

Come Ridurre il Pregiudizio: Il Punto di Vista della Psicologia Sociale

In-Mind Italia
11, 24-29
<http://it.in-mind.org>
ISSN 2240-2454

Loris Vezzali e Dino Giovannini

Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

Keywords

tecniche di riduzione del pregiudizio, contatto intergruppi, contatto indiretto, contatto esteso, contatto immaginato

Varie forme di pregiudizio

È certamente un'esperienza comune e ricorrente quella di vedere in televisione (e anche in prima persona) o di leggere sui giornali di episodi caratterizzati da frasi ingiuriose, o addirittura di aggressioni vere e proprie, dirette ai danni di persone indifese appartenenti a gruppi stigmatizzati, come ad esempio gli omosessuali, i disabili, gli immigrati, gli anziani, le persone obese. In questi casi, si tratta di atti di vera e propria discriminazione, commessi in maniera plateale contro individui la cui colpa è unicamente quella di appartenere a specifici gruppi. Tali espressioni di pregiudizio sono piuttosto diffuse e si ritrovano a tutti i livelli della società, dal mondo del lavoro a quello della scuola, un ambito in cui si assiste frequentemente a episodi di esclusione dal gruppo dei pari degli appartenenti a gruppi svalutati. Sebbene questi atti producano conseguenze negative sulle relazioni tra i gruppi e, di conseguenza, sulla società in generale, essi hanno perlomeno un vantaggio dal punto di vista di quanti interessati a ridurre il pregiudizio: sono chiaramente riconoscibili e, quindi, più semplici da affrontare, in quanto è facile individuare chi è la vittima e chi l'aggressore.

Occorre però considerare che non sempre il pregiudizio è espresso in modo così aperto o evidente. Si pensi per esempio al caso, molto comune, nel quale un italiano, dovendo scegliere dove sedersi sul treno, a parità di posti liberi, tenda automaticamente a mettersi accanto a un altro italiano rispetto a un immigrato. Tra quelli che viaggiano in treno, molti avranno infatti notato che solitamente vi sono più posti liberi vicino a immigrati che non ad italiani. Un altro esempio si può avere osservando, ad esempio, una relazione tra un normodotato e un disabile che non si conoscono: non sarà difficile notare che il normodotato, nella maggior parte dei casi, tende a evitare lo sguardo del disabile (si veda Prueett & Chan, 2006; Vez-



Fig. 1. Un contatto positivo riduce il pregiudizio.

zali, Capozza, & Pasin, 2009). Questi sono due esempi di comportamenti “non verbali,” che le persone mettono in atto in maniera automatica, senza cioè esserne consapevoli; tali comportamenti dipendono in larga misura da quello che viene definito “pregiudizio implicito” o “inconscio” (Gawronski & Bodenhausen, 2006). In particolare, quanto più le persone hanno pregiudizio implicito verso un determinato gruppo sociale, tanto più metteranno in atto comportamenti non verbali che esprimono distacco e disagio (Greenwald, Poehlman, Uhlmann, & Banaji, 2009). Nonostante questo tipo di pregiudizio sia sottile e indiretto, esso ha conseguenze talvolta ancora più pericolose di quello espresso in maniera manifesta e plateale. Infatti, vi sono indicazioni che, sebbene i membri di gruppi svantaggiati che prendono parte a un incontro intergruppi non siano generalmente consa-

Corrispondenza:

Loris Vezzali
Dipartimento di Educazione e Scienze Umane
viale Allegri 9, 42121, Reggio Emilia
E-mail: loris.vezzali@unimore.it

pevoli dei comportamenti non verbali negativi espressi dai membri dei gruppi avvantaggiati, essi ne sono comunque influenzati, tanto che giudicano la piacevolezza dell'interazione e il proprio interlocutore non tanto sulla base di quanto detto verbalmente, ma proprio in base ai suoi comportamenti non verbali (Dovidio, Kawakami, & Gaertner, 2002). È evidente come valutazioni negative delle interazioni intergruppi determinate da comportamenti non verbali negativi dell'interlocutore portino, a lungo andare, a evitare relazioni con l'outgroup (il gruppo esterno) e a "rinchiudersi" nell'ingroup (il proprio gruppo). Inoltre, la pericolosità del pregiudizio implicito risiede soprattutto nel fatto che è difficile da riconoscere (e quindi da combattere con interventi mirati), anche perché le persone stesse che lo attuano non ne sono consapevoli e possono reagire in maniera negativa se etichettate come "razziste" (Dovidio & Gaertner, 2004).

Combattere il pregiudizio: L'ipotesi del contatto

Quasi 60 anni fa Gordon Allport (1954) formulò la celebre ipotesi del contatto. Secondo questo autore, il pregiudizio e la discriminazione nascono dalla mancanza di conoscenza tra membri di gruppi diversi. Quindi, se alle persone viene data l'opportunità di incontrare individui appartenenti all'outgroup, esse scopriranno che in fondo molti pregiudizi e stereotipi sono errati. Di conseguenza, miglioreranno i loro atteggiamenti e comportamenti nei confronti dell'outgroup. È importante notare tuttavia che non sempre il contatto porta a relazioni intergruppi più positive. Ad esempio, si è trovato che il pregiudizio è più alto nelle città con maggiore presenza di immigrati, dove vi sono più opportunità di contatto (Volpato & Manganello-Rattazzi, 2000). Secondo Allport (1954; si veda anche Pettigrew, 1998), per ottenere effetti positivi sulle relazioni intergruppi è importante che il contatto avvenga tra persone con status uguale nel contesto considerato e che la relazione sia cooperativa, volta al raggiungimento di scopi comuni e caratterizzata da sostegno istituzionale (cioè, che avvenga in un clima sostenuto da norme sociali favorevoli al contatto tra i gruppi). Inoltre, il contatto deve favorire lo scambio di informazioni personali e portare alla formazione di amicizie intergruppi durevoli (Amir, 1969; Pettigrew, 1997). Tali condizioni, definite "ottimali," sono quindi necessarie affinché il contatto riduca il pregiudizio (Allport, 1954).

Negli anni intercorsi dalla sua formulazione, sono state prodotte centinaia di evidenze empiriche che mostrano come il contatto tra i gruppi migliori i rapporti fra membri di gruppi diversi, in relazione a zone geografiche, gruppi target e contesti estremamente differenti tra loro (per una meta-analisi, si veda Pettigrew & Tropp, 2006). Tali evidenze non riguardano solamente studi sperimentali condotti in laboratorio (ad es., Page-Gould, Mendo-

za-Denton, & Tropp, 2008), bensì anche studi sul campo in contesti naturalistici (ad es., Levin, van Laar, & Sidanius, 2003). Inoltre, il contatto non riduce solamente le forme più manifeste di pregiudizio, ma è efficace anche per limitare il pregiudizio implicito delle persone (Turner, Hewstone, & Voci, 2007; Vezzali & Giovannini, 2011).

Nonostante le molte conferme a favore, alcuni autori si sono interrogati sul modo migliore di strutturare il setting di contatto al fine di potenziarne gli effetti sulla riduzione del pregiudizio (si veda a tale proposito Voci & Pagotto, 2010). Brewer e Miller (1984) hanno notato che, dal momento che la categorizzazione in ingroup e outgroup è sufficiente per creare pregiudizio (Tajfel, 1981), è opportuno ridurre la salienza categoriale durante il contatto, così che le persone si vedano come individui unici e non come membri di gruppo. In questo modo, se una persona dell'outgroup è vista come una persona diversa da tutte le altre, con i suoi pregi e difetti individuali, non ha senso applicare ad essa gli stereotipi e i pregiudizi comunemente associati al suo gruppo di appartenenza. Ad esempio, se un italiano ha rapporti con un marocchino di nome Ahmed, non lo discriminerà nella misura in cui quella persona non è un "marocchino," ma solo e semplicemente "Ahmed." Hewstone e Brown (1986; Brown & Hewstone, 2005) notano però che le persone non possono fare a meno di categorizzare gli altri in gruppi e che la categorizzazione è fondamentale per la generalizzazione, cioè per il processo che porta ad estendere gli atteggiamenti positivi verso un membro dell'outgroup, maturati durante il contatto, a tutti gli appartenenti all'outgroup. Ad esempio, se un italiano ha un contatto positivo con il marocchino Ahmed tale da migliorare l'atteggiamento verso questa persona, egli generalizzerà tale atteggiamento a tutti i marocchini solo se Ahmed è visto come un marocchino (se viene visto invece come un individuo unico, e non come marocchino, non c'è ragione di pensare che, se Ahmed è una persona simpatica, anche gli altri marocchini lo sono). Gaertner e Dovidio (2000) propongono infine che è opportuno far sì che ingroup e outgroup interagiscano non come membri di gruppi distinti, bensì come facenti capo a un gruppo unico. Questo perché se una persona dell'outgroup è vista come un membro dell'ingroup non vi è ragione di discriminarla. Ad esempio, gli studenti di una scuola potrebbero vedere italiani e marocchini non come membri di gruppi nazionali diversi, ma semplicemente come studenti di quella scuola. Così, non vi è ragione per gli italiani di discriminare il marocchino Ahmed, che è percepito come studente della scuola al pari degli altri a prescindere dalla nazionalità.

Questi risultati hanno portato molti psicologi sociali a considerare il contatto intergruppi come una delle strategie più valide per affrontare il problema della riduzione del pregiudizio. Tuttavia, in maniera piuttosto sorprendente data la mole di studi sull'ipotesi del contatto, solo

pochi studiosi hanno tentato di applicare tale strategia per ridurre il pregiudizio in interventi strutturati sul campo. In relazione a questi interventi e strategie, Paluck e Green (2009) hanno realizzato una rassegna esaustiva, trovando che su 107 interventi sperimentali sul campo solo il 10% era basato esplicitamente sull'ipotesi del contatto; da notare, inoltre, che quasi tutti questi studi sono stati condotti in contesti scolastici. Un esempio di intervento sperimentale sul campo è offerto dallo studio di Maras e Brown (2000), i quali hanno esaminato gli atteggiamenti verso i disabili di bambini normodotati di età compresa tra i cinque e gli undici anni. Si sono considerati tre tipi di disabilità: fisiche, di apprendimento, uditive. I bambini provenivano da scuole dove le differenze tra i gruppi erano rese salienti (contatto categorizzato) oppure da scuole dove i disabili non erano visti come un gruppo diverso da quello dei normodotati (contatto decategorizzato). I risultati hanno mostrato che gli atteggiamenti nei confronti dei membri conosciuti dell'outgroup erano associati agli atteggiamenti nei confronti dei membri sconosciuti in misura maggiore nelle scuole con contatto categorizzato rispetto a quelle con contatto decategorizzato (dunque, l'esperienza positiva di contatto si generalizza di più, cioè si ha un legame più forte tra atteggiamenti per i membri dell'outgroup conosciuti e sconosciuti, quando le appartenenze di gruppo sono salienti). Un altro esempio è fornito dai celebri studi sui campi estivi di Sherif e collaboratori (Sherif, Harvey, White, Hood, & Sherif, 1961), strutturati in più fasi. Nelle prime fasi, i partecipanti erano divisi in gruppi e messi in competizione in vari tipi di attività ludiche. Nelle fasi successive, l'introduzione di "scopi sovraordinati," in seguito ai quali i gruppi in conflitto erano costretti a unire le forze e a cooperare per raggiungere l'obiettivo, miglioravano le relazioni intergruppi. Tali scopi sovraordinati costituivano una chiara operazionalizzazione delle condizioni ottimali previste da Allport (1954) affinché il contatto sia efficace.

È evidente come la penuria di interventi basati sul contatto strida fortemente con la massa di evidenze a favore della validità di tale strategia. Una possibile spiegazione è che il contatto intergruppi sebbene estremamente efficace, sia difficilmente applicabile. In primo luogo, esso è utilizzabile esclusivamente dove vi siano possibilità concrete di contatto, mentre è difficilmente realizzabile in contesti caratterizzati da elevata segregazione e dove i rapporti tra i gruppi siano conflittuali. Ad esempio, i postumi della guerra del Kosovo hanno portato ad una profonda separazione tra albanesi e serbi, che rende poco plausibile la possibilità di creare una situazione di contatto cooperativo tra i membri dei due gruppi. La segregazione può essere tuttavia presente anche in altri contesti meno "difficili." Si pensi alle zone residenziali delle grandi città, dove vivono prevalentemente nativi benestanti, mentre gli immigrati sono generalmente "confinati" in quartieri più popolari. O

al contesto educativo, dove la presenza di studenti nelle scuole private è minima, se rapportata a quella che si riscontra nelle scuole pubbliche. Anche dove teoricamente possibile, far incontrare le persone, "spostandole" dal contesto in cui sono (ad es., portare studenti di una scuola a conoscere studenti di un'altra scuola, o lavoratori di un'azienda a fare amicizia con lavoratori di altre realtà lavorative), potrebbe essere estremamente costoso in termini sia monetari, sia pratici ed organizzativi.

Per ovviare a tali problemi senza sprecare il grande potenziale offerto dal contatto intergruppi, sono state recentemente proposte strategie basate su forme alternative e indirette di contatto, quali il contatto esteso (Wright, Aron, McLaughlin-Volpe, & Ropp, 1997) e il contatto immaginato (Crisp, Husnu, Meleady, Stathi, & Turner, 2010). Un'altra forma di contatto indiretto è rappresentata dal contatto vicario, nel quale vi è semplice esposizione a uno o più membri dell'outgroup senza interazione diretta, oppure nel quale il contatto con l'outgroup è mediato da individui che non si conoscono appartenenti all'ingroup, ad esempio nel caso in cui si osservi un video nel quale persone dell'ingroup interagiscono con membri dell'outgroup (Dovidio, Eller, & Hewstone, 2011). Tuttavia, data la scarsa letteratura che ha esaminato in maniera sistematica gli effetti del contatto vicario, esso non sarà considerato nel presente lavoro.

Il contatto indiretto

Secondo l'ipotesi del contatto esteso (Wright et al., 1997), il semplice fatto di sapere che uno o più amici dell'ingroup hanno amici nell'outgroup è sufficiente per ridurre il pregiudizio. Il contatto esteso ha evidenti vantaggi rispetto al contatto diretto. In primo luogo, non richiede una conoscenza diretta tra i membri dell'ingroup e quelli dell'outgroup. È infatti sufficiente che alcuni membri di un gruppo abbiano amici nell'outgroup per "diffondere" gli effetti positivi del contatto di questi individui agli altri membri dell'ingroup. Dunque, i programmi di intervento potrebbero essere basati solo su alcuni individui, con evidenti guadagni dal punto di vista pratico e organizzativo. Inoltre, potenzialmente, tale strategia può avere effetti benefici su un numero molto ampio di persone, in quanto non richiede un contatto uno-a-uno tra appartenenti a gruppi diversi. In pochi anni si sono accumulate numerose evidenze a favore dell'efficacia del contatto esteso (per una rassegna, si veda Turner, Hewstone, Voci, Paolini, & Christ, 2007), anche per quanto riguarda forme più nascoste di pregiudizio, quali il pregiudizio implicito (Vezzali, Giovannini, & Capozza, 2012). Un aspetto importante (e confortante!) è che, sebbene la strategia di contatto esteso sia stata proposta solo recentemente, essa ha già dato vita a numerosi interventi sperimentali sul campo, che ne hanno stabilito l'efficacia in contesti naturalistici. Ad esempio, Liebkind e McAlister

(1999) hanno operazionalizzato il contatto esteso tramite la lettura di storie che facevano riferimento a rapporti di amicizia fra personaggi dell'ingroup (il tramite grazie a cui si realizzano gli effetti del contatto esteso) e dell'outgroup. L'intervento è stato realizzato in scuole superiori della Finlandia con adolescenti finlandesi. Le storie, accuratamente preparate per mettere in luce l'importanza dell'amicizia tra finlandesi e immigrati, erano lette in classe e discusse collettivamente. Si è trovato che gli atteggiamenti nei confronti degli immigrati miglioravano (nelle scuole con alta densità di immigrati) o rimanevano stabili (nelle scuole con bassa o media densità di immigrati) nella condizione sperimentale (in cui erano lette le storie), mentre rimanevano stabili (scuole con alta densità di immigrati) o peggioravano (scuole con bassa o media densità di immigrati) in quella di controllo (nessun intervento).



Fig. 2. Amicizia intergruppi.

Tuttavia, anche il contatto esteso ha un limite importante, in quanto richiede che nella rete sociale vi sia almeno una persona che ha amici nell'outgroup. Ciò è improbabile in situazioni caratterizzate da elevata segregazione e conflittualità, in cui peraltro anche chi ha amici nell'outgroup può avere timore nel dichiararlo a causa di sanzioni sociali, con il rischio di essere escluso dall'ingroup. Turner, Crisp e Lambert (2007) hanno pensato a una forma ancora più "indiretta" di contatto indiretto: il contatto immaginato. Essi hanno trovato che il semplice immaginare un incontro positivo con un membro dell'outgroup ha effetti positivi sugli atteggiamenti intergruppi. Il contatto immaginato ha il vantaggio di non richiedere una conoscenza diretta dell'outgroup a nessun livello della rete sociale. Inoltre, rispetto al contatto diretto e al contatto esteso, è estremamente flessibile, in quanto prevede solo di far immaginare alle persone una certa situazione, senza bisogno di preparare istruzioni complicate e senza comportare problemi organizzativi o pratici. In pochi anni si sono accumulate numerose evidenze che dimostrano l'efficacia del contatto immaginato (per una rassegna, si veda Crisp et al., 2010), anche rispetto agli atteggiamenti impliciti (Turner &

Crisp, 2010). Nonostante la ricerca sul contatto immaginato sia stata svolta prevalentemente "in laboratorio," sono stati recentemente condotti alcuni interventi sperimentali sul campo che mostrano la validità di questo tipo di contatto indiretto in contesti naturalistici. In uno di questi, Vezzali, Capozza, Giovannini e Stathi (2012) hanno chiesto a bambini italiani di scuola elementare di immaginare un incontro amichevole con un bambino immigrato. Ogni settimana i partecipanti, divisi in piccoli gruppi, immaginavano (individualmente) una situazione di contatto in un contesto diverso: a scuola (primo incontro), vicino a casa propria (secondo incontro), al parco (terzo incontro). Ogni incontro era seguito da una discussione collettiva, guidata dalla ricercatrice. Si è trovato che, a distanza di una settimana dall'ultima sessione, i bambini nella condizione di contatto immaginato (rispetto ai partecipanti di una condizione di controllo dove non si era condotto nessun intervento) erano più desiderosi di fare amicizia con bambini immigrati e rivelavano un grado minore di pregiudizio implicito.

Conclusioni

Nel presente lavoro, dopo aver presentato alcuni esempi di forme diverse di pregiudizio, si sono descritte alcune strategie di miglioramento delle relazioni intergruppi individuate dalla psicologia sociale. Anzitutto, si è introdotto il contatto diretto tra i gruppi, uno strumento potente per facilitare rapporti armoniosi tra membri di gruppi diversi. Si sono quindi presentate modalità di contatto indiretto – il contatto esteso e il contatto immaginato – che sono più facilmente applicabili in contesti naturalistici, rispetto al contatto diretto, e quindi potenzialmente più utili. È opportuno tuttavia sottolineare che il contatto diretto, rispetto al contatto indiretto, porta alla formazione di atteggiamenti intergruppi più stabili e più difficilmente modificabili (Fazio, 1990). Dove applicabile, esso è dunque preferibile al contatto indiretto. Alcuni autori (ad esempio, Crisp et al., 2010; Turner, Hewstone, Voci, et al., 2007) ritengono comunque che le varie strategie non siano tra loro alternative, bensì complementari. In particolare, il contatto indiretto (esteso o immaginato) dovrebbe facilitare il desiderio di avere amici nell'outgroup tra coloro che hanno poche esperienze reali di contatto (Christ et al., 2010). Ad esempio, se si prevede l'inserimento di un bambino disabile in una classe, anche al fine di familiarizzare i bambini normodotati con persone disabili, si potrebbe programmare un intervento "preparatorio" basato sul contatto immaginato. In questo modo, quando il bambino disabile sarà effettivamente inserito nella classe, gli altri bambini saranno disposti più favorevolmente verso di lui e lo accoglieranno in maniera migliore.

In conclusione, non è pensabile individuare una strategia "universale" di riduzione del pregiudizio.

È solo grazie all'integrazione tra tecniche differenti, pensate e adattate a ogni singolo contesto, che si otterranno i risultati migliori sulla via della creazione di rapporti più positivi tra individui appartenenti a gruppi diversi.

Glossario

Categorizzazione intergruppi. Categorizzazione degli individui in membri del proprio gruppo (ingroup) e membri del gruppo esterno (outgroup).

Pregiudizio. Valutazione negativa di un gruppo sociale.

Pregiudizio implicito o inconscio. Valutazione implicita negativa di un gruppo sociale, di cui la persona non è consapevole e che avviene in maniera automatica, non controllata da processi mentali di ordine superiore.

Contatto intergruppi diretto. Contatto faccia a faccia tra membri di gruppi diversi.

Contatto intergruppi indiretto. Contatto tra membri di gruppi diversi nel quale non vi è una interazione faccia a faccia.

Contatto esteso. Contatto indiretto tramite amici dell'ingroup che hanno amici nell'outgroup.

Contatto immaginato. Simulazione mentale di un incontro con un membro dell'outgroup.

Riferimenti bibliografici

- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. New York, NY: Addison-Wesley.
- Amir, Y. (1969). Contact hypothesis in ethnic relations. *Psychological Bulletin*, *71*, 319-342.
- Brewer, M. B., & Miller, N. (1984). Beyond the contact hypothesis: Theoretical perspectives on desegregation. In N. Miller & M. B. Brewer (Eds.), *Groups in contact: The psychology of desegregation* (pp. 281-302). New York, NY: Academic Press.
- Brown, R., & Hewstone, M. (2005). An integrative theory of intergroup contact. *Advances in Experimental Social Psychology*, *37*, 255-343.
- Christ, O., Hewstone, M., Tausch, N., Wagner, U., Voci, A., Hughes, J., & Cairns, E. (2010). Direct contact as a moderator of extended contact effects: Cross-sectional and longitudinal impact on outgroup attitudes, behavioral intentions, and attitude certainty. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *36*, 1662-1674.
- Crisp, R. J., Husnu, S., Meleady, R., Stathi, S., & Turner, R. N. (2010). From imagery to intention: A dual route model of imagined contact effects. *European Review of Social Psychology*, *21*, 188-236.
- Dovidio, J. F., Eller, A., & Hewstone, M. (2011). Improving intergroup relations through direct, extended and other forms of in direct contact. *Group Processes and Intergroup Relations*, *14*, 147-160.
- Dovidio, J. F., & Gaertner, S. L. (2004). Aversive racism. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 36, pp. 1-51). San Diego, CA: Academic Press.
- Dovidio, J. F., Kawakami, K., & Gaertner, S. L. (2002). Implicit and explicit prejudice and interracial interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, *82*, 62-68.
- Fazio, R. H. (1990). Multiple processes by which attitudes guide behaviour: The MODE model as an integrative framework. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 23, pp. 75-109). Hove, UK: Psychology Press.
- Gaertner, S. L., & Dovidio, J. F. (2000). *Reducing intergroup bias: The common ingroup identity model*. Philadelphia, PA: Psychology Press.
- Gawronski, B., & Bodenhausen, G. V. (2006). Associative and propositional processes in evaluation: An integrative review of implicit and explicit attitude change. *Psychological Bulletin*, *132*, 692-731.
- Greenwald, A. G., Poehlman, T. A., Uhlmann, E. L., & Banaji, M. R. (2009). Understanding and using the implicit association test: III. Meta-analysis of predictive validity. *Journal of Personality and Social Psychology*, *97*, 17-41.
- Hewstone, M., & Brown, R. (1986). Contact is not enough: An intergroup perspective on the contact hypothesis. In M. Hewstone & R. Brown (Eds.), *Contact and conflict in intergroup encounters* (pp. 1-44). Oxford, UK: Blackwell.
- Levin, S., van Laar, C., & Sidanius, J. (2003). The effects of ingroup and outgroup friendships on ethnic attitudes in college: A longitudinal study. *Group Processes and Intergroup Relations*, *6*, 76-92.
- Liebkind, K., & McAlister, A. L. (1999). Extended contact through peer modelling to promote tolerance in Finland. *European Journal of Social Psychology*, *29*, 765-780.
- Maras, P., & Brown, R. (2000). Effects of different forms of school contact on children's attitudes toward disabled and non-disabled peers. *British Journal of Educational Psychology*, *70*, 337-351.
- Page-Gould, E., Mendoza-Denton, R., & Tropp, L. R. (2008). With a little help from my cross-group friend: Reducing anxiety in intergroup contexts through cross-group friendship. *Journal of Personality and Social Psychology*, *95*, 1080-1094.
- Paluck, E. L., & Green, D. P. (2009). Prejudice reduction: What works? A critical look at evidence from the field and the laboratory. *Annual Review of Psychology*, *60*, 339-367.
- Pettigrew, T. F. (1997). Generalized intergroup contact effects on prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *23*, 173-185.
- Pettigrew, T. F. (1998). Intergroup contact theory. *Annual Review of Psychology*, *49*, 65-85.
- Pettigrew, T. F., & Tropp, L. R. (2006). A meta-analytic test of intergroup contact theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, *90*, 751-783.
- Pruett, S. R., & Chan, F. (2006). The development and psychometric validation of the disability attitude implicit association test. *Rehabilitation Psychology*, *51*, 202-213.
- Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W. R., & Sherif, C. W. (1961). *Intergroup conflict and cooperation: The Robbers Cave experiment*. Norman, OK: University of Oklahoma Book Exchange.
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

- Turner, R. N., & Crisp, R. J. (2010). Imagining intergroup contact reduces implicit prejudice. *British Journal of Social Psychology, 49*, 129-142.
- Turner, R. N., Crisp, R. J., & Lambert, E. (2007). Imagining intergroup contact can improve intergroup attitudes. *Group Processes and Intergroup Relations, 10*, 427-441.
- Turner, R. N., Hewstone, M., & Voci, A. (2007). Reducing explicit and implicit outgroup prejudice via direct and extended contact: The mediating role of self-disclosure and intergroup anxiety. *Journal of Personality and Social Psychology, 93*, 369-388.
- Turner, R. N., Hewstone, M., Voci, A., Paolini, S., & Christ, O. (2007). Reducing prejudice via direct and extended cross-group friendship. *European Review of Social Psychology, 18*, 212-255.
- Vezzali, L., Capozza, D., Giovannini, D., & Stathi, S. (2012). Improving explicit and implicit intergroup attitudes using imagined contact: An experimental intervention with elementary school children. *Group Processes and Intergroup Relations, 15*, 203-212.
- Vezzali, L., Capozza, D., & Pasin, A. (2009). Effetti del contatto tra normodotati e disabili in contesti di lavoro. *Rivista Sperimentale di Freniatria, 3*, 143-160.
- Vezzali, L., & Giovannini, D. (2011). Intergroup contact and reduction of explicit and implicit prejudice towards immigrants: A study with Italian businessmen owning small and medium enterprises. *Quality and Quantity, 45*, 213-222.
- Vezzali, L., Giovannini, D., & Capozza, D. (2012). Social antecedents of children's implicit prejudice: Direct contact, extended contact, explicit and implicit teachers' prejudice. *European Journal of Developmental Psychology, 9*, 569-581.
- Voci, A., & Pagotto, L. (2010). *Il pregiudizio: Che cosa è, come si riduce*. Bari: Editori Laterza.
- Volpato, C., & Manganelli-Rattazzi, A. (2000). Pregiudizio e immigrazione: Effetti del contatto sulle relazioni interetniche. *Ricerche di Psicologia, 24*, 57-80.
- Wright, S. C., Aron, A., McLaughlin-Volpe, T., & Ropp, S. A. (1997). The extended contact effect: Knowledge of cross-group friendships and prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 73-90.

Loris Vezzali è Ricercatore presso l'Università di Modena e Reggio Emilia, dove insegna Psicologia sociale e dei gruppi. Le sue ricerche sono rivolte prevalentemente allo studio delle tecniche di riduzione del pregiudizio esplicito, dell'identità personale e sociale e delle teorie sulle relazioni intergruppi



Dino Giovannini insegna Psicologia degli atteggiamenti e delle opinioni e Psicologia di comunità presso l'Università di Modena e Reggio Emilia. I suoi attuali interessi di ricerca si focalizzano sulle relazioni intergruppi, sui processi di acculturazione e sui modelli di integrazione degli immigrati, nonché sui fattori che creano sicurezza e coesione sociale all'interno di una comunità.

