THE IN-MIND ITALIA

In-Mind Italia
IV, 20–26
http://it.in-mind.org
ISSN 2240-2454

Come rendere più umani gli altri gruppi: Effetti del contatto intergruppi sull'infraumanizzazione dell'outgroup

Loris Vezzali[1], Dino Giovannini[1], Giulia Bergamini[1], Gaia Davolio[1], Laura De Zorzi Poggioli[1], e Dora Capozza[2]
[1]Università di Modena e Reggio Emilia e [2]Università di Padova

Keywords
Tecniche di riduzione del pregiudizio, contatto intergruppi, contatto indiretto, contatto esteso, contatto immaginato, infraumanizzazione, identità comune

L'infraumanizzazione

Il pregiudizio e il favoritismo per il proprio gruppo sono senza dubbio alcuni dei concetti più studiati dagli psicologi sociali. La ricerca ha messo in luce come le persone abbiano un bisogno fondamentale di appartenere a gruppi valorizzati (Tajfel, 1981) e come esse tendano a preferire il proprio gruppo (ingroup; si veda glossario) ai gruppi estranei (outgroup; si veda glossario). Una conferma in tal senso viene dai celebri studi sui gruppi minimali (Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971), che hanno dimostrato come la semplice categorizzazione in ingroup e outgroup sia sufficiente per produrre favoritismo per il proprio gruppo. Nonostante vi siano numerose evidenze che dimostrano come il pregiudizio sia un fenomeno ampiamente diffuso (Dovidio & Gaertner, 2010; Hewstone, Rubin, & Willis, 2002), negli ultimi decenni nelle società occidentali sono emerse norme sociali contrarie alla discriminazione e favorevoli all'uguaglianza tra i gruppi. Per questo, le forme più aperte e manifeste di pregiudizio sono in netto declino.[1] Ciò non significa, tuttavia, che il pregiudizio stia scomparendo; sembra piuttosto che esso stia cambiando "forma," tanto da venire espresso in maniera nascosta e socialmente accettabile (Dovidio & Gaertner, 2004; Pettigrew & Meertens, 1995). Questo implica che è sempre più difficile scovare il pregiudizio che si annida in molti ambiti della nostra società, come ad esempio quello lavorativo, educativo, sanitario (Nier & Gaertner, 2012). Un tipo di pregiudizio nascosto, ma proprio per questo particolarmente pericoloso, è rappresentato dall'infraumanizzazione (si veda glossario) dell'outgroup.

L'infraumanizzazione dell'outgroup consiste nel considerare l'outgroup meno umano dell'ingroup (Leyens, Demoulin, Vaes, Gaunt, & Paladino, 2007; Leyens et al., 2000). Ad esempio, le persone tendono ad attribuire in misura maggiore emozioni unicamente umane (emozioni secondarie), come ad esempio la speranza e la vergogna, a membri dell'ingroup rispetto a membri dell'outgroup. Non vi sono,

1. Sebbene negli ultimi decenni il pregiudizio manifesto si sia ridotto grazie alla diffusione di norme sociali contrarie alla sua espressione, è peraltro vero che, in vari paesi europei, esso sta riemergendo, complice la nascita di fazioni politiche estremiste che lo giustificano rifacendosi alla minaccia creata dagli immigrati. È plausibile ipotizzare che la crisi economica in corso aumenti il consenso nei confronti di questi movimenti politici, con probabili ripercussioni negative sull'espressione plateale di atteggiamenti razzisti. Ringraziamo uno degli editor di questo special issue per aver stimolato questa riflessione.

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

invece, differenze nell'attribuzione di emozioni non unicamente umane (emozioni primarie), come ad esempio la gioia e la rabbia, che vengono assegnate indifferentemente ai membri dell'ingroup e a quelli dell'outgroup (ad es., Demoulin et al., 2004). Sebbene l'infraumanizzazione sia stata osservata in gruppi collocati ai vari livelli della gerarchia sociale (Leyens et al., 2001), evidenze recenti indicano che essa è più forte nei gruppi di alto rispetto a quelli di basso status (Capozza, Andrighetto, Di Bernardo, & Falvo, 2012). L'infraumanizzazione dell'outgroup non è limitata agli adulti, bensì è presente anche nei bambini (Martin, Bennett, & Murray, 2008). È importante notare che le persone non sono generalmente consapevoli della loro tendenza a infraumanizzare l'outgroup (Boccato, Capozza, Falvo, & Durante, 2008; Boccato, Cortes, Demoulin, & Leyens, 2007) e tendono a considerare esemplari ambigui (immagini costruite al computer, in parte uomo in parte scimmia, non immediatamente identificabili come umani o animali) più come appartenenti all'outgroup che all'ingroup (Capozza, Boccato, Andrighetto, & Falvo, 2009).

Sebbene l'infraumanizzazione sia un pregiudizio sottile e poco riconoscibile, essa ha effetti deleteri sulle relazioni tra i gruppi. Ad esempio, le persone che infraumanizzano maggiormente sono più aggressive (Greitemeyer & McLatchie, 2011) e aiutano meno i membri dell'outgroup (Vaes, Paladino, Castelli, Leyens, & Giovanazzi, 2003). È quindi di primaria importanza individuare strategie che permettano di combattere questo tipo di pregiudizio pervasivo e molto pericoloso. Nei prossimi paragrafi presenteremo alcuni studi che, basandosi sull'ipotesi del contatto (Allport, 1954), si sono proposti di esaminare tecniche efficaci di riduzione dell'infraumanizzazione.

Contatto intergruppi e infraumanizzazione

Una delle strategie più note per la riduzione del pregiudizio individuata dagli psicologia sociali è quella del contatto intergruppi. Secondo l'ipotesi del contatto (Allport, 1954; si veda anche Pettigrew & Tropp, 2011), l'incontro tra membri di gruppi diversi, se positivo e strutturato in modo da facilitare la formazione di amicizie durevoli, migliora le relazioni intergruppi. Vi sono ormai centinaia di ricerche che, in quasi sessant'anni, hanno confermato la sostanziale validità dell'ipotesi del contatto in contesti diversi, con gruppi di età differenti e considerando svariate categorie target, quali gruppi etnici, culturali, religiosi, basati sul genere, sull'età, sulla disabilità (per una meta-analisi, si veda Pettigrew & Tropp, 2006). Il contatto intergruppi non riduce solo il pregiudizio manifesto, ma anche quello espresso in forme più sottili e nascoste (ad es., Dhont, Roets, & Van Hiel, 2011; Mahonen, Jasinskaja-Lahti, & Liebkind, 2011). Alcune evidenze recenti mostrano che il contatto riduce addirittura il pregiudizio implicito, vale a dire il pregiudizio che le persone non sono (pienamente) consapevoli di avere (Turner, Hewstone, & Voci, 2007; Vezzali & Capozza, 2011).

Fig. 1. *Group of frineds smiling* (Courtesy of Hepingting).

Nonostante la mole impressionante di studi sul contatto intergruppi, poche ricerche hanno testato l'efficacia di questa strategia sull'infraumanizzazione dell'outgroup. Brown e collaboratori (Brown, Eller, Leeds, & Stace, 2007) hanno condotto uno studio longitudinale in una scuola superiore statale inglese, misurando gli atteggiamenti degli studenti nei confronti di studenti di una scuola privata superiore della stessa città. I risultati hanno indicato che i partecipanti che avevano contatti più frequenti con studenti della scuola rivale all'inizio dell'anno scolastico mostravano minore infraumanizzazione (cioè, differenziavano meno tra ingroup e outgroup nell'attribuzione di emozioni secondarie positive, come speranza e simpatia) a fine semestre. Contrariamente a quanto si trova generalmente negli studi sul contatto, la qualità dei rapporti con i membri dell'outgroup non aveva effetti.

Tam e collaboratori (2007) hanno condotto due studi per testare l'effetto del contatto sull'infraumanizzazione considerando una relazione particolarmente conflittuale, quella tra cattolici e protestanti in Irlanda del Nord, teatro di un conflitto durato molti anni e dove ancora oggi la segregazione tra le due comunità religiose resiste in molti ambiti della società. I partecipanti erano studenti universitari cattolici e protestanti. In entrambi gli studi si è trovato che avere contatti frequenti e positivi con membri dell'altra comunità religiosa riduceva l'infraumaniz-

zazione (cioè, limitava la tendenza ad attribuire in misura maggiore emozioni secondarie all'ingroup rispetto all'outgroup). Inoltre, l'infraumanizzazione (insieme a ridotta rabbia e ad atteggiamenti intergruppi più positivi) mediava gli effetti del contatto sul perdono per quanto fatto dall'altra comunità alla propria nel corso del conflitto. In altre parole, il contatto riduceva l'infraumanizzazione e, tramite tale riduzione, cresceva il perdono nei confronti dell'altra comunità.

I due studi appena descritti hanno un limite importante: non chiariscono perché il contatto riduca l'infraumanizzazione. Tale limite è stato affrontato da Capozza e collaboratori (Capozza, Trifiletti, Vezzali, & Favara, in press), che hanno condotto due studi con abitanti italiani di una città del Centro Italia e con studenti settentrionali di un'università del Nord. Gli autori hanno testato un'estensione del modello dell'identità dell'ingroup comune (Gaertner & Dovidio, 2000), secondo cui il contatto dovrebbe migliorare gli atteggiamenti perché agisce sulla categorizzazione ingroup-outgroup (trasformando la percezione di gruppi separati nella percezione di un gruppo sovraordinato che include ingroup e outgroup) e sulle emozioni intergruppi (si veda anche Capozza, Vezzali, Trifiletti, Falvo, & Favara, 2010). I risultati hanno complessivamente dimostrato che il contatto positivo (qualità del contatto) con i membri dell'outgroup (immigrati nello Studio 1; meridionali nello Studio 2) portava a vedersi meno come gruppi distinti e più come membri di uno stesso gruppo. La percezione di far parte di uno stesso gruppo, a sua volta, riduceva l'ansia (Studio 1) e aumentava l'empatia (Studio 2) provate nei confronti dell'outgroup; minor ansia e maggiore empatia facevano crescere l'umanizzazione dell'outgroup, cioè l'attribuzione ad esso di tratti unicamente umani, quali razionalità e moralità. Quindi, il contatto con l'outgroup favorisce la sua umanizzazione perché porta a percepire ingroup e outgroup come parti di un gruppo unico e perché riduce l'ansia e aumenta l'empatia, due emozioni fortemente implicate nella riduzione del pregiudizio (si veda Pettigrew & Tropp, 2008).

Il contatto indiretto: contatto esteso e contatto immaginato

Gli studi descritti indicano che il contatto intergruppi è una strategia efficace per ridurre l'infraumanizzazione; il contatto potrebbe, comunque, essere difficile in un'ampia varietà di situazioni, come ad esempio in contesti molto segregati, dove le opportunità di contatto sono scarse o nulle. Inoltre, se le relazioni tra i gruppi sono conflittuali, gli individui potrebbero non voler incontrare membri dell'outgroup, per paura, ansia o anche per evitare conseguenze sociali (ad es., essere visti in maniera negativa dagli altri membri dell'ingroup). Tuttavia, strategie di contatto diretto (si veda glossario) potrebbero essere difficilmente implementabili anche in contesti meno segregati, perché costose o difficilmente realizzabili sul piano organizzativo. Si pensi al caso di un intervento di riduzione del pregiudizio nei confronti dei disabili all'interno di una classe di bambini di scuola elementare. Dal momento che i bambini disabili di una classe (quando presenti) sono pochi e stanno spesso con insegnanti di sostegno, per avere un contatto diretto occorrerebbe portare i bambini normodotati in un istituto dove sono presenti bambini disabili, con ovvi disagi dovuti all'organizzazione, al consenso dei genitori, al tempo sottratto alle lezioni. È allora necessario individuare strategie di riduzione del pregiudizio che non prevedano un contatto diretto con membri dell'outgroup. Un esempio è dato dalle strategie basate sul contatto indiretto (cioè, un contatto che non preveda un'interazione diretta con membri dell'outgroup; si veda glossario).

Un primo tipo di contatto indiretto è il contatto esteso (si veda glossario), proposto da Wright e collaboratori (Wright, Aron, McLaughlin-Volpe, & Ropp, 1997). Secondo l'ipotesi del contatto esteso, sapere che un amico dell'ingroup ha un amico che è membro dell'outgroup è sufficiente per ridurre il pregiudizio (per una rassegna recente, si veda Vezzali & Giovannini, in press). Strategie basate sul contatto esteso hanno numerosi vantaggi, primo tra tutti il fatto che non è necessario un contatto diretto e un singolo membro dell'ingroup con amici membri dell'outgroup può portare a una riduzione del pregiudizio in molti membri del suo gruppo. Inoltre, un contatto indiretto con l'outgroup, tramite un membro dell'ingroup, dovrebbe provocare meno ansia rispetto a un contatto vero e proprio. Considerato che l'ansia intergruppi è uno dei fattori principali alla base del pregiudizio (Stephan & Stephan, 1985), si tratta di un vantaggio non da poco.

Sebbene il contatto esteso si sia dimostrato estremamente efficace per combattere il pregiudizio (Dovidio, Eller, & Hewstone, 2011), solo due studi ne hanno testato l'efficacia rispetto all'infraumanizzazione dell'outgroup. Andrighetto e collaboratori (Andrighetto, Mari, Volpato, & Behluli, 2012) hanno esaminato il contatto esteso in un contesto post-conflittuale, considerando la relazione tra albanesi e serbi in Kosovo, dove una guerra cruenta legata all'indipendenza del Kosovo dalla Serbia ha incrinato profondamente i rapporti tra i gruppi. Entrambe le comunità, ancora oggi profondamente segregate, hanno subito pesanti perdite di vite umane e sono state oggetto di violenze reciproche. In questo con-

testo, è evidente come pensare a strategie di contatto diretto costituisca una vera e propria utopia. Gli autori hanno trovato che i partecipanti, studenti albanesi di scuola superiore, non avevano praticamente amici nell'outgroup. Inoltre, una bassa percentuale di partecipanti aveva amici dell'ingroup con amici nell'outgroup. Per questo, si sono studiati gli effetti del contatto esteso tramite i familiari, chiedendo la quantità e la qualità del contatto dei propri familiari (considerati come membri dell'ingroup) con individui appartenenti all'outgroup (prima della guerra, il contesto non era fortemente segregato). I risultati hanno indicato che il contatto esteso (insieme all'identificazione con il gruppo sovraordinato degli abitanti del Kosovo) riduceva l'infraumanizzazione (attribuzione maggiore di emozioni secondarie all'ingroup rispetto all'outgroup). La ridotta infraumanizzazione, a sua volta, portava a una minore "vittimizzazione competitiva" (la tendenza cioè a percepire il proprio gruppo come maggiormente vittimizzato dal conflitto rispetto all'outgroup (Noor, Brown, Gonzalez, Manzi, & Lewis, 2008; Noor, Brown, & Prentice, 2008). Questo studio dimostra dunque che il contatto esteso è una strategia efficace che può sostituirsi al contatto diretto, almeno nelle fasi iniziali di un intervento di riduzione del pregiudizio, in contesti particolarmente segregati e conflittuali.

Vezzali, Hewstone, Giovannini, Capozza, e Trifiletti (2013) hanno condotto uno studio in scuole elementari in Emilia Romagna con l'obiettivo di verificare se il contatto esteso sia una strategia efficace per ridurre l'infraumanizzazione anche nei bambini e di studiare i processi alla base di tale effetto. Si è anche ipotizzato che gli effetti del contatto esteso siano presenti solo in alcuni partecipanti e, specificamente, in quelli con poco contatto diretto con l'outgroup. Le ricerche presenti in letteratura, infatti, mostrano che, se le persone hanno esperienze in prima persona (amici nell'outgroup), si basano su queste esperienze per la formazione dei propri atteggiamenti; se le esperienze dirette sono invece scarse o assenti, gli atteggiamenti si formano sulla base di esperienze indirette, come il contatto esteso (si veda Cameron, Rutland, Hossain, & Petley, 2011; Christ et al., 2010; Vezzali, Giovannini, & Capozza, 2012). I partecipanti erano bambini italiani e immigrati di terza, quarta e quinta elementare. Si è trovato che il contatto esteso (numero di amici del proprio miglior amico che sono membri dell'outgroup) era associato a maggiore empatia (capacità di provare le stesse emozioni) nei confronti dell'outgroup la quale, a sua volta, portava ad una maggiore attribuzione di emozioni unicamente umane (secondarie) ai membri dell'outgroup. Tale effetto, come ipotizzato, non era presente in tutti i partecipanti, ma solo in quelli con pochi amici nell'outgroup.

Il contatto esteso (Wright et al., 1997) non è l'unica forma di contatto indiretto. Crisp e collaboratori hanno trovato che semplicemente immaginare un contatto positivo con un membro dell'outgroup migliora gli atteggiamenti nei suoi confronti ("contatto immaginato", si veda glossario; per rassegne, si veda Crisp, Husnu, Meleady, Stathi, & Turner, 2010; Crisp & Turner, 2012). Questa forma di contatto ha numerosi vantaggi: è poco costosa (è sufficiente chiedere di immaginare un incontro positivo con l'outgroup, senza problemi di costi e organizzazione), semplice da utilizzare (può essere usata anche in contesti segregati) e estremamente flessibile (si può chiedere di immaginare qualsiasi scenario). Vezzali e collaboratori ne hanno testato l'efficacia con bambini di scuola elementare, anche rispetto all'infraumanizzazione. Nel primo studio (Vezzali, Capozza, Stathi, & Giovannini, 2012), si è chiesto a bambini italiani di quarta elementare di immaginare incontri positivi e amichevoli con bambini immigrati. Nello specifico, i bambini erano divisi in piccoli gruppi (composti da 5/6 bambini) che si incontravano una volta alla settimana e, dopo aver immaginato individualmente il contatto con l'outgroup, discutevano collettivamente con la ricercatrice il compito appena svolto. Si sono creati tre scenari: la prima settimana i bambini immaginavano di incontrare l'immigrato a scuola, la seconda vicino a casa propria, la terza al parco. Per verificare l'efficacia dell'intervento, i bambini hanno compilato un questionario una settimana dopo l'ultima sessione (nella condizione di controllo i partecipanti si limitavano a compilare il questionario, senza partecipare a nessun intervento). Si è trovato che i partecipanti infraumanizzavano l'outgroup (assegnavano ad esso meno emozioni secondarie rispetto all'ingroup) nella condizione di controllo, ma non nella condizione sperimentale. Quindi, il contatto immaginato è una strategia efficace per ridurre l'infraumanizzazione. Inoltre, la fiducia provata per l'outgroup mediava tale effetto. In altre parole, l'intervento di contatto immaginato portava i partecipanti a provare più fiducia negli immigrati; la fiducia, a sua volta, era associata ad una maggiore attribuzione di emozioni secondarie all'outgroup.

Nel secondo studio (Giovannini et al., 2012), si è condotto un intervento simile a quello precedente con bambini italiani di quarta e quinta elementare. In questo caso, però, i bambini non erano divisi in piccoli gruppi e non discutevano con la ricercatrice quanto immaginato. Inoltre, si è aggiunta una condizione sperimentale di contatto immaginato e identità comune, al fine di verificare se immagina-

re un incontro intergruppi, quando un'appartenenza di gruppo sovraordinata è saliente, potenzi gli effetti del contatto immaginato (Gaertner & Dovidio, 2000). Nello specifico, in questa condizione, i bambini immaginavano di cooperare con un immigrato come membri di uno stesso gruppo per raggiungere degli obiettivi (ad es., vincere una partita di calcio, interpretare una recita scolastica). Si è trovato che immaginare un contatto cooperativo, quando un'identità comune era saliente, portava ad attribuire all'outgroup più emozioni secondarie che emozioni primarie; nella condizione di contatto immaginato classica (senza identità comune) e in quella di controllo, al contrario, i bambini attribuivano all'outgroup più emozioni primarie che secondarie. Tali effetti, tuttavia, sono stati riscontrati solo nei bambini di quinta elementare e non in quelli di quarta; potrebbe essere necessario un livello maggiore di sviluppo cognitivo affinché i bambini traggano vantaggio dagli effetti congiunti di contatto immaginato e salienza immaginata di un'identità comune.

Conclusioni

Nonostante gli studi sulla relazione tra contatto e infraumanizzazione siano ancora pochi, essi dimostrano in maniera chiara che il contatto può essere uno strumento efficace per aumentare l'attribuzione di umanità all'outgroup. Gli effetti non si limitano al contatto diretto, bensì sono presenti anche per due forme di contatto indiretto: il contatto esteso (Wright et al., 1997) e il contatto immaginato (Crisp & Turner, 2012). Gli studi presentati mettono inoltre in luce alcuni dei mediatori degli effetti del contatto, in altre parole, fattori che spiegano perché il contatto riduce l'infraumanizzazione. In particolare, si sono individuati sia mediatori di tipo cognitivo (soprattutto, la rappresentazione di comuni appartenenze) sia mediatori di tipo affettivo (emozioni intergruppi: minore ansia, maggiore empatia e fiducia). La ricerca ha anche individuato un moderatore degli effetti del contatto esteso sull'infraumanizzazione: il livello di contatto diretto; in altre parole, si è trovato che il contatto esteso ha effetti più forti sulla riduzione dell'infraumanizzazione quando le persone non hanno sufficienti esperienze di contatto diretto.

È importante sottolineare che, potendo scegliere, un intervento basato sul contatto diretto è preferibile a interventi che si basano sul contatto indiretto. Infatti, le esperienze vissute in prima persona portano alla formazione di atteggiamenti particolarmente stabili e duraturi (Fazio, 1990). Tuttavia, quando il contatto diretto è difficile da realizzare, strategie di contatto indiretto come il contatto esteso e il contatto immaginato possono essere un utile strumento per iniziare a modificare gli atteggiamenti e per preparare le persone al contatto vero e proprio.

Glossario

Ingroup. Il proprio gruppo.

Outgroup. Il gruppo esterno.

Infraumanizzazione. Tendenza a considerare l'ingroup più umano dell'outgroup, ad esempio attribuendogli in misura maggiore emozioni unicamente umane (come speranza o rimorso).

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 relazione 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 (tr. it. *La natura del pregiudizio*, La Nuova Italia, Firenze, 1973).

Andrighetto, L., Mari, S., Volpato, C., & Behluli, B. (2012). Reducing competitive victimhood in Kosovo: The role of extended contact and common ingroup identity. *Political Psychology*, *4*, 513-529.

Boccato, G., Capozza, D., Falvo, R., & Durante, F. (2008). The missing link: Ingroup, outgroup and the human species. *Social Cognition*, *26*, 224-234.

Boccato, G., Cortes, B. P., Demoulin, S., & Leyens, J. Ph. (2007). The automaticity of infra-humanization. *European Journal of Social Psychology*, *37*, 987-999.

Brown, R., Eller, A., Leeds, S., & Stace, K. (2007). Intergroup contact and intergroup attitudes: A longitudinal study. *European Journal of Social Psychology*, *37*, 692-703.

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

Capozza, D., Andrighetto, L., Di Bernardo, G. A., & Falvo, R. (2012). Does status affect intergroup perceptions of humanity ? *Group Processes and Intergroup Relations*, *15*, 363-377.

Capozza, D., Boccato, G., Andrighetto, L., & Falvo, R. (2009). Categorization of ambiguous human/ape faces: Protection of ingroup but not outgroup humanity. *Group Processes and Intergroup Relations*, *12*, 777-787.

Capozza, D., Trifiletti, E., Vezzali, L., & Favara, I. (in press). Can contact improve humanity attributions? *International Journal of Psychology*.

Capozza, D., Vezzali, L., Trifiletti, E., Falvo, R., & Favara, I. (2010). Improving intergroup relationships within and outside the contact situation: The role of common ingroup identity and emotions of anxiety

and empathy. *Testing, Psychometrics, Methodology in Applied Psychology*, 17, 17-36.

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.

Crisp, R. J., & Turner, R. N. (2012). The imagined contact hypothesis. In J. M. Olson & M. P. Zanna (Eds.), *Advances in experimental social psychology*, *46* (pp. 125-182). Orlando, FL: Academic Press.

Demoulin, S., Rodriguez, R. T., Rodriguez, A. P., Vaes, J., Paladino, M. P., Gaunt, R., & Leyens, J. Ph. (2004). Emotional prejudice can lead to infra-humanisation. *European Review of Social Psychology*, *15*, 259-296.

Dhont, K., Roets, A., & Van Hiel, A. (2011). Opening closed minds: The combined effects of intergroup contact and need for closure on prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *37*, 514-528.

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 esperimental social psychology* (Vol. 36, pp. 1-51). San Diego, CA: Academic Press.

Dovidio, J. F., & Gaertner, S. L. (2010). Intergroup bias. In S. T. Fiske (Ed.), *Handbook of social psychology* (Vol. 2, 5th edition, pp. 1084-1121). Hoboken, NJ: Wiley.

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.

Giovannini, D., Capozza, D., Vezzali, L., Stathi, S., Davolio, G., & De Zorzi Poggioli, L. (2012, Settembre). *Ridurre l'infraumanizzazione con il contatto immaginato*. Relazione presentata all'XI Congresso Nazionale della Sezione di Psicologia Sociale dell'Associazione Italiana Psicologia, Chieti, Italia.

Greitemeyer, T., & McLatchie, N. (2011). Denying humanness to others: A newly discovered mechanism by which violent video games increase aggressive behavior. *Psychological Science*, *22*, 659-665.

Hewstone, M., Rubin, M., & Willis, H. (2002). Intergroup bias. *Annual Review of Psychology*, *53*, 575-604.

Leyens, J. Ph., Demoulin, S., Vaes, J., Gaunt, R., & Paladino, M. P. (2007). Infra-humanization: The wall of group differences. *Social Issues and Policy Review*, *1*, 139-172.

Leyens, J. Ph., Paladino, M. P., Rodriguez, R. T., Vaes, J., Demoulin, S., Rodriguez, A. P., & Gaunt, R. (2000). The emotional side of prejudice: The attribution of secondary emotions to ingroups and outgroups. *Personality and Social Psychology Review*, *4*, 186-197.

Leyens, J. Ph., Rodriguez, A. P., Rodriguez, R. T., Gaunt, R., Paladino, M. P., Vaes, J., & Demoulin, S. (2001). Psychological essentialism and the differential attribution of uniquely human emotions to ingroups and outgroups. *European Journal of Social Psychology*, *31*, 395-411.

Mahonen, T. A., Jasinskaja-Lahti, I., & Liebkind, K. (2011). The impact of perceived social norms, gender, and intergroup anxiety on the relationship between intergroup contact and ethnic attitudes of adolescents. *Journal of Applied Social Psychology*, *41*, 1877-1899.

Martin, J., Bennett, M., & Murray, W. S. (2008). A developmental study on the infrahumanization hypothesis. *British Journal of Developmental Psychology*, *26*, 153-161.

Nier, J. A., & Gaertner, S. L. (2012). The challenge of detecting contemporary forms of discrimination. *Journal of Social Issues*, *68*, 207-220.

Noor, M., Brown, R., Gonzalez, R., Manzi, J., & Lewis, C. A. (2008). On positive psychological outcomes: What helps groups with a history of conflict to forgive and reconcile with each other? *Personality and Social Psychology Bulletin*, *34*, 819-832.

Noor, M., Brown, R., & Prentice, G. (2008). Precursors and mediators of intergroup reconciliation in Northern Ireland: A new model. *British Journal of Social Psychology*, *47*, 481-495.

Pettigrew, T. F., & Meertens, R. W. (1995). Subtle and blatant prejudice in Western Europe. *European Journal of Social Psychology*, *25*, 57-76.

Pettigrew, T. F., & Tropp, L. R. (2006). A meta-analytic test of intergroup contact theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, *90*, 751-783.

Pettigrew, T. F., & Tropp, L. R. (2008). How does intergroup contact reduce prejudice? Meta-analytic tests of three mediators. *European Journal of Social Psychology*, *38*, 922-934.

Pettigrew, T. F., & Tropp, L. (2011). *When groups meet: The dynamics of intergroup contact*. New York, NY: Psychology Press.

Stephan, W. G., & Stephan, C. W. (1985). Intergroup anxiety. *Journal of Social Issues*, *41*, 157-175.

Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories*. Cambridge, UK: Cambridge University Press (tr. it. *Gruppi umani e categorie sociali*, Il Mulino, Bologna, 1999).

Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, *1*, 149-178.

Tam, T., Hewstone, M., Cairns, E., Tausch, N., Maio, G., & Kenworthy, J. (2007). The impact of intergroup emotions on forgiveness in Northern Ireland. *Group Processes and Intergroup relations*, *10*, 119-135.

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.

Vaes, J., Paladino, P. M., Castelli, L., Leyens, J. Ph., & Giovanazzi, A. (2003). On the behavioral consequences of infrahumanization: The implicit role of uniquely human emotions in intergroup relations. *Journal of*

Personality and Social Psychology, *85*, 1016-1034.
Vezzali, L., & Capozza, D. (2011). Reducing explicit and implicit prejudice toward disabled colleagues: Effects of contact and membership salience in the workplace. *Life Span and Disability*, *14*, 139-162.
Vezzali, L., Capozza, D., Stathi, S., & Giovannini, D. (2012). Increasing outgroup trust, reducing infrahumanization, and enhancing future contact intentions via imagined intergroup contact. *Journal of Experimental Social Psychology*, *48*, 437-440.
Vezzali, L. & Giovannini, D. (in press). Contatto esteso: Mediatori, moderatori e interventi in contesti naturalistici. *Ricerche di Psicologia*.
Vezzali, L., Giovannini, D., & Capozza, D. (2012). Social antecedents of children's implicit prejudice: Direct contact, exteded contact, explicit and implicit teachers' prejudice. *European Journal of Developmental Psychology*, *9*, 569-581.
Vezzali, L., Hewstone, M., Giovannini, D., Capozza, D., & Trifiletti, E. (2013). *Effetti del contatto esteso in bambini di scuola elementare appartenenti ai gruppi di maggioranza e minoranza: Moderazione del contatto diretto e mediazione dell'empatia*. Manuscript in preparation.
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.

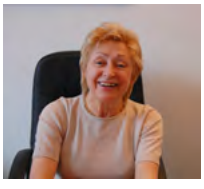
Loris Vezzali è Ricercatore presso l'Università di Modena e Reggio Emilia, dove insegna Psicologia sociale e dei gruppi. Le sue ricerche sono rivolte prevalentemente allo studio delle tecniche di riduzione del pregiudizio, delle valutazioni implicite e delle teorie sulle relazioni intergruppi.

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 fattori che creano sicurezza e coesione sociale all'interno di una comunità.

Giulia Bergamini è iscritta al Corso di Laurea in Scienze dell'Educazione, Università di Modena e Reggio Emilia. Ha collaborato a ricerche sulle relazioni intergruppi e sull'implementazione di tecniche per la riduzione del pregiudizio.

Gaia Davolio è studentessa di Scienze dell'Educazione presso l'Università di Modena e Reggio Emilia. Le ricerche a cui ha collaborato si focalizzano sugli effetti del contatto diretto e indiretto.

Laura De Zorzi Poggioli è iscritta al Corso di Laurea in Scienze dell'Educazione dell'Università di Modena e Reggio Emilia. Collabora a ricerche sul ruolo che ha il contatto nella riduzione del pregiudizio.



Dora Capozza è Professore presso l'Università di Padova. I suoi temi di ricerca principali sono: identità sociale, relazioni tra i gruppi, atteggiamenti e stereotipi espliciti e impliciti e infraumanizzazione.