

Capitolo sesto

L'ingiustizia sociale nel rapporto tra gruppi*

di *Marcella Latrofa e Jeroen Vaes*

Non di rado, gli stessi meccanismi sociali che regolano la vita delle persone all'interno della complessità del mondo possono creare squilibri tra i gruppi sociali. Uno di questi processi è la categorizzazione, che ci permette di organizzare la nostra realtà sociale in varie categorie, come le professioni (e.g., avvocati, gelatai), le nazionalità (e.g., Romeno, Olandese), l'etnia (e.g., bianchi, neri) e i ruoli sociali (e.g., giovani, anziani). Categorizzare aiuta a dare un significato alla varietà che ci circonda e permette di semplificare le diverse e quotidiane interazioni con gli altri. Tale semplificazione, però, porta con sé conseguenze negative: le basi dell'ingiustizia sociale nascono proprio nel momento in cui ci si differenzia dall'altro, quando cioè una persona incornicia il suo mondo nei termini di un proprio gruppo al quale sente di appartenere, differenziandolo da un gruppo esterno.

In parallelo, il nostro senso di giustizia, la nostra idea su ciò che è giusto e legittimo, può avere delle conseguenze negative sui rapporti tra i gruppi sociali. Una persona, convinta che un mondo giusto ed imparziale sia un mondo in cui solo i più forti possano sopravvivere, non sarà interessata a difendere i più deboli o a sostenere interventi mirati a migliorare il benessere delle minoranze nella nostra società.

Il presente capitolo mostra l'intreccio, talvolta complesso e controintuitivo, che esiste tra il processo di categorizzazione, fondamentale nella nostra vita sociale, e il nostro personale senso di giustizia.

* La scrittura di questo capitolo è stata resa possibile grazie al finanziamento di un progetto di eccellenza CARIPARO 2009: "Immigration, fear of crime and the popular media: Roles and responsibilities." attribuito al dott. Jeroen Vaes.

6.1. Il processo di categorizzazione sociale che genera ingiustizia

La categorizzazione è una modalità di organizzare le numerose informazioni dell'ambiente in cui viviamo, raggruppandole in categorie di elementi simili, sulla base di una somiglianza percepita (si veda per una rassegna, Tajfel e Forgas, 2000). Questa modalità di sistematizzare l'ambiente circostante riflette un bisogno di sopravvivenza: il bisogno di semplificare la mole eccessiva di informazioni che ci arrivano dal mondo esterno. La *categorizzazione sociale*, ovvero la classificazione di alcuni individui percepiti come simili sulla base di una determinata cultura di provenienza in uno stesso gruppo sociale, è un processo fondamentale nella costruzione delle relazioni sociali nella vita di ogni giorno.

Una delle principali conseguenze del processo di categorizzazione è, da un lato, la tendenza ad accentuare le differenze tra gli individui membri di diverse categorie e dall'altro, l'inclinazione a percepire come maggiormente simili i membri di una stessa categoria sociale. Una delle più famose evidenze empiriche sulle distorsioni cognitive e percettive derivanti dal processo di categorizzazione proviene dall'esperimento di Tajfel e Wilkes del 1963. Ai partecipanti, suddivisi in tre condizioni sperimentali, veniva chiesto di stimare la lunghezza di una serie di 8 linee disegnate, le quali differivano l'una dall'altra in proporzione costante. Nella prima condizione sperimentale, i partecipanti vedevano le 4 linee più corte contrassegnate dalla lettera A e le 4 più lunghe dalla lettera B; nella seconda condizione, le etichette A e B erano apposte in corrispondenza delle linee in modo del tutto casuale rispetto alla loro lunghezza; infine, i partecipanti, nella terza condizione, vedevano le linee disegnate senza alcuna lettera che le accompagnasse. I risultati dimostrarono che i partecipanti nella prima condizione, rispetto ai partecipanti nei due gruppi di controllo, percepivano come molto più differenti in lunghezza le linee A dalle B; inoltre, gli stessi partecipanti valutavano come molto più simili in lunghezza le linee indicate dalle stesse lettere, ovvero della stessa categoria. Questa tendenza ad accentuare le differenze tra elementi di categorie diverse è stata dimostrata in numerosi altri contesti, ad esempio nella percezione della valenza di liste di aggettivi (Krueger e Rothbart, 1990) oppure nella percezione delle condizioni climatiche (Krueger e Clement, 1994) ed emerge soprattutto se ciò su cui si deve fare una stima non è una misura a noi familiare (Cornille, Klein, Lambert e Judd, 2002). Dunque, la tendenza ad accentuare le differenze tra elementi di categorie diverse e ad evidenziare le somiglianze tra membri di una stessa categoria risulta una strategia facilmente adottata

quando gli elementi da categorizzare sono degli stimoli sociali. Infatti, le persone possiedono caratteristiche, sia fisiche che di personalità, che per la loro naturale varietà possono risultare molto ambigue da riconoscere e, quindi, possono portare a distorsioni sistematiche sulla base della categoria di appartenenza. Ad esempio, se si condivide lo stereotipo che gli abitanti della Cina siano più timidi degli Italiani, in presenza di un Cinese e di un Italiano avremo la tendenza a valutare il Cinese come più timido dell'Italiano, indipendentemente dalle "oggettive" differenze di personalità tra le due persone.

Una seconda importante implicazione del processo di categorizzazione è che assume la valenza di processo normativo, per cui è sempre più difficile accettare, acquisire, interiorizzare delle informazioni che possano essere in contraddizione con le categorie e gli stereotipi preformati legati a queste categorie. In una serie di studi, Snyder e i suoi collaboratori hanno dimostrato che gli esseri umani hanno la naturale tendenza a confermare, piuttosto che rettificare, le proprie ipotesi sul mondo sociale; ad esempio, poniamo delle domande in modo tale che le risposte siano con maggiore probabilità una conferma della nostra ipotesi piuttosto che una smentita (es., Snyder e Campbell, 1980; Snyder e Swann, 1978).

Inoltre, il formarsi di categorie sociali ed il loro mantenimento si basa sull'attribuzione di determinati valori al proprio gruppo (*ingroup*), ben distinti dai valori caratterizzanti altri gruppi sociali (*outgroups*). Informazioni incongruenti con il proprio sistema di categorizzazione potrebbero, perciò, risultare una minaccia verso il proprio sistema di valori (Allport, 1954). Secondo la Teoria dell'Identità Sociale (Tajfel e Turner, 1979) la definizione di se stessi si basa non solo sulle caratteristiche individuali, ma anche sulle caratteristiche del gruppo di appartenenza; inoltre la definizione del proprio gruppo si fonda sul bisogno di preservare un'immagine positiva (di sé) e dell'ingroup rispetto all'outgroup. Di conseguenza, i valori attribuiti all'ingroup sono generalmente valori positivi, mentre i valori che caratterizzano gli altri gruppi sociali saranno più marcatamente negativi. Ovvero, una conseguenza inevitabile della categorizzazione sociale risulta essere il *favoritismo verso l'ingroup*. Tajfel, Billig, Bundy e Flament (1971) hanno dimostrato l'esistenza di questa naturale tendenza perfino all'interno di gruppi minimi, ovvero gruppi creati artificialmente in laboratorio, i cui membri perciò erano totalmente scevri da atteggiamenti precostituiti di ostilità verso membri dell'outgroup. Dopo essere stati classificati, in modo del tutto casuale, come membri del gruppo di ammiratori di Klee oppure di Kandinskij, i partecipanti avevano il compito di distribuire una somma di denaro tra un membro dell'ingroup ed uno dell'outgroup. I partecipanti dovevano distribuire il denaro scegliendo

la ripartizione che preferivano tra quelle proposte all'interno di una matrice come quella riportata in Tabella 1.

Tabella 6.1 - Esempio di matrice impiegata negli esperimenti di Tajfel e coll., 1971.

Guadagno membro	Ripartizioni possibili												
Ingroup	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Outgroup	1	3	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25

I partecipanti avevano la tendenza a massimizzare la possibilità di un guadagno relativo, ovvero un guadagno netto maggiore per il membro dell'ingroup (7) rispetto al membro dell'outgroup (1) piuttosto che massimizzare la possibilità di un più alto guadagno assoluto per l'ingroup (19), solo perché questo avrebbe anche comportato un più alto guadagno anche per l'outgroup (25). Questo esperimento dimostra, da un lato, la tendenza delle persone a favorire il proprio gruppo di appartenenza, dall'altro il loro bisogno di estremizzare le differenze tra l'ingroup e l'outgroup perfino in condizioni minime, ovvero in contesti in cui variabili che nella vita reale potrebbero portare a favorire il proprio gruppo e discriminare l'outgroup (es.: ostilità pregresse tra i gruppi, guadagno personale, contatto diretto tra i gruppi, etc..) erano appunto minimizzate dalla situazione sperimentale creata ad hoc. L'idea che vogliamo sottolineare è che questa naturale tendenza a favorire e differenziare il proprio gruppo, ad esempio attraverso l'attribuzione di valori e caratteristiche positive all'ingroup e molto meno all'outgroup, per definizione può generare situazioni intergruppo di discriminazione, conflitto, pregiudizio e, dunque, contesti reali caratterizzati da *ingiustizia sociale*.

Bisogna considerare, inoltre, che ciascun individuo appartiene ad una molteplicità di categorie sociali contemporaneamente (Roccas e Brewer, 2002); in questo momento, chi scrive, pensando a sé potrebbe definirsi membro del gruppo dei ricercatori universitari, della categoria dei lavoratori precari, dell'associazione degli psicologi sociali. Probabilmente però fra qualche ora, seduta con degli amici in un bar, la stessa persona potrebbe sottolineare di essere membro del gruppo delle donne, del gruppo dei giovani, del gruppo di coloro a cui piace il vino rosso. In accordo con la Teoria dell'Auto-categorizzazione (Turner, Hogg, Oakes, Reicher e Wetherell, 1987) la salienza di una determinata categoria d'appartenenza e l'accentuarsi della messa a confronto di questa con altre categorie a cui non si appartiene (Hogg e Turner, 1987) può dipendere da molteplici fattori: il contesto sociale, l'ambiente lavorativo, la famiglia, il gruppo di amici, i giornali che si ascoltano o i canali televisivi che si seguono.

6.1.1. “... *La Mecca del Crimine*”: *Il contenuto delle categorie e l'ingiustizia*

Un processo strettamente dipendente dalla categorizzazione è la formazione degli stereotipi che sono etichette utili a descrivere le persone dello stesso gruppo come simili e allo stesso tempo servono ad enfatizzare le differenze con le persone che appartengono ad un altro gruppo. I mezzi di comunicazione di massa hanno un enorme potere nel creare e diffondere gli stereotipi relativi ad un determinato gruppo sociale. Non di rado i Media aumentano la salienza percettiva di un gruppo sociale, ponendolo al centro dell'attenzione pubblica e creando, di conseguenza, aspettative e credenze attorno ai membri di tale gruppo. Dixon (2007) mostrava a dei partecipanti un frammento di telegiornale in cui veniva data la notizia che un criminale aveva ucciso un poliziotto durante un inseguimento; l'etnia del criminale e del poliziotto poteva essere: bianca, nera, oppure non identificabile; il compito dei partecipanti era quello di riportare l'etnia sia del criminale che del poliziotto. Veniva misurato, inoltre, quanto spesso i partecipanti seguivano il telegiornale mediamente in una settimana. In generale, i partecipanti riportavano che l'etnia del criminale era nera anche nella condizione in cui non era stata menzionata. Inoltre coloro che guardavano molto il telegiornale durante la settimana, rispetto a coloro che lo seguivano poco, riportavano più spesso che l'etnia del poliziotto era bianca ed avevano una percezione più positiva del poliziotto nella condizione di etnia non-identificabile. In un altro studio, lo stesso autore (Dixon, 2008) ha dimostrato che quanto più tempo i partecipanti spendevano a guardare la televisione e a leggere i giornali in una settimana, tanto più facilmente attribuivano agli afroamericani caratteristiche stereotipiche negative, ovvero tanto più probabilmente li percepivano, in generale, come minacciosi, ostili e poveri. Inoltre, le stesse persone che guardavano la televisione e leggevano i giornali abitualmente mostravano in generale un più elevato grado di razzismo verso gli afroamericani.

È sempre più documentato che anche in Italia non siamo immuni da fenomeni di aumento del pregiudizio verso gli immigrati come conseguenza di un'eccessiva esposizione mediatica. Negli ultimi tempi, i Media diffondono largamente una rappresentazione molto negativa degli immigrati (Binotto e Martino, 2004; Corte, 2002), rendendoli una categoria saliente all'opinione pubblica soprattutto quando sono coinvolti come protagonisti in eventi criminosi.

“Gli stranieri e la mecca del crimine” (La Stampa, 21/02/2009), “Rom vuol dire criminale” (L'Espresso, 01/12/2009), “Immigrato 19enne arrestato per rapina. Era già stato segnalato 38 volte” (Corriere della Sera,

23/09/2009), “È stato ucciso a calci e pugni da un gruppo di romeni...” (Il Tempo, 26/08/2008), “Ancora uno stupro a Roma, arrestato un romeno” (L'Unità, 21/08/2009). Essere sottoposti a titoli di giornale come questi, solo per fare degli esempi, con buona probabilità contribuisce alla creazione di un clima razzista e xenofobo.

La Società Transcrime (Di Nicola e Caneppele, 2004) ha realizzato una ricerca sul tipo di rappresentazione della criminalità fornita dai giornali della Provincia di Padova nel periodo 1994-2003. Questi dati hanno dimostrato non solo l'esistenza di una sovra-rappresentazione dei reati più violenti, ma anche una distorsione nel riportare questi eventi criminosi sulla base della nazionalità della vittima o dell'aggressore. Nello specifico nella cronaca locale si tenderebbe ad enfatizzare notizie su eventi criminali commessi da immigrati, mentre si tenderebbe a sotto-rappresentare quegli episodi che presentano gli immigrati in quanto vittime di un crimine (si veda anche *Dossier Caritas/Migrantes dell'Agencia Redattore Sociale*, Pittau e Trasatti, 2009). Questa consueta rappresentazione dell'immigrato in quanto criminale, da un lato, aumenta il pregiudizio e la discriminazione da parte dei media verso gli immigrati trattandoli in modo ingiusto, dall'altro, incrementa il bisogno di giustizia e la richiesta di sicurezza e protezione tra i cittadini italiani per difendersi dal nemico numero uno, lo straniero (Si veda Figura 6.1).

Secondo il *XVIII Osservatorio sul Capitale Sociale degli Italiani* (Diamanti, Ceccarini e Bordignon, 2008) quasi un italiano su due guarda agli immigrati con inquietudine; il 75% degli italiani richiede lo sgombero di campi nomadi e quartieri illegalmente occupati da stranieri; oltre il 90% chiede di aumentare la presenza dei poliziotti sulle strade e nei quartieri ed è favorevole alla militarizzazione delle città; oltre il 60% degli italiani percepisce come principale strumento di sicurezza la presenza delle ronde nei quartieri. Anche il *Terzo Rapporto sulla Sicurezza in Italia* (Diamanti, 2009), realizzato da Demos per la Fondazione Unipolis, in collaborazione con l'Osservatorio di Pavia, riporta che la presenza degli immigrati continua a suscitare sentimenti negativi tra gli italiani: il 37% percepisce gli stranieri come un pericolo per l'ordine pubblico e la sicurezza delle persone ed il 35% come una minaccia per l'occupazione.

Una delle idee più largamente diffuse sia dai media italiani, sia dagli organi di indagine statistica nazionale (Istat), è che l'aumento dell'immigrazione porti ad un sistematico aumento della criminalità. Questa idea è spesso sostenuta da dati percentuali che mostrano una maggiore incidenza degli immigrati tra gli autori di vari crimini. Queste statistiche spesso non tengono conto di altre variabili altamente incidenti sui tassi di criminalità in generale: come, ad esempio, fattori di vita socioeconomici o fattori ana-

grafici quali l'età. Una ricerca, riportata nel Dossier Statistico Immigrazione Caritas/Migrantes (Pittau e Trasatti, 2009), evidenzia che la fascia di età a più elevato potenziale di devianza criminale è quella di 18-44 anni (78,6% dei casi), la quale corrisponde anche alla fascia di età in cui è più alta la concentrazione di stranieri (92,5% dei casi). Analizzando, dunque, il differente tasso di criminalità tra italiani e stranieri, ripartendolo per le diverse fasce di età, emerge che questo tasso sia più alto per gli stranieri solo intorno ai 20-30 anni, periodo in cui più spesso gli immigrati iniziano la vicenda migratoria e compiono il massimo sforzo per integrarsi nel nuovo ambiente. Se però si estrapola da questo dato il numero di crimini che gli immigrati commettono proprio in quanto stranieri, ovvero tutti gli atti di trasgressione rispetto alle leggi in materia di immigrazione (es., permesso di soggiorno scaduto), risulterebbe chiaro che italiani e stranieri hanno un tasso di delinquenza simile, anzi più basso per i cittadini stranieri.

L'ESPOSIZIONE TELEVISIVA				
Andamento di alcuni indicatori in base alle ore giornaliere di esposizione televisiva (valori percentuali)				
	Ore giornaliere di esposizione televisiva:			TUTTI
	Fino a 2 ore	Da 2 a 4 ore	Più di 4 ore	
Favorevoli alle ronde	60.8	62.1	72.5	63.0
Hanno paura degli stranieri	42.1	44.5	51.8	44.5
Pensano che ormai ci si debba difendere da soli dalla criminalità	34.2	34.0	45.6	35.8
Ritengono inutile fare progetti impegnativi, perché il futuro è incerto e carico di rischi	49.5	56.3	60.1	53.6
<i>Fonte: sondaggio Demos & Pi per Coop, maggio 2008 (base: 1303 casi)</i>				

Figura 6.1 - Relazione tra esposizione televisiva e percezione della criminalità. (Tratto da *XVIII Osservatorio sul Capitale Sociale degli Italiani*, pag.15).

Dai dati sopra riportati emerge chiaramente come una netta differenziazione tra due categorie, gli italiani e gli immigrati, acuita anche per opera dei Media dagli anni '90 a oggi, stia portando i membri del Paese ospitante, gli italiani, ad associare la rappresentazione dell'immigrato al concetto di

criminale, quindi come colui che genera ingiustizia, da cui bisogna difendersi e proteggersi. Le conseguenze a cui può portare un'associazione cognitiva automatica, del tipo immigrato-criminale, sono ben illustrati in un esperimento di Bodenhausen e Lichtenstein (1987). I partecipanti all'esperimento leggevano una testimonianza processuale che conteneva informazioni ambigue, sia favorevoli che sfavorevoli, sia positive che negative, circa un imputato accusato di aver commesso un'aggressione. Successivamente ai partecipanti veniva chiesto di giudicare il grado di colpevolezza dell'imputato e di ricordare quante più informazioni possibili su di lui. Il nome dell'imputato per metà dei partecipanti era un nome tipicamente ispanico (Carlos Ramirez), etnia stereotipicamente associata ad azioni aggressive, per l'altra metà era, invece, un nome di etnia uguale a quella dei partecipanti (Robert Johnson). I risultati dimostrarono che l'imputato ispanico veniva giudicato più colpevole ed aggressivo dell'imputato con il nome di etnia-ingroup; inoltre, i partecipanti ricordavano molte più informazioni negative dell'imputato ispanico che dell'imputato col nome della propria etnia.

6.1.2. La Discriminazione Intergruppo e le Conseguenze sul Significato di Giustizia nelle Sentenze Penali

Il pregiudizio e la discriminazione intergruppo non solo può influenzare negativamente il comune e soggettivo senso di giustizia, ma può inficiare perfino il supremo senso della giustizia risultante dall'applicazione di condanne e sentenze giudiziarie. Numerose ricerche empiriche hanno dimostrato che, per lo meno nel contesto americano, il pregiudizio razziale sembrerebbe influenzare il tipo di condanne giudiziarie emesse: membri di gruppi etnici minoritari (afroamericani, ispanici) subiscono pene più severe (es. maggiore lunghezza del periodo detentivo) se paragonati a individui bianchi che hanno commesso crimini simili (per approfondimenti sull'argomento si vedano, Tonry, 1995; Spohn, 2000). Sono stati condotti degli studi che hanno messo in relazione la discriminazione razziale perfino con la probabilità di emettere condanne capitali (Baldus, Pulaski e Woodworth, 1983; 1990; Baldus, Woodworth, Zuckerman, Weiner e Broffitt, 1998). Baldus e collaboratori hanno preso in considerazione, tra il 1972 ed il 1987, numerosi casi di imputati accusati di omicidio ed infine condannati; le loro analisi hanno dimostrato la presenza di discriminazione razziale nel tipo di condanna inflitta agli imputati; hanno cioè dimostrato che sia l'etnia della vittima che l'etnia del colpevole influenzavano diversamente il tipo di condanna inflitta. Imputati accusati di aver assassinato una persona bianca

avevano una probabilità 4.3 volte più alta di essere condannati a morte rispetto ad imputati accusati di aver assassinato una persona nera. Inoltre, gli stessi autori hanno trovato che a parità di crimine, controllando numerose altre variabili (status socioeconomico dell'assassino e della vittima; elementi contestuali aggravanti o mitiganti il crimine; etc.), la frequenza con cui veniva inflitta una pena capitale ad un assassino nero era 1.1 più alta rispetto ad un assassino bianco. Gli autori concludevano, dunque, che la più alta probabilità di essere condannato a morte spettava ad imputati neri accusati di aver ucciso un bianco.

Studi più recenti mettono però in discussione gli effetti diretti della categorizzazione razziale nell'alterare la tipologia di pene e condanne generalmente più gravose nei confronti di criminali appartenenti a gruppi etnici minoritari (Blair, Judd e Chapleau, 2004; Eberhardt, Davies, Purdie-Vaughns e Johnson, 2006). Eberhardt e colleghi (2006) hanno rianalizzato il materiale utilizzato da Baldus ed altri (1998) per verificare se la probabilità di essere condannato a morte per un criminale nero possa essere influenzata dalle caratteristiche fisiche del volto del criminale. Gli autori hanno ottenuto dalle Autorità della Philadelphia, in Pennsylvania, le fotografie archiviate dei criminali in attesa di giudizio di condanna a morte tra il 1976 e il 1999; 44 foto appartenevano a maschi di etnia africana che avevano ucciso un bianco, 108 invece erano di maschi neri condannati alla pena capitale per aver ucciso una persona di etnia africana. I partecipanti all'esperimento, ignari del reale scopo della ricerca, dovevano valutare quanto i volti rappresentati nelle foto selezionate possedessero determinate caratteristiche fisiche stereotipiche degli africani (es., colore della pelle scuro, naso largo, labbra carnose; si veda Figura 2) e dovevano esprimere un giudizio complessivo di stereotipicità fisica del volto su una scala da 1 (per nulla stereotipico degli africani) a 11 (estremamente stereotipico degli africani).

I risultati hanno mostrato che gli assassini, i cui volti erano percepiti come maggiormente stereotipici degli africani, con maggiore probabilità erano anche stati condannati a morte nella fase definitiva del processo. Questo dato era però vero solo per i criminali di etnia africana che avevano assassinato un bianco, ma non per quelli che avevano assassinato un nero. In una ricerca analoga, Blair e colleghi (2004) hanno rilevato che quanto più un criminale presentava caratteristiche del volto stereotipiche degli africani, tanto più elevato era il periodo di carcerazione a cui veniva condannato. Inoltre, gli autori hanno sottolineato che, indipendentemente dall'etnia bianca o nera, i criminali che possedevano maggiormente caratteristiche fisiche tipicamente africane, venivano condannati ad un periodo di detenzione 8 mesi più lungo dei criminali che presentavano in misura

minima caratteristiche fisiche africane. In questo studio, dunque, l'etnia del criminale non inficiava, di per sé, la durezza della pena, bensì era la maggiore presenza di caratteristiche fisiche stereotipiche africane a predire una maggiore lunghezza del periodo di detenzione.



Figura 2 - Esempi di variazione nella stereotipicità di volti di persone afroamericane; il volto a destra sarebbe giudicato come più stereotipico dei neri rispetto al volto a sinistra.

Questi dati da un lato suggeriscono che la differenziazione categoriale tra etnie, di per sé, non necessariamente porta a discriminazione e dall'altro, mettono in evidenza l'esistenza di meccanismi ancora più sofisticati ed incontrollabili che possono portare a stereotipizzare o meno (o perfino a condannare con pene più severe) persone appartenenti ad uno stesso gruppo etnico, ma che si differenziano fra loro per la misura in cui posseggono alcune caratteristiche fisiche stereotipiche di una determinata etnia (Blair, Judd e Fallman, 2004; Eberhardt, Goff, Purdie e Davies, 2004).

6.2. Il nostro senso di giustizia che genera ingiustizia

Il primo ad aver teorizzato il bisogno di giustizia come un bisogno di sopravvivenza intrinseco alla natura umana è stato M. Lerner che ha introdotto la *Teoria della credenza in un mondo giusto* (Believe in a Just World, BJW, 1980; Capitolo 1). Tale teoria ipotizza che gli individui hanno bisogno di credere che il mondo in cui vivono sia un ambiente giusto e ben regolamentato dove ognuno ha la possibilità di avere ciò che si merita. Secondo Lerner, la visione di un mondo stabile, ben organizzato e strutturato, consentirebbe agli individui di vivere prefiggendosi obiettivi a lungo termine e, inoltre, aiuterebbe

a regolamentare i comportamenti nella vita di ogni giorno. L'ipotesi del mondo giusto implica pertanto che le persone, quando si confrontano con informazioni contrastanti con questa credenza (ad esempio qualora debbano ammettere che ci siano individui vittime di forme di ingiustizia), vivono una forte minaccia al proprio sistema di vita. Ammettere che gli altri siano vittime di ingiustizia implicherebbe che anche il soggetto potrebbe diventare una vittima; una tale ammissione comporterebbe il crollo della propria credenza in un mondo giusto. Quando gli individui si confrontano con situazioni di ingiustizia sentono perciò il bisogno di riequilibrare la propria credenza in un mondo giusto; esistono due possibili strategie: fare qualcosa per aiutare la vittima ad uscire dalla situazione di ingiustizia, oppure convincersi che se quell'individuo sta vivendo una situazione di ingiustizia in qualche modo è a sua volta una persona "ingiusta" (si veda per una rassegna recente, Lerner, 2003).

Una delle prime evidenze empiriche a sostegno di questa teoria deriva da un noto esperimento del 1966 realizzato da Lerner e Simmons. Un gruppo, di studentesse universitarie, era stato invitato a partecipare a un esperimento sugli effetti di eventi emotivamente stressanti sulle capacità di apprendimento e sulla prestazione; veniva enfatizzata l'importanza di scoprire come e perché alcuni individui emotivamente sotto stress non riuscissero più a lavorare o a prendere decisioni importanti ed altre persone invece vi riuscissero (ad esempio in contesti governativi ed istituzionali di fronte a stati di emergenza nazionale come guerra, disastro naturale, pandemia, etc.). Tra le ragazze partecipanti, era presente una ragazza complice che era invitata ad eseguire un compito di apprendimento in condizioni stressanti, ovvero ogni volta che la ragazza avesse commesso un errore le sarebbe stata inflitta una scossa elettrica. Le altre partecipanti avevano il compito di osservare, attraverso uno schermo (in realtà vedevano un video registrato), la prestazione di questa ragazza e di monitorare e annotare qualunque reazione emotiva e fisica (es., arrossamento della pelle) lei avesse mostrato durante il compito e, infine, di esprimere un giudizio sul tipo di personalità della ragazza. Ogni volta che la complice commetteva un errore durante il compito di apprendimento le veniva inflitta, apparentemente, una scossa ed era evidente che la ragazza soffriva dolorosamente. Dopo aver visto il video di circa 10 minuti, in una prima condizione sperimentale, alle partecipanti veniva detto che loro potevano decidere, per la seconda fase sperimentale a cui avrebbe dovuto partecipare la ragazza complice, di farle eseguire un compito di apprendimento in condizioni stressanti ma con rinforzo positivo, ovvero la ricompensa di un premio in denaro ogni volta che la protagonista svolgeva correttamente il compito (*condizione di compensazione*). In una seconda

condizione, le partecipanti invece non potevano fare nulla per modificare la situazione del compito di apprendimento della protagonista del video e anzi veniva loro ribadito che la complice era destinata a subire scosse elettriche come punizione per i suoi errori anche nella seconda fase sperimentale (*condizione di non-compensazione*). In una terza condizione, invece, veniva reso noto alle partecipanti che la ragazza complice, prima di iniziare il primo compito di apprendimento, aveva con difficoltà acconsentito di subire le scosse elettriche, ma alla fine aveva accondisceso sia per rispetto verso lo sperimentatore sia come atto di altruismo verso le altre ragazze, poiché se lei non avesse accettato sarebbe stata una delle altre a dover sottostare al compito di apprendimento (*condizione di martirio*). In ciascuna delle tre condizioni sperimentali, prima di essere congedate, alle partecipanti veniva chiesto di esprimere la loro opinione verso la protagonista del video lungo una scala di favorevolezza e attrattività. I risultati mostrarono che le partecipanti nella condizione di poter riequilibrare le sofferenze della vittima, decidendo di farla partecipare ad un diverso compito di apprendimento con l'attribuzione di premi in denaro, giudicavano la vittima molto più favorevolmente delle partecipanti nelle altre due condizioni, in cui era resa molto più evidente una situazione di ingiustizia verso la protagonista/vittima del compito sperimentale di apprendimento. Un altro dato interessante fu che le partecipanti che giudicavano in modo maggiormente negativo la protagonista/vittima del video erano coloro a cui era stato reso noto che la protagonista aveva accettato liberamente di sottoporsi alle scosse elettriche come forma di rispetto verso la situazione sperimentale e per il bene delle altre ragazze. Da questo studio, replicato in vari contesti diversi (per una rassegna, si veda Lerner e Miller, 1978) emergeva che quando gli individui avevano la possibilità di riscattare la vittima dalla situazione di ingiustizia (condizione di compensazione) non solo decidevano concretamente di modificare la modalità di ricompensa, ma valutavano più positivamente la vittima. Nelle condizioni sperimentali in cui non si poteva fare nulla per modificare la situazione ingiusta della vittima le partecipanti mostravano, invece, un atteggiamento fortemente denigratorio verso la vittima, come forma di difesa alla minaccia verso la loro credenza in un mondo giusto.

L'effetto di denigrare la vittima di un'ingiustizia, come forma di difesa al proprio senso di giustizia, può essere accompagnato da una tendenza ad aggravare la responsabilità della vittima per ciò che le accade. Quando possediamo un'elevata motivazione a credere che il mondo in cui viviamo sia un mondo giusto (Scala BJW, Rubin e Peplau, 1975) molto più facilmente saremo portati a ragionare nei termini di un noto detto popolare: "Ognuno ha ciò che si merita". In uno studio del 1973, Jones ed Aronson,

quasi paradossalmente, hanno dimostrato che tanto più è descritta come innocente la vittima di un'ingiustizia, tanto maggiormente si tenderà a denigrare questa vittima e ad attribuirgli responsabilità e colpevolezza per quello che ha subito. Ai partecipanti era chiesto di immaginarsi nel ruolo di un membro di una giuria popolare che doveva valutare un caso di abuso sessuale; la vittima dello stupro veniva presentata o come una ragazza vergine o come una donna sposata, o infine, nella terza condizione, era presentata come una donna divorziata. Il compito dei partecipanti era di decidere la lunghezza della pena detentiva per l'imputato e di giudicare il ruolo della vittima nell'episodio. I risultati mostrarono che i partecipanti attribuivano una pena più lunga quando la vittima era stata presentata come una ragazza vergine; allo stesso tempo però attribuivano una maggiore responsabilità e un più alto grado di colpevolezza della ragazza vergine nel provocare l'episodio di stupro, rispetto sia alla donna sposata che a quella divorziata. La notizia relativa a una giovane ragazza, vergine, che aveva subito uno stupro, era probabilmente un'informazione molto più difficile da accettare nel proprio sistema di credenza in un mondo giusto da spingere i partecipanti ad accentuare delle caratteristiche della vittima come possibili elementi di colpevolezza.

Queste prime evidenze empiriche sono state replicate numerose volte (per una rassegna degli studi sulla BJW dopo il 1980, si veda, Hafer e Begue, 2005) rafforzando sempre più l'ipotesi che la minaccia al proprio sistema di credenza in un mondo giusto, causata dalla visione di un'ingiustizia, provoca un fenomeno conosciuto come *vittimizzazione secondaria*. Tale fenomeno implica una rappresentazione altamente negativa della vittima ed una colpevolizzazione della vittima per ciò che le è accaduto, soprattutto quando: la vittima è rappresentata come chiaramente innocente, quanto più è prolungata la sofferenza della vittima ed, inoltre, quanto meno possibilità di riscatto la vittima riceve (es., Correia, Vala e Aguiar, 2001; Correia e Vala, 2003).

6.2.1. *Il nostro senso di giustizia e la categorizzazione*

In questo paragrafo descriveremo come il processo di categorizzazione e il nostro senso di giustizia siano intrecciati. Finora abbiamo analizzato come e perché questi due fenomeni possano generare condizioni d'ingiustizia sociale, di discriminazione e di denigrazione di altri membri della società. Ora esamineremo nello specifico il legame fra questi due fenomeni cercando di individuare se l'appartenenza a una certa categoria sociale della vittima

di un'ingiustizia possa moderare il grado di minaccia al senso di giustizia. In accordo con la teoria della credenza in un mondo giusto (Lerner e Miller, 1978), quanto più una situazione ingiusta si realizzerà nel mondo vicino al proprio, tanto più gli individui sentiranno il bisogno di giustificare l'accaduto; quanto più lontano dal proprio mondo sarà realizzato l'evento ingiusto, tanto meno minaccioso sarà vissuto dagli individui. In altre parole, se l'evento ingiusto non accade nel "nostro mondo", questo evento non rappresenterà una vera e propria minaccia al nostro destino e, dunque, non comporterà un bisogno primario di spiegare o di giustificare l'evento ingiusto, ad esempio denigrando la vittima che nel "mondo degli altri" ha subito l'ingiustizia.

Le evidenze empiriche a sostegno di questa ipotesi hanno però offerto risultati contrastanti (si veda per una rassegna, Correia, Vala e Aguiar, 2007): un filone di ricerche ha dimostrato che quanto più l'osservatore e la vittima dell'ingiustizia sono simili o sono situati in contesti di vita simili, tanto più aumentano fenomeni di vittimizzazione secondaria (es., Novak e Lerner, 1968; Jones e Aronson, 1973); in contrasto però, altri studi hanno dimostrato che vittime di ingiustizia membri dell'outgroup sono maggiormente denigrati (vittimizzazione secondaria) dei membri dell'ingroup (es., Anderson, 1992; Kleinke e Meyer, 1990). Questi primi studi sul confronto di una vittima membro dell'ingroup e di una vittima membro dell'outgroup condividevano, però, l'importante limitazione di non misurare direttamente la minaccia percepita dall'osservatore.

Il primo studio che ha offerto una misurazione diretta della minaccia al senso di giustizia e contemporaneamente ha manipolato l'appartenenza della vittima a una categoria ingroup o outgroup è arrivata più recentemente (Studio 2, Correia et al., 2007). La procedura sperimentale prevedeva due fasi: inizialmente i partecipanti ascoltavano la cronaca videoregistrata della storia di un bambino che giocando a palla con altri bimbi, nei pressi di una casa in costruzione, aveva accidentalmente preso una violenta scossa elettrica che gli aveva causato la perdita di entrambe le braccia; subito dopo i partecipanti dovevano eseguire al computer la versione modificata del compito Stroop (MacLeod, 1991; Hafer, 2000). In questo compito i partecipanti vedevano apparire sullo schermo una serie di parole, alcune legate al concetto di giustizia (es., bene, giusto, onesto) ed altre neutrali rispetto a questo concetto (es., telefono, legno, bicchiere); ciascuna parola era scritta con un colore diverso, il compito del partecipante era quello di pronunciare il più velocemente possibile il colore con cui era scritta la parola. L'ipotesi principale prevedeva che se la vittima (il bambino nella storia videoregistrata) rappresentava davvero una minaccia al senso di giustizia del partecipante,

allora le parole legate al concetto di giustizia sarebbero state emotivamente più salienti delle parole neutrali; il carico emotivo legato al significato di tali parole avrebbe perciò provocato una *interferenza*, ovvero un rallentamento, nel riconoscere e nel pronunciare il colore con cui erano scritte.

Inoltre, in questo studio Correia e collaboratori manipolarono altre due variabili, ovvero il grado di responsabilità e il gruppo sociale di appartenenza del bambino vittima e della sua famiglia. Nella condizione sperimentale di *non-innocenza* della vittima, veniva detto ai partecipanti che sia il bambino che la sua famiglia erano stati avvisati dalle autorità locali della pericolosità di quella casa e del divieto di avvicinarsi; nella condizione di *innocenza* della vittima invece questa informazione non era fornita. Inoltre, a metà dei partecipanti era detto che il bimbo e la sua famiglia erano portoghesi (*ingroup* dei partecipanti), all'altra metà invece, veniva specificato che erano zingari (*outgroup*). I risultati mostrarono che la minaccia alla credenza in un mondo giusto, misurata dai tempi di reazione durante il compito Stroop, era stata più alta nella condizione sperimentale d'innocenza del bambino portoghese (tempi di reazione in media più lunghi nel pronunciare il colore con cui apparivano scritte parole legate al concetto di giustizia), rispetto alla corrispondente condizione di non-innocenza. I partecipanti, che invece avevano ascoltato la storia d'ingiustizia ai danni di un bambino zingaro, non mostravano di aver percepito alcuna minaccia al loro senso di giustizia, sia nella condizione d'innocenza che in quella di non-innocenza della vittima (come indicato da tempi di reazione non diversi nel pronunciare il colore di parole di giustizia o neutrali). In altre parole, in questo studio si dimostrò che, coerentemente con la teoria della credenza in un mondo giusto (Lerner, 1980), una vittima innocente appartenente allo stesso gruppo sociale del partecipante produceva una forte minaccia al senso di giustizia; in contrasto e dunque ampliando l'originale teorizzazione di Lerner, una vittima membro dell'*outgroup* non rappresentava alcun pericolo per il senso di giustizia.

In questo paragrafo abbiamo evidenziato la complessa relazione tra la categorizzazione sociale e il nostro bisogno di credere che il mondo in cui si vive sia un mondo giusto: la distinzione tra il "nostro mondo" e il "mondo degli altri" porta a favorire e privilegiare ciò che ci circonda, soprattutto le persone che lo abitano, a discapito spesso delle persone che non vivono nel nostro mondo e per questo destinate ad essere rappresentate come meno privilegiate, meno giuste. Allo stesso tempo però, poiché siamo fortemente motivati a credere nella giustizia del "nostro mondo", se in esso scorgiamo eventuali ingiustizie, siamo portati a credere che queste siano dovute ad un qualche errore e attribuiamo una parte di responsabilità nel commettere questo errore anche ad un membro del "nostro mondo giusto".

6.2.2. *I miti che legittimano l'ingiustizia fra gruppi*

Secondo la *Teoria della Dominanza Sociale* (Pratto, Sidanius, Stallworth e Malle, 1994; Pratto, Sidanius e Levin, 2006) la credenza in un mondo giusto, analizzata nei paragrafi precedenti, può essere concettualizzata come un mito ideologico che legittima la presenza di una struttura gerarchica all'interno della società (tradotto dall'inglese: *hierarchy legitimising myths*). Secondo tale teoria, nel mondo sociale sono diffuse e condivise numerose ideologie (*miti legittimanti*), le quali hanno in comune la più generale idea che una qualunque società sia legittimamente strutturata in modo gerarchico e che, perciò, sia giusto ed inevitabile che esistano gruppi sociali dominanti e gruppi subordinati. I miti legittimanti sono valori, atteggiamenti, credenze, stereotipi, ideologie, condivise trasversalmente da varie culture e che hanno la funzione di giustificare, sia moralmente che intellettualmente, l'esistenza di ineguaglianze fra diversi gruppi sociali. Esempi di miti legittimanti diffusi, più o meno in diversi momenti storici, sia negli individui che nelle politiche istituzionali delle società sono: il *pregiudizio etnico*, ovvero l'ideologia che una etnia sia superiore e più pura di un'altra etnia (ad es., lo schiavismo dei neri in America); il *nazionalismo*, ossia l'idea che la propria nazione sia migliore di un'altra e che perciò la debba dominare (ad es., la deportazione degli Ebrei da parte dei Tedeschi in Europa); il *sessismo*, cioè la visione di una "naturale" differenza tra gli uomini e le donne, che perciò implica lavori e ruoli sociali diversi (ad es., le donne devono occuparsi della cura della casa e della famiglia; le donne sono un oggetto sessuale e devono soddisfare i bisogni dei maschi); il *conservatorismo politico-economico*, ovvero quell'ideologia politica che sostiene il capitalismo e che porta ad accettare che esistano gruppi più prosperi economicamente e gruppi meno prosperi (ad es., gli attuali governi politici di destra occidentali); infine la *meritocrazia*, ossia l'idea che in una società i beni siano distribuiti equamente e che tutti abbiano pari opportunità di raggiungerli e, conseguentemente, il non ottenerli implica che non ci si è impegnati abbastanza (cfr., la credenza di un mondo giusto e dunque la vittimizzazione secondaria delle vittime di un'ingiustizia).

I teorici della dominanza sociale hanno, inoltre, postulato che esistano delle differenze individuali nel grado di preferenza per una struttura gerarchica del mondo e, dunque, nel livello di propensione all'idea che esistano dei gruppi (etnici, nazionali, sociali) più dominanti di altri nella società. Questa caratteristica individuale, chiamata Orientamento alla Dominanza Sociale (SDO, Pratto et al., 1994), può essere intesa come una generale attitudine sociale che predispone gli individui a credere nei miti legittimanti in quanto necessari alla regolazione delle relazioni interpersonali ed intergrup-

po; pertanto, le persone altamente orientate alla dominanza sociale saranno più propense a sostenere politiche discriminatorie tra gruppi dominanti e più avvantaggiati e gruppi inferiori e svantaggiati. Inoltre, alcuni studi sperimentali hanno dimostrato che un elevato livello di dominanza sociale può portare a giudizi e percezioni discriminatorie verso i membri di alcuni gruppi sociali (per una rassegna si veda, Pratto et al., 2006).

In uno studio del 2005, Kimmelmeier ha analizzato gli effetti dell'orientamento alla dominanza sociale sull'attribuzione di colpa e sulla severità della pena inflitta ad un imputato accusato di stupro che poteva essere di etnia bianca o nera. Si ricorderà che in un paragrafo precedente (6.1.2 di questo capitolo), avevamo già evidenziato che l'etnia, della vittima e dell'imputato, non fosse necessariamente il solo fattore ad influenzare una maggiore attribuzione di colpa o una più severa punizione ai danni di un imputato di etnia minoritaria (Eberhardt et al., 2006). Kimmelmeier misurò il livello di orientamento alla dominanza sociale con la scala della SDO (Pratto e al., 1994), che contiene affermazioni quali ad esempio: "Alcuni gruppi di persone sono semplicemente più meritevoli di altri", "Se certi gruppi di persone rimanessero al loro posto avremmo meno problemi", "Per andare avanti nella vita a volte è necessario calpestare gli altri". L'autore dimostrò che il livello di SDO dei partecipanti interagiva con l'etnia dell'imputato da giudicare. Infatti, i risultati mostrarono che quando l'imputato era nero, i partecipanti altamente SDO gli attribuivano più responsabilità e quindi gli applicavano una pena detentiva più lunga. Questo legame era inverso quando l'etnia dell'imputato era bianca, ovvero partecipanti altamente SDO percepivano l'aggressore bianco come meno colpevole e gli attribuivano una pena più breve. Si dimostrò che, sebbene l'etnia dell'imputato non fosse di per sé un deterrente sul livello di gravità percepita del crimine commesso, l'orientamento alla dominanza sociale dei partecipanti, ovvero in questo caso la loro idea che l'etnia bianca fosse superiore a quella nera, era la variabile predittiva nell'attribuire più colpa e pene più lunghe ad un imputato di etnia nera.

In un altro studio sperimentale, (Michinov, Dambrun e Guimond, 2005) si dimostrò, inoltre, che l'orientamento alla dominanza sociale di un individuo poteva essere un buon predittore di un comportamento discriminatorio nell'allocare lo status lavorativo di alcune persone di etnia minoritaria. Michinov e colleghi invitarono 90 studenti Francesi, di etnia bianca, ad immaginarsi nei panni di un direttore del personale di una importante azienda e di dover svolgere un compito di organizzazione e di distribuzione dei ruoli tra 6 persone impiegate nel suo ufficio. I 6 impiegati erano presentati sullo schermo di un computer attraverso una foto: alcuni mostravano un

colore della pelle scuro ed il nome che accompagnava la foto richiamava un'origine nord-africana, altri, invece, avevano un colore della pelle bianca ed avevano un nome chiaramente francese. I partecipanti dovevano svolgere il compito organizzativo disponendo ciascuna di queste foto all'interno di un diagramma gerarchico a quattro livelli, il cui livello più alto riportava la scritta "Leader del Gruppo". Il grado di discriminazione fu misurato sulla base del livello nel diagramma in cui veniva posizionata la foto degli impiegati di origine nord-africana; il livello di orientamento alla dominanza sociale fu misurato alla fine del compito organizzativo con la Scala-SDO (Pratto et al., 1994, presentata in precedenza). I risultati mostrarono che i partecipanti con un elevato livello di SDO collocavano per primi gli impiegati francesi; inoltre, posizionavano gli impiegati nord-africani sistematicamente ai livelli più bassi del diagramma gerarchico organizzativo. I partecipanti che avevano un livello di SDO più basso disponevano in modo del tutto casuale le foto dei nord-africani tra i livelli del diagramma.

Questi studi sulle differenze individuali nell'orientamento alla dominanza sociale riflettono la dinamicità di un modello sociale piramidale, per cui alcuni individui (altamente SDO), più di altri (bassamente SDO), hanno una tendenza maggiore a rinforzare il sistema gerarchico, attraverso la promozione di ideologie/miti legittimanti; oppure tramite la messa in atto di comportamenti discriminatori contro i membri di gruppi, che per varie ragioni (genere, etnia, nazionalità) possono trovarsi ai livelli più bassi della piramide.

6.2.3. *Il bisogno di giustificare il sistema*

Un altro particolare mito legittimante, largamente trattato e analizzato nella psicologia dei rapporti intergruppo, è l'ideologia di giustificare il sistema. Secondo la *Teoria della Giustificazione del Sistema* (System Justification Theory, SJT, Jost e Banaji, 1994), le persone hanno un elevato bisogno di difendere e legittimare il sistema, ovvero le regole sociopolitiche e le pratiche istituzionali dell'ambiente sociale in cui vivono. Questa tendenza a percepire la struttura del sistema sociopolitico circostante come giusto e legittimo sarebbe una risposta psicologica di natura adattiva per ridurre un senso di minaccia o di ansia rispetto all'ambiente in cui si vive. In modo simile alla teoria della credenza in un mondo giusto trattata in precedenza (Lerner, 1980), i teorici della giustificazione del sistema hanno sottolineato che l'essere consapevoli di vivere e sottostare a regole e leggi ingiuste o illegittime provocherebbe, con buone probabilità, una grave fonte di ansia nelle persone (per una ras-

segna si veda, Jost, Banaji e Nosek, 2004). Sulla base di questa teoria, è stato ipotizzato che le persone abbiano una motivazione innata a vedere lo status quo del sistema in cui vivono come il più desiderabile possibile; in altre parole a percepire che la realtà sociale in cui sono immersi sia giusta così com'è. Paradossalmente, tale giustificazione avviene anche quando il sistema è oggettivamente ingiusto nei confronti dei diritti o dei beni messi a disposizione di alcuni membri di particolari gruppi sociali (Kay, Gaucher, Peach, Laurin, Friesen, Zanna e Spencer; 2009). Kay e collaboratori hanno dimostrato, in una serie di studi, che le persone hanno una spiccata *tendenza a giustificare (injustification tendency)* un sistema sociopolitico, anche quando basato su regole oggettivamente ineguali, se percepiscono tre particolari condizioni: che il benessere e la qualità della loro vita dipende (è cioè determinata) dal sistema socio-economico sovrastante; che hanno scarsissime possibilità di cambiare (di scappare, evadere, emigrare) le regole di un determinato sistema ed, infine, quando percepiscono una critica minacciosa da un agente esterno verso il loro sistema e, per reazione quasi istintiva, sentono il bisogno di giustificare maggiormente il sistema così com'è. In altre parole, gli autori hanno dimostrato che quando ci si sente dipendenti dal sistema, quando si pensa che non sia possibile cambiarlo, o quando si percepisce una critica al sistema stesso, il bisogno di legittimare le regole del sistema, sebbene oggettivamente ineguali nei confronti di alcuni membri della società, porta gli individui a sostenere attivamente tali regole "ingiuste", motivandoli a mantenere e conservare l'ingiustizia e l'ineguaglianza nella loro società.

Ad esempio, in uno degli studi (Studio 3, Kay et al., 2009) ad un gruppo di studentesse veniva presentato un articolo sociologico fittizio in cui si enfatizzava l'importanza della politica dell'attuale governo federale canadese sulla loro qualità della vita attuale e futura, sia in termini di benessere economico (es., possibilità lavorative future) che di benessere psicologico (es., riconoscimenti personali); questo testo serviva per rinforzare il *senso di dipendenza* dal sistema governativo. Successivamente alle studentesse veniva presentato un altro articolo, fintamente tratto dal sito web del governo, che riportava la percentuale di donne elette nel parlamento: in una condizione, questa percentuale era enormemente più bassa rispetto a quella degli uomini (*normativa di genere iniqua*); in un'altra condizione, invece, la differenza percentuale tra uomini e donne parlamentari era molto meno evidente (*normativa di genere equa*). Infine, veniva misurata la tendenza a giustificare le norme riguardanti la presenza delle donne nel sistema politico canadese, con domande quali: "Quanto ritieni giusto che le donne si impegnino in politica?", "Quanto pensi sia auspicabile avere la presenza di donne nel parlamento?", "Quanto pensi sia giusto che esistano delle donne parlamentari?".

Le studentesse nella condizione di alta dipendenza dal sistema governativo, rispetto a quelle nella condizione di controllo, chiaramente conformavano la loro opinione alla normativa che avevano letto nel report governativo; in particolare, le partecipanti nella condizione normativa di genere iniqua ritenevano molto meno auspicabile la presenza di donne in parlamento rispetto alle partecipanti che avevano letto che la ripartizione di donne e uomini nel parlamento canadese era equa.

Similmente, in un altro studio (Studio 4, Kay et al., 2009) sul rapporto tra normative sociali sessiste e bisogno di legittimazione del sistema, veniva manipolata la percentuale di donne con il ruolo di 'direttori del personale' tra le 500 più importanti industrie canadesi. Inoltre, a metà delle partecipanti veniva fatto leggere un articolo (fittizio) scritto da una giornalista inglese sul peggioramento del sistema economico canadese (*condizione di minaccia al sistema*); ad un'altra metà, invece, non veniva fatto leggere nulla. Anche in questo studio si verificò, in condizione di minaccia al sistema, che le partecipanti legittimavano la normativa sessista sulla bassa percentuale di donne manager, dichiarando che non fosse poi così importante che donne e uomini avessero le stesse opportunità di avere accesso a incarichi manageriali. In aggiunta, dopo il compito di legittimazione del sistema, alle partecipanti era chiesto di giudicare il livello di competenza e il grado di professionalità della sperimentatrice che si presentava come una studentessa della facoltà di economia manageriale che stava svolgendo un tirocinio pratico sulle modalità di organizzazione di un evento. Le partecipanti, che avevano letto che la percentuale di donne manager in Canada era molto bassa, valutavano come molto poco competente la sperimentatrice rispetto alle partecipanti che avevano letto di una equa distribuzione dei ruoli manageriali tra i generi. In questi studi si dimostrò, quindi, non solo che il bisogno di giustificare il sistema portava a giudicare come eque delle normative di distribuzione di ruoli politici o manageriali oggettivamente inique verso le donne; si sottolineò anche che questo bisogno portava a discriminare quelle donne che non si conformavano al sistema, ovvero quelle donne che stavano cercando di intraprendere un percorso di studi che le portasse a diventare donne manager.

6.3. Verso un mondo più giusto

Nei paragrafi precedenti abbiamo analizzato come processi fondamentali del vivere sociale, siano essi cognitivi, motivazionali o socio-culturali, possono portare a conseguenze d'ingiustizia sociale. Nei termini di processi cognitivi,

abbiamo sostenuto che gli individui naturalmente classificano il mondo sociale in gruppi di persone e che il differenziare il proprio gruppo (ingroup) da un altro gruppo (outgroup) pone le basi per un favoritismo verso il primo ed una discriminazione del secondo. Abbiamo poi osservato che gli individui siano fortemente motivati a credere che il mondo in cui vivono sia un mondo giusto, ma che questa innocente credenza può esacerbare processi di colpevolizzazione verso persone vittime di ingiustizia. Infine, abbiamo mostrato come ideologie socio-culturali più o meno diffuse nel corso della storia sociale possano giustificare l'esistenza di ineguaglianze tra i gruppi e rinforzare la necessità di una struttura gerarchica del sistema. Insieme, le teorie e le ricerche, fin qui presentate, potrebbero togliere ad alcuni lettori la speranza che sia possibile un mondo senza ineguaglianze, una società senza discriminazione di genere, etnia, nazionalità.

Per questi lettori facciamo riferimento al Modello della Comune Identità di Gruppo (Common Ingroup Identity Model, Gaertner e Dovidio, 2000) che, basandosi proprio sulla necessità cognitiva, motivazionale e culturale, di differenziazione tra gruppi sociali prospetta la possibilità di promuovere pensieri, sentimenti, comportamenti più egalitari, rinforzando processi di ri-categorizzazione. Partendo proprio dal processo fondamentale della categorizzazione (Tajfel e Forgas, 2000), tale modello sottolinea l'importanza di promuovere la ri-categorizzazione, ovvero un processo attraverso il quale membri di diversi gruppi siano portati a rappresentarsi maggiormente nei termini di membri di una categoria sovra-ordinata, superiore. In altre parole, un processo di ri-categorizzazione promuoverebbe una riformulazione dei confini esistenti tra diversi gruppi sociali, ridefinendo nello stesso tempo chi sono i membri dell'ingroup. L'idea prevede che, data l'importanza del fenomeno del favoritismo verso l'ingroup (Tajfel e Turner, 1979), nel momento in cui i membri di diversi gruppi iniziano a percepirsi maggiormente come membri di un gruppo più ampio e comune, questi sarebbero portati ad un processo di favoritismo verso un ingroup più ampio, ovvero sarebbero indotti a vedere come più positivi anche quei membri della sotto-categoria outgroup. Ad esempio, molti dei lettori si riconosceranno probabilmente come membri del gruppo degli Italiani; questa categorizzazione porterebbe a pensare ai Francesi come a persone molto diverse da noi. Se si riconosce e si dà importanza al fatto che entrambi, Italiani e Francesi, sono in realtà paesi europei, questo potrebbe promuovere una cultura identitaria più ampia e facilitare gli scambi culturali fra due Paesi storicamente contrapposti.

Ad esempio, è stato realizzato un esperimento sul campo (Studio 2, Nier, Gaertner, Dovidio, Banker e Ward, 2001) prima di una partita di football fra le squadre di due diversi campus americani, l'Università di Delaware

contro l'Università del Westchester State. Gli sperimentatori, che potevano essere di etnia bianca o nera, chiedevano ai fan (tutti di etnia bianca) delle due squadre di rispondere ad un questionario sulle loro preferenze culinarie; inoltre gli sperimentatori potevano indossare il cappellino della stessa squadra di football del potenziale partecipante, mentre in altri casi indossavano il cappellino della squadra avversaria. I risultati mostrarono che il livello di adesione a rispondere al questionario era invariato se lo sperimentatore di etnia bianca indossava il cappellino della stessa squadra o di quella avversaria. Invece, quando lo sperimentatore era di etnia nera, la percentuale di adesioni a collaborare alla ricerca aumentava notevolmente se indossava il cappellino della stessa squadra rispetto a quando indossava quello degli avversari. In altre parole, quando l'intervistatore nero, quindi di etnia outgroup rispetto al potenziale partecipante bianco, aumentava la salienza di avere anche un'altra identità in comune, ovvero di essere tifoso della stessa squadra di football, questo favoriva un atteggiamento di collaborazione. L'idea che rinforzare una comune identità sovra-ordinata rispetto a pregresse distinzioni di gruppo possa favorire processi di integrazione, cooperazione e collaborazione è stato sottolineato da numerosi studi sia in laboratorio che sul campo (per rassegne recenti si vedano, Gaertner e Dovidio, 2005; Dovidio, Gaertner e Saguy, 2007).

Da questo punto di vista, crediamo che riformulare sia le categorie sia il proprio senso di giustizia, rivedere, dunque, le personali e culturali definizioni del mondo sociale a cui si appartiene, possa essere una via percorribile per raggiungere una realtà sociale sempre più egalitaria e meno ingiusta.