni rispetto ai gruppi di esempio. La profondità del contatto negativo, al contrario del contatto positivo, non riporta quasi nessuna correlazione significativa. Essa si correla positivamente solo con la forza dell'atteggiamento in maniera debole, e ancora più debolmente con il non attaccamento e la flessibilità cognitiva

Infine, guardando il contatto neutro, si ripresenta la correlazione di tutte le tre variabili con il contatto stesso, anche se con forza minore, l'unica con una forza simile alle precedenti è quella della profondità.

Rispetto alle scale di misura si evidenziano ancora meno correlazioni, l'unica correlazione debole appare in direzione positiva tra la tipicità e la forza dell'atteggiamento.

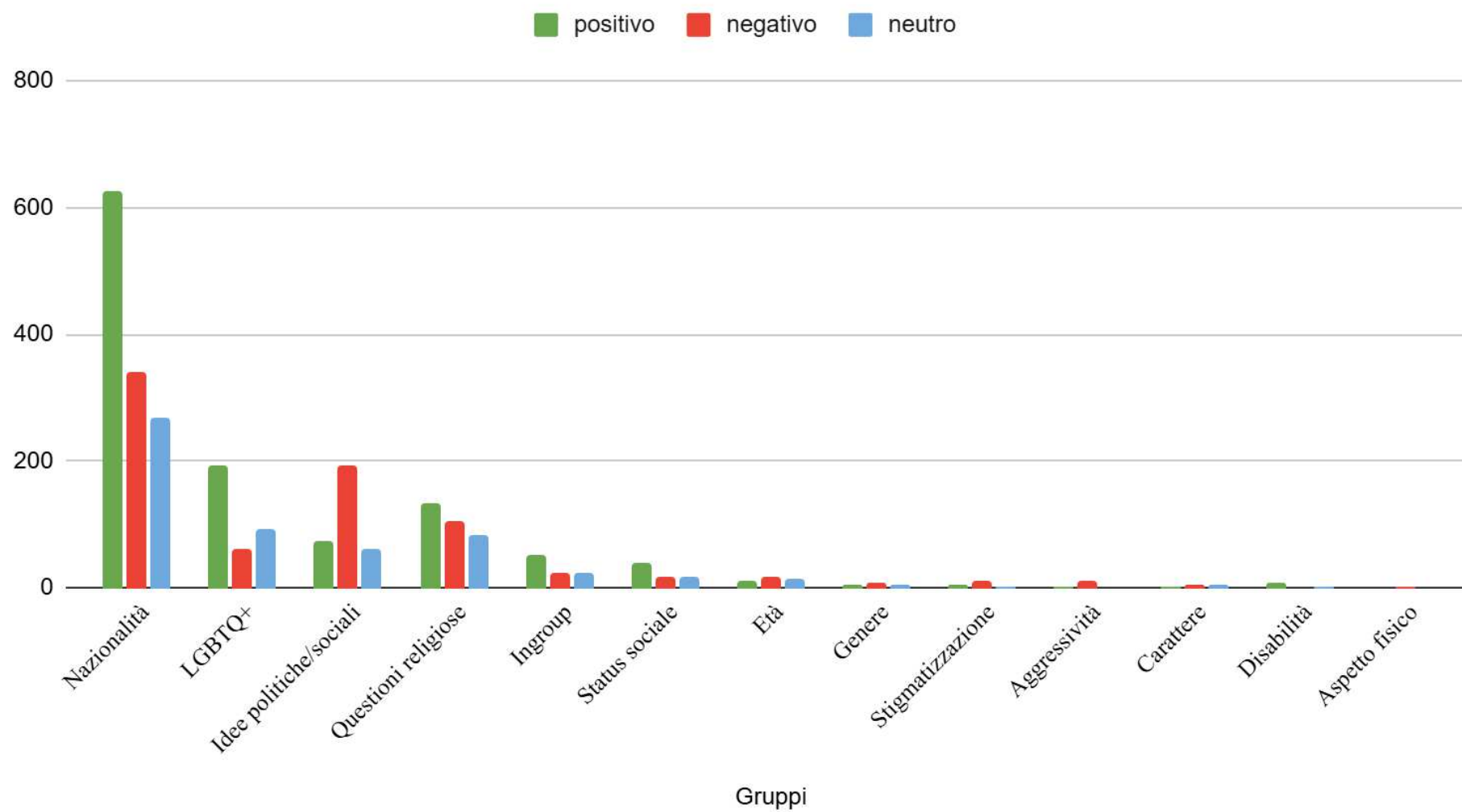
Mentre correlazioni più deboli si presentano guardando la variabile di diversità, da un lato Cultural Deprovincialization in direzione negativa, e NFC in direzione positiva dall'altro, anche se entrambe sono estremamente deboli.

3.5 FREQUENZE

Spostandosi verso l'analisi delle domande aperte, quelle somministrate ai partecipanti nella prima parte del questionario, che chiedevano ai partecipanti gruppi i partecipanti avevano fatto riferimento durante le risposte dei contatti positivi, negativi, e neutri.

Le risposte alle domande aperte sono state categorizzate individualmente e poi raccolte in in 13 gruppi generali, di cui 1 contenente le risposte che facevano riferimento a un **ingroup** della persona (es: amici), mentre le altre 12 sono riportate qui sotto anche con il numero totale di menzioni nei dati raccolti: **Nazionalità** (1235), **LGBTQ+** (347), **Idee politiche/sociali**(326) **Questioni religiose**(325), **Ingroup**(98), **Status sociale**(75), **Età**(43), **Genere**(18) **Stigmatizzazione**(18), **Aggressività**(11), **Carattere**(10), **Disabilità**(9) , **Aspetto fisico**(1).

Contatto positivo, negativo e neutro



Prima di iniziare a esaminare e confrontare tra le varie frequenze riportate dai partecipanti, bisogna menzionare che il numero totale dei gruppi riportati differisce di molto tra i gruppi con cui i partecipanti hanno avuto contatti positivi, negativi, o neutri. Rispettivamente, si hanno 1149 risposte di incontri positivi, 789 risposte negative, e 578 neutre.

Questo potrebbe essere dovuto a più fattori e molto probabilmente un insieme di essi tra cui: le domande del questionario partivano dal gruppo positivo, quindi i partecipanti non potevano ancora aver sperimentato della noia, come invece potrebbe essere successo con i due altri gruppi, questo spiegherebbe anche la diminuzione progressiva delle risposte. Un'altra risposta è che nel campione in media i partecipanti hanno più incontri positivi rispetto a negativi e neutri, o che i primi siano stati più salienti al momento delle risposte.

Guardando le frequenze totali, possiamo vedere come il gruppo **nazionalità**, che include tutti i riferimenti delle persone a luoghi esteri o di provenienza geografica diversa dalla propria, sia di gran lunga il più frequente tra quelle riportate (1235 menzioni) e rispecchia dentro di essa la divisione progressiva in contatti positivi, negativi e neutri che si vede anche nel campione totale.

A seguire possiamo notare tre gruppi: LGBTQ+, idee politico-sociali e questioni religiose, che riportano in totale numeri simili di menzioni, rispettivamente 347, 326, e 325, ma che differenziano sostanzialmente nella loro composizione.

Il gruppo **LGBTQ+**, che include persone con differenze di orientamento sessuale non conforme alla normativa cis-etero o persone che possono essere inserite sotto questo termine ombrello, vede una grande maggioranza di contatti positivi al suo interno e una relativamente bassa quota di contatti negativi, che sono superati anche dai contatti neutri.

Il gruppo di **idee politiche e sociali**, che comprende le differenze riportate su schieramenti politici o visioni di società diverse, è quasi la fotografia opposta del gruppo precedente.

Infatti i contatti negativi sono di gran lunga i più riportati rispetto a questa categoria.

Infine il gruppo **questioni religiose**, che comprende sia le religioni riportate come outgroup ma anche atei o agnostici, è quello più vicino alla distribuzione del campione generale.

Il gruppo seguente è rappresentato da tutte le menzioni riguardanti **l'ingroup** dei partecipanti, quindi non di nostro interesse, mentre il successivo è quello di **status sociale**, riferendosi a persone che descrivevano contatti con appartenenti a ceti più alti o più bassi della società.

Rispetto a questo gruppo è più presente il contatto negativo ma bisogna evidenziare come, andando a scendere rispetto al numero totale di menzioni, le differenze tra quantità di contatti riportati si assottigliano. Di conseguenza bisogna tenere a mente la possibilità che non siano

rappresentative. Il contatto positivo è comunque più presente in questa categoria rispetto alle altre tipologie di contatto.

Il prossimo gruppo è quello **dell'età**, termine che si è associato sia a le differenze di età riportate, sia in riferimento a una generazione precedente che successiva. In questo gruppo il contatto più presente è quello negativo, anche se di poche menzioni.

In fondo alla classifica, con frequenza totale sotto i 20, vediamo il gruppo **genere**, che è stato utilizzato per indicare le persone con un genere differente da il rispondente, **stigmatizzazione**, usato come termine ombrello per le categorie con pregiudizi negativi associati (Es tossicodipendenti), **aggressività**, etichetta usata quando l'unica caratteristica menzionata dell'outgroup è stata appunto l'aggressività. Infine con il minor numero di menzioni si hanno il gruppo **carattere**, **disabilità**, e **aspetto fisico**.

CONCLUSIONI

Questo elaborato si è concentrato sulla liberalizzazione cognitiva e il suo legame con il contatto. Altre variabili legate alla plasticità e flessibilità cognitiva sono state prese in esame e sono state considerate anche variabili come gli atteggiamenti verso altri outgroup, deprovincializzazione e variabili individuali stabili.

In linea con l'attuale letteratura sul trasferimento terziario si può notare come il contatto positivo è correlato positivamente con numerosi costrutti rilevati nella ricerca, i quali sono vicini alla liberalizzazione cognitiva che è anch'essa correlata in maniera positiva.

Queste correlazioni non provano una direzionalità tra i costrutti, ma risultano coerenti con l'ipotesi secondo cui il contatto positivo induca, o in qualche modo favorisca, la liberalizzazione cognitiva. Il contatto negativo correla invece negativamente in maniera significativa con molte variabili ma è da evidenziare come ci sia una correlazione positiva con la forza dell'atteggiamento, contrariamente al contatto positivo che non riporta questa correlazione.

Confrontando il contatto positivo e quello negativo possiamo vedere come il primo abbia delle correlazioni più forti in direzione opposta rispetto al secondo, in linea con la letteratura corrente. Il contatto neutro, infine, non correla in maniera significativa con nessuna delle variabili analizzate dalla ricerca.

Guardando le variabili individuali stabili si evidenzia come abbiano una correlazione positiva con il contatto positivo. L'inverso invece è presente rispetto al contatto negativo a livelli di forza paragonabili.

Spostando la nostra attenzione alle diverse valutazioni date al contatto, bisogna ricordare che il contatto positivo ha registrato la media più alta della profondità del contatto. Essendo questo uno studio osservativo, non si è potuto determinare se questa sia una causa o l'effetto del contatto stesso. Sforzi futuri possono essere indirizzati verso l'investigazione di questo legame.

Riguardando le correlazioni possiamo osservare come la profondità del contatto positivo sia la variabile che correla con il maggior numero di costrutti e in maniera più forte vicini alla liberalizzazione cognitiva, mentre la tipicità del contatto positivo mostra solo basse correlazioni.

Le variabili interne al contatto negativo non mostrano un grande numero di correlazioni significative, se non con il contatto negativo stesso, e nei casi in cui esse lo siano, si

dimostrano deboli. Infine il contatto neutro mostra poche e deboli correlazioni tra le sue variabili interne e i costrutti misurati.

Nel complesso sembra confermarsi quanto suggerito dalla teoria del contatto e per estensione quella del trasferimento terziario. Le forme di contatto percepite come positive quindi potrebbero essere riconducibili a un miglioramento della Liberalizzazione Cognitiva dei partecipanti.

Un limite presente in questo studio è la natura trasversale dei dati raccolti, il che implica l'impossibilità di tracciare relazioni di tipo causale tra le varie variabili, dovuto all'affidamento alla correlazione per l'analisi.

A prescindere da queste limitazioni, questo studio può essere considerato utile per lo sviluppo di una conoscenza rispetto alle relazioni tra contatto e cambiamenti cognitivi interni alle persone, che non si limitano a riduzioni di pregiudizi e miglioramenti nelle relazioni intergruppi.

Per concludere, possiamo affermare che la liberalizzazione cognitiva e variabili vicine ad essa sono state trovate vicine al contatto positivo, specialmente quando la profondità di questo contatto è ritenuta elevata dai partecipanti.

Nuove direzioni verso studi per indagare la causalità e la direzione del legame tra liberalizzazione cognitiva e contatto positivo sono necessari, ma si può considerare questo ritrovamento come un avanzamento verso il miglioramento della comprensione e dell'utilizzo del contatto, in tutte le sue forme.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Aronson, S. H. (1954). : The nature of prejudice. Gordon w. Allport. *Social Problems*, 2(2), 113–114. <https://doi.org/10.1525/sp.1954.2.2.03a00120>
- Boin, J., Fuochi, G., & Voci, A. (2020). Deprovincialization as a key correlate of ideology, prejudice, and intergroup contact. *Personality and Individual Differences*, 157, 109799. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2019.109799>
- Boin, J., Rugar, M., Graf, S., Neji, S., Spiegler, O., & Swart, H. (2021). The generalization of intergroup contact effects: Emerging research, policy relevance, and future directions. *Journal of Social Issues*, 77(1), 105–131. <https://doi.org/10.1111/josi.12419>
- Cialdini, R. B., Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1981). Attitude and attitude change. *Annual Review of Psychology*, 32(1), 357–404. <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.32.020181.002041>
- Fresco, D. M., Moore, M. T., Van Dulmen, M. H. M., Segal, Z. V., Ma, S. H., Teasdale, J. D., & Williams, J. M. G. (2007). Initial psychometric properties of the experiences questionnaire: Validation of a self-report measure of decentering. *Behavior Therapy*, 38(3), 234–246. <https://doi.org/10.1016/j.beth.2006.08.003>
- Fuochi, G., Voci, A., Boin, J., & Hewstone, M. (2020). Close to me: The importance of closeness versus superficiality in explaining the positive-negative contact asymmetry. *European Journal of Social Psychology*, 50(4), 766–782. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2667>
- Harwood, J., Paolini, S., Joyce, N., Rubin, M., & Arroyo, A. (2011). Secondary transfer effects from imagined contact: Group similarity affects the generalization gradient. *British Journal of Social Psychology*, 50(1), 180–189. <https://doi.org/10.1348/014466610X524263>

- Hodson, G., Crisp, R. J., Meleady, R., & Earle, M. (2018). Intergroup contact as an agent of cognitive liberalization. *Perspectives on Psychological Science*, 13(5), 523–548. <https://doi.org/10.1177/1745691617752324>
- Maddux, W. W., & Galinsky, A. D. (2009). Cultural borders and mental barriers: The relationship between living abroad and creativity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(5), 1047–1061. <https://doi.org/10.1037/a0014861>
- Martin, M. M., & Rubin, R. B. (1995). A new measure of cognitive flexibility. *Psychological Reports*, 76(2), 623–626. <https://doi.org/10.2466/pr0.1995.76.2.623>
- Martinovic, B., & Verkuyten, M. (2013). ‘We were here first, so we determine the rules of the game’: Autochthony and prejudice towards out-groups. *European Journal of Social Psychology*, 43(7), 637–647. <https://doi.org/10.1002/ejsp.1980>
- Measuring support for intergroup hierarchies: Assessing the psychometric proprieties of the italian social dominance orientation7 scale.* (s.d.). TPM - Testing, Psychometrics, Methodology in Applied Psychology. Recuperato 16 giugno 2026, da <https://www.tpmap.org/measuring-support-for-intergroup-hierarchies-assessing-the-psychometric-proprieties-of-the-italian-social-dominance-orientation7-scale/>
- 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>
- Neuberg, S. L., & Newsom, J. T. (1993). Personal need for structure: Individual differences in the desire for simple structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(1), 113–131. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.65.1.113>
- Pettigrew, T. F. (2009). Secondary transfer effect of contact: Do intergroup contact effects spread to noncontacted outgroups? *Social Psychology*, 40(2), 55–65.

<https://doi.org/10.1027/1864-9335.40.2.55>

Pettigrew, T. F., & Tropp, L. R. (2006). A meta-analytic test of intergroup contact theory.

Journal of Personality and Social Psychology, 90(5), 751–783.

<https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.5.751>

Pierro, A., Mannetti, L., Garsia, V., Miglietta, A., Converso, D., Ravenna, M., & Rubini,

M. (1995). *Caratteristiche strutturali della versione italiana della Scala di Bisogno*

di Chiusura (Di webster & kruglanski),. <https://iris.unito.it/handle/2318/17796>

Pirson, M., Langer, E. J., Bodner, T., & Zilcha, S. (2012). The development and

validation of the langer mindfulness scale—Enabling a socio-cognitive perspective

of mindfulness in organizational contexts. *SSRN Electronic Journal*.

<https://doi.org/10.2139/ssrn.2158921>

Ryff, C. D., & Keyes, C. L. M. (1995). The structure of psychological well-being

revisited. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69(4), 719–727.

<https://doi.org/10.1037/0022-3514.69.4.719>

Sahdra, B. K., Shaver, P. R., & Brown, K. W. (2010). A scale to measure nonattachment:

A buddhist complement to western research on attachment and adaptive functioning.

Journal of Personality Assessment, 92(2), 116–127.

<https://doi.org/10.1080/00223890903425960>

Schmid, K., Hewstone, M., Küpper, B., Zick, A., & Wagner, U. (2012). Secondary

transfer effects of intergroup contact: A cross-national comparison in europe. *Social*

Psychology Quarterly, 75(1), 28–51. <https://doi.org/10.1177/0190272511430235>

Sommers, S. R. (2006). On racial diversity and group decision making: Identifying

multiple effects of racial composition on jury deliberations. *Journal of Personality*

and Social Psychology, 90(4), 597–612. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.4.597>

Turner, J. C., Brown, R. J., & Tajfel, H. (1979). Social comparison and group interest in

ingroup favouritism. *European Journal of Social Psychology*, 9(2), 187–204.

<https://doi.org/10.1002/ejsp.2420090207>

Vonofakou, C., Hewstone, M., & Voci, A. (2007). Contact with out-group friends as a predictor of meta-attitudinal strength and accessibility of attitudes toward gay men.

Journal of Personality and Social Psychology, 92(5), 804–820.

<https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.5.804>

Whitt, E. J., Edison, M. I., Pascarella, E. T., Terenzini, P. T., & Nora, A. (2001).

Influences on students' openness to diversity and challenge in the second and third years of college. *The Journal of Higher Education*, 72(2), 172–204.

<https://doi.org/10.1080/00221546.2001.11778877>