

## Sul pregiudizio, ossia i limiti della razionalità

**Autore:** Sabetta Sergio Benedetto

**In:** Diritto civile e commerciale

Vi è nel pregiudizio una ambivalenza di base, esso è alimentato da stereotipi che nel risultare di per se stessi inevitabili presentano una propria utilità nell'interazione sociale al fine di semplificare e agevolare i rapporti comunicativi evitando caos e conflitti inter-gruppo, vi è in questo la necessità di condividere innumerevoli verità parziali, quelle che Allport ha definito come "nocciolo di verità", fatti sufficientemente chiari per prevedere l'altrui agire, quello che incide è il sentimento positivo o negativo con cui si vengono a valutare i fatti costituenti gli stereotipi.

Se questo ci permette di scorrere nelle relazioni e aumentare, quindi, la complessità sociale e le conseguenti capacità produttive, vi è tuttavia la necessità di essere prudenti nei momenti rilevanti nei quali deve intervenire la cognizione e quindi la coscienza, in generale Campbell sottolinea l'opportunità di evitare una sopravvalutazione delle differenze tra i gruppi e specularmente la sottovalutazione delle variazioni interne al gruppo, nonché le giustificazioni ad eventuali ostilità ed oppressioni.

I processi cognitivi che facilitano la formazione degli stereotipi necessari alla fluidificazione comunicativa della quotidianità sono dati dalla differenziazione e polarizzazione fra il proprio gruppo e i gruppi estranei, con la differenza che nel giudicare i gruppi esterni non conoscendone i membri si tende a costituire un prototipo valido per tutti (Quattrone - Jones) facilmente estremizzabile, dalla memoria negativa, nella quale si ricordano più facilmente i fatti negativi che nel confermare gli stereotipi sull'altro gruppo li autoalimentano, e dalla correlazione ingannevole, nella quale si evitano l'elaborazione delle informazioni in contrasto con le nostre valutazioni precostituite che invalidano così le nostre teorie (Hamilton).

Dobbiamo considerare che all'interno di una stessa cultura i soggetti tendono a dare il medesimo significato a particolari comportamenti e attributi, questi schemi di relazioni tra idee e tratti caratteristici costituiscono fitte trame che danno luogo a schemi associativi pregiudiziali chiamati teorie implicite della personalità (Schnefder), gli stereotipi conseguenti si rivelano estremamente utili per molte forme di comunicazione causale semplificando lo sforzo cognitivo attraverso la categorizzazione delle esperienze, il comportamento che ne consegue è definito dall'interazione tra opinione dell'osservatore e caratteristiche dell'osservato, con possibili distorsioni di giudizio, sono le prime osservazioni ad avere un peso del tutto particolare, una sorta di perno in grado di influenzare le successive informazioni, un pregiudizio determinato dall'informazione iniziale detto "effetto di supremazia", una distorsione che nasce dalla categorizzazione iniziale e tanto forte da influenzare il comportamento dell'altro che agirà secondo gli impulsi da noi forniti, finendo per confermare il giudizio iniziale (Synder); gli stereotipi risultano pertanto degli attrattori di semplificazione che stabilizzano delle dinamiche instabili le quali potrebbero sfociare in un caos sociale, il rischio è l'irrigidimento del sistema che può tramutarsi in una crisi, ecco intervenire nei

momenti topici la necessaria correzione cognitiva sugli stereotipi esistenti (Prigogine -Capra).

Gli stereotipi definiscono socialmente le virtù necessarie e chi le possiede e, quindi, indirettamente ma conseguentemente le verità, la virtù quale problema morale è data da valori e norme, oltre che dagli atteggiamenti e dagli stili di vita, che ne definiscono l'etica e la conseguente coerenza o meno dell'agire (Abbagnano), dalle impressioni da noi ricevute ne deduciamo l'affidabilità e pertanto la capacità del soggetto di essere portatore di "principi di verità" infatti dall'errore degli stereotipi nasce il pregiudizio negativo nel quale vi sono tre componenti, la cognitiva, l'affettiva e la comportamentale che portano alla discriminazione, il bersaglio è l'autostima che venendo meno conduce alla percezione di una propria scarsa probabilità di successo (Rotter), circostanza che induce ad uno scarso impegno e quindi all'effetto Pigmalione, ovvero a confermare con il proprio comportamento l'opinione pregiudiziale negativa (Rosenthal), ma è anche vero che intervengono ulteriori fattori caratteriali che possono condurre a reazioni opposte di resistenza, fino al formarsi di una "sensibilizzazione" ideologica su cui fondare le risorse necessarie ad una azione di cambiamento (Crosby).

Vi è comunque alla base la necessità dell'approvazione sociale a seguito della condivisione di valori comuni, il rafforzamento del pregiudizio avviene attraverso il consenso sociale, tanto da potersi considerare anche come un vero e proprio sistema di adattamento al contesto, tanto che se nel manifestarlo i costi sociali sono alti questi può non essere più manifestato fino ad evaporare; come il pregiudizio è rafforzato dal consenso sociale, altrettanto può dirsi anche per la funzione del pregiudizio verso la coesione del gruppo, il ricordarlo sottolinea all'individuo la sua affiliazione al gruppo sociale (Reicher), costituendo nel soggetto un atteggiamento centrale della personalità, esso viene a formare parte dell'identità sociale e il senso di valore che il singolo acquista, tanto più necessario in presenza di una competizione per l'acquisizione di risorse limitate.

Tajfel individua quattro principi:

1. L'appartenenza ad un gruppo fa sì che l'individuo crei immediatamente un favoritismo a favore del gruppo, tanto più se considerato una minoranza, a danno degli altri gruppi, pertanto la frammentazione in gruppi non regolamentata è funzionale e preparatoria ad una conflittualità permanente.
2. Il gruppo nel progresso temporale acquisterà parallelamente al suo sviluppo una omogeneità interna, dovuta al conformarsi comportamentale e ideologico dei suoi membri, fino a creare una propria identità sociale da contrapporre agli altri gruppi.
3. Vi è una progressiva perdita di valore dell'identità personale a favore dell'identità del gruppo che

diventa di per sé essenziale, l'importanza dei segnali identificativi è tale che l'individuo venga riconosciuto solo in quanto membro del gruppo perdendo valore le caratteristiche individuali.

4. L'appartenenza al gruppo oltre che dare una sensazione di valore al singolo, sviluppa tra i membri un atteggiamento di autocompiacimento che ne rafforza l'autostima, si crea la convinzione che l'identificazione nel gruppo permetta ai singoli di possederne i presunti pregi.

I primi elementi del pregiudizio negativo, sebbene alimentati anche indirettamente dai mass media e dall'appartenenza ad un gruppo, si formano comunque in famiglia dove viene a mancare la capacità di impostare una cognizione critica, premiando e non reprimendo i comportamenti negativi, deve comunque considerarsi propria della specie la presenza degli stereotipi, quello che conta è lo sviluppo di una capacità cognitiva critica.

<https://www.diritto.it/sul-pregiudizio-ossia-i-limiti-della-razionalita/>