

Pregiudizio e differenze individuali

Proponente: A. Voci

Discussant: R. Trentin

Contributi:

1. M. Hewstone: Individual Differences and Prejudice: Evidence from studies of direct and extended contact
2. L. Vezzali, D. Giovannini, C. Cantelli: Contatto intergruppi, orientamento alla dominanza sociale e secondary transfer effect
3. G. Pica, M. Giacomantonio, A. Pierro: Focus regolatori e bias inter-gruppi
4. A. Voci: Antecedenti del pregiudizio: La dinamica tra orientamenti religiosi e tendenze antidemocratiche

INDIVIDUAL DIFFERENCES AND PREJUDICE: EVIDENCE FROM STUDIES OF DIRECT AND EXTENDED CONTACT

M. Hewstone

University of Oxford

Although there is an extensive literature of over 500 studies on intergroup contact (Pettigrew & Tropp, 2006), the role of individual difference variables has been relatively neglected. This paper reports a series of studies investigating whether, and if so how, several individual difference variables impact on the relationship between forms of contact and outgroup attitudes. Specifically, studies of direct, face-to-face contact (especially number of outgroup friendships) show no effect of bias in response style (socially desirable responding; SDR), but consistent effects of ‘big 5’ variables (agreeableness, openness to experience, extroversion) and also social dominance orientation (SDO) on contact itself, mediators of contact (e.g., intergroup anxiety), and outgroup attitudes. Studies of extended contact also show effects of individual differences, specifically moderating effects of public self-consciousness and, especially, tendency towards social comparison.

CONTATTO INTERGRUPPI, ORIENTAMENTO ALLA DOMINANZA SOCIALE E SECONDARY TRANSFER EFFECT

L. Vezzali, D. Giovannini, C. Cantelli

Università di Modena e Reggio Emilia

Secondo l'ipotesi del contatto, l'incontro cooperativo tra membri di gruppi diversi può migliorare le relazioni intergruppi (Allport, 1954). Nonostante le numerose evidenze empiriche (si veda Brown & Hewstone, 2005; Pettigrew & Tropp, 2006), la formulazione originaria dell'ipotesi del contatto presenta alcuni limiti (Pettigrew, 1998), concernenti innanzitutto la necessità di chiarire i processi sottostanti gli effetti del contatto. A questo proposito, la ricerca sviluppata in questi ultimi anni indica che uno dei meccanismi chiave per la riduzione del pregiudizio è costituito dalle emozioni intergruppi. In particolare, due emozioni, ansia ed empatia intergruppi, si sono dimostrate particolarmente rilevanti per spiegare gli effetti del contatto sulla riduzione del pregiudizio. Vi sono numerose evidenze empiriche che dimostrano che queste due emozioni spiegano perché il contatto migliora le relazioni tra membri di gruppi diversi (per una meta-analisi, si veda Pettigrew & Tropp, 2008). Nel contesto italiano, Capozza e collaboratori (Capozza, Vezzali, Trifiletti, Falvo, & Favara, 2010) hanno rilevato che il contatto cooperativo sul lavoro tra Italiani e immigrati migliora gli atteggiamenti intergruppi riducendo l'ansia e aumentando l'empatia provata per gli immigrati, sia all'interno sia all'esterno della situazione di contatto. Vezzali e collaboratori (Vezzali, Giovannini, & Capozza, in stampa) hanno inoltre dimostrato, considerando studenti sia italiani sia immigrati, che ansia ed empatia hanno effetti causali e mediano longitudinalmente gli effetti di quantità e qualità di contatto sulla valutazione e sugli stereotipi intergruppi.

Un altro limite dell'ipotesi del contatto riguarda la generalizzazione degli effetti dell'incontro cooperativo tra membri di ingroup e outgroup. In particolare, non è chiaro se gli effetti del contatto con membri di un outgroup si estendano anche a membri di outgroup diversi non coinvolti nell'esperienza di contatto, fenomeno questo che viene definito *secondary transfer effect* (Pettigrew, 2009). Nonostante le scarse ricerche che hanno indagato il *secondary transfer effect*, i risultati emersi sembrano sostenere la presenza di tale tipo di generalizzazione, soprattutto se si considerano gli atteggiamenti nei confronti di outgroup tra loro simili (si veda Pettigrew, 1997; Pettigrew & Tropp, 2006). In particolare, la ricerca sul *secondary transfer effect* si è focalizzata sulla generalizzazione degli atteggiamenti da un outgroup etnico ad altri outgroup etnici. Inoltre, gli studi condotti fino ad ora hanno generalmente trascurato i processi alla base del *secondary transfer effect*. Le evidenze disponibili mostrano che l'atteggiamento verso l'outgroup primario (l'outgroup

con cui si ha contatto) è il mediatore principale della relazione tra contatto con l'outgroup primario e atteggiamento verso l'outgroup secondario (l'outgroup non coinvolto nella situazione di contatto; si vedano Pettigrew 2009; Tausch et al., 2010). Tuttavia, la maggior parte delle ricerche è stata condotta in condizioni scarsamente controllate; ad esempio, solo pochi studi hanno verificato che il *secondary transfer effect* non dipendesse dal fatto che le persone che hanno più contatto con l'outgroup primario avessero anche più contatto con l'outgroup secondario (si veda, ad esempio, Tausch et al., 2010).

La presente ricerca ha indagato le emozioni di ansia e empatia come mediatori degli effetti del contatto sull'atteggiamento verso gli immigrati, nonché il ruolo di tali emozioni e l'atteggiamento verso gli immigrati come mediatori della relazione tra contatto con gli immigrati e atteggiamenti nei confronti di due outgroup stigmatizzati: disabili e omosessuali. Un ulteriore obiettivo è stato quello di testare gli effetti dell'Orientamento alla Dominanza Sociale (*Social Dominance Orientation*, SDO; Sidanius & Pratto, 1999) sugli atteggiamenti verso i tre gruppi-target considerati. Questo costrutto corrisponde al desiderio che la società sia strutturata in gerarchie, con gruppi dominanti che hanno a disposizione un numero maggiore di risorse (materiali e simboliche) rispetto a gruppi subordinati. SDO è generalmente considerata una variabile di personalità sostanzialmente stabile nel tempo, anche se risente di altri fattori, quali le esperienze di socializzazione delle persone e la salienza dell'identità di gruppo. Nonostante le numerose evidenze che dimostrano come SDO abbia conseguenze negative per le relazioni intergruppi (Pratto, Sidanius, & Levin, 2006), sono tuttavia poche le ricerche che hanno analizzato i suoi effetti su ansia e empatia intergruppi (per le eccezioni, si vedano Lalljee et al., 2009; Vezzali & Giovannini, in press) e non ci risulta vi siano studi che abbiano testato tali emozioni come mediatori degli effetti di SDO. Inoltre, nonostante la maggior parte di ricerche abbiano esaminato gli effetti di SDO sugli atteggiamenti verso gruppi etnici (Sidanius & Pratto, 1999), pochissime hanno considerato disabili (ad esempio, Brandes & Crowson, 2009; Ekehammar et al., 2004) o omosessuali (ad esempio Ekehammar et al., 2004; Haslam & Levy, 2006).

In questo studio si è pertanto verificato se gli effetti negativi di SDO sull'atteggiamento verso gli immigrati siano mediati da ansia e empatia provata per gli immigrati, e se queste emozioni e l'atteggiamento verso gli immigrati medino la relazione tra SDO e atteggiamento verso disabili e omosessuali.

Hanno partecipato allo studio 175 studenti di un istituto superiore di Modena. Lo strumento utilizzato era un questionario, compilato in classe alla presenza di una ricercatrice. In generale, sebbene la qualità del contatto rispetto ai tre gruppi target fosse elevata, la maggior parte di persone non aveva contatti regolari con omosessuali o disabili. Sono risultate basse sia ansia che empatia cognitiva (*perspective-taking*) verso gli immigrati, a fronte di una elevata distanza sociale

desiderata verso di essi (utilizzata per misurare l'atteggiamento intergruppi) e di un basso desiderio di distanza sociale verso disabili e omosessuali. Per verificare le ipotesi, si è testato un modello di regressione con variabili latenti (Jöreskog & Sörbom, 2004). Come previsto, i risultati (si veda Figura 1) hanno indicato che il contatto frequente e cooperativo con gli immigrati riduce la distanza sociale nei loro confronti e che tale effetto è mediato da aumentata empatia cognitiva (ma non dall'ansia) provata per gli immigrati. Similmente, SDO aumenta la distanza sociale nei confronti degli immigrati riducendo l'empatia (ma non l'ansia) provata per essi. Infine, gli effetti di contatto e SDO si generalizzano alla distanza sociale verso disabili e omosessuali tramite empatia cognitiva e distanza sociale (ma non ansia) nei confronti degli immigrati. Tramite il modello di regressione sono stati controllati statisticamente gli effetti del contatto precedente con disabili e omosessuali.

In conclusione, la presente ricerca dimostra che: (1) gli effetti del contatto (*secondary transfer effect*) e di SDO si generalizzano da un outgroup etnico (immigrati) ad outgroup dissimili (disabili e omosessuali); (2) le emozioni (in particolare, l'empatia cognitiva) e l'atteggiamento verso l'outgroup primario (immigrati) svolgono un ruolo chiave nello spiegare l'effetto di generalizzazione agli outgroup secondari (disabili e omosessuali). Probabilmente, il fatto che l'ansia non medi gli effetti ottenuti dipende dal contesto sociale considerato. Ad esempio, relazioni intergruppi non conflittuali possono aver portato le persone a basare i propri atteggiamenti più sulla capacità di empatizzare con i membri dell'outgroup stigmatizzato (*perspective-taking*) che non sul disagio provato nell'anticipare un incontro con essi.

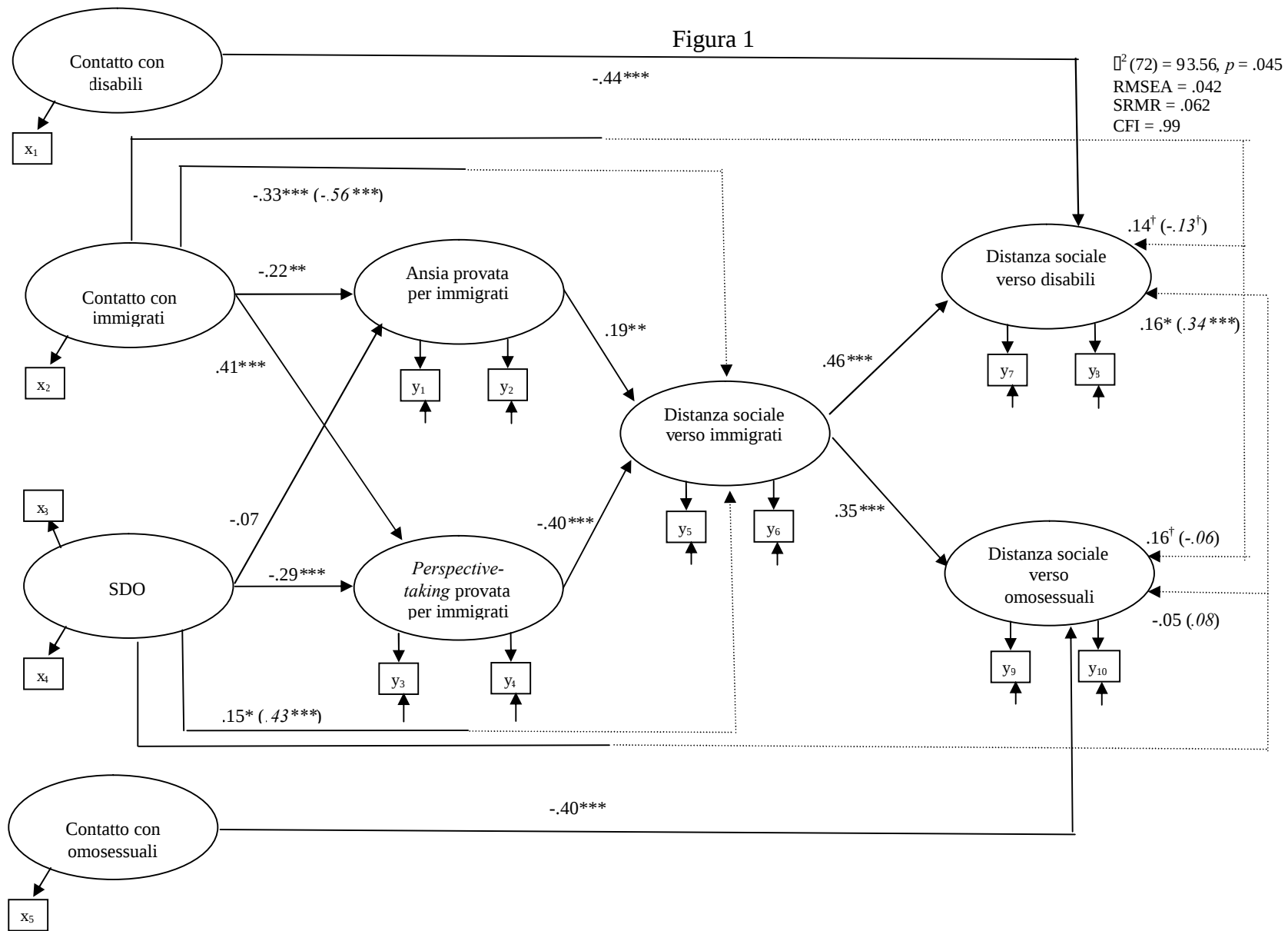
Questi risultati hanno a nostro parere una grande valenza non solo teorica ma anche pratica, in quanto suggeriscono come il contatto inibisca gli effetti negativi di SDO sulle relazioni intergruppi. Inoltre, suggeriscono che interventi scolastici basati sul contatto con gli immigrati possono avere effetti positivi anche sulle relazioni con gruppi spesso stigmatizzati, come disabili e omosessuali.

Parole chiave: contatto intergruppi, *secondary transfer effect*, ansia intergruppi, empatia intergruppi, *Social Dominance Orientation* (SDO).

Figura 1. Path model con variabili latenti (soluzione completamente standardizzata).

* $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p \leq .001$.

Figura 1



FOCUS REGOLATORI E BIAS INTER-GRUPPI

G., Pica, M., Giacomantonio, A., Pierro.

Università di Roma "La Sapienza"

La tendenza a favorire il proprio gruppo rispetto ad altri gruppi di riferimento (ingroup bias) costituisce un fenomeno pervasivo frequentemente osservato non solo in gruppi reali ma anche nella semplice esperienza di inclusione in un gruppo ed esclusione da un altro (Tajfel et al. 1971; Allen & Wilder, 1975). Non è sorprendente quindi che molte ricerche si siano occupate di investigare il modo in cui tale bias varia tra le situazioni, tra i gruppi e tra le persone (cfr. Ellemers et al., 1999; Hogg & Abrams, 2001).

Recentemente, Shah et al. (2004), nel proporre un meccanismo di autoregolazione sottostante l'inter-group bias hanno suggerito che esso possa originarsi a partire dai bisogni fondamentali di successo e realizzazione di sé oppure di sicurezza.

La teoria dei Focus Regolatori (Higgins 1997) sostiene che esistono due sistemi motivazionali (denominati Promozione e Prevenzione) che si distinguono in funzione del loro focus su differenti bisogni sottostanti a ciascuno di essi (successo e realizzazione di sé VS sicurezza) e al perseguimento di diversi tipi di obiettivi (ideali VS doveri).

Gli individui caratterizzati da un Focus di Promozione tendono a gratificare i bisogni generali di sostegno, successo e guadagno attraverso il perseguimento degli ideali, speranze e aspirazioni, usando principalmente strategie ("positive" o "propositive") di "approccio". Gli individui con un focus di promozione si focalizzano principalmente sulla presenza o assenza di risultati positivi (es: guadagno; vittoria).

Gli individui caratterizzati da un Focus di Prevenzione tendono a gratificare i bisogni generali di sicurezza attraverso il perseguimento dei doveri, obblighi e responsabilità, usando principalmente strategie di "evitamento". Gli individui con un focus di prevenzione guardano principalmente alla presenza o all'assenza di risultati negativi (es: perdita; sconfitta).

Coerentemente con la teoria dei focus regolatori, Shah et al. (2004) hanno riscontrato che le tendenze stabili verso un focus regolatorio o l'induzione situazionale di esso influenzano l'intergroup bias. Tale bias si riflette, per gli individui orientati alla promozione in atteggiamenti e sentimenti più positivi verso l'ingroup rispetto all'outgroup ("promoting us"); e per gli individui orientati alla prevenzione è rappresentato dalla tendenza ad evitare i membri dell'outgroup e dal sentirsi meno rilassati nei loro confronti ("preventing-them").

In linea con il lavoro di Shah e colleghi, la presente ricerca è volta ad esaminare, nel contesto italiano, la misura in cui le differenze individuali nei focus regolatori influenzano le differenti manifestazioni dell'intergroup bias.

In particolare, la ricerca consiste in un'indagine sul campo svolta su tre campioni di partecipanti provenienti da diverse aree del sud Italia (Campania e Calabria). Ai partecipanti è stata somministrata la scala dei Focus Regolatori (RFQ) ed un questionario con misure di atteggiamenti ed emozioni verso il proprio ingroup (Italiani Meridionali) e per ciascun campione, verso un diverso outgroup (Marocchini, Albanesi e Settentrionali).

Le ipotesi della ricerca erano che la distinzione motivazionale influenzasse il manifestarsi dell'intergroup bias:

Per i soggetti con un focus orientato alla PROMOZIONE, l'attenzione motivazionale doveva essere rivolta alla soddisfazione dei bisogni di crescita, di successo e di realizzazione di sé. La soddisfazione di tali bisogni si sarebbe dovuta realizzare attraverso una valutazione maggiormente positiva dell'ingroup. ("Promotion Us")

Per i soggetti con un focus orientato alla PREVENZIONE, la preoccupazione motivazionale doveva essere rivolta alla soddisfazione del bisogno di sicurezza di sé e del proprio gruppo. La svalutazione dell'outgroup avrebbe dovuto permettere di gratificare i bisogni di sicurezza, eliminando o ridimensionando la minaccia esterna. ("Prevention Them").

Risultati

Atteggiamenti ed emozioni nei confronti dell'ingroup e dell'outgroup

Come primo passo di analisi dei dati, per ogni campione sono state condotte due analisi della varianza con misure ripetute: una per gli atteggiamenti e una per gli stati emozionali (con le risposte verso l'ingroup e l'outgroup come misure ripetute). I risultati di tali analisi dimostrano:

- 1) per il primo campione l'**assenza** di differenze significative fra gli atteggiamenti ($F_{1,119}=1.48$; $p = .23$; $M_{ingroup}=5.16$; $M_{outgroup} = 4.95$) e fra le emozioni ($F_{1,119}=.02$; $p = .90$; $M_{ingroup}=3.42$; $M_{outgroup} = 3.41$) nei confronti dei **Meridionali** (ingroup) e dei **Settentrionali** (outgroup);
- 2) per il secondo campione la **presenza** di differenze significative sia fra gli atteggiamenti ($F_{1,90}=17.43$; $p<.001$; $M_{ingroup}=5.61$; $M_{outgroup} = 4.81$) sia fra le emozioni ($F_{1,89}=44.80$; $p<.001$; $M_{ingroup}=3.56$; $M_{outgroup} = 3.01$) nei confronti dei **Meridionali** (ingroup) e dei **Marocchini** (outgroup);
- 3) per il secondo campione la **presenza** di differenze significative sia fra gli atteggiamenti ($F_{1,84}=13.13$; $p<.001$; $M_{ingroup}=4.90$; $M_{outgroup} = 3.99$) sia fra le emozioni ($F_{1,84}=53.79$;

$p < .001$; $M_{ingroup} = 3.43$; $M_{outgroup} = 2.53$) nei confronti dei **Meridionali** (ingroup) e degli **Albanesi** (outgroup);

Atteggiamenti ed emozioni nei confronti dell'ingroup e dell'outgroup in funzione dei focus regolatori

Per ognuno dei tre campioni sono state condotte 4 separate Analisi della Regressione Multipla Gerarchica. Nel primo step di tali analisi, i punteggi relativi ad atteggiamenti o emozioni verso l'ingroup o verso l'outgroup sono stati fatti regredire sui punteggi relativi ai due focus regolatori. Nel secondo step delle analisi sono stati inseriti, come controllo, gli atteggiamenti o emozioni verso il target alternativo (per gli atteggiamenti o emozioni verso per l'ingroup, anche gli atteggiamenti o emozioni verso l'outgroup e, al contrario, per gli atteggiamenti o emozioni verso per l'outgroup, anche gli atteggiamenti o emozioni verso l'ingroup).

I risultati di tali analisi dimostrano:

- 1) Per il primo campione, a) una relazione **positiva** significativa tra Focus promozionale e atteggiamenti ($Beta .45$; $p < .001$) ed emozioni ($Beta .27$; $p < .01$) verso l'outgroup (**SETTENTRIONALI**); b) una relazione **positiva** significativa fra Focus preventivo ed emozioni ($Beta .27$; $p < .01$) verso l'ingroup. Nessuna altra relazione significativa emerge fra focus regolatori e atteggiamenti ed emozioni verso l'ingroup o outgroup.
- 2) Per il secondo campione, a) una relazione **positiva** significativa fra Focus preventivo e atteggiamenti ($Beta .36$; $p < .001$) verso l'ingroup; b) una relazione **negativa** significativa fra Focus preventivo e atteggiamenti ($Beta -.38$; $p < .001$) ed emozioni ($Beta -.23$; $p < .05$) verso l'outgroup (**MAROCCHINI**);. Nessuna altra relazione significativa emerge fra focus regolatori e atteggiamenti ed emozioni verso l'ingroup o outgroup.
- 3) Per il terzo campione, a) una relazione **positiva** significativa tra Focus promozionale ed emozioni ($Beta .25$; $p < .05$) verso l'ingroup; b) una relazione **positiva** significativa fra Focus preventivo ed emozioni ($Beta .23$; $p < .05$) verso l'ingroup nonché una relazione **negativa** significativa fra Focus preventivo e atteggiamenti ($Beta -.23$; $p < .05$) ed emozioni ($Beta -.25$; $p < .05$) verso l'outgroup (**ALBANESI**). Nessuna altra relazione significativa emerge fra focus regolatori e atteggiamenti ed emozioni verso l'ingroup o outgroup.

Conclusioni

Dai risultati emerge che i focus regolatori influenzano le manifestazioni emozionali e attitudinali del bias intergruppi.

In generale, i soggetti con un focus di promozione esprimono atteggiamenti ed emozioni più positive nei confronti del proprio gruppo; mentre i soggetti con un focus di prevenzione esprimono

atteggiamenti ed emozioni più negative nei confronti dell'outgroup. Questo risultato tuttavia si inverte quando l'outgroup è di status superiore o è di maggior potere rispetto all'ingroup. In questo caso, i soggetti caratterizzati da un focus di promozione esprimono il bias intergruppi attraverso una tendenza a favorire l'outgroup ed i soggetti con focus di prevenzione attraverso una tendenza a favorire l'ingroup.

La spiegazione di tale risultato va ricercata in uno studio condotto recentemente da Sassenberg e colleghi (2007). Gli autori hanno posto l'attenzione su come i bisogni di regolazione degli individui possano condurre al favoritismo (o preferenza) di certi tipi di gruppi rispetto ad altri sulla base del potenziale FIT tra il gruppo e i propri bisogni di regolazione (Regulatory Fit hypothesis; Higgins, 2000). In particolare, hanno trovato che gli individui con focus di promozione preferivano ingroups di maggior potere rispetto a gruppi di basso potere, mentre gli individui con focus di prevenzione preferivano ingroups di basso potere rispetto a gruppi di maggior potere.

Questo risultato, spiegano gli autori, è dato dal fatto che ingroups di maggior potere sono maggiormente in grado di gratificare i bisogni di sostegno, successo e realizzazione di sé, che sono alla base del promotion focus. Un maggior potere aumenta la probabilità di focalizzare l'attenzione sul perseguimento dei propri obiettivi e delle proprie aspirazioni, gratificando i bisogni sottostanti al focus di promozione. Al contrario, ingroups di basso potere sono maggiormente compatibili con i bisogni sottostanti al focus di prevenzione dato che questi gruppi necessitano (e sostengono) di focalizzarsi sulla sicurezza e sulle minacce esterne. Un minor potere implica una maggiore minaccia, focalizzando l'attenzione su obiettivi di sicurezza.

Sebbene un ingroup di maggior potere può mostrare una minore vulnerabilità e una maggiore sicurezza generale, esso può anche incoraggiare i comportamenti di rischio dato che il gruppo è propenso al successo e dunque è meno capace di perseguire obiettivi di sicurezza rispetto agli obiettivi di successo. Al contrario, un ingroup di minor potere, nonostante goda di una minore sicurezza generale, può essere più vigili e meno propenso a comportamenti di rischio e dunque è più capaci di perseguire obiettivi di sicurezza.

Bibliografia

- Allen, V. L. & Wilder, D. A. (1975). Categorization, belief similarity, and intergroup discrimination. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 971-977.
- Ellemers, N., Kortekaas, P. & Ouwerkerk, J.W. (1999). Self-categorization, commitment to the group and group self-esteem as related but distinct aspects of social identity. *European Journal of Social Psychology*, 29, 371-389.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52, 1280-1300.
- Hogg, M.A., & Abrams, D. (2001). *Intergroup relations*. Philadelphia: Psychology Press.

- Sassenberg, K., & Hansen, N. (2007). The impact of regulatory focus on affective responses to social discrimination. *European Journal of Social Psychology*, 37, 421-444.
- Shah, J. Y., Brazy, P. B., & Higgins, E. T. (2004). Promoting us or preventing them: Regulatory focus and the nature of ingroup bias. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 433-446.
- Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., and Flament, C. 1971. Social categorisation and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-178.

ANTECEDENTI DEL PREGIUDIZIO: LA DINAMICA TRA ORIENTAMENTI RELIGIOSI E TENDENZE ANTIDEMOCRATICHE

A. Voci

Università degli Studi di Padova

La relazione tra religiosità e pregiudizio è considerata “paradossale” (Allport e Ross, 1967). Se, da un lato, è possibile trarre dalla propria affiliazione religiosa la motivazione a discriminare i gruppi estranei, soprattutto quando questi sono considerati minacciosi o immorali, è indubbio che molte persone religiose mostrino valori e comportamenti legati alla tolleranza e alla benevolenza. La risoluzione di questo paradosso sembra risiedere nella presenza di diversi orientamenti religiosi: le persone che si identificano con un credo religioso, infatti, possono aver interiorizzato i valori della loro fede (orientamento intrinseco), o considerare l’affiliazione religiosa come un mezzo per raggiungere scopi personali e sociali (orientamento estrinseco), oppure possono vivere la fede come un processo di ricerca interiore (orientamento quest). I tre orientamenti religiosi sono legati in modo differente al pregiudizio: l’orientamento intrinseco può portare ad una sua riduzione o ad un suo incremento, a seconda che il gruppo target sia o meno considerato “criticabile” dalla morale religiosa; l’orientamento estrinseco è generalmente associato ad un aumento degli atteggiamenti pregiudiziali, mentre l’orientamento quest ad una sua riduzione (Batson, Schoenrade e Ventis, 1993; Hunsberger e Jackson, 2005).

I due studi presentati hanno l’obiettivo di analizzare, in partecipanti cattolici del Nord Italia, l’influenza differenziale dei tre orientamenti religiosi sul pregiudizio verso diversi gruppi target. Si vuole inoltre analizzare se il ruolo predittivo dei tre orientamenti religiosi sia rilevante anche controllando l’effetto di altre variabili individuali, quali autoritarismo di destra (Altemeyer, 1998) e orientamento alla dominanza sociale (Sidanius e Pratto, 1999), e se esso venga alterato dalla proscrizione percepita, ovvero dalla percezione che il pregiudizio verso i gruppi target sia o meno condannato dalla religione cattolica (Batson e Stocks, 2005).

Lo studio 1 (N = 137, di cui 109 cattolici e 28 non credenti) considera il pregiudizio nei confronti dei musulmani presenti in Italia. I risultati mostrano che, nei partecipanti cattolici, i tre orientamenti religiosi hanno effetti diversi sul pregiudizio: l’orientamento intrinseco porta ad una sua riduzione, quello estrinseco ad un aumento, mentre per l’orientamento quest non si riscontrano effetti significativi. Tali risultati sono presenti anche controllando gli effetti della desiderabilità sociale. Relativamente alle misure delle tendenze antidemocratiche, l’SDO e, soprattutto, l’RWA concorrono ad aumentare il pregiudizio verso i musulmani, ma non annullano gli effetti benefici dell’orientamento intrinseco. Infine, l’analisi di moderazione indica che l’orientamento intrinseco

migliora le valutazioni dei musulmani solo quando si ritiene che, sulla base della religione cattolica, il pregiudizio nei loro confronti sia sbagliato. Per quanto riguarda i partecipanti non credenti, l'unico antecedente del pregiudizio verso i musulmani risulta essere l'RWA.

Nello studio 2 (N = 147, di cui 89 cattolici e 58 non credenti) vengono considerati diversi gruppi target nei cui confronti il pregiudizio può essere più o meno proscritto dalla religione cattolica. Dividendo i target sulla base di tale costrutto, rilevato attraverso una scala apposita presente nel questionario, sono state ottenute tre categorie di gruppi sociali: "bassa proscrizione", ovvero gruppi verso i quali il pregiudizio è accettato o comunque ritenuto comprensibile (ad es., cartomanti, transessuali, persone favorevoli all'eutanasia); "proscrizione media", gruppi verso i quali il pregiudizio non è mediamente né accettato né proibito (ad es., musulmani, omosessuali, tossicodipendenti); "alta proscrizione", gruppi che si ritiene non dovrebbero essere oggetto di pregiudizio (ad es., ebrei, senzatetto, immigrati). I risultati mostrano che, per i partecipanti cattolici, gli orientamenti estrinseci e questi hanno effetti opposti, indipendentemente dal livello di proscrizione percepita: l'orientamento estrinseco porta ad un peggioramento dei giudizi relativi ai diversi gruppi target, mentre l'orientamento quest è generalmente associato a valutazioni più positive. Gli effetti dell'orientamento intrinseco sono invece modulati dalla proscrizione percepita: tale orientamento, infatti, porta ad un miglioramento dell'atteggiamento nei confronti dei gruppi con "alta proscrizione", ma peggiora l'atteggiamento verso i gruppi con "bassa proscrizione". L'introduzione dell'RWA tra i predittori non altera gli effetti dell'orientamento intrinseco. Relativamente ai partecipanti non credenti, l'unico predittore dei diversi atteggiamenti è, come nello Studio 1, l'RWA.

Complessivamente, i risultati dimostrano che la relazione tra religiosità e pregiudizio è complessa: gli orientamenti quest e intrinseci sono parzialmente associati ad una riduzione del pregiudizio, mentre l'orientamento estrinseco è legato ad un più generale incremento del pregiudizio. Gli effetti dell'orientamento intrinseco, infine, sono moderati dalla proscrizione percepita, ovvero dalla percezione che il pregiudizio nei confronti di un dato gruppo target sia o meno proibito dalla religione cattolica.

Riferimenti bibliografici

Allport, G. W., & Ross, J. M. (1967). Personal religious orientation and prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 432-443.

Altemeyer, B. (1998). The other "authoritarian personality". In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 30, pp. 47-92). San Diego: Academic Press.

Batson, C. D., Schoenrade, P. A., & Ventis, W. L. (1993). *Religion and the individual: A social-psychological perspective*. New York: Oxford University Press.

Batson, C. D., & Stocks, E. L. (2005). Religion and Prejudice. In J. F. Dovidio, P. S. Glick, & L. Rudman (Eds.), *Reflecting on the Nature of Prejudice* (pp. 413-427). Oxford: Blackwell.

Hunsberger, B., & Jackson, L. M. (2005). Religion, meaning, and prejudice. *Journal of Social Issues*, 61, 807-826.

Sidanius, J., & Pratto, F. (1999). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. New York: Cambridge University Press.