



Università degli Studi di Genova
Genoa Univer



Scuola di
Scienze socia
School of Social Scien

DISFor Dipartimento di Scienze della Formazione

CORSO DI LAUREA IN SCIENZE E TECNICHE PSICOLOGICHE

IL PREGIUDIZIO E LE SUE MANIFESTAZIONI NEI CONTESTI VIRTUALI

Relatore: Luca Andrighetto

Candidato: Sara Mazzocchi

ANNO ACCADEMICO 2019/2020

INDICE

INTRODUZIONE	3
1. INTRODUZIONE AL CONCETTO DI PREGIUDIZIO	5
1.1. Forme e definizioni	5
1.2. Il pregiudizio come fenomeno di gruppo	8
1.3. Le basi cognitive e motivazionali del pregiudizio	8
1.4. Caratteristiche di personalità e pregiudizio	13
1.4.1. La personalità autoritaria	13
1.4.2. L'autoritarismo di destra	15
1.4.3. Orientamento alla dominanza sociale	16
1.5. Le origini evolutive del pregiudizio	18
1.5.1. Origini storiche degli approcci evolutivi	19
1.5.2. Evoluzione genetica del pregiudizio	20
1.6. Percezione di minaccia e pregiudizio	23
1.6.1. Minaccia al coordinamento sociale	24
1.6.2. Minaccia alla salute fisica	25
1.7. L'evoluzione culturale del pregiudizio	26
2. IL PREGIUDIZIO NEI CONTESTI VIRTUALI	31
2.1. Dalla vita reale ai contesti virtuali	32
2.2. Group polarization	35
2.2.1. Group polarization nei contesti online	37
2.2.2. Group polarization e identità sociale	39
2.3. Online disinhibition effect	42
2.3.1. Asincronia	43
2.3.2. Anonimato	44
2.3.2.1. Deindividuazione e SIDE model	46
2.3.3. Invisibilità	48
2.3.4. Introiezione solipsistica	50
2.3.5. Immaginazione dissociativa	51
2.3.6. Minimizzazione dello status e dell'autorità	52
2.4. Ambiente online come luogo d'innescio di discussioni	54
CONCLUSIONE	57
BIBLIOGRAFIA	61

INTRODUZIONE

Navigando sul web, risulta sempre più frequente imbattersi in numerosi commenti d'odio e manifestazioni pregiudiziali nei confronti di qualcuno. Questi commenti possono essere rivolti a un individuo in ragione della sua appartenenza a un determinato gruppo sociale, sulla base, ad esempio, del suo orientamento religioso, della sua appartenenza etnica, del suo genere, dell'orientamento sessuale o dell'aspetto fisico. Spesso i contenuti di questi messaggi risultano particolarmente estremi e possono avere ricadute molto negative sul benessere psicologico di chi li riceve. Sembra che su Internet, specialmente sui *social network*, le persone si sentano più libere di esprimere quello che pensano, mostrandosi maggiormente disinibite rispetto a quanto accade nei contesti di vita reale. Il pregiudizio è un costrutto psicologico da sempre oggetto d'interesse in ambito di Psicologia Sociale e le modalità con cui questo atteggiamento tende a manifestarsi risultano strettamente connesse al contesto in cui emerge e alle norme sociali vigenti all'interno di esso. Le principali tendenze politiche, presenti all'interno di una determinata società, possono influenzare la percezione che il cittadino ha di sentirsi più o meno legittimato a esprimere i propri pregiudizi. Ad esempio, politiche improntate a una chiusura nei confronti della diversità, in tutte le sue forme, possono favorire un clima culturale in cui l'individuo si sente più libero di esplicitare i propri atteggiamenti negativi nei confronti delle minoranze. Tuttavia, indipendentemente dalle scelte politiche intraprese negli ultimi anni, la tendenza a manifestare apertamente il proprio pregiudizio online può essere ricondotta alle diverse modalità d'interazione sociale che caratterizzano i contesti virtuali. I numerosi progressi in ambito tecnologico, che hanno caratterizzato gli ultimi vent'anni, hanno portato, in poco tempo, a rendere fruibili dalla maggior parte della popolazione dispositivi quali *computer* e *smartphone*. Questa rapida diffusione ha profondamente modificato le modalità di comunicazione dei cittadini, spostando buona parte

dell'interazione sociale da contesti di vita reale a contesti virtuali, in cui la comunicazione avviene attraverso uno schermo, senza possibilità di confronto diretto con il proprio interlocutore. È compito della Psicologia Sociale indagare il modo in cui le caratteristiche contestuali degli ambienti online possano influenzare le interazioni intergruppi, focalizzandosi, in particolare, su come questi contesti possano favorire interazioni di natura negativa. Conoscere le dinamiche sociali che possono influire sul nostro comportamento, ci consente di essere più consapevoli rispetto alla potenziale messa in atto di comportamenti o atteggiamenti che possano danneggiare l'altro. Per questo motivo ho deciso di affrontare questo tema, soffermandomi sui principali fattori che rendono i contesti online luoghi particolarmente idonei alla manifestazione del pregiudizio.

Nel primo capitolo introdurrò questa tematica trattando il concetto di pregiudizio, presentando diverse definizioni di questo fenomeno e soffermandomi sulla sua natura intergruppi; successivamente presenterò le sue origini a livello cognitivo e motivazionale, accennando al ruolo ricoperto dalle differenze individuali nella spiegazione di questo fenomeno. In seguito, mi soffermerò sulle sue origini in termini evolutivi, riferendomi all'evoluzione genetica e culturale di questo atteggiamento, introducendo, infine, il secondo capitolo. Nella seconda parte mi focalizzerò sul tema delle manifestazioni di pregiudizio all'interno dei contesti virtuali: presenterò i principali cambiamenti nelle dinamiche di gruppo nel passaggio da contesti di vita reale a contesti virtuali, soffermandomi, successivamente, su alcune caratteristiche contestuali degli ambienti online che possono influire sulla disinibizione dell'individuo ad esplicitare i propri atteggiamenti negativi.

CAPITOLO 1

INTRODUZIONE AL CONCETTO DI PREGIUDIZIO

1.1. Forme e definizioni

Dalle origini della Psicologia Sociale fino ad oggi, diverse definizioni di pregiudizio si sono susseguite nel tentativo di descrivere, nel modo più esaustivo possibile, questo fenomeno in tutta la sua complessità. Complessità la cui origine va ricercata innanzitutto nella pluralità di fattori che concorrono nella sua formazione. Il pregiudizio, infatti, è frutto dell'intersezione di forze politiche, storiche, economiche e sociali che operano in ogni contesto culturale (Brown, 2013), le quali influiscono fortemente sul modo in cui l'individuo tende a percepire il mondo e sul modo in cui egli categorizza l'ambiente entro il quale orienta i suoi comportamenti. Il pregiudizio è un fenomeno che può manifestarsi assumendo forme differenti a seconda del gruppo target. Sebbene le prime teorizzazioni in Psicologia Sociale si riferiscano principalmente al pregiudizio nei confronti di minoranze etniche, esso può rivolgersi a donne, omosessuali, portatori di handicap, anziani e a numerose altre categorie di persone (Brown, 2013).

Nel 1954 lo psicologo statunitense Gordon W. Allport pubblicò un volume dal titolo *"The Nature of Prejudice"*. In questo saggio Allport descrive le origini del fenomeno e propone alcune linee guida per avviare interventi volti alla sua riduzione. La definizione da lui proposta è la seguente: "Il pregiudizio etnico è un sentimento di antipatia fondato su una generalizzazione falsa e inflessibile. Può essere sentito internamente o espresso. Può essere diretto verso un gruppo nel suo complesso o verso un individuo in quanto membro di quel gruppo" (Allport, 1954; citato in Brown, 2013, p.34). Da questa definizione si evince la valenza negativa attribuita al pregiudizio, la quale viene sottolineata non solo nel pensiero di Allport, ma anche in alcune teorizzazioni più recenti (Dovidio, Hewstone, Glick & Esses, 2010). Un esempio si ha nella definizione

proposta da Samson, il quale definisce questo fenomeno come “caratterizzato dalla presenza di un atteggiamento ingiustificato generalmente negativo nei confronti di alcune persone per il solo fatto di appartenere a una determinata categoria o gruppo sociale” (Samson, 1999; citato in Brown, 2013, p.34). Sebbene sia fondamentale considerare la connotazione negativa del pregiudizio, in linea teorica esso può assumere forme positive, in quanto è possibile essere ben disposti nei confronti di un individuo in quanto membro di un gruppo sociale verso il quale abbiamo un atteggiamento positivo. Tuttavia, gli psicologi sociali hanno da sempre posto maggiore attenzione allo studio della quota più negativa del pregiudizio, quella che può portare all’insorgenza di problemi sociali e alla discriminazione di individui unicamente per la loro appartenenza a una determinata categoria.

La definizione proposta da Allport, inoltre, si riferisce al fenomeno descrivendolo come “una generalizzazione falsa e inflessibile”. L’accostamento di questi due aggettivi riconduce all’idea che il pregiudizio sia qualcosa di patologico e deviante. In realtà, come vedremo più approfonditamente nei capitoli successivi, esso è un processo comune a tutti gli individui e adattivo dal punto di vista cognitivo e comportamentale. Nonostante il pregiudizio si formi a priori della conoscenza diretta di una persona o del gruppo al quale appartiene, questo non è sufficiente a supportare l’ipotesi che sia necessariamente errato, perché, per etichettare un giudizio come vero o sbagliato, è necessario disporre di criteri di valutazione oggettivabili che consentano di provare scientificamente la veridicità di quanto si afferma. Le affermazioni pregiudiziali, però, spesso sono vaghe e ambigue, e trovare delle procedure di misurazione da applicare per stabilire la correttezza di quanto detto risulta pretenzioso e, nei rari casi in cui è possibile, risulta insufficiente alla generalizzazione dei risultati (Brown, 2013).

Alcune definizioni di pregiudizio hanno sottolineato il carattere multifattoriale di questo costrutto. Jones definisce il pregiudizio “ogni atteggiamento, valutazione o sentimento positivo o negativo nei confronti di un determinato individuo che si fonda sull’atteggiamento o sulle credenze nei confronti del gruppo di appartenenza dell’individuo stesso” (Jones, 1997; citato in Brown, 2013, p.37). Egli si riferisce al pregiudizio in quanto atteggiamento, riferendosi non solo a un sentimento, ma anche a un insieme di credenze. Il pregiudizio, in quanto atteggiamento, può essere suddiviso nelle tre componenti indicate dal modello tripartito di Rosenberg e Hovland (1960): una componente cognitiva, una componente affettiva e una componente comportamentale (Dovidio et al., 2010). La componente cognitiva si riferisce all’insieme di credenze e informazioni di cui disponiamo riguardo a un oggetto, una persona o un gruppo; la componente affettiva riguarda invece ciò che noi proviamo nei confronti di esso, sentimenti positivi o negativi; la componente comportamentale fa riferimento alle intenzioni comportamentali nei confronti di una persona, gruppo o oggetto, ovvero al modo in cui intendiamo rapportarci con esso, il quale non sempre si traduce in azione reale. A prova di ciò, nel linguaggio politico statunitense si è diffuso il concetto di “effetto Bradley”, per riferirsi alla situazione in cui in un sondaggio preelettorale o in un *exit-poll*, un numero cospicuo di elettori bianchi si dichiara favorevole a votare per un candidato non bianco o afferma di essere ancora indeciso, ma che poi, al momento della votazione, opta per il candidato bianco, anche se egli si allontana dalle proprie idee politiche. Le preferenze pubbliche dei votanti sondate prima delle elezioni, ovvero la loro intenzione all’azione, non corrispondono necessariamente alla reale votazione, come si evince dai risultati ottenuti in passato dai candidati afro-americani Bradley, Wilder e Dinkins, che tra il 1982 e il 1992, finirono con l’essere sconfitti nonostante, prima delle elezioni, risultassero in notevole vantaggio.

1.2. Il pregiudizio come fenomeno di gruppo

Le definizioni di Allport e Samson trattano un aspetto fondamentale per la comprensione del fenomeno: entrambi si riferiscono al concetto di pregiudizio in termini di orientamento sociale nei confronti di un individuo in quanto membro di un gruppo (Brown, 2013). Infatti, gli atteggiamenti pregiudiziali verso una persona target di pregiudizio sono motivati da quelle caratteristiche che rendono saliente la sua appartenenza a una determinata categoria sociale e non dalle sue caratteristiche personali che lo differenziano dagli altri individui. Pertanto, sebbene il pregiudizio possa avere ricadute sul singolo, è necessario riferirsi a questo fenomeno in termini di processo di gruppo, poiché si rivolge a categorie complessive di persone e non a un individuo isolato. Inoltre, il pregiudizio, è un orientamento culturalmente condiviso all'interno di una società, perciò non si riferisce all'atteggiamento di una singola persona, ma a un fenomeno diffuso e ampiamente generalizzato (Brown, 2013). Per questo motivo i tentativi di ricondurre, nella sua interezza, il pregiudizio al campo della psicopatologia individuale hanno portato a produrre spiegazioni del fenomeno che non lo esauriscono in tutte le sue forme, e le sue origini sono da ricondursi a processi cognitivi e motivazionali comuni a tutti gli individui.

1.3. Le basi cognitive e motivazionali del pregiudizio

Il pregiudizio è un atteggiamento comune a tutti e adattivo per l'individuo, poiché consente alle persone di organizzare soggettivamente l'ambiente intorno a loro orientandosi verso oggetti e persone al suo interno (Dovidio et al., 2010). Esso si basa sulla categorizzazione, processo cognitivo indispensabile e inevitabile all'individuo, poiché permette di far fronte all'enorme quantità di stimoli e informazioni sensoriali a cui è costantemente sottoposto (Brown, 2013). "Categorizzare è rendere equivalenti cose

distinguiabilmente differenti, raggruppare gli oggetti, gli eventi e la gente intorno a noi in classi, e rispondere ad essi nei termini della loro appartenenza ad una classe, anziché della loro singolarità” (Bruner, 1956/2009, prefazione). È un processo involontario e automatico, tramite il quale ogni stimolo, sociale o non, viene classificato all’interno di una categoria, contenente altri stimoli con cui condivide determinate caratteristiche. La categorizzazione degli stimoli sociali avviene in termini di ingroups e outgroups. Gli ingroups sono tutti i gruppi ai quali ci sentiamo di appartenere, mentre gli outgroups sono tutti i gruppi a noi esterni. Come ogni categoria anche questa suddivisione è contestuale e presenta dei confini molto sfumati, in quanto la nostra appartenenza a un gruppo può essere più o meno saliente a seconda della situazione in cui ci troviamo. È un processo estremamente funzionale dal punto di vista cognitivo, poiché ogni stimolo non viene analizzato come unità a sé stante, ma come esemplare di una categoria, al quale vengono automaticamente attribuite una serie di conoscenze e informazioni in base alla sua classificazione. Ciò riduce l’utilizzo di risorse cognitive e temporali necessarie alla sua analisi, le quali potranno essere impiegate in altri processi. Tuttavia, la categorizzazione, è un processo cognitivo che può portare a distorsioni percettive che influenzano il giudizio dell’individuo. Nello specifico può provocare l’effetto di accentuazione intercategoriale, ovvero l’esagerazione delle differenze tra elementi di diverse categorie. Ciò accade sia in riferimento a gruppi sociali, sia in riferimento alla categorizzazione di stimoli fisici (Tajfel & Wilkes, 1963). Inoltre, studi successivi (McGarty & Penny, 1988) hanno dimostrato l’esistenza di un effetto di assimilazione intracategoriale, ovvero l’accentuazione delle somiglianze tra gli elementi di una stessa categoria. Nel caso in cui la suddivisione avvenga in ingroups e outgroups, si fa riferimento all’effetto di omogeneità dell’outgroup, ovvero la tendenza a sovrastimare le somiglianze tra i membri dello stesso gruppo sociale. Queste distorsioni percettive semplificano ulteriormente il

mondo sociale dell'individuo, aiutandolo a discriminare con chiarezza quali persone rientrano all'interno di un determinato gruppo e quali no.

La categorizzazione sociale in ingroups e outgroups costituisce un precursore necessario al pregiudizio e ciò sottolinea la natura ordinaria e comune di questo fenomeno (Allport, 1954). Tuttavia, la funzionalità di questo atteggiamento non si esaurisce in un processo di classificazione, poiché ciò che caratterizza il pregiudizio è la tendenza a favorire il proprio ingroup, screditando l'outgroup. Alcuni studi hanno dimostrato che alla base di un atteggiamento pregiudiziale vi è la funzione psicologica di protezione dell'autostima: questo processo motivazionale consente di spiegare perché il nostro atteggiamento assume un tono stabilmente positivo quando si riferisce al nostro gruppo di appartenenza e negativo, o comunque meno positivo, quando si incentra su un gruppo esterno (Brown, 2013).

In riferimento alla Teoria dell'Identità sociale, Tajfel e Turner offrono il tassello fondamentale alla comprensione del modo in cui il pregiudizio può mantenere e proteggere l'autostima di una persona. Essi teorizzano il concetto di Identità Sociale, riferendosi ad essa come "l'insieme degli aspetti dell'immagine individuale di sé che derivano dalle categorie sociali a cui l'individuo sente di appartenere" (Tajfel & Turner, 1986; citato in Brown, 2013, p.275). Secondo questa prospettiva la nostra identità individuale è costituita in parte dalla consapevolezza di appartenere a uno o più gruppi sociali per cui, nel definire noi stessi, non ci riferiamo solamente ai nostri tratti individuali, ma ciò che sentiamo come identitario è frutto anche del modo in cui categorizziamo il mondo sociale intorno a noi e delle posizioni che sentiamo di ricoprire all'interno di esso. La protezione dell'autostima è uno dei bisogni fondamentali dell'essere umano, intorno al quale ruota il nostro senso di sicurezza. Per mantenere e accrescere l'autostima è fondamentale favorire un'immagine positiva della nostra

persona, sia nella percezione che abbiamo di noi stessi, sia nella percezione che gli altri hanno nei nostri confronti. Dal momento che la rappresentazione della nostra persona dipende, almeno in parte, dalla nostra appartenenza ai gruppi, ogni persona ha interesse nel favorire un'immagine positiva dei propri ingroups, al fine di mantenere un'identità sociale positiva. In questo modo l'autostima viene protetta, cosa che non accadrebbe nel caso in cui fossimo parte di un gruppo sociale considerato negativamente, poiché, di conseguenza, noi stessi saremmo considerati in termini negativi. L'immagine positiva del gruppo di appartenenza viene favorita per mezzo della ricerca di elementi differenziali positivi rispetto all'outgroup e tramite un confronto intergruppi viziato da pregiudizi volti a mettere in risalto il proprio gruppo a discapito dell'altro (Brown, 2013). Ciò assume maggiore significato quando ingroup e outgroup sono simili, poiché, a parità di caratteristiche, si vuole dimostrare che il proprio gruppo è migliore.

Le prime teorizzazioni della Teoria dell'Identità Sociale sono derivate dal lavoro pionieristico di Tajfel e dei suoi colleghi sul cosiddetto "paradigma dei gruppi minimali", il quale è stato sviluppato al fine di dimostrare che la categorizzazione in ingroup e outgroup è condizione sufficiente all'emergere di atteggiamenti positivi verso il proprio gruppo e negativi verso il gruppo esterno. Gli studi effettuati sulla base di questo paradigma prevedevano situazioni sperimentali in cui i partecipanti, senza conoscersi, venivano attribuiti casualmente e in maniera del tutto arbitraria a due gruppi. Successivamente essi dovevano distribuire delle monete tra gli altri partecipanti, ma la loro scelta era vincolata da alcune matrici di pagamento, ognuna delle quali rappresentava una scelta strategica che l'individuo avrebbe potuto adottare nella distribuzione. A seconda della matrice scelta i partecipanti avrebbero, in misura maggiore o minore, favorito o meno i membri appartenenti al proprio gruppo e sfavorito l'outgroup. Ogni individuo era a conoscenza del fatto che la propria scelta non avrebbe influito in alcun

modo su quanto avrebbero ricevuto, tuttavia i risultati mostrarono che la maggior parte delle strategie adottate favoriva l'ingroup e che quelle impiegate con maggiore frequenza erano quelle che prevedevano la differenza massima di distribuzione di monete tra ingroup e outgroup, anche rispetto a quelle matrici in cui il profitto per l'ingroup sarebbe stato maggiore, ma la distanza dall'outgroup si sarebbe ridotta. Questi risultati dimostrano che in una situazione in cui l'unico fattore saliente che può influire sulla loro scelta è l'appartenenza grupale, i partecipanti tendono a optare per scelte che non solo favoriscano i membri del loro gruppo, ma che discriminino i membri dell'altro gruppo nella misura maggiore possibile. Ciò avviene al di là di propri interessi personali o di un'eventuale conoscenza o identificazione coi membri del proprio gruppo. L'obiettivo predominante, infatti, non è quello di ottenere la quantità maggiore di monete, ma è quello di ottenere il maggior numero di monete possibile rispetto all'outgroup. La motivazione di questo atteggiamento discriminatorio va ricercata nella funzione di protezione dell'autostima del pregiudizio, in quanto si è in assenza, appunto, di altre condizioni che possano giustificarlo. Questo esperimento consente di escludere l'ipotesi proposta dalla Teoria del Conflitto Realistico (Sherif, 1966), secondo la quale la condizione necessaria alla nascita di atteggiamenti pregiudiziali sarebbe rappresentata da una situazione di competizione per scarse risorse. In questa condizione i gruppi tendono a instaurare un rapporto di interdipendenza negativa, in cui vi è un conflitto d'interesse, reale o percepito, e il raggiungimento dei propri obiettivi si concretizza solamente tramite il fallimento dell'altro. In questo contesto atteggiamenti discriminatori nei confronti dell'outgroup sono funzionali al raggiungimento di vantaggi materiali (Dovidio et al., 2010). Situazioni di competizione realistica sono una delle maggiori cause riconosciute dei tanti conflitti fra nazioni e gruppi etnici, ma non consente di spiegare le manifestazioni pregiudiziali in quei contesti in cui vi è un'assenza di conflitto, come nel caso del pregiudizio nei

confronti di persone omosessuali. Questa condizione può accrescere questo fenomeno, ma non è necessaria a originarlo.

1.4. Caratteristiche di personalità e pregiudizio

Il concetto di pregiudizio, inoltre, è stato indagato in quanto espressione di determinate strutture di personalità, nel tentativo di ricondurre questo fenomeno a cause di natura individuale. Sebbene le differenze individuali di ognuno assumano un ruolo centrale nel determinare l'intensità e la variabilità con cui il pregiudizio trova espressione, esse non sono sufficienti a spiegare questo costrutto nella sua totalità. Alcune manifestazioni pregiudiziali non sono spiegabili in termini di caratteristiche individuali e specifiche esperienze passate, poiché il pregiudizio diventa un atteggiamento comune a una moltitudine di persone che non necessariamente presentano tutte la stessa tipologia di personalità. Fenomeni collettivi di polarizzazione dei pregiudizi e discriminazione verso particolari minoranze, come accaduto, ad esempio, durante il periodo nazifascista, ne sono la prova. Il pregiudizio non può essere letto solamente in termini di psicopatologia individuale, poiché esso è un fenomeno di gruppo le cui origini sono da ricercare nelle basi cognitive e motivazionali di cui ho precedentemente parlato. Tuttavia, i risultati a supporto di alcune teorie personologiche hanno evidenziato la presenza di correlazioni positive tra determinate caratteristiche di personalità e alti livelli di pregiudizio. Questo è il caso del modello della personalità autoritaria sviluppato da Adorno e colleghi (1950), presentato di seguito insieme ad altre due teorizzazioni più recenti.

1.4.1. La personalità autoritaria

Il modello personologico sviluppato da Adorno e i suoi colleghi, pubblicato nel 1950, si basa sul tentativo di collegare causalmente il pregiudizio a una particolare tipologia di personalità. Personalità che viene definita "autoritaria" e che può essere indagata

riferendosi ad alcuni atteggiamenti considerati “un’espressione di tendenze profonde nella personalità” (Adorno et al., 1950; citato in Brown, 2013, p.48). Gli indicatori a cui Adorno si riferisce sono da ricercare negli atteggiamenti sociali e politici della persona e, in particolare, nella loro inclinazione verso valori tradizionali o conservatori e nella loro sensibilità a idee fasciste o razziste prevalenti in una determinata società in un dato momento storico (Brown, 2013). Inoltre, a livello cognitivo, l’individuo tende a sviluppare delle credenze rigide verso il mondo sociale, utilizzando categorie ben definite e poco flessibili, mostrando poca tolleranza verso tutto ciò che le confonde o non rientra completamente in una di esse. Questo modello individua la causa del pregiudizio in una serie di caratteristiche personali, la cui origine, a livello di differenze individuali, può essere ricondotta alle relazioni che l’individuo ha instaurato in età precoce coi suoi familiari e ai modelli trasmessi dai genitori. La teoria della personalità autoritaria è, infatti, fortemente influenzata dall’analisi freudiana delle dinamiche familiari. Gli individui che sviluppano questa tipologia di personalità sarebbero stati sottoposti a un’educazione rigida e severa, che prevede l’utilizzo di punizioni e orientata verso codici morali convenzionali. Ogni volta che il bambino mette in atto dei comportamenti devianti rispetto alla buona condotta che dovrebbe essergli impartita, esso va incontro a rimproveri e punizioni. Questa condizione genera nel bambino uno stato di frustrazione che si riversa in sentimenti di ostilità nei confronti dei genitori. Tali sentimenti, però, tendono a essere inibiti. La frustrazione tende ad essere sfogata con maggiore facilità su un capro espiatorio che, in età precoce, può essere rappresentato da un giocattolo o dal fratellino minore. L’individuo, che è stato socializzato a questo modello, in età adulta, potrà facilmente individuare questo capro espiatorio nei soggetti appartenenti a gruppi sociali considerati inferiori, subalterni e portatori di determinati stigma all’interno della società, ad esempio le minoranze etniche, gli omosessuali o le donne (Brown, 2013). Queste categorie sociali

sono considerate minoranze non solo in relazione a una potenziale inferiorità numerica, ma soprattutto in riferimento a un'inferiorità di potere all'interno della società.

La misura di valutazione maggiormente nota sviluppata al fine di sostenere l'ipotesi dell'identità autoritaria è la "Scala F", il cui nome deriva dall'obiettivo per il quale è stata progettata, ovvero quello di misurare le "tendenze prefasciste" di una persona (Brown, 2013). Essa si compone di 30 item costituiti da affermazioni nei confronti delle quali il partecipante deve esprimere il suo grado di accordo o di disaccordo. Essi sono volti a indagare il livello di diversi costrutti, tra cui il grado di assoggettamento all'autorità, il livello di convenzionalismo e il livello di aggressività autoritaria. Dai risultati si evince che gli individui con una personalità autoritaria, con un alto grado di accordo alla Scala F, mostrano alti livelli di pregiudizio. Vi è pertanto una correlazione positiva tra i due costrutti.

1.4.2. L'autoritarismo di destra

Altemeyer, nel 1988, riprende le teorizzazioni proposte da Adorno (1950) e, sulla base delle critiche metodologiche volte alla Scala F, sviluppa una scala di valutazione da lui denominata "autoritarismo di destra" (*RWA, right-wing authoritarianism*). Le principali critiche volte alla Scala F furono centrate soprattutto sulla sua progettazione e validazione. In particolare, erano rivolte alla scarsa rappresentatività dei campioni utilizzati (Hyman & Sheatsley, 1954), ma anche alla strutturazione degli item, i quali erano formulati in modo che l'accordo con essi indicasse sempre una risposta autoritaria, portando così a generare risposte compiacenti. Inoltre, gli intervistatori erano a conoscenza del punteggio ottenuto al questionario di ciascun soggetto, potendo, inconsciamente, influenzare le risposte prodotte. La scala proposta da Altemeyer si compone di 30 item, sia positivi che negativi, volti ad indagare tre componenti costitutive del carattere autoritario: la sottomissione all'autorità, l'aggressività nei confronti di

individui devianti e la tendenza al convenzionalismo, ovvero ad aderire a codici morali ortodossi. La scala RWA gode di buone proprietà psicometriche e risulta maggiormente idonea da un punto di vista metodologico. Inoltre, l'autore, rinnova la sua teoria dell'autoritarismo discostandosi dall'approccio psicodinamico di Adorno e colleghi (1950). Egli ritiene che la tendenza all'autoritarismo non sia da ricondurre alle dinamiche familiari che hanno caratterizzato l'infanzia dell'individuo, bensì a dinamiche relazionali più generali di cui la persona ha fatto esperienza nel corso della sua vita. Altemeyer ha riscontrato che i soggetti che presentavano punteggi più alti nella scala RWA tendevano a ricordare esperienze di vita caratterizzate da disciplina e convenzionalità. Egli si sofferma, perciò, su processi di apprendimento sociale e di adattamento a determinati contesti caratterizzati da un forte orientamento a valori tradizionali e ottemperanza alle regole.

1.4.3. Orientamento alla dominanza sociale

Il pregiudizio, inoltre, è stato indagato in quanto orientamento generale alla dominanza sociale, ovvero in termini tendenza umana universale a formare strutture di predominio sociale a fondamento gruppale (Brown, 2013). Quest'ultimo approccio si distingue da quelli precedentemente presentati poiché non si limita a proporre una teoria personologica, ma indaga le motivazioni alla base della tendenza a mantenere le differenze di ruolo tra i gruppi all'interno di una società. La Teoria della dominanza sociale (Sidanius & Pratto, 1999) individua due dimensioni fondamentali che a livello universale sono determinanti nel discriminare quali gruppi appartengono ad uno status superiore e quali sono subalterni, ovvero il genere e l'età. All'interno di una società è generalmente più probabile riscontrare una maggiore dominanza da parte dei membri maschi rispetto a quelli femminili, ma anche maggiore potere e privilegi in chi è più anziano rispetto a chi è più giovane (Brown, 2013). Secondo Sidarius e Pratto (1999), il

peso di queste due dimensioni è da ricondursi, in un'ottica evoluzionistica, alla competizione maschile per il possesso delle donne e alla maggiore vulnerabilità dei piccoli rispetto agli adulti. Inoltre, ciò che favorisce l'emergere di gruppi di maggioranza e di minoranza, è la maggiore stabilità nel tempo di società strutturate e organizzate su una solida base gerarchica, rispetto a società più egualitarie. Questo accade in quanto le gerarchie a fondamento grupale tendono ad autoperpetuarsi per mezzo di meccanismi quali il pregiudizio. Quando una persona si discosta dal ruolo che tradizionalmente ricopre all'interno di un gruppo, spesso suscita reazioni negative all'interno di esso, mentre coloro che mostrano comportamenti che rafforzano lo status quo suscitano atteggiamenti positivi (Dovidio et al., 2010).

In molti casi gli atteggiamenti intergruppi perpetuano una posizione di subordinazione dell'outgroup e questo accade anche quando il pregiudizio che si manifesta non è strettamente negativo, spesso alcuni atteggiamenti, seppur positivi e autentici, rimarcano e rafforzano le disuguaglianze tra gruppi. A questo proposito il sessismo e le sue due componenti "ostili" e "benevole" (Glick & Fiske, 1996) rappresentano l'esempio più efficace. Il sessismo è un atteggiamento pregiudiziale basato sulla credenza che le donne siano inferiori agli uomini. Da sempre gli psicologi si sono maggiormente soffermati sullo studio del sessismo "ostile", ovvero l'insieme delle valutazioni nei confronti delle donne che vengono effettuate sulla base di stereotipi di genere negativi. Ad esempio, l'idea che le donne siano meno abili degli uomini alla guida, oppure che generalmente siano meno capaci nelle materie scientifiche. Tuttavia, esistono valutazioni di genere non apertamente negative e che possono apparire positive, ma che ledono comunque l'uguaglianza di genere. Ad esempio, l'idea che le donne siano più deboli degli uomini e per questo motivo vadano protette. Dietro a questi atteggiamenti "galanti" e, appunto, benevoli si nascondono stereotipi di genere inconsapevoli ed

estremamente radicati all'interno della società, che alimentano lo stato di subalternità delle donne all'interno di essa. Questo accade poiché il valore attribuito al genere femminile tramite questi giudizi riguarda solamente determinate caratteristiche tipiche di ruoli sociali inferiori e il riconoscimento di queste caratteristiche contribuisce a rimarcare l'idea che i membri di quel gruppo siano particolarmente idonei all'esercizio di quei ruoli (Brown, 2013). Eagly e Diekmann (2005) sottolineano che questo processo di subordinazione sociale non è solamente conseguenza degli atteggiamenti da parte dei gruppi sociali dominanti, ma è anche perpetuato dai membri dei gruppi di status inferiore. Essi cooperano alla loro subordinazione ogni volta che accettano questi atteggiamenti, arrendendosi agli stereotipi che, seppur apparentemente benevoli, attribuiscono loro minore potere.

1.5. Le origini evolutive del pregiudizio

Le relazioni tra civiltà, popoli, etnie e religioni sono da sempre state caratterizzate da atteggiamenti pregiudiziali. Nel corso della storia questo fenomeno si è manifestato attraverso diverse modalità e forme, strettamente connesse al contesto culturale nel quale è emerso, ma mantenendo costante la sua natura intergruppi. Le origini del pregiudizio, ricercate a partire dalle sue funzioni, ci danno un'idea del motivo per il quale la civiltà umana, da sempre, ricorra a questa tipologia di atteggiamenti, tuttavia vi sono alcuni pregiudizi che sono stati tramandati di generazione in generazione e che, per questo motivo, risultano estremamente radicati all'interno della società. Contestualmente ai cambiamenti storici e ai progressi sul piano civile e umano, alcuni stereotipi e pregiudizi continuano a essere appresi e trasmessi, e diversi filoni di ricerca si sono concentrati sulla comprensione del modo in cui ciò avviene e su come essi si siano sviluppati nel tempo. In particolare, la ricerca psicologica si interessa a due diverse tipologie di processi evolutivi, il primo riguarda lo studio dei meccanismi psicologici in termini di risultati di

un processo selettivo di trasmissione genetica intergenerazionale, mentre il secondo riguarda lo studio del processo attraverso il quale determinate strutture di conoscenze vengono trasmesse tramite la comunicazione interpersonale all'interno delle diverse culture (Dovidio et al., 2010). Il primo processo si riferisce ad un'evoluzione genetica, sostenuta da una vasta letteratura scientifica relativa alla biologia evolutiva umana, e riguarda la trasmissione selettiva di alcuni geni da parte degli individui alla loro progenie, i quali concorrono nella determinazione delle caratteristiche fenotipiche di una popolazione. Il secondo processo, invece, riguarda un'evoluzione di tipo culturale piuttosto che genetica, poiché l'oggetto della trasmissione che si vuole indagare non sarebbero i geni, bensì i “meme”. Questo termine è stato coniato dal biologo Richard Dawkins (1976) e si riferisce all'insieme delle strutture cognitive, inclusi gli stereotipi, e dei sistemi di comportamento che possono diffondersi, con maggiore o minore probabilità, all'interno di una popolazione e cultura. Perciò l'oggetto di analisi di questi due differenti approcci evolutivi è pressoché analogo, poiché entrambi si riferiscono a varianti di informazioni (gene o meme) che possono essere tramandate, seppur con modalità e tempi estremamente diversi.

1.5.1. Origini storiche degli approcci evolutivi

Lo studio del comportamento umano in termini evolutivi può essere ricondotto, in origine, al trattato principe di Darwin “L'origine della specie” (1859), nel quale egli teorizzò l'evoluzione delle specie animali e vegetali per mezzo di un processo di selezione naturale. Sebbene egli non si riferisse direttamente alla specie umana, molte sue opere successive si orientarono sull'evoluzione di alcuni specifici fenomeni psicologici, quali le emozioni (Darwin, 1871, 1872). Da allora la ricerca si è maggiormente concentrata sullo studio dell'evoluzione del comportamento e della cognizione umana, tuttavia l'analisi delle origini evolutive implica un attento studio dei processi che hanno

caratterizzato il comportamento delle popolazioni ancestrali per lunghi periodi di tempo. Questo livello di analisi si scontra fin da subito con il tradizionale orientamento della ricerca psicologica, la quale si concentra maggiormente sullo studio dei processi che, generalmente in tempi molto brevi, operano sull'individuo (Dovidio et al., 2010). Per spiegare i processi psicologici contemporanei tramite lo studio del comportamento umano in termini evolutivi è necessario integrare questi due differenti livelli di analisi.

Il primo autore a considerare seriamente i possibili ruoli che l'evoluzione umana può avere sul pregiudizio fu Donald Campbell. Egli propose una connessione tra due costrutti apparentemente distinti: l'etnocentrismo e l'altruismo (Campbell, 1965), inferendo che le basi genetiche dell'altruismo potrebbero avere implicazioni anche sui pregiudizi intergruppi. Inoltre, Campbell ha contribuito nell'attribuire importanza allo studio dei processi evolutivi culturali in un'ottica di comprensione della cognizione del singolo, poiché le scienze psicologiche, per molto tempo, non hanno considerato l'evoluzione culturale come proprio oggetto d'interesse. Questa tipologia di processi evolutivi agisce su intere popolazioni con tempi estremamente lunghi e, per questo motivo, non ha ricadute immediate sul singolo, tuttavia è necessario indagare l'evoluzione culturale di una popolazione per poter comprendere il modo in cui il comportamento sociale dell'uomo si è sviluppato all'interno di essa.

1.5.2. Evoluzione genetica del pregiudizio

L'evoluzione genetica della psicologia umana si fonda sull'assunto secondo il quale ogni inclinazione psicologica ha delle basi genetiche insieme alle quali può diffondersi in maniera progressiva all'interno di una popolazione. Il criterio con il quale una particolare tendenza psicologica ha maggiore probabilità di essere trasmessa è il grado con cui essa favorisce l'adattamento riproduttivo in determinate circostanze, ovvero la trasmissione dei geni alle generazioni future (Dovidio et al., 2010). Perciò determinate circostanze

ecologiche, nel corso della storia dell'uomo, avrebbero rappresentato una pressione verso determinate tendenze psicologiche rispetto ad altre, favorendone la selezione. La ricerca in ambito di psicologia del pregiudizio applica questa prospettiva allo studio di determinate associazioni stimolo – risposta che si sono sviluppate perché adattive in determinati contesti. Queste associazioni costituiscono l'attivazione di un determinato pattern di risposte affettive, cognitive e neurologiche in seguito ad una particolare caratteristica ambientale. Queste risposte possono costituire la base di un atteggiamento pregiudiziale trasmesso geneticamente di generazione in generazione poiché adattivo. In uno studio del 2000, Elizabeth Phelps e collaboratori hanno cercato di identificare i correlati cerebrali del pregiudizio etnico implicito, indagando, a livello neurologico, le risposte degli individui in seguito alla presentazione di volti di persone bianche o di colore. Nello specifico, attraverso l'utilizzo della fMRI (*Functional Magnetic Resonance Imaging*) hanno osservato l'attivazione dell'amigdala, ovvero una regione della corteccia temporale che risponde alla presentazione di stimoli che hanno un significato emotivo e coinvolta nella gestione delle emozioni, soprattutto della paura. Gli esperimenti furono condotti in relazione allo studio del pregiudizio implicito, ovvero gli atteggiamenti pregiudiziali inconsapevoli dell'individuo, i quali tendono a non essere manifestati a livello esplicito e, perciò, non indagabili attraverso scale di valutazione self-report, bensì tramite tecniche di misurazione implicita come lo IAT (*Implicit Association Test*). Il concetto di pregiudizio implicito sarà meglio spiegato successivamente, quello su cui vorrei soffermarmi ora sono i risultati ottenuti dagli studi di Phelps e collaboratori (2000). Quando i partecipanti, bianchi statunitensi, venivano esposti ad immagini di volti di persone di colore a loro sconosciute, l'attivazione dell'amigdala risultava maggiore rispetto ai casi in cui i volti fossero di individui bianchi. L'intensità di attivazione correla positivamente con i livelli di pregiudizio implicito misurati nei partecipanti, i quali

riflettevano atteggiamenti pregiudiziali inconsapevoli nei confronti delle persone di colore, non rilevati, però, a livello esplicito attraverso la somministrazione della *Modern Racism Scale*. Questo studio ha dimostrato che membri appartenenti a diversi gruppi etnici possono evocare diverse risposte dell'amigdala, la cui intensità correla con il pregiudizio implicito nei confronti di essi. La Phelps è molto cauta nell'interpretare questi risultati, sottolineando che i dati ottenuti attraverso tecniche di neuroimmagine sono correlazionali e non esprimono un rapporto di causalità tra un'area cerebrale e il comportamento. È probabile che l'attivazione dell'amigdala rifletta l'apprendimento sociale all'interno di una data cultura, in un particolare momento della storia delle relazioni tra gruppi sociali.

Inoltre, numerose specie animali hanno sviluppato nel tempo determinate caratteristiche fisiche funzionali alla difesa o all'attacco a cui fare appello in determinate situazioni di pericolo, mentre la specie umana, sotto questo punto di vista, risulta più debole e maggiormente vulnerabile. Essa non dispone di zanne, artigli o gusci protettivi di cui potersi avvalere in condizioni di minaccia e questo comporta numerosi costi in termini di adattamento riproduttivo. In aggiunta, la prole umana, necessita di tempi più lunghi rispetto alle altre specie per crescere, e ciò la rende estremamente impotente e vulnerabile alle incombenze esterne per un periodo di tempo piuttosto lungo. In queste condizioni una maggiore protezione, a tutela della riproduttività della specie, è favorita dall'organizzazione dei singoli individui in gruppi cooperativi caratterizzati da una forte interdipendenza tra gli individui che ne fanno parte (Dovidio et al., 2010). Inoltre, l'uomo ha sviluppato una serie di caratteristiche psicologiche, quali il linguaggio e funzioni esecutive di ordine superiore come la pianificazione, che lo distinguono dalle altre specie animali e che si rivelano estremamente utili se applicate in un contesto gruppale in cui vi è necessità di trasmettersi conoscenze utili alla sopravvivenza. Pertanto, rispetto a coloro

che perseguivano stili di vita solitari, ai nostri antenati che vivevano in gruppi erano riconosciuti importanti benefici e, per questo motivo, è stato ipotizzato che si siano evoluti meccanismi psicologici, come la categorizzazione sociale, che consentano agli individui di identificare i confini del proprio gruppo al fine di comportarsi altruisticamente verso gli individui che ne fanno parte (Brewer, 1999). Il pregiudizio si innesta in questo contesto in termini di favoritismo del proprio gruppo in risposta a differenti condizioni di minaccia che possono essere rappresentate da altri gruppi sociali. Coerentemente con questa prospettiva molte categorizzazioni sociali contemporanee, come quelle basate sull'etnia, e i pregiudizi ad esse associati si sono sviluppati, non perché vi è qualcosa di evolutivamente fondamentale nell'etnia, ma perché essa è un marcatore superficiale utile alla distinzione tra il proprio gruppo e quello esterno (Dovidio et al., 2010).

1.6. Percezione di minaccia e pregiudizio

La percezione di minaccia è stata indagata in quanto fattore predittivo dell'aumento del pregiudizio nei confronti dell'outgroup. Una delle principali teorie di riferimento allo studio di questo fenomeno è la teoria della minaccia integrata del pregiudizio (Stephan & Stephan, 1996), che propone quattro differenti classi di minacce che possono condurre a bias di giudizio verso l'outgroup: l'ansia intergruppi, gli stereotipi negativi, le minacce realistiche e le minacce simboliche. L'ansia intergruppi è spesso associata a sensazioni di disagio e imbarazzo provocate dall'interazione con membri di gruppi esterni al nostro. Queste sensazioni portano l'individuo ad evitare il contatto con l'outgroup, sfavorendo occasioni di interazione intergruppi. Gli stereotipi, invece, costituiscono la componente cognitiva del pregiudizio, ovvero rappresentazioni semplificate, positive o negative, di un gruppo sociale e dei suoi membri, ampiamente condivise all'interno di una cultura. La terza classe di minacce è quella della minaccia realistica, concetto che trae origine dalla teoria del conflitto realistico sviluppata da Sherif (1966), in riferimento ad una forma di

competizione intergruppi per scarsità di risorse. Successivamente, questo concetto, venne ripreso dalla teoria integrata della minaccia (Stephan & Stephan, 1996), in termini di minaccia al benessere fisico e materiale del proprio gruppo, ma anche al potere economico e politico esercitato da esso. Questa tipologia di minaccia si distingue dalla minaccia di tipo simbolico, la quale riguarda la percezione delle differenze tra ingroup e outgroup rispetto ai valori, alla morale, alle norme sociali e alle tradizioni che li guidano. L'ingroup tende a considerare l'interazione con l'outgroup una potenziale minaccia al proprio sistema di valori, riconosciuto come moralmente valido, a causa della loro diversità. Questo concetto può essere collegato a quello di “minaccia al coordinamento sociale”, la quale può essere intesa come una forma di minaccia simbolica al sistema normativo di riferimento del proprio gruppo.

1.6.1. Minaccia al coordinamento sociale

I benefici ottenibili dall'organizzazione gruppale sono proporzionali al grado di coordinazione e cooperazione all'interno di essi, il quale può essere mantenuto tramite una serie di regole normative proprie del gruppo. Quando questo coordinamento sociale viene minacciato, vengono minati anche i benefici adattivi che esso comporta agli individui. Perciò alcuni pregiudizi potrebbero essersi evoluti a partire da questa percezione di minaccia al coordinamento sociale del proprio gruppo (Neuberg, Smith e Asher, 2000; Schaller & Neuberg, 2008), minaccia che sarebbe rappresentata non solo da outgroups che si strutturano su norme e regole differenti rispetto alle nostre, ma anche dai membri interni al gruppo che si discostano da quegli atteggiamenti e comportamenti normativi. Queste persone vengono considerate devianti e il grado con il quale vengono percepite pericolose rispetto all'equilibrio del gruppo riguarda la misura in cui esse potrebbero effettivamente intaccarlo, ovvero quanto i membri devianti siano influenti, a livello sociale, all'interno del gruppo (Dovidio et al., 2010). Per questo motivo, ad

esempio, il pregiudizio nei confronti di persone omosessuali tende ad essere manifestato in misura maggiore quando essi ricoprono posizioni occupazionali che connotano una notevole influenza sociale, rispetto a lavori che non offrono questa stessa opportunità. Come nel caso in cui svolgano il lavoro di insegnante, entrando in contatto con molti bambini o ragazzi, potendo esercitare una notevole influenza sulle fasce di popolazione più giovane (Neuberg, Smith e Asher, 2000). In questo caso tendono ad essere maggiormente percepiti come potenziale minaccia al coordinamento sociale del gruppo, rispetto, ad esempio, ai casi in cui svolgano lavori d'ufficio con poche possibilità di interazione sociale.

1.6.2. Minaccia alla salute fisica

Una forma di minaccia realistica al benessere del gruppo può essere rappresentata dalla percezione di minaccia alla salute fisica. Il pregiudizio può costituire una risposta a questa tipologia di minaccia, soprattutto nei casi in cui l'individuo si senta particolarmente esposto al rischio di contrarre una determinata malattia. In questa condizione la percezione di minaccia alla propria salute tende ad aumentare notevolmente (Dovidio, 2010). Nel contesto italiano, ad esempio, in seguito alla diffusione del Covid-19, virus altamente infettivo partito dalla Cina e diffusosi in tutto il mondo, sono stati denunciati alcuni atti discriminatori nei confronti di cittadini di origine cinese, accusati di essere portatori del virus. La sensazione di impotenza ed estrema vulnerabilità al virus può aver portato ad aumentare la sensazione di minaccia percepita da parte del popolo cinese. Storicamente, il contatto tra popoli diversi, ha contribuito alla trasmissione di numerose malattie infettive e, in alcuni casi, le differenze culturali a livello di norme igienico-sanitarie, possono alimentare la percezione che culture diverse dalla nostra siano potenzialmente più esposte alla contrazione di malattie. Kurzban e Leary (2001) hanno sostenuto che l'essere umano ha sviluppato specifici meccanismi psicologici al fine di

stigmatizzare, escludere socialmente e discriminare gli individui che rappresentano questa tipologia di minaccia. Nel caso di una minaccia da malattia infettiva, è probabile che si siano evoluti una serie di meccanismi psicologici che favoriscano l'orientamento di risposte pregiudiziali verso quegli individui che sembrano presentare un rischio di infezione. Le patologie infettive sono associate ad una vasta gamma di anomalie morfologiche e comportamentali, ed è stato studiato come l'apparizione di un'anomalia di qualsiasi tipo possa innescare un atteggiamento pregiudiziale anche quando quelle specifiche anomalie non siano in realtà sintomatiche di una malattia infettiva (Kurzban & Leary, 2001; Schaller & Duncan, 2007). Queste risposte sono aumentate in circostanze in cui gli individui si sentono particolarmente vulnerabili all'infezione, mostrando pregiudizi particolarmente forti nei confronti di persone che presentano caratteristiche fisiche non normative, comprese persone con disabilità fisica, persone obese o anziani (Duncan & Schaller, 2009; Park, Faulkner, & Schaller, 2003; Park, Schaller, & Crandall, 2007).

1.7. Evoluzione culturale del pregiudizio

Il pregiudizio non è un “fenomeno statico” (Brown, 2013, p.331) e le modalità con le quali tende a manifestarsi mutano nel tempo. Sebbene la sua natura rimanga invariata esso può assumere nuove forme di espressione in funzione del contesto culturale nel quale emerge. Nel corso degli ultimi decenni le manifestazioni comportamentali di discriminazione nei confronti di gruppi di minoranza sembrano essersi attenuate in concomitanza con nuove tendenze sul piano politico, normativo ed educativo sempre più improntate a valori quali l'uguaglianza, la tolleranza e l'inclusione. La crescente globalizzazione mina le distinzioni nette tra i vari popoli e in tempi relativamente brevi si è assistito a numerosi progressi sul piano civile e sociale. Tutto questo fa pensare ad una progressiva riduzione del pregiudizio in favore di relazioni intergruppi caratterizzate

da una maggiore solidarietà. Numerosi studi, ad esempio, hanno osservato come le manifestazioni pregiudiziali apertamente negative verso le donne si siano ridotte, a supporto di una maggiore uguaglianza di genere (Eagly e Mladinic, 1994; Kahn e Crosby, 1985; Sutton e Moore, 1985; Twenge, 1997). Nonostante queste tendenze positive, alcuni atteggiamenti pregiudiziali si sono attenuati solo in apparenza e il pregiudizio continua a caratterizzare le relazioni intergruppi in maniera più nascosta, subdola e inconsapevole. Si è osservato il passaggio da una forma di pregiudizio più esplicito, spontaneo, diretto e caratterizzato da emozioni forti quali rabbia, disprezzo e disgusto ad un pregiudizio implicito, inconsapevole, più complesso, e associato a emozioni latenti, quali disagio e imbarazzo. A livello manifesto le persone sono meno spontaneamente portate a esprimere atteggiamenti apertamente negativi, questo può essere considerato conseguenza di una maggiore pressione a livello legislativo e sociale verso la discriminazione di determinati gruppi. Perciò i tentativi di ricavare informazioni relative ai livelli di pregiudizio tramite strumenti classici di misurazione quantitativa, come scale di valutazione self-report, potrebbe portare, in questi casi, a risultati fortemente inficiati dalla desiderabilità sociale. Questa nuova forma di pregiudizio richiede tecniche implicite di misurazione che consentano di cogliere gli atteggiamenti ad un livello di minore consapevolezza. Alcuni autori hanno indagato questi aspetti tramite situazioni sperimentali che consentissero la misurazione di alcune variabili non verbali, incontrollabili dai partecipanti, considerate indicative di un pregiudizio implicito. Queste, successivamente, sono state poste in relazione con i dati ricavati da un'altra tipologia di variabili, ovvero risposte standardizzate di natura verbale controllabili e consapevoli, su cui possono intervenire aspetti legati alla desiderabilità sociale. Nella ricerca condotta da Hendricks e Bootzin (1976) i partecipanti all'esperimento erano donne bianche, alle quali veniva chiesto di attendere l'arrivo dello sperimentatore prendendo posto in sala d'attesa. Una delle sedie

nella stanza risultava occupata da un assistente, il quale, a seconda della condizione sperimentale, era bianco o nero. La variabile dipendente inconsapevole è la vicinanza fisica che le partecipanti tengono dall'assistente, ovvero in quale delle otto sedie decidono di prendere posto. Successivamente il soggetto e l'assistente avrebbero dovuto sedersi ad una distanza fisica reciproca sempre minore e viene chiesto loro di valutare quanto si sentano a proprio agio o meno in seguito a questi spostamenti. Le risposte ottenute da queste valutazioni risultano in discrepanza con la misura indiretta rappresentata dalla distanza fisica iniziale. Dalle risposte dei partecipanti non si evince alcun effetto legato alla variabile appartenenza etnica dell'assistente, tuttavia emergono delle differenze significative relativamente alla scelta del posto: quando l'assistente era nero la distanza che in media veniva tenuta da lui era maggiore di circa un posto rispetto ai casi in cui era bianco.

I risultati di questo esperimento sono in linea con le teorizzazioni di Gaertner e Dovidio (1986) relative al concetto di “pregiudizio avversivo”, ovvero la condizione in cui vi è un'ambivalenza tra ideali egalitari e di tolleranza e atteggiamenti impliciti negativi che la persona tende a rifiutare poiché non coerenti con l'immagine che ha di sé. In queste persone vi è un'avversione nei confronti del pregiudizio, la quale emerge a livello esplicito tramite comportamenti non pregiudiziali o addirittura a favore delle minoranze. A livello implicito, invece, possono emergere sentimenti negativi verso l'altro che sono evidenti nei casi di dissociazione tra risposte esplicite e risposte implicite, come nel caso dei comportamenti non verbali a cui ho precedentemente fatto riferimento. Questo pregiudizio implicito tende ad emergere nelle situazioni in cui vi è ambiguità normativa, ovvero quando le norme sociali comportamentali a cui ci si dovrebbe attenere non sono chiare e ben strutturate, perciò la loro elusione sarebbe in qualche modo giustificata. L'esperimento condotto da Gaertner nel 1973, che utilizza il paradigma della

“Wrong Phone calling technique”, supporta questa ipotesi. I partecipanti all’esperimento sono soggetti bianchi, i quali ricevono una chiamata telefonica da parte di una persona che, pensando di rivolgersi ad un’officina, chiede aiuto perché la sua macchina si è bloccata. A seconda della condizione sperimentale la chiamata può essere effettuata da una persona di colore oppure da una persona bianca, e l’identità etnica può essere identificata dall’interlocutore soprattutto per le differenze lessicali relative a slang diversi. I partecipanti selezionati per l’esperimento potevano essere scomposti in due gruppi: una parte di essi si dichiarava apertamente liberale e democratica, mentre l’altra si dichiarava conservatrice e repubblicana. Le variabili che gli sperimentatori si proponevano di misurare erano da un lato la percentuale di comportamenti d’aiuto da parte dei partecipanti e dall’altro la percentuale di chiamate interrotte prematuramente. Infatti i partecipanti, una volta risposto alla chiamata, avrebbero potuto, ad esempio, andare incontro alla richiesta di aiuto della persona che li stava contattando, avvisando l’interlocutore dell’errore e proponendosi di avvisare l’officina al posto suo, oppure avrebbero potuto riagganciare prima che egli potesse spiegare quanto successo, ma non prima di aver riconosciuto l’appartenenza etnica. I risultati mostrarono che, coerentemente con le loro ideologie politiche, i conservatori si mostravano maggiormente disponibili all’aiuto quando l’interlocutore era bianco, mentre nel comportamento dei liberali non vi erano differenze particolarmente significative. Tuttavia, analizzando i dati più approfonditamente, emerge che, tra le persone che avevano deciso di interrompere la chiamata prematuramente, i liberali hanno riattaccato il telefono in percentuale maggiore quando l’interlocutore era di colore rispetto a quando era bianco, mentre tra i conservatori non vi erano sostanziali differenze. Questi risultati sono spiegati dal fatto che il comportamento discriminatorio messo in atto dai partecipanti liberali avviene in un contesto di ambiguità normativa, in cui la norma di responsabilità sociale nei confronti

dell'altro non è ancora strutturata e attiva. La richiesta di aiuto non è ancora stata effettuata e in questa condizione, coloro che sono espressamente contro la discriminazione delle minoranze etniche, possono giustificare in qualche modo il loro pregiudizio ricorrendo ad altre scuse, come la mancanza di tempo. Questo riduce la dissonanza cognitiva creata in seguito al loro comportamento, e permette loro di discostarsi da quegli atteggiamenti pregiudiziali che non sentono propri, ma che sono implicitamente emersi.

Il passaggio da manifestazioni esplicite di pregiudizio ad atteggiamenti pregiudiziali inconsapevoli, evidenzia il modo in cui l'evoluzione di questo fenomeno nel tempo sia strettamente connessa alle norme sociali instaurate all'interno di una determinata cultura. Il contesto all'interno del quale avviene l'interazione sociale, infatti, ha un'enorme influenza sulle modalità con cui il pregiudizio tende a manifestarsi. Attualmente, buona parte dell'interazione sociale avviene attraverso l'utilizzo di *computer* e *smartphone*. Gli incredibili progressi tecnologici che hanno caratterizzato gli ultimi vent'anni, hanno reso il computer uno strumento fruibile dalla maggior parte delle persone e l'utilizzo di piattaforme web, quali forum e social network, non risulta più esclusiva delle fasce di popolazione più giovane. Perciò ritengo sia fondamentale indagare le modalità attraverso le quali il pregiudizio tende ad esprimersi all'interno di questi contesti virtuali.

CAPITOLO 2

IL PREGIUDIZIO NEI CONTESTI VIRTUALI

Come ho sottolineato nel capitolo precedente, il pregiudizio è un atteggiamento che può emergere assumendo forme differenti e, negli ultimi decenni, è stata posta particolare attenzione allo studio delle sue forme più implicite. Nella nostra quotidianità assistiamo forse con minor frequenza a episodi discriminatori espliciti rispetto a decenni fa, tuttavia ciò che è meno probabile osservare mentre camminiamo per le strade della nostra città, è più facile da incontrare mentre navighiamo su internet. L'ambiente online offre molte possibilità di interazione positiva, in quanto rappresenta un luogo in cui poter scambiare opinioni costruttive e tramite il quale mettersi in contatto con persone molto lontane in tempi estremamente ristretti. Tuttavia, i contesti online possono anche favorire interazioni negative caratterizzate da commenti d'odio (i cosiddetti *flaming*), discriminazione e atteggiamenti pregiudiziali. Essi sono comportamenti molto comuni su internet, poiché l'ambiente nel quale avviene l'interazione influisce sulle modalità con cui essa si svolge e, nel caso dell'ambiente online, esso presenta alcune caratteristiche che possono facilitare comportamenti di questo tipo. Su internet il pregiudizio viene esplicitato in misura maggiore rispetto a quanto avviene nella vita reale e spesso in maniera più estrema. Per comprendere le motivazioni che conducono questo atteggiamento a trovare terreno fertile nelle interazioni online è fondamentale individuare quali sono le caratteristiche contestuali che lo favoriscono e in che modo le dinamiche di gruppo possano essere influenzate da questa particolare modalità di comunicazione. Prima di arrivare a questo, però, è necessario soffermarsi su ciò che accomuna le interazioni intergruppi nei contesti di vita reale a quelle nei contesti virtuali, al fine di comprendere meglio in che cosa differiscono.

2.1. Dalla vita reale ai contesti virtuali

Le dinamiche intergruppi alla base del pregiudizio sembrano essere le stesse, indipendentemente che l'interazione avvenga nei contesti di vita reale o online. L'esperimento condotto da Sherif e i suoi collaboratori, noto con il nome di "*The Robber's cave experiment*" (Sherif & Sherif, 1953), evidenzia il ruolo svolto dal pregiudizio nel raggiungimento di vantaggi materiali in una condizione di competizione per scarse risorse. Questo studio costituisce un esperimento sul campo, in cui i partecipanti erano ragazzi che avrebbero preso parte ad una colonia estiva. Fin dall'inizio, i partecipanti, sono stati suddivisi arbitrariamente in due differenti gruppi e, nel corso della settimana, sono state introdotte alcune attività volte ad instaurare una situazione di conflitto, in cui la vittoria dell'ingroup si sarebbe concretizzata solamente tramite il fallimento dell'outgroup. Questo provocò un progressivo aumento di atti discriminatori ed espressioni pregiudiziali tra i gruppi (Brown, 2013). In alcuni videogames, tramite la modalità multigiocatore, è possibile ricreare le stesse condizioni d'interdipendenza negativa che hanno portato all'emergere di relazioni conflittuali nel "*The Robber's cave experiment*" (Sherif & Sherif, 1953). Un esempio può essere rappresentato da #trivbot, una versione online del più famoso gioco da tavola Trivial Pursuit (Wallace, 1999). In questo gioco i partecipanti vengono suddivisi casualmente in due differenti gruppi e l'obiettivo è quello di rispondere correttamente, e più velocemente degli altri, ad una serie di domande di cultura generale, accumulando più punti degli avversari. Ogni gruppo si attribuisce un nome, e ciò rende particolarmente saliente l'identità sociale dei partecipanti. Generalmente per la maggior parte del gioco la tensione tra i gruppi rimane sotto controllo, tuttavia non è raro osservare momenti in cui la situazione degenera in insulti diretti ai membri del gruppo rivale. In questo caso l'emergere del pregiudizio è favorito dalla condizione di conflittualità che caratterizza il gioco, la quale viene

sollecitata dalla relazione d'interdipendenza negativa che si instaura tra i gruppi. Tuttavia, numerosi videogames si basano su ambienti virtuali in cui non è richiesta un'immediata appartenenza gruppale, ma all'interno dei quali è comunque possibile riscontrare l'emergere spontaneo di relazioni intergruppi negative (Wallace, 1999). Alcuni giochi offrono simulazioni di mondi virtuali in cui i giocatori possono interagire all'interno di esso per mezzo di personaggi, o avatar, da loro controllati. Un esempio è Ultima Online, gioco di ruolo per computer in cui ogni giocatore ha piena libertà di movimento e di personalizzazione. Il gioco non contempla classi precostruite, tuttavia è possibile combattere contro i personaggi controllati dagli altri utenti. In queste condizioni è interessante osservare come alcuni gruppi tendano ad emergere in maniera spontanea e spesso strutturata da veri e propri regolamenti che ne definiscono i confini. Questo accade a causa della tendenza umana, analizzata ampiamente nel capitolo precedente, a categorizzare il proprio mondo sociale in ingroups e outgroups. È proprio questa categorizzazione che, all'interno del gioco, porta ad avviare vere e proprie battaglie tra i differenti gruppi. Le persone tendono ad identificarsi con un gruppo e a favorire i suoi membri, coerentemente con quanto proposto da Tajfel e Turner (1986) in seguito agli studi sul "paradigma dei gruppi minimali", e la categorizzazione sociale risulta essere un fattore sufficiente all'instaurarsi di atteggiamenti pregiudiziali.

Un altro fenomeno che è possibile riscontrare sia nei contesti di vita reale sia nei contesti online è la tendenza delle persone a conformarsi ad un gruppo e a renderlo coeso. Il successo di un gruppo è generalmente connesso ad un alto grado di coesione all'interno di esso e, seppur con differenze legate all'appartenenza a culture più o meno individualiste, il conformismo rappresenta una delle forme di influenza sociale più note e comuni. Si parla di conformismo quando un individuo aderisce alle norme sociali di un gruppo modificando i propri atteggiamenti o comportamenti. Tuttavia, questa adesione

non corrisponde sempre ad una spontanea interiorizzazione della norma, la quale porterebbe la persona a conformarsi sia pubblicamente che privatamente ad essa, ma può esprimersi sotto forma di accondiscendenza. In questo caso l'individuo si conforma ad un gruppo sociale al fine di non incorrere in spiacevoli conseguenze quali disapprovazione ed esclusione sociale. L'esperimento condotto da Asch, nel 1952, mette in luce questo fenomeno sviluppando un paradigma sperimentale che consenta di dimostrare come la pressione esercitata da un gruppo possa portare l'individuo a conformarsi ad esso. I partecipanti all'esperimento sono chiamati a rispondere ad un compito di percezione visiva in cui devono indicare quale fra tre differenti linee, denominate A, B e C, presenta la stessa lunghezza di una quarta linea, posta vicino ad esse. Questo compito risulta estremamente facile in assenza di deficit sensoriali, poiché le tre opzioni di risposta sono costituite da linee di lunghezza sensibilmente differente l'una dall'altra, perciò non risulta difficile rispondere nella maniera corretta. Nella condizione di controllo i partecipanti avrebbero svolto il compito da soli, mentre nella condizione sperimentale essi avrebbero risposto insieme ad un gruppo di quattro persone, complici dello sperimentatore, i quali avrebbero espresso il loro giudizio sulle linee uno alla volta in maniera errata e unanime. Il partecipante all'esperimento, perciò, si trova nella condizione di dover rispondere dopo aver ascoltato quattro persone che hanno scelto la stessa risposta sbagliata. Dai risultati emerge che nella condizione di controllo i soggetti non avevano alcuna difficoltà nel rispondere correttamente, mentre nella condizione sperimentale la percentuale di persone che ha scelto la risposta corretta in tutte le prove era circa del 25%. La restante parte ha risposto coerentemente col resto del gruppo in almeno una delle prove, dubitando della propria capacità di percezione, oppure decidendo di conformarsi e consapevole di commettere un errore. È interessante osservare come il comportamento degli individui si adatti a quello degli altri in assenza di potenziali conseguenze negative. Circa trent'anni

dopo Smilowitz, Compton e Flint (1988) hanno deciso di replicare questo studio al fine di indagare la tendenza al conformismo quando l'interazione è mediata dal computer, facendo svolgere ai partecipanti lo stesso compito. Cinque persone venivano aggiunte a un gruppo online e ognuna di esse avrebbe potuto osservare il giudizio espresso dagli altri. Viene detto loro che l'ordine con il quale avrebbero dovuto rispondere sarebbe stato assegnato casualmente, in realtà, ad ogni partecipante, viene riferito che dovrà esprimere il suo giudizio per ultimo e le risposte precedenti saranno gestite dal programma, potendo così riprodurre le condizioni che hanno caratterizzato l'esperimento di Asch. In questo particolare setting i risultati ottenuti mostrano che il grado di conformismo non scompare, ma cala drasticamente. Il 69% dei partecipanti non commette alcun tipo di errore, e ciò porta a concludere che l'interazione mediata dal computer presenti alcune caratteristiche che riducono la pressione sociale esercitata dal gruppo, una di queste è sicuramente il fatto di non essere presenti fisicamente ed essere invisibili all'altro. Inoltre, la percezione di anonimato, tipica dei contesti online, contribuisce in maniera significativa a ridurre l'influenza esercitata sull'individuo.

Queste sono solamente alcune delle caratteristiche che assumono un ruolo discriminante nel determinare la facilità con cui molti commenti pregiudiziali tendono ad emergere su internet. Inoltre, nonostante una riduzione del conformismo, il grado di coesione all'interno di numerosi gruppi online non sembra essere intaccato e il successo di molte *community* dipende proprio da quanto all'interno di esse le persone possano trovare membri che la pensano in maniera uguale a loro e con cui condividere opinioni e punti di vista. Come vedremo di seguito, ciò può rappresentare una potenziale base per l'insorgere di atteggiamenti pregiudiziali spesso più estremi e aggressivi.

2.2. Group polarization

Con il termine “*group polarization*”, o “polarizzazione del gruppo”, ci si riferisce alla tendenza a rafforzare una decisione o a estremizzare il proprio punto di vista in seguito ad averne discusso in gruppo. Decisioni individuali relativamente moderate, dopo essere state discusse insieme ad altre persone, tendono a estremizzarsi in direzione di uno dei due poli ai margini di tutte le decisioni possibili in merito a una questione. Nello specifico numerosi studi hanno dimostrato che tale fenomeno è presente quando lo scambio di opinioni avviene con persone che la pensano in maniera simile a noi, portando a estremizzare gli atteggiamenti e i pregiudizi dell’individuo (Parsel, 2008). Uno studio sperimentale condotto da Myers e Bishop nel 1970, ha dimostrato l’influenza di questo effetto sugli atteggiamenti etnici di un gruppo di studenti americani. Lo studio prevedeva la compilazione di un questionario da parte dei partecipanti, in cui era possibile indicare il grado di accordo o disaccordo con alcune leggi a favore delle minoranze etniche. Successivamente i partecipanti sono stati suddivisi in due gruppi in base alle risposte fornite: un gruppo era composto dagli studenti che appoggiavano in misura maggiore atteggiamenti pregiudiziali, mentre il secondo era costituito da chi risultava più favorevole all’integrazione delle minoranze. I membri dei gruppi hanno potuto condividere e discutere le loro opinioni in merito alle tematiche proposte nel questionario e, in seguito a ciò, si è potuto osservare come le posizioni dei partecipanti si siano estremizzate in direzione dei due poli opposti. Punti di vista relativamente moderati si trasformarono in ferme posizioni completamente contro o a favore della tutela delle minoranze.

Essere esposti ad opinioni simili tende a polarizzare le nostre opinioni e i nostri atteggiamenti sociali (Parsel, 2008): questo accade poiché i soggetti, interagendo tra di loro e confrontandosi su una tematica, tendono a scambiarsi una serie di informazioni di cui prima non disponevano, potendo arricchire il proprio punto di vista. Inoltre, le

persone, non sempre condividono con il resto del gruppo tutte le informazioni di cui dispongono. Sebbene sia spontaneo pensare che un gruppo sia in grado di prendere decisioni migliori rispetto al singolo, non sempre è così. Le persone, generalmente, tendono ad omettere quelle informazioni che si contrappongono al punto di vista emergente e comune. Questa selezione inconsapevole prende il nome di “*biased discussion*” o “distorsione della discussione” (Wallace, 1999) e può essere considerata uno dei fattori che favorisce la polarizzazione delle opinioni, poiché, interagendo all’interno di un gruppo, saremo esposti con maggiore probabilità ad una gamma ristretta di informazioni e a punti di vista simili ai nostri, che possono rinforzare le nostre credenze iniziali. Inoltre, una delle cause della polarizzazione del gruppo può essere ricercata nei meccanismi di confronto sociale. Questo perché prima di interagire con le altre persone non si è a conoscenza di quello che pensano, perciò non è possibile effettuare alcun confronto con la propria opinione. Tuttavia, ognuno si crea delle aspettative circa quello che gli altri diranno, aspettandosi anche pensieri discordi e opposti ai propri. Nel momento in cui ci si accorge che gli altri la pensano in maniera uguale a noi le nostre aspettative vengono disconfermate. Il valore della nostra singola posizione si perde in mezzo ad altre uguali e nessun punto di vista tende a valorizzare l’immagine che precedentemente la persona si era creata di sé stessa. Questo porta l’individuo ad estremizzare la propria posizione al fine di confermare l’idea iniziale che aveva di sé, ad esempio quella di essere più favorevole rispetto agli altri alla tutela delle minoranze. Tutti i componenti del gruppo tendono a fare la stessa cosa, spostando la discussione verso poli sempre più estremi.

2.2.1. Group polarization nei contesti online

La *group polarization* può essere considerata in parte responsabile dell’estremismo presente su internet, soprattutto sui social network, all’interno dei quali una semplice

disapprovazione può facilmente tradursi in un commento carico d'odio e in discussioni accese. Questo accade in quanto i fattori che nella vita reale favoriscono l'emergere di questo fenomeno, sono particolarmente abbondanti all'interno dei contesti online (Wallace, 1999). Nello specifico su internet risulta molto più facile trovare persone che la pensano in maniera uguale alla nostra, poiché è possibile scegliere attivamente a quali gruppi appartenere, favorendo quelli composti da persone a noi affini. Su Facebook, ad esempio, è possibile accedere a gruppi all'interno dei quali le discussioni vertono deliberatamente intorno a opinioni ristrette e focalizzate su specifiche questioni sociali. Un singolo post può raggiungere un numero enorme di persone molto lontane tra loro e, nonostante ciò aumenti la gamma di diverse opinioni a cui l'individuo può essere esposto, su internet è possibile limitare intenzionalmente le interazioni con coloro che condividono idee simili alle nostre. Ciò difficilmente accade interagendo nel mondo reale, ed è per questo motivo che forum di discussione, blog e social network rappresentano spazi all'interno dei quali la *group polarization* tende ad emergere con maggiore facilità. Inoltre, alcuni studi hanno dimostrato un aumento considerevole della *biased discussion* quando le interazioni avvengono attraverso un computer, rispetto a quando la comunicazione avviene faccia a faccia. Hightower e Sayeed, nel 1995, hanno indagato gli esiti di questo fenomeno in ambito di selezione del personale, valutando in che modo la diversa modalità di interazione tra i partecipanti avrebbe influito sulla scelta di quale fra tre differenti candidati fosse il più idoneo alla posizione di marketing manager. I curriculum su cui dovevano basarsi erano manipolati dagli sperimentatori, in modo che uno dei tre risultasse effettivamente il migliore e ad ogni partecipante veniva fornita solamente una parte delle informazioni contenute in essi. I partecipanti sono stati suddivisi in due gruppi: a seconda della condizione sperimentale, i membri si sarebbero incontrati di persona, oppure avrebbero dovuto condurre la discussione via computer,

tramite l'utilizzo di un apposito software che consentisse loro di interagire attraverso una chat. Dai risultati è emerso che, in entrambe le condizioni, i gruppi hanno scelto il candidato migliore, condividendo tra di loro le informazioni di cui erano a disposizione. Tuttavia, osservando meglio gli scambi tra i membri dei gruppi, è possibile notare che essi non hanno condiviso con gli altri tutte le informazioni di cui disponevano. Nel corso della discussione, quindi, sono state selezionate le informazioni positive relative al candidato vincente e quelle negative riguardanti i candidati sfavoriti. I membri di entrambi i gruppi non hanno propeso per una scelta oggettiva sulla base di tutti i dati a disposizione, ma ogni scambio veniva effettuato in maniera coerente col consenso crescente all'interno del gruppo. Questa tendenza è stata osservata in misura maggiore all'interno dei gruppi online, nello specifico più del doppio rispetto a quanto accaduto nei gruppi che interagivano direttamente.

2.2.2. Group polarization e identità sociale

Assumendo che la *group polarization* sia una possibile spiegazione al maggiore estremismo presente online, è fondamentale considerare l'accentuarsi di questo fenomeno in determinate situazioni rispetto ad altre. Le persone, soprattutto nei contesti online, tendono ad estremizzare maggiormente i loro atteggiamenti quando è saliente la loro identità sociale. Ovvero nelle situazioni in cui l'individuo sente di appartenere ad un gruppo e di agire in quanto suo membro. Queste condizioni favoriscono la deindividuazione della persona, ovvero il processo attraverso il quale l'individuo perde il proprio senso d'identità individuale e i suoi comportamenti e atteggiamenti non sono più guidati da norme individuali, bensì dalle norme del gruppo. L'identità di gruppo può essere promossa in diversi modi, ad esempio attribuendo un nome al gruppo, che consenta ai suoi membri di sentirsi parte di qualcosa di definito e circoscritto, oppure facendo indossare a tutti uno stesso indumento, che evidenzia la loro appartenenza grupale. In uno

studio condotto da Russell e Spears, nel 1990, è stato dimostrato che la *group polarization* sia maggiore su internet quando l'identità di gruppo è saliente. All'inizio dell'esperimento veniva chiesto ai partecipanti di compilare un questionario introduttivo in cui segnare il proprio grado di accordo con alcune affermazioni. Gli item proposti erano volti a misurare la loro posizione iniziale relativamente ad alcune questioni di natura politica, le quali sarebbero state poi discusse in gruppi da tre persone, creati in base alle risposte fornite. Tutti i gruppi avrebbero interagito tra di loro attraverso l'utilizzo di un computer, ma, a seconda della condizione sperimentale, i membri del gruppo venivano posti all'interno della stessa stanza oppure in stanze separate. Gli sperimentatori, separando i partecipanti in diverse stanze, ricreano le condizioni di distanziamento e anonimato fisico, tipiche dei contesti online. I gruppi formati sono stati poi ulteriormente separati. A metà dei gruppi di entrambe le condizioni sono state preliminarmente fornite specifiche istruzioni al fine di rendere saliente l'identità sociale dei membri, ovvero è stato riferito loro che il gruppo di cui avrebbero fatto parte sarebbe stato costituito da studenti del primo anno di psicologia e che la valutazione sarebbe stata effettuata su di loro in quanto gruppo. L'altra metà dei gruppi, invece, ha ricevuto istruzioni opposte, volte a rendere saliente l'identità individuale di ogni singolo membro. È stato detto loro che l'oggetto della valutazione sarebbe stato lo stile comunicativo individuale di ognuno. In questo modo sono state create quattro diverse condizioni sperimentali. I risultati hanno mostrato che l'effetto di polarizzazione risultava più marcato nella condizione in cui i membri hanno comunicato da stanze differenti, specificatamente quando le informazioni fornite loro rendevano particolarmente saliente la loro identità gruppale, rispetto a quando ad essere sollecitata era la propria identità individuale.

Sebbene condizioni di deindividuazione tendano a promuovere la *group polarization* all'interno di un gruppo, è interessante notare come l'interazione tra membri

di gruppi sociali differenti attenuai questi effetti. In un'ottica di interazione intergruppi, Postmes, Spears e Lea, nel 2002, hanno dimostrato che quando la discussione avviene tra persone appartenenti a gruppi sociali diversi, in condizioni di deindividuazione, tende a manifestarsi una differenziazione degli atteggiamenti e dei punti di vista tra i membri dei diversi gruppi. L'esperimento da loro condotto prevedeva la partecipazione di studenti olandesi, originari di Amsterdam, e studenti inglesi, originari di Manchester, ad ognuno dei quali è stato preliminarmente somministrato un questionario volto ad indagare i loro atteggiamenti rispetto ad alcune tematiche sociali e politiche. I partecipanti sono stati suddivisi casualmente in gruppi di tre persone sulla base della loro nazionalità e, successivamente, ogni gruppo di studenti inglesi è stato accoppiato ad uno di studenti olandesi. Il loro compito era quello di discutere insieme le tematiche precedentemente valutate dal questionario. L'interazione è avvenuta attraverso un computer, tramite una comunicazione di tipo testuale. I due gruppi, a seconda della condizione sperimentale, avrebbero interagito in condizioni di deindividuazione o di personalizzazione. Nel primo caso gli individui erano identificabili dagli altri solamente attraverso un nome utente, composto dalle iniziali del proprio nome e una lettera identificativa del gruppo di appartenenza: "A" per gli studenti olandesi e "M" per gli studenti inglesi. In questa condizione le caratteristiche individuali che rendono saliente l'identità individuale dei partecipanti sono nascoste e inaccessibili agli altri utenti, mentre l'identità sociale risulta saliente grazie alle diverse lettere utilizzate. Nella condizione di personalizzazione, invece, ogni partecipante condivideva con gli altri una propria fotografia e il nome utente era composto dalla lettera identificativa del gruppo e dal loro nome scritto per intero. In tutte le condizioni, i gruppi, dopo aver discusso, si sono orientati verso posizioni più liberali, coerentemente con gli effetti della *group polarization*. Tuttavia, questo effetto, è risultato attenuato nelle condizioni di deindividuazione. In queste condizioni, in cui

L'identità sociale degli individui è saliente, le discussioni tra i membri hanno prodotto una differenziazione di opinioni tra ingroup e outgroup, che si è tradotta in una "bipolarizzazione" degli atteggiamenti. Al contrario, nelle condizioni di personalizzazione, la salienza dell'identità individuale ha portato ad una convergenza di opinioni tra i diversi gruppi.

Nei contesti online un fattore che rende particolarmente saliente l'identità sociale dell'individuo rispetto alla propria identità individuale, favorendo la deindividuazione, è l'anonimato (Spears & Lea, 1994). Come vedremo di seguito, esso costituisce una delle principali caratteristiche contestuali della comunicazione mediata dal computer che, insieme ad altri fattori, può contribuire a far sentire la persona più disinibita nell'esplicitare i propri atteggiamenti negativi.

2.3. Online disinhibition effect

Suler, nel 2004, sviluppa il concetto di *online disinhibition effect*, al fine di spiegare perché le persone si comportino diversamente a seconda che l'interazione avvenga online o faccia a faccia. Nello specifico, egli, si sofferma sul processo sociale di disinibizione e su come questo possa essere maggiormente favorito in determinate circostanze rispetto ad altre. Alcune caratteristiche tipiche dei contesti online possono sollecitare l'individuo a mettere in atto dei comportamenti, o ad esplicitare alcuni atteggiamenti, che, nei contesti di vita reale, sarebbero inibiti. Questa disinibizione può funzionare in due direzioni apparentemente opposte (Suler, 2004). In alcuni casi le persone tendono a condividere emozioni, paure o desideri personali in misura maggiore rispetto a quanto esternerebbero dal vivo. Tendono ad aprirsi maggiormente con gli altri e a iper-personalizzare la comunicazione (McKenna, 2007): a rivelare, cioè, le proprie problematiche e si mostrano maggiormente disinibite nel chiedere aiuto quando ve ne è bisogno. In risposta a questa maggiore apertura sono frequenti manifestazioni di gentilezza e generosità nei confronti

di chi si mostra in difficoltà. In quest'ottica, i contesti virtuali, possono rappresentare uno strumento utile all'individuo, attraverso il quale poter beneficiare di quel supporto sociale di cui è più difficoltoso disporre nella vita reale. In questo caso la disinibizione online può essere definita "benigna", tuttavia non sempre questo effetto porta esiti positivi. La disinibizione online può anche essere "tossica", portando all'uso di *flaming*, di un linguaggio aspro o volgare, a dure critiche e all'uso di minacce nei confronti degli altri utenti (Hardaker & McGlashan, 2016). Commenti d'odio, rabbia e atteggiamenti pregiudiziali, generalmente inibiti nella vita reale, tendono ad essere manifestati con maggiore facilità sul web. Suler (2004) identifica sei fattori alla base dell'*online disinhibition effect*: asincronia, anonimato dissociativo, invisibilità, introiezione solipsistica, immaginazione dissociativa e minimizzazione dello *status* e dell'autorità. Essi interagiscono tra di loro, determinando una maggiore disinibizione all'interno dei contesti online.

2.3.1. Asincronia

Interagendo con le altre persone attraverso programmi di messaggistica istantanea, come *Whatsapp* o *Messenger*, e all'interno di gruppi di discussione online, la comunicazione avviene in maniera asincrona. Le persone non interagiscono in tempo reale e questo spesso comporta un allungamento dei tempi della conversazione. Alcune risposte potrebbero richiedere minuti, ore, giorni o addirittura potrebbero non arrivare mai. Questa asincronia porta le persone ad essere maggiormente disinibite, poiché esse non dovranno far fronte ad una reazione immediata del loro interlocutore e farsi carico delle conseguenze di quanto detto subito. È possibile prendersi il tempo necessario per pensare a cosa rispondere e continuare la conversazione quando si sarà disposti e in grado di ascoltare quello che l'altro ha da dire. Ciò facilita l'espressione di atteggiamenti e commenti negativi, poiché le conseguenze di quanto detto potranno essere affrontate in

un secondo momento. Tuttavia, l'asincronia, è stata anche indagata in quanto possibile fonte di frustrazione che indispette l'individuo ad avere interazioni positive. Essa può essere influenzata dal tempo che intercorre tra l'invio di un messaggio e la sua ricezione, ovvero quello che in termini informatici viene definito *lag*. Questo tempo dipende dalla qualità della connessione di cui dispongono entrambi gli interlocutori in quel determinato momento o dalla densità di dati in circolo sulla rete. Leonard Berkowitz (1981) sostiene che sperimentare uno stato di frustrazione porti l'individuo ad abbassare la soglia oltre la quale sarà più probabile rispondere in maniera impulsiva e aggressiva. Durante le interazioni online, non avendo di fronte il nostro interlocutore, non è possibile disporre di tutte quelle informazioni di natura non verbale utili ad interpretare nella maniera corretta quello che l'altro vuole comunicarci. Per questo motivo, su internet, è più probabile trovarsi di fronte a messaggi ambigui, che potrebbero essere interpretati in diverso modo a seconda del nostro stato d'animo attuale. In uno stato di frustrazione la nostra capacità di riflettere e agire razionalmente si abbassa e tendiamo con maggiore probabilità ad interpretare negativamente commenti o risposte che in condizioni di tranquillità interpreteremmo come neutri. Questo ci porta a reagire in maniera negativa. L'asincronia dovuta al *lag* rappresenta uno di quei fattori che rende l'ambiente online molto frustrante, poiché causa ritardi nella risposta dell'interlocutore. Quando questo tempo si aggira intorno ai due o tre secondi non rappresenta un problema, ma più tende ad aumentare e più il livello di frustrazione sale (Wallace, 1999). Perciò, l'asincronia tipica delle conversazioni online, rappresenta non solo un fattore di disinibizione, ma anche una fonte di frustrazione.

2.3.2. Anonimato

Al fine di tutelare la privacy dell'individuo e la libertà di espressione, numerosi contesti online garantiscono l'anonimato. Esso consente di preservare l'identità dell'utente,

favorendo l'espressione di idee e opinioni personali (Williams, 2005). In molti *social network* e forum è possibile iscriversi adottando un nome utente inventato, lasciando così la possibilità di pubblicare post anonimi senza la necessità di registrare i propri dati personali. In altri casi, le informazioni dell'utente, come l'indirizzo e-mail, potrebbero essere visibili, ma questi dati tendono a non rivelare molto sulla persona che sta scrivendo, aumentando, comunque, la percezione di anonimato dell'individuo. Sebbene ciò rappresenti una caratteristica fondamentale a tutela della libertà di espressione, in molti casi l'anonimato costituisce una fonte di disinibizione per atteggiamenti pregiudiziali e comportamenti riprovevoli. La libertà di espressione favorita dall'anonimato, inoltre, spesso può essere utilizzata come giustificazione alle manifestazioni di pregiudizio presenti sul web. A supporto di ciò, White e Crandall, nel 2017, attraverso una serie di studi volti ad indagare questo fenomeno, hanno concluso che un alto livello di pregiudizio nei confronti delle minoranze etniche rappresenti un affidabile predittore della "difesa della libertà di parola" dell'espressione razzista. I partecipanti che presentavano alti livelli di pregiudizio appoggiavano in misura maggiore la libertà di poter cantare canzoni razziste o pubblicare commenti razzisti sui social media, rispetto ai soggetti con un basso livello di pregiudizio.

Suler (2004) sostiene che l'anonimato rappresenti una delle principali cause dell'effetto di disinibizione online, facendo particolare riferimento al concetto di *dissociative anonymity*. Il fatto di essere anonimi fornisce alle persone l'opportunità di separare il loro comportamento online dalla loro identità personale, portandole a sentirsi meno responsabili di quelle azioni e meno vulnerabili alle conseguenze. Qualunque cosa venga detta o fatta non può essere direttamente collegata alla loro vera identità, questo porta gli individui a non assumersi la responsabilità delle proprie affermazioni online. Quello che accade è un vero e proprio processo di dissociazione, che porta le persone a

convivere con quei commenti come se non fossero stati loro a scriverli. Viene a crearsi un sé online circoscritto a quei contesti e non vi è alcun tentativo di integrazione tra l'identità virtuale e reale dell'individuo. Le preoccupazioni riguardo la strutturazione di un sé coeso e coerente diminuisce notevolmente, questo porta ad una maggiore disinibizione nell'espressione di atteggiamenti pregiudiziali, anche se non coerenti con l'immagine che ha di sé nella vita reale.

2.3.2.1. Deindividuation e SIDE model

Il concetto di deindividuation consente di spiegare meglio in che modo l'anonimato possa portare ad esprimere con maggiore facilità commenti pregiudiziali e comportamenti antisociali su internet, non limitandosi solamente a promuovere una maggiore disinibizione online. Con il termine deindividuation si intende il processo attraverso il quale l'individuo perde il proprio senso d'identità individuale e rafforza la percezione di sé in quanto membro integrante di un gruppo. In questi casi, gli atteggiamenti e i comportamenti della persona, non sono più guidati dalle proprie norme individuali, in quanto esse si disattivano e tendono a passare in secondo piano rispetto alle norme instaurate dal gruppo. Questo fenomeno può essere favorito dall'omogeneità delle caratteristiche distintive interne al gruppo, la quale porta l'individuo in una condizione di anonimità fisica che rende meno salienti le proprie norme individuali. Nei contesti di vita reale questa omogeneità si realizza minimizzando le differenze fisiche tra i membri del gruppo, indossando, ad esempio, un'uniforme comune o particolari indumenti che, se indossati da tutti, rendano saliente la somiglianza tra i membri. Nei contesti online, non essendo presenti fisicamente, l'anonimità fisica viene facilmente raggiunta tramite l'anonimato tipico di quei contesti. Il primo autore a sviluppare il concetto di deindividuation fu Gustave Le Bon (1859/1995) nella sua opera *"The Crowd: A Study of the Popular Mind"*. Egli affrontò questo fenomeno riferendosi a quelle situazioni in cui

l'individuo, all'interno di una folla, pensa e agisce diversamente rispetto a quando si trova da solo. Secondo l'autore, all'interno di un gruppo, la responsabilità morale del singolo tende a svanire e, in uno stato di anonimato, sollecitato dall'adesione ad una folla, egli è portato, con maggiore probabilità, a mettere in atto dei comportamenti antinormativi. Indipendentemente dagli obiettivi e dalla tipologia della folla, essa costituisce un singolo essere collettivo che è guidato da un'unità mentale e da un'anima collettiva che fa pensare e agire gli individui diversamente da come farebbero se fossero da soli (Vilanova, M. Beria, B. Costa & H. Koller, 2017). Nel 1994, Russel Spears e Martin Lea svilupparono il *SIDE model*, acronimo di *Social Identity model of Deindividuation Effects*. Il *SIDE* descrive alcuni effetti sociali della comunicazione mediata dal computer, soffermandosi sull'influenza che l'anonimato ha sul comportamento del gruppo. Il modello suggerisce che l'anonimato renda particolarmente saliente l'identità sociale dell'individuo rispetto alla propria identità personale, favorendo il passaggio da quadri normativi di riferimento interni a quadri di riferimento sociali o di gruppo (Postmes, Spears & Lea, 1998). Perciò, il processo di deindividuação, non viene inteso come un annullamento della propria responsabilità morale, ma come un passaggio a quadri di riferimento normativi gruppali, dettato dalla situazione contestuale in cui la persona si trova. Questo spostamento può essere favorito dall'anonimato tipico dei contesti virtuali (Williams, 2005). Il *SIDE model* si sviluppa a partire da due differenti teorie, applicandole al concetto di deindividuação. La prima è la Teoria dell'identità sociale (Tajfel & Turner, 1979), già analizzata nel primo capitolo, secondo la quale l'identità di ogni individuo è costituita in parte dalla sua appartenenza ad una pluralità di gruppi sociali, ognuno dei quali presenta norme proprie, che definiscono in che modo pensare e agire all'interno di esso. La seconda è la Teoria dell'autocategorizzazione (Turner, Hogg, Oakes, Reicher & Wetherell, 1987), la quale afferma che esistono due diversi livelli di categorizzazione degli stessi individui:

personale e sociale. A seconda della situazione in cui ci troviamo, le nostre caratteristiche personali possono essere più o meno salienti, evidenziando in misura diversa la nostra identità personale. In alcune situazioni le nostre somiglianze con gli altri membri del gruppo, al quale sentiamo di appartenere, sono enfatizzate, rendendo saliente la nostra identità sociale. In questa condizione gli individui tendono a vedersi e a classificarsi come rappresentanti intercambiabili del proprio gruppo e non come persone differenti e uniche. Questo porta il singolo a seguire le norme sociali gruppali relative a come sentirsi e a come comportarsi all'interno di esso. Secondo il *SIDE model*, le variabili che causano la deindividuazione, compreso l'anonimato, minimizzano le opportunità di evidenziare le differenze individuali tra i membri, enfatizzando la loro appartenenza gruppale. Di conseguenza, l'influenza delle norme del gruppo in cui il soggetto è incluso tende ad aumentare, producendo la normatività comportamentale proposta dalla teoria dell'autocategorizzazione. In questo modo, il SIDE, cambia l'idea inizialmente proposta da Le Bon (1895/1995), secondo cui gli individui, all'interno di una folla, perdono la propria singolarità e che il comportamento antinormativo sia quasi una conseguenza naturale di questa condizione. L'individuo non si separa dalle proprie caratteristiche personali, la sua identità individuale è ancora presente e il comportamento mostrato non è antinormativo, ma il comportamento antisociale che può emergere nella folla è un sintomo di ciò che è normativo all'interno di quel gruppo e in quel determinato momento.

2.3.3. Invisibilità

Suler (2004) sostiene che la disinibizione nei contesti online sia favorita anche dal fatto che le persone non possano vedersi. In molti ambienti online, in particolare quelli basati sulla comunicazione testuale, gli utenti sono invisibili e le loro interazioni avvengono in assenza di tutti quegli indicatori non verbali che, nella vita reale, risultano estremamente informativi rispetto a come le nostre affermazioni vengono accolte dall'altro. Su internet

la comunicazione verbale e non verbale è veicolata da uno schermo e le persone non entrano direttamente in contatto tra di loro. Questa modalità di interazione diminuisce la preoccupazione relativa alle potenziali conseguenze a cui potrebbe andare incontro una nostra affermazione. Questo accade in quanto, le reazioni altrui, siano esse positive o negative, non sono direttamente osservabili. L'invisibilità dà alle persone il coraggio di visitare siti web e fare cose che, nella vita reale, non farebbero, poiché, essendo fisicamente assenti, la loro presenza su determinati siti, forum o gruppi di discussione può passare tranquillamente inosservata. Questo effetto rischia di essere confuso con quello dell'anonimato. Nonostante siano concetti estremamente connessi, essi non coincidono e possono essere differenziati sulla base di alcune importanti caratteristiche. L'anonimato si riferisce all'occultamento della propria identità e, in alcuni casi, le persone possono essere invisibili anche in assenza di questa caratteristica. Nella comunicazione testuale tipica di e-mail, blog e applicazioni di messaggistica istantanea, come *WhatsApp*, gli interlocutori potrebbero essere a conoscenza delle reciproche identità e conoscere molto della vita dell'altro. Tuttavia, non possono ancora vedersi o sentirsi, e ciò amplifica comunque l'effetto di disinibizione. Questo spiega perché sia molto più facile innescare discussioni e litigare con qualcuno comunicando attraverso un computer o un telefono, anche quando conosciamo il nostro interlocutore. Le persone, scrivendo un messaggio, non devono preoccuparsi di come appaiono agli occhi dell'altro e l'indisponibilità di tutti quei segnali, più o meno sottili, di disapprovazione o indifferenza, che potremmo osservare nella vita reale, sono assenti. Questo porta ad esprimere con maggiore facilità pensieri e atteggiamenti, anche pregiudiziali, che, faccia a faccia, sarebbero inibiti. Suler (2004), per spiegare meglio questo effetto, utilizza l'esempio dell'analista e del paziente. Secondo la tradizionale teoria psicoanalitica, il terapeuta siede dietro il paziente, rimanendo invisibile nel corso della seduta. Questo lo rende una figura fisicamente

ambigua che non potrà influenzare le narrazioni del paziente attraverso spontanee espressioni facciali o qualsiasi tipo di segnale non verbale. Il paziente, così, può trovare uno spazio all'interno del quale poter esprimere qualunque cosa lui o lei voglia, senza sentirsi inibito dalle reazioni dell'analista. Spesso, nelle relazioni quotidiane, al fine di raggiungere questa disinibizione, le persone tendono a distogliere lo sguardo mentre comunicano all'altro qualcosa di personale ed emotivo. Comunicare attraverso un computer o un cellulare offre questa opportunità, facendo sentire le persone più libere di esprimersi.

2.3.4. Introiezione solipsistica

Un altro fattore indagato da Suler (2004) è l'introeiezione solipsistica, ovvero l'effetto attraverso il quale le persone con cui interagiamo online possono essere percepite come personaggi immaginari introiettati nel nostro mondo intrapsichico. Questo porta l'individuo ad essere maggiormente disinibito nel comunicare con loro, poiché questo effetto aumenta la percezione che l'interazione avvenga nella propria testa. Su internet è possibile interagire con persone che non conosciamo e, quando ciò accade, tendiamo ad assegnare loro un'immagine visiva e una voce che li possa rappresentare. Possiamo attribuire al nostro interlocutore una serie di caratteristiche che ci consentono di formare un'idea della persona con cui stiamo interagendo, e che non è possibile osservare attraverso un computer. Questa modalità di interazione può alterare i confini tra sé e l'altro. I messaggi inviati dall'altra persona potrebbero essere mentalmente letti con la voce che ci siamo immaginati possa avere, e questo li porta ad essere vissuti come una voce interna, presente dentro la propria testa, come se l'interlocutore fosse stato assimilato e introiettato nella propria psiche. Ciò conduce ad essere maggiormente disinibiti nell'esprimersi con quella persona, poiché si ha la percezione che gli scambi comunicativi avvengano all'interno di un luogo sicuro, ovvero la propria mente. Essa

costituisce uno spazio in cui sorge spontaneo anche immaginarsi conversazioni con persone che conosciamo realmente, sentendoci liberi di dire quello che faccia a faccia non avremmo il coraggio di pronunciare. Il compagno online diventa, quindi, un personaggio modellato sia in base al modo in cui egli si presenta effettivamente attraverso i propri messaggi, sia sulla base del proprio sistema rappresentazionale interno, guidato dalle proprie aspettative, desideri e bisogni personali. Questo processo avviene al di sotto della soglia di consapevolezza dell'individuo.

2.3.5. Immaginazione dissociativa

Il mondo online può essere concepito come uno spazio differente dal nostro, all'interno del quale, grazie all'anonimato, è possibile costruirsi un'identità parallela a quella reale, dalla quale potersi facilmente dissociare. Per mezzo dell'introiezione solipsistica, inoltre, le persone possono sentire che i personaggi immaginari che hanno creato abitano un luogo diverso da quello a cui sono abituate nella vita reale. Suler (2004), combinando questi due fattori, suggerisce che gli individui possano percepire il contesto online come qualcosa di distinto dal mondo offline, in cui le norme sociali e le aspettative, che caratterizzano i contesti di vita reale, perdono valore. Questo processo di immaginazione dissociativa favorisce la disinibizione di tutti quei comportamenti e atteggiamenti che difficilmente vengono espressi nelle interazioni faccia a faccia. Emily Finch (2002), scrittrice e avvocato penalista, ha studiato il furto d'identità nel cyberspazio, suggerendo che, per alcune persone, la vita online rappresenti una specie di gioco con regole e norme sociali proprie. Esse non vengono applicate alla vita di tutti i giorni, ma solamente a quella virtuale. Quando si spegne il computer e si ritorna alla vita quotidiana, essi tendono a lasciarsi alle spalle quel gioco e la loro identità online. Il mondo virtuale e il mondo reale sono separati, perciò le persone, fuori da quei contesti, si sentono meno responsabili delle loro azioni online. L'immaginazione dissociativa e l'anonimato dissociativo sono concetti

simili tra loro, ma rappresentano effetti differenti. L'anonimato, infatti, costituisce uno dei fattori che amplifica l'effetto dell'immaginazione dissociativa.

2.3.6. *Minimizzazione dello status e dell'autorità*

Una delle principali caratteristiche che da sempre definisce i confini tra gruppi sociali è lo *status* (Wallace, 1999), ovvero il ruolo che l'individuo ricopre all'interno della società e il grado di influenza che può esercitare all'interno di essa. Lo *status* può essere rappresentato dalla condizione socio – economica della persona, dalla sua occupazione, ma anche da una serie di caratteristiche fisiche legate all'etnia e al genere. Chi riveste ruoli autoritari tende ad esprimere il proprio *status* e potere attraverso l'abbigliamento, il linguaggio non verbale e una serie di indicatori di cui è molto facile poter disporre nel corso di un'interazione faccia a faccia. All'interno dei contesti online queste informazioni non sono direttamente disponibili. Gli indicatori tipici dello *status* di un individuo non sono presenti e questo riduce l'influenza che egli può esercitare all'interno di quell'ambiente. L'impatto dell'autorità conferita a quella persona, attraverso il suo *status*, si riduce notevolmente su internet. In questo modo viene favorita una condizione di parità tra i diversi utenti del web, ed è proprio questo effetto equalizzante che rappresenta l'ultimo dei sei fattori descritti da Suler (2004) al fine di spiegare il concetto di *online disinhibition effect*. Le persone tendono ad essere maggiormente inibite nell'esprimere il proprio pensiero quando si trovano di fronte ad una figura autoritaria o che detiene conoscenze maggiori delle proprie. Vi è il rischio di incorrere in una disapprovazione altrui, che porta l'individuo a trattenersi. Coerentemente con questo, lo *status* di una persona, condiziona la sua influenza all'interno di una discussione. Nei contesti online questa influenza non risulta particolarmente significativa, in quanto il clima favorito da questi contesti è quello di uno scambio tra pari. Un'interazione tra persone che si percepiscono sullo stesso livello e le cui opinioni contano in misura uguale. Internet è

pensato proprio come una rete di condivisione di idee e risorse tra pari, a cui ognuno può prendere parte e di cui ognuno può beneficiare. Non vi è un controllo centralizzato dall'alto che incide sulla direzione che prenderà una determinata discussione. Questa assenza di autorità porta le persone a sentirsi libere di manifestare quello che pensano. Anche nei casi in cui l'individuo sia a conoscenza del ruolo ricoperto dal suo interlocutore nella società, comunicando attraverso il computer, egli tende comunque ad essere maggiormente disinibito. Nei contesti virtuali, ciò che determina il grado di influenza di una persona all'interno di una discussione, è la sua capacità di comunicare, la capacità di scrivere e la qualità delle proprie idee, non la sua ricchezza, il genere o l'etnia. Uno studio condotto da Sara Kiesler e i suoi colleghi (Kiesler, Siegel & McGuire, 1984) dimostra questo fenomeno. I partecipanti all'esperimento venivano suddivisi in gruppi da tre persone e il compito che veniva fornito loro era quello di discutere relativamente ad alcuni problemi, cercando di giungere ad un punto di vista coeso. A seconda della condizione sperimentale i membri di ogni gruppo avrebbero interagito faccia a faccia oppure attraverso un computer. I risultati hanno mostrato che all'interno di ogni gruppo vi era una persona che tendeva a dominare in misura maggiore la discussione, ma che quando l'interazione era mediata dal computer questo effetto era molto meno pronunciato. Tutti i membri esprimevano liberamente il proprio punto di vista.

Inoltre, la minimizzazione dell'autorità, è stata oggetto di studio in relazione alla possibilità di ridurre il pregiudizio all'interno dei contesti online. Abbiamo visto come questo fattore possa portare ad una maggiore disinibizione nell'esplicitare i propri atteggiamenti, non sempre positivi, tuttavia l'assenza di indicatori di *status* porta le persone a percepirsi più simili tra loro, e questo può ridurre gli atteggiamenti pregiudiziali. Secondo L'Ipotesi del Contatto (Allport, 1954), l'interazione tra membri di gruppi diversi può portare alla riduzione del pregiudizio quando sono soddisfatte quattro

condizioni: la conoscenza deve essere approfondita, devono essere introdotti obbiettivi comuni, è necessario un sostegno istituzionale e lo *status* deve essere simile. Nello specifico la conoscenza deve essere intima e non superficiale, ciò permette di acquisire nuove informazioni sull'altro, che disconfermino gli stereotipi di natura negativa e che favoriscano la scoperta di elementi di somiglianza. Inoltre, è fondamentale la presenza di obbiettivi sovraordinati raggiungibili solamente attraverso la collaborazione di entrambi. La terza condizione riguarda la creazione di un clima di sostegno da parte delle autorità, che funga da facilitatore all'instaurarsi di situazioni di contatto positivo tra i membri dei diversi gruppi. Inoltre, tra i gruppi che entrano in contatto, non deve esserci una percezione di disparità di potere. All'interno della situazione di contatto lo *status* deve essere simile, altrimenti si corre il rischio di rafforzare gli stereotipi negativi già esistenti, invece di ridurli. La presenza di tutte queste condizioni può portare ad una diminuzione del pregiudizio intergruppi attraverso esperienze di contatto positivo che consentano di ridurre l'ansia che connota le interazioni con i membri dell'outgroup, caratterizzata da sensazioni di disagio ed imbarazzo, e che consentano di aumentare l'empatia tra i gruppi, orientando i membri di ciascuno verso una maggiore comprensione reciproca. Inoltre, la presenza di obbiettivi sovraordinati, favorisce la ristrutturazione della rappresentazione cognitiva di ingroup e outgroup, aumentando la salienza dell'appartenenza ad un gruppo comune, invece che a due separati.

Il contesto online fornisce l'opportunità di creare interazioni intergruppi all'interno di un ambiente in cui la percezione di disparità tra gli individui è molto ridotta. L'assenza di indicatori di *status* assottiglia le disuguaglianze, condizione fondamentale perché si verifichi una riduzione del pregiudizio.

2.4. Ambiente online come luogo d'innescio di discussioni

Alcune caratteristiche, tipiche delle interazioni online, possono inoltre favorire risposte impulsive e provocatorie, innescando discussioni che, nella vita reale, potrebbero essere evitate. Congiuntamente alla maggiore disinibizione nei contesti virtuali, favorita dai fattori di cui ho precedentemente parlato, messaggi di natura aggressiva e pregiudiziale possono essere anche motivati da un'interpretazione errata dell'intenzione altrui. Interagendo con qualcuno dal vivo, tendiamo ad interpretare le intenzioni comunicative del nostro interlocutore avvalendoci di numerosi aspetti di natura paraverbale. Quest'area della comunicazione riguarda il modo in cui si comunica, includendo parametri quali il timbro vocale, la velocità con cui si parla, il volume e le sfumature del tono di voce. Essi risultano estremamente informativi rispetto allo stato d'animo di chi ci sta parlando, consentendoci di fare inferenze sulle sue intenzioni comunicative. Nei contesti online, a causa della distanza fisica, l'interpretazione dello stato d'animo altrui avviene solamente sulla base del contenuto dei messaggi ricevuti. L'individuo, di fronte a messaggi che potrebbero essere soggetti ad una duplice interpretazione, tende ad interpretarne le intenzioni sulla base delle proprie insicurezze, paure e aspettative, non potendosi orientare sulla base di indicatori non verbali e paraverbali. Messaggi neutri o ironici possono essere interpretati come provocatori o sarcastici, rendendo l'individuo maldisposto nei confronti di un'interazione positiva con l'altro. Questo rischio può essere attenuato dalla possibilità di inviare messaggi vocali, presente ormai in molte applicazioni di messaggistica, tuttavia non sempre ci troviamo nelle condizioni di poter usufruire di questa possibilità. Basti pensare ai casi in cui si è in presenza di altre persone e non si desidera rendere pubblici i contenuti dei propri messaggi.

Il rischio di interpretare erroneamente il contenuto di un messaggio è presente all'interno di tutti i contesti online basati sulla comunicazione testuale, come ad esempio attraverso l'utilizzo di Email. Tuttavia, in determinati contesti, è più probabile che ciò si

traduca in una risposta impulsiva di natura negativa. Come nel caso in cui la comunicazione avvenga attraverso applicazioni di messaggistica istantanea, quali *Whatsapp, Telegram, Facebook Messenger, Skype, Viber* o *Instagram*, in cui gli scambi tra gli interlocutori avvengono in maniera molto più veloce e immediata. Queste applicazioni sono caratterizzate dalla presenza di un tasto d'invio posizionato a fianco del contenuto del nostro messaggio. Quando riceviamo un messaggio che tende ad irritarci, comporre una risposta ed aver la possibilità di inviarla immediatamente premendo solamente un tasto, senza ulteriori passaggi, può lasciare poco spazio alla riflessione. Questo favorisce l'invio di risposte impulsive, sulla scia dello stato d'animo negativo provocato dal messaggio precedentemente ricevuto. Ciò rende estremamente più facile avviare discussioni e litigare attraverso un computer o uno smartphone. Inoltre, le discussioni, possono essere fomentate attraverso la possibilità di citare messaggi precedenti, ovvero poter argomentare il proprio discorso riprendendo messaggi passati, fuori dal contesto in cui sono stati scritti (Wallace, 1999). In questo modo, affermazioni scritte precedentemente, possono essere utilizzate per sottolineare eventuali contraddizioni nelle parole del nostro interlocutore o per rimarcare il nostro punto di vista. Questa funzione è nata al fine di poter rispondere selettivamente ad un determinato messaggio, tuttavia, mentre si litiga con qualcuno, può essere utilizzata a proprio vantaggio per “vincere” la discussione.

CONCLUSIONE

I contesti online rappresentano un luogo particolarmente idoneo all'espressione esplicita di atteggiamenti pregiudiziali, spesso in modo più estremo rispetto a quanto si osserverebbe nella vita reale. Tuttavia, indipendentemente dal contesto nel quale avviene l'interazione, i processi cognitivi e motivazionali alla base del pregiudizio risultano essere gli stessi, ovvero il processo cognitivo di categorizzazione sociale e la componente motivazionale di mantenimento dell'autostima (Tajfel & Turner, 1986). Condizioni di conflitto intergruppi possono favorire questo fenomeno, ma non sono necessarie ad originarlo. Le principali differenze che ho analizzato sono da ricercare in due differenti dinamiche sociali: la *group polarization* e l'*online disinhibition effect*. La *group polarization* è la tendenza ad estremizzare la propria opinione o il proprio atteggiamento dopo averne discusso in gruppo. Gli effetti di questo fenomeno tendono ad essere aumentati all'interno dei contesti online e, soprattutto, in condizioni di deindividuazione, favorite dall'anonimato tipico di molti ambienti virtuali. Per questo motivo, la *group polarization*, è stata indagata in quanto responsabile, in parte, del maggiore estremismo presente su internet. L'*online disinhibition effect*, invece, riguarda la tendenza delle persone ad essere maggiormente disinibite su internet, ovvero a sentirsi più libere di esprimere i propri pensieri e i propri atteggiamenti. Questo fenomeno può portare a conseguenze negative quando le persone si sentono disinibite nel manifestare apertamente i propri atteggiamenti pregiudiziali nei confronti di qualcuno. I fattori alla base di una maggiore disinibizione su internet sono l'asincronia, che caratterizza le interazioni online, l'anonimato dissociativo, l'invisibilità dovuta alla distanza fisica, l'introiezione solipsistica, l'immaginazione dissociativa e la minimizzazione dello *status*. Questa tendenza può essere riscontrata non solo sui *social network*, principali luoghi d'interazione sociale online, ma anche negli scambi attraverso comuni applicazioni di

messaggistica, come *Whatsapp*. Queste piattaforme web possono essere considerate luoghi d'innescio di potenziali litigi e discussioni, provocate da risposte disinibite e impulsive, spesso in seguito a sbagliate interpretazioni delle intenzioni comunicative del nostro interlocutore. A fronte di tutto ciò, ritengo che gli studi condotti in ambito di psicologia sociale, relativi a queste tematiche, siano molto pochi rispetto alla rilevanza sociale di questo fenomeno all'interno dei contesti online. Gli studi che ho presentato nel corso del secondo capitolo, infatti, non indagano direttamente il pregiudizio su internet, bensì fenomeni sociali che possono essere collegati ad esso al fine di spiegare le motivazioni che portano questo atteggiamento a trovare terreno fertile nei contesti virtuali. I fattori che ho approfondito nel corso del lavoro non consentono di analizzare approfonditamente questo fenomeno. Ritengo che le manifestazioni pregiudiziali all'interno dei contesti online rappresentino un'importante area di ricerca che debba essere necessariamente approfondita, al fine di produrre spiegazioni al passo coi tempi, che non risultino anacronistiche rispetto alla velocità con cui il progresso tecnologico modifica le modalità di interazione sociale. Uno dei principali aspetti che credo sia importante approfondire è il rischio che questi comportamenti online si traducano in potenziali manifestazioni di discriminazione e intolleranza nella vita reale, o che possano in qualche modo favorirle. Uno studio condotto da Fox, Cruz e Lee, nel 2015, ha dimostrato come la frequenza di esposizione a contenuti sessisti sui social media possa influenzare gli atteggiamenti sessisti e il comportamento offline. Questa tematica potrebbe essere oggetto di ulteriori studi, volti ad indagare non solo le relazioni intergruppi nel passaggio da contesti di vita reale a contesti virtuali, ma anche in che modo le interazioni negative online possano influenzare le dinamiche intergruppi al di fuori di essi.

In un'ottica di promozione delle risorse dei contesti online ritengo, inoltre, che sia importante studiare le potenzialità che questi ambienti potrebbero costituire in termini di riduzione del pregiudizio. Yair Amichai-Hamburger (2006), in relazione all'Ipotesi del Contatto (Allport, 1954), sostiene che internet offra maggiori opportunità di contatto positivo rispetto a quelle fornite da un incontro faccia a faccia, non solo a causa della minimizzazione dello *status*, i cui effetti sono stato analizzati in precedenza, ma anche grazie alla possibilità di esercitare un maggiore controllo su alcune variabili che risultano determinanti. Egli sottolinea la possibilità, offerta dai contesti online, di mettere in contatto persone appartenenti a luoghi geograficamente molto distanti, riducendo l'impiego di risorse economiche e temporali necessarie alla progettazione di un contatto diretto. Inoltre, attraverso l'uso del computer, è possibile avvalersi di programmi di traduzione istantanea, che consentano di tradurre automaticamente i messaggi ricevuti nella propria lingua. Questo facilita la comunicazione tra persone che parlano lingue differenti, senza dovere ricorrere necessariamente a traduttori terzi e aumentando la percezione di somiglianza tra i due interlocutori. All'interno dei contesti online, inoltre, l'ansia e il disagio che connotano molte interazioni intergruppi risultano notevolmente ridotti. Comunicare dalla propria abitazione, senza incontrare direttamente un membro dell'outgroup, fa sentire la persona a proprio agio e maggiormente al sicuro, perché in un luogo familiare e confortevole. Questo facilita l'instaurarsi di occasioni di conoscenza approfondita tra membri di diversi gruppi sociali, sfavorendo interazioni superficiali che abbiano come esito il rinforzo di stereotipi di natura negativa. Sulla base di queste osservazioni, Amichai-Hamburger (2006), sviluppa un modello di interazione intergruppi che consente di sfruttare al meglio il potenziale offerto dai contesti online. Egli sostiene che una maggiore gradualità nella conoscenza tra gli individui consenta di aumentare considerevolmente l'efficacia della situazione di contatto. Questa maggiore gradualità

può essere ottenuta comunicando inizialmente attraverso un computer, al fine di non forzare fin da subito una conoscenza diretta. Nello specifico egli si sofferma su quattro diverse fasi e sul livello di ansia intergruppi come criterio determinante nel passaggio da una fase a quella successiva: solo quando le persone si sentiranno a proprio agio in quella condizione, con bassi livelli di ansia, potranno proseguire alla fase seguente. Inizialmente le persone potranno conoscersi attraverso il computer, scambiandosi solamente messaggi scritti. Questa prima fase di comunicazione testuale consente alla persona di sentirsi sicura nell'interazione con l'altro, comunicando dalla propria abitazione. Nella seconda fase l'interazione proseguirà sempre attraverso l'utilizzo di messaggi, in aggiunta, però, i partecipanti potranno vedere in diretta l'immagine video del loro interlocutore. In questo modo essi sviluppano gradualmente una maggiore familiarità con l'altro, procedendo verso una conoscenza reciproca sempre più approfondita. Nella fase successiva le persone continueranno ad interagire dalle proprie abitazioni, dovendo però comunicare verbalmente, guardando in diretta l'immagine video del proprio interlocutore. Quando un certo livello di sicurezza e comfort sarà raggiunto anche in queste condizioni, si potrà procedere con la fase finale, ovvero quella di interazione faccia a faccia. Questo processo consente di colmare il divario tra un contatto basato sulla comunicazione testuale, frequente nei contesti online, e un incontro diretto che comporti un'esposizione totale e immediata. In questo modo è possibile aumentare l'efficacia della situazione di contatto faccia a faccia, nel corso della quale poter accrescere sentimenti di simpatia già sviluppati in precedenza e promuovendo la percezione di somiglianza tra i membri di gruppi sociali differenti, senza che la conoscenza venga intaccata dall'ansia intergruppi.

BIBLIOGRAFIA

- Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D.J., & Sanford, R. M. (1950). *The Authoritarian Personality*. New York: Harper.
- Allport, G. W. (1976). *La natura del pregiudizio*. Firenze: La Nuova Italia. (Original work published 1954).
- Altemeyer, B. (1988). *Enemies of Freedom: Understanding Right-Wing Authoritarianism*. San Francisco: Jossey Bass.
- Amichai-Hamburger, Y., & McKenna, K. Y. (2006). The contact hypothesis reconsidered: Interacting via the Internet. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 11, 825-843.
- Asch, S. E. (1952). *Social Psychology*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Berkowitz, L., Cochran, S. T., & Embree, M. (1981). Physical pain and the goal of aversively stimulated aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 687-700.
- Brewer, M. B. (1999). The psychology of prejudice: Ingroup love and outgroup hate?. *Journal of Social Issues*, 55, 429-444.
- Brown, R. (2013). *Psicologia del pregiudizio*. Bologna: il Mulino. (Original work published 2010).
- Bruner, J. S. (2009). *Il pensiero. Strategie e categorie*. Roma: Armando Editore. (Original work published 1956).
- Campbell, D. T. (1965). Ethnocentric and other altruistic motives. In D. Levine (Eds.), *Nebraska Symposium on Motivation* (pp. 283–311). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Connolly, I., Palmer, M., Barton, H., & Kirwan, G. (2016). *An Introduction to Cyberpsychology*. London: Routledge.
- Darwin, C. (1859). *On the Origin of Species by Means of Natural Selection*. London: John Murray.
- Darwin, C. (1871). *The Descent of Man, and Selection in Relation to Sex*. London: John Murray.
- Darwin, C. (1872). *The Expression of the Emotions in Man and Animals*. London: John Murray.
- Dawkins, R. (1976). *The Selfish Gene*. Oxford UK: Oxford University Press.
- Dovidio, J. F., Hewstone, M., Glick, P., & Esses, V. M. (2010). *The SAGE Handbook of Prejudice, Stereotyping and Discrimination*. London: SAGE Publications Ltd.
- Duncan, L. A., & Schaller, M. (2009). Prejudicial attitudes toward older adults may be exaggerated when people feel vulnerable to infectious disease: Evidence and implications. *Analyses of Social Issues and Public Policy*, 9, 97–115.

- Eagly, A. H., & Diekmann, A. B. (2005). What is the problem? Prejudice as an attitude-in-context. In J. F. Dovidio, P. Glick, & L. A. Rudman (Eds.), *On the Nature of Prejudice: Fifty Years After Allport* (pp. 19–35). Malden, MA: Blackwell.
- Eagly, A., & Mladinic, A. (1994). Are people prejudiced against women? Some answers from research on attitudes, gender stereotypes, and judgement of competence. *European Review of Social Psychology*, 5, 1-35.
- Finch, E. (2002). Stalking the perfect stalking law: an evaluation of the efficacy of the Protection from Harassment Act 1997. *Criminal Law Review*, 703-718.
- Fox, J., Cruz, C., & Lee, J. Y. (2015). Perpetuating online sexism offline: Anonymity, interactivity, and the effects of sexist hashtags on social media. *Computers in Human Behavior*, 52, 436-442.
- Gaertner, S. L. (1973). Helping behavior and racial discrimination among Liberals and conservatives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 335.
- Gaertner, S. L., Dovidio, J. F. (1986). *Prejudice, Discrimination, and Racism*. Orlando: Academic Press, pp. 61-86.
- Glick, P., & Fiske, S. T. (1996). The ambivalent sexism inventory: Differentiating hostile and benevolent sexism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 491-512.
- Hardaker, C., & McGlashan, M. (2016). “Real men don’t hate women”: Twitter rape threats and group identity. *Journal of Pragmatics*, 91, 80-93.
- Harley, D., Frith, H., & Morgan, J. (2018). *Cyberpsychology as Everyday Digital Experience across the Lifespan*. London: Palgrave Macmillan.
- Hendricks, M., & Bootzin, R. (1976). Race and sex as stimuli for negative affect and physical avoidance. *The Journal of Social Psychology*, 98, 111-120.
- Hightower, R., & Sayeed, L. (1995). The impact of computer-mediated communication systems on biased group discussion. *Computers in Human Behavior*, 11, 33-44.
- Hyman, H. H., & Sheatsley, P. B. (1954). The authoritarian personality: A methodological critique. In R. Christie & M. Jahoda (Eds.), *Studies in the scope and method of the authoritarian personality* (pp. 50-122). Free Press: New York.
- Jones, J. M. (1997). *Prejudice and Racism*. New York: McGraw-Hill.
- Kahn, W. A., & Crosby, F. A. Y. E. (1985). Discriminating between attitudes and discriminatory behavior: Change and stasis. *Women and work: An annual review*, 1, 215-238.
- Kiesler, S., Siegel, J., & McGuire, T. W. (1984). Social psychological aspects of computer-mediated communication. *American psychologist*, 39, 1123-1134.

- Kurzban, R., & Leary, M. R. (2001). Evolutionary origins of stigmatization: The functions of social exclusion. *Psychological Bulletin*, 127, 187–208.
- Le Bon, G. (1995/1895). *The crowd: A study of the popular mind*. London: Transaction.
- McGarty, C., & Penny, R. E. C. (1988). Categorization, accentuation and social judgement. *British Journal of Social Psychology*, 27, 147-157.
- McKenna, K. Y. A. (2007). Through the Internet looking glass: Expressing and validating the true self. In A. Johnson, K. McKenna, T. Postmes, & U.-D. Reips (Eds.), *The oxford handbook of internet psychology* (pp. 205–221). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Myers, D. G., & Bishop, G. D. (1970). Discussion effects on racial attitudes. *Science*, 169, 778-779.
- Neuberg, S. L. (2008). Intergroup prejudices and intergroup conflicts. In C. Crawford, & D. Krebs (Ed.), *Foundations of evolutionary psychology* (pp. 399-412). London: Psychology Press.
- Neuberg, S. L., Smith, D. M., & Asher, T. (2000). Why people stigmatize: Toward a biocultural framework. In T. F. Heatherton, R. E. Kleck, M. R. Hebl, & J. G. Hull (Ed.), *The social psychology of stigma* (pp. 31– 61). New York: Guilford Press.
- Park, J. H., Faulkner, J., & Schaller, M. (2003). Evolved disease-avoidance processes and contemporary anti-social behavior: Prejudicial attitudes and avoidance of people with physical disabilities. *Journal of Nonverbal Behavior*, 27, 65–87.
- Park, J. H., Schaller, M., & Crandall, C. S. (2007). Pathogen-avoidance mechanisms and the stigmatization of obese people. *Evolution and Human Behavior*, 28, 410–414.
- Parsell, M. (2008). Pernicious virtual communities: Identity, polarisation and the Web 2.0. *Ethics and Information Technology*, 10, 41-56.
- Phelps, E. (2002). The cognitive neuroscience of emotion. In M. S. Gazzaniga, R. B. Ivry & G. R. Mangun (Eds.), *Cognitive neuroscience: the biology of mind* (pp. 536–537). New York: Norton.
- Postmes, T., Spears, R., & Lea, M. (1998). Breaching or building social boundaries? SIDE-effects of computer-mediated communication. *Communication research*, 25, 689-715.
- Postmes, T., Spears, R., & Lea, M. (2002). Intergroup differentiation in computer-mediated communication: Effects of depersonalization. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 6, 3-16.
- Rosenberg M.J., & Hovland C.I. (1960). *Attitude organization and change: an analysis of consistency among attitude components*. New Haven: Yale University Press.

- Samson, E. E. (1999). *Dealing with Differences: An Introduction to the Social Psychology of Prejudice*. New York: Harcourt Brace.
- Schaller, M., & Duncan, L. A. (2007). The behavioral immune system: Its evolution and social psychological implications. In J. P. Forgas, M. G. Haselton & W. von Hippel (Ed.), *Evolution and the social mind: Evolutionary psychology and social cognition* (pp. 293–307). London: Routledge.
- Sherif, M. (1966). *Group Conflict and Cooperation: Their Social Psychology*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Sherif, M., & Sherif, C. W. (1953). *Groups in Harmony and Tension*. New York: Harper & Bros.
- Sidanius, J., & Pratto, F. (1999). *Social Dominance: An Intergroup Theory of Social Hierarchy and Oppression*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Smilowitz, M., Compton, D. C., & Flint, L. (1988). The effects of computer mediated communication on an individual's judgment: A study based on the methods of Asch's social influence experiment. *Computers in Human Behavior*, 4, 311-321.
- Spears, R., & Lea, M. (1994). Panacea or panopticon? The hidden power in computer-mediated communication. *Communication Research*, 21, 427–459.
- Spears, R., Lea, M., & Lee, S. (1990). De-individuation and group polarization in computer-mediated communication. *British Journal of Social Psychology*, 29, 121-134.
- Stephan, W. G., & Stephan, C. W. (1996). Predicting prejudice. *International Journal of Intercultural Relations*, 20, 409-426.
- Suler, J. (2004). The online disinhibition effect. *Cyberpsychology & behavior*, 7, 321-326.
- Sutton, C. D., & Moore, K. K. (1985). Probing opinions: Executive women-20 years later. *Harvard Business Review*, 63, 43-66.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. *Psychology of intergroup relations*, 5, 7-24.
- Tajfel, H., & Wilkes, A. L. (1963). Classification and quantitative judgement. *British Journal of Psychology*, 54, 101-114.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D., & Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the social group: A selfcategorization theory*. Oxford and New York: Basil Blackwell.
- Twenge, J. M. (1997). Attitudes toward women, 1970–1995: A meta-analysis. *Psychology of Women Quarterly*, 21, 35-51.

- Vilanova, F., Beria, F. M., Costa, Â. B., & Koller, S. H. (2017). Deindividuation: from Le Bon to the social identity model of deindividuation effects. *Cogent Psychology*, 4, 1-21.
- Wallace, P. (1999). *The Psychology of the Internet*. New York: Cambridge University Press.
- White, I. I., Mark, H., & Crandall, C. S. (2017). Freedom of racist speech: Ego and expressive threats. *Journal of Personality and Social Psychology*, 113, 413.
- Williams, K. S. (2005). On-line anonymity, deindividuation and freedom of expression and privacy. *Penn State Law Review*, 110, 687.