



Operatore/trice turistico/a addetto/a alla valorizzazione
delle risorse culturali locali

Pregiudizio e discriminazione

Pregiudizio = atteggiamento

Discriminazione = comportamento

La distinzione tra atteggiamento e comportamento è importante: la gente non agisce sempre in base a ciò che sente.

Atteggiamento: tendenza a rispondere a un oggetto o classe di oggetti.

Quindi: gli atteggiamenti hanno un *contenuto* (l'oggetto), sono formulati come *giudizi*, cioè valutazioni (favorevoli o sfavorevoli), e sono *resistenti* nel tempo.

3 componenti del pregiudizio:

- Componente cognitiva: concetti e percezioni che l'individuo ha di un oggetto o di una classe di oggetti;
 - Componente affettiva: sentimenti che l'individuo prova verso un oggetto o classe di oggetti;
 - Componente comportamentale: disposizione ad agire in un certo modo verso un oggetto o classe di oggetti.
-

Pregiudizio:

Attitudine a reagire nei confronti di una persona prontamente ed in modo chiaramente sfavorevole, sulla base dell'appartenenza della persona stessa ad una classe o categoria. Il termine è, per lo più, utilizzato per riferirsi a tendenze negative.

Le opinioni e i sentimenti si riflettono anche sul piano del comportamento.

Quando il pregiudizio si traduce in comportamento specifico si parla di *discriminazione*.

Discriminazione:

Trattamento non paritario attuato nei confronti di un individuo o un gruppo di individui in virtù della loro appartenenza ad una particolare categoria.

Le vittime:

Si sentono inferiori,
sentono di non
valere nulla.

Come si reagisce quando si è convinti che le porte del successo siano, per noi, chiuse?

L'impegno del successo dipende largamente dalla percezione della *probabilità del successo* medesimo.

Se uno pensa di non avere possibilità di farcela, non ha ragione di tentare.

Si può addirittura provare sollievo nel rinunciare ad ogni tentativo.

Quindi, le vittime della
discriminazione
svilupperanno uno schema
di comportamento
autolesivo.

Profezia che si autodetermina:

Le vittime della discriminazione spesso sono indotte a comportarsi in modo da giustificare il pregiudizio: esse assumono le caratteristiche atte a provocare negli altri un comportamento discriminatorio. Quindi, il pregiudizio opera come una profezia.

Critiche:

- Non tutti sono psicologicamente colpiti
 - Gli effetti della discriminazione dipendono dalle condizioni storiche
-

Come nascono i pregiudizi?

Socializzazione

Gratificazioni e punizioni

Socializzazione

Molti atteggiamenti verso gli altri cominciano a costruirsi nei primi anni di vita, non appena il bambino è capace di apprendere i concetti.

-Modello dei genitori (imitazione)

-Mass media

Gratificazioni e punizioni

Quando la gente viene "punita" si forma dei pregiudizi verso l'agente di tale punizione.

Due forme di punizione:

- la competizione tra i gruppi
- la differenza tra i gruppi

Il pregiudizio è mutevole o stabile nel tempo?

Il pregiudizio persiste e si esprime se esistono *meccanismi di sostegno* che lo preservano col passare da una situazione a un'altra. In assenza di tali meccanismi, gli atteggiamenti e le azioni dell'individuo possono cambiare con mutare delle circostanze.

Meccanismi di sostegno:

- I valori comuni
 - La centralità degli atteggiamenti
 - Gli stereotipi
-

I valori comuni

Il consenso sociale: se ricevono consenso, i pregiudizi permangono; se provocano punizioni, possono dileguarsi molto rapidamente.

La centralità degli atteggiamenti

Perché un atteggiamento sia duraturo occorre che esso sia *centrale*, che assuma cioè in una personalità una posizione di spicco, fino a richiamare l'attenzione. Se alle persone vengono richiamati continuamente i propri sentimenti, gli atteggiamenti conseguenti tendono a durare per lunghi periodi.

Gli stereotipi

VISIONI semplificate e largamente condivise su un luogo, un oggetto, un avvenimento o un gruppo riconoscibile di persone accomunate da certe caratteristiche o qualità. Luoghi comuni; cose che vengono dette senza averne coscienza e conoscenza. Gli stereotipi favoriscono i pregiudizi e influenzano molte azioni quotidiane.

Gli stereotipi si basano su processi cognitivi:

□ Differenziazione e polarizzazione

□ Memoria negativa

□ Correlazione ingannevole

Differenziazione e polarizzazione

Si hanno stereotipi sul proprio gruppo di appartenenza e sui gruppi estranei, ma quelli sul proprio gruppo sono più complessi e raffinati, quelli sui gruppi estranei sono più semplicistici: si generalizzano le caratteristiche di un singolo membro a tutto il gruppo.

Memoria negativa

Gli stereotipi negativi su un gruppo di estranei possono essere parzialmente attribuiti ai processi mnemonici: si ricordano meglio i fatti che confermano i propri stereotipi. Inoltre, le persone tendono a ricordare meglio i fatti che gettano discredito sull'altro gruppo che non quelli che giocano a suo favore. Con il tempo gli stereotipi negativi sui gruppi estranei acquistano una funzione di automantenimento e tendono a rinforzarsi.

Correlazione ingannevole

Vengono tralasciate le informazioni che contrastano il nostro punto di vista e sopravvalutate quelle che lo confermano. Poiché si tralasciano le informazioni che convalidano la nostra teoria e si cercano quelle che la confermano, si considera vera una correlazione che, in realtà, non c'è.

In realtà gli stereotipi non vanno considerati una calamità sociale, ma sono utili per appianare e agevolare le interazioni. Gli stereotipi sono, infatti, spesso basati su fatti sufficientemente utili a prevedere le azioni altrui.

Spesso dobbiamo farvi affidamento, ma con prudenza. Bisogna stare attenti a:

- Sopravvalutazione delle differenze tra i gruppi
 - Sottovalutazione delle variazioni all'interno di un gruppo
-

Modi per ridurre il pregiudizio:

- Favorire gli scambi sociali
 - L'educazione
-

Gli scambi sociali

Se i due gruppi si conoscono meglio, potranno sviluppare relazioni durevoli. Possibilità di diminuire il pregiudizio con il contatto diretto:
ipotesi di contatto.

Se non si hanno informazioni sugli altri, non si riesce a capire il significato che sta dietro le loro azioni. L'aumento dei contatti permette di notare le somiglianze tra se stessi e i membri del gruppo esterno. Le differenze scompaiono perché si cominciano a imitare tra loro.

L'educazione

Può trasmettere informazioni che potranno permettere una maggiore accettazione degli altri.