

COGNIZIONE, CORPO, CULTURA 2017-2018



Anna Borghi

anna.borghi@uniroma1.it



Sito web: <http://lalar.istc.cnr.it/borghi>

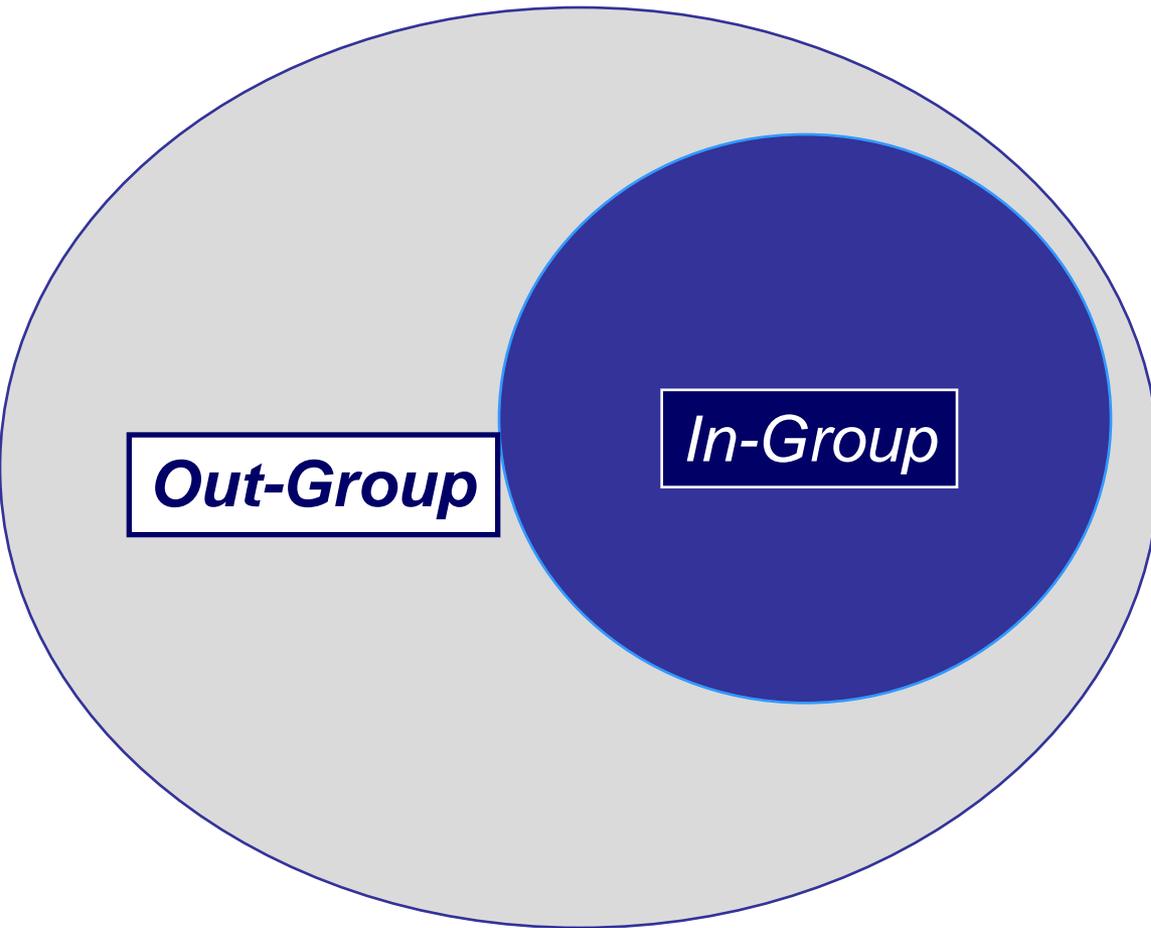


indice

- Ingroup e outgroup
- Pregiudizi
- Stereotipi
- Le misure:
- Self report
- Scale di valutazione
- Misure comportamentali
- Misure implicite
- Stereotipi e linguaggio
- Linguaggio, astrazione e in-group
- Oltre gli stereotipi?



In-group e out-group



❖ **In-Group**

= gruppo cui apparteniamo

Senso di appartenenza

– “NOI”

❖ **Out-Group**

= gruppo che si differenzia e contrappone al nostro

In-group e out-group

- ✿ Tendenza a **valutare l'in-group più positivamente** rispetto all'out-group (o a denigrare l'out-group) (Amiot & Bourhis, 2005) – Favoritismo nei confronti dell'ingroup
- Più **ricompense** all'in-group
- Più caratteristiche **positive** attribuite all'in-group
- Più probabilità di fornire **aiuto** all'in-group (Piliavin et al., 1981)
- Più probabilità di essere **persuasi** da altri dell'ingroup



Queste caratteristiche sono vere anche

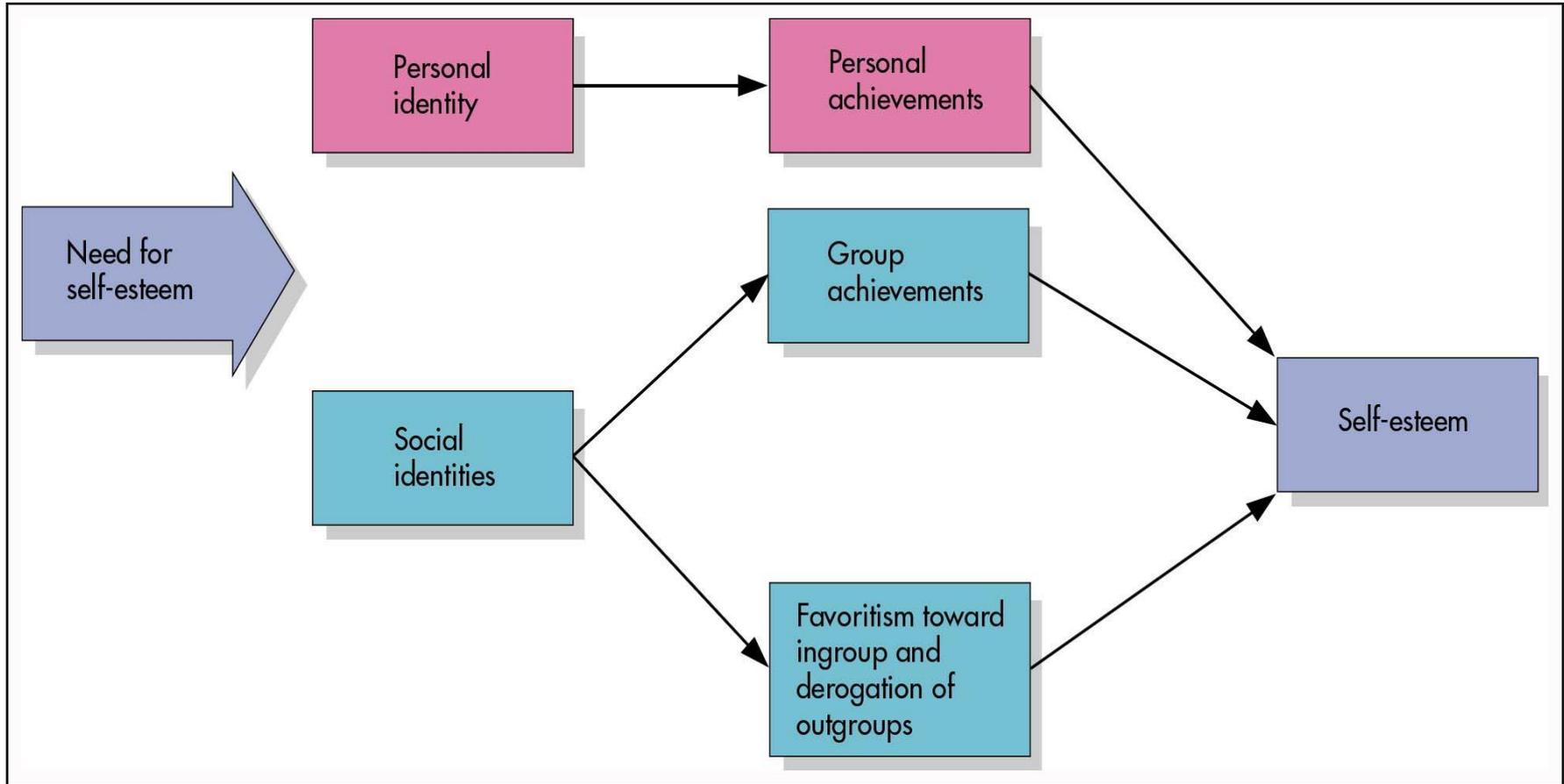
- se il gruppo è formato in modo **arbitrario**
- se i membri del gruppo non si sono **mai incontrati!!**

In-group e out-group: SIT

- Teoria dell'identità sociale (Social Identity Theory SIT) (Tajfel, 1981) Identificazione con il proprio in-group
 - Componente **cognitiva**
 - Componente **affettiva**
 - Componente **valutativa** (derivare la propria valutazione da quella del gruppo)
- Processo di base: **mantenere l'autostima.**
 - Es. gruppo di italiani: più probabile voglia confrontarsi con gruppo inglese per capacità culinarie, non per capacità organizzative



In-group e out-group: teoria dell'identità sociale



In-group e out-group: SIT

- Tajfel: Condizione minima per l'esistenza di un gruppo - Ragazzi di 15-16 anni
- Assegnazione arbitraria a due gruppi: Klee-Kandinsky – dopo aver visto e valutato dei dipinti
- Attribuzione di più punti ai membri del proprio gruppo



Booklet for group preferring Klee

These numbers are rewards for:

Member no. 74 of Klee

group	25	23	<input checked="" type="checkbox"/> 21	19	17	15	13	11	9	7	5	3	1
Member no. 44 of	$\frac{19}{18}$	$\frac{17}{18}$	$\frac{17}{17}$	$\frac{16}{16}$	$\frac{15}{15}$	$\frac{14}{13}$	$\frac{13}{12}$	$\frac{11}{11}$	$\frac{9}{10}$	$\frac{7}{9}$	$\frac{5}{8}$	$\frac{3}{8}$	$\frac{1}{7}$
Kandinsky group													

Please fill in below details

of the box you have just chosen:

Reward for member no. 74 of Klee group

Amount

21

Reward for member no. 44 of Kandinsky group

17

Page of booklet, presenting a single matrix, is reproduced as a subject might have marked it. In addition to checking a box, the subject filled in the blanks below it to confirm his choice. The page heading reminded him which group he was in. The awards were made to persons identified only by number and group; the subject did not know who they were but only their group identification.



In-group e out-group

- **Teoria dell'auto categorizzazione** (Turner, 1987)
- **sé** categorizzato a diversi livelli di astrazione come «io», come «noi», come «umano/a»
- continua categorizzazione e auto-categorizzazione (donna, adulta etc.)
- Principio che spiega meglio le differenze tra NOI e LORO e accentua le **somiglianze tra di NOI** – es. Italiani vs Inglese
- vicina alla teoria dell'identità sociale:
Importanza degli aspetti **cognitivi**



In-group e out-group

- ✿ **Modello dell'ancoraggio al sé** (Cadinu e Rothbart, 1996). 2 processi:
- ✿ Tendenza ad **ancorare al sé** le valutazioni positive sul proprio gruppo –Attribuzione **interna dei successi, esterna dei fallimenti**
- ✿ **differenziazione**: una volta attribuiti elementi positivi al nostro gruppo facciamo l'opposto con altri
- ✿ Finora modello deduttivo: buona immagine del gruppo, quindi buona immagine mia.
- ✿ Qui modello induttivo: la percezione del gruppo è basata sulla percezione che abbiamo di **noi**.



In-group e out-group

- Componenti dell'antagonismo tra gruppi

- **Cognitiva, affettiva** – pregiudizi, stereotipi

- **Comportamentale** – discriminazione (trattamento differenziato di particolari gruppi sociali)



In-group e out-group

- I gruppi sono più competitivi dei singoli
- Meier e Hinsz, 2004. esperimento della «hot sauce» (salsa piccante)
- Viene detto ai partecipanti che un'altra persona o un altro gruppo ha mandato loro una tazza di salsa molto piccante (48.1 grammi).
- Compito: misurare una porzione da mandare all'altro individuo vs. gruppo. Figura: salsa allocata (in gr.) in funzione di fonte e target

Fonte	Target	
	Gruppo	Individuo
Gruppo	92.87	71.16
Individuo	71.05	58,17

Stereotipo e pregiudizio

- ✿ STEREOTIPO: credenze sugli attributi che si ritengono caratteristici di un dato gruppo sociale (cognitivo) – rigidità. Es. donne e matematica
- ✿ PREGIUDIZIO: attitudine negativa o risposta affettiva nei confronti di un dato gruppo sociale (tra le cause cognitive del preg. vi è lo stereotipo)
- ✿ DISCRIMINAZIONE: comportamento scorretto nei confronti di appartenenti ad un particolare gruppo sociale



Stereotipo

- ✿ Dal greco Stereo (fisso) e tupos (impronta): stampo da cui derivano le copie di un testo scritto
- ✿ Lippman, 1922, poi Allport, 1954: Insieme di conoscenze rigide riferite ad un gruppo sociale – gruppi, non individui – semplificazione ma errori
 - Es. odio i laureati / italiani mafiosi /



Stereotipo

✿ Credenze relative ai membri di un gruppo –
Solitamente concezione negativa

Es. gli afroamericani hanno attitudini musicali

Es. gli asiatici sono bravi in matematica

Es. i francesi sono bravi cuochi

Es. gli italiani non sono bravi organizzatori



Stereotipo

- ✿ **Paura dello stereotipo** (Steele & Aronson, 1995):
timore di confermare lo stereotipo negativo associato al proprio gruppo
- ✿ **Misurazione:**
- ✿ Tecniche di **self-report** poco affidabili
- ✿ Controllo per mantenere **immagine positiva di sè**



Stereotipo

Langer e Abelson, 1974.

- ✿ Viene chiesto a psicoanalisti di esprimere un giudizio su una persona sconosciuta che parla di sé.
- ✿ 2 condizioni: si dice loro che è un **paziente** / che partecipa ad un **colloquio di lavoro**
- ✿ Condizione paziente: gli psicoanalisti tendono a descriverlo come più «disturbato»
- ✿ Stereotipo: economia cognitiva, tendenza a non «leggere» informazione che va contro lo stereotipo



Stereotipi e metafore

- Hauser, et al. (2007) – parole legate a Dio/diavolo riconosciute più velocemente se in alto/basso
- Meier, Sellbom, & Wygant (2007) – parole morali/immorali riconosciute più velocemente se in alto/basso.
- Miles, Nind, & Macrae (2010) Stimoli socialmente significativi (positivi o negativi) sono grandi
- Jostmann, Lakens, & Schubert (2009) – la pesantezza fisica aumenta la percezione della rilevanza sociale (es. Librone)
- Zhong & Leonardelli (2008): contemplare esclusione sociale (vs. accettazione) cala la temperatura percepita di una stanza

Stereotipo: embodiment

- ✿ Bargh, Chen e Burrows (1996): formare frasi da liste di parole. Parole legate a **stereotipi sugli anziani**: es. “gray”, “bingo”(tombola) per gli anziani vs. parole neutre.
- ✿ Effetto di **embodiment** degli stereotipi: Dopo l’esperimento, chi ha usato parole legate a stereotipi sugli anziani **impiega più tempo** per andare dal laboratorio all’ascensore dei soggetti di controllo.
- ✿ Dijksterhuis and van Knippenberg (2000)
Partecipanti con prime di parole legate allo **stereotipo dei politici**,
- ✿ In seguito, scrittura di **saggi sull’energia nucleare**: **più corti** rispetto ai soggetti di controllo.



Stereotipo: genere

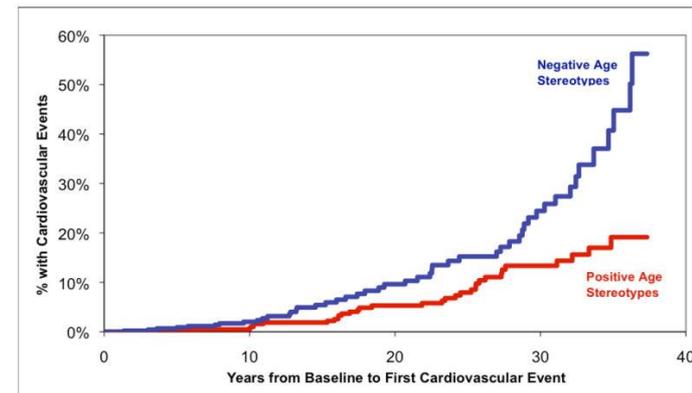
- ✿ Meier and Dionne (2009)
- ✿ Teoria evolutzionistica: Donne più attraenti giovani Uomini più attraenti se potenti e dotati di risorse
- ✿ Partecipanti maschi: **donne** valutate più attraenti se **immagini in basso**
- ✿ Partecipanti femmine: **maschi** valutati più attraenti se **immagini in alto**
- ✿ Influenza della metafora del potere e degli stereotipi di genere



Stereotipo: età



- ❁ Stereotipi ed embodiment, legati ad aging.
- ❁ Gli stereotipi (a) divengono internalizzati nel corso della vita, (b) possono operare inconsapevolmente, (c) sono salienti perchè rilevanti per il sè, (d) utilizzano molte vie. Il processo di aging è un costrutto sociale.
- ❁ I partecipanti con auto-percezione più positiva dell'aging vivono **7.5 anni** più a lungo (Levy et al., 2002).
- ❁ Stereotipi **positivi associati a salute migliore** (Wurm et al., 2007).
- ❁ 440 partecipanti, età 18-49: quelli con stereotipi più negativi legati all'età hanno più probabilità di eventi cardiovascolari nei successivi 38 anni (Levy et al. 2009)



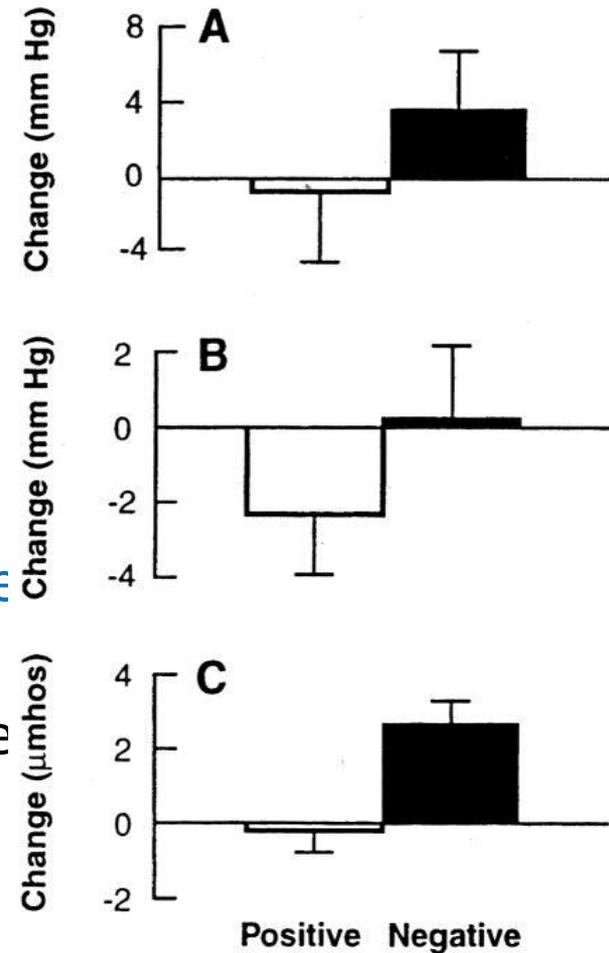
Stereotipo: età



- Priming: presentazione subliminale (55ms) di parole relate a stereotipi per età es. “Confuso”. Analisi della **calligrafia**: (Levy, 2000) quella di chi ha stereotipi negativi valutata *deteriorating, senile, shaky*, quella di chi ha stereotipi positivi valutata come *accomplished, confident, and wise*

- Comportamento sanitario: chi ha stereotipi negativi assume che i problemi di salute dipendano dall'età, quindi ha meno probabilità di usare **pratiche utili per la salute** (Levy & Myers, 2004)

- Figura: stereotipi negativi aumento pressione sistolica e distolica, skin conductance. **Aumento della risposta cardiovascolare allo stress.**



Come si formano gli stereotipi

Categorizzazione

- Tendenza ad **assimilare le persone ai gruppi**.
Principio di economia cognitiva
- Formazione di concetti: guida nella nostra interazione con l'ambiente sociale

Problema

- Tendiamo a sovrastimare le similarità tra i membri di un gruppo e a sottostimare le differenze - Effetto di **omogeneità dell'outgroup** rispetto all'ingroup
- Classifichiamo le persone in funzione del gruppo di appartenenza



Come si formano gli stereotipi

✿ Euristica della **disponibilità**

- Es. Sovrastima degli incidenti aerei: molto salienti
- Es. Sovrastima degli aspetti negativi dell'outgroup
Es. migranti



Correlazioni illusorie

TABLE 5.1

The Illusory Correlation

Perceivers often overestimate the frequency with which distinctive variables co-occur, such as when minority group members (group Y) behave in a relatively rare, negative way. Although the proportion of group X members who behave negatively is the same as the proportion of group Y members who do, perceivers see group Y members as more likely to behave negatively.

Reality	Perception
<i>100 Group X People</i>	<i>100 Group X People</i>
75 positive behaviors (75%)	75 positive behaviors (75%)
25 negative behaviors (25%)	25 negative behaviors (25%)
<i>20 Group Y People</i>	<i>20 Group Y People</i>
15 positive behaviors (75%)	10 positive behaviors (50%)
5 negative behaviors (25%)	10 negative behaviors (50%)

Pregiudizio



Misurazione:

- Tecniche di **self-report** poco affidabili

- Controllo per mantenere immagine positiva di sé

- **Scale di pregiudizio**

- Occultano il legame tra contenuto e pregiudizio verso un dato gruppo
- Es. scala di razzismo simbolico (Henry & Sears, 2002)

- **Misure comportamentali**

- Es. distanza

- **Misure implicite**

- Es. priming



Pregiudizio: self report



Lambert, 1996

- Partecipanti in gruppo, devono dichiarare **pubblicamente** il proprio atteggiamento rispetto ad un gruppo etnico
- Condizione 1: un partecipante racconta una **barzelletta razzista**
- Condizione 2: un partecipante afferma di **non tollerare nessun tipo di discriminazione**
- Nella condizione 1 i partecipanti dichiarano di essere più ostili che nella condizione 2
- Quindi: Inaffidabilità del **self-report**

Pregiudizio: scale

- Cambiamento del razzismo
- Non più superiorità etnica
- Razzismo moderno, razzismo simbolico
- Valori: es. etica del lavoro, individualismo, affidabilità
- Forme di razzismo tra noi?
- Scale



Pregiudizio: scale

Modern racism scale, Scale 1-5 - McConahay, J. B. (1986)

1. Over the past few years, Blacks have gotten more economically than they deserve.
2. Over the past few years, the government and news media have shown more respect for Blacks than they deserve.
3. It is easy to understand the anger of Black people in America.
4. Discrimination against Blacks is no longer a problem in the United States.
5. Blacks are getting too demanding in their push for equal rights.
6. Blacks should not push themselves where they are not wanted.

Pregiudizio: scale

The Symbolic Racism 2000 Scale (Scale 1-4)

1. It's really a matter of some people not trying hard enough; if blacks would only try harder they could be just as well off as whites.
2. Irish, Italian, Jewish and many other minorities overcame prejudice and worked their way up. Blacks should do the same.
3. Some say that black leaders have been trying to push too fast. Others feel that they haven't pushed fast enough. What do you think?
4. How much of the racial tension that exists in the United States today do you think blacks are responsible for creating?
5. How much discrimination against blacks do you feel there is in the United States today, limiting their chances to get ahead?
6. Generations of slavery and discrimination have created conditions that make it difficult for blacks to work their way out of the lower class.
7. Over the past few years, blacks have gotten less than they deserve.
8. Over the past few years, blacks have gotten more economically than they deserve.

Pregiudizio: misure comportamentali

Sechrist & Stangor, 2001

- Partecipanti divisi in ad alto / a basso pregiudizio
- 2 condizioni: viene detto loro che 81% vs. il 19% degli studenti del campus condividono la loro opinione
- Scegliere una sedia tra 5 in fila, nell'ultima ragazzo afro-americano
- **Basso pregiudizio: sedia più vicina, ma soprattutto se alto consenso nel gruppo**



Pregiudizio: misure implicite

Fazio et al., 1995

-  Europei Americani e Afro Americani
- **Fase 1:** classificazione di parole per valenza
- **Fase 2:** stesso compito ma parola preceduta da **prime** per 450 ms. Prime: **foto Afro Americano o Europeo Americano**
- **Reazioni più positive verso i membri dell'in-group**



Pregiudizio: misure implicite

- ✿ Vanman e Miller, 1993
- ✿ Osservazione di persone della stessa università, etnia etc.
- ✿ **EMG (elettromiografia): espressioni facciali più positive con membri dell'ingroup**



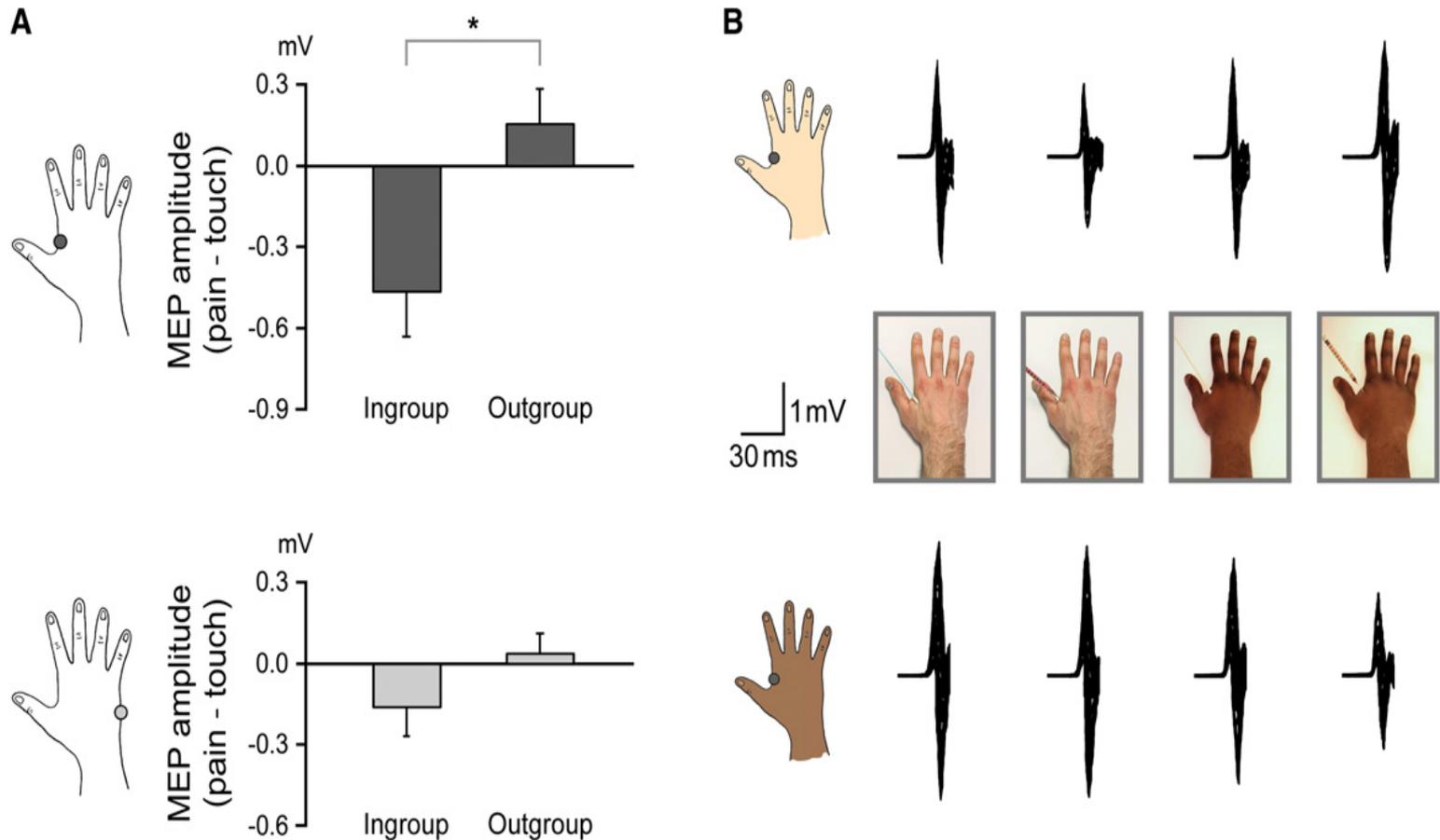
Pregiudizio: misure implicite

- Perdue et al., 1990
 - ✿ Decisione lessicale
 - ✿ **Parole: 3 aggettivi positivi, 3 negativi**
 - ✿ **Prime con presentazione parafoveale: NOI vs. LORO**
 - ✿ Reazioni più positive verso i membri dell'in-group



Pregiudizio: misure implicite

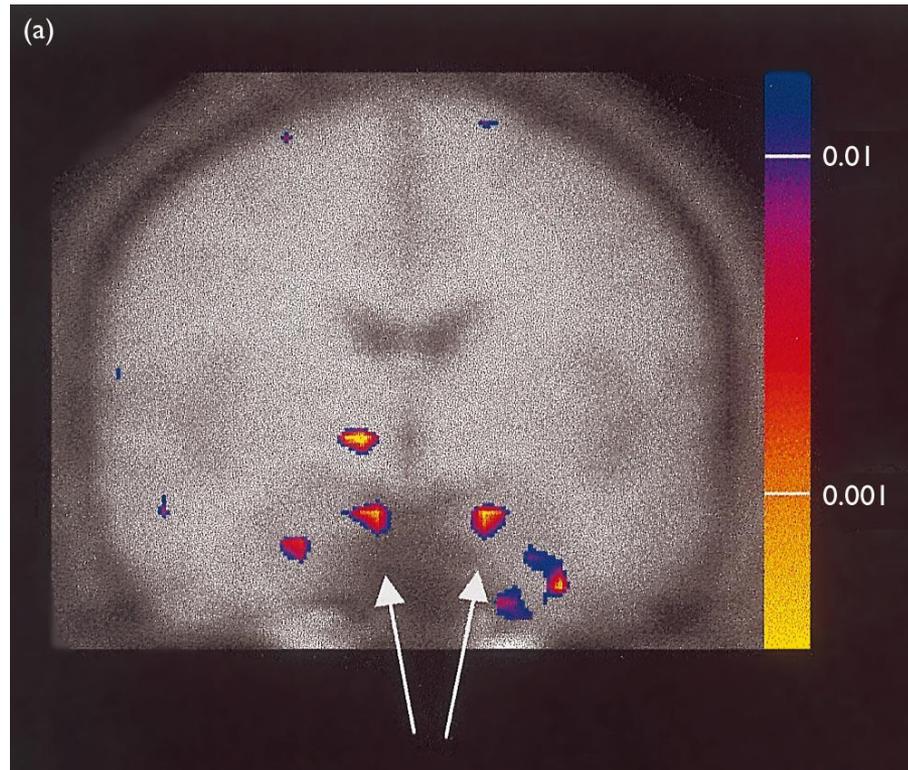
- Avenanti, Sirigu, Aglioti, 2010: TMS



Pregiudizio: misure implicite

Hart, 2000

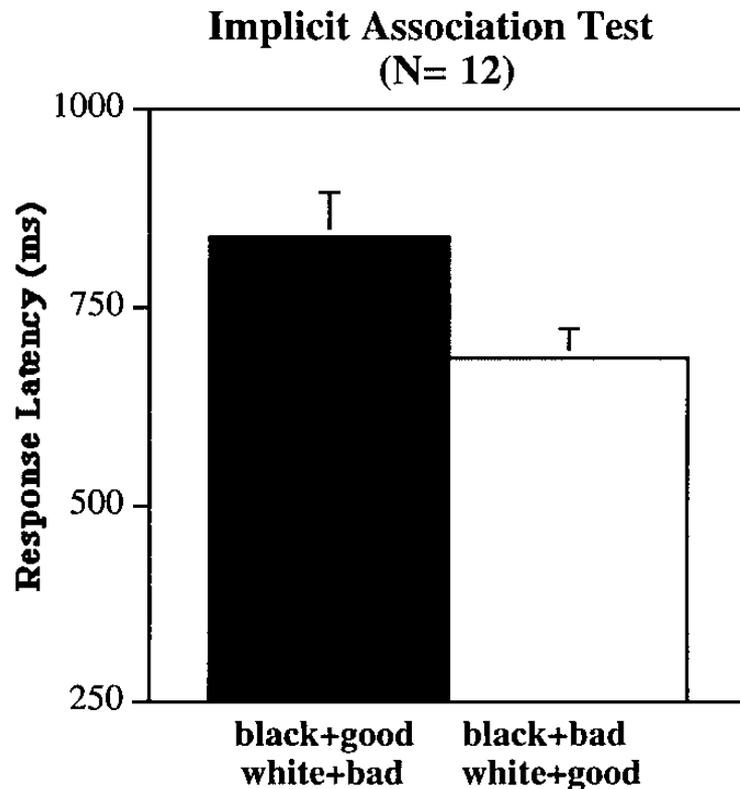
- fMRI: Differente attivazione dell'**amigdala** con in- e outgroup (Bianchi e Neri)



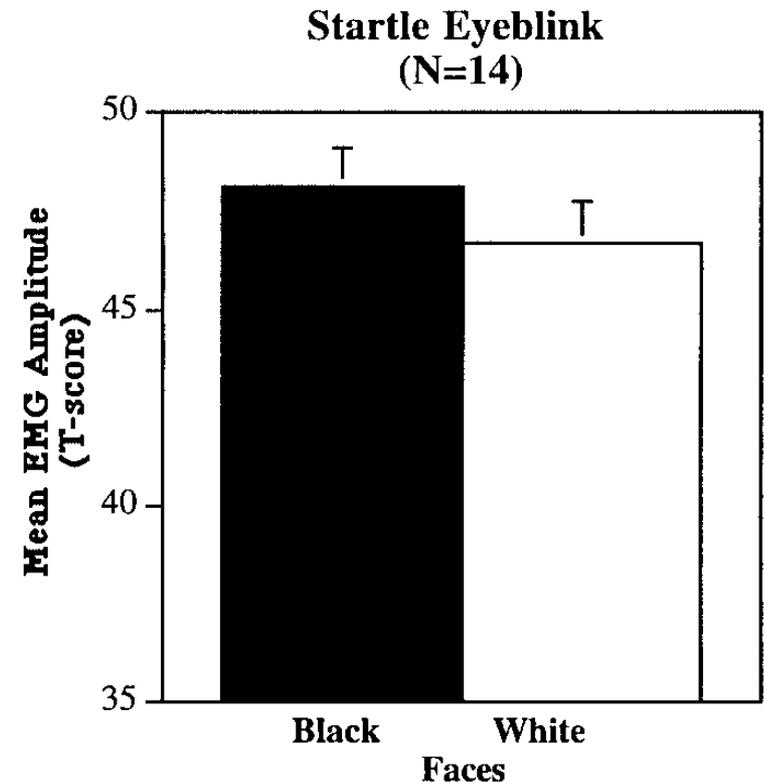
Pregiudizio: misure implicite

Phelps et al, 2000

- Attivazione dell'amigdala correlata con IAT e eyeblink, non con espressione esplicita



a.

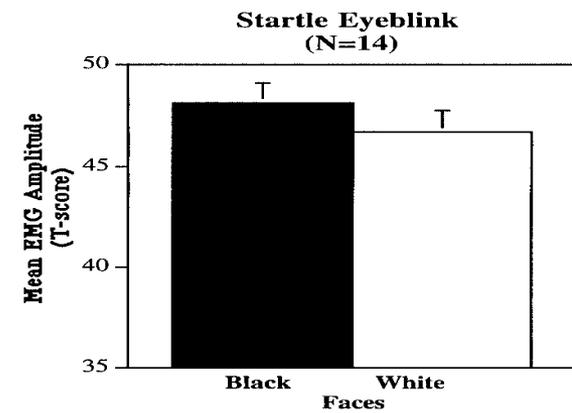
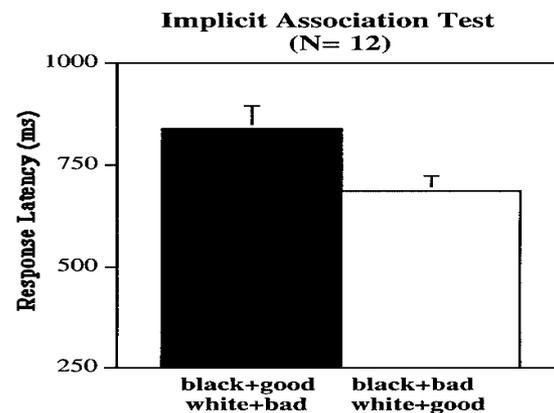
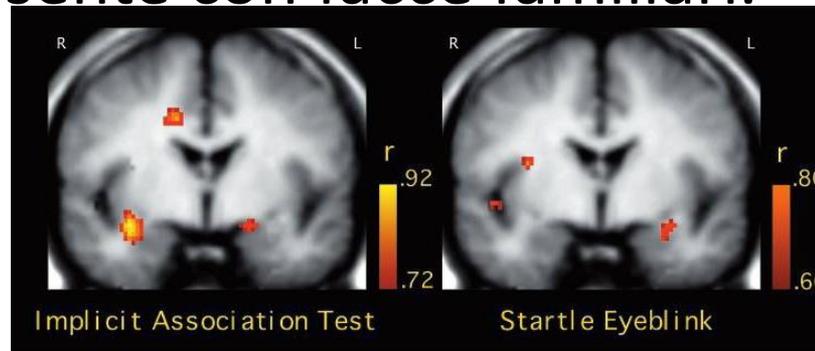


b.

Pregiudizio: misure implicite

Phelps et al, 2000

- Attivazione dell'amigdala correlata con IAT e eyeblink, non con espressione diretta di attitudine razziale. Risposta non presente con facce familiari.



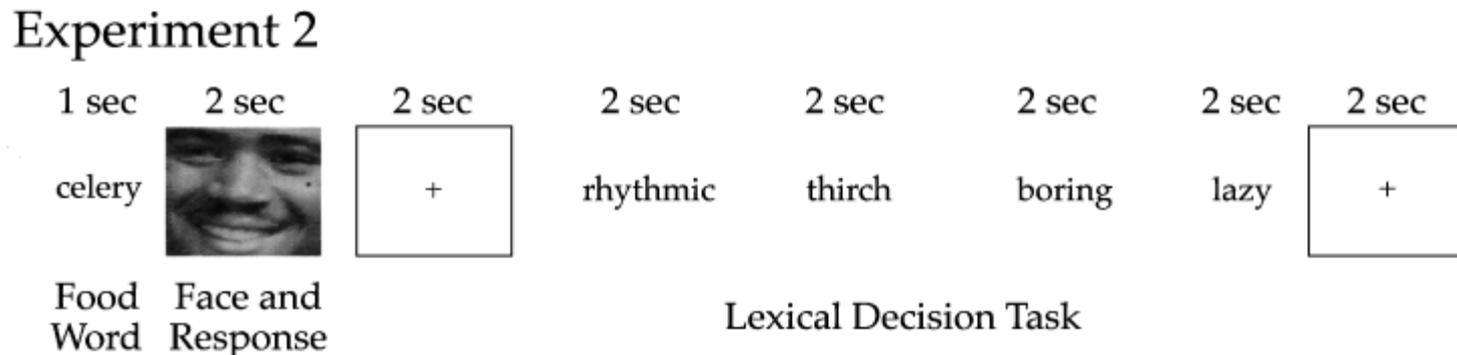
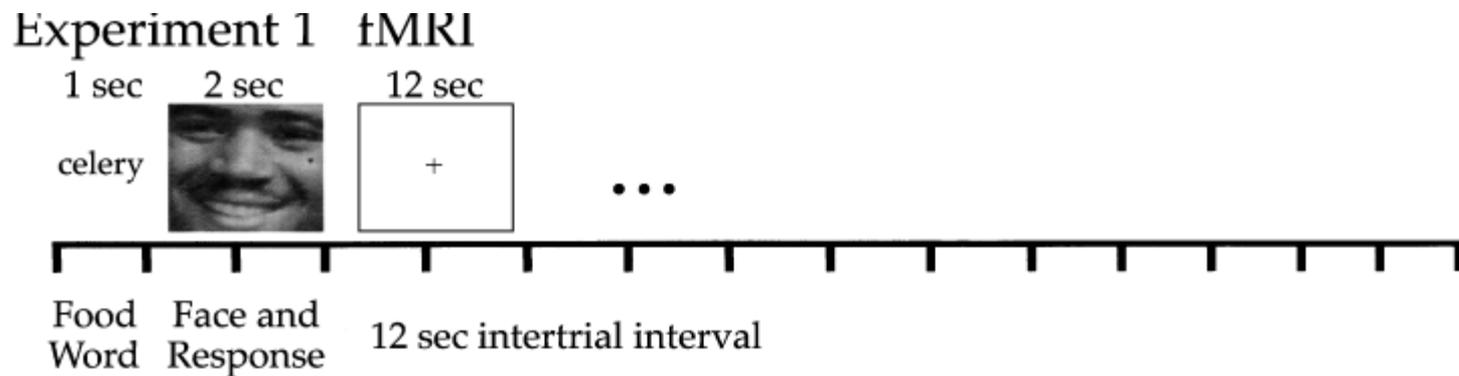
a.

b.

Pregiudizio: misure implicite

Wheeler & Fiske, 2005

- Differente attivazione dell'amigdala con in- e outgroup



Stereotipo: accessibilità

- Metà dei partecipanti osservano **volti di neri e bianchi** con l'immagine di un **contesto** positivo (chiesa) vs. **negativa** (angolo di strada distrutta).
- **Target:** aggettivi stereotipici per i bianchi (educated, greedy) o i neri (athletic, poor) oppure nulla.
- Facce nere: facilitazione per gli stereotipi negativi; bianche: per i positivi.
- Misure con IAT (Implicit Association Test, Greenwald et al., 1988)

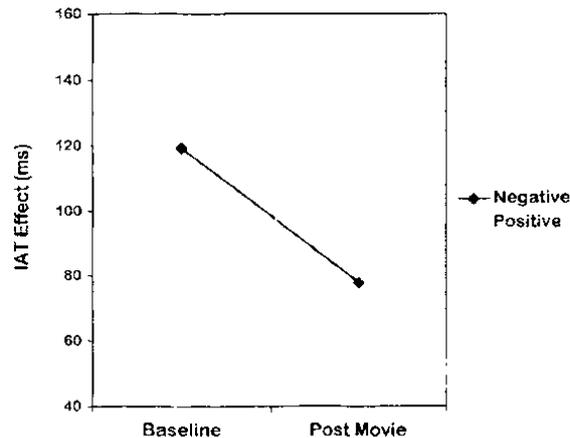
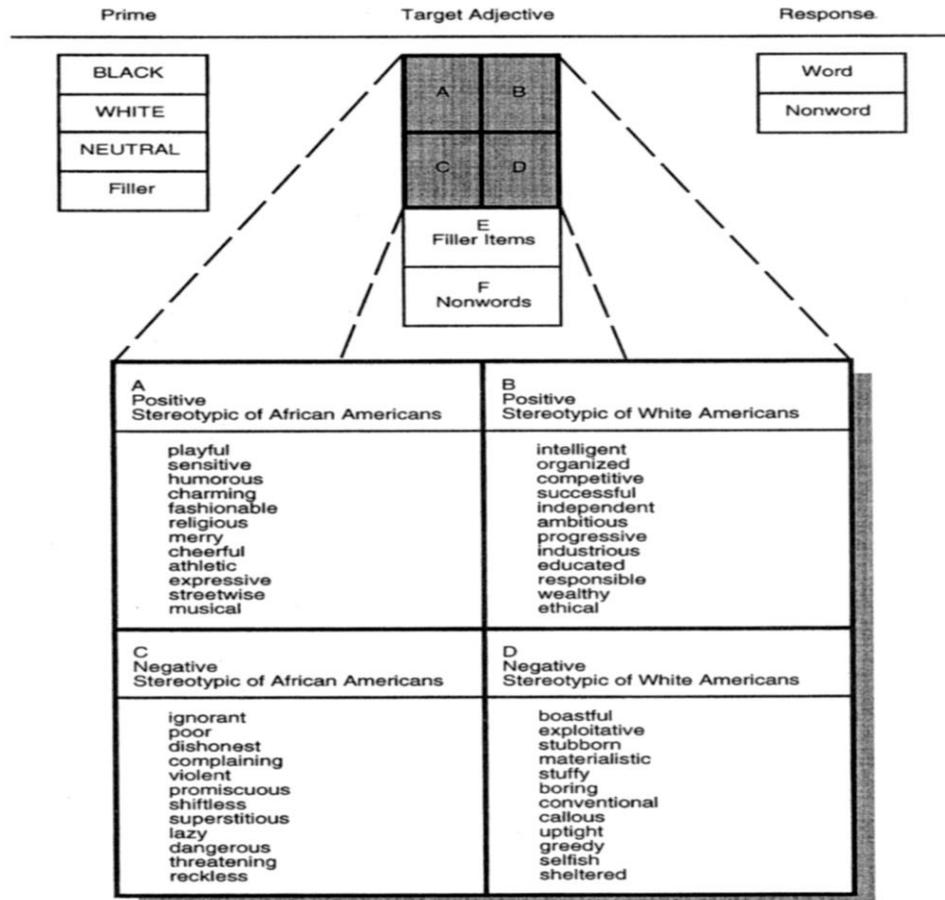


Figure 2. Implicit Association Test effect by stereotype condition and assessment (Study 2). Response time difference is in milliseconds between inconsistent and consistent judgment trials collapsed across both order conditions.

<https://implicit.harvard.edu/implicit/demo/selectatest.html>

Wittenbrink, Judd e Park, 2001

Stereotipo: accessibilità



- Compito: decisione lessicale
- Prime neri: più pregiudizi negativi che positivi
- Prime bianchi: più pregiudizi positivi che negativi

Wittenbrick, Judd e Park, 1997

Stereotipo: accessibilità

Boon e Davies, 1987. Due uomini bianchi, uno con il coltello; Due uomini bianchi, l'altro con il coltello; Un uomo nero e un bianco, il bianco con il coltello

Test: ricordo e poi riconoscimento,

Riconoscimento e poi ricordo

- Riconoscimento (foto con coltelli attribuiti correttamente o no); ricordo (scrivere brevemente l'episodio)
- Se prima test di riconoscimento, tendono a rovesciare l'immagine nero/bianco rispetto a quella bianco/bianco
- L'effetto non è presente se prima ricordo.
- L'immagine dell'uomo nero con coltello è indizio che attiva uno stereotipo



Stereotipo: motivazione

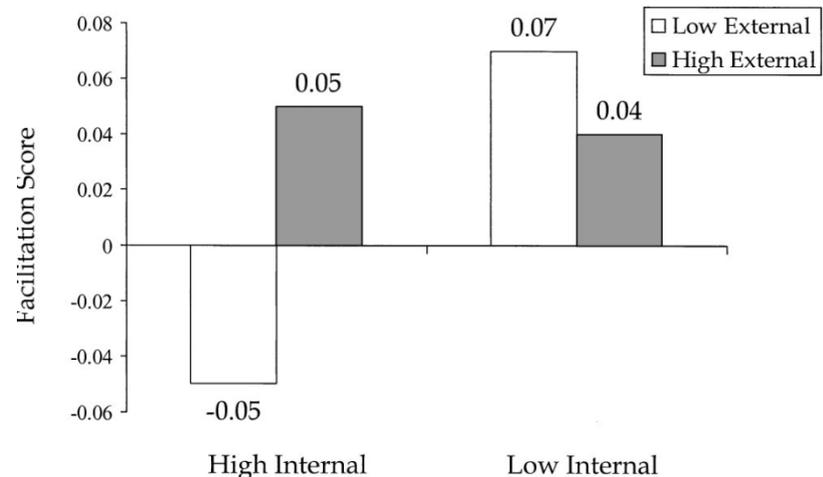
Devine, Plant et al, 2002

- ✿ Motivazione interna ed esterna a rispondere senza pregiudizi
- ✿ EMS: pressione **esterna** ad agire senza pregiudizi:
«If I acted prejudiced toward Black people, I would be concerned that others would be angry with me”
- ✿ IMS: motivazione **personale** ad agire senza pregiudizi:
“Being non-prejudiced toward Black people is important to my self-concept.”



Stereotipo: motivazione

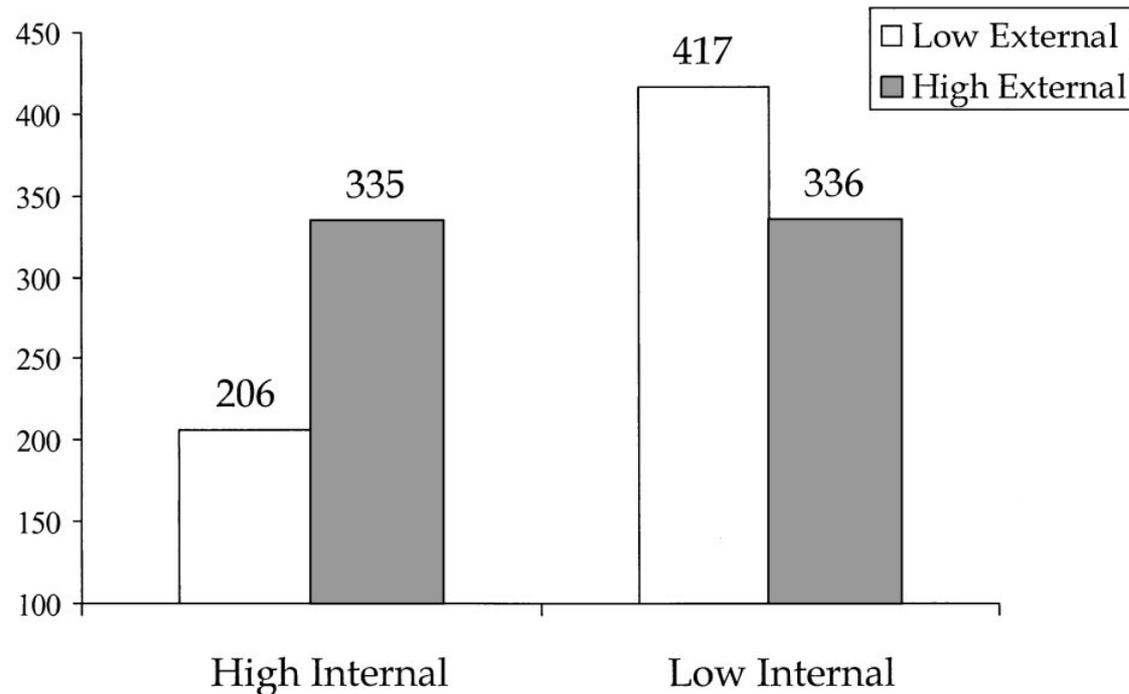
- Prime: immagini (volti bianchi, neri e asiatici, maschi) seguite da parole-target, aggettivi positivi e negativi (*es. appealing, attractive, vs. awful, dangerous*).
- Punteggi di facilitazione: maggiore **facilitazione di parole negative con I neri che con I bianchi**; nessuna differenza per le parole positive.
- Facilitazione con **prime neri: high internal, low external**: minore pregiudizio



Devine, Plant et al, 2002

Stereotipo: motivazione

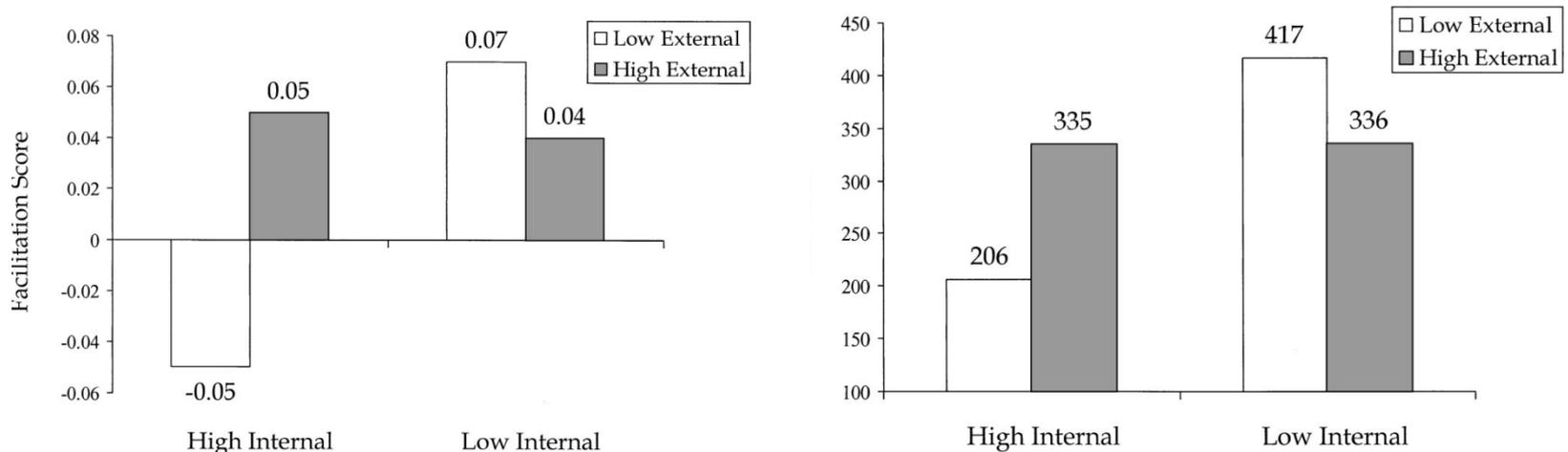
- Punteggi IAT (Implicit association test) in funzione della motivazione: **high internal, low external**: minore pregiudizio



Devine, Plant et al, 2002

Stereotipo: motivazione

- Sia con il priming che con IAT il **bias razziale esplicito** è moderato dalla **motivazione interna**.
- Il bias razziale implicito è moderato dall'interazione di entrambe: **High internal, low external**: minore bias razziale implicito di tutti gli altri gruppi.



Devine, Plant et al, 2002

Stereotipo e linguaggio

✿Linguistic expectancy bias, LEB

- ✿ Le persone codificano i comportamenti **desiderabili dell'in-group e non desiderabili dell'out-group** in modo **più astratto** (es. odiare, desiderare invece di toccare, ingannare) di quelli indesiderabili dell'in-group e desiderabili dell'out-group.
- ✿ Più astratto percepito come meno verificabile empiricamente



Semin and Fiedler's (1988a) Linguistic Category Model

Maas, Salvi, Arcuri, Semin, 1989

Stereotipo e linguaggi



❁ linguistic intergroup bias (Maass, 1999)

Se John aiuta una donna anziana per strada, un membro dell'in-group potrebbe dire "John is helpful."

Uno dell'out-group direbbe invece "John walked across the street with the woman."

❁ Questo bias si ha solo se i parlanti sanno che saranno ascoltati da chi esibisce il comportamento, altrimenti non è presente

Maas, 1999



Stereotipo e linguaggi



■ Linguistic expectancy bias, LEB

- Es. donne e uomini con comportamento **femminile / maschile standard** sono descritti in modo più astratto (es. 'Lisa is careful' e 'Peter is decisive') che l'opposto (es. 'Peter changes a diaper' o 'Lisa tells them what to do').



Stereotipo e comunicazione



- Diadi di persone. Istruzioni: descrivi i 2 gruppi in modo positivo vs. negativo. Ricevono 9 carte in cui sono descritte caratteristiche del gruppo Blu e Rosso – I membri del gruppo rosso sono più intelligenti e aggressivi
- Poi misura degli stereotipi (descrizione dei gruppi): le diadi con istruzioni positive si concentrano più sull'intelligenza, con istruzioni negative sull'aggressività. Quindi: **la comunicazione influenza la formazione di stereotipi.**
- Stesso paradigma, manipolazione ulteriore: viene detto loro che le persone che parlano più dei tratti positivi/negativi avranno più successo nella vita
- Tendono a concentrarsi sui tratti positivi/negativi di conseguenza: quindi, effetti indiretti degli **obiettivi di gestione della propria impressione sugli altri sugli stereotipi**

Oltre gli stereotipi

Educazione comune

Decategorizzazione
e Ricategorizzazione



Flessibilità e rigidità nell'organizzazione delle
categorie

Oltre pregiudizi e stereotipi: contatto

Pettigrew e Tropp, 2006 – meta-analisi su 713 studi

- ✿ **Contatto esteso**: si deve consentire ai membri del gruppo di diventare amici
- ✿ Conta la qualità del contatto, ma in ogni caso **miglior il contatto che nessun contatto** – però qualche evidenza contraria
- ✿ Correlazione tra **contatto e pregiudizio**: -0.21
- ✿ Riduzione del conflitto tra gruppi in seguito al contatto: meglio **contesto ricreazionale, laboratorio, di lavoro**, educazione, meno residenziale e per turismo



Oltre pregiudizi e stereotipi: contatto

Tausch et al. 2010

- ✿ Studi di campo con diversi target e metodologie
- ✿ Il contatto con un outgroup porta ad attitudini più positive **anche con gli altri outgroup**
 - Es. studenti di college bianchi e neri che hanno più contatto tra loro hanno meno pregiudizi verso gli indiani asiatici e vietnamiti.



Oltre pregiudizi e stereotipi: contatto

Gaertner & Dovidio, 2000

-  Bias nei confronti dei membri di un outgroup: si possono ridurre se i due gruppi entrano a far parte di un **gruppo sovraordinato a entrambi**
- Es. correnti di un partito politico
- Es. gang di una zona



Oltre pregiudizi/stereotipi: il contatto serve davvero?

Paolini, Harwood e Rubin, 2010 outgroup

- ✿ Le interazioni negative con una categoria rendono più consapevoli di quella categoria
- ✿ Ne consegue che il contatto ha un **bias negativo**
- ✿ Quindi meglio assenza di contatto? Evidenze controverse



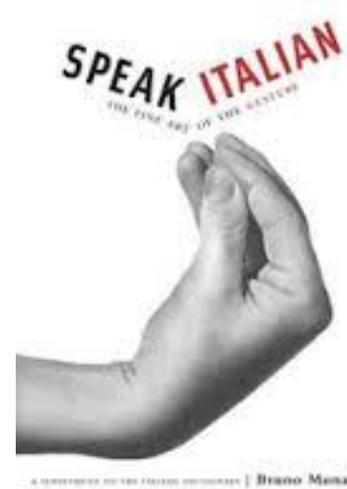


Oltre gli stereotipi

- ❁ Ipotesi del **contatto** di Allport (1954): il contatto tra gruppi ostili riduce gli stereotipi
- ❁ Sapere che un membro del nostro gruppo è in **stretta relazione** con quello di un altro gruppo migliora le nostre attitudini. Wright, Aron, McLaughlin-Volpe, e Ropp (1997).
- ❁ La semplice **immaginazione** può aiutarci a valutare positivamente membri dell'altro gruppo. Crisp e Turner (2009)
- ❁ Il contatto può avvenire anche in modo mediato (funzione dei **media**; letteratura per l'infanzia etc.)
- ❁ **Contatto negativo**: **incentiva lo stereotipo** più del contatto positivo, rendendo più salienti le caratteristiche considerate negative. Paolini et al. (2010); Barlow et al. (2012).

indice

- Ingroup e outgroup
- Pregiudizi
- Stereotipi
- Le misure:
- Self report
- Scale di valutazione
- Misure comportamentali
- Misure implicite
- Stereotipi e linguaggio
- Linguaggio, astrazione e in-group
- Oltre gli stereotipi?



Esperimenti Aurora

- ✿ Aurora esperimenti rubber hand
- ✿ Giorni: 15, 16, 17 gennaio, aula 14 ore 9-19
- ✿ Giorni 22, 23, 24, 25, 26 gennaio, aula 6 ore 9-19
- ✿ Aurora cell. 3317566008,
- ✿ mail aurora.debortolivizioli@gmail.com
- ✿ Solo ragazzEEE