



IntraEcci

QUALE RUMOUR?



I RUMOURS

I rumours giocano un ruolo importante nel modo in cui gli stereotipi e i pregiudizi si diffondono e si consolidano.

I discorsi populistici, demagogici e semplicistici sono proliferati negli ultimi anni, rafforzando i pregiudizi.

Gli **“altri”**, quelli che sono “diversi”, sono spesso indicati come i responsabili dei problemi economici e sociali, e alcuni gruppi in particolare (rifugiati, migranti, musulmani, ebrei, Rom, ecc.) sono diventati oggetto di discorsi basati sulla paura e l’ostilità.

LA STRATEGIA ANTI RUMOURS

I **rumours** si trovano alla base della piramide dell'odio, a partire da essi ci può essere un'evoluzione che, passando per gli stereotipi e i pregiudizi, arriva ad azioni concrete come le discriminazioni e i crimini d'odio. La Strategia Antirumours opera alla base di questa piramide: attraverso un atteggiamento non giudicante, le persone vengono stimolate a sviluppare un pensiero critico così da bloccare sul nascere questa spirale d'odio.



TRAINING ANTI RUMOURS

Nella nostra vita quotidiana siamo circondati da stereotipi, pregiudizi, dicerie, etc..che contribuiscono a creare un ambiente ostile e spingere la gente a giustificare la discriminazione e la violenza. Mentre normalmente gli attivisti contrattaccano questi cittadini con aggressività, il modo più efficace per fare un cambiamento possibile è dialogare, trovare le contraddizioni, portare fatti, dati, avvenimenti e mettere in questione le dicerie per mostrare la loro inconsistenza.

**QUALI SONO I PRINCIPALI RUMOURS
(DICERIE, STEREOTIPI, PREGIUDIZI)
NELLA NOSTRA SOCIETA' / NEL NOSTRO GRUPPO SOCIALE?**



TRE ELEMENTI CHIAVE DI QUESTO APPROCCIO



GLI ATTEGGIAMENTI DI BASE



I PRINCIPI DI COMUNICAZIONE



LA STRATEGIA DI RISPOSTA



GLI ATTEGGIAMENTI DI BASE

CONSISTONO IN:

- abbassare le aspettative; non pretendere di cambiare i pregiudizi in una veloce conversazione; è sufficiente provocare qualche dubbio e capire meglio la posizione dell'Altro
- considerare l'Altro come noi: tutti hanno pregiudizi quando non si conosce una realtà
- mantieni un atteggiamento positivo; se pensi che il dialogo sarà terribile, lo sarà! Pensa che potrebbe essere un'esperienza per creare delle riflessioni
- prendi una distanza professionale: riconosci i tuoi sentimenti e controllali; empatizza con l'Altro, dove possibile, i cambiamenti generano paura. Empatizzare non significa essere d'accordo, cerca di lavorare insieme e non contro.
- pratica questi strumenti, solo usandoli molte volte riuscirai ad adattarli a te stesso.



I PRINCIPI DI COMUNICAZIONE

1. Prendi in considerazione il contesto in cui stai comunicando. Se non è il momento giusto torna sulla questione più tardi. Meglio aspettare una situazione tranquilla.
2. Mostra rispetto: basandosi sulla psicologia sociale se mostri rispetto anche l'Altro lo mostrerà. L'Altro non è un nemico da sconfiggere, noi vogliamo creare una coscienza critica, non costruire una dinamica "noi" e "loro".
3. Ascolta veramente e cerca di capire la prospettiva dell'Altro. Per poter creare dubbi abbiamo bisogno di capire la linea di pensiero dell'Altro. Mostra vero interesse poichè anche l'Altro ti presterà attenzione. Non interrompere, non parlare sopra e fai domande per capire meglio il pensiero dell'Altro e le sue paure nascoste.
4. Mantieni l'attenzione: evita i lunghi monologhi e i termini difficili, vai dritto al punto.
5. Mantieni la calma: respira e non accusare.
6. Lavora sia sulle divergenze sia sulle parti comuni.
7. Sii coerente tra parola e corpo.



LE STRATEGIE DI RISPOSTA

1. Fai domande per capire la visione dell'Altro, e smantellare il suo pensiero: chiedi cosa ha visto e danne una diversa interpretazione, chiedi chi ha detto quella cosa e dubita della sua validità, opponi altri esempi
2. Invita a essere curioso: proponi di cercare insieme i dati giusti, le leggi da fonti ufficiali, ecc..
3. Avvicina la realtà vera: proponi di incontrare una persona reale insieme per conoscerla meglio.
4. Usa la logica: evidenzia le contraddizioni, chiedi se è capitato qualcosa di più specifico all'Altro.
5. Cerca legami comuni: "tutti i genitori si preoccupano dei propri figli" ... "tutti i piccoli negozi hanno paura della concorrenza dei supermarket"
6. Rendi positivo il dialogo: "Se loro non fossero in questo paese a lavorare chi lo farebbe?"
7. Problematizza le generalizzazioni: "davvero tutti? Loro saranno diversi tra loro come lo siamo tra noi. La maggioranza? Quanti? E come lo sai? Quanti di loro conosci?"
8. Tutti noi possiamo essere vittime: migliorare l'empatia iniziando con esempi dove anche noi potremmo essere discriminati: "La gente dice che noi siamo... è vero che siamo tutti così?"
9. Mostra che quel gruppo è un capro espiatorio che nasconde altri interessi.
10. Rendi evidente chi sta perdendoci, chi sta vincendo da queste dicerie "questi discorsi ci dividono, non è meglio essere uniti contro i veri nemici?"
11. Mostra che sei scocciato: se conosci abbastanza la persona puoi chiedere di cambiare argomento perchè non ti piacciono simili discussioni.
12. Riconosci i diritti umani: "Anche loro hanno diritto di lavorare. Sì, usano gli ospedali, ma noi non diciamo che la salute è un diritto di tutti? Il welfare è per chi ne ha bisogno, è importante se sia nero, bianco, etero o gay?"

SPERIMENTIAMOCI!

DIVISI IN COPPIE PROVATE AD APPLICARE LA STRATEGIA ANTI RUMOURS FACE TO FACE!



DEBRIEFING

- com'è andata?
- è stato faticoso interagire con una persona che la pensa diversamente da noi?
- qual'è stato l'elemento più faticoso da gestire? (livello cognitivo, emozionale o comportamentale?)

