




SAPIENZA  
UNIVERSITÀ DI ROMA

## **Stereotipi e la percezione degli altri**

- **Walter Lippman (1922):** stereotipi = “immagini rigide nelle nostre teste”
- **Allport (1954):** credenza esagerata associata con una categoria.
- **Stereotipi** – immagine semplificata di un gruppo/categoria, le credenze sulle loro caratteristiche le quali vengono attribuite a tutti i membri (generalizzazione)
- si accompagna in genere al pregiudizio.
- Secondo Hamilton e Trolier (1986) e Kunda (2000), uno **stereotipo comprende le credenze e le aspettative a proposito di un certo gruppo sociale.**
- Questi contenuti possono essere **positivi, negativi o neutri.**

Gli stereotipi sono basati su:

- Semplificazione
  - Esagerazione e distorsione
  - Generalizzazione
- 

## Stereotipi più diffusi

- legati al genere
- etnico-razziali – verso gli immigrati, altre nazioni, nei confronti degli ebrei (l'antisemitismo)
- verso giovani e anziani
- verso portatori di disabilità fisica e mentale
- verso omosessuali
- verso tossicodipendenti

## Modello del Contenuto degli Stereotipi (Stereotype Content Model)

Fiske, Cuddy, Glick & Xu (2002)

La percezione sociale si basa su due le principali dimensioni:  
**competenza e calore** (gradevolezza/socievolezza).

Queste dimensioni sono influenzate rispettivamente dalla  
competizione intergruppi e dallo status dell'outgroup.

La combinazione della presenza o meno di competenza e calore  
elicità diverse emozioni verso l'outgroup: ammirazione,  
disprezzo, invidia, pietà

		COMPETENZA	
		-	+
CALORE	-	DISPREZZO (es. Rom, tossicodipendenti)	AMMIRAZIONE (es. donne in carriera, manager)
	+	PIETA' (es. anziani, disabili)	INVIDIA (es. atleti)

## Come si formano gli stereotipi?

- si acquisiscono sia attraverso l'esperienza personale sia in seguito al processo di apprendimento sociale.

Nel corso del processo di socializzazione tutti arrivano a conoscere molti stereotipi.

## Attivazione Automatica degli Stereotipi

- **Patricia Devine (1989):** gli stereotipi si attivano automaticamente influenzando i processi cognitivi delle persone e l'interpretazione dei comportamenti di un altro individuo.

NON esistono differenze individuali nella suscettibilità all'attivazione automatica degli stereotipi, ma le persone con basso pregiudizio, in condizioni di elaborazione accurata, sono in grado di correggere i giudizi stereotipati.



## Esp. di Devine (1989)

### Fase 1

- Ha diviso i partecipanti in 2 gruppi, quelli con basso o quelli con alto livello di pregiudizio (Modern Racism Scale di McConahay, 1986)
- Chiedeva di elencare gli stereotipi sugli afroamericani
- Risultato: nessuna differenza tra le conoscenze del gruppo con basso e alto livello di pregiudizio

## Fase 2

- chiedeva ai soggetti di elencare tutti i loro pensieri – positivi e negativi – suscitati dalla parola chiave “black American”. Questa situazione permetteva ai soggetti un attivo monitoraggio delle loro risposte.
- Risultato: I soggetti con credenze razziste elencavano molti più pensieri negativi che positivi, mentre si verificava il contrario per soggetti con basso pregiudizio.

## Fase 3

- Ai partecipanti con basso e alto livello di pregiudizi venivano presentate subliminalmente 100 parole.
- Metà: lista contenente circa l'80% di parole connesse allo stereotipo di Afro Americano (es. negro, pigro, blues, ritmo, Africa, ghetto, disoccupato, pallacanestro), non direttamente legate all'aggressività
- L'altra metà: lista nella quale solo il 20% delle parole era legata allo stereotipo.

Il compito: Valutare “Donald” che si comporta in maniera ambigua tra ostile e intraprendente (e.g. si rifiuta di pagare l'affitto se il proprietario non imbiancava la casa).

Valutazione su vari aggettivi: 6 connessi al concetto di aggressività (3 positivi e 3 negativi) e 6 non legati all'aggressività (3 positivi e 3 negativi).

## Risultati:

- i partecipanti esposti ad una maggiore proporzione di *prime* connessi alla categoria “afro-americani” hanno valutato Donald come più aggressivo rispetto ai soggetti dell'altra condizione sperimentale;
- non sono emerse differenze fra i soggetti ad alto e a basso pregiudizio.

•

## Bargh, Chen e Burrows (1996) - esperimento

- hanno dimostrato che lo stereotipo negativo sugli afroamericani può essere attivato anche dalla semplice presentazione subliminale di una fotografia del volto di una persona afroamericana e che tale attivazione può indurre le persone a comportarsi in modo più ostile (discriminazione)

**Pres. sublimin.  
foto  
afro-americano**

**Compiti  
Percettivi  
molto noiosi  
130 prove**

**Richiesta  
ripetizione  
compiti**



**R  
E  
A  
Z  
I  
O  
N  
I**

**Pres. sublimin.  
foto  
bianco**

**Compiti  
Percettivi  
molto noiosi  
130 prove**

**Richiesta  
ripetizione  
compiti**



## Risultati:

- Le reazioni dei partecipanti che erano esposti alle foto di persone afroamericane risultarono più ostili di quelle dei partecipanti esposti alle foto di persone bianche.

## Chen e Bargh (1997)

**Pres. sublimin.  
foto  
Afro-americano**

**gioco  
2 soggetti bianchi**

**Pres. sublimin.  
foto  
bianco**

**gioco  
2 soggetti bianchi**

**Reazioni (osservate)**



Interazioni valutate da osservatori ignari delle ipotesi

## Risultati

Partecipanti esposti a foto di Afro-americano erano più ostili

Anche partner di partecipanti esposti a foto di Afro-americano erano più ostili



## Differenze individuali nell'attivazione automatica degli stereotipi

- Esistono differenze individuali?
- **Devine (1989)**: No - tutti gli individui (indipendentemente dal loro grado di pregiudizio esplicito) attivano associazioni stereotipiche simili e nello stesso modo
- ma persone con basso pregiudizio (per es. valori egalitari), in condizioni di elaborazione accurata cercano di correggere i giudizi stereotipati.
- quando gli individui con obiettivi egalitari non possono esercitare un controllo sulle proprie risposte allora hanno una reazione identica agli individui che mostrano apertamente comportamenti discriminatori.

## Critiche sugli esperimenti di Devine

**Lepore e Brown (1997)** – secondo gli autori, i termini usati da Devine nel suo esperimento di priming, erano per lo più connotati negativamente. Pertanto, i risultati del suo esperimento potevano essere dovuti non all'accesso dello stereotipo di afro-americano in sé, quanto al legame semantico dei tratti negativi da lei utilizzati.

Esperimento di Lepore e Brown (1997) – ripetizione dell'esperimento di Devine, ma utilizzando etichette categoriali come prime (Black, African-American, West Indians, colored, Brixton, Notting Hill...). Dimostrarono che in questo caso i partecipanti con un alto pregiudizio classificavano il target come più aggressivo, rispetto agli individui con un basso livello di pregiudizio.

## Differenze individuali nell'attivazione automatica

- **Ricerca di Fazio e coll. (1995):** priming foto di Afro americano
- Misurato il tempo necessario per il riconoscimento di parole negative. Reazioni affettive automatiche (positive o negative) rendono più veloce il riconoscimento di parole coerenti.

Il risultato ha messo in risalto che i partecipanti bianchi impegnavano meno tempo a riconoscere la parola negativa quando questa era preceduta dalla presentazione subliminale della foto di un afroamericano, mentre impiegano più tempo e maggior difficoltà a riconoscere la parola positiva.

Vengono dati compiti nei quali era possibile la manifestazione di pregiudizio

Es.:interagire per 10 minuti con un ricercatore Afro-americano

## **Risultati**

Partecipanti con pregiudizio elevato:

- meno amichevoli e interessati
- attribuivano maggiore responsabilità ai cittadini Afro-americani coinvolti nei disordini

**L'attivazione automatica degli stereotipi è più probabile negli individui con un alto pregiudizio.**

**Bodenhausen (1990)** – l'autore osservò che alcune persone sono più energiche nelle prime ore della mattina e diluiscono le proprie energie fino a percepirsi spossate al tramonto. Altre fanno fatica ad alzarsi dal letto e riescono ad essere più produttive la sera.

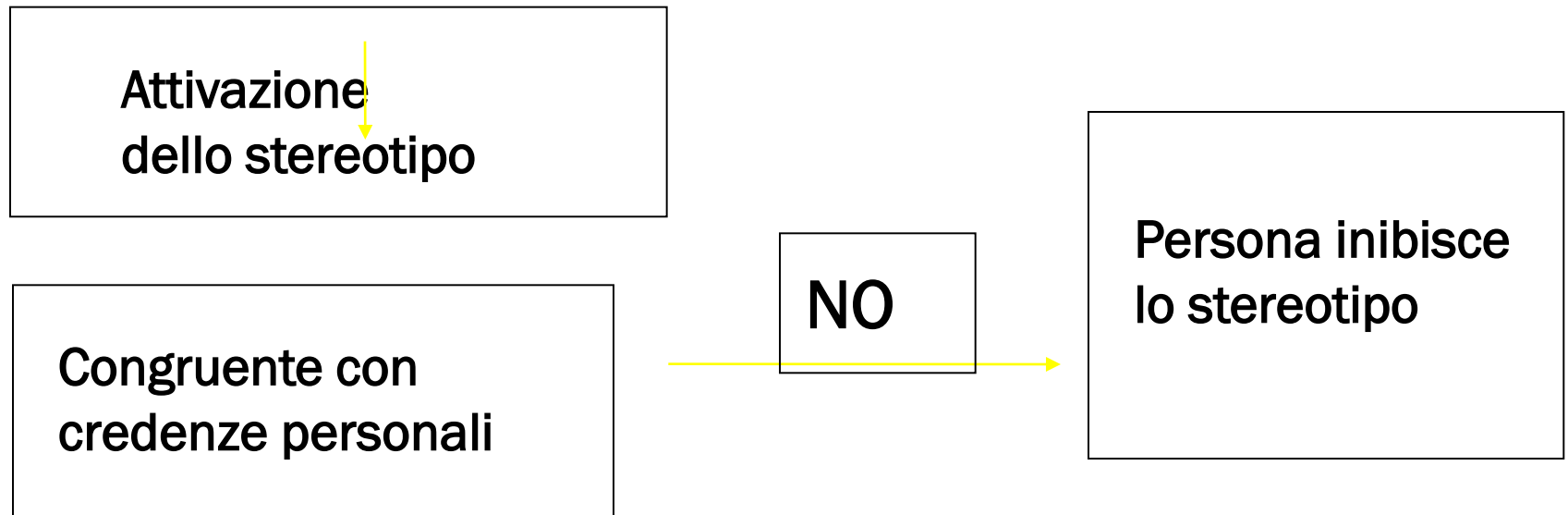
Ai partecipanti venne chiesto di stimare con quale probabilità alcuni individui fossero colpevoli per alcuni comportamenti riprovevoli.

Risultati: Dimostrò che i partecipanti usavano di più le informazioni stereotipiche quando erano informati dell'appartenenza etnica del target, e soprattutto quando le persone mattutine dovevano fornire un giudizio nel pomeriggio e quando le persone serali dovevano dare un giudizio di mattina.

**Laddove il carico cognitivo è elevato, i partecipanti basano il giudizio sugli stereotipi.**

## Il modello di autoregolazione (Devine & Monteith, 1999; Devine, Plant, et al. 2002)

### Comparsa dello stimolo



## Controllo dello stereotipo

La persona deve:

- **essere consapevole dell'attivazione** degli stereotipi
- **avere sufficienti risorse cognitive** per dare inizio al processo controllato
- **essere motivata** ad evitare la risposta stereotipata – avere valori di tipo egualitario e/o sentire senso di colpa per gli stereotipi
- Capacità di **empatia**



da “chi”?

- Esistono 2 fonti di motivazione per controllare le manifestazioni di pregiudizio e stereotipi: una **interna** ed un'altra **esterna** (*internal vs. external*).
- Interna: la motivazione a ridurre il pregiudizio è personale e profondamente interiorizzata, per es., gli scopi egualitari (*egalitarian goals*);
- *Esterna*: si riferisce alle motivazioni basate sul desiderio di adeguarsi alle norme ufficiali esterne per evitare disapprovazione sociale o per guadagnare apprezzamento da parte degli altri.

## La motivazione a controllare stereotipi può essere indotta da:

- salienza di norme sociali
- condizioni di interdipendenza con la persona del gruppo stereotipato
- accountability (rendere conto a qualcuno)
- bisogno di accuratezza

## Effetto di rimbalzo della repressione volontaria degli stereotipi (Macrae et al., 1994)

Macrae e coll. hanno ipotizzato che l'intenzione di sopprimere i pensieri stereotipici possa produrre effetti paradossali anche in assenza di sovraccarichi cognitivi.

Ad esempio, l'intenzione di bloccare le credenze stereotipiche può prosciugarsi con il trascorrere del tempo e pensieri stereotipici possono ritornare con maggior forza.

Questo effetto viene chiamato di rimbalzo (rebound).

Gli autori chiesero ai partecipanti di descrivere una giornata tipica di uno skinhead ritratto in una foto. Dimostrarono che nella prima fase i giudizi dei partecipanti istruiti a non usare gli stereotipi sono meno stereotipici.

Nella seconda fase: i partecipanti mostrano uno libero sfogo di giudizi stereotipici in misura maggiore rispetto al gruppo di controllo.

Risulta evidente come il tentativo di liberarsi dai giudizi stereotipici e di sfuggire all'influenza delle conoscenze stereotipiche sia un'impresa alquanto complicata e dispendiosa, tale da richiedere una continua vigilanza. E' possibile ridurre il livello di utilizzo degli stereotipi ma occorre essere consapevoli delle possibili conseguenze che si possono produrre non appena questo sforzo venga meno.

## Stereotipi

**Attraverso quali meccanismi sopravvivono e resistono alle smentite?**



## Tra i processi cognitivi che impediscono il controllo degli stereotipi:

- **l'attenzione** (le persone in genere danno preferenza a informazioni che confermano le loro aspettative stereotipiche rispetto a quelle che le disconfermano)
- **la selezione delle nuove info**
- **l'interpretazione** - influenzano significato dato alle informazioni (le informazioni ambigue tendono ad essere assimilate allo schema preesistente)
- **la memorizzazione differenziale** delle informazioni.
- **Interpretazione** - gli stereotipi possono indurci a interpretare differentemente lo stesso comportamento

Cosa facciamo quando si presentano informazioni incoerenti con lo stereotipo?

- Si cerca una spiegazione alternativa
- **Formazione di sottotipi** - si creano specifici sottotipi (una sottocategoria).
- **Refencing** - si può semplicemente dissociare (isolare) il membro “atipico” dalla sua categoria inducendoci a considerarlo un caso eccezionale.

## Altri meccanismi:

- Correlazione illusoria (Chapman e Chapman, 1976; Hamilton e Gifford, 1976).
- Attribuzioni causali
- La profezia che si autoadempie (self-fulfilling prophecy)
- Out-group homogeneity effect



## Correlazione illusoria

- Sovrastima dell'associazione tra due variabili che in realtà non sono correlate (o lo sono debolmente)
- Quando si presentano due eventi infrequenti (appartenere al gruppo numericamente inferiore e compiere comportamenti più infrequenti) si crea una associazione illusoria tra i due anche se non presente nei dati oggettivi.

## Attribuzione causale: Errore ultimo d'attribuzione (Pettigrew, 1979)

Gli stereotipi influenzano il modo in cui interpretiamo il comportamento dell'ingroup e dell'outgroup.

- Comportamenti positivi di membri dell'ingroup - Cause Interne (attribuzioni disposizionali)
- Comportamenti negativi di membri dell'ingroup - Cause Esterne (attribuzioni situazionali)
- Comportamenti positivi di membri dell'outgroup - Cause Esterne (attribuzioni situazionali)
- Comportamenti negativi di membri dell'outgroup - Cause Interne (attribuzioni disposizionali)

- Quando un membro del proprio gruppo compie un comportamento positivo (o successo), questo viene attribuito a cause disposizionali del protagonista (la sua abilità), mentre lo stesso comportamento positivo da parte di un membro dell'out-group viene spesso sminuito attribuendolo a fattori esterni.
- Il contrario si verifica per azioni negative, che vengono più facilmente attribuite a cause interne (mancanza di abilità) quando il protagonista appartiene all'outgroup che quando fa parte dell'ingroup.

## IL LINGUAGGIO DEGLI STEREOTIPI

Una cultura crea, mantiene e trasmette gli stereotipi attraverso il linguaggio.



## Linguistic intergroup bias

-Livelli di astrazione maggiore per descrivere comportamenti positivi dell'ingroup piuttosto che dell'outgroup.

-Livelli di astrazione maggiore per descrivere comportamenti negativi dell'outgroup piuttosto che dell'ingroup.

## Il modello delle categorie linguistiche (Semin e Fiedler, 1988).

4 livelli di descrizione linguistica:

- Verbi d'azione (colpire, abbracciare, etc.)
  - Verbi interpretativi (ferire, fare male, accogliere, etc.)
  - Verbi di stato (voler bene, odiare, etc.)
  - Aggettivi (aggressivo, affettuoso, etc.)
- 
- Verbi di azione  
Il comportamento descritto è momentaneo, puntuale. Non si possono inferire disposizioni interne dell'agente. *Es: il sig. X aiuta un anziano.*
  - Verbi di stato e aggettivi  
Indicano una caratteristica permanente dell'agente, un tratto. Facilitano attribuzioni interne del comportamento osservato. *Es: il sig. X è gentile.*

## LINGUISTIC INTERGROUP BIAS (Maass et al. 1989)

### Descrizione azioni

#### Positive

#### Negative

**In-group**

Verbi di stato + aggettivi

Verbi di azione

**Out-group**

Verbi di azione

Verbi di stato + aggettivi

- Nel parlare di azioni positive del proprio gruppo o di azioni negative di altri gruppi si tende a usare termini più astratti, alti a ridurre una maggiore generalizzazione (il proprio gruppo agisce sempre bene, gli altri gruppi sempre male);
- Invece, nel parlare di azioni negative del proprio gruppo o di azioni positive di altri gruppi si usano termini più concreti, che spingono a relativizzare il fatto (si tratta di eventi eccezionali).
- Usare le formule più astratte per comunicare qualcosa a proposito dei comportamenti negativi dei membri dell'outgroup e dei comportamenti positivi dell'ingroup, si suggerisce che essi riflettono caratteristiche stabili degli attori coinvolti.



## La profezia che si autoavvera (Rosenthal, 1966) (self-fulfilling prophecy)

Gli stereotipi ci spingono ad agire in modo da produrre comportamenti in grado di confermare le nostre aspettative.

La dinamica degli stereotipi è circolare, nel senso che quando le credenze fatte proprie da un individuo a proposito di un gruppo target trovano una conferma nei comportamenti di un membro di tale gruppo, queste evidenze retroagiscono alimentando e rendendo ancora più sicure le convinzioni di chi possiede quelle credenze.

- La minaccia dello stereotipo si riferisce al fatto che le aspettative degli altri a proposito degli esiti in una prestazione influenzano l'individuo che è il target di tali aspettative.
- Steele e Aronson (1995) suggeriscono che essere costretti a confrontarsi con lo stereotipo portasse i membri di un gruppo svantaggiato a peggiorare le proprie prestazioni ad un compito per il quale sono ritenuti “meno adatti”.
- Quando c'è l'attivazione dello stereotipo nella mente della persona che è vittima, assistiamo di una sorta di preoccupazione di confermare le aspettative, seguita da un calo di prestazione

## Esperimento di Steele e Aronson (1995)

- Studenti afroamericani e bianchi dovevano rispondere ad un test difficile
- VI: test misura abilità intellettuale / test doveva essere validato
- VD: prestazione sul test

BIANCHI

NERI

PROVA

Diagnostica

Minaccia

Non diagnostica

I risultati evidenziarono un calo di prestazione solo nella condizione definita “minaccia”.

Mentre le prestazioni dei partecipanti bianchi non si modificavano in maniera sensibile a seconda delle prove, quelle degli afro-americani peggiorano nella condizione di minaccia. Gli studenti afro-americani avevano le prestazioni inferiori nel test quando fu presentato come diagnostico delle capacità intellettuali

## L'omogeneità percepita dell'out-group (Out-group homogeneity effect)

- Loro sono tutti uguali...= stereotipo