

Simposio

FATTORI DI MODERAZIONE DEL PREGIUDIZIO SOCIALE

Augusto Palmonari e Silvia Moscatelli

Università degli studi di Bologna

Il simposio ha lo scopo di discutere i risultati scientifici ottenuti durante il secondo anno di ricerca dai gruppi che collaborano al progetto PRIN 2007 “Fattori di moderazione del pregiudizio sociale”. Le ricerche condotte si sono poste l’obiettivo di prendere in considerazione in modo integrato il ruolo di alcuni fattori di natura socio-cognitiva, affettiva e comportamentale che agiscono come moderatori del pregiudizio intergruppi. In linea con modelli recenti di previsione del pregiudizio (Mackie, Devos, e Smith, 2000; Fiske, Cuddy, Glick, e Xu, 2002), i risultati ottenuti mostrano il ruolo particolarmente importante dei fattori affettivi coinvolti nella moderazione e nella manifestazione di atteggiamenti discriminatori nei confronti degli outgroup. Il contributo di Albarello e Rubini esamina il fenomeno dell’outgroup projection, ossia la tendenza a estendere i contenuti negativi del pregiudizio verso un gruppo minoritario (i Rom) al gruppo sovra-inclusivo (Rumeni), in relazione al pregiudizio sprezzante e deumanizzante. I contributi di Alparone, Mucchi Faina e Aquino e di Mucchi Faina, Pacilli, Alparone, Pagliaro e Mirisola si focalizzano sull’ambivalenza attitudinale come fattore cognitivo e affettivo che predice intenzioni discriminatorie verso l’outgroup. In particolare, Alparone et al. mostrano come le persone a cui è data possibilità di esprimere ambivalenza verso un gruppo manifestano maggiore pregiudizio e discriminazione. Mucchi Faina et al. hanno analizzato la relazione fra ambivalenza nei confronti di un outgroup, sensibilità a informazioni contestuali relative al gruppo, e comportamento di allocazione di risorse. Marzano e Serino hanno esaminato il ruolo dell’empatia nel riconoscimento dell’umanità di persone appartenenti a gruppi diversi dal proprio. Infine, Pantaleo, Veneziani e Rossi mostrano come ostacoli (deterrenti) di diversa intensità influenzino l’empatia, la vicinanza emotiva ed il comportamento di aiuto verso persone extracomunitarie. Le implicazioni di questi studi per la riduzione del pregiudizio e la promozione di integrazione sociale saranno discusse.

A. Albarello e M. Rubini, “Outgroup projection: il caso degli stereotipi negativi attribuiti a Rom e Rumeni.

F.R. Alparone, A. Mucchi Faina, A. Aquino, “Nascondere il pregiudizio e la discriminazione verso l’outgroup: la funzione strategica dell’ambivalenza”

A. Mucchi Faina, M.G.Pacilli, F.R. Alparone, S. Pagliaro, A. Mirisola “Ambivalenza e comportamento nei confronti di un gruppo minoritario: il ruolo moderatore del contesto”.

M. Marzano e C. Serino, “Le persone empatiche percepiscono gli altri come “più umani”? Emozioni e discriminazione implicita in un contesto intergruppi”.

G. Pantaleo, C. Veneziani, A. Rossi “Effetti paradossali degli ostacoli all’empatia, alla vicinanza emotiva e al comportamento d’aiuto: il reato che fa la differenza”

OUTGROUP PROJECTION: IL CASO DEGLI STEREOTIPI NEGATIVI ATTRIBUITI A ROM E RUMENI

Albarello Flavia e Monica Rubini

Università di Bologna

Negli ultimi anni i media e i personaggi politici hanno enfatizzato in modo consistente gli episodi di cronaca in cui sono stati coinvolti cittadini Rumeni, un caso tra tutti l’omicidio Reggiani avvenuto a Tor di Quinto nel 2007. La sovra-rappresentazione degli episodi criminali in cui sono stati implicati Rumeni può essere stata uno dei fattori che hanno esacerbato il pregiudizio sociale nei loro confronti. Va inoltre notato, l’uso intercambiabile che viene spesso fatto dei termini Rumeni, Rom e zingari/nomadi, generando nel senso comune sovrapposizione e confusione tra le due popolazioni.

La tendenza all’esacerbazione della discriminazione nei confronti dei Rumeni è emersa anche da uno studio recente di Albarello, Rubini e Palmonari (2009) in cui si mostra che, tra vari gruppi nazionali europei, solo i Rumeni, in quanto gruppo di status inferiore percepito come minaccioso, sono bersaglio di discriminazione e deumanizzazione (i.e., la tendenza a rappresentare gli altri con una umanità incompleta; cfr. Haslam, 2006; Haslam, Loughnan, Kashima e Bain, 2008) anche quando viene resa saliente la comune appartenenza al gruppo degli esseri umani. I risultati di questa ricerca hanno mostrato infatti che i Rumeni sono stati i più discriminati tra i gruppi nazionali europei presi in esame (Italiani, Spagnoli, Tedeschi, Olandesi, Greci). Tali evidenze sono coerenti con le previsioni del Modello del Contenuto degli Stereotipi (SCM; Fiske, Cuddy, Glick e Xu, 2002) secondo cui i gruppi percepiti come aventi status inferiore e minacciosi sono oggetto di pregiudizio sprezzante con connotazioni deumanizzanti.

Cosa può spiegare il pregiudizio così esacerbato espresso verso i Rumeni? È possibile che le persone, in virtù della tendenza a percepire un’intensa omogeneità tra i membri di un outgroup, formulino il proprio giudizio sulla base della confusione con i Rom?

Per rispondere a questi interrogativi, abbiamo preso in esame un fenomeno inesplorato in letteratura, ovvero la tendenza a estendere i contenuti negativi del pregiudizio nei confronti di un sottogruppo minoritario (Rom) al gruppo sovrainclusivo (Rumeni), secondo un processo di *outgroup projection*. È possibile infatti assumere che il principio *they are all alike* (Brown, 1995),

ovvero una rappresentazione poco complessa (cfr. Roccas e Brewer, 2002), semplificata, degli outgroup, si sostanzia nella generalizzazione dei contenuti decisamente negativi del pregiudizio verso il gruppo dei Rom ai Rumeni. Questo fenomeno richiama solo nominalmente il bias denominato *ingroup projection* (Mummendey e Wenzel, 1999), ovvero la tendenza a proiettare le caratteristiche dell'ingroup (e.g., italiani) sulla categoria sovrainclusiva (e.g., europei) che include anche l'outgroup (e.g., tedeschi) ed a ritenerlo dunque più prototipico della categoria sovrainclusiva rispetto all'outgroup.

Abbiamo dunque condotto tre studi, due dei quali esplorativi, per esaminare la sussistenza di tale fenomeno di proiezione di un outgroup su un altro.

Nello specifico, lo Studio Pilota 1 ha esaminato se il *contenuto negativo degli stereotipi* verso i Rom viene proiettato sui Rumeni. Lo Studio Pilota 2 ha valutato la somiglianza tra Rom e Rumeni rispetto ad altri gruppi nazionali e sottogruppi etnici in termini di status e minacciosità, insieme alla possibile *confusione* tra Rom e Rumeni sui *tratti somatici comuni*. Infine, lo Studio Principale ha esaminato il *processo* più generale di *proiezione* del sottogruppo dei Rom sui Rumeni.

Studio Pilota 1

Overview e materiali

Questo studio preliminare aveva lo scopo di verificare l'esistenza di una sovrapposizione nelle caratteristiche stereotipiche attribuite ai Rom e ai Rumeni.

A partecipanti è stato chiesto di valutare se una serie di caratteristiche stereotipiche -- alcune delle quali indicanti status e calore dei gruppi in linea con l'SCM (Fiske et al., 2002), altre messe in evidenza da un pre-test come associate a Rom e/o Rumeni (e.g., illegalità, musicalità, sporcizia, vita condivisa tra uomini e animali, ecc...) -- fossero attribuibili ai gruppi oggetto di indagine. È stato inoltre chiesto di valutare se i due gruppi in questione suscitassero o meno una serie di esperienze emozionali facenti riferimento alle aree dello status sociale (e.g., ammirazione), del calore/minacciosità (paura) e del disgusto, in quanto indicatori del contenuto degli stereotipi verso i due gruppi.

Risultati e discussione

I risultati ottenuti hanno mostrato che a entrambi i gruppi è attribuito scarso interesse all'educazione dei figli alle norme civili ed al benessere dei bambini (anche se risulta più alta la frequenza di risposta per i Rumeni). La maggioranza dei partecipanti ha inoltre ritenuto delinquenti e disonesti sia Rom che Rumeni, associando loro anche scaltrezza e la furbizia. Infine se le condizioni di vita in promiscuità con gli animali sono riconosciute soprattutto ai Rom, un quarto del campione ha reputato tale caratteristica tipica anche dei Rumeni. Tali dati, meramente qualitativi e descrittivi, lasciano dunque pensare che è sul *contenuto negativo degli stereotipi* che si effettua la

sovrapposizione tra Rom e Rumeni. Non avviene lo stesso per l'unico tratto stereotipico positivo associato ai Rom.

Anche le reazioni emozionali suscitate dai due gruppi rivelano sovrapposizione tra Rom e Rumeni: entrambi non suscitano né invidia, né ammirazione, ma senso di minaccia, associato a insicurezza, preoccupazione e paura. In tal senso, possiamo affermare che i contenuti del pregiudizio verso Rom e Rumeni rivelano una tendenza al pregiudizio sprezzante (Fiske et al., 2002), rivolto ai gruppi di status basso e minacciosi.

Studio Pilota 2

Overview e materiali

Se lo Studio Pilota 1 ha messo in luce che sia i Rom, sia i Rumeni sono oggetto di stereotipi dal contenuto sprezzante fornendo evidenze esplorative e di natura qualitativa, lo Studio Pilota 2 ha invece utilizzato misure quantitative per valutare la percezione di tali gruppi in termini di status e minacciosità ed esaminare la possibile confusione tra Rom e Rumeni in virtù di tratti somatici comuni.

I partecipanti hanno valutato lo status relativo di diversi gruppi nazionali (i.e., belgi, rumeni) e sottogruppi etnici (i.e., altoatesini, valloni, fiamminghi, rom) rispetto al gruppo italiano su scala Likert da 1 (*basso*) a 7 (*alto*). Inoltre sono state misurate minacciosità per l'ingroup italiano e percezione di incompatibilità di obiettivi, oltre alle emozioni significative nell'ambito dell'SCM (ammirazione, invidia, paura) suscitate dagli stessi gruppi. Questi giudizi venivano espressi su scala Likert da 1 (*per niente*) a 7 (*moltissimo*). Inoltre, ai partecipanti è stato chiesto di valutare se alcuni tratti somatici fossero tipici dei Rom e dei Rumeni e se i due gruppi potessero essere confusi sulla base delle medesime caratteristiche.

Risultati e discussione

I dati raccolti hanno mostrato che Rom e Rumeni risultano affini quanto a status e livello di minacciosità percepita, ricadendo entrambi nel cluster del pregiudizio sprezzante e deumanizzante previsto dal modello del contenuto degli stereotipi (Fiske et al., 2002). Inoltre, entrambi i gruppi generano potenziale confusione sulla base delle medesime caratteristiche somatiche, ovvero occhi, capelli e pelle scuri.

Studio Principale

Overview e materiali

Lo Studio Principale aveva lo scopo di esaminare se la possibile confusione/percezione indifferenziata tra Rom e Rumeni potesse essere alla base del processo di proiezione del contenuto degli stereotipi dei Rom sui Rumeni. Questo studio ha impiegato un disegno unifattoriale (Rom vs.

Rumeni) *within participants*. Sono state rilevate le seguenti misure: prototipicità e somiglianza tra Rom e Rumeni (e.g., “In che misura un tipico Rom è simile ad un tipico Rumeno?”); sovrapposizione numerica tra i membri dei due gruppi (e.g., “quanti tra i Rom sono anche Rumeni?”); proiezione di un gruppo sull’altro (e.g., “le caratteristiche dei Rom sono sovrapponibili a quelle dei rumeni?”); prototipicità di Rom e Rumeni rispetto al comune gruppo degli esseri umani; percezione di minacciosità; piacevolezza dei gruppi; discriminazione (i.e., apprezzamento verso Rom e Rumeni espresso attraverso un *feeling thermometer* da 0 ° a 100 °C).

Risultati e discussione

I dati raccolti hanno mostrato che i partecipanti ritenevano i Rom un esempio rappresentativo dei Rumeni in misura superiore di quanto non lo erano i Rumeni per i Rom. Inoltre, un Rom tipico veniva ritenuto simile ad un Rumeno tipico in misura superiore di quanto non avveniva per un Rumeno tipico rispetto ad un Rom.

Un dato ancor più interessante, per la nostra ipotesi, è relativo al fatto che i partecipanti hanno identificato i Rom come un sottogruppo dei Rumeni. Inoltre, la maggioranza dei rispondenti ha valutato le caratteristiche dei Rom come sovrapponibili a quelle dei Rumeni. Solo il 28.3% ha affermato che le caratteristiche dei Rumeni sono proiettabili sui Rom. Questa evidenza conferma la nostra ipotesi circa la direzione del processo di proiezione.

Infine, per quando riguarda le percezioni dei gruppi, le evidenze mostrano che i Rom sono percepiti come meno simili a sé, meno piacevoli ed anche meno prototipici del gruppo umano e più minacciosi rispetto ai Rumeni. Infine, è verso i Rom che si registra maggior discriminazione.

Per verificare quali fossero i predittori della discriminazione espressa verso i Rom e corroborare l’ipotesi che questa sia dovuta al supposto processo di proiezione delle caratteristiche negative degli stereotipi verso i Rom sui Rumeni è stata effettuata un’analisi di regressione. Questa analisi ha mostrato che la discriminazione espressa verso i Rumeni è spiegata dalla percezione di sovrapposizione tra i due gruppi, dalla minacciosità e gradimento dei Rom e, soprattutto, dalla discriminazione espressa verso questi ultimi. Dunque, queste evidenze mostrano che il destino dei Rumeni appare legato alle percezioni/valutazioni, negative, che le persone esprimono verso il sottogruppo minoritario dei Rom.

Conclusioni

I dati raccolti dai tre studi sopra illustrati rappresentano, nel complesso, evidenze preliminari in favore dell’esistenza della tendenza a generalizzare i contenuti negativi degli stereotipi espressi verso un outgroup su un altro. Va detto, tuttavia, che si tratta di risultati circoscritti al caso specifico dei due gruppi esaminati. Ulteriori studi sono infatti necessari per determinare quanto il fenomeno in questione sia o meno generalizzabile ad altri outgroup.

Inoltre, vale la pena approfondire ulteriormente la conoscenza del processo sottostante tale tendenza valutando più approfonditamente se si tratta di una semplice proiezione di caratteristiche stereotipiche da un gruppo all'altro ed chiarendo se la concezione più o meno complessa (cfr. Roccas e Brewer, 2002) ed indifferenziata dei gruppi in gioco può avere un ruolo determinante nello spiegare il pregiudizio verso chi è diverso da noi.

Bibliografia

- Albarello, F., Rubini, M. e Palmonari, A. (2009, settembre). *Quando gli altri sono meno umani: Gli effetti del prestigio sociale e della minacciosità intergruppi*. Comunicazione a VIII Congresso di Psicologia Sociale A.I.P., Cagliari, Italia.
- Brown, R. J. (1995). *Prejudice: Its social psychology*. Oxford: Blackwell.
- Fiske, S. T., Cuddy, A. C., Glick, P. e Xu, J., (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 878–902.
- Haslam, N. (2006). Dehumanization: An integrative review. *Personality and Social Psychology Review*, 10, 252–264.
- Haslam, N., Loughnan, S., Kashima, Y., & Bain, P. (2008). Attributing and denying humanness to others. In W. Stroebe, & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 19, pp. 55–85). London: Psychology Press.
- Mummendey, A. e Wenzel, M., (1999). Social discrimination and tolerance in intergroup relations: Reactions to intergroup difference. *Personality and Social Psychology Review*, 3, 158–174.
- Roccas, S., & Brewer, M. (2002). Social identity complexity. *Personality and Social Psychology Review*, 6, 88–106.

NASCONDERE IL PREGIUDIZIO E LA DISCRIMINAZIONE VERSO L'OUTGROUP: LA FUNZIONE STRATEGICA DELL'AMBIVALENZA

F.R. Alparone, Università di Chieti-Pescara

A. Mucchi-Faina, Università di Perugia

A. Aquino, Università di Chieti-Pescara

Introduzione

Negli ultimi decenni lo studio dell'ambivalenza attitudinale ha acquistato importanza crescente nelle ricerche sugli atteggiamenti verso categorie e gruppi sociali ed è stato spesso accostato al pregiudizio, come risultante di tendenze o reazioni competitive nei confronti di un gruppo sociale

stigmatizzato. Questa concezione è alla base dei costrutti di *razzismo avversivo* (Dovidio & Gaertner, 1986), *razzismo ambivalente* (Katz & Hass, 1988), *razzismo moderno* (McConahay, 1986), *razzismo simbolico* (Sears, 1988), *sessismo ambivalente* (Glick & Fiske, 1996) attraverso i quali si guarda all'ambivalenza come una forma mascherata di pregiudizio e si postula una sovrapposizione non ancora confermata a livello empirico (Monteith, 1996). Uno studio recente ha invece evidenziato che l'associazione tra i due costrutti è solo parziale e regolata dal contesto normativo (Alparone, Pagliaro, Pacilli & Mucchi-Faina, under review). La relazione è infatti risultata curvilineare – a U-rovesciata – e moderata dalla norma di correttezza verso il target, suggerendo che l'espressione di ambivalenza rappresenta piuttosto una modalità di regolazione strategica nella manifestazione del pregiudizio. Quando, infatti, il target gode di protezione normativa (ad es. i Greci) la relazione è positiva e l'ambivalenza aumenta di pari passo ai livelli di pregiudizio. Quando invece il target è poco protetto dalle norme sociali (ad es. gli Albanesi) la relazione è curvilineare per cui l'ambivalenza cresce di pari passo fino a livelli moderati di pregiudizio per poi decrescere in favore di un atteggiamento univalente negativo. Pertanto, nei casi in cui la considerazione sociale del target è abbastanza positiva, esprimere ambivalenza – ovvero esprimere contemporaneamente valutazioni positive e negative verso il target -- potrebbe costituire un modo adattivo per accordare due motivazioni sociali contrastanti, ovvero la spinta all'ingroup bias e il rispetto della norma di equità. In altri termini l'espressione di ambivalenza potrebbe rappresentare una sorta di credenziale morale (Monin & Miller, 2001) per manifestare il pregiudizio sincero senza per questo apparire pregiudizievole. Pertanto l'obiettivo del presente studio è stato quello di verificare una funzione adattiva dell'ambivalenza come strategia per nascondere il pregiudizio e la discriminazione verso un gruppo etnico socialmente protetto.

Metodo

Duecentocinque studenti (172 donne, 33 maschi; età media = 20.59; $DS = 3.61$) dell'Università di Chieti, hanno compilato un questionario in forma anonima e sono stati assegnati casualmente ad una di quattro condizioni derivanti da un disegno *between-participants 2* (Condizione: Sperimentale vs Controllo) X 2 (Protezione Normativa del Gruppo-NPG: Alta/Greci vs Bassa/Albanesi).

Adattando il paradigma sperimentale di Monin e Miller (2001) agli scopi della presente ricerca, nella condizione sperimentale ai partecipanti è stata fornita la possibilità di esprimere ambivalenza verso il target prima di completare misure di pregiudizio e discriminazione verso il gruppo stesso. Nella condizione di controllo invece i partecipanti sono stati invitati a completare le misure di pregiudizio e discriminazione senza esprimere precedentemente l'ambivalenza. La manipolazione è stata messa in atto chiedendo ai partecipanti del gruppo sperimentale di compilare una scala di

ambivalenza verso il target composta da 12 item unipolari (6 positivi – ad es., “interesse” – e 6 negativi – ad es., “disistima”) che fanno riferimento sia alla dimensione cognitiva (ad esempio “stima”) sia alla dimensione affettiva (ad esempio “simpatia”).

Il pregiudizio è stato rilevato mediante il *termometro dei sentimenti* (Haddock, Zanna, & Esses, 1993) che misura la reazione individuale ad gruppo target su una scala da 0 (= *molto freddo*) a 100 (= *molto caldo*). Ai partecipanti è stato successivamente chiesto di assegnare al gruppo target una percentuale (da 0 a 100) di un ipotetico fondo regionale destinato a progetti per il miglioramento della qualità di vita delle persone in difficoltà in Abruzzo, sia immigrate sia italiane. In seguito ai partecipanti è stato chiesto di indicare la disponibilità ad incontrare un membro dell’outgroup su un arco temporale da 1 (= *subito*) a 6 (= *mai*) (*Procrastination*; Allport, 1954).

Analisi dei Dati

Per ciascuna variabile dipendente, è stata condotta un’Analisi della Varianza (ANOVA) 2 (*Condizione*: Sperimentale vs Controllo) X 2 (*Protezione Normativa del Gruppo-NPG*: Alta/Greci vs Bassa/Albanesi) e successivamente un confronto ortogonale pianificato tra la condizione Controllo X Alta NPG – nella quale i partecipanti non hanno avuto la possibilità di nascondere il pregiudizio e la discriminazione verso il gruppo protetto tramite l’espressione di ambivalenza – e l’insieme delle altre condizioni.

Risultati e discussione

In linea con le ipotesi, l’ANOVA ha mostrato un effetto significativo della Condizione sul pregiudizio, $F(1, 192) = 4.05$; $p < .05$, confermando che la possibilità di esprimere ambivalenza consente di manifestare successivamente livelli più alti di pregiudizio ($M = 46.78$, $DS = 20.43$) rispetto alla condizione di controllo ($M = 41.15$, $DS = 21.43$).

E’ emerso inoltre un effetto principale della NPG, $F(1, 192) = 6.53$, $p = .01$, indicando maggiori livelli di pregiudizio verso il target poco protetto dalle norme sociali ($M = 47.83$; $DS = 22.30$) rispetto al target più protetto ($M = 40.58$; $DS = 19.48$).

L’interazione non è risultata significativa, $F(1, 192) = 0.26$, n.s, ma, in accordo con le ipotesi, il confronto ortogonale pianificato è risultato invece significativo, $t(192) = -2.98$, $p = .01$. Ciò conferma che i partecipanti hanno espresso livelli significativamente più alti di pregiudizio ($M = 46.75$; $DS = 20.84$) sia quando il target era protetto dalle norme (Greci) e avevano avuto la possibilità di esprimere ambivalenza sia quando il target non era protetto (Albanesi). Quando invece ai partecipanti non era stata fornita la possibilità di esprimere ambivalenza verso un target protetto dalle norme (Greci) essi hanno espresso livelli di pregiudizio significativamente più bassi ($M = 36.69$; $DS = 20.66$).

Rispetto alla discriminazione sono stati riscontrati risultati significativi solo per la misura di *Procrastination*, per la quale è emersa un'interazione significativa, $F(1,182) = 4.12, p < .05$. Un'analisi degli effetti semplici ha confermato che, in linea con le ipotesi, l'effetto della Condizione è significativo solo quando i partecipanti hanno valutato un gruppo protetto dalle norme sociali (Greci; $F(1,182) = 4.42, p < .05$). In questo caso hanno espresso infatti più discriminazione avendo l'opportunità di esprimere ambivalenza ($M = 2.67; DS = 1.91$) rispetto alla condizione di controllo ($M = 1.90; DS = 1.49$). L'effetto della Condizione non è risultato invece significativo quando i partecipanti hanno valutato un gruppo poco protetto dalle norme (Albanesi), $F(1,182) = .78, n.s.$

Il confronto ortogonale pianificato è risultato anche in questo caso significativo, $t(192) = -2.62, p = .01$, mostrando livelli significativamente più alti di discriminazione ($M = 2.71; DS = 1.99$) sia quando il target era protetto dalle norme (Greci) e i partecipanti avevano avuto la possibilità di esprimere ambivalenza sia quando il target era poco protetto (Albanesi). I livelli di discriminazione sono risultati espressi significativamente più bassi ($M = 1.90; DS = 1.49$) nella condizione in cui i partecipanti non avevano avuto la possibilità di esprimere ambivalenza verso un target protetto dalle norme (Greci).

Questi risultati offrono una prima conferma all'ipotesi che l'associazione tra ambivalenza e pregiudizio possa assolvere ad una funzione strategica, poiché consente di giustificare l'espressione del favoritismo per l'ingroup quando l'outgroup è protetto dalla norma di equità e contemporaneamente di tutelare l'immagine di sé come persona non pregiudizievole.

Riferimenti bibliografici

Allport, G.. W. (1954). *The Nature of Prejudice*. Cambridge, MA: Addison-Wesley.

Alparone, F.R., Pagliaro, S., Pacilli, M.G., & Mucchi-Faina, A. (under review). *On the relationship between ambivalence and prejudice: Social and individual moderators*.

Dovidio, J.F., & Gaertner, S. (1986). *Prejudice, Discrimination and Racism*. San Diego, CA: Academic Press.

Glick, P., & Fiske, S.T. (1996). The Ambivalent Sexism Inventory: Differentiating hostile and benevolent sexism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 491-512.

Haddock, G., Zanna, M.P., & Esses, V.M. (1993). Assessing the structure of prejudicial attitudes: The case of attitudes toward homosexuals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1105-1118.

Katz, D., & Hass, R.G. (1988). Racial ambivalence and value conflict: Correlational and priming studies of dual cognitive structures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 893-905.

McConahay, J.B. (1986). Modern racism ambivalence and the Modern Racism Scale. In J.F. Dovidio and S.L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, Discrimination and Racism*. New York: Academic Press.

Monin, B. & Miller, D.T. (2001). Moral credentials and the expression of prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 33-43.

Monteith, M.J. (1996). Contemporary forms of prejudice-related conflict: In search of a nutshell. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 461-473.

Sears, D.O. (1988). Symbolic racism. In P.A. Katz and D.A. Taylor (Eds.), *Eliminating racism: Profiles in controversy* (pp. 53-84). New York: Plenum Press.

AMBIVALENZA E COMPORTAMENTO NEI CONFRONTI DI UN GRUPPO MINORITARIO: IL RUOLO MODERATORE DEL CONTESTO

A. Mucchi-Faina, Università di Perugia

M.G. Pacilli, Università di Perugia

F.R. Alparone, Università di Chieti-Pescara

S. Pagliaro, Università di Chieti-Pescara

A. Mirisola, Istituto per le Tecnologie Didattiche, Consiglio Nazionale delle Ricerche, Palermo

Introduzione

E' ampiamente documentato il fatto che spesso le persone presentano atteggiamenti ambivalenti -- ossia contemporaneamente positivi e negativi -- nei confronti di gruppi e di categorie sociali (e.g., Gaertner & Dovidio, 1986; Bell & Esses, 1997). Sono scarse, tuttavia, le ricerche che hanno esaminato il valore predittivo dell'ambivalenza nei confronti delle intenzioni comportamentali/condotte verso gruppi sociali diversi dal proprio e il modo in cui queste cambiano in relazione a specifici elementi contestuali. Dalla letteratura sull'ambivalenza emergono, infatti, numerose conferme riguardo al fatto che essa sia maggiormente sensibile, rispetto agli atteggiamenti univalenti, a fattori legati al contesto specifico (Carver, Gibbons, Stephan, Glass & Katz, 1979; Hodson, Maio & Esses, 2001). Più in particolare, ricerche precedenti inerenti gli effetti dell'ambivalenza sugli atteggiamenti verso gruppi minoritari hanno rilevato che questi atteggiamenti tendono a estremizzarsi in senso positivo o negativo a seconda delle informazioni presenti nel contesto (Katz, 1981). L'obiettivo del presente studio è stato quello di esaminare la relazione fra ambivalenza verso un gruppo sociale e comportamento di discriminazione verso lo

stesso, considerando il ruolo di alcuni fattori contestuali in questa relazione (informazioni supplementari positive o negative sul gruppo sociale). In questo senso abbiamo cercato di comprendere se l'eventuale effetto di amplificazione del comportamento dipendesse non solo dal livello di ambivalenza (alto vs. basso) ma anche dalla dimensione dell'ambivalenza (affettiva vs. cognitiva) elicitata dal gruppo target.

Metodo

A 188 studenti dell'Università di Perugia (118 femmine; 70 maschi; età media = 19.93, $SD = 2.79$) è stato chiesto di leggere una breve descrizione di un gruppo etnico fittizio di immigrati, i Sakha, e successivamente di esprimere la loro opinione sul gruppo stesso tramite 12 item (tre cognitivi positivi, tre cognitivi negativi, tre affettivi positivi e tre affettivi negativi) su scala Likert a 6 passi (1 = *decisamente no*, 6 = *decisamente sì*). Per il calcolo dell'ambivalenza, sono state conteggiate separatamente le medie per gli item affettivi positivi ($\alpha = .69$), gli item affettivi negativi ($\alpha = .70$), gli item cognitivi positivi ($\alpha = .55$), e gli item cognitivi negativi ($\alpha = .59$). Successivamente, è stata usata la formula per il calcolo dell'ambivalenza proposta da Griffin (Thompson, Zanna, & Griffin, 1995) che tiene in considerazione sia la similarità sia l'intensità delle componenti dell'atteggiamento. Dopo aver espresso l'ambivalenza - affettiva e cognitiva - verso il gruppo, i partecipanti hanno ricevuto delle informazioni supplementari (positive, negative oppure, nella condizione di controllo, nessun tipo di informazione), riguardo al gruppo stesso. Ai partecipanti è stato successivamente chiesto di assegnare al gruppo target una percentuale (da 0 a 100) di un ipotetico fondo regionale destinato a progetti volti al miglioramento della qualità della vita delle persone in difficoltà in Umbria, sia immigrate sia italiane.

Manipulation check

Per accertarsi del fatto che i Sakha fossero percepiti differentemente a seconda dell'informazione supplementare ricevuta, è stato chiesto ai partecipanti di indicare la loro considerazione degli stessi su una scala a 7 passi (da 1 = *amichevoli/cooperativi* a 7 = *ostili/aggressivi*).

Risultati e conclusioni

Manipulation check

E' stata effettuata preliminarmente un'analisi della varianza (ANOVA) con il tipo di informazione supplementare ricevuta (positiva vs. negativa vs. controllo) come fattore fra i partecipanti da cui è emerso un effetto significativo sulla percezione dei Sakha come amichevoli vs. ostili, $F(2,183) = 25.36$, $p < .001$, partial $\eta^2 = .22$). Dall'analisi post-hoc è emerso che nella condizione di informazioni positive ($M = 3.06$, $SE = .15$) i partecipanti hanno percepito i Sakha più favorevolmente dei partecipanti sia nella condizione di controllo ($M = 3.55$, $SE = .18$, $p < .05$) sia

nella condizione di informazioni negative ($M = 4.62$, $SE = .16$, $p < .001$). Anche queste ultime due condizioni sono risultate differenti fra loro ($p < .001$).

Analisi dei dati

Per esaminare se la valenza dell'informazione moderasse l'effetto dell'ambivalenza affettiva sull'amplificazione della discriminazione, abbiamo effettuato una regressione multipla di moderazione (Aiken & West, 1991). L'allocazione del fondo era la variabile dipendente e le dimensioni affettive e cognitive dell'ambivalenza i predittori. Sono stati inclusi, inoltre, come predittori il contrasto positivo (1 informazione supplementare positiva, 0 informazione supplementare negativa, -1 condizione di controllo) e il contrasto negativo (0 informazione supplementare positiva, 1 informazione supplementare negativa, -1 condizione di controllo) (metodo *unweighted effects coding*). Allo step 1 sono stati inseriti tutti i predittori, allo step 2 tutte le interazioni a due vie e allo step 3 le interazioni a tre vie (dimensione affettiva dell'ambivalenza X dimensione cognitiva dell'ambivalenza X contrasto positivo, dimensione affettiva dell'ambivalenza X dimensione cognitiva dell'ambivalenza X contrasto negativo).

Dai risultati è emerso che l'inserimento delle interazioni di primo ordine (secondo step) ha prodotto un significativo aumento della varianza spiegata ($F(5, 168) = 3.36$, $p < .01$). Inoltre, soltanto l'interazione fra la dimensione affettiva dell'ambivalenza e il contrasto positivo ha predetto significativamente l'allocazione dei fondi ($\beta = .28$, $p < .01$). In linea con le nostre ipotesi, le interazioni di secondo ordine (terzo step) hanno significativamente accresciuto la bontà del modello ($F(2, 166) = 6.83$, $p < .01$). Sia l'interazione fra la dimensione affettiva dell'ambivalenza, la dimensione cognitiva dell'ambivalenza e il contrasto positivo, sia l'interazione fra dimensione affettiva dell'ambivalenza, dimensione cognitiva dell'ambivalenza e contrasto negativo sono risultate significative ($\beta = -.36$, $p < .001$ e $.21$, $p < .05$, rispettivamente).

Successivamente, per esaminare l'interazione a tre vie, abbiamo effettuato una slope analysis a partire dalla combinazione fra il livello (alto vs. basso) e la dimensione (cognitiva vs. affettiva) dell'ambivalenza. Da questa analisi è emersa una forte amplificazione della risposta di tipo positivo per i partecipanti con alta ambivalenza affettiva e bassa cognitiva (simple slope = 15.05, $t(165) = 4.10$, $p < .001$). L'amplificazione della risposta in senso positivo non è risultata, invece, significativa per i partecipanti negli altri pattern di ambivalenza.

I partecipanti con alta ambivalenza affettiva e bassa ambivalenza cognitiva hanno mostrato una forte amplificazione della risposta anche in senso negativo (simple slope = -12.51, $t(165) = -2.84$, $p < .001$), mentre questo effetto non è stato rilevato per i partecipanti negli altri pattern di ambivalenza.

Per concludere, così come ipotizzato, l'effetto di amplificazione della risposta è stato trovato soltanto per i partecipanti con alta ambivalenza affettiva e bassa ambivalenza cognitiva sia quando sono state fornite informazioni aggiuntive di tipo positivo (contesto positivo) sia quando sono state aggiunte informazioni di tipo negativo (contesto negativo). L'allocazione del fondo effettuata dai partecipanti che hanno espresso più alta ambivalenza affettiva è risultata pertanto più sensibile ai fattori contestuali (aumentando nel caso di informazioni positive ricevute e diminuendo nel caso di informazioni negative ricevute) rispetto a quella dei partecipanti con alta ambivalenza cognitiva.

Riferimenti bibliografici

Aiken, L. S., & West, S. G. (1991). *Multiple regression: Testing and interpreting interactions*. Newbury Park, CA: Sage.

Bell, D.W., & Esses, V.M. (1997). Ambivalence and response amplification toward Native peoples. *Journal of Applied Social Psychology*, 27, 1063-1084.

Carver, C. S., Glass, D. C., & Katz, I. (1978). Favorable evaluations of blacks and the handicapped. *Journal of Applied Social Psychology*, 8, 97-106.

Gaertner, S.L. & Dovidio, J. (1986). The aversive form of racism. In J. Dovidio e S.L. Gaertner (a cura di), *Prejudice, discrimination and racism* (pp. 61-89). NY: Academic Press.

Hodson, G., Maio, G. R., & Esses, V. M. (2001). The role of attitudinal ambivalence in susceptibility to consensus information. *Basic and Applied Social Psychology*, 23, 197-205.

Katz, I. (1981). *Stigma: A social psychological analysis*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Thompson, M. M., Zanna, M. P., & Griffin, D. W. (1995). Let's not be indifferent about (attitudinal) ambivalence. In *Attitude strength: Antecedents and consequences* (pp. 361-386). Mahwah, NJ: Erlbaum.

LE PERSONE EMPATICHE PERCEPISCONO GLI ALTRI COME “PIÙ UMANI”? EMOZIONI E DISCRIMINAZIONE IMPLICITA IN UN CONTESTO INTERGRUPPI

F.M. Marzano e C.Serino

Dipartimento di Psicologia, Università Aldo Moro, Bari.

Introduzione

L'empatia può essere considerata una esperienza multi-componenziale, in cui si intrecciano emozioni e cognizioni, processi automatici e costruzioni sociali, e che chiama in causa norme,

fenomeni identitari e strategie di confronto tra sé e gli altri (Serino, 2009).

Alcuni ricercatori hanno cercato di ricomporre un quadro teorico che rendesse ragione della complessità del fenomeno, dei processi cognitivi ed emotivi che lo mediano (Marzano, Serino e Epifani, 2009), ma anche delle possibili ricadute operative in termini di miglioramento delle relazioni e riduzione dei conflitti. Le ricerche di Batson e coll. ad esempio (1997), hanno mostrato come chiedere alle persone di “mettersi nei panni di un altro”, di “immaginare come si sente” si rivela una strategia efficace non solo per accrescere l’empatia e la comprensione verso una singola persona in difficoltà, ma anche per migliorare gli atteggiamenti verso il suo gruppo di appartenenza, anche quando il target appartiene a un gruppo fortemente stigmatizzato.

L’esperienza empatica, dunque, si rivela decisiva nella generalizzazione degli effetti di un contatto intergruppi favorevole e nella riduzione del pregiudizio. L’efficacia di questa strategia può tuttavia essere in parte ridotta da fenomeni di conformismo in quanto l’empatia può assumere un carattere normativo, come evidenziano del resto proprio i tanti esperimenti in cui, attraverso specifiche istruzioni, si chiede ai partecipanti di “mettersi nei panni” del target: normatività e desiderabilità sociale, infatti, in certi casi, rappresentano un problema, perché possono rendere meno chiari gli effetti osservati.

Se da un lato dunque le ricerche mostrano che *l’empatia* può risultare funzionale per la riduzione dei bias e dei conflitti intergruppi (Batson, Polycarpou et al., 1997), dall’altro, sembrano meno numerosi gli studi che connettono la dimensione empatica con le forme più implicite della discriminazione, ove desiderabilità sociale e normatività hanno certamente un effetto minore.

In questo quadro, gli studi presentati hanno come obiettivo principale quello di valutare la relazione tra empatia e alcune dimensioni implicite della discriminazione intergruppi, in particolare verso *l’infraumanizzazione*, una forma sottile di discriminazione che corrisponde alla tendenza ad associare emozioni unicamente umane preferenzialmente ai membri dell’ingroup (Leyens et al., 2000) e che negli ultimi anni ha attirato l’attenzione degli psicologi sociali (Albarelli e Rubini, 2008).

Tale processo risulta particolarmente saliente perché come sottolinea Haslam (2007), la pervasività e l’ordinarietà degli esiti della deumanizzazione può essere particolarmente saliente soprattutto nei confronti di alcune categorie sociali (es., malati, persone disabili, ecc...) ed in contesti in cui si assume che la competenza empatica e la relazione d’aiuto abbiano una certa salienza e rappresentino anche l’oggetto di uno specifico percorso formativo.

La ricerca

La ricerca in particolare ha voluto verificare: a) se le emozioni empatiche siano percepite come “tipicamente umane” (Haslam, 2007); b) se le persone “più empatiche” siano meno esposte al fenomeno dell’Infraumanizzazione. A tale scopo, sono stati realizzati due studi, di seguito presentati.

I Studio

Metodo e procedura

Lo studio I ha avuto come obiettivo quello di verificare a) se le emozioni empatiche siano percepite come “tipicamente umane”. A tale scopo, 84 studenti di Medicina iscritti al I anno (età media = 23,6) hanno compilato un questionario in cui si valutava la *unicità umana* (primaria vs. secondaria) di 24 tipi di emozioni opportunamente selezionate. Tali emozioni, in particolare, in parte sono state estratte dalla lista delle emozioni definite da Demoulin (2004) ed in parte scelte *ad hoc*: nella lista di emozioni infatti, sono stati inseriti i sei item dell’empatia così come sono stati suggeriti da Batson e coll. (*comprensione, commozione, compassione, premura, affettuosità, serenità*, 1991, 1997).

Inoltre, ai partecipanti è stato chiesto di valutare, su scala Likert, la *valenza* dei singoli termini emozionali (da 1= “per nulla positiva” a 5= “del tutto positiva”). Ciò ha permesso di utilizzare questo primo lavoro come studio-pilota per lo Studio II, in particolare in riferimento alla definizione delle emozioni utilizzate nella misura di infraumanizzazione.

Risultati

Per entrambe le misure (valenza ed unicità umana) è stata effettuata una Analisi Fattoriale per Componenti Principali attraverso l’ausilio del programma SPSS (V.16).

Per quanto riguarda *l’unicità umana*, la ACP ha estratto di due fattori (emozione primaria/secondaria) che nel complesso spiegano il 55% della varianza totale.

Per quanto riguarda *la valenza*, attraverso l’estrazione di due fattori che nel complesso spiegano il 74,68% della varianza totale, è stato possibile isolare i due poli considerati (emozione a valenza positiva/negativa).

L’utilizzo di questo criterio di analisi dei nostri dati ha consentito a) di confermare l’ipotesi secondo la quale le emozioni empatiche vengono considerate emozioni “tipicamente umane” (tranne *affettuosità*) e b) di individuare le emozioni da sottoporre a valutazione nella misura di infraumanizzazione. Più in particolare, l’ACP ha consentito di escludere - le emozioni che riportavano valori di saturazione sotto una soglia minima (.40), le emozioni a valenza ambigua, ecc. Le emozioni individuate attraverso tale procedura sono state tenute in considerazione nella misura

di infraumanizzazione raccolta nello studio qui di seguito presentato.

II. Lo studio

Metodo e procedura

Per quanto riguarda il II obiettivo, a 129 studenti di Medicina iscritti al I anno (M=54; F=75; età media= 21,9), è stato chiesto di compilare un questionario che includeva una serie di misure, tra cui:

- la versione italiana della BEES (Balanced Emotional Empathy Scale di Meneghini, Sartori, Cunico, 2002). Tale strumento si compone di 30 item a 7 passi (da 1= “per nulla d’accordo” a 7= “del tutto d’accordo”) e consente di ottenere una misura di “*predisposizione empatica*” o di “*empatia disposizionale*”;

- una misura di *infraumanizzazione*. Ai partecipanti è stata sottoposta la lista di emozioni opportunamente pretestata, ed è stato chiesto in che misura il target provi una serie di esperienze emozionali. Il disegno dunque è di tipo quasi sperimentale 2x2, con la misura within, come successivamente illustrato.

Risultati

In una fase preliminare di analisi dei dati si è proceduto con il calcolo degli indici di *infraumanizzazione* seguendo la procedura standard adottata in letteratura. Sono stati dunque calcolati 4 sotto-indici, dati dalla media dei valori di risposta agli item di ciascun set e diversificati in funzione dell’unicità umana delle emozioni considerate (primarie vs secondarie) e del gruppo di appartenenza della persona-stimolo considerata (ingroup vs outgroup). In particolare, sono stati calcolati gli indici relativi ad Emozioni Primarie Ingroup (alpha=.74), Emozioni Primarie Outgroup (alpha=.83), Emozioni Secondarie Ingroup (alpha=.79), Emozioni Secondarie Outgroup (alpha=.77).

Attraverso la procedura di median-split i punteggi dei partecipanti alla scala di empatia sono stati successivamente suddivisi in due gruppi (Alta vs. Bassa Empatia) in funzione del valore di mediana (3.84). Sono state quindi considerate le differenze tra le medie dei punteggi relativi agli indici di *infraumanizzazione* in funzione dell’Empatia (Alta vs. Bassa). Il confronto tra le medie ha messo in luce:

a) come le persone più empatiche in generale mostrano una maggiore tendenza a riconoscere al target (ingroup e outgroup) una sensibilità emozionale, e non solo in termini di emozioni primarie ($t=2.23$, $DS=.53$, $p<.05$) ma anche in riferimento alle emozioni secondarie ($t=2.19$, $DS=.63$, $p<.05$);

b) a differenza di quanto mostra la letteratura sull'infraumanizzazione, inoltre, i partecipanti che hanno riportato punteggi più elevati alla scala di empatia non riportano alcuna differenza significativa nelle due attribuzioni, mostrando come le persone più empatiche tendano ad attribuire alla stessa stregua le emozioni secondarie sia a membri del proprio gruppo che all'outgroup (5.97 vs. 5.89, ns.).

Conclusioni

La ricerca ha avuto come obiettivo principale quello di poter verificare se *l'empatia* intesa come una specifica competenza emozionale possa risultare funzionale per la riduzione dei bias e dei conflitti intergruppi anche rispetto a forme più implicite della discriminazione (dove desiderabilità sociale e normatività hanno un ruolo minoritario) e, più in generale, di verificare se l'empatia potrebbe rappresentare uno strumento di cambiamento di atteggiamenti verso gruppi diversi e/o discriminati, agendo anche verso gli aspetti più sottili e meno consapevoli della discriminazione intergruppi.

Nei due studi qui presentati l'empatia viene messa al centro dell'attenzione: innanzitutto come esperienza che chiama in causa emozioni "propriamente umane", e secondo come dimensione che riduce alcuni aspetti sottili della discriminazione intergruppi, in quanto porta a riconoscere anche nei membri dell'outgroup la capacità di provare emozioni propriamente umane.

In sostanza le persone più empatiche sembrano meno esposte al fenomeno dell'infraumanizzazione, un fenomeno comparativo e per lo più implicito, che porta gli individui, in maniera inconsapevole, a considerare il gruppo esterno come meno umano del proprio.

In questo senso, l'empatia potrebbe rivelarsi una strategia efficace nella riduzione del pregiudizio e sortire effetti positivi anche verso gli aspetti meno consapevoli della discriminazione intergruppi.

EFFETTI PARADOSSALI DEGLI OSTACOLI ALL'EMPATIA, ALLA VICINANZA EMOTIVA E AL COMPORTAMENTO D'AIUTO: IL REATO CHE FA LA DIFFERENZA

G. Pantaleo, C. Veneziani, & A. Rossi

Università San Raffaele - Milano

La teoria delle emozioni paradossali di Brehm (1999; Brehm & Miron 2006; v. anche Miron & Pantaleo 2010) sostiene che l'intensità di un'emozione varia in funzione degli ostacoli (*deterrenti*) che vi si contrappongono. In presenza di un deterrente non troppo elevato l'intensità dell'emozione tenderà ad adattarsi (aumenterà all'aumentare del deterrente e viceversa). Oltre una soglia critica (deterrente eccessivamente elevato), invece, essa si ridurrà drasticamente. L'empatia viene da molti considerata un'emozione vicaria (e.g. Batson 2008; Hoffmann 2000), in cui è insita una forte componente motivazionale derivante dall'*arousal empatico* (e.g. Batson 2008; deWaal 2008; Decety & Meyer 2008). Proponiamo, pertanto, che anche l'intensità della risposta empatica, al pari di quella di altre emozioni/stati motivazionali (Brehm 1999; Brehm, Miron & Miller 2009; per una rassegna: Miron & Pantaleo 2010) debba variare secondo l'andamento previsto dalla teoria dell'intensità delle emozioni. Anche le risposte collegate alla reazione empatica (nel nostro caso: "vicinanza emotiva" e "tendenza ad aiutare") dovrebbero sostanzialmente seguire lo stesso andamento.

Prevediamo, quindi, che l'intensità dell'empatia provata nei confronti di una persona o di un gruppo (*target*) risulterà elevata al momento dell'elicitazione della risposta (sempre in proporzione all'importanza delle ragioni per provare empatia), si ridurrà in presenza di un piccolo ostacolo (*deterrente*), aumenterà nuovamente in presenza di un ostacolo maggiore e crollerà, infine, in presenza di un ostacolo troppo grande perché l'organismo mobiliti le risorse energetiche necessarie per superare tale impedimento (Brehm 1999). Lo stesso vale per l'intensità delle risposte collegate alla reazione empatica (vicinanza emotiva e comportamento d'aiuto). In proposito è importante notare che l'intensità di queste risposte (di natura emotivo/motivazionale) dovrebbe venire modulata dai deterrenti *nonostante* il fatto che, secondo la teoria, l'importanza delle ragioni che hanno istigato la risposta empatica dovrebbe invece rimanere invariata. In altre parole, il deterrente modificherà l'effettiva risposta empatica in maniera paradossale, nonostante il fatto che una persona continui ad avvertire che il target necessita effettivamente di essere aiutato, vale a dire nonostante il fatto che chi si appresta ad aiutare continui a percepire, anche solo implicitamente, l'*importanza* di prestare aiuto (elemento, questo, originariamente alla base della reazione empatica).

L'esperimento che presentiamo estende il dominio di applicazione della teoria delle emozioni paradossali, sottoponendo a verifica empirica l'ipotesi che anche empatia, vicinanza emotiva e tendenza all'aiuto – al pari di altri stati emotivi/motivazionali – varieranno al variare degli ostacoli (*deterrenti*) incontrati da chi presta aiuto. E dimostrando che tra il dire e il fare...c'è di mezzo il deterrente.

Panoramica dell'esperimento. La procedura prevedeva di ammettere all'esperimento solo cittadini italiani che, dopo aver letto in un quotidiano un brano dal contenuto xenofobo, si dichiaravano intenzionati ad aiutare un *target* di extracomunitari a difendersi dagli attacchi mossi loro attraverso la testata giornalistica (insulti, inviti a lasciare il Paese ecc.). L'intensità della reazione empatica (e delle reazioni ad essa connesse: vicinanza emotiva e tendenza all'aiuto) veniva misurata subito dopo la lettura del brano. Il deterrente all'empatia che i partecipanti provavano nei confronti del target extracomunitario veniva quindi manipolato facendo loro credere che, negli ultimi anni, gli extracomunitari presenti sul territorio italiano avessero commesso reati di "lieve" vs. "moderata" vs. "elevata" gravità (vs. nessun riferimento ai reati nella condizione di controllo – l'assegnazione alle condizioni avveniva per randomizzazione, in un disegno di tipo *between*). Dopo l'introduzione del deterrente veniva nuovamente misurata nei partecipanti l'intensità di empatia, vicinanza emotiva e tendenza all'aiuto. La variazione nell'intensità dei tre tipi di risposta è stata ottenuta mettendo a confronto il primo set di risposte (pre-manipolazione) con il secondo (post-manipolazione).

METODO

Partecipanti, disegno e procedura. Hanno partecipato all'esperimento 108 abitanti di una cittadina lombarda, tutti di nazionalità italiana (M = 51, F = 57; età media: 43 anni, d.s. 13.54), scelti da un insieme più ampio di persone sulla base dell'intenzione dichiarata di aiutare un target di cittadini extracomunitari in difficoltà.. I partecipanti sono stati contattati singolarmente da una sperimentatrice cieca alle condizioni sperimentali. La risposta empatica è stata indotta facendo leggere a ciascun partecipante uno stralcio da un comunicato stampa (fittizio) che conteneva un forte attacco agli extracomunitari (insulti e inviti a lasciare il Paese). Con l'ausilio di un questionario, la sperimentatrice chiedeva quindi ai partecipanti in che misura ritenessero che gli extracomunitari andassero aiutati a difendersi da quel tipo di discorsi (risposte lungo una scala bipolare: "...per nulla, vanno lasciati a se stessi" vs. "...assolutamente, vanno aiutati a difendersi"). Venivano ammessi all'esperimento solo partecipanti intenzionati a prestare aiuto.

Misurazioni pre-manipolazione. Poco prima dell'introduzione del deterrente venivano misurate, nei confronti del target extracomunitario, (1) *empatia* (scala analogica bipolare – es. di item utilizzati: "In questo momento mi sento...": risposte da "...estremamente *indifferente* agli extracomunitari" a "... estremamente *toccato* dagli extracomunitari"; "...estremamente *distaccato* dagli extracomunitari" a "...estremamente *coinvolto* dagli extracomunitari" ecc., alpha pre-

manipolazione = .98), (2) *vicinanza emotiva* (rilevata attraverso un particolare adattamento della scala grafica di “sovrapposizione sé/altro” – qui trasformata in “sovrapposizione sé/extracomunitari” – cfr. Aron et al. 1992; Schubert & Otten 2002) e (3) *tendenza all’aiuto* (scala analogica unipolare da “per nulla” a “moltissimo” – es. di item: “Quanto pensi che gli extracomunitari dovrebbero davvero essere aiutati?”; “Se ne avessi l’occasione concreta, ora quanto te la sentiresti di difendere i diritti degli extracomunitari?” ecc., alpha pre-manipolazione = .96).

Manipolazione del deterrente. La forza del deterrente veniva manipolata facendo credere ai partecipanti (tutti inizialmente intenzionati a prestare aiuto) che gli *extracomunitari* in Italia avessero commesso, negli ultimi 3 anni, circa il 15% di crimini in più degli italiani e che tali reati fossero *poco* vs. *mediamente* vs. *estremamente* gravi (vs. controllo = nessun riferimento ai reati). Questi livelli corrispondono a un deterrente piccolo vs. medio vs. elevato. La falsa informazione veniva fornita ai partecipanti presentando loro uno stralcio (sempre fittizio) di una notizia tratta da un importante quotidiano nazionale. Il testo, corredato da un (fasullo) grafico ISTAT, era identico in ciascuna condizione sperimentale, tranne per il fatto che i reati cui faceva riferimento venivano etichettati come “poco” vs. “mediamente” vs. “estremamente” gravi.

Misurazioni post-manipolazione. Dopo l’introduzione del deterrente, avvalendosi degli stessi materiali, veniva nuovamente misurata l’intensità di empatia (alpha post-manipolazione = .99), vicinanza emotiva (scala grafica) e tendenza ad aiutare (alpha post-manipolazione = .97) il target extracomunitario.

RISULTATI

Impatto del deterrente sulle variabili dipendenti. L’impatto del deterrente sulle misure dipendenti dovrebbe seguire un andamento cubico, vale a dire (nella sequenza “controllo” vs. “deterrente basso” vs. “deterrente medio” vs. “deterrente elevato”) si dovrebbero riscontrare valori d’intensità elevati nelle condizioni di controllo e con deterrente medio, e valori ridotti nelle condizioni con deterrente basso o eccessivo. Per cogliere il cambiamento atteso nell’intensità di ciascuna delle risposte fornite dai partecipanti prima e dopo l’introduzione del deterrente (empatia, vicinanza emotiva e tendenza all’aiuto), è stato calcolato un indice di variazione. L’indice è stato ottenuto sottraendo le risposte ottenute *prima* dell’introduzione del deterrente, da quelle ottenute *dopo*. Pertanto, valori positivi indicano un *incremento* nell’intensità della risposta; valori negativi un *decremento*.

Esattamente come previsto empatia, vicinanza emotiva e tendenza all'aiuto sono risultate elevate nelle condizioni di controllo e con deterrente medio, minime nelle condizioni con deterrente basso o elevato. Il trend cubico (contrasto polinomiale, pesi: +1, -1, +1, -1, v. Rosenthal & Rosnow 1985; Wilkinson & *The Task Force on Statistical Inference*, 1999) risulta statisticamente significativo per ciascuna delle tre variabili considerate ($t_s > 3.44$; $p_s < .001$). Allo stesso modo risulta significativo anche ciascuno dei segmenti (*leg*) che compongono il trend cubico, in ciascuno dei tre indici considerati (t_s compresi tra 1.91 e 4.77; p_s compresi tra $p \leq .03$ e $p < .001$). I risultati sono riportati in Tabella e Figura 1.

TABELLA 1: *Variazioni nell'intensità di empatia, vicinanza emotiva e tendenza ad aiutare il target (cittadini extracomunitari) in funzione dell'entità del deterrente (gravità del reato loro attribuito).*

Gravità del reato attribuito agli extracomunitari				
	Controllo	Poco grave	Mediamente grave	Molto grave
Indici di variazione				
Empatia	.10 _a	-.52 _b	.34 _a	-.59 _b
Vicinanza emotiva	.00 _a	-.38 _b	.00 _a	-.52 _b
Tendenza all'aiuto	.01 _a	-.60 _b	.26 _a	-.46 _b
<i>N</i>	(25)	(26)	(28)	(29)

Note: L'indice di variazione si ottiene sottraendo le risposte fornite prima dell'introduzione del deterrente (gravità del reato) da quelle fornite dopo la sua introduzione. Pertanto, valori positivi rappresentano un *incremento* nell'intensità di empatia, vicinanza emotiva e tendenza all'aiuto; valori negativi un *decremento*. All'interno di una stessa riga, medie con al pedice lettere diverse differiscono fra loro con $p_s \leq .03$. I valori di *N* rappresentano la numerosità campionaria all'interno di ciascuna condizione.

Legame fra empatia, vicinanza emotiva e tendenza all'aiuto (correlazioni, correlazione parziale e regressione *stepwise*). Dalle misurazioni effettuate prima dell'introduzione del deterrente (*baseline*) si evince che: (a) i livelli di empatia risultano fortemente correlati alla tendenza ad aiutare, $r(108) = .82$, $p < .001$, mentre (b) empatia e vicinanza emotiva (sovrapposizione sé / altro)

($r(108) = .54, p < .001$) e (c) vicinanza emotiva e tendenza all'aiuto ($r(108) = .52, p < .001$) risultano fra loro correlate in misura minore. Questo risultato attesta che mentre empatia e tendenza all'aiuto condividono oltre il 65% della varianza, vicinanza emotiva e tendenza all'aiuto condividono meno del 27% della varianza. Inoltre, dall'analisi si evince anche che empatia e vicinanza emotiva condividono (soltanto) circa il 30 % della varianza. La correlazione parziale fra empatia e tendenza all'aiuto, ottenuta controllando gli effetti della vicinanza emotiva, risulta pari a .77, $p < .001$. Pertanto, a differenza di quanto sostengono Cialdini e colleghi (e.g. Cialdini et al. 1997; Maner et al. 2002; Neuberg et al. 1997), e in linea con quanto invece sostengono Batson e colleghi (e.g. Batson 1997; Batson et al. 1997), questi risultati illustrano che l'empatia provata nei confronti del target extracomunitario, perlomeno nel nostro studio, non può essere spiegata in termini di sovrapposizione sé/altro. Un'analisi della regressione (*stepwise regression*) conferma il ragionamento. Introducendo, in un modello volto a prevedere i punteggi di tendenza all'aiuto sulla (sola) base dell'empatia (*step 1*), la vicinanza emotiva come secondo predittore (*step 2*), si ottiene un incremento pari a .01 nel valore del coefficiente di determinazione, $F\text{-change}(1, 105) = .76, p = .076$. Ancora una volta, la sovrapposizione sé/altro – pur se collegata alla tendenza all'aiuto – non sembra spiegare in maniera soddisfacente la relazione fra empatia e tendenza all'aiuto.

Impatto del deterrente sulla tendenza all'aiuto per tramite di empatia e vicinanza emotiva.

Infine, un'analisi della mediazione multipla condotta con la tecnica del *bootstrap* (Preacher & Hays 2008) dimostra che empatia e vicinanza emotiva mediano completamente gli effetti della manipolazione (*dummy coding* deterrente: det. basso e det. eccessivo = 0; controllo e det. medio = 1) sulla tendenza all'aiuto (*path* deterrente-empatia: $B = .78, p < .001$; *path* empatia-tendenza all'aiuto: $B = .56, p < .001$; *path* deterrente-vicinanza emotiva: $B = .45, p < .001$; *path* vicinanza emotiva-tendenza all'aiuto: $B = .52, p < .001$; intervalli di confidenza per gli effetti: empatia $.21 < CI\ 95\% < .74$; vicinanza emotiva $.09 < CI\ 95\% < .45$) e che non c'è differenza fra le due variabili mediatrici nella misura in cui ciascuna media l'effetto (contrasto fra mediatori $-.05 < CI\ 95\% < .54$). La significatività degli effetti indiretti, unita alla presenza di una mediazione completa (*path* deterrente-tendenza all'aiuto prima dell'introduzione dei mediatori = .66, $p < .001$; *path* deterrente-tendenza all'aiuto dopo l'introduzione dei mediatori = .02, *n.s.*), attesta che al variare dell'intensità del deterrente (in funzione della manipolazione sperimentale) si verificano variazioni (incrementi/decrementi) corrispondenti nell'intensità di empatia e vicinanza emotiva e, per loro tramite, anche nella tendenza ad aiutare il target extracomunitario.

CONCLUSIONI E PROSPETTIVE FUTURE

Il dato notevole di questo esperimento, condotto in un contesto intergruppi, è che gli ostacoli all'empatia, alla vicinanza emotiva e al comportamento d'aiuto paiono esercitare un ruolo paradossale aumentando o diminuendo sistematicamente la disposizione all'aiuto anche in partecipanti che, all'inizio dell'esperimento, si erano dichiarati disposti a prestare aiuto. L'effetto è paradossale perché ostacoli di una certa entità *accentuano*, anziché ridurre, la motivazione ad aiutare, la vicinanza emotiva e l'empatia. Per contro, sempre altrettanto paradossalmente, ostacoli minori *diminuiscono* l'intensità di queste variabili, anziché aumentarla. Questo avviene anche se l'effettivo stato di bisogno di chi presta aiuto rimane invariato e *nonostante* l'iniziale propensione ad aiutare. Inoltre, la coerenza di questi risultati è a nostro avviso particolarmente interessante anche perché, assieme ai risultati di numerosi altri studi (per una rassegna: Miron e Pantaleo 2010), suggerisce che l'effetto paradossale del deterrente non può essere ignorato.

Gli effetti documentati dei deterrenti sugli stati emotivi e motivazionali aprono nuove e molteplici possibilità di ricerca ed intervento. Per esempio, se è vero che "l'empatia è l'altra faccia del pregiudizio" (Graziano e Habashi 2010), allora i deterrenti costituiscono necessariamente importanti fattori di moderazione del pregiudizio sociale. Questo perché, nella vita di tutti i giorni, qualsiasi iniziativa, gesto o azione di natura *pro- o antisociale* va quasi sempre incontro a ostacoli, impedimenti, resistenze ecc. (sia *interni* che *esterni* all'individuo o al gruppo). Ma anche perché attraverso l'impiego sapiente di un set appropriato di "deterrenti" (per es. nelle notizie veicolate dai mezzi di comunicazione di massa in ambito sociale, politico, durante una campagna elettorale ecc.; nelle informazioni che si trasmettono a un paziente, a un collaboratore ecc.) dovrebbe divenire possibile modulare non solo i livelli di empatia, di gradimento e di sostegno a un target ma anche, più in generale, l'intensità di altre risposte emotivo-motivazionali elicitate dalla situazione. Come, ad esempio, l'intensità delle risposte emotive e motivazionali nei confronti di specifici oggetti di pregiudizio (individui o gruppi) – nel nostro caso, i cittadini extracomunitari.

Ad oggi sono stati condotti diversi esperimenti sull'impatto dei deterrenti – per esempio, in tema di ostacoli alla motivazione sociale (per una rassegna: Gendolla & Wright 2005), alle emozioni (e.g. Brehm 1999; Brehm & Brummett 1998; Brehm & Miron 2006; Brehm et al. 2008, 2009; Miron & Brehm 2010, in press; Miron et al. 2007, 2008, 2009; Pantaleo & Barone 2009; Pantaleo & D'Andria, 2009; Silvia & Brehm 2001), in tema di resistenza all'influenza sociale (Fuegen & Brehm 2004), di disforia e depressione (Brinkmann & Gendolla 2008), di intenzioni (Pantaleo et al. 2008), pregiudizio (Miron et al. 2010), empatia (a livello intergruppi: questo studio; a livello interpersonale: Rossi et al. 2010) e, non ultimo, rispetto alle variazioni paradossali indotte dai deterrenti nei livelli di identificazione sociale con un *ingroup* (Miano et al. 2010). Riteniamo

che gli studi fino ad ora ispirati dalla teoria dell'intensità delle emozioni (Brehm 1999; per una rassegna: Miron e Pantaleo 2010) rappresentino solo una piccola parte delle possibilità di ricerca e di intervento che attualmente si offrono in questo ambito. In proposito, vorremmo concludere con una frase scritta qualche anno fa da Wright e Franklin (2004, p. 187) a proposito della teoria dell'intensità della motivazione di Brehm e Self (1989): “...*One of the wonderful things of well-formulated theories, is that they can lead you conceptually and empirically to places that you never intended to go*”. Siamo convinti che questa osservazione si applichi particolarmente bene anche alla teoria dell'intensità delle emozioni. Gli effetti paradossali riscontrati nell'ambito della motivazione e delle emozioni si lasciano infatti elegantemente spiegare da due teorie di ampio respiro, grande inventiva e pregevole utilità che, recentemente, sono state esplicitamente collocate fra le “gemme nascoste” della psicologia sociale (v. Wright 2010, in press).

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Aron, A., Aron, E.N., Tudor, M., & Nelson, G. (1991). Close relationships as including other in the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 241-253.
- Batson, C.D. (1997). Self-other merging and the empathy-altruism hypothesis: Reply to Neuberg et al. (1997). *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 517-522.
- Batson, C.D. (2008). *Empathy-induced altruistic motivation*. Paper presented at the Inaugural Herzliya Symposium on “Prosocial Motives, Emotions, and Behavior”, Herzliya, Israel, March 24-27.
- Batson, C.D., Sager, K., Garst, E., Kang, M., Rubchinsky, K., & Dawson, K. (1997). Is empathy-induced helping due to self-other merging? *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 517-522.
- Brehm, J. W., & Self, E.A. (1989). The intensity of motivation. *Annual Review of Psychology*, 40, 109-131.
- Brehm, J.W. (1999). The intensity of emotion. *Personality and Social Psychological Review*, 3, 2-22.
- Brehm, J.W., & Brummett, B.H. (1998). The emotional control of behavior. In M. Kofta, G. Weary, & G. Sedek (Eds.), *Personal control in action* (pp. 133-154). New York: Plenum.
- Brehm, J.W., & Miron, A.M. (2006). Can the simultaneous experience of opposing emotions really occur? *Motivation and Emotion*, 30, 13-30.
- Brehm, J.W., Brummett, B.H., & Harvey, L. (1999). Paradoxical sadness. *Motivation and Emotion*, 23, 31-44.
- Brehm, J.W., Miron, A.M., & Miller, K. (2009). Affect as a motivational state, *Cognition and Emotion*, 23, 1069-1089.
- Brinkmann, K., & Gendolla, G.H.E. (2008). Does depression interfere with effort mobilization? Effects of dysphoria and task difficulty on cardiovascular response. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94, 146-157.

- Cialdini, R.B., Brown, S.L., Lewis, B.P., Luce, C., & Neuberg, S.L. (1997). Reinterpreting the empathy-altruism relationship: When one into one equals oneness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 481-494.
- Decety, J., & Meyer, M. (2008). From emotion resonance to empathic understanding: A social developmental neuroscience account. *Development and Psychopathology*, 20, 1053-1080.
- deWaal, F.B.M. (2008). Putting altruism back into altruism: The evolution of empathy. *Annual Review of Psychology*, 59, 279-300.
- Fuegen, K., & Brehm, J.W. (2004). The intensity of affect and resistance to social influence. In E.S. Knowles & J.A Linn (Eds.), *Resistance and persuasion* (pp. 39-63). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Gendolla, G.H.E., & Wright, R.A. (2005). Motivation in social settings: Studies of effort-related cardiovascular arousal. In J. P. Forgas, K. Williams, & B. von Hippel (Eds.), *Social motivation: Conscious and nonconscious processes*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Graziano, W., & Habashi (2010). Motivational processes underlying both prejudice and helping. *Personality and Social Psychology Review*, 14 (3), 313-331 .
- Hoffman, M.L. (2000). *Empathy and moral development. Implications for caring and justice*. Cambridge, Cambridge University Press (trad. it., 2008, *Empatia e sviluppo morale*. Bologna: Il Mulino).
- Maner, J.K., Luce, C.L., Neuberg, S.L., Cialdini, R.B., Brown, S., & Sagarin, B.J. (2002). The effects of perspective-taking on helping: Still no evidence for altruism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 1601-1610.
- Miano, S., Pantaleo, G., D'Andria, F., & Barone (2010). *Gli effetti paradossali degli ostacoli all'identificazione sociale: il sacrificio che fa la differenza*. Atti del X Congresso Nazionale AIP - Sezione di Psicologia Sociale, Torino, 14-16 settembre.
- Miron, A.M., & Brehm, J.W. (2010 – in press). The theory of emotional intensity and its cardiovascular implications for emotional states. In R. A. Wright and G. H. E. Gendolla (Eds.), *Motivation perspectives on effort-related cardiovascular response*. Washington, DC: APA.
- Miron, A. & Pantaleo, G. (2010). *The paradoxical effect of deterrence on emotional intensity: Why less can be better than more*. Manuscript submitted for publication.
- Miron, A.M., Brummett, B.H., Ruggles, R. & Brehm, J.W. (2008). Detering anger and anger-motivated behaviors, *Basic and Applied Social Psychology*, 30, 326-338.
- Miron, A.M., Ferguson, M.A., & Peterson, A. (2010), *Difficulty of refusal to assist the outgroup nonmonotonically affects prejudice intensity*, Manuscript under review, University of Wisconsin Oshkosh.
- Miron, A.M., Knepfel, D., & Parkinson, S. K. (2009), The surprising effect of partner flaws and qualities on romantic affect, *Motivation and Emotion*, 33, 261-276.
- Miron, A.M., Parkinson, S.K., & Brehm, J.W. (2007). Does happiness have a motivational function? *Cognition and Emotion*, 21, 248-267.
- Neuberg, S.L., Cialdini, R.B., Brown, S.L., Luce, C., Sagarin, B.J., & Lewis, B.P. (1997). Does empathy lead to anything more than superficial helping? Comment on Bateson et al. (1997). *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 510-516.
- Pantaleo, G., & D'Andria, F. (2009). *Self-esteem as a deterrent to experimentally-induced death-related anxiety*. Unpublished manuscript, San Raffaele University of Milan, Italy.

- Pantaleo, G., & Barone, C. (2009). *The communication of a fictitious cardiovascular risk and its paradoxical effects on attraction, intention to eat, interest and other chocolate-related feelings and emotions*. Unpublished manuscript, San Raffaele University of Milan, Italy.
- Pantaleo, G., Rossi, A., Veneziani, C., Mondini, D., & Selvaggio, F. (2008). *On the intensity of intentions: the paradoxical role of "deterrents."* Presentation given at the Department of Psychology Colloquium, University of Geneva, Switzerland.
- Preacher, K.J., & Hays, A.F. (2008). Asymptotic and resampling strategies for assessing and comparing indirect effects in multiple mediator models. *Behavior Research Methods*, 40, 879-891.
- Rosenthal, R., & Rosnow, R. L. (1985). *Contrast analysis*. New York: Cambridge University Press.
- Rossi, A., Veneziani, C., Miano, S., D'Andria, F., & Barone, C. (2010). *Gli effetti paradossali della facilità di prestare aiuto sull'assunzione di prospettiva, l'empatia e la volontà di aiutare: 30 e-mail in due giorni fanno la differenza*. Atti del X Congresso Nazionale AIP - Sezione di Psicologia Sociale, Torino, 14-16 settembre.
- Schubert, T., & Otten, S. (2002). Overlaps of the self, ingroup, and outgroup: Pictorial measures of self-categorization. *Self & Identity*, 1 (4), 535-576.
- Silvia, P. J., & Brehm, J. W. (2001). Exploring alternative deterrents to emotional intensity: Anticipated happiness, distraction, and sadness. *Cognition and Emotion*, 15, 575-592.
- Wilkinson, L., & The Task Force on Statistical Inference (1999). Statistical methods in psychology journals. *American Psychologist*, 54, 594-604.
- Wright, R.A. (2010 - in press). Motivational when motivational wasn't cool. In: R.M. Arkin (Ed.), *Most underappreciated: Fifty of the most prominent social psychologists talk about hidden gems*. Oxford: Oxford University Press.
- Wright, R.A., & Franklin, J. (2004). Ability perception determinants of effort-related cardiovascular response: Mood, optimism, and performance resources. In R.A. Wright, J. Greenberg, & S.S. Brehm (Eds.), *Motivational analyses of social behavior: Building on Jack Brehm's contributions to psychology* (pp. 187-204). Mahwah, NJ: Erlbaum.

(segue figura)

Figura 1: Variazioni nell'intensità di empatia, vicinanza emotiva e tendenza ad aiutare il target (cittadini extracomunitari) in funzione dell'entità del deterrente (gravità del reato loro attribuito). L'indice di variazione si ottiene sottraendo le risposte fornite *prima* dell'introduzione del deterrente da quelle fornite *dopo* la sua introduzione. Pertanto, valori positivi rappresentano un *incremento* nell'intensità di empatia, vicinanza emotiva e tendenza all'aiuto; valori negativi un *decremento*.

