

IL PREGIUDIZIO: COME NASCE?

- **Capitolo 10 Manuale Andrighetto & Riva**
- **Capitoli 1, 4 & 6 Manuale Brambilla & Sacchi.**
- **Capitolo III and VII Palmonari & Cavazza**

IL PREGIUDIZIO

1. Come nasce il pregiudizio?
 1. **Un approccio individuale al pregiudizio:**
 - La personalità autoritaria (Adorno et al., 1950) e altre variabili di differenza individuale
 2. **La Teoria del Conflitto Realistico (Sherif, 1966)**
 3. **La Teoria dell'Identità sociale (Tajfel et al., 1971)**

PROSPETTIVA STORICA -1

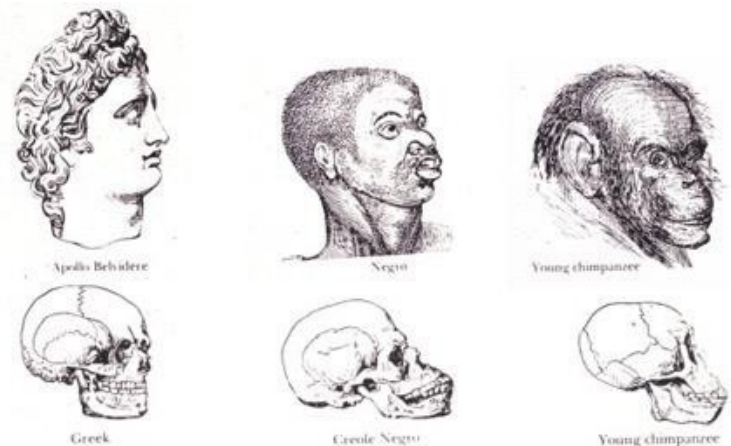
L'evoluzione storico-temporale nello studio del pregiudizio (Dovidio, 2001)

Fine '800 e inizi del '900

- Teorie razziali
- Pregiudizio come risposta legittima a fronte dell'inferiorità (ad es., intellettuale) delle minoranze

George Robin Gliddon,

Types of mankind (1854)



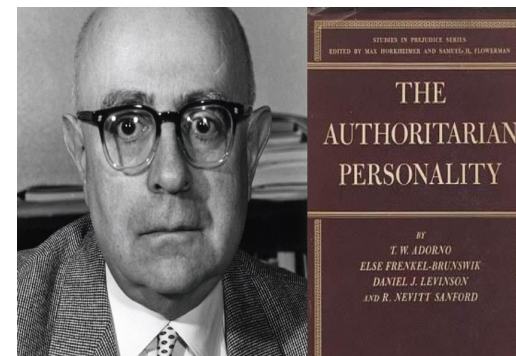
PROSPETTIVA STORICA -1

L'evoluzione storico-temporale nello studio del pregiudizio (Dovidio, 2001)

1920-1950

- Prospettiva individuale sul pregiudizio
- Pregiudizio come processo psicologico «deviante»
- Il pregiudizio è espressione di una particolare struttura di personalità psicopatologica

Personalità autoritaria (Adorno et al., 1950)



PROSPETTIVA STORICA - 2

L'evoluzione storico-temporale nello studio del pregiudizio (Dovidio, 2001)

1960-1990

- Pregiudizio come fenomeno di gruppo
- Il pregiudizio è esito di normali processi cognitivi e motivazionali che operano nell'individuo



La Teoria del Conflitto Realistico (Sherif, 1966)

La Teoria dell'Identità sociale (Tajfel et al., 1971)

PROSPETTIVA STORICA - 2

L'evoluzione storico-temporale nello studio del pregiudizio (Dovidio, 2001)

1990- fino a oggi

- Natura multidimensionale del pregiudizio
- Forme di espressione nascoste del fenomeno (Non sono razzista ma..)



Il pregiudizio di avversione (Gaertner & Dovidio, 1986)

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? UN APPROCCIO INDIVIDUALE

1. Adorno e colleghi (1950): La personalità autoritaria

- Spiegazione del pregiudizio che si basa su particolari caratteristiche individuali.
- Teoria basata sull'analisi freudiana delle dinamiche familiari
- Gli atteggiamenti politici e sociali di un individuo sono fra loro simili ed **“espressione di tendenze profonde nella personalità”**
- Le persone più inclini al pregiudizio sono coloro che, per ragioni di personalità, **sono più sensibili alle idee fasciste presenti in un dato momento in una data società.**



2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? UN APPROCCIO INDIVIDUALE

1. Adorno e colleghi (1950): La personalità autoritaria

○ Le persone autoritarie:

- hanno credenze rigide verso il mondo sociale;
- supportano valori tradizionali e conservatori;
- hanno atteggiamenti servili verso le autorità;
- tendono a sostenere o infliggere punizioni severe.



2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? UN APPROCCIO INDIVIDUALE

1. La predisposizione personale al pregiudizio:

La personalità autoritaria

- Adorno e coll. hanno sviluppato una scala di misura per misurare la personalità autoritaria (Scala F):
- **Convenzionalismo:** Adeguamento acritico a modelli comportamentali tipici della classe media (esempio di item: “se la gente parlasse meno e lavorasse di più, tutti starebbero meglio”)
- **Sottomissione all'autorità:** Tendenza ad esaltare valori legati alla valorizzazione dell'autorità (ad es., “l'obbedienza e il rispetto per l'autorità sono le virtù più importanti che i bambini dovrebbero imparare”)
- **Aggressività autoritaria:** Supporto a punizioni particolarmente severe per membri «devianti» all'interno della società (ad es., “gli omosessuali non sono migliori dei criminali e dovrebbero venire severamente puniti”)
- **Anti-introspezione:** la paura delle proprie sensazioni, di essere inadeguati o sbagliati (ad es. “al giorno d'oggi la gente si intromette sempre più in faccende che dovrebbero rimanere personali e private”)
- **Potere e durezza:** ricerca in sé e negli altri del potere e dell'integrità piuttosto che la vicinanza emotiva (ad es. “nessuna difficoltà e debolezza può trattenerci se abbiamo sufficiente forza di volontà”)

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? UN APPROCCIO INDIVIDUALE

1. La predisposizione personale al pregiudizio: La personalità autoritaria

- Alto grado di consenso verso questa scala (cioè alte tendenze all'autoritarismo) è collegato a più forti pregiudizi verso ebrei, persone di colore, e diverse minoranze.
- In seguito a interviste cliniche è emerso che le persone autoritarie (con alti punteggi nella scala F):
 - hanno solitamente avuto un'educazione estremamente rigida e severa;
 - sono persone insicure, dipendenti dai genitori, ma al tempo stesso con un'ostilità inconscia verso di loro;
 - tutto ciò sfocia in una forte rabbia che si sfoga verso i gruppi più deboli o «devianti».

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? UN APPROCCIO INDIVIDUALE

- La Teoria della personalità autoritaria: I limiti

- Le centinaia di migliaia di tedeschi negli anni '30-40 che manifestavano intolleranza e pregiudizi estremi verso gli ebrei tutte personalità autoritarie??



- Pettigrew (1958):

- **MA...** Bianchi provenienti dagli Stati Uniti del Sud mostravano più pregiudizio verso gli Afro-Americani rispetto ai Bianchi del Nord.
- Nessuna differenza tra Bianchi del Sud e del Nord in termini di personalità autoritaria.

Un approccio individuale non spiega perché **in certi contesti e in certe epoche si assista a un'uniformità e polarizzazione di atteggiamenti ostili verso determinati gruppi.**



Tuttavia, **particolari caratteristiche individuali** possono predire la propensione delle persone ad esprimere alti (o bassi) livelli di pregiudizio.

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? UN APPROCCIO INDIVIDUALE

Pregiudizio e differenze individuali: Le reinterpretazioni moderne

- Le caratteristiche individuali spiegano la variabilità di espressione del pregiudizio, non le sue origini:
 - Spiegano ad es. il perché alcune persone più spesso di altre attuano comportamenti esplicitamente discriminatori

Autoritarismo di destra [Altemeyer, 1996]

Tendenza ad aderire alle norme convenzionali della società (convenzionalismo), a sottomettersi alle autorità (sottomissione all'autorità) e a sostenere comportamenti punitivi per coloro che vengono considerati devianti (aggressività autoritaria).

A differenza della Teoria della Personalità autoritaria...

Altemeyer [1996] **NON** considera questo costrutto come una **disposizione stabile** degli individui ma come un **FATTORE MODIFICABILE** a seconda dell'ambiente entro cui l'individuo interagisce.

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? UN APPROCCIO INDIVIDUALE

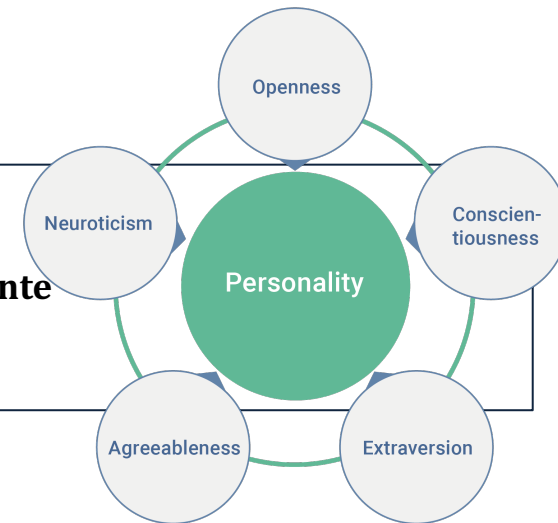
Pregiudizio e differenze individuali: Le reinterpretazioni moderne

Big Five Personality Traits

Tre dei cinque tratti dei Big Five sono correlati significativamente con il pregiudizio:

Coscienziosità (organizzazione rigida e scrupolosa) correla **positivamente**

Apertura alle esperienze e **estroversione** correlano **negativamente**



Orientamento alla dominanza sociale [Pratto et al. 1994]

Tendenza individuale a credere che ogni società debba essere gerarchicamente strutturata, in cui dunque è legittimo che vi siano alcuni gruppi che occupano posizioni di status superiore rispetto ad altri.

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? UNA PROSPETTIVA DI GRUPPO

- Un'analisi esaustiva delle origini del pregiudizio richiede un'astrazione del livello d'analisi dall'individuo al gruppo:
 - Individuo come membro di un gruppo sociale
 - Dinamiche che si instaurano tra gruppi.



2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? IL GRUPPO E LE SPIEGAZIONI SOCIO-ECONOMICHE

2. La Teoria del Conflitto realistico (Sherif, 1966)

- Il pregiudizio si origina quando c'è una **competizione per scarse risorse**.
- Le risorse possono essere, ad es.:
 - economiche
 - territoriali
- In una situazione di competizione per scarse risorse si crea **interdipendenza negativa fra i due gruppi**:
 - gli interessi del mio gruppo si scontrano con quelli dell'altro gruppo;
 - il raggiungimento dell'obiettivo del mio gruppo dipende dal fallimento dell'outgroup.
- Esprimere pregiudizio e, quindi, discriminare può portare a dei grandi vantaggi economici e sociali per il proprio gruppo.

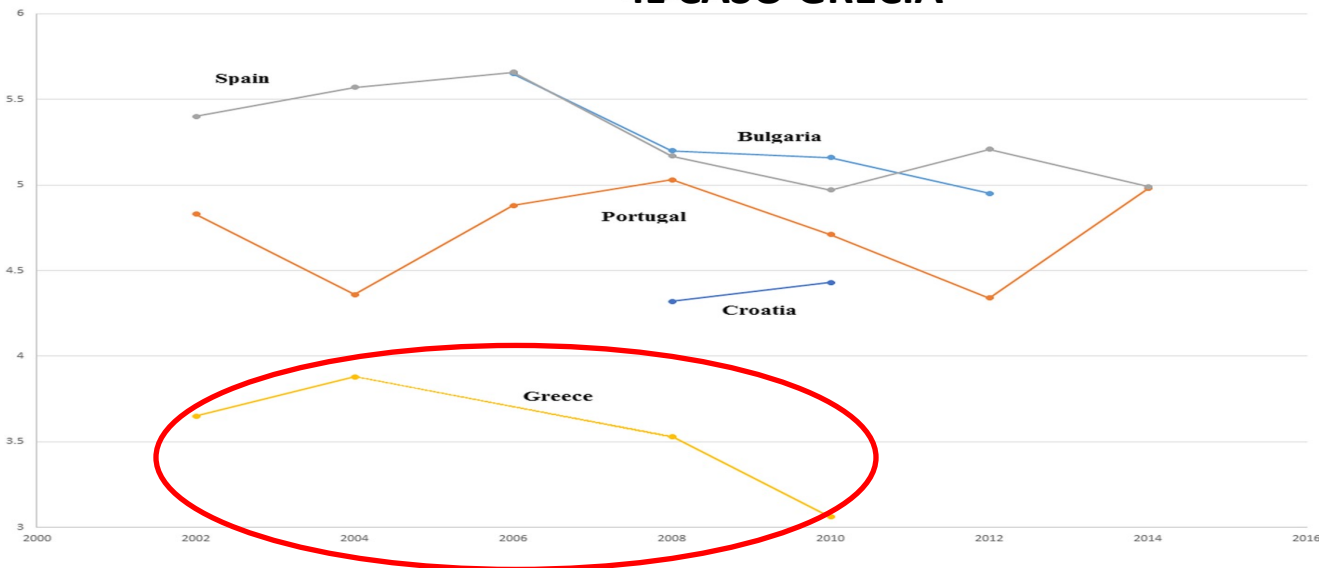
2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? IL GRUPPO E LE SPIEGAZIONI SOCIO-ECONOMICHE

2. La Teoria del Conflitto realistico (Sherif, 1966)

Pregiudizio e risorse economiche:

- Pregiudizio e conflitto tra gruppi nascono quando periodi di crisi economica portano a una diminuzione di risorse, riguardante in particolare i posti di lavoro.

ATTEGGIAMENTI VERSO LE PERSONE MIGRANTI IN EU E DISOCCUPAZIONE: IL CASO GRECIA



2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? IL GRUPPO E LE SPIEGAZIONI SOCIO-ECONOMICHE

2. La Teoria del Conflitto realistico (Sherif, 1966)

Pregiudizio e territori contesi:

- Pregiudizio e conflitto tra gruppi nascono quando c'è una competizione tra due gruppi per l'ottenimento di risorse territoriali:

“I primissimi israeliani che vidi erano dei soldati. Vennero nel mio paese ed entrarono nella scuola. Penso che non ci sia nulla di buono da dire su di loro. Quando vedo dei soldati, penso che un giorno saranno uccisi... Non ci sarà pace. Un giorno ci sarà un'altra guerra, e gli arabi vinceranno. **Ci riprenderemo tutta la Palestina.**” Najeh Hassan, 20 anni, palestinese

“I giovani israeliani come me sentono che è tempo che Israele non sia oppresso ma **una nazione indipendente** in grado di controllare il proprio destino... Un palestinese è uno che è povero, fisicamente e mentalmente debole... la cui mentalità è rivolta a come ricavare un profitto”

Yaacov Leviatan, 20 anni, ebreo

“C'è un conflitto di interessi fondamentale tra noi e i palestinesi: **ciò che è un bene per noi è un male per loro, e ciò che è bene per loro è un male per noi**”

Shlomo Leviatan, padre di Yaacov



2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? IL GRUPPIO E LE SPIEGAZIONI SOCIO-ECONOMICHE

2. La Teoria del Conflitto realistico (Sherif, 1966)

Sherif & Sherif (1953): The Robber's cave experiment

- Obiettivo: Confermare l'assunzione che pregiudizio e discriminazione nascono da un conflitto di interesse tra due gruppi.
- Partecipanti: Ragazzi adolescenti americani (12 anni), di estrazione medio-borghese e senza alcun problema caratteriale.
- Organizzate tre settimane di campo estivo in un parco naturale in Oklahoma.



2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? IL GRUPPO E LE SPIEGAZIONI SOCIO-ECONOMICHE

2. La Teoria del Conflitto realistico (Sherif, 1966)

Sherif & Sherif (1953): The Robber's cave experiment

- All'insaputa dei bambini, direttori e animatori del campeggio erano psicologi sociali organizzatori dell'esperimento.
- Comportamenti dei ragazzi osservati durante il giorno trascritti dagli sperimentatori a fine giornata.
- Sherif «custode del campo estivo»

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? IL GRUPPO E LE SPIEGAZIONI SOCIO-ECONOMICHE

2. La Teoria del Conflitto realistico (Sherif, 1966)

Sherif & Sherif (1953): The Robber's cave experiment

- Esperimento organizzato in diverse fasi:
- Fase I: **Formazione dei due gruppi e aumento coesione interna**:
 - I ragazzi venivano casualmente assegnati a due gruppi, cui veniva assegnato un nome (**gli Eagles e i Rattlers**) e una bandiera.
 - Gli sperimentatori organizzavano compiti di squadra funzionali ad aumentare l'unità e la coesione tra i membri del gruppo:
 - Ad es., preparazione assieme dei pasti, costruzione di un ponte di corda
- In questa prima fase, **i due gruppi** vivevano in due capanne diverse.

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? IL GRUPPIO E LE SPIEGAZIONI SOCIO-ECONOMICHE

2. La Teoria del Conflitto realistico (Sherif, 1966)

Sherif & Sherif (1953): The Robber's cave experiment

- Fase II: Competizione intergruppi:
 - I partecipanti venivano fatti interagire con i membri dell'altro gruppo.
 - Gli sperimentatori introducevano poi delle attività che presupponevano **competizione fra i due gruppi**:
 - Organizzate partite di football, gare di tiro alla fune, caccia al tesoro;
 - **Introdotta interdipendenza negativa:** Messi in palio premi soltanto al gruppo vincitore.

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? IL GRUPPIO E LE SPIEGAZIONI SOCIO-ECONOMICHE

2. La Teoria del Conflitto realistico (Sherif, 1966)

Sherif & Sherif (1953): The Robber's cave experiment

- Fase II: Competizione intergruppi:
 - Già dalle prime attività competitive iniziarono episodi di pregiudizio e discriminazione verso l'altro gruppo:
 - Atti verbali intimidatori;
 - appellativi dispregiativi (ad es., "stinkers", "pigs", "communists");
 - in alcuni casi addirittura aggressioni e atti vandalici.

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? IL GRUPPO E LE SPIEGAZIONI SOCIO-ECONOMICHE

2. La Teoria del Conflitto realistico (Sherif, 1966)

Sherif & Sherif (1953): The Robber's cave experiment

- Fase III: Cooperazione intergruppi:
- Gli sperimentatori cambiarono l'interdipendenza tra i due gruppi: da negativa (Fase II) a positiva, attraverso l'introduzione di **obiettivi sovraordinati**.
- Gli obiettivi sovraordinati sono degli **obiettivi** importanti per entrambi i gruppi, **il cui raggiungimento dipende dalla cooperazione con l'altro gruppo**. I due gruppi devono dunque agire assieme e in maniera coordinata per raggiungerlo.

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? IL GRUPPIO E LE SPIEGAZIONI SOCIO-ECONOMICHE

2. La Teoria del Conflitto realistico (Sherif, 1966)

Sherif & Sherif (1953): The Robber's cave experiment

- Fase III: Cooperazione intergruppi:

- Principali obiettivi sovraordinati introdotti dagli sperimentatori:
 - **Rottura tubatura dell' acqua del campeggio:** Necessaria la presenza di almeno 25 persone per individuare la causa del problema

 - **Guasto al camion che portava i viveri:** Per farlo ripartire necessario lo sforzo di molte persone.

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? LE SPIEGAZIONI SOCIO-ECONOMICHE

2. La Teoria del Conflitto realistico (Sherif, 1966)

Sherif & Sherif (1953): The Robber's cave experiment

- Fase III: Cooperazione intergruppi:
- L'introduzione di obiettivi sovraordinati ha conseguenze positive:
 - **diminuiscono pregiudizi** e comportamenti aggressivi verso l'altro gruppo;
 - **nascono** addirittura delle **amicizie tra membri dei due gruppi**;
 - si riduce la salienza di appartenenza al proprio gruppo. Alla fine della settimana addirittura **si parla di " NOI" per rappresentare entrambi i gruppi!!**

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? IL GRUPPO E LE SPIEGAZIONI SOCIO-ECONOMICHE

2. La Teoria del Conflitto realistico (Sherif, 1966)

- La Teoria del Conflitto realistico e lo studio sul campo estivo sono stati particolarmente importanti perchè:
 - dimostrano in modo inconfutabile come la **competizione e l'interdipendenza negativa fra due gruppi aumentino pregiudizio e discriminazione.**
 - indicano una prima via per la diminuzione del pregiudizio e la risoluzione del conflitto: l'introduzione di obiettivi sovraordinati.
 - **Tuttavia....**

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? IL GRUPPO E LE SPIEGAZIONI SOCIO-ECONOMICHE

2. La Teoria del Conflitto realistico (Sherif, 1966)

Sherif & Sherif (1953): The Robber's cave experiment

- “Quando ogni gruppo cominciava ad essere chiaramente identificato, c’era una tendenza a considerare gli altri come “out-group” ...I Rattlers non sapevano dell’esistenza dell’altro gruppo fino a quando non han sentito le Eagles giocare al campo da baseball; ma da quel momento l’altro gruppo era costantemente presente nella loro vita... Un giorno in cui le Aquile stavano giocando, Wilson (bambino dei Rattlers) li sentì e si riferì a loro chiamandoli “nigger campers..”

(Sherif, 1966)

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? IL GRUPPO E LE SPIEGAZIONI SOCIO-ECONOMICHE

2. La Teoria del Conflitto realistico (Sherif, 1966)

- Il pregiudizio era iniziato ancor prima dell'introduzione di attività competitive fra i due gruppi.
- **La competizione per scarse risorse e l'interdipendenza negativa non è condizione necessaria perché nasca il pregiudizio:** ci può essere pregiudizio e discriminazione verso l'altro gruppo anche in assenza di competizione.

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? LA TEORIA DELL'IDENTITÀ SOCIALE

- **La Teoria dell'identità sociale** (Tajfel & Turner, 1979)
- Gli assunti di base:
 - Il pregiudizio, almeno nelle sue origini, è un fenomeno ordinario che riguarda tutti gli individui.
 - Particolari caratteristiche individuali o condizioni socio-economiche possono accentuare espressioni di pregiudizio, ma non spiegarne le origini.
 - **Le origini del pregiudizio vanno ricercate nei "normali" processi cognitivi e motivazionali dell'individuo.**



2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? LA TEORIA DELL'IDENTITA' SOCIALE

I processi cognitivi: La categorizzazione sociale

- Il pregiudizio si origina da un processo di **categorizzazione sociale**.
- La categorizzazione sociale:
 - E' un processo attraverso cui noi classifichiamo un determinato individuo entro un determinato gruppo sociale.
 - E' un processo ineludibile della cognizione umana, serve ad economizzare le nostre risorse cognitive.



2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? LA TEORIA DELL'IDENTITÀ SOCIALE

La Teoria dell'identità sociale e i processi cognitivi: La categorizzazione sociale

- Il pregiudizio è una **risposta categoriale**: Risposta rivolta ad un'altra persona in quanto membro di una categoria sociale (gruppo sociale) diversa dalla nostra.
- Il pregiudizio deriva dalla categorizzazione sociale in:
 - *Ingroups*: Il gruppo di appartenenza, i gruppi **al quale la persona appartiene**.
 - *Outgroups*: I gruppi esterni, quei gruppi ai quali **la persona non appartiene**.



2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? LA TEORIA DELL'IDENTITÀ SOCIALE

La Teoria dell'identità sociale (Tajfel & Turner, 1979)

I processi cognitivi: La categorizzazione sociale

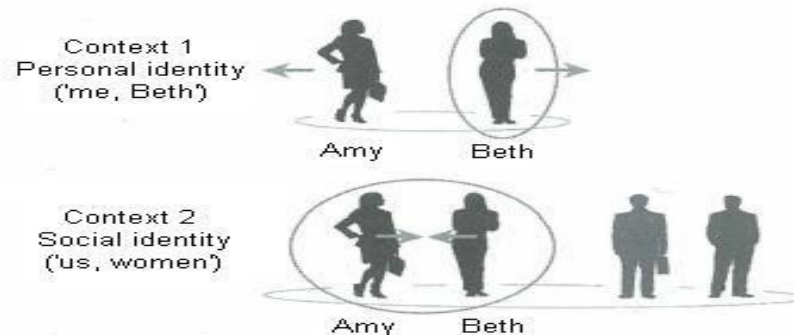
- Apparteniamo a innumerevoli ingroups, cui contrapponiamo degli outgroups. Ad es.:
 - Donne vs. Uomini
 - Eterosessuali vs. Omosessuali
 - Italiani vs. Tedeschi
 - Autoctoni vs. Stranieri
 - Medici vs. Psicologi
- **La salienza di appartenenza a un determinato ingroup è contestuale:** dipende dal contesto sociale entro cui interagiamo in quel momento.



2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? LA TEORIA DELL'IDENTITÀ SOCIALE

I processi motivazionali: L'identità sociale

- Secondo la Teoria dell'Identità sociale, la categorizzazione sociale e la semplice consapevolezza di appartenere a un determinato ingroup sono la base del pregiudizio.
- Perché?
 - L'identità di un individuo è composta dall'**identità personale** e dall'**identità sociale**.
 - L'**identità personale** è la parte del sé che deriva dai tratti individuali e dai rapporti che noi intratteniamo con gli altri.
 - L'**identità sociale** è la parte dell'immagine di sé legata alla consapevolezza di appartenere ad uno o più gruppi sociali.



2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? LA TEORIA DELL'IDENTITÀ SOCIALE

La Teoria dell'identità sociale (Tajfel & Turner, 1979)

I processi motivazionali: L'identità sociale

- **La protezione della propria autostima è uno dei bisogni fondamentali di ogni individuo.**
- Per proteggere la propria autostima, l'individuo tende costantemente a mantenere un'identità personale positiva:
 - **Confronto sociale positivo (vedi Teoria del Confronto Sociale):** Differenziarsi positivamente dagli altri individui
- **Allo stesso modo, il mantenimento di un'identità sociale positiva del proprio gruppo è fondamentale per mantenere un'autostima individuale elevata:**
 - **Confronto sociale positivo con altri gruppi:** Siamo motivati ad attuare atteggiamenti o comportamenti positivi che favoriscono il mio gruppo e atteggiamenti o comportamenti negativi che sfavoriscono l'altro gruppo.
- **Tanto più il confronto a favore del nostro gruppo, tanto più identità sociale positiva, tanto più alta la nostra autostima.**

Come nasce il pregiudizio?

Categorizzazione in ingroup (proprio gruppo) e outgroup (gruppo estraneo)

COGNIZIONE



Salienza dell'appartenenza all'ingroup



Pregiudizio: Atteggiamenti positivi verso l'ingroup e negativi verso l'outgroup

MOTIVAZIONE



Mantenimento di un'immagine positiva dell'identità sociale e aumento dell'autostima

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? LE SPIEGAZIONI PSICO-SOCIALI

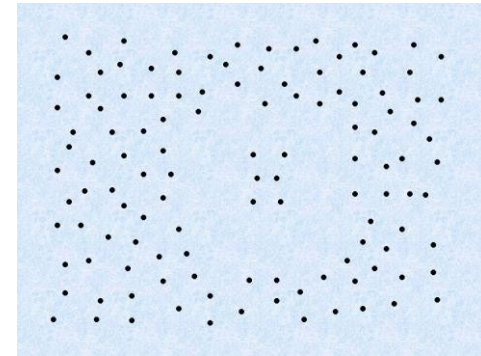
Il Paradigma dei Gruppi Minimali

(Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971)

- Obiettivo: Dimostrare che la semplice categorizzazione in ingroup e outgroup era condizione minima sufficiente per sviluppare atteggiamenti di favoritismo per l'ingroup e negativi verso l'outgroup.
- Utilizzato il **paradigma dei gruppi minimali**: Partecipanti assegnati casualmente a un gruppo sociale. **Assegnazione avveniva tramite criteri insignificanti** come, ad esempio, lancio di una moneta o preferenze estetiche per un quadro.

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? LE SPIEGAZIONI PSICO-SOCIALI

Il Paradigma dei Gruppi Minimali (Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971)



2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? LE SPIEGAZIONI PSICO-SOCIALI

Il Paradigma dei Gruppi Minimali (Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971)

- Con il paradigma dei gruppi minimali, l'unico fattore saliente è l'appartenenza a ingroup e outgroup.
- Eliminato qualsiasi altro fattore che può condurre a pregiudizio:
 - Assenza di conflitto di interesse o competizione per scarse risorse tra i due gruppi.
 - Non c'era alcun interesse personale.
 - Non c'era una conoscenza precedente tra i partecipanti.
 - Ogni partecipante veniva esaminato individualmente e non interagiva mai durante l'esperimento con gli altri.

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? LE SPIEGAZIONI PSICO-SOCIALI

Il Paradigma dei Gruppi Minimali

(Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971)

- Dopo l'assegnazione a uno dei due gruppi minimali, partecipanti dovevano distribuire delle **risorse monetarie a membri dell'ingroup o dell'outgroup**.
- Ai partecipanti veniva detto che la loro distribuzione avrebbe avuto un valore monetario, ma che non avrebbero **MAI** distribuito somme di denaro a se stessi.
- Il denaro che loro avrebbero ricevuto era quello assegnato loro da altri partecipanti.
- Strategie di distribuzione avvenivano attraverso delle **matrici di pagamento 14 x 2**.

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? LE SPIEGAZIONI PSICO-SOCIALI

Il Paradigma dei Gruppi Minimali (Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971)

○ ESEMPIO DI MATRICE

MEMBRO 72 DEL
GRUPPO KLEE

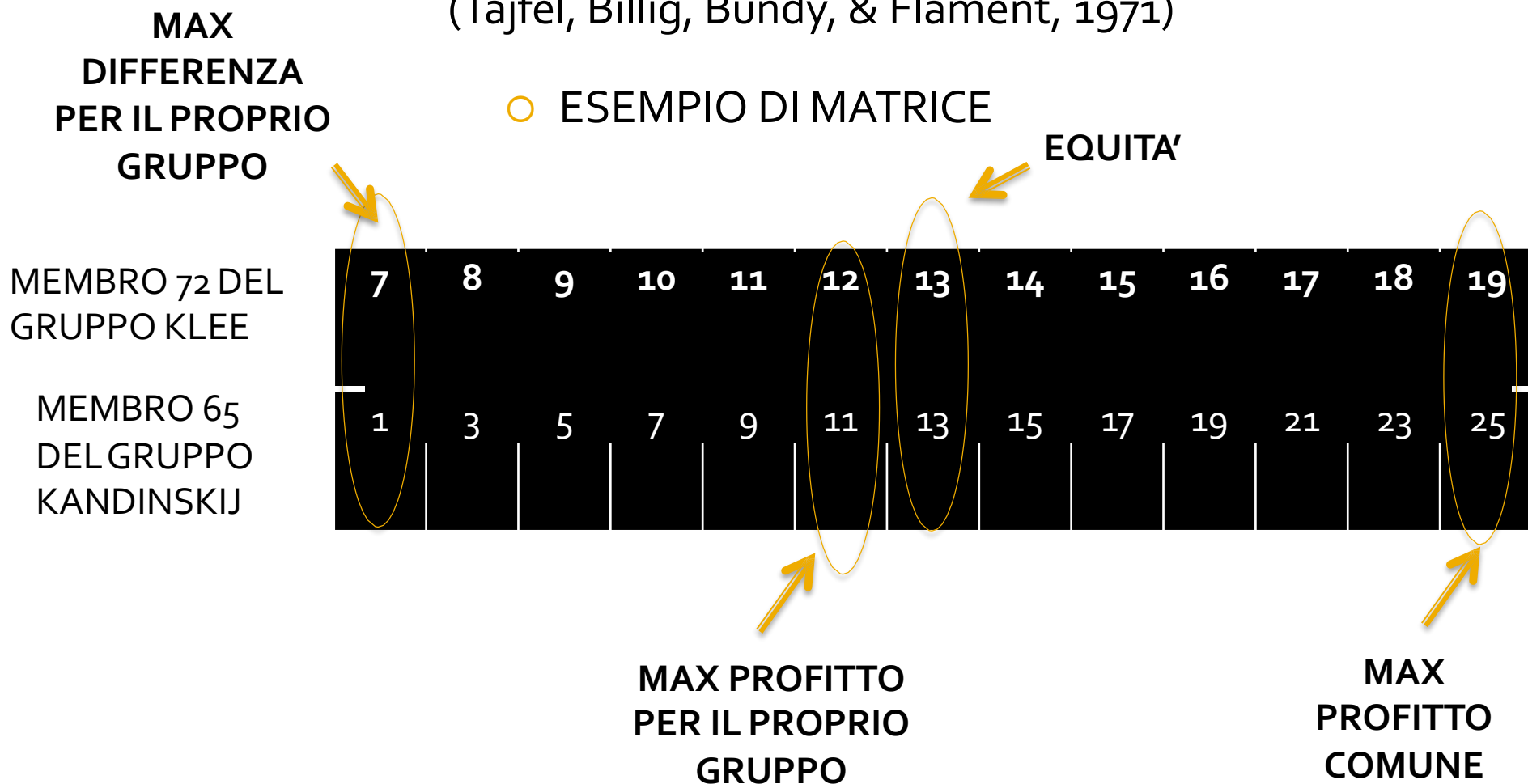
MEMBRO 65
DEL GRUPPO
KANDINSKIJ

7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
1	3	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? LE SPIEGAZIONI PSICO-SOCIALI

Il Paradigma dei Gruppi Minimali (Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971)

○ ESEMPIO DI MATRICE



2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? LE SPIEGAZIONI PSICO-SOCIALI

Il Paradigma dei Gruppi Minimali (Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971)

- Le matrici erano create in modo tale che i partecipanti potessero scegliere se assegnare:
 - Equità: Uguali risorse ai membri dell'ingroup e dell'outgroup;
 - Massimo profitto per l'ingroup: Scelta che implica un profitto massimo per il proprio gruppo.
 - Massimo profitto comune: Massime risorse uguali sia per i membri dell'ingroup che dell'outgroup;
 - Massima differenza ingroup-outgroup: La differenza tra ciò che ricevono i membri dell'ingroup e ciò che ricevono i membri dell'outgroup è massima a favore del proprio gruppo.

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? LE SPIEGAZIONI PSICO-SOCIALI

3. La Teoria dell'Identità sociale

Paradigma dei Gruppi Minimali

(Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971)

Risultati:

- La maggioranza dei partecipanti (72.3%) tendeva a scegliere **le strategie a favore del proprio gruppo (Massima differenza ingroup-outgroup, massimo profitto ingroup)**
- In molti casi, questa strategia **era preferita a quella di massimo profitto comune, anche se quest'ultima portava più risorse monetarie al proprio gruppo.**

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? LE SPIEGAZIONI PSICO-SOCIALI

3. La Teoria dell'Identità sociale

Paradigma dei Gruppi Minimali

(Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971)

Risultati:

- Una semplice categorizzazione tra ingroup e outgroup portava gli individui a favorire il proprio gruppo e discriminare l'outgroup.
- Anche in assenza di conflitto di interessi e competizione per scarse risorse ci può essere pregiudizio verso l'outgroup e atteggiamenti di favoritismo verso l'ingroup.

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? LE SPIEGAZIONI PSICO-SOCIALI

3. La Teoria dell'Identità sociale

- Così come una maggior conoscenza del nostro sé e un innalzamento di un'immagine individuale positiva si hanno attraverso il confronto sociale con altri individui (Festinger, 1954), allo stesso modo **un'identità sociale positiva si ottiene attraverso il confronto sociale con altri gruppi.**
- **Il confronto sociale acquista maggior significato quando avviene con gruppi simili al nostro per status e competenza.**
- Tanto più il confronto a favore del nostro gruppo, tanto più identità sociale positiva, tanto più alta la nostra autostima.

2. COME NASCE IL PREGIUDIZIO? LE SPIEGAZIONI PSICO-SOCIALI

3. La Teoria dell'Identità sociale (Tajfel, 1978)

- E quando si percepisce di appartenere a gruppi sociali non «funzionali» per la nostra identità sociale?
 - **Mobilità sociale:** Dis-identificazione con il proprio gruppo e tentativo di inclusione con gruppi più di alto status (quando confini tra gruppi permeabili)
 - Ad es., gruppi di amici/compagni universitari
 - **Creatività sociale:** Valorizzazione degli aspetti positivi del mio ingroup e quelli negativi dell'outgroup
 - Ad es.: rapporto tra gruppi nazionali
 - **Competizione sociale:** Azioni collettive mirate a migliorare lo status dell'ingroup e, dunque, la propria identità sociale (quando rapporto tra gruppi percepito come instabile)
 - Ad es., movimenti femministi o proteste sociali degli afro-americani