

STEREOTIPI E PREGIUDIZI

Nel linguaggio delle scienze umane, lo **stereotipo** è *una raffigurazione rigida ed eccessivamente semplificata di un aspetto della realtà, e in particolare di un determinato gruppo o categoria sociale, basata su pochi tratti fra loro coerenti e diffusa all'interno della società*. Per renderci conto dell'esistenza di queste raffigurazioni e della loro azione su ognuno di noi, possiamo pensare a come spesso ci facciamo un'idea di un popolo anche senza averne fatto alcuna esperienza diretta: tendiamo, ad esempio, a rappresentarci i francesi come eleganti e buongustai, gli scozzesi come avari e legati alle loro tradizioni, i giapponesi come precisi e industriosi. Semplificazioni analoghe si operano nei confronti degli appartenenti a determinate categorie professionali: si pensi all'immagine del carabiniere trasmessa in numerose barzellette, o agli stereotipi dell'insegnante, del medico, del commerciante, del calciatore, dell'anziano e così via. Molto radicati nella nostra esperienza sono anche gli stereotipi "di genere", cioè le raffigurazioni dei tratti psicologici e comportamentali ritenuti propri degli uomini e delle donne.

Alcuni stereotipi sociali sono, tutto sommato, innocui: non producono, cioè, atteggiamenti concreti di ostilità, anche se possono, in qualche modo, ostacolare i contatti fra le persone e generare forme di antipatia preconcepita; altri, invece, soprattutto se associati a fattori emotivi o sociali particolari, alimentano **pregiudizi** negativi che possono condurre a vere e proprie forme di discriminazione e di conflitto. Atteggiamenti manifestati da alcuni individui e favoriti da circostanze negative (miseria, guerra...) divengono poi, a causa degli stereotipi, attributi di un popolo intero, sue caratteristiche permanenti. Storicamente l'esempio più noto è quello degli Ebrei, a torto ritenuti responsabili di nefandezze di ogni sorta e per questo vittime del più spaventoso genocidio di sempre.

Stereotipi e pregiudizi non sono esattamente la stessa cosa anche se si tratta di fenomeni strettamente collegati. Lo stereotipo è, come abbiamo visto, un'immagine semplificata di oggetti, individui e gruppi sociali, mentre per pregiudizio si intende *un'opinione negativa o positiva non documentata, riferita anch'essa a oggetti, persone, gruppi*. È chiaro che un'immagine stereotipata di qualcosa o di qualcuno può alimentare il pregiudizio nei suoi confronti, così come il pregiudizio può favorire la formazione e la conservazione degli stereotipi.

Lo studioso americano **Gordon Allport** (1897-1967) ha approfondito questo tema nel suo fondamentale lavoro *La natura del pregiudizio* (1954). Egli ha illustrato i meccanismi che stanno alla base di questo fenomeno mettendo in evidenza l'errore fondamentale insito negli stereotipi e nei pregiudizi, consistente nel fatto che si giudica qualcuno non per le sue effettive caratteristiche personali, ma in quanto membro di una specifica categoria. Un tedesco deve essere necessariamente preciso, rigoroso e incline al conformismo, perché i tedeschi "sono tutti in quel modo"; un ragioniere deve essere per forza pignolo, un artista stravagante ecc.

Per semplificare i molteplici dati che giungono dalla realtà che ci circonda, gli esseri umani ricorrono infatti alla **categorizzazione**, ossia all'organizzazione delle informazioni in concetti generali facilmente utilizzabili per valutare oggetti e situazioni. La categorizzazione è una strategia efficace, ma non priva di rischi: infatti le nostre conoscenze sono inevitabilmente limitate e questo ci costringe a operare delle

generalizzazioni, ossia a estrapolare valutazioni di ordine generale da un numero ridotto di esperienze. Per esempio, dopo un soggiorno a Parigi durante il quale avremo sicuramente conosciuto alcuni francesi, tenderemo a formarci una certa immagine di quel popolo, anche se la nostra esperienza diretta al riguardo è limitata a poche persone.

Gli stereotipi cominciano quindi ad agire fin dal livello della percezione. Questo è possibile grazie a un meccanismo che gli psicologi chiamano **accentuazione**, che opera sulle generalizzazioni già esistenti. Una volta costruita una categoria generale, la nostra mente tende infatti a esagerare le differenze tra elementi di categorie diverse e, viceversa, a minimizzare quelle tra elementi della stessa categoria. Ad esempio, quando parliamo genericamente di “immigrati”, perlopiù assumiamo l’erroneo presupposto che essi siano molto più simili tra loro, indipendentemente dal paese di provenienza, che non ai membri della popolazione autoctona, senza pensare che dietro al fenomeno delle migrazioni, quindi dietro la parola “immigrati”, ci sono realtà sociali, linguistiche e culturali molto diverse e a volte anche in contrasto tra di esse.

Un aspetto molto interessante analizzato da Allport e da altri studiosi è quello relativo alla resistenza dei pregiudizi. Coloro che coltivano pregiudizi di carattere sociale e culturale sono generalmente poco disponibili ad ammettere i loro errori, per quanto grossolani possano essere. Anzi, spesso rinforzano i loro pregiudizi poiché tendono a percepire e a ricordare solo quegli aspetti della realtà che sembrano confermare la loro opinione: si parla in questo caso di **percezione selettiva** e di **memoria selettiva**.

Chi è convinto che i meridionali siano degli scansafatiche tenderà a vedere (percezione selettiva) e a ricordare (memoria selettiva) solo certi comportamenti negativi, mentre non farà caso a tutte le manifestazioni di operosità presenti in quel gruppo di persone; chi ritiene che gli immigrati siano inclini alla delinquenza troverà ampie conferme alle sue tesi sui giornali che riferiscono fatti di cronaca nei quali essi sono implicati, laddove i giornali quasi mai riferiscono, invece, tutti gli episodi che testimoniano una positiva integrazione di molti stranieri nel tessuto sociale e lavorativo del paese; chi crede che la propria squadra di calcio sia penalizzata dagli arbitri tenderà a notare tutti i minimi falli degli avversari mentre non farà caso a quelli compiuti dai propri giocatori.

La questione dell’origine dei pregiudizi ha assunto un posto centrale nella filosofia e nelle scienze umane in seguito alle tragiche conseguenze della discriminazione e dell’odio razziale verso gli Ebrei. Un primo tipo di risposta è stata fornita da **Theodor Adorno** (1903-1969), filosofo e sociologo tedesco emigrato negli Stati Uniti all’avvento del nazismo perché colpito in prima persona dalla persecuzione antisemita. Adorno delinea una risposta nell’opera *La personalità autoritaria* (1950), dove afferma che il pregiudizio si diffonde più facilmente tra individui dotati di una personalità particolare, da lui definita appunto “**autoritaria**”. Questo aggettivo, nell’uso che ne fa Adorno, non indica un carattere dispotico o prevaricatore ma, al contrario, un atteggiamento sottomesso nei confronti dell’autorità, accompagnato generalmente da conformismo, intolleranza e scarsa flessibilità di pensiero. Secondo lo studioso, i soggetti con questa struttura caratteriale hanno spesso alle spalle un’educazione familiare di tipo repressivo:

cresciuti nel rigido rispetto della disciplina e delle convenzioni sociali, è probabile che da adulti tentino di vincere la loro fondamentale insicurezza cercando protezione nell'autorità e riversando su persone avvertite come "diverse" (devianti veri o presunti, minoranze etniche ecc.) quell'ostilità e quell'aggressività che da bambini sono stati costretti a reprimere.

Altri modelli interpretativi fanno riferimento a meccanismi psicologici comunemente operanti nella vita dei singoli e dei gruppi: come abbiamo visto, per Allport i pregiudizi trovano la loro radice negli stereotipi, che a loro volta sono il frutto delle naturali attività di generalizzazione e accentuazione della nostra mente. Un altro approccio è costituito dalla **teoria dell'identità sociale**, formulata dallo psicologo **Henri Tajfel** (1919-1982), anch'egli costretto ad allontanarsi dal suo paese, la Polonia, per motivi razziali e a rifugiarsi prima in Francia e poi nel Regno Unito. Secondo Tajfel noi non ci limitiamo a classificare cose e persone in categorie generali, ma includiamo noi stessi in una tale classificazione: cerchiamo, cioè, di stabilire a quali di queste categorie noi apparteniamo e in questo modo definiamo la nostra identità sociale, cioè il complesso dei tratti che ci caratterizza e ci distingue nel confronto con gli altri. Il risultato di questa operazione consiste nella contrapposizione tra l'*ingroup* e l'*outgroup*, cioè nella divisione della realtà sociale tra chi rientra nel nostro gruppo di appartenenza e chi ne è fuori. Pensiamo alle categorie con cui siamo soliti interpretare noi e gli altri: noi uomini/voi donne (e viceversa); noi italiani/voi stranieri; la nostra squadra/la vostra ecc. Nel momento in cui diventa consapevole della sua appartenenza a un gruppo, l'individuo tende a ritenere questo gruppo "migliore" degli altri: ciò contribuisce a rafforzare il proprio senso di sicurezza e la propria autostima.

Appare dunque evidente, in conclusione, che il pregiudizio, in quanto atteggiamento favorevole o sfavorevole verso una categoria di individui, rechi con sé **una forte componente emozionale**, che si esprime sia nelle reazioni del soggetto verso coloro i quali sono oggetto dei propri pregiudizi, sia nella resistenza alla messa in discussione di essi. L'esempio del dialogo tra i signori X e Y riferito da Allport mostra come un pregiudizio particolarmente radicato porti anche a rifiutare l'evidenza dei fatti, dal momento che essa genera, in chi si alimenta di pregiudizi, disorientamento e ansia dovuti alla messa in discussione di convinzioni fortemente radicate, ancorché frutto di un'eccessiva semplificazione della realtà.

Mr. X: Il guaio con gli ebrei è che si curano solo del loro gruppo.

Mr. Y: Però, i dati sulla campagna per la raccolta dei fondi per la comunità dicono che hanno dato più generosamente, in rapporto al loro numero, di quanto abbiano dato i non ebrei.

Mr. X: Questo dimostra che cercano sempre di farsi belli e di impicciarsi negli affari dei cristiani. Loro pensano solo ai soldi, ecco perché ci sono tanti banchieri ebrei.

Mr. Y: Però uno studio recente mostra che la percentuale di ebrei nelle banche è trascurabile, molto inferiore alla percentuale di non ebrei.

Mr. X: Proprio così; loro non si occupano di affari rispettabili; li trovi solo nel mondo del cinema o a gestire *night-club*.