



CONTATTO, EMOZIONI E ATTEGGIAMENTI INTERGRUPPI NELLA RELAZIONE TRA MERIDIONALI E SETTENTRIONALI

di

Simone Varrasi, Zira Hichy

Introduzione

Il contesto attuale è caratterizzato dalla convivenza di una pluralità di appartenenze, culture, religioni ed etnie. Nonostante si possa pensare che gli stereotipi e i pregiudizi siano spiacevoli distorsioni di pochi casi isolati, la ricerca dimostra che essi sono prodotti ineliminabili del pensiero umano, con i quali tutti devono fare i conti in ogni momento della vita. Proprio la categorizzazione, presupposto stesso della produzione intellettuale¹, costituisce infatti la base del pensiero stereotipico e della costruzione del pregiudizio. La categorizzazione permette di raggruppare oggetti discreti sotto una medesima etichetta così da mantenere un'economia cognitiva² e comprendere il mondo usufruendo dei basilari processi di astrazione e generalizzazione³. Create così le categorie, per effetto del principio di meta-contrasto⁴ le differenze tra le categorie vengono accentuate, mentre quelle interne sono ridotte. Tajfel⁵, cogliendo questo aspetto della categorizzazione, concluse che le categorie semplificano la realtà e facilitano la scelta dei comportamenti da eseguire. In letteratura esiste un particolare tipo di categorizzazione, detta *sociale*, che potrebbe trarre in inganno: essa è così definita – come rileva Palmonari⁶ – non tanto perché si rivolge a un ogget-

¹ J.S. Bruner, *On perceptual readiness*, in «Psychological Review», 64 (1957), pp. 123-152.

² E. Rosch, *Principles of categorization*, in *Cognition and categorization*, cur. E. Rosch, B. Lloyd, Hillsdale, Erlbaum, 1978, pp. 27-48.

³ M.E. De Caroli, *Categorizzazione sociale e costruzione del pregiudizio*, Milano, Franco Angeli, 2005.

⁴ D.T. Campbell, *Enhancement of contrast as composite habit*, in «Journal of Abnormal and Social Psychology», 53 (1956), pp. 350-355.

⁵ H. Tajfel, *Differentiation between social groups: studies in the social psychology of inter-group relations*, London, Academic Press, 1978; trad. it. *La struttura dei nostri modi di vedere la società*, Bologna, il Mulino, 1979, p. 332.

⁶ A. Palmonari, *Processi simbolici e dinamiche sociali*, Bologna, il Mulino, 1989, p. 105.

to sociale piuttosto che fisico, ma soprattutto perché nasce da una rappresentazione condivisa della realtà. Ciò significa che l'atto del categorizzare non è un esercizio cognitivo astratto, ma risente delle influenze dell'identità sociale, delle norme e della cultura del tempo. È grazie alle conoscenze pregresse e condivise che il processo della categorizzazione produce non solo semplici categorie, ma anche *gruppi sociali*, cioè insiemi di persone accomunate da una caratteristica socialmente significativa per sé o per gli altri⁷: un'appartenenza etnica, un credo religioso, un'idea politica, un genere, un lavoro, un orientamento sessuale e così via. Ogni cultura dà maggiore risalto a certe distinzioni tra gruppi piuttosto che ad altre, e ogni individuo acquisisce rappresentazioni e credenze su di loro dalla cultura di appartenenza e dalla generalizzazione delle esperienze personali. In questo modo categorizzare una persona come appartenente a un certo gruppo implica sapere già che cosa aspettarsi e come comportarsi: un esito funzionale, ma anche pericoloso.

Partendo da tali presupposti, la presente ricerca ha inteso fornire un contributo concreto approfondendo le strategie utili alla riduzione del pregiudizio. Dopo una disamina della letteratura di riferimento, è stata riscontrata una carenza di studi sulla relazione tra Meridionali e Settentrionali in Italia secondo l'ottica dell'ipotesi del contatto. La maggior parte delle ricerche, infatti, si è concentrata su relazioni intergruppi particolarmente problematiche nel presente periodo storico, lasciando meno esplorati i rapporti caratterizzati da forme di pregiudizio più sottili che tuttavia sortiscono ugualmente effetti discriminatori. Intendendo colmare tale lacuna della letteratura, sarà presentato uno studio sulla relazione tra contatto diretto, contatto indiretto, ansia, empatia e atteggiamento valutativo nel rapporto tra Meridionali e Settentrionali in Italia.

Stereotipi: origini e rimedi

Il legame tra categorizzazione sociale e stereotipi è stato colto da Tajfel⁸, il quale li considerava generalizzazioni condivise⁹ derivanti dalle credenze sui gruppi. Gli stereotipi si formano associando a una rappresentazione cognitiva certe caratteristiche e certe emozioni¹⁰, possono essere positivi o negativi, ac-

⁷ E.R. Smith, D.M. Mackie, *Social Psychology*, Philadelphia, Taylor & Francis, 2000²; trad. it. *Psicologia Sociale*, Bologna, Zanichelli, 2004.

⁸ H. Tajfel, *Cognitive aspects of prejudice*, in «Journal of Social Issues», 25 (1969), pp. 79-97.

⁹ H. Tajfel, *Human groups and social categories*, Cambridge, Cambridge University Press, 1981; trad. it. *Gruppi umani e categorie sociali*, Bologna, il Mulino, 1985, p. 238.

¹⁰ E.R. Smith, D.M. Mackie, *Social Psychology* cit.

curati o non accurati, e hanno il compito di semplificare e soddisfare il desiderio di coerenza, proprio come le categorie.

La costruzione degli stereotipi inizia in età precoce, da quando il bambino sviluppa delle conoscenze e delle previsioni nei confronti del mondo circostante; esistono ricerche, ad esempio, che dimostrano la presenza di stereotipi relativi al ruolo di genere fin dai 2-3 anni¹¹, così come altre dimostrano che essi si sviluppano col progredire dell'età, indipendentemente dalla provenienza geografica¹².

Una volta formato, eliminare o modificare uno stereotipo è difficile: non basta sviluppare convinzioni opposte, perché uno stereotipo può agire anche a livello inconsapevole¹³; non è sufficiente neanche cercare di reprimerlo o scacciarlo, anzi, pare che questa strategia peggiori la situazione¹⁴; spesso non funziona nemmeno vivere esperienze controsteretipiche, perché in quei casi è più facile appellarsi all'eccezione che conferma la regola piuttosto che ammettere un errore di valutazione. La strategia più efficace, dunque, risulta essere una correzione costante dei propri giudizi quando si pensa che essi abbiano potuto risentire di uno stereotipo¹⁵. È impossibile eliminare del tutto il pensiero stereotipico, ma si può cercare di monitorarne le influenze, per così dire, in tempo reale. Anche in questo caso, però, il rischio di cadere nel polo opposto della valutazione rimane alto¹⁶.

Pregiudizi e discriminazioni

Dalla rappresentazione di un gruppo sociale proviene una sua valutazione positiva o negativa e la scelta del comportamento da eseguire, cioè il passaggio dallo stereotipo al pregiudizio e dal pregiudizio all'eventuale discriminazione.

¹¹ D. Kuhn, S.C. Nash, L. Bruckner, *Sex role concepts of two- and three-year-olds*, in «Child Development», 49 (1978), pp. 445-451.

¹² D.L. Best, J.E. Williams, J.M. Cloud, S.W. Davis, L.S. Robertson, *Development of sex-trait stereotypes among young children in the United States, England and Ireland*, in «Child Development», 48 (1977), pp. 1375-1384.

¹³ A.G. Greenwald, M.R. Banaji, *Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes*, in «Psychological Review», 102 (1995), pp. 4-27.

¹⁴ M.J. Monteith, J.W. Sherman, P.G. Devine, *Suppression as a stereotype control strategy*, in «Personality and Social Psychology Review», 2 (1998), pp. 63-82.

¹⁵ D.T. Wegener, R.E. Petty, *The flexible correction model: The role of naive theories of bias in bias correction*, in *Advances in experimental social psychology*, cur. M.P. Zanna, Mahwah, NJ: Erlbaum, 1997, pp. 141-208.

¹⁶ K.D. Harber, *Feedback to minorities: Evidence of a positive bias*, in «Journal of Personality and Social Psychology», 74 (1998), pp. 622-628.

Se un individuo elabora le informazioni superficialmente, il giudizio finale non considererà tutti i dati disponibili, ma solo quelli più salienti: se questi mettono in risalto le differenze fra i gruppi, come il genere, l'etnia, lo status sociale, è molto probabile che lo stereotipo correlato si attivi e che influenzi l'esito del processo. Ma anche nel caso delle elaborazioni sistematiche si possono verificare distorsioni, perché la ricerca delle informazioni sarà viziata dalle convinzioni preesistenti, i dati ambigui tenderanno a essere interpretati in base alle aspettative e la profezia che si autoavvera costituirà un rischio concreto.

Dato che alla formazione di un atteggiamento concorrono anche eventuali pregiudizi derivanti da stereotipi, e dato che nutrire un certo atteggiamento rende molto probabile l'esecuzione di un comportamento in linea con esso¹⁷, il passaggio dalla rappresentazione alla discriminazione appare chiaro. Non è detto che essa si configuri come un atto violento, perché è discriminatoria qualsiasi condotta che dia luogo a differenze di trattamento fra gruppi, sia essa positiva o negativa, così come non è necessario che la discriminazione passi per un comportamento eclatante e volontario, bastano segni sottili e inconsapevoli, ad esempio veicolati dal linguaggio non verbale, dal tono di voce o dal mantenimento di una maggiore distanza fisica. Chi ne è vittima, da parte sua, sembra accorgersi comunque della condotta subita, sia essa volontaria o meno, aperta o nascosta, costruendo così una rappresentazione negativa di chi l'ha attuata¹⁸.

Allport: l'ipotesi del contatto

Gordon Allport propose l'*ipotesi del contatto*¹⁹, la cui idea di base è che i pregiudizi nascano quando non si ha una buona conoscenza dell'outgroup: poiché i rappresentanti dei gruppi non hanno contatti e dunque non hanno la possibilità di creare atteggiamenti reciproci basati su esperienze dirette, essi si affidano a rappresentazioni tipizzate e generiche, che pretendono di valere per tutti i componenti dell'outgroup. Da qui la tesi che per correggere i pregiudizi e migliorare i rapporti, sia necessario promuovere un contatto tra i gruppi.

Eppure, come evidenziato poco prima, non sempre funziona così. Volpato e Manganelli-Rattazzi²⁰, per citare una ricerca relativa ai contesti urbani italiani,

¹⁷ M. Fishbein, I. Ajzen, *Predicting and changing behavior: The reasoned action approach*, New York, Psychology Press, 2010.

¹⁸ J.F. Dovidio, K. Kawakami, S.L. Gaertner, *Implicit and explicit prejudice and interracial interaction*, in «Journal of Personality and Social Psychology», 82 (2002), pp. 62-68.

¹⁹ G.W. Allport, *The nature of prejudice*, Oxford, Addison-Wesley, 1954; trad. it. *La natura del pregiudizio*, Firenze, La Nuova Italia, 1973.

²⁰ S.C. Volpato, A. Manganelli-Rattazzi, *Pregiudizio e immigrazione: Effetti del contatto sulle relazioni interetniche*, in «Ricerche di Psicologia», 24 (2000), pp. 57-80.

hanno concluso che i livelli di pregiudizio sono più alti proprio nelle città in cui ci sono più immigrati, e dove quindi in teoria ci sarebbero più opportunità di relazione. Ciò può essere spiegato con la necessità che il contatto, per essere *ottimale*, e dunque per poter produrre effetti positivi, deve rispettare determinate condizioni. Allport ha specificato i criteri da seguire per un contatto efficace: stesso status delle persone coinvolte, relazione cooperativa, obiettivi finali condivisi e sostegno istituzionale. A tal proposito, non è detto che in una scuola mista le relazioni intergruppi siano ispirate a questi principi, mentre ciò è più probabile in un contesto bellico dove i soldati collaborano per tutta la durata delle operazioni, condividendo status, obiettivi e sostegno istituzionale.

Successivamente sono stati aggiunti i criteri della *personalizzazione* della conoscenza, specie se in grado di fornire informazioni controsteretipiche²¹, e lo sviluppo di amicizie intergruppi²².

La vasta letteratura nata sulla scia dell'ipotesi del contatto ha spinto Pettigrew e Tropp²³ a un'imponente meta-analisi, così da ottenere una sintesi agevole dei risultati forniti dalla ricerca empirica; nello specifico, tale progetto ha preso in considerazione 515 studi condotti tra il 1940 e il 2000, selezionati in base ad alcuni criteri di inclusione. Seguendo l'analisi di Licciardello²⁴, i risultati possono essere così schematizzati: il contatto riduce il pregiudizio, ma è anche vero che il pregiudizio riduce il contatto, sebbene questa relazione sia più debole di quella contatto-prejudizio; i criteri elencati da Allport non sono strettamente necessari, ma potenziano gli effetti del contatto che già, di per sé, ha effetti benefici; il contatto non è ugualmente efficace nei confronti di tutti i gruppi e in tutti i contesti (gli effetti migliori si riscontrano nei confronti delle persone omosessuali, i peggiori nei confronti delle persone con disabilità; per quanto riguarda il contesto, quelli educativi e ricreativi sono i più funzionali); il contatto, infine, riesce ad agire su tutte le componenti del pregiudizio.

L'ipotesi del contatto indiretto

Il modello di Allport ha grandi possibilità applicative. Tuttavia, è anche vero che esso risente di un limite intrinseco non trascurabile: la necessità, per ot-

²¹ Y. Amir, *The role of intergroup contact in change of prejudice and race relations*, in *Towards the Elimination of Racism*, cur. P.A. Katz, New York, Pergamon, 1976, pp. 245-280.

²² T.F. Pettigrew, *Intergroup Contact: Theory, Research and New Perspectives*, in «Annual Review of Psychology», 49 (1998), pp. 65-85.

²³ T.F. Pettigrew, L.R. Tropp, *A Meta-Analytic Test of Intergroup Contact Theory*, in «Interpersonal Relations and Group Processes», 90, 5 (2006), pp. 751-783.

²⁴ O. Licciardello, *I gruppi. Aspetti epistemologici e ricadute applicative*, Milano, Franco Angeli, 2015.

tenere effetti significativi, che i rappresentanti dei gruppi interagiscano faccia a faccia. Si tratta di un aspetto che può rappresentare un ostacolo considerevole alle applicazioni della teoria, perché in contesti caratterizzati da una forte segregazione non sempre è facile promuovere un incontro reciproco, così come può essere complicato e dispendioso fare in modo che *ogni* membro di un gruppo abbia interazioni dirette con membri dell'outgroup.

Per superare questa difficoltà è possibile ricorrere ad altri modelli, che pur riducendo il pregiudizio attraverso il contatto fanno a meno dell'interazione diretta: tali modelli, infatti, vanno sotto il nome di *ipotesi del contatto indiretto*.

Partendo dalla ricerca sulle amicizie intergruppi, ad esempio, Wright e collaboratori²⁵ sono giunti alla definizione dell'*ipotesi del contatto esteso*, secondo la quale è sufficiente sapere che un amico dell'ingroup abbia rapporti positivi con l'outgroup per ottenere una riduzione del pregiudizio. In altre parole, per ottenere atteggiamenti intergruppi più positivi, non è necessario che tutti siano coinvolti in interazioni di qualità con l'outgroup; bastano pochi soggetti, purché chi è loro vicino ne sia a conoscenza. Questa strategia ha notevoli ricadute applicative, sia per la semplicità organizzativa e il risparmio economico di eventuali interventi sul campo, sia per la possibilità di aggirare gli effetti negativi di emozioni come l'ansia, sia perché, a parere dei suoi autori, per un osservatore è più facile mantenere salienti le appartenenze di gruppo, risolvendo così anche il problema della generalizzazione. Vedere altri membri dell'ingroup che intrattengono relazioni con l'outgroup, inoltre, può portare a una modifica progressiva delle norme sociali, rendendo via via accettabili e desiderabili i rapporti intergruppi²⁶.

Altre due modalità di contatto indiretto sono il *contatto immaginato*²⁷ e il *contatto vicario*²⁸. Il primo consiste nell'immaginare interazioni con l'outgroup al fine di ottenere atteggiamenti più positivi, il secondo prevede una semplice esposizione a membri dell'outgroup, eventualmente mediata da componenti

²⁵ S.C. Wright, A. Aron, T. McLaughlin-Volpe, S.A. Ropp, *The extended contact effect: Knowledge of cross-group friendships and prejudice*, in «Journal of Personality and Social Psychology», 73 (1997), pp. 73-90.

²⁶ L. Cameron, A. Rutland, R. Hossain, R. Petley, *When and why does extended contact work? The role of high quality direct contact and group norms in the development of positive ethnic intergroup attitudes amongst children*, in «Group Processes and Intergroup Relations», 14 (2011), pp. 193-206.

²⁷ R.J. Crisp, S. Husnu, R. Meleady, S. Stathi, R.N. Turner, *From imagery to intention: A dual route model of imagined contact effects*, in «European Review of Social Psychology», 21 (2010), pp. 188-236.

²⁸ J.F. Dovidio, A. Eller, M. Hewstone, *Improving intergroup relations through direct, extended and other forms of indirect contact*, in «Group Processes and Intergroup Relations», 14 (2011), pp. 147-160.

dell'ingroup che non si conoscono. Il contatto immaginato è una strategia ancora meno dispendiosa del contatto esteso, è molto flessibile e ha già ottenuto buoni riscontri empirici: interessante, ad esempio, è l'applicazione del modello attraverso storie di contatti ottimali, raccontate a soggetti in età evolutiva²⁹; il contatto vicario, invece, non ha ancora ricevuto sufficiente attenzione, per cui non è possibile approntarne un'analisi esauriente.

Ansia intergruppi

L'ansia intergruppi è un'emozione anticipatoria, non un'emozione che nasce al momento del contatto vero e proprio: essa deriva dalle aspettative del soggetto, dalla sua idea dell'altro, dal modo in cui si prefigura l'interazione.

Queste aspettative si prestano all'azione negativa di stereotipi e pregiudizi, e il timore di trovarsi in una situazione spiacevole o nella possibilità di percepire la propria identità minacciata produce una serie di esiti difensivi. Primo fra tutti, l'evitamento³⁰; ma qualora l'interazione non potesse essere evitata, l'ansia restringe il focus attentivo provocando un'elaborazione superficiale delle informazioni: in tal modo cresce la probabilità di fare uso di stereotipi preesistenti, confermando le aspettative iniziali³¹. In realtà, evidenze empiriche hanno dimostrato come le anticipazioni negative siano poco aderenti ai fatti, visto che le interazioni con l'outgroup sono spesso più piacevoli del previsto³². Ciò aziona un meccanismo confermato in diversi studi³³, in base al quale il decremento dell'ansia porta a una maggiore probabilità di interazione, dunque a una più accurata conoscenza dell'outgroup e a una riduzione del pregiudizio. Dunque, in un circolo virtuoso, più aumenta il contatto, migliori sono le aspettative dei soggetti, più si riduce l'ansia³⁴.

²⁹ M.E. De Caroli, *Categorizzazione sociale e costruzione del pregiudizio* cit.

³⁰ V.M. Esses, J.F. Dovidio, *The role of emotions in determining willingness to engage in intergroup contact*, in «Personality and Social Psychological Bulletin», 28 (2002), pp. 1202-1214.

³¹ A. Voci, M. Hewstone, *L'importanza dell'empatia nella relazione tra contatto e riduzione del pregiudizio*, in *Immigrazione, acculturazione, modalità di contatto*, cur. R. Brown, D. Capozza, O. Licciardello, Franco Angeli, 2007.

³² R.K. Mallett, T.D. Wilson, D.T. Gilbert, *Expect the unexpected: Failure to anticipate similarities leads to an intergroup forecasting error*, in «Journal of Personality and Social Psychology», 94 (2008), pp. 265-277.

³³ M.R. Islam, M. Hewstone, *Dimensions of contact as predictors of intergroup anxiety, perceived outgroup variability, and outgroup attitude: An integrative model*, in «Personality and Social Psychology Bulletin», 19, 6 (1993), pp. 700-710.

³⁴ E.A. Plant, P.G. Devine, *The antecedents and implications of interracial anxiety*, in «Personality and Social Psychology Bulletin», 29 (2003), pp. 790-801.

Empatia

Esistono due accezioni fondamentali di empatia: l'empatia *cognitiva* e l'empatia *emotiva*. Nel primo caso, l'empatia viene considerata come la capacità di entrare nel punto di vista dell'altro, di mettersi nei suoi panni, di comprendere razionalmente la sua prospettiva; nel secondo caso, invece, si tratta di una risposta affettiva a una condizione di svantaggio, che comporta una maggiore vicinanza a chi soffre. A tal proposito, possono essere distinte due forme di empatia emotiva: l'empatia *reattiva*, costituita dalle risposte per lo più positive di fronte alla sofferenza altrui (compassione, tenerezza), e l'empatia *parallela*, basata sulla condivisione di situazioni spiacevoli (indignazione, tristezza, rabbia). Non tutti, però, concordano con una distinzione netta di queste sfumature, optando così per una visione unitaria del processo empatico³⁵.

Sebbene l'empatia sia un'emozione intergruppi poco esplorata, diversi studi hanno dimostrato la sua capacità di ridurre il pregiudizio, non solo verso il singolo soggetto, ma anche nei confronti di tutto il gruppo discriminato³⁶. In uno studio di Voci e Hewstone³⁷ l'empatia parallela sembra essere la più importante, poiché agisce proprio sulla teoria del mondo giusto portando alla modifica degli stereotipi e all'incentivo dei comportamenti di aiuto; l'empatia reattiva, invece, pare migliorare solo la valutazione nei confronti del gruppo, promuovendo un'affettività positiva; l'empatia cognitiva, infine, porta a un incremento di informazioni controsteretotipiche relative all'outgroup, favorendo la riduzione della minaccia percepita.

Atteggiamento valutativo

Un atteggiamento è una rappresentazione cognitiva che riassume la valutazione di un oggetto di atteggiamento³⁸. Gli atteggiamenti sono costituiti dalla

³⁵ C.D. Batson, *The altruism question: toward a social psychological answer*, Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1991.

³⁶ C.D. Batson, J. Chang, R. Orr, J. Rowland, *Empathy, attitudes, and action: can feeling for a member of a stigmatized group motivate one to help the group?*, in «Personality and Social Psychology Bulletin», 28 (2002), pp. 1656-1666.

³⁷ A. Voci, M. Hewstone, *L'importanza dell'empatia nella relazione tra contatto e riduzione del pregiudizio*, in *Immigrazione, acculturazione, modalità di contatto*, cur. R. Brown, D. Capozza, O. Licciardello, Franco Angeli, 2007.

³⁸ M.P. Zanna, J.K. Rempel, *Attitudes: A new look at an old concept*, in *The social psychology of knowledge*, cur. D. Bar-Tal, A. Kruglanski, Cambridge, Cambridge University Press, 1988, pp. 315-334.

componente cognitiva, affettiva e comportamentale³⁹ e hanno un valore adattivo⁴⁰: essi, infatti, semplificano notevolmente l'interazione sociale permettendo di avere giudizi utili in tempi rapidi, e aiutano a esprimere valori e modi di pensare contribuendo alla costruzione delle appartenenze di gruppo. Per questo gli atteggiamenti hanno un valore sia *valutativo*, sia *strumentale*, sia di *identità sociale*⁴¹.

Nella costruzione di tali rappresentazioni cognitive, tuttavia, possono intervenire bias, euristiche, stereotipi e pregiudizi, poiché il soggetto è più interessato a confermare ciò che si aspetta piuttosto che ad ottenere un'immagine fedele della realtà⁴². Questo è un punto critico soprattutto quando ad essere oggetto della valutazione sono gruppi stigmatizzati: gli atteggiamenti, infatti, non rimangono semplice astrazione, ma influenzano il comportamento attraverso le intenzioni, che sono il più importante fattore predittivo dell'azione finale eseguita⁴³. Se il soggetto nutre un atteggiamento negativo, dunque, l'azione può tradursi facilmente in esiti discriminatori, soprattutto in un contesto caratterizzato da ansia intergruppi e dunque da un'elaborazione superficiale.

La ricerca

Dall'analisi della letteratura sin qui esposta, è importante definire con maggiore precisione quali siano i rapporti che intercorrono tra le diverse modalità di contatto e l'ansia, l'empatia e l'atteggiamento intergruppi, così da poter impostare programmi di riduzione del pregiudizio efficaci e coerenti. A tal proposito, è apparso interessante approfondire la relazione tra queste variabili prendendo in esame due gruppi sociali che in Italia costituiscono motivo di discriminazione: Meridionali e Settentrionali.

Campione e procedura

Sono stati coinvolti 100 studenti iscritti al Corso di Laurea in Scienze e Tecniche Psicologiche del Dipartimento di Scienze della Formazione dell'Uni-

³⁹ D. Trafimow, P. Sheeran, *Some tests of the distinction between cognitive and affective beliefs*, in «Journal of Experimental and Social Psychology», 34 (1998), pp. 378-397.

⁴⁰ D. Katz, *The functional approach to the study of attitudes*, in «Public Opinion Quarterly», 24 (1960), pp. 163-204.

⁴¹ E.R. Smith, D.M. Mackie, *Social Psychology* cit.

⁴² N.T. Feather, *Attitude and selective recall*, in «Journal of Personality and Social Psychology», 12 (1969), pp. 310-319.

⁴³ M. Fishbein, I. Ajzen, *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*, Reading, MA: Addison-Wesley, 1975.

versità di Catania; di questi 10 sono maschi e 90 femmine. Sono state incluse solo persone nate e residenti nelle regioni del Sud Italia, i cui genitori sono nati e risiedono a loro volta entro la stessa area geografica. L'età dei partecipanti va da 19 a 22 anni, con una media di 20.51 (DS = 0.78). I partecipanti, a cui è stato garantito l'anonimato, sono stati invitati alla compilazione di un questionario durante l'orario delle lezioni, in setting collettivo.

Strumenti

È stato somministrato un questionario che indagava dal punto di vista del campione (Meridionali) le relazioni intergruppi con l'outgroup (Settentrionali).

Nello specifico, il contatto diretto è stato rilevato attraverso 3 item, ad esempio "Quanti amici Settentrionali hai fuori dall'Università" la cui scala di risposta andava da 1 (*Nessuno*) a 5 (*Più di dieci*). Il contatto indiretto è stato rilevato con 4 item, ad esempio "Quanti dei tuoi amici Meridionali hanno amici Settentrionali?", la cui scala di risposta andava da 1 (*Nessuno*) a 5 (*Più di dieci*).

Per rilevare l'empatia sono stati usati 4 item, ad esempio "Quando pensi ai Settentrionali, in che grado riesci a provare i sentimenti che provano?", con scala di risposta da 1 (*Per niente*) a 7 (*Molto fortemente*). Per rilevare l'ansia sono state usate 4 emozioni, ad esempio "Quando penso ai Settentrionali mi sento inquieto", con scala di risposta da 1 (*Per niente*) a 7 (*Molto fortemente*). Per misurare l'atteggiamento valutativo sono state usate le 5 scale del fattore di *Valutazione* del Differenziale Semantico, ad esempio "spiacevoli-piacevoli" con scala di risposta a 7 gradi.

Risultati

Per ciascuna delle misure è stato calcolato l'alpha degli item che le compongono. Come appare dalla Tab. 1 gli alpha sono tutti soddisfacenti.

Tab. 1 - *Media, deviazione standard e alpha dei costrutti indagati*

	Media	D.S.	Alpha
Contatto diretto	1.94	.79	0.69
Contatto indiretto	2.74	.82	0.78
Empatia	4.15	1.30	0.90
Ansia	2.14	1.16	0.81
Valutazione	4.30	1.04	0.82

Si è quindi proceduto per ogni misura al calcolo della media degli item che le compongono. Per il livello di contatto, quello diretto risulta molto basso, mentre più alto è il livello di contatto indiretto. L'empatia è di livello medio, mentre si registra un basso livello di ansia e un atteggiamento valutativo sostanzialmente neutro.

Per quanto riguarda la relazione tra il contatto diretto e indiretto, l'empatia, l'ansia intergruppi e l'atteggiamento valutativo nei confronti dell'outgroup, i risultati delle correlazioni sono visibili nella Tab. 2. Il contatto diretto correla significativamente con il contatto indiretto, quindi maggiori sono le occasioni di conoscenza dei membri dell'outgroup, maggiori sono le possibilità di accedere al contatto indiretto e viceversa. Ciò può essere dovuto al fatto che attraverso i membri dell'outgroup si entra in relazione con le loro reti di amicizie e si accresce pertanto il contatto indiretto, ma allo stesso tempo incrementare il contatto indiretto pone i presupposti per incontri di presenza. Entrambe le modalità di contatto correlano significativamente con l'empatia, soprattutto il contatto indiretto.

Rimane da chiarire quale tipologia di empatia sia coinvolta: ad esempio il contatto indiretto potrebbe potenziare l'empatia cognitiva, mentre quello diretto l'empatia emotiva; allo stesso tempo maggiori livelli di empatia favoriscono la ricerca di contatto. L'ansia e l'empatia, invece, sono legate da una correlazione negativa, mentre l'atteggiamento valutativo correla positivamente con l'empatia e negativamente con l'ansia. Si può dunque ipotizzare che accrescere l'empatia si traduca in una migliore comprensione degli stati dell'outgroup e dunque a una sua migliore valutazione; allo stesso tempo, lavorare sui propri atteggiamenti e sulla comprensione empatica dell'altro riduce l'ansia e le relative condotte di evitamento. È importante rilevare come l'ansia costituisca un fattore di rischio centrale, poiché capace di peggiorare la valutazione e l'empatia nei confronti dell'outgroup giungendo, a cascata, a ridurre anche le occasioni di contatto.

Tab. 2 - Correlazioni di Pearson

		1	2	3	4	5
1	Contatto diretto	1				
2	Contatto indiretto	.61**	1			
3	Empatia	.23*	.39**	1		
4	Ansia	-.14	-.17	-.27**	1	
5	Valutazione	.14	.16	.35**	-.36**	1

* p < .05, ** p < .01

Discussione e conclusione

Nel complesso la prima parte della ricerca evidenzia un rapporto intergruppi sostanzialmente neutro, che dal punto di vista dei Meridionali non mostra né numerose occasioni di contatto, né polarizzazioni in positivo o in negativo.

Nello specifico, il contatto diretto si attesta a un livello basso, mentre più consistente risulta essere il contatto indiretto. Ciò si potrebbe spiegare non solo perché, in linea generale, è più probabile avere contatti con l'outgroup attraverso i conoscenti, ma anche con le procedure di campionamento utilizzate e con le caratteristiche dei soggetti coinvolti. Infatti sono state incluse solo persone nate e residenti in Sud Italia, così come i loro genitori: questo può aver ridotto le possibilità di contatto diretto, ad esempio in famiglia. In più, trattandosi di studenti universitari, l'evenienza che si conoscano più amici che hanno amici Settentrionali potrebbe essere facilitata dal trasferimento al Nord di vecchi compagni di scuola per frequentare l'Università. Infine, il livello medio di empatia, il basso livello di ansia e l'atteggiamento valutativo abbastanza neutro confermano una rappresentazione priva di connotati estremi.

I risultati della seconda parte della ricerca, di tipo correlazionale, si mostrano coerenti con la letteratura di riferimento e approfondiscono le osservazioni prima esposte.

Contatto diretto e contatto indiretto sembrano supportarsi a vicenda. Nel caso concreto si può ipotizzare che il maggiore livello di contatto indiretto favorisca la conoscenza diretta dell'outgroup, evenienza che a sua volta alimenta conoscenze indirette e dunque ulteriori interazioni faccia a faccia. In tale scenario, sulla base di uno studio di Brown e Hewstone⁴⁴, l'ansia potrebbe giocare un ruolo centrale in quanto il contatto indiretto ridurrebbe l'ansia anticipatoria spianando la strada a ulteriori conoscenze. È da notare che tale dato non è stato replicato nel presente studio, ma è anche vero che i livelli di ansia erano bassi già in partenza.

Entrambe le modalità di contatto correlano positivamente con l'empatia in maniera significativa e viceversa. Il contatto aumenta l'empatia grazie al basso livello di ansia, come già rilevato nella letteratura prima esposta, e l'empatia favorisce nuove interazioni. L'ansia correla negativamente con l'empatia e con l'atteggiamento valutativo. Portando all'evitamento, l'ansia non consente di mettere alla prova i pregiudizi, incidendo negativamente sulla comprensione dell'altro e sull'opinione che se ne ha. Empatia e atteggiamento valutativo, però, appaiono strumenti per la riduzione dell'ansia potenziandosi peraltro a vicenda.

⁴⁴ R. Brown, M. Hewstone, *An integrative theory of intergroup contact*, in «Advances in Experimental Social Psychology», 37 (2005), pp. 255-343.

In un'ottica complessiva il contatto indiretto potrebbe essere un buon punto di partenza per la riduzione del pregiudizio intergruppi. In un circolo virtuoso, il contatto indiretto accrescerebbe i livelli di empatia e di contatto diretto, i quali a loro volta si accrescerebbero a vicenda alimentando anche il contatto indiretto. Attraverso l'empatia, poi, sarebbe possibile migliorare l'atteggiamento valutativo. Empatia e valutazione, infine, ridurrebbero l'ansia ostacolando le condotte di evitamento, tra le principali motivazioni della mancanza di contatto.

Trattandosi di una ricerca che si basa solo su un campione di Meridionali, sarebbe interessante completare questi risultati con il punto di vista dei Settentrionali, sia per evidenziare elementi in comune e discrepanze nella rappresentazione dell'outgroup, sia per replicare la relazione tra le modalità di contatto, l'ansia, l'empatia e l'atteggiamento intergruppi. L'assenza di un campione di Settentrionali costituisce uno dei limiti di questo contributo, così come la rilevazione trasversale dei dati che non consente di verificare come i fenomeni si evolvano nel tempo. L'età dei partecipanti e la loro appartenenza alla popolazione universitaria di area psicologica costituiscono altri limiti, in particolare alla rappresentatività del campione e alla generalizzabilità dei risultati. Da qui, dunque, potrebbero essere formulate alcune ipotesi di lavoro futuro nel contesto della relazione tra Meridionali e Settentrionali in Italia.

In realtà, a prescindere dagli specifici gruppi sociali, sarebbe opportuno approfondire i risultati di tale studio attraverso ricerche longitudinali che aiutino a capire come le diverse variabili si succedano nella riduzione o nell'incremento del pregiudizio. Tali studi non sarebbero mossi solo da una curiosità intellettuale, ma soprattutto dalle notevoli ricadute applicative cui potrebbero condurre. Si pensi a cosa significherebbe lavorare in questo modo con vittime di pesanti discriminazioni. In un mondo dove non è più concepibile un'immagine univoca della realtà, è necessario promuovere atteggiamenti positivi verso le varie declinazioni del diverso, animati dalla consapevolezza che proprio la diversità, che tanto fa paura, è l'unica cosa che accomuna tutti.

ABSTRACT

L'ipotesi del contatto di Allport offre spunti applicativi per la riduzione del pregiudizio intergruppi. A tal proposito si è esplorata nel contesto italiano la rappresentazione che i Meridionali hanno dei Settentrionali, studiando la relazione che il contatto diretto e il contatto indiretto stabiliscono con ansia, empatia e atteggiamento intergruppi.

I partecipanti sono stati 100 studenti di Scienze e Tecniche Psicologiche dell'Università di Catania che hanno completato un questionario che misurava i costrutti sopra esposti, rilevando la prevalenza del contatto indiretto e una rappresentazione dell'outgroup sostanzialmente neutra. Il contatto diretto correla positivamente con il contatto

indiretto e l'empatia, la quale a sua volta correla positivamente con il contatto indiretto, l'atteggiamento e il contatto diretto. L'ansia, invece, correla negativamente con l'atteggiamento valutativo e l'empatia. I risultati sono discussi e inquadrati nella letteratura.

Allport contact hypothesis can be applied in the reduction of intergroup prejudice. Therefore, here it is explored the representation Southerners have of the Northerners in Italy by studying the relationship that direct contact and indirect contact establish with intergroup anxiety, empathy, and attitude.

Participants were 100 students of the Psychological Sciences and Techniques course at the University of Catania who completed a questionnaire that measured the constructs listed above, detecting the prevalence of indirect contact and a neutral representation of the outgroup. Direct contact correlates positively with indirect contact and empathy, which in turn positively correlates with indirect contact, attitude and direct contact. Anxiety, on the other hand, negatively correlates with evaluative attitude and empathy. The results are discussed and framed in the literature.