

UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PARMA

Dottorato di ricerca in Psicologia Sociale

Ciclo XXI

Relazioni intergruppi e gerarchie sociali complesse: il caso del
gruppo di status intermedio

Coordinatore:

Chiar.ma Prof.ssa Laura Fruggeri

Tutor:

Chiar.ma Prof.ssa Nadia Monacelli

Chiar.mo Prof. Fabio Lorenzi-Cioldi

Dottorando: Luca Caricati

Anno 2009

Sommario

INTRODUZIONE	7
--------------	---

PARTE PRIMA

CAPITOLO 1 - Premesse Teoriche e Analisi della Letteratura	11
1.1 - Il concetto di stratificazione sociale e status	11
1.2 - La Teoria dell'Identità Sociale	14
1.3 - Alcuni risultati della ricerca sulla relazione fra status e dinamiche intergruppi	18
<i>Identificazione con l'ingroup</i>	18
<i>Collettivismo e Individualismo nelle relazioni fra gruppi</i>	21
<i>Bias intergruppi</i>	25
CAPITOLO 2 - Il Lavoro Presente	28
2.1 - L'operazionalizzazione dello status nella psicologia delle relazioni intergruppi	28

PARTE SECONDA: GLI ESPERIMENTI

CAPITOLO 3 - Confronto fra Gerarchia Diadica e Triadica	37
3.1 – Sulla reale necessita di una stratificazione sociale triadica	37
STUDIO 1 - Gerarchia diadica vs. triadica: Il punto di vista interno	41
Obiettivi e Ipotesi	41
Metodo	43
Risultati	46
Discussione	50
STUDIO 2 - Gerarchia diadica vs. triadica: Il punto di vista esterno	53
Obiettivi	54
Metodo	56
Risultati	61
Discussione	77
CAPITOLO 4 - L'Analisi del Gruppo di Status Intermedio	81
Razionale Teorico	81
STUDIO 3 - Gerarchia Triadica, Credenze Conservatrici e Bias Intergruppi	92
Obiettivi	92

Ipotesi	93
Metodo	94
Risultati	98
Discussione	101
STUDIO 4 - Gerarchia Triadica, Credenze Conservatrici e Bias Intergruppi in Contesi Aziendali	104
Obiettivi e ipotesi	104
Metodo	106
Risultati	109
Discussione	116
STUDIO 5 - Lo Status Intermedio di fronte all’Instabilità della Stratificazione Sociale - I	118
Metodo	120
Risultati	125
Discussione	130
STUDIO 6 - Lo Status Intermedio di fronte all’Instabilità della Stratificazione Sociale - II	134
Metodo	134
Risultati	135
Discussione	138
CONCLUSIONI	141
Limiti di questo lavoro e direzioni per il futuro	146
Riferimenti Bibliografici	154
Appendici	
Appendice 1	175
Appendice 2	176

Ringraziamenti

Questa tesi rappresenta il risultato della attività di dottorato che ho svolto presso la Facoltà di Psicologia dell'Università di Parma. Sebbene presentato a mio nome, questo lavoro è stato reso possibile anche dal contributo di chi, in tempi e modi diversi, ha concorso a far nascere, crescere e dare forma alle idee in esso contenute. Sebbene possa citarne solo poche, sono molte le persone verso le quali sono debitore: a tutte loro va il mio ringraziamento.

Nadia Monacelli, che ha condiviso con me gran parte del progetto, mi ha incoraggiato e supportato in tutti i momenti che hanno scandito questo percorso di ricerca, fornendo critiche costruttive e idee creative. In questo modo, credo, ha saputo indirizzare i miei propositi lungo i binari migliori, raggiungendo il delicato equilibrio fra il contribuire al progetto e l'incoraggiamento dell'autonomia.

Fabio Lorenzi-Cioldi, sebbene separati da confini nazionali e territoriali, ha portato un contributo prezioso nelle messa a punto degli esperimenti, suggerendo idee ingegnose per risolvere alcuni problemi legati alle metodologie e fornendo spunti di riflessione fondamentali.

Laura Fruggeri, coordinatore del dottorato in psicologia sociale, ha contribuito alla realizzazione di questo progetto dando tutto il supporto necessario al lavoro che esso ha comportato.

Vorrei inoltre ringraziare i docenti del collegio del dottorato che hanno avanzato utili suggerimenti per migliorare il lavoro.

Un ringraziamento particolare va a Luca Aliprandini, Beatrice Allegri, Cristiano Fuggetta, Marina Everri, Cristina Chiari e Laura Borghi per il loro prezioso aiuto nella raccolta dei dati e nella conduzione degli esperimenti.

Infine, vorrei ringraziare tutti coloro che sono riusciti a supportarmi e sopportarmi durante la realizzazione di questo lavoro e che, regalandomi un po' del loro tempo e del loro affetto, mi hanno sorretto lungo questo percorso.

INTRODUZIONE

“Non è che l’incredulo non debba credere a nulla. Non crede a tutto. Crede a una cosa per volta, e a una seconda solo se in qualche modo discende dalla prima. Procede in modo miope, metodico, non azzarda orizzonti. Di due cose che non stiano insieme, crederle tutte e due, e con l’idea che da qualche parte ve ne sia una terza, occulta, che le unisce, questa è la credulità”
(Umberto Eco, *Il pendolo di Foucault*)

All’interno dell’ampia gamma di forme che caratterizzano, e hanno caratterizzato, le società, la struttura gerarchica lungo la quale i gruppi sono disposti rappresenta, senza dubbio, una delle più evidenti e, in certi casi, più drammatica. Il prodotto del pluridecennale interesse della psicologia sociale verso gli effetti delle disparità sociali sui processi intergruppi è rappresentato, allo stato attuale, da una notevole mole di evidenze empiriche e speculazioni teoriche che gettano una luce importante a favore della comprensione delle dinamiche fra i gruppi, anche se non mancano risultati che, ancora, appaiono incompatibili tra di loro

Al di là dei risultati e degli approcci teorico-metodologici utilizzati in psicologia sociale, però, l’analisi dei lavori presenti in letteratura rivela una caratteristica comune, vale a dire la sistematica concettualizzazione e operazionalizzazione delle differenze di status come un’opposizione fra gruppi di status alto e gruppi di status basso. Tale concezione, che verrà definita *diadica*, presenta notevoli vantaggi sia sul piano del ragionamento teorico che su quello della ricerca empirica ed è sicuramente in grado di rendere conto di svariati contesti in cui i gruppi, sia concretamente che simbolicamente, si trovano a interagire.

Il lavoro qui presentato muove proprio dall’analisi di questa evidenza, criticando l’uso sistematico della concezione e operazionalizzazione diadica di poter comportare, in alcuni casi, una riduzione eccessiva delle gerarchie sociali, nonché l’impossibilità di prendere in considerazione gruppi che sono al contempo svantaggiati e avvantaggiati perché occupano posizioni di status intermedio. L’obiettivo generale del lavoro descritto nelle pagine che seguono è proprio quello di mostrare l’importanza (e forse la necessità) per la psicologia delle relazioni intergruppi di un allargamento delle speculazioni teoriche e della operazionalizzazione dello status da una concezione diadica a una più complessa (costituita da tre o più gruppi di status diverso). Questo ampliamento teorico-metodologico comporta l’analisi di un gruppo relativamente ignorato dalla psicologia sociale, vale a dire, il gruppo di status intermedio. Come verrà illustrato, il termine “intermedio” non vuole qui significare

“medio”, quanto piuttosto “nel mezzo”, indicando cioè una posizione sociale che è *tra* altre due posizioni di status diverso, e non necessariamente “a metà” della gerarchia.

Sebbene questa definizione permetta un’analisi più generale delle stratificazioni sociali, in questo lavoro si è scelto di considerare la condizione minima e sufficiente all’interno della quale sia possibile studiare il gruppo di status intermedio, vale a dire una gerarchia composta da tre gruppi di status diverso: alto, intermedio e basso, gerarchia che verrà definita *triadica*.

Questa tesi è quindi articolata attorno a due domande principali. La prima riguarda l’eventualità che una stratificazione diadica sia sufficiente per rendere conto delle dinamiche intergruppi all’interno di gerarchie più complesse. Dal punto di vista teorico, infatti, è possibile immaginare che una stratificazione triadica rappresenti semplicemente una giustapposizione di confronti diadici e che, dunque, ciascun confronto intergruppi all’interno di gerarchie più complesse (per es. alto *vs.* intermedio, intermedio *vs.* basso, basso *vs.* alto e così via) sia l’omologo di un confronto diadico. La seconda domanda, invece, riguarda il modo in cui sia possibile studiare e interpretare il comportamento del gruppo di status intermedio. La sua particolare posizione gerarchica, infatti, rende questo gruppo peculiare, dal momento che essa possiede alcune caratteristiche di vantaggio e svantaggio sociale, ma al contempo, è diversa sia dalla posizione di status più alto che da quella di status più basso.

Nelle pagine che seguono, i sei studi pianificati per tentare di dare una risposta a queste due domande saranno preceduti da una prima parte nella quale verranno illustrati alcuni dei risultati principali della ricerca psico-sociale sulle relazioni intergruppi (Capitolo 1) e presentata la critica alla concettualizzazione diadica della stratificazione sociale (Capitolo 2). A questa prima parte ne segue una seconda nella quale verranno descritti gli studi empirici. Questa seconda parte è, a sua volta, organizzata in due sezioni separate, ma strettamente interconnesse dal punto di vista teorico e concettuale. Nella prima sezione (Capitolo 3), verranno presentati i primi due studi (Studio 1 e Studio 2) che sono stati realizzati per rispondere alla domanda relativa all’eventuale riducibilità di una stratificazione sociale triadica a una diadica. La seconda sezione (Capitolo 4), invece, si apre con il razionale teorico che ha guidato il tentativo di approfondire lo studio del comportamento del gruppo di status intermedio. Dato che la letteratura psico-sociale delle relazioni intergruppi non presenta modelli teorici che potessero direttamente supportare questo obiettivo, il razionale teorico di questa seconda sezione si basa su un sforzo di integrazione delle nozioni sociologiche rispetto alla Classe Media con l’impianto concettuale della Teoria dell’Identità Sociale (Tajfel e

Turner, 1979). Per questo motivo, i quattro studi (Studio 3, 4, 5, e 6) presentati mantengono un carattere esplorativo e, in alcuni casi, hanno richiesto lo sviluppo di spiegazioni *post-hoc* le quali sono state verificate negli studi successivi. In questo senso, quindi, ogni studio rappresenta un approfondimento di quello precedente, all'interno di un percorso di ricerca che ha tentato di porre l'accento su alcuni processi relativamente ignorati nella letteratura socio-psicologica delle relazioni intergruppi.

A conclusione, verrà presentata una sintesi critica nella quale saranno illustrati i limiti dei risultati ottenuti e il tentativo di una loro integrazione all'interno di un quadro concettuale unitario, abbozzando alcune linee di ricerca per il futuro.

PARTE PRIMA

CAPITOLO 1

Premesse Teoriche e Analisi della Letteratura



1.1 - Il concetto di stratificazione sociale e status

*“Contra potentes nemo est munitus satis”
(Fedro, Favola dell'aquila e la cornacchia)*

La struttura gerarchica che caratterizza la maggior parte delle società moderne dimostra che l'ineguale distribuzione di potere, risorse, prestigio e altre “qualità” socialmente positive fra i gruppi è una regola piuttosto che un'eccezione. L'analisi della stratificazione sociale rivela il tentativo di creare concetti in grado di rendere conto dei fenomeni sociali che i vari Autori si trovano a osservare nell'epoca nella quale vivono. Questi concetti, a loro volta, tentano di individuare i modi in cui le società sono segmentate, vale a dire gli elementi oggettivi che definiscono le relazioni fra i gruppi sociali come relazioni di dominanza e subordinazione. Così, quando analizziamo la stratificazione sociale, stiamo cercando di rendere conto di due aspetti principali: a) quali sono le logiche che rendono possibile la segmentazione dei gruppi nelle società e b) perché queste segmentazioni danno luogo a, o sono l'espressione di, iniquità fra i gruppi.

In termini generali, il concetto di “stratificazione sociale” fa riferimento all'insieme dei sistemi sociali gerarchicamente organizzati (Grusky, 2000). Questi sistemi sociali, propri delle società moderne, sono caratterizzati a loro volta da tre elementi interrelati: a) i processi istituzionali che definiscono quali sono le risorse¹ positive e desiderabili e quali quelle negative e indesiderate, b) le “regole” che specificano le modalità con cui distribuire tali risorse tra le varie posizioni sociali e, infine, c) i meccanismi di mobilità che determinano le appartenenze degli individui generando, quindi, le iniquità di possesso, controllo e/o accesso alle risorse stesse. La stratificazione dei moderni sistemi sociali risulta pertanto prodotta da due processi concettualmente distinti ma interconnessi: a) l'assegnazione di uno specifico valore ad un lavoro, un'occupazione o un ruolo sociale e b) l'assortimento degli individui

¹ Intese qui, nel senso più lato del termine, come risorse materiali e simboliche.

nelle varie posizioni sociali alle quali è assegnato quel valore specifico (Grusky, 2000). Ciascuna posizione gerarchica all'interno di questa stratificazione può essere considerata come status il quale, a sua volta, può essere definito, in termini generali, come la valutazione degli attributi di un gruppo la quale produce differenze fra i gruppi stessi circa la possibilità di possedere e/o controllare risorse socialmente desiderabili.

Il concetto di “status” è stato largamente utilizzato nelle analisi sociologiche le quali si sono principalmente focalizzate sulle conseguenze socio-politiche delle differenze di status (si veda Tyler e Smith, 1998). Probabilmente, la teoria più nota a questo proposito è quella marxista secondo la quale, nelle società capitalistiche, esistono pochi gruppi gerarchicamente superiori (classe dominante) che sfruttano la maggioranza rappresentata da gruppi gerarchicamente inferiori (classe dominata). Anche la teoria delle Elite (Mosca, 1939; Pareto, 1979) condivide l'idea che i sistemi sociali siano implicitamente iniqui perché governati da una piccola elite di gruppi potenti (*ruling class*), i quali, controllando i mezzi di produzione, di comunicazione e politici, impongono un'ideologia che tende ad avvantaggiarli a discapito dei gruppi gerarchicamente inferiori.

Sia l'analisi Marxista che la teoria delle Elite identificano lo status con la classe sociale, e, in ultima analisi, arrivano a considerare come sostanzialmente inscindibili lo status e il potere. Anche Weber (1923) mette l'accento sull'importanza dello status nel funzionamento del sistema sociale nel quale i gruppi agiscono, ma pone una distinzione fra classe sociale e status: la prima è definita dalle relazioni economiche determinate dal mercato, il secondo è basato, invece, sul possesso di qualità non economiche ma valutate socialmente positive, come l'onore o il prestigio. Weber, in questo modo, traccia una linea di demarcazione fra potere e status, i quali, se spesso occorrono insieme, possono comunque essere distinti dal punto di vista concettuale. L'utilità di separare concettualmente lo status dal potere è stata sottolineata da molti autori (Boldry e Gaertner, 2006; Bourdieu, 1979/1984; Keltner, Gruenfeld e Anderson, 2003; Lenski, 1984; Lücken e Simon, 2005; Sachdev e Bourhis, 1991; Simon e Oakes, 2006; Turner, 1991; Weber, 1923). Altri autori hanno, tuttavia, posto l'accento sul fatto che, sebbene status e potere possano essere teoricamente ed empiricamente separabili, essi sono comunque strettamente correlati l'uno con l'altro (per es. Foucault, 1979; Guinote, Judd e Brauer, 2002; Hewstone, Rubin e Willis, 2002; Russell, 1938; Simon e Oakes, 2006). A questo proposito, Simon e Oakes (2006) hanno recentemente suggerito che l'asimmetria che organizza la struttura sociale in posizioni di status alto e basso, fornisce la *base* per l'esercizio del potere. In altre parole, la superiorità, in termini di onore sociale (*social honour*, Weber, 1958) o di capitale culturale (Bourdieu, 1986), può favorire

l'accesso ad altre forme di capitale, come quello economico, sociale o politico. Sarà in quest'ultimo senso che, nelle pagine successive, si farà riferimento allo status.

Se l'analisi dei processi e dei modi in cui la stratificazione sociale si attua e si struttura è stata, ed è, un tema molto importante nella sociologia, negli ultimi trent'anni anche la psicologia sociale si è focalizzata sulle conseguenze delle disparità sociali fra i gruppi (Ellemers e Barreto, 2000). Seppur con notevoli differenze, le attuali teorie intergruppi condividono l'assunto che ogni società sia organizzata in maniera gerarchica e che esistano, in ogni caso, gruppi che occupano posizioni superiori e gruppi che occupano posizioni inferiori, sottolineando così la necessità di analizzare le relazioni intergruppi prendendo in considerazione le differenze di status (Taylor e Moghaddam, 1994). In questo ambito disciplinare, tuttavia, lo studio delle differenze di status e della stratificazione sociale non rappresenta un oggetto di studio *per se*, ma esso è piuttosto inserito all'interno della più generale analisi dei processi intergruppi. Nella psicologia sociale delle relazioni intergruppi, dunque, l'interrogativo generale al quale si è tentato di dare risposta è se e come le differenze di status, o le disuguaglianze sociali, influenzano il modo in cui i membri di un gruppo si relazionano (vale a dire pensano, sentono e si comportano) con i membri di un altro gruppo. Il termine "relazioni fra gruppi", a sua volta, si riferisce alle situazioni in cui gli individui si relazionano gli uni con gli altri sulla base della loro appartenenza sociale o, come ha scritto Sherif (1962):

"Intergroup relations refer to relations between two or more groups and their respective members. Whenever individuals belonging to one group interact, collectively or individually, with another group or its members in terms of their group identifications we have an instance of intergroup behavior"
(p.5).

In questo senso, le differenze di status sono state definite come il riflesso del risultato di una competizione per le risorse fra gruppi (Sherif, 1966), ma anche come aspetti strutturali delle relazioni fra i gruppi che posseggono una forte valenza psicologica in grado di fornire identità sociali positive o negative ai membri dei gruppi (Turner, 1978). A questo proposito, Turner (1975) ha posto una distinzione fra il conflitto realistico (*realistic competition*), cioè la competizione per il possesso di risorse materiali (per es. il denaro), e il conflitto sociale (*social competition*), vale a dire la competizione per risorse simboliche (per es. auto-valutazione). In questo senso, dunque, la differente posizione sociale occupata di gruppi,

indipendentemente dal fatto che vi sia un reale conflitto di interessi economici e/o materiali, viene a rappresentare una variabile di fondamentale importanza nella definizione delle relazioni intergruppi.

Questa specificazione rispetto alla relazione e alla definizione del potere e dello status è importante dal momento che in letteratura esiste una certa variabilità dei termini utilizzati per descrivere le disuguaglianze sociali che può portare, in alcuni casi, ad una confusione terminologica. Infatti, i gruppi con status alto e basso sono spesso descritti con gli aggettivi dominante e dominato (o subordinato; per es. Deschamps, 1982; Jost, Banaji e Nosek, Lorenzi-Ciolodi, 2002; 2004; Sidanius e Pratto, 1999), oppure, ancora, avvantaggiati e svantaggiati (Jost e Burgess, 2000; Jost, Ledgerwood e Hardin, 2008; Jost e Thompson, 2000), termini che indicano anche una certa disparità di potere o di possesso (Turner e Reynolds, 2003). È possibile che il problema sia più terminologico che concettuale, ma in ogni caso si vuole sottolineare che nel prosieguo di questo lavoro i termini “status alto e basso”, “dominante e dominato” e “avvantaggiato-svantaggiato” saranno utilizzati in modo interscambiabile facendo riferimento non tanto al possesso di potere o ricchezza, quanto piuttosto al risultato del confronto fra gruppi che si specifica su una dimensione di valore (Tajfel e Turner, 1979). Una definizione più formale, e che sembra essere utile ai fini di questo lavoro, è quella fornita da Jetten, Spears, Hogg e Manstead (2000) per i quali lo status rappresenta:

“la posizione di un gruppo all’interno di una gerarchia sociale in una data società o cultura. Più specificatamente, esso può essere definito come il prestigio, o il rango, associato alla posizione di un gruppo su di una dimensione di confronto che è sia di valore sia in relazione ad outgroup rilevanti” (p. 330).

1.2 - La Teoria dell’Identità Sociale

*“Quando le barriere sociali passano per insuperabili, nessuno ha voglia di superarle”
(Jean-Jacques Chevalier, Le grandi opere del pensiero politico)*

L’importanza delle differenze di status nelle relazioni intergruppi è dimostrato anche dal fatto che numerose teorie intergruppi presenti in letteratura prendono in considerazione, direttamente o indirettamente, l’analisi e le conseguenze delle disparità sociali. Fra queste è possibile citare la Teoria dell’Identità Sociale (TIS; Tajfel e Turner, 1979), la Teoria della

Dominanza Sociale (TDS; Sidanius e Pratto, 1999), la Teoria della Giustificazione del Sistema (TGS; Jost e Banaji, 1994), la Teoria della Deprivazione Relativa (TRD; Gurr, 1970) e il Modello delle Cinque Fasi (MCF; Taylor e McKirnan, 1984). Tra quelli citati, è sicuramente la Teoria dell'Identità Sociale a rappresentare l'impianto teorico più influente e che ha prodotto il maggior numero di risultati empirici relativi all'effetto delle differenze di status. Come ha affermato Hornsey (2008, p. 207), infatti, la TIS è stata la prima teoria socio-psicologica a riconoscere direttamente che i gruppi sociali occupano differenti livelli gerarchici di status e potere e che il comportamento intergruppi dipende dalla capacità degli individui di essere critici e immaginare nuovi assetti alternativi allo status quo. Congruentemente, le idee sviluppate all'interno della TIS hanno cominciato ad essere applicate al di fuori dei tradizionali confini della psicologia sociale, come la psicologia della comunicazione (Hogg e Reid, 2006), la psicologia della giustizia (Tyler, Degoey e Smith, 1996), la psicologia politica (Brewer, 2001) e la psicologia delle organizzazioni (Haslam, 2004; Hogg e Terry, 2000).

La chiave motivazionale della TIS è rappresentata dal desiderio degli individui, almeno nella nostra società, di raggiungere e/o mantenere un'immagine di sé positiva la quale si riflette in una conseguente autostima elevata. Dal momento che una parte della conoscenza che gli individui hanno di se stessi è ancorata alla consapevolezza di appartenere a determinati gruppi sociali – cioè l'identità sociale – gli attori sociali sono motivati a considerare i gruppi ai quali appartengono in modo positivo (o più positivamente dei gruppi ai quali non appartengono). Il processo di valutazione dell'ingroup si basa su tre processi socio-cognitivi: la categorizzazione sociale (cioè, l'assegnazione del sé e degli altri a particolari gruppi), l'identificazione (cioè, il grado in cui gli individui riconoscono che il proprio sé è legato ad un particolare gruppo) e il confronto sociale (cioè il processo mediante il quale il proprio gruppo viene confrontato con altri gruppi). L'insieme di questi processi socio-cognitivi costituisce la cosiddetta componente socio-psicologica della TIS (Caricati, 2006; Rubin e Hewstone, 2004). La TIS implica, quindi, il fatto che le persone tendano a “brillare di luce riflessa” e che questo consenta loro di sentirsi a proprio agio soddisfacendo il bisogno di affiliazione e protezione, e fornendo un punto di riferimento al quale ancorare la conoscenza di se stessi (Brewer, 1991). Poiché un'immagine positiva dell'ingroup è ottenuta quando il confronto fra il proprio gruppo e un altro gruppo favorisce il primo, gli individui sono motivati a trovare modi che favoriscano l'ingroup o che sfavoriscano l'outgroup (per una dettagliata discussione sulla differenza fra favoritismo per l'ingroup e discriminazione verso l'outgroup si veda, per esempio, Brewer, 1979).

Lo status sociale dei gruppi è, in questo caso, fondamentale poiché rappresenta, *per se*, un esito del confronto che favorisce un gruppo e ne sfavorisce un altro (Tajfel e Turner, 1979). Uno status relativamente basso può, infatti, rappresentare una minaccia all'identità sociale e all'autostima dei membri che ne fanno parte. In questo caso, gli appartenenti a gruppi svantaggiati possono mettere in atto diverse strategie per far fronte agli esiti di un confronto sociale sfavorevole, come la mobilità individuale, la creatività sociale e il cambiamento sociale (Brewer, 1979; Doosje, Ellemers e Spears, 1995; Jetten *et al.*, 2000; Tajfel, 1981; Tajfel e Turner, 1979). La scelta della strategia impiegata dipende dalle cosiddette variabili socio-strutturali, vale a dire dalle credenze circa la permeabilità dei confini fra i gruppi, la stabilità e la legittimità della stratificazione sociale. Quando i confini fra i gruppi sono, o sono percepiti come, permeabili, i membri dei gruppi di status basso s'impegneranno con più probabilità in un tentativo di mobilità individuale, cioè lasciare il proprio gruppo per unirsi a un altro più avvantaggiato (Tajfel e Turner, 1979; per risultati sperimentali si vedano Ellemers, 1993; Ellemers, Wilke e van Knippenberg, 1993). La mobilità è, con ogni evidenza, un'azione individuale che può essere messa in atto nella misura in cui lasciare l'ingroup non sia causa di sofferenza psicologica maggiore rispetto ai benefici potenziali che un individuo potrebbe ottenere entrando a far parte di un altro gruppo (per esempio, quando le persone sono fortemente identificate con l'ingroup sebbene esso sia in posizione subordinata, Burkley e Blanton, 2005; Spears, Doosje e Ellemers, 1997). La TIS prevede che sia solo quando i confini fra i gruppi sono, o sono percepiti come, impermeabili, che i membri dei gruppi di status basso avranno più probabilità di impegnarsi in azioni collettive (Ellemers *et al.*, 1993; Taylor e McKirnan, 1984; Taylor e Moghaddam, 1994; Wright, Taylor e Moghaddam, 1990). Tuttavia, il tipo di comportamento collettivo che sarà utilizzato dipende dalla percezione della stabilità, cioè la credenza che la stratificazione sociale esistente possa cambiare, o meno, in futuro, e dalla legittimità della stratificazione sociale. Infatti, la strategia collettiva più diretta, cioè il cambiamento sociale, può non essere un'azione possibile quando la stratificazione sociale è sicura, vale a dire stabile e legittima: affermare la superiorità dell'ingroup quando il suo status è riconosciuto come legittimamente e/o stabilmente inferiore non sarebbe credibile (Spears, Jetten e Doosje, 2001; Tajfel e Turner, 1979). In questo caso, la TIS prevede che i membri dei gruppi svantaggiati si impegnino in una strategia di creatività sociale (per esempio, cambiando la dimensione di confronto o modificando il gruppo con il quale avviene il confronto. Per una tassonomia dettagliata delle strategie identitarie si veda Blanz, Mummendey, Mielke e Klink, 1998; Ellemers, Spears e Doosje, 2002). In queste condizioni, i gruppi di status basso, riconoscendone la superiorità,

possano favorire il gruppo di status più alto, in particolare sulle dimensioni rilevanti per il confronto (Spears *et al.*, 2001; Tajfel e Turner, 1979). A questo proposito, Spears *et al.* (2001) parlano di costrizioni sociali (*social constrain*) che spingono i membri dei gruppi svantaggiati a non mettere in discussione la propria inferiorità. Quando la stratificazione sociale è invece percepita come insicura, cioè instabile e/o illegittima, i membri dei gruppi di status basso si impegneranno con maggior probabilità in un tentativo di cambiamento collettivo teso direttamente alla modificazione dello *status quo* (Blanz *et al.*, 1998; Boen e Vanbeselaere, 2001; 2002; Tajfel e Turner, 1979).

Le variabili socio-strutturali appena discusse formano la “componente strutturale” della teoria dell’identità sociale (Rubin e Hewstone, 2004) la quale, tuttavia, deve essere inserita in quella che Rubin e Hewston (2004) hanno chiamato componente sociale della TIS. Con questo termine, gli autori fanno riferimento alle caratteristiche storiche, politiche, culturali ed economiche che caratterizzano il contesto in cui la gerarchia sociale si realizza. Due aspetti particolarmente importanti, relativi alla realtà sociale delle relazioni intergruppi, sono le norme e i valori sociali riferiti ai comportamenti fra i gruppi (Rubin e Hewstone, 2004). Le norme costituiscono il substrato sul quale prendono forma le relazioni intergruppi e quindi anche le valutazioni identitarie che i membri dei gruppi adottano. È stato dimostrato che le norme esercitano una forte influenza sul tipo di comportamento esibito dalle persone. Del resto, Tajfel e colleghi fecero riferimento proprio alle norme come iniziale spiegazione dei risultati ottenuti nei primi esperimenti con i gruppi minimi (Tajfel, Flament, Billig e Bundy, 1971). Franco e Maass (1999) hanno dimostrato che la correlazione fra pregiudizio implicito ed esplicito è alta quando la pubblica espressione di pregiudizio è accettata. Al contrario, quando la norma vieta la pubblica espressione di pregiudizio la correlazione risulta non significativa o addirittura inesistente. Un altro caso in cui le norme sono state chiamate in causa come fattore esplicativo del comportamento intergruppo è il fenomeno detto Positive-Negative Asymmetry Effect (PNAE). Questo effetto fu evidenziato da Mummendey, Simon, Dietze, Grünert, Haeger, Kessler, *et al.* (1992) e indica il fatto che, in una situazione di gruppi minimi, i partecipanti non mostrano bias intergruppi se devono distribuire stimoli negativi (per esempio un rumore fastidioso). Tale effetto è stato interpretato come l’esito della pressione normativa: infliggere una punizione ad altre persone è un comportamento socialmente sanzionato e non tollerato. I valori sociali, a loro volta, possono determinare quali comportamenti permettono di definire o proteggere l’identità sociale e l’autostima delle persone. Teoricamente, qualsiasi comportamento può essere utile per proteggere la “distintività” e il valore del proprio gruppo di appartenenza, a condizione che tale

comportamento sia valutato positivamente. Così, una distintività positiva dell'ingroup può essere raggiunta attraverso la discriminazione, ma anche attraverso il favoritismo per l'outgroup. Per esempio, se si assume che i comportamenti prosociali siano valutati positivamente, allora i membri di un determinato gruppo potrebbero mostrarsi equi e giusti, entrando in competizione per provare che essi sono più buoni, gentili e generosi dei membri di un altro gruppo (Liebkind, Henning-Lindblom e Solheim, 2008; Verkuyten e Reijerse, 2008).

1.3 - Alcuni risultati della ricerca sulla relazione fra status e dinamiche intergruppi

I lavori ispirati dalla Teoria dell'Identità Sociale e dagli altri impianti teorici citati in precedenza hanno mostrato con chiarezza come lo status influenzi svariati processi intergruppi come l'identificazione con l'ingroup (Ellemers, van Knippenberg, de Vries e Wilke, 1988; Ellemers, van Knippenberg e Wilke, 1990), il bias intergruppi (Mullen, Brown e Smith, 1992), l'attribuzione causale (Overbeck, Tiedens e Brion, 2006; Pettigrew, 1979), i processi di stereotipizzazione (per es. Glick e Fiske, 2001), il pregiudizio (Sidanius e Pratto, 1999), la giustificazione del sistema (Jost e Banaji, 1994), la credenza in un mondo giusto (Lerner, 1980), l'omogeneizzazione dell'ingroup e dell'outgroup (Guinote *et al.*, 2002; Lorenzi-Cioldi, 1995; 1998; 2002;) e la percezione di Sé e dei gruppi in termini collettivi e individuali (Lorenzi-Cioldi, 2002; Lorenzi-Cioldi e Chatard, 2006). Per gli scopi di questo lavoro, nelle pagine che seguono ci soffermeremo solo su alcuni di questi, in particolare sull'identificazione, sulla percezione in termini collettivi e individuali e sul bias intergruppi.

Identificazione con l'ingroup

L'interesse verso i processi di identificazione con l'ingroup è notevolmente aumentato negli ultimi anni e, conseguentemente, sono state fornite molteplici definizioni del costrutto (Jackson e Smith, 1999). Alcuni Autori hanno concettualizzato l'identificazione come il grado in cui gli individui definiscono o vedono se stessi come appartenenti a un gruppo (Turner, Hogg, Oakes, Reicher e Wetherell, 1987), altri come il significato che gli individui assegnano all'appartenenza a un particolare gruppo (Tajfel, 1981), oppure come l'importanza che tale appartenenza ha per la definizione del Sé (Luhtanen e Crocker, 1992). L'identificazione è stata definita anche come un senso di "orgoglio" verso la propria appartenenza (Smith e Tyler, 1997) o come un attaccamento psicologico per il quale gli individui si sentono "vicini" ad un

particolare gruppo (Lau, 1989; Smith, Murphy e Coats, 1999) oppure, ancora, come il grado di inclusione (Schubert e Otten, 2002) o interconnessione (Tropp e Wright, 2001, p. 598) del Sé nel gruppo. Queste definizioni fanno riferimento a due dimensioni generali dell'identificazione: una cognitiva (categorizzazione sociale) e l'altra valutativa o emotiva. Come sottolineano Citrin, Wong e Duff (2001), la prima rimanda al grado in cui gli individui si “identificano *come*” appartenenti ad un determinato gruppo, mentre la seconda si riferisce al fatto di “identificarsi *con*” un gruppo sociale, indicando un sentimento positivo verso gli altri membri del gruppo. In accordo con la TIS, il grado di identificazione, quale legame socio-psicologico fra l'individui e gli altri membri del gruppo, rappresenta un aspetto determinante per l'analisi dei comportamenti collettivi. Le ricerche hanno mostrato come il grado di identificazione sia, in effetti, collegato a molteplici processi intergruppi. Gli individui che manifestano un'alta identificazione tendono a conformarsi maggiormente alle norme del gruppo (Fielding e Hogg, 2000; Hogg, Turner e Davidson, 1990; Jetten, Postmes e McAuliffe, 2002; Jetten, Spears e Manstead, 1997; McAuliffe, Jetten, Hornsey e Hogg, 2003; Schofield, Pattison, Hill e Borland, 2003; Smith e Terry, 2003; Terry, Hogg e McKimmie, 2000), a percepire maggiore omogeneità dell'ingroup (Castano e Yzerbyt, 1998; De Cremer, 2001; 2003; Doosje, Ellemers e Spears, 1995; Ellemers, Spears e Doosje, 1997; Jetten, Branscombe, Spears McKimmie, 2003; Lorenzi-Cioldi, Deaux Dafflon, 1998; Pickett e Brewer, 2001; Weenig, van der Salm e Wilke, 2004), a rimanere “fedeli” al gruppo quando questo è “minacciato” (Ellemers *et al.*, 1997; Ethier e Deaux, 1994) e a comportarsi in modo da favorire l'ingroup (Hogg e Abrams, 1990; Smith e Tyler, 1997).

Il tema dell'identificazione con l'ingroup e il suo ruolo nelle relazioni intergruppi è stato affrontato e approfondito principalmente all'interno della Teoria dell'Identità Sociale (Tajfel e Turner, 1979) e della Teoria della Categorizzazione del Sé (TCS; Turner, *et al.*, 1987) la quale rappresenta la parte più cognitiva della TIS (Hogg e Abrams, 1988; 1999). In queste teorie, oggi raggruppate con l'etichetta di approccio dell'identità sociale, l'attenzione è classicamente posta sui meccanismi attraverso cui, in determinate circostanze, gli individui agiscono nell'interesse del gruppo. Il punto di partenza è rappresentato dall'ipotesi del continuum interpersonale-intergruppi proposto da Tajfel (Tajfel, 1981; Tajfel e Turner, 1979) secondo il quale le relazioni fra gli individui si situano lungo un continuum che va dal polo interpersonale nel quale le persone, idealmente, si relazionano esclusivamente sulla base alla loro individualità prescindendo da ogni appartenenza sociale, al polo intergruppi nel quale gli individui, teoricamente, si relazionano facendo riferimento esclusivamente alle loro appartenenze sociali prescindendo dalle proprie idiosincrasie. Spostandosi progressivamente

dal polo interpersonale verso il polo intergruppo, l'identità sociale diviene saliente e, al contempo, l'identità personale diventa più sfumata. In questo modo gli attori sociali arrivano a considerarsi, a pensarsi e a comportarsi sempre più in termini di gruppo. È importante ricordare che, secondo Tajfel, i due estremi del continuum sono soltanto teorici: tutte le relazioni fra due o più individui si situano in un qualche punto all'interno del continuum così che ogni interazione umana presenta sempre una componente sociale e una personale. Riprendendo l'ipotesi del continuum, la TCS tenta di spiegare i processi socio-cognitivi che portano gli individui a categorizzarsi a diversi livelli di astrazione (personale, sociale e come esseri umani; Oakes, Haslam e Reynolds, 1999). Nell'ottica di Turner e colleghi, l'identità personale e quella sociale sono *funzionalmente antagoniste*, vale a dire che un individuo non può pensarsi contemporaneamente sia come singola individualità, sia come membro di un gruppo. Questa logica del "tutto o niente" rappresenta una estremizzazione dell'ipotesi del continuum tajfeliano (la quale prevede, come già detto, che siano sempre presenti sia il livello personale che quello sociale), e assume che nel momento in cui gli individui categorizzano se stessi ponendosi all'interno di una qualche categoria sociale, l'io diviene, in un certo senso, "noi" (Brewer, 1991; Turner, 1999), in modo tale che l'interesse del gruppo arriva a avere la precedenza sull'interesse personale il quale può essere sacrificato a favore della collettività. Secondo Turner e colleghi, quando una categoria sociale diventa saliente, gli individui pensano a se stessi e agli altri più come esemplari simili ad un prototipo categoriale che come singole individualità. Il prototipo, in questo senso, non è una realtà oggettiva, ma rappresenta piuttosto un insieme di attributi idealmente legati ad una categoria sociale, soggetto a fluttuazioni dovute al contesto (Hornsey, 2008). La TCS, infatti, presuppone che il processo di auto ed etero categorizzazione dipenda dal contesto nel quale gli individui si trovano e, più in particolare, dall'interazione fra accessibilità e fit (Oakes, 1987; Oakes, Turner e Haslam, 1991). L'accessibilità si riferisce alla facilità con cui gli individui possono attivare, a livello cognitivo, una categoria sociale. Il fit, invece, si riferisce al grado in cui le categorie sociali attivate si adattano alla realtà sociale, o, in altre parole, al livello in cui esse riflettono le differenze esistenti fra i gruppi in una particolare condizione. Per esempio, una categoria sociale può avere un alto fit se il comportamento osservato o le caratteristiche dei membri sono congruenti con le aspettative stereotipiche degli individui che osservano (fit normativo).

Fondamentale per l'analisi dei processi di categorizzazione del Sé e di identificazione è lo status dei gruppi. All'interno del quadro concettuale dell'approccio dell'identità sociale, infatti, le differenze di status, in quanto esito del confronto intergruppi (Tajfel e Turner, 1979), rappresentano una forza contestuale in grado di attivare una categorizzazione a livello

di gruppo. Inoltre, l'appartenenza ad un gruppo di status alto o a uno di status basso ha differenti implicazioni socio-psicologiche per gli individui: quando il gruppo di appartenenza possiede uno status alto, le persone sono più propense ad identificarsi come membri di quel gruppo rispetto a quando l'ingroup possiede uno status basso. I membri dei gruppi di status basso, invece, tendono a mostrare un'attrazione maggiore verso i gruppi di status alto. Queste previsioni sono state verificate sia a livello sperimentale, con l'utilizzo di gruppi artificiali, sia in studi correlazionali realizzati con gruppi reali (Ellemers, *et al.*, 1988; Ellemers, Doosje, van Knippenberg e Wilke, 1992; Ellemers, 1993; Hogg e Hains, 1996; Mael e Ashforth, 1992).

Collettivismo e Individualismo nelle relazioni fra gruppi

Strettamente collegato con il tema dell'identificazione, è la percezione dei gruppi e del Sé in termini collettivi o individuali. Come si è visto in precedenza, sia TIS che la TCS pongono la relazione fra l'individuo (identità sociale) e il gruppo (identità sociale) come fondamentalmente conflittuale: l'individualità viene sacrificata quando l'identità sociale diviene saliente. In questo senso, dunque, l'attivazione di una categorizzazione sociale porta gli individui a enfatizzare gli aspetti collettivi rispetto a quelli individuali.

In effetti, per molto tempo, è stata posta una forte enfasi sul fatto che la collettività spingesse verso il conformismo e l'uniformità (Asch, 1951; Cartwright e Zander, 1953; Zimbardo, 1969). Tuttavia, sia l'ipotesi del continuum tajfeliano che il concetto di antagonismo funzionale proposto da Turner e colleghi (1987) sono stati criticati da Deschamps (1984) e da Lorenzi-Cioldi (1988; 2002) per il fatto di non porre attenzione (in particolare la TCS) alle posizioni che gli individui occupano all'interno della gerarchia sociale. Deschamps (1984), per esempio, categorizzò i partecipanti della sua ricerca in gruppi minimi; in una condizione, ogni partecipante era identificato dal proprio nome (condizione di individuazione), mentre nell'altra condizione non era riportato nessun identificativo (condizione di diffusione). I risultati hanno mostrato che i partecipanti favorivano se stessi rispetto agli altri membri dell'ingroup in misura maggiore nella condizione di individuazione piuttosto che nella condizione di diffusione. Al contempo, tuttavia, mostravano anche un maggior bias nei confronti dell'outgroup. Questo risultato era dunque in disaccordo con l'ipotesi dell'approccio dell'identità sociale secondo la quale un comportamento al servizio dell'ingroup è più probabile quando è l'identità sociale, piuttosto che quella individuale, a essere saliente. Deschamps (1984) ipotizzò quindi che vi potesse essere una co-variazione dell'identità sociale e di quella personale in modo tale che la differenziazione a livello

individuale non fosse antagonista a quella di gruppo. Secondo Deschamps (1984) e Lorenzi-Cioldi (1988), tale co-variazione sarebbe fortemente influenzata dallo status dei gruppi. Gli autori hanno sottolineato come i processi di categorizzazione e di identificazione sociale avvengano all'interno di quadri normativi, valoriali e ideologici in grado di influenzare il modo in cui gli individui pensano a se stessi e alle loro appartenenze. In particolare, le relazioni fra gruppi, configurandosi come rapporti fra dominanti e dominati, tendono ad essere pervase da ideologie e credenze che valorizzano le caratteristiche dei dominanti piuttosto che quelle dei dominati. Più precisamente, almeno nelle società occidentali, la norma dominante tende a definire gli individui come singolarità irriducibili e differenziate le une dalle altre, valorizzando gli aspetti che enfatizzano l'autonomia personale piuttosto che la relazionalità (Lee e Ottati, 1993; Markus e Kitayama, 1994). In questo modo, l'espressione della propria individualità diviene altamente desiderabile e positivamente valutata (Deschamps, 1982; Smith e Zàrate, 1992). L'idea di "self-made man", che rappresenta la versione caricaturale di questa ideologia dominante, può essere considerata come un esempio di una credenza che subordina il raggiungimento del successo al fatto di possedere specifiche capacità o abilità individuali che non hanno niente a che vedere con le appartenenze sociali degli individui (Lorenzi-Cioldi, 2002). Seguendo Bourdieu (1979/1984), si potrebbe dire che l'ostinazione dei dominanti a esibire le proprie caratteristiche individuali, a imputare la loro condizione alle proprie capacità e a rigettare gli aspetti di somiglianza specifici della loro categoria sociale rifletta l'*habitus* proprio di un campo in cui la lotta, prima ancora che per il capitale economico, è combattuta per il possesso di capitale sociale o culturale. In altre parole, ostentare la propria individualità è, *per se*, un modo di segmentazione delle società e una modalità di definizione dei confini fra gruppi privilegiati e gruppi svantaggiati. In questo senso, Deschamps e Lorenzi-Cioldi ipotizzano una relazione dialettica fra l'identità sociale e quella personale differenziata sulla base dell'inserzione sociale degli individui. I membri dei gruppi dominanti, anche quando si categorizzano a livello di gruppo, tendono a percepirsi come singole individualità. Come scrive Deschamps (1996), il dominante

“(...) non si pensa come un essere determinato dalla propria appartenenza ad un gruppo, come un essere sociale; si percepisce prima di tutto e molto di più come un essere individualizzato, singolare, come un soggetto, un attore volontario, libero e autonomo. Egli è il soggetto dell'azione, addirittura della storia.” (p. 78).

I dominati, invece, definirebbero se stessi e sarebbero più spesso definiti dagli altri in termini delle categorie che sono loro imposte dai gruppi dominanti. Con le parole dell'Autore:

“Il loro essere sarebbe allora definito come quello di un elemento indifferenziato in un insieme di elementi impersonali.” (p.78).

In questo modo, però, contrariamente a quanto potrebbe essere intuitivo pensare, la dimensione di gruppo è forse più importante per i dominanti che per i dominati (Lorenzi-Cioldi, 2002) poiché la loro individualità può essere espressa solo a condizione che l'appartenenza categoriale sia saliente. In altri termini, e paradossalmente, la singolarità è garantita dalla gruppalità (vi veda anche Jetten e Postmes, 2006) tanto che, a questo proposito, Lorenzi-Cioldi (2002) parla di identità sociale-personale. Così, in condizioni di vantaggio sociale, l'identità sociale e quella individuale sono dimensioni covarianti e non mutualmente escludentesi in modo tale che i dominati si percepiscono, e sono percepiti dagli altri, come una *collezione* di singole individualità. Al contrario, per i dominati è la dimensione collettiva ad essere saliente, così che essi si percepiscono, e sono percepiti dagli altri, come un *aggregato* di individui simili e interscambiabili l'uno con l'altro. Come scrive Lorenzi-Cioldi (1998b):

“I dominanti tendono a produrre definizioni di Sé personalistiche e una visione del sociale quale collezione di persone singolari, mentre l'autodefinizione dei dominati è in gran parte legata alla percezione di una relazione con gli altri, spesso una relazione tra gruppi” (p. 35).

Questa riflessione è supportata anche dai risultati provenienti dai lavori che si sono occupati della percezione di omogeneità dei gruppi. L'omogeneizzazione fa riferimento al grado in cui i membri dei gruppi sono percepiti come simili. Numerose ricerche hanno mostrato che, normalmente, gli individui tendono ad omogeneizzare maggiormente l'outgroup rispetto all'ingroup (si veda, per es. Lorenzi-Cioldi, 2002). Riferendosi al quadro concettuale della TCS, questo risultato non sarebbe spiegabile (dal momento che si ipotizza che l'attivazione della categorizzazione sociale produca un'omogeneizzazione percettiva dei membri dei gruppi, a prescindere che si tratti dell'ingroup o dell'outgroup) se non postulando un livello differenziato di categorizzazione del Sé: interpersonali nell'ingroup, intergruppi nell'outgroup (Oakes, Haslam e Turner, 1994). I risultati dei lavori di Lorenzi-Cioldi (1998a,b; 2002) hanno mostrato chiaramente, in accordo con il paradigma collezioni-aggregato, che il processo di

omogeneizzazione è influenzato dalla posizione sociale occupata: i gruppi dominati (aggregati) sono percepiti come più omogenei rispetto ai gruppi dominanti (collezioni), indipendentemente dal fatto che questi rappresentino l'ingroup o l'outgroup.

La riflessione teorica proposta da Lorenzi-Cioldi (2002) ha un notevole impatto anche nella concettualizzazione dei cosiddetti tratti individualistici e tratti collettivistici. La dimensione individualismo-collettivismo (I-C) è stata utilizzata per rendere conto delle differenze di atteggiamenti, di stili di comunicazione, degli orientamenti valoriali, dei comportamenti e del concetto di Sé (Green, Deschamps e Paez, 2005). Classicamente, le dimensioni che rimandano all'individualismo enfatizzano l'unicità dell'individuo, la sua indipendenza, l'autonomia e la realizzazione del Sé (Lorenzi-Cioldi e Chatard, 2006). Al contrario, le dimensioni collettiviste enfatizzano il senso del dovere e di lealtà verso il gruppo di appartenenza, l'interdipendenza fra le persone, l'armonia sociale e il conformismo alle norme sociali (Triandis, 1996). Sebbene questi costrutti siano stati utilizzati maggiormente nell'ambito della psicologia cross-culturale, spesso con un'accezione più connotativa che descrittiva, le riflessioni di Lorenzi-Cioldi sembrano suggerire che l'adesione al polo dell'individualismo o al polo del collettivismo sia in buona parte conseguenza dello status o del prestigio di un gruppo o una nazione. Per esempio, le cosiddette nazioni individualistiche sono identificate chiaramente con le nazioni a cultura occidentale (per esempio, Nord America, Europa occidentale e Australia) che, di norma, sono più ricche e progredite (United Nations Development Programme, 2006), mentre i tratti collettivistici sono attribuiti a quelle nazioni non-occidentali (America latina, Medio-Oriente, Asia e Africa) che sono normalmente meno ricche e progredite (United Nations Development Programme, 2006). A questo proposito, uno studio di Monacelli e Caricati (2006) ha mostrato chiaramente come l'orientamento individualista o collettivista degli Italiani sia fortemente influenzato dal prestigio del gruppo con il quale avviene il confronto. Quando i partecipanti (tutti Italiani) valutavano l'ingroup e i Portoghesi (ai quali era riconosciuto uno status relativamente basso rispetto agli italiani) enfatizzavano maggiormente le caratteristiche individualistiche. Quando, invece, il confronto avveniva con gli Inglesi (status più alto), i partecipanti mostravano tratti più collettivistici. Inoltre, gli studi che hanno preso in considerazione I-C ad un livello intra-culturale, hanno mostrato che le persone appartenenti a gruppi di status più alto si definiscono più individualiste di quelle appartenenti a gruppi di status più basso (Freeman, 1997; Marshall, 1997; Wink, 1997). Allo stesso modo, potrebbero essere interpretati i risultati che mostrano come le donne (status basso) siano più orientate a valori collettivistici (e.g. cura della famiglia, benessere ed uguaglianza sociale) rispetto ai maschi (status più alto; Lorenzi-

Cioldi e Chatard, 2006). A questo proposito, Lorenzi-Cioldi (2002; Lorenzi-Cioldi e Chatard, 2006; Lorenzi-Cioldi e Dafflon, 1998), riconoscendo come nelle culture occidentali siano maggiormente enfatizzati i valori relativi all'individualismo, ha mostrato come l'adesione a questi valori sia maggiore per i gruppi di status più alto (in particolare, i maschi) piuttosto che per quelli di status basso (femmine).

In sintesi, numerose ricerche hanno messo in evidenza come gli appartenenti ai gruppi di status alto possano, al contempo, esprimere sia la loro individualità che la loro appartenenza, mostrino tratti più individuali e tendano a percepirsi, e ad essere percepiti, in maniera più differenziata rispetto ai membri dei gruppi di status più basso.

Bias intergruppi

Per quanto riguarda il bias intergruppi la ricerca ha, forse, prodotto più domande che risposte. All'inizio del secolo scorso, Sumner (1906) coniò il termine etnocentrismo per riferirsi alla tendenza generale degli individui a percepire la realtà sociale dal punto di vista del proprio gruppo di appartenenza. Tale fenomeno, fin dai primi lavori di Tajfel (1981; 1982), è stato tipicamente associato ad una forte tendenza a favorire l'ingroup a scapito dell'outgroup (fenomeno che prende il nome di bias intergruppi o, più specificatamente, bias a favore dell'ingroup). Anche lo studio di questo processo ha un forte ancoraggio alla Teoria dell'Identità Sociale, all'interno della quale esso è interpretato come una modalità conflittuale attraverso la quale è possibile far fronte a un'identità sociale negativa o consolidare un'identità sociale positiva. Ancora, lo status dei gruppi ha un ruolo fondamentale rispetto all'espressione di favoritismo per l'ingroup. Più in particolare, una previsione derivabile dalla SIT è quella per la quale sarebbero i membri dei gruppi di status basso a mostrare maggior bias dal momento la loro identità sociale dovrebbe essere negativa o minacciata. Congruentemente, in una prima meta-analisi, Brewer (1979) ha notato una tendenza dei gruppi di status basso a mostrare maggior favoritismo per l'ingroup laddove i membri dei gruppi di status alto mostrano addirittura un favoritismo per l'outgroup (per es. Brewer e Campbell, 1979; Dutton, 1976). Anche altri lavori hanno mostrato come siano i membri dei gruppi con status inferiore a mostrare più bias (per es. Branthwaite, Doyle e Lightbrown, 1979; Brauer, 2001; Mummendey, *et al.*, 1992; Otten, Mummendey e Blanz, 1996). Per esempio, Judd, Park, Brauer, Ryan e Krauss (1995) hanno evidenziato come gli Afro-Americani (status basso), rispetto agli americani bianchi (status alto), fossero più propensi a mostrare stereotipizzazione dell'outgroup e sentimenti positivi per l'ingroup, mentre gli

americani bianchi mostravano sentimenti ugualmente positivi verso entrambi i gruppi (Studi 1 e 2). Un'ulteriore conferma di questo andamento è illustrata dai risultati riportati da Brauer (2001). Anche in questo caso, i gruppi di status basso (camerieri e barbieri) favorivano maggiormente l'ingroup rispetto a quelli di status alto (avvocati e medici). Nella stessa meta-analisi, però, la Brewer (1979) ha riportato anche diversi studi, realizzati mediante l'impiego di gruppi minimi, in cui erano i gruppi "vincitori" (status alto) a mostrare maggior favoritismo per l'ingroup. Anche Hinkle e Brown (1990), discutendo la natura del bias intergruppi, citano diversi studi i cui risultati mostrano l'esistenza di situazioni in cui i gruppi di status più basso arrivino perfino a favorire l'outgroup di status alto. Conformemente a queste ultime evidenze, da una meta-analisi condotta da Mullen *et al.* (1992) è emerso che il favoritismo per l'ingroup cresce con l'aumentare dello status sociale. Tale dato è stato confermato anche in una più recente meta-analisi condotta da Bettencourt, Dorr, Charlton e Hume (2001). Tuttavia, congruentemente a quanto riportato da Brewer (1979), questo fenomeno appare limitato agli esperimenti che utilizzano gruppi creati in laboratorio; prendono in considerazione i gruppi reali, invece, sono quelli di status più basso a mostrare maggior bias intergruppi (Mullen *et al.*, 1992; Islam e Hewstone, 1993).

Come è stato discusso in precedenza, tuttavia, la TIS predice che l'eventualità che siano i membri dei gruppi di status basso a mostrare maggior bias intergruppi interagisce con le variabili socio-strutturali, vale a dire dalla percezione della permeabilità dei confini fra i gruppi e della stabilità e legittimità delle differenze di status (Bettencourt *et al.*, 2001; Brauer, 2001; Howard e Rothbart, 1980; LeVine e Campbell, 1972; Mullen *et al.*, 1992; Tajfel, 1981; 1982). Congruentemente, i risultati presenti in letteratura, evidenziano che i gruppi di status superiore mostrano un bias maggiore nel caso in cui vi sia poca differenza sulla scala gerarchica e quando tali differenze sono ritenute legittime (Jetten *et al.*, 2000; Mullen *et al.*, 1992; Turner e Brown, 1978), specialmente per le dimensioni di valutazione ritenute rilevanti per la definizione delle differenze di status (van Knippenberg, 1978). In questo caso, il comportamento del gruppo di status alto può essere interpretato come il riflesso della realtà sociale, cioè della presunta superiorità dell'ingroup. In questo senso, differenti autori hanno evidenziato come i membri dei gruppi avvantaggiati possono giustificare la propria superiorità attribuendo tratti negativi, o minori risorse, ai membri dei gruppi svantaggiati (Sachdev e Bourhis, 1987, 1991; Hinkle e Brown, 1990). Possono, tuttavia, mostrare "magnanimità" quando le differenze di status sono molto ampie (Hewstone *et al.*, 2002). I membri dei gruppi di status basso, invece, mostrano un bias maggiore quando le differenze di status sono percepite come illegittime e/o instabili (Turner e Brown, 1978) e i confini fra i gruppi sono

percepiti come impermeabili (Ellemers, *et al.*, 1993; Ellemers *et al.*, 1988). Possono mostrare, invece, favoritismo per l'outgroup di status alto (Jost e Banaji, 1994; Jost e Burgess, 2000), specialmente sulle dimensioni rilevanti per le differenze di status, quando le distanze fra i gruppi sono ampie e i membri percepiscono la loro inferiorità di status come legittima (Hewstone *et al.*, 2002) o quando i confini sono percepiti come permeabili, perfino nel caso in cui esistano severe restrizioni alla mobilità individuale (Tokenismo; Wright *et al.*, 1990; Wright, 2001).

Sintetizzando l'insieme dei risultati di ricerca appena presentati, è possibile affermare che le conoscenze in merito all'influenza dello status sulle relazioni intergruppi indicano, con una certa consistenza, come i gruppi di status alto siano interessati al mantenimento e alla protezione della propria posizione sociale e a conservare la propria specificità positiva, laddove i gruppi di status basso, invece, possono "oscillare", a seconda del contesto sociale, fra l'accettazione del proprio svantaggio e il tentativo di migliorare, in diversi modi, la propria condizione. Queste conoscenze rappresentano un contributo determinante per l'approfondimento della comprensione delle dinamiche intergruppi all'interno di contesti sociali iniqui. Va tuttavia osservato che le speculazioni teoriche e i risultati presentati sono stati ottenuti, in gran parte, attraverso una concettualizzazione (e una operazionalizzazione) dello status in termini dicotomici, vale a dire, attraverso l'opposizione fra gruppi di status alto e status basso. Le analisi e i suggerimenti che provengono da altre discipline sociali, quali, per esempio, la sociologia, e l'evidenza quotidiana mettono, però, in evidenza come la gerarchia sociale solo di rado possa esaurirsi in una opposizione duale, e che, molto spesso, esistono gruppi che occupano posizioni di status intermedio i quali, dunque, possono essere considerati al contempo avvantaggiati e svantaggiati. L'analisi e l'approfondimento dello studio di un ordinamento gerarchico costituito non solo dagli estremi (alto vs. basso) ma anche delle posizioni intermedie saranno l'oggetto delle pagine seguenti.

CAPITOLO 2

Il Lavoro Presente



2.1 - L'operazionalizzazione dello status nella psicologia delle relazioni intergruppi

*“Society as a whole is more and more splitting up into two hostile camps, into two great classes directly facing one another – Bourgeoisie and Proletariat.”
(Marx e Engels, Manifesto del Partito Comunista)*

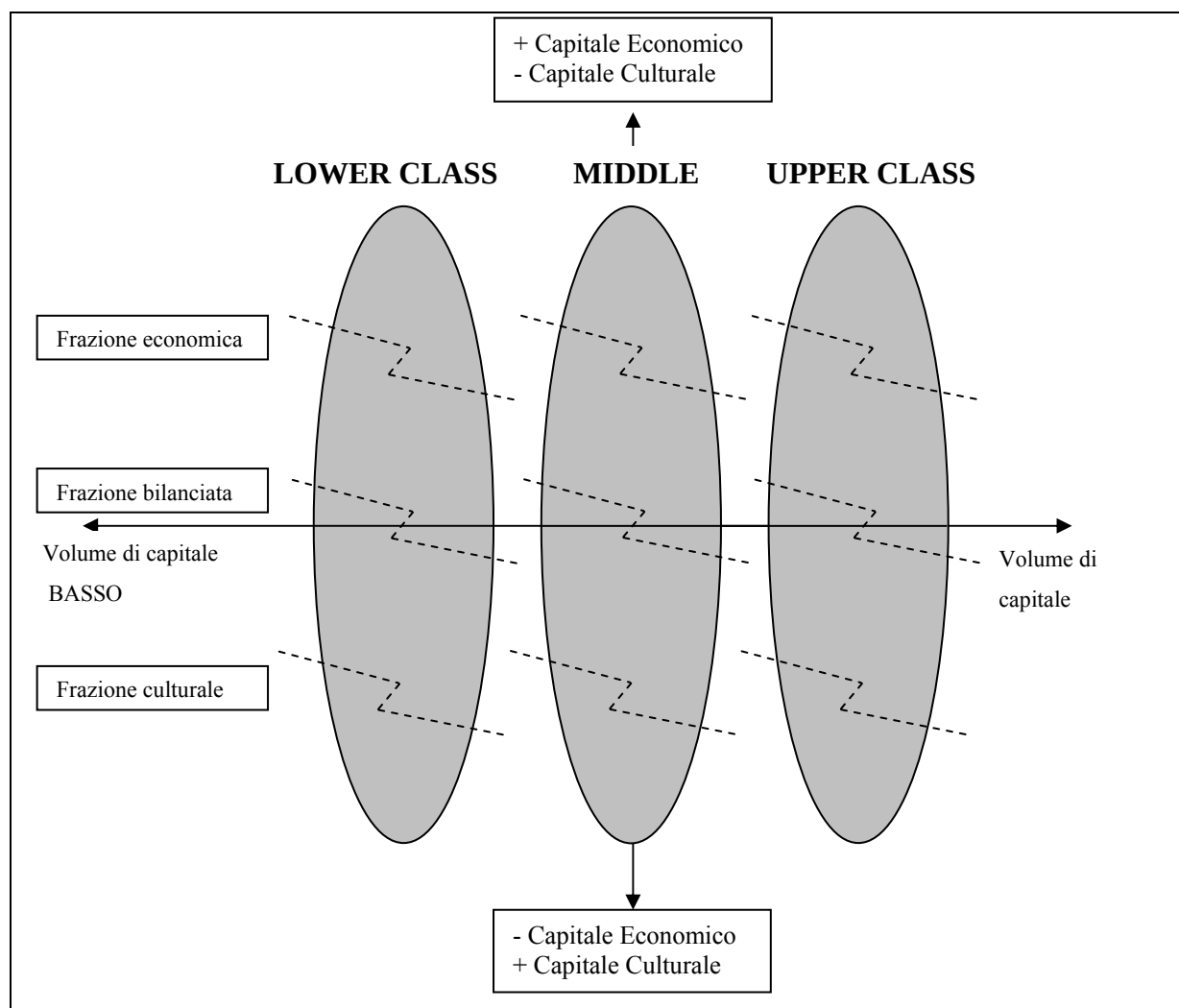
Negli ultimi trenta anni, insieme al numero di studi relativi all'effetto dello status sulle dinamiche intergruppi, sono andate progressivamente crescendo anche le dimensioni sulle quali sono state analizzate le disparità sociali. Tenendo in considerazione la definizione di Jetten *et al.* (2000) fornita in precedenza, l'operazionalizzazione dello status ha sfruttato molteplici dimensioni come l'etnia o la razza (Federico, 1999; Levin, *et al.*, 1998; Jost e Burgess, 2000; Jost e Thompson, 2001; Jost *et al.*, 2003; Judd *et al.*, 1995; Sidanius e Pratto, 1999), la lingua (Costarelli e Colloca, 2004; Latham e Skarlicki, 1996), la religione (Tausch, Hewstone, Kenworthy, Cairns e Christ, 2007), il sesso (Fiske, Cuddy, Glick e Xu, 2002; Lorenzi-Cioldi, Eagly e Stewar, 1995; Sidanius e Pratto, 1999), l'appartenenza geografica (Mummendey, Kessler, Klink e Miele, 1999; Overbeck, Jost, Mosso e Flizik, 2004), l'impiego lavorativo (Brauer, 2001; Cadinu e Reggiori, 2002; Von Hippel, 2006), l'università o la facoltà frequentata (Dambrun, Guimond e Duarte, 2002; Doise e Sinclair, 1973) oppure il risultato di una prova di performance, specie nei gruppi minimi (Ellemers *et al.*, 1993; 1997; Sachdev e Bourhis, 1991). Questa grande variabilità conferma, da un lato, la facilità con la quale è possibile trovare segmentazioni inique fra i gruppi sociali, e evidenzia, dall'altro, la ricchezza di studi e ricerche realizzate nell'ambito delle differenze di status fra i gruppi. Tale ricchezza ha portato un notevole contributo allo sviluppo della conoscenza e della comprensione delle dinamiche intergruppi. Ma al di là delle diverse prospettive teoriche e delle differenti operazionalizzazioni, nonché degli indiscussi meriti di questi approcci, una rilettura complessiva di questi lavori permette di rilevare un approccio metodologico che li accomuna e che consiste in una sistematica

operazionalizzazione dello status a due soli livelli: alto vs. basso (per es. vincitori vs. perdenti, cattolici vs. protestanti, italiani del nord vs. italiani del sud, bianchi vs. neri, francofoni vs. anglofoni, ecc). Una concezione dicotomica della gerarchia sociale presenta indubbiamente notevoli vantaggi sia sul piano del ragionamento teorico sia su quello del controllo metodologico. Tuttavia la riduzione della gerarchia a due soli livelli di status potrebbe rappresentare, almeno in alcuni casi, una semplificazione eccessiva della complessità sociale. Forse a causa dell'influenza delle idee marxiste sull'ambiente accademico britannico negli anni '60 e '70 (Hornsey, 2008), questa dicotomizzazione sembra riflettere le previsioni di Marx e Hengel (1848/1973) rispetto ad un'inevitabile polarizzazione della società in due grandi classi antagoniste: il proletariato e la borghesia. Come hanno, però, sottolineato diversi sociologi e storici, ed in modo particolarmente efficace Bourdieu (1979), le società moderne sono segmentate sulla base di molteplici forme di capitale che oltrepassano quello economico, e che finiscono per segmentare la società, non tanto in un'opposizione dicotomica, quanto in differenti strati sociali che tendono, in alcuni casi, a sfumare gli uni negli altri.

Ci sia permesso illustrare brevemente alcune idee di Bourdieu che riteniamo possano essere utili allo scopo di sviluppare in maniera più chiara le nostre argomentazioni. Bourdieu, fortemente influenzato dal pensiero Marxista, riprende il termine “capitale”, estendendolo però a “all the goods material and symbolic, without distinction, that present themselves as rare and worthy of being sought after in a particular social formation” (Bourdieu e Passeron, 1973, citato in Harker, 1990, p. 13). Più precisamente, Bourdieu (1986), accanto al capitale economico, distingue altre tre forme di capitale: a) il capitale sociale, cioè le risorse relative all'appartenenza a gruppi, alle relazioni interindividuali e alle reti sociali; b) il capitale culturale, cioè le risorse derivanti dalle forme di conoscenza, come le abilità o l'educazione; c) capitale simbolico, cioè, similmente a Weber, le risorse che derivano dal riconoscimento sociale di prestigio e onore. Questi quattro tipi di capitale sono, secondo Bourdieu, “convertibili” l'uno nell'altro, nel senso che coloro che posseggono la cultura (capitale culturale) possono tradurla in denaro (capitale economico), e così via. Sulla base di questa distinzione, Bourdieu costruisce una teoria bidimensionale dello spazio sociale (si veda Figura 1) fondata proprio sul possesso di capitale. La prima dimensione è costituita dal “volume di capitale”, cioè la “quantità” di capitale totale dato dalla somma dei quattro capitali; la seconda dimensione è invece data dalla predominanza del capitale culturale, da una parte, o da quello economico dall'altro. Bourdieu individua all'interno di questo spazio tre classi principali: una classe alta (*upper class*) la quale possiede tutti e quattro i tipi di capitale in misura maggiore, una classe media (*middle class*) e una classe bassa (*lower class*) (Figura 1). Secondo

Bourdieu, queste classi non sono necessariamente prefissate o intrinsecamente gerarchiche, piuttosto, ogni classe si divide al suo interno in tre ulteriori “gruppi” (*milieu*), sulla base del capitale economico e culturale posseduto. I gruppi, in questo caso, non hanno la natura di classe nel senso marxista del termine, ma rappresentano piuttosto delle condizioni di esistenza, come le definisce Bourdieu, più o meno probabili. Come illustrato in Figura 1, ciascun gruppo corrisponde ad una frazione di natura diversa: una frazione economica, nella quale cioè prevale il capitale economico, una frazione “bilanciata” nella quale il capitale culturale ed economico sono posseduti nella stessa misura e una frazione culturale, nella quale è il capitale culturale a dominare. Per esempio, nella *upper class*, il gruppo alto è quello della borghesia con grande capitale economico; quello medio è quello dei professionisti e quello basso è quello degli intellettuali e degli artisti.

Figura 1. Il modello dello spazio sociale secondo Bourdieu



In questo modo, le classi tendono a sfumare le une nelle altre, trovando aree di sovrapposizione, e perdendo la rigidità con cui si configuravano nel marxismo tradizionale. Detto diversamente, è possibile che i gruppi possano condividere alcuni interessi a prescindere dalle diversità di classe. Un aspetto molto importante, a questo proposito, è rappresentato dal fatto che, in questo modello, il conflitto sociale può avere luogo su entrambe le dimensioni, implicando, così, differenti dinamiche sociali e diverse alleanze di classe. Per esempio, il conflitto per il volume di capitale implica un'alleanza delle frazioni di ciascuna classe e la competizione fra le classi. Il conflitto per il capitale economico o culturale, invece, implica una competizione fra le frazioni di ciascuna classe, ma non un antagonismo fra le classi stesse.

Quella proposta da Bourdieu è, dunque, una teoria prevalentemente relazionale nella quale le posizioni sociali non esistono *in quanto tali*, ma sono piuttosto costruite attraverso lo scambio e la “competizione” sociale. Questa competizione, lontana dall'essere solo e soltanto una lotta economica, si mostra nelle forme più diverse, coprendo gran parte dell'agire degli attori sociali. In altri termini, la classe sociale non dipende soltanto dall'economia, ma anche (e soprattutto) dalla cultura, dall'estetica e dalla morale: a tal punto che gli stessi conflitti di “gusto” riflettono, in realtà, conflitti di classe.

Trasponendo questo schema alla psicologia delle relazioni intergruppi, si può ipotizzare che, in determinate circostanze, la gerarchia sociale potrebbe essere meglio intesa come un continuum di posizioni sociali piuttosto che come una opposizione duale. Definendo la gerarchia come “un rapporto reciproco di supremazia e subordinazione; l'insieme delle persone che sono ordinate secondo tale rapporto in organismi civili, militari o religiosi” (Garzanti Linguistica) è evidente che, considerando una determinata dimensione di confronto, ogni persona e ogni gruppo si trova, o può trovarsi, contemporaneamente in una posizione di superiorità e di inferiorità. In altri termini, alcuni gruppi si trovano, di fatto, in una posizione di status *intermedio*. Con ogni evidenza, esistono molti casi in cui una concezione diadica sembra essere una sensibile semplificazione della realtà sociale: operai, impiegati e dirigenti, psichiatri, psicologi e assistenti sociali, Bianchi, Asiatici e Neri negli Stati Uniti, Professori Ordinari, Associati e Ricercatori, le varie forze all'interno delle coalizioni politiche e le coalizioni politiche stesse, eterosessuali, bisessuali e omosessuali e così via. In che modo, e con che grado di completezza, potrebbe essere compresa la relazione fra operai e dirigenti, per esempio, senza prendere in considerazione l'esistenza e il ruolo degli impiegati?

Se è vero che la maggior parte degli studi sul tema ha considerato solamente i suoi livelli di status, è altrettanto vero che esistono alcuni lavori che hanno preso in considerazione più di

due gruppi. Tuttavia, questi studi non prendono in esame il comportamento intergruppi agito in una stratificazione sociale a tre (o più) termini e non analizzano, né empiricamente né dal punto di vista teorico, la posizione intermedia. L'approccio alla gerarchia più complessa utilizzato in questi studi può essere raggruppato in due classi:

- a) I gruppi di status intermedio sono considerati come una “sfumatura” dallo status alto a quello basso;
- b) I gruppi di status intermedio sono assimilati a gruppi di status basso.

Nella prima classe rientrano quegli studi che sono principalmente di natura correlazionale e si configurano principalmente come “survey” e che, per tanto, non attivano direttamente un confronto intergruppi. Per esempio, nel contesto statunitense, Levin *et al.* (1998) esaminarono una stratificazione sociale composta da Bianchi (status alto), Asiatici (status intermedio) e Neri e Latini (status basso) osservando che le medie della SDO e dei miti di legittimazione così come il loro grado di correlazione, aumentavano all'aumentare dello status. In un altro studio, Sidanius, Levin, Liu e Pratto (2000) hanno preso in considerazione tre gruppi in un contesto americano (Neri, ispanici bianchi, e Asiatici) mostrando che a) la SDO aumentava proporzionalmente allo status e b) la differenza in SDO fra due gruppi aumentava al crescere della differenza di status fra i due gruppi. Un altro esempio di questo genere è rappresentato dal lavoro di Henry e Saul (2006) che usarono tre gruppi in Colombia, più in particolare Ispanici (status alto), Mestizo (status intermedio) e Indigeni (status basso), misurando il loro grado di giustificazione del sistema. Anche in questo caso, i risultati hanno mostrato un aumento della giustificazione del sistema proporzionale al diminuire dello status. Come si può notare, in tutti questi studi non viene attivato un confronto intergruppi, non sono misurati atteggiamenti verso i gruppi e il gruppo intermedio non è direttamente analizzato.

Un esempio di lavori che rientrano nella seconda classe, è quello di Jost, Pelham e Carvalho (2002, studio 2) i quali chiesero ad Americani Bianchi, Neri e Latini di scegliere il compagno con il quale interagire per uno studio relativo alla “presa di conoscenza con”. I risultati hanno mostrato che i partecipanti, indipendentemente dalla loro etnia, sceglievano con più probabilità un partner bianco indicando un favoritismo per l'ingroup per gli americani bianchi ed un favoritismo outgroup per Neri e Latini. In maniera analoga, Federico (1998, studio 1) ha considerato un gruppo di Americani Bianchi, uno di Neri e uno di Latini mostrando che sono i primi a evidenziare un bias intergruppi maggiore, specie quando hanno una SDO alta e quando le differenze di status sono considerate legittime. Il punto fondamentale, in questo caso, è che sia Jost *et al.* (2002) sia Federico (1998) considerano il

gruppo dei Neri e quello dei Latini come due gruppi di status basso, confrontandoli *separatamente* con il gruppo degli Americani Bianchi, vale a dire, attivando confronti diadici distinti.

Un'interessante eccezione a questa sistematicità nell'operazionalizzazione delle differenze di status in termini diadici è rappresentata dal lavoro di Jackson (1999) nel quale sono stati considerate tre gruppi con status differente in una situazione nella quale era attivato un confronto intergruppi. Più precisamente, i partecipanti erano categorizzati in un gruppo di status basso e numericamente minoritario, ma erano a conoscenza di una maggioranza numerica con status alto e di un'altra minoranza numerica con status basso. Lo status (e la numerosità) dell'ingroup erano manipolati rispetto all'outgroup con status basso e numericamente minoritario. Così, in tutte le condizioni, vi era sempre un outgroup numericamente maggiore e con status alto. In una condizione, poi, lo status dell'ingroup era maggiore di quello dell'outgroup minoritario, in un'altra era inferiore mentre in un'altra ancora era equivalente. Nella prima condizione, quindi, l'ingroup occupava una posizione di status intermedio mentre nella seconda occupava la posizione più bassa. I risultati (Studi 1 e 3) hanno mostrato che i partecipanti discriminavano la maggioranza di status alto quando erano in una posizione intermedia mentre, quando l'ingroup occupava la posizione gerarchicamente inferiore, tendevano a favorire il gruppo maggioritario di status alto e a discriminare il gruppo minoritario di status intermedio.

Anche se il lavoro di Jackson è piuttosto interessante ai fini della nostra discussione, presenta alcuni aspetti metodologici che rendono problematica l'interpretazione dei risultati. Per esempio, i partecipanti non potevano mai appartenere al gruppo di status più alto. Inoltre, assieme allo status è stata manipolata anche la numerosità dei gruppi, ma il gruppo di status alto era sempre la maggioranza numerica. Così, anche se l'ingroup poteva essere sia di status intermedio sia di status basso (a seconda della condizione), rimaneva sempre numericamente inferiore al gruppo di status alto.

L'analisi di questi lavori sembra quindi supportare l'idea che lo studio di una stratificazione sociale più complessa non sia stata ancora completamente presa in considerazione. Prima di procedere vorremmo però specificare che il nostro ragionamento non vuole sostenere che un impianto sperimentale che manipoli lo status a più livelli sia migliore di uno che ne manipoli solo due. Piuttosto, quello che si vuole sottolineare è il fatto che la posizione sociale occupata da alcuni gruppi può essere così specifica da non poter essere assimilata, *ipso facto*, né ad un gruppo di status basso, né ad un gruppo di status alto. Nel proseguimento di questo lavoro, i gruppi che occupano questa particolare posizione

sociale saranno chiamati gruppi di status intermedio. In questa prospettiva, il gruppo di status intermedio è definito come *il gruppo che, nel confronto con almeno altri due outgroup, occupa la posizione centrale su di una particolare e specifica dimensione di confronto*. Questa definizione, sebbene strettamente speculativa, è utile al fine di un'analisi più generale dal momento che intermedio significa, in termini relativi, “tra” e non, in termini assoluti, “nel mezzo”. Così, parafrasando la prima definizione di status fornita da Tajfel e Turner (1979), non definiamo i gruppi “alti”, “intermedi” e “bassi” sulla base di una caratteristica precisa (per esempio il possesso di uno specifico attributo o di uno stigma), ma, semplicemente, sulla base del risultato dei confronti fra almeno tre gruppi differenti su di una dimensione di confronto specifica. Più in generale, quella che si sta tratteggiando è una situazione intergruppi in cui sono presenti tre gruppi con tre status differenti (alto, intermedio e basso), situazione che verrà definita *triadica*, in opposizione alla concezione classica che verrà, invece, definita *diadica*.

Da un punto di vista teorico, lo status intermedio è interessante proprio perché ricopre una posizione privilegiata rispetto al gruppo di status più basso ma, allo stesso tempo, è in posizione di svantaggio rispetto al gruppo di status più alto. In questo modo, il gruppo di status intermedio condivide alcune caratteristiche sia con il gruppo di status alto che con quello di status basso, ma è differente da entrambi. Un modo in cui lo status intermedio potrebbe essere concettualizzato è quello di una sorta di “media” (*average*) tra il gruppo dominante e quello dominato, cioè come una sorta di sfumatura fra l'alto e il basso (come è stato fatto in alcuni studi illustrati in precedenza). In questo senso, è possibile immaginare che i membri appartenenti al gruppo di status intermedio, laddove esistessero due outgroup, possano confrontarsi con uno solo alla volta, comportandosi o come un gruppo di status basso o come un gruppo di status alto. Per esempio, gli impiegati potrebbero confrontarsi con gli operai ma non con i dirigenti, trovandosi così in una posizione di status alto. Questo è teoricamente plausibile, tuttavia tale confronto dalla natura apparentemente diadica avrebbe luogo con la consapevolezza dell'esistenza di un terzo gruppo. In questo modo, la sola analisi diadica non sarebbe in grado di rendere conto interamente della natura delle relazioni fra i gruppi. In questo senso, il punto che si vuole sottolineare, è che la concettualizzazione dello status intermedio non è una questione di *quantità*, quanto piuttosto di *qualità*. Adottando un approccio gestaltico, il gruppo di status intermedio, così come è stato definito nelle pagine precedenti, possiede delle proprietà emergenti che non sono presenti nei gruppi che occupano gli estremi della gerarchia. L'aspetto cruciale, dunque, è che la sua specifica posizione nella gerarchia, rende il gruppo di status intermedio *qualitativamente* differente sia da un gruppo di

status alto che da uno di status basso. Così, un gruppo che non è del tutto svantaggiato, ma nemmeno del tutto avvantaggiato, richiede, dal nostro punto di vista, un'analisi *ad hoc*, puntuale, che non lo riduca ad una sorta di variazione, deviazione o sfumatura rispetto ad altre posizioni sociali.

In sintesi, l'analisi di una stratificazione triadica e del gruppo di status intermedio introduce almeno due interrogativi ai quali è difficoltoso dare risposta a partire dai dati presenti in letteratura. Più precisamente, la prima domanda che si pone è se una stratificazione diadica sia, in realtà, sufficiente per rendere conto delle dinamiche che intervengono all'interno di gerarchie più complesse. La seconda domanda riguarda le proprietà di un gruppo che è, al contempo, svantaggiato e avvantaggiato, vale a dire, un gruppo di status intermedio.

Il presente lavoro è quindi articolato attorno a due propositi generali che tentano di rispondere ai due interrogativi precedenti. In questo senso, dunque, le pagine che seguono sono organizzate in due parti separate, ma strettamente interconnesse dal punto di vista teorico e concettuale. Nella prima parte, saranno presentati i primi due studi realizzati per rispondere alla domanda relativa all'eventuale omologia fra una stratificazione sociale diadica e una triadica. Nella seconda parte, invece, verranno presentati gli altri quattro studi il cui obiettivo è quello di tentare di approfondire lo studio delle dinamiche intergruppi in una stratificazione triadica con particolare attenzione verso il gruppo di status intermedio.

PARTE SECONDA: GLI ESPERIMENTI

CAPITOLO 3

Confronto fra Gerarchia Diadica e Triadica



3.1 – Sulla reale necessita di una stratificazione sociale triadica

La prima questione che deve essere presa in considerazione riguarda l'eventualità che una stratificazione sociale triadica implichi comportamenti e dinamiche intergruppi realmente differenti rispetto a quelle che emergono da una stratificazione diadica. Teoricamente, infatti, è possibile immaginare la stratificazione triadica (o anche più complessa) come un caso particolare di confronto diadico, vale a dire che una gerarchia triadica può essere considerata come una *giustapposizione* di diadi. Per esempio, si potrebbe supporre che le dinamiche intergruppi che scaturiscono dal confronto fra il gruppo di status alto e quello intermedio siano uguali a quelle che nascono dal confronto fra il gruppo di status intermedio e quello basso, oppure fra quello di status alto e basso. In un simile caso di “omologia”, una stratificazione triadica non aggiungerebbe molto ad una diadica e l'operazionalizzazione classica sarebbe sufficiente per rendere conto di gerarchie più complesse dal momento che il numero degli elementi che compongono la stratificazione gerarchica diverrebbe irrilevante: il pattern diadico “alto-basso” sarebbe riscontrabile ad ogni livelli gerarchico.

Esistono, tuttavia, alcune argomentazioni che sembrano andare contro questa aspettativa. Prima di tutto, la natura essenzialmente relazionale dello status. In tal senso, un particolare status esiste solo nel momento in cui esiste anche uno status diverso. Si immagini un campo (nei termini di Bourdieu) nel quale due gruppi con status differente (status alto vs. status basso) competano per una qualche forma di capitale. In questo caso, i due gruppi saranno strettamente dipendenti l'uno con l'altro, implicando il fatto che sia il comportamento intergruppi che la definizione stessa dei gruppi saranno interrelate fra loro in modo “one-way”. Per esempio, quanto sarà guadagnato da un gruppo dovrà essere per forza sottratto dall'altro gruppo. Si immagini ora lo stesso campo ma, questa volta, con tre gruppi di tre status differenti (alto, intermedio e basso). In questo caso, ogni gruppo è definito dal

confronto con altri due outgroup, implicando che il confronto diadico (per esempio, status intermedio vs. status alto) non sia sufficiente per definire la posizione di ogni gruppo, dal momento che il significato attribuito ad ogni posizione è prodotto dal contemporaneo confronto con un altro gruppo (nell'esempio di primo, quello di status basso). Per esempio, quello che è guadagnato da un gruppo, può essere sottratto ad uno solo dei due outgroup, oppure ad entrambi, oppure ancora, questo guadagno può passare dalla concessione di qualcosa ad uno solo dei due outgroup. Così, un confronto diadico definisce posizioni di status relative ma assolute (cioè, lo status alto è più alto rispetto allo status basso e questo è sempre vero), mentre un confronto triadico genera posizioni di status completamente relative (per es. lo status intermedio è più alto di quello basso, ma più basso di quello alto e i gruppi di status alto e basso sono differentemente "alti" e "bassi" a seconda del gruppo di confronto: per questi gruppi, quindi, il criterio di verità non è assoluto ma, almeno in parte, condizionale).

Questi aspetti possono essere analizzati, da un punto di vista socio-psicologico, alla luce del processo di differenziazione categoriale, proposto da Doise (1976), e ripreso da Deschamps (1984), nel tentativo di dare una spiegazione rispetto alla possibilità che la categorizzazione sociale fosse sufficiente per giustificare la presenza di comportamenti e valutazioni differenziate rispetto all'ingroup e all'outgroup. L'influenza della categorizzazione sulla percezione di stimoli fisici era già stata ipotizzata da Tajfel (1959) e verificata empiricamente dai lavori di Tajfel e Wilkes (1963), Marchand (1970) e Deschamps (1976-77). Questi lavori avevano mostrato che l'assegnazione di stimoli fisici simili a categorie diverse porta gli individui ad accentuare la differenza inter-categoriale (differenziazione) fra gli stimoli e a minimizzare le differenze intra-categoriali (assimilazione)². Lo stesso fenomeno è stato riscontrato per quanto riguarda la categorizzazione sociale: quando gli individui sono assegnati a categorie (gruppi) diversi, le persone tendono a giudicare gli appartenenti alle categorie come più simili fra loro e ad accentuare le differenze fra i membri appartenenti a categorie sociali diverse (per es. Capozza e Nanni, 1986; Cheyne, 1970; Deschamps, 1984; Deschamps e Serino, 1996; Tajfel, Sheikh e Gardner, 1964).

E' possibile che il processo di categorizzazione sociale sia sufficiente per rendere conto anche di differenziazioni non soltanto percettive, ma anche valutative quali, per esempio, il pregiudizio? Secondo Doise (1976) la risposta a questa domanda è affermativa,

² In realtà, le evidenze empiriche rispetto all'assimilazione dovuta al processo di categorizzazione sono più deboli e controverse (Deschamps, 1984)

poiché il processo di categorizzazione comprende sempre tre dimensioni di differenziazione strettamente connesse fra loro: i comportamenti, le valutazioni e le rappresentazioni. Nel momento in cui le persone differenziano cognitivamente gli oggetti su una dimensione (per es. quella rappresentazionale) ponendoli in categorie differenti, essi tendono anche a distinguere quegli oggetti anche sulle altre dimensioni (comportamentale e valutativa). A sostegno di questo principio, in un famoso esperimento Doise e Weinberger (1973) trovarono che quando veniva preannunciato una interazione competitiva fra gruppi, i maschi tendevano a valutare i generi come più distanti e ad attribuire tratti femminili alle donne in misura maggiore rispetto ad una condizione in cui era preannunciata un'interazione cooperativa. In un altro lavoro, Doise, Deschamps e Meyer (1978) chiesero ai partecipanti di valutare (da una lista di ventiquattro) le caratteristiche di tre maschi e tre femmine le cui foto erano presentate in condizioni diverse. In un primo caso, i partecipanti valutavano prima le foto relative a soggetti del loro stesso sesso e, successivamente, ma senza preavviso, le foto dell'altro sesso. Nel secondo caso, invece, le categorie erano rese più salienti informando fin da subito i partecipanti che avrebbero dovuto valutare le caratteristiche di persone appartenenti ai due sessi. I risultati hanno mostrato che nella seconda condizione la differenziazione di genere era maggiore dal momento che i partecipanti tendevano a valutare maschi e femmine in maniera più diversa rispetto alla condizione di non preavviso. In altri lavori (per es. Doise e Sinclair, 1973), è stato evidenziato come un aumento della salienza della categorizzazione sociale provocava un incremento della differenziazione intergruppi. In sostanza, le relazioni intergruppi comprendono sempre delle distinzioni comportamentali, rappresentative e valutative, e una differenziazione attuata su una di queste dimensioni, spesso si riflette una differenziazione che si realizza sulle altre dimensioni. Come suggerito da Doise (1976):

“the process of category differentiation does articulate the individual and the collective, accounting for the aggregation of actions, representations and evaluation as a function of membership in different social categories or groups” (p. 938)

Rispetto ai propositi di questo lavoro, dunque, un'ipotesi che può essere avanzata è che la rappresentazione della gerarchia e dei gruppi stessi sia differente a seconda del numero dei gruppi che costituiscono tale gerarchia. A livello delle rappresentazioni, una gerarchia diadica (in termini di status alto e basso) comporta una “spaccatura” della realtà sociale in due poli che descrivono gli estremi dell'universo rappresentazionale e simbolico entro cui le persone possono pensare le relazioni fra i gruppi. In questo modo, i gruppi vengono a costituire uno

l'antitesi, o il complemento, dell'altro (si veda anche la discussione precedente) negando la possibilità che possa esistere “qualcosa” in mezzo, se non la “differenza”. Una categorizzazione diadica, quindi, impone una rappresentazione di un universo dicotomico (Deschamps, 1996) nel quale ogni elemento trae significato solo dal confronto con l'altro elemento. Una gerarchia triadica (o più complessa), invece, introduce una doppia differenziazione fra i gruppi nella quale ciascun gruppo può essere, contemporaneamente, simile e diverso dagli altri gruppi. In questo modo, è ipotizzabile che una gerarchia più complessa generi una rappresentazione dei gruppi, e dell'universo in cui sono inseriti, come più dinamica e fluida.

STUDIO 1

Gerarchia diadica vs. triadica: Il punto di vista interno

Obiettivi e Ipotesi

L'obiettivo di questo primo studio è quello di fornire supporto empirico all'ipotesi per la quale il numero dei gruppi presenti all'interno della stratificazione sociale sia in grado di modificare la rappresentazione cognitiva della gerarchia e delle caratteristiche dei gruppi stessi. Più in particolare, si vuole in primo luogo osservare se, e come, a livello cognitivo e percettivo, la rappresentazione indotta dalla presenza simultanea di tre gruppi sia differente da quella generata dalla compresenza di due gruppi.

Un modo per verificare questa idea è osservare il grado in cui i gruppi di status alto e basso all'interno di una gerarchia diadica siano percepiti, da un osservatore esterno ai gruppi, come simili o diversi. Come abbiamo sottolineato in precedenza, riteniamo che una stratificazione diadica, segmentando la realtà sociale in due "campi" opposti, sia in grado di accentuare le differenze fra le categorie in misura maggiore rispetto ad una stratificazione triadica. L'ipotesi che quindi avanziamo è la seguente:

H1: i gruppi di status alto e basso saranno valutati come più differenti in una stratificazione diadica rispetto ad una stratificazione triadica

Un altro modo per osservare se, dal punto di vista esterno, i gruppi di status alto e basso siano percepiti in maniera differente a seconda della complessità della gerarchia nella quale sono inseriti è prendere in considerazione l'essenzialismo percepito. Come sottolineano Medin e Ortony (1989), l'essenzialismo è un processo psicologico attraverso il quale le rappresentazioni delle persone rispetto ad un oggetto riflettono la credenza che quell'oggetto abbia un'essenza che lo caratterizza (si vedano anche Haslam, Rothschild e Ernst, 2000; 2002; Rothbart e Taylor, 1992; Yzerbyt, Rocher e Schadrone, 1997). Gelman, Coley e Gottfried (1994) definiscono l'essenzialismo psicologico come un'assunzione implicita delle persone rispetto alla struttura della società (e del mondo) e al modo in cui essa è rappresentata nelle proprie categorie. Da questo punto di vista, la psicologia cognitiva considera l'essenzialismo come un bias cognitivo che permette la creazione delle categorie sociali (Hirschfeld, 1996),

comprendendo, anche, le spiegazioni e le cause di tali caratteristiche (Yzerbyt, Rogier e Fiske, 1998). Haslam *et al.* (2000; 2002) hanno già mostrato come sia possibile classificare diverse tipologie di gruppi sulla base del loro essenzialismo percepito. Haslam *et al.* (2000, 2002) chiesero ai loro partecipanti, tutti Americani, di valutare categorie sociali diverse (per es. omosessuali *vs.* eterosessuali, attraenti *vs.* non attraenti, asiatici *vs.* ispanici, uomini *vs.* donne) rispetto ad alcune dimensioni tradizionalmente e teoricamente correlate con essenzialismo (per es. uniforme *vs.* diverso, artificiale *vs.* naturale, modificabile *vs.* immutabile, ecc.). I risultati hanno mostrato la presenza di due dimensioni sottostanti le valutazioni dei soggetti: la prima raccoglieva aspetti come la naturalezza, l'immutabilità o la stabilità, descrivendo così le categorie sociali come “*cose naturali*” e rimandando ad una natura ontologico-sociale basata sulla naturalità delle categorie valutate (implicando anche una certa credenza rispetto alle origini biologiche di queste categorie, Caricati, 2007; Keller, 2005). La seconda dimensione, invece, raccoglieva le valutazioni rispetto a caratteristiche quali l'uniformità, l'esclusività e l'intrinsicità caratterizzando, così, le categorie sociali rispetto al loro essere “entità reali”, vale dire “*entitative*” (Campbell, 1958; Haslam *et al.*, 2000; 2002). L'essenzialismo, così, veicola almeno due tipi di informazione sui gruppi: la loro naturalezza, vale a dire il fatto che essi rappresentino un aspetto “dell'ordine naturale del mondo”, e la loro informatività, vale a dire la capacità di veicolare informazioni rispetto alle caratteristiche dei propri membri.

In questo senso, riteniamo che l'introduzione di un terzo gruppo di status intermedio sia in grado di richiamare una rappresentazione più fluida della stratificazione e dei gruppi (Berstein e Rudelle, 1992; si vedano anche Bourdieu, 1979 e DeGre, 1950) diminuendo, così, la valenza di naturalezza dei gruppi stessi senza necessariamente diminuirne il grado di salienza o informatività.

H2a: l'essenzialismo percepito dei gruppi di status alto e basso sarà maggiore all'interno di una stratificazione diadica rispetto a una stratificazione triadica.

H2b: Il livello di “naturalezza” attribuito ai gruppi di status alto e basso sarà maggiore in condizione diadica rispetto alla condizione triadica, mentre l'entatività non sarà influenzata dal tipo di stratificazione.

METODO

Partecipanti.

Hanno preso parte a questo esperimento 77 partecipanti tutti studenti dell'Ateneo di Parma. 27 (35%) erano maschi³. L'età media del campione era di 24 anni ($ds = 3.27$, range 19-36). La partecipazione avveniva su base volontaria e non era prevista nessuna ricompensa.

Disegno sperimentale e Procedura

Il disegno sperimentale di questo lavoro si compone di due condizioni indipendenti realizzate manipolando la stratificazione sociale a due livelli: diadica vs. triadica.

I partecipanti sono stati contattati nelle aule studio o in biblioteca. Veniva loro chiesto se volessero prendere parte ad uno studio sulla percezione sociale. In caso di risposta affermativa, erano invitati a seguire le istruzioni tramite computer portatile attraverso il quale si svolgeva tutta la procedura. La prima schermata del computer presentava gli obbiettivi dello studio con le parole seguenti (adattata da Haslam *et al.*, 2000):

“In questo studio siamo interessati alla tua percezione delle caratteristiche di alcuni gruppi. I gruppi sociali sono molto diversi l'uno dall'altro, ma una cosa che condividono è quella di essere un insieme di persone. Tuttavia, non tutti gli insiemi di persone sono considerati gruppi. Per esempio, molte persone ritengono che i membri di un comitato scientifico formino un gruppo, ma non pensano che un insieme di persone ferme ad aspettare l'autobus sia un gruppo. In questo lavoro, ti chiederemo di darci la tua opinione rispetto ad alcuni gruppi di persone”

Subito dopo veniva presentato un brano tratto e adattato da “1948” di Orwell in cui l'autore descrive la relazione sociale fra gruppi di status differente. Nella condizione triadica è stata utilizzata la versione originale nella quale l'Autore cita tre gruppi (“alti”, “medi” e “bassi”), mentre nella condizione diadica il gruppo dei “medi” è stato omissso. Il testo utilizzato è riportato di seguito.

“Fin dall'inizio del tempo che si possa ridurre alla memoria, e probabilmente fin dalla conclusione dell'Età Neolitica, ci sono stati, nel mondo, tre tipi di gruppi umani, gli ALTI, (i MEDI) e i BASSI. Essi sono stati suddivisi in vari modi, hanno avuto nomi diversi, in numero infinito, e la loro proporzione relativa, così come l'atteggiamento dell'una verso

³ Nonostante la diseguale proporzione di maschi e femmine nell'intero campione, la distribuzione nelle due condizioni sperimentali è equivalente ($\chi^2(1) = .00$, $p = .99$)

l'altra, sono stati diversi a seconda delle età: l'essenziale struttura della società non si è, però, alterata. Anche dopo enormi rivoluzioni e apparenti irrevocabili mutamenti, si è sempre ristabilito il solito schema, così come un giroscopio ritornerà sempre in equilibrio per quanto venga spinto lontano sia in una direzione, sia in quella opposta.”

Successivamente, veniva specificato con maggior dettaglio il compito che i partecipanti avrebbero dovuto completare:

“Il brano che hai appena letto è tratto dal libro “1984” di George Orwell. Non è importante che tu abbia letto questo libro. Indipendentemente da questo, infatti, vorremmo che tu esprimessi la tua opinione sui gruppi che Orwell descrive. Come ti verrà spiegato, i gruppi sociali si differenziano per molteplici aspetti. Alla luce di queste differenze, vorremmo conoscere la tua opinione rispetto ai gruppi descritti da Orwell.”

In seguito, i partecipanti rispondevano alle domande presentate tramite computer.

Misure

Attribuiti dei gruppi. I partecipanti dovevano valutare, separatamente per ciascun gruppo, le caratteristiche dei membri utilizzando 12 aggettivi, 6 dei quali con valenza positiva (per es. intelligente, indipendente, benevolo) e 6 con valenza negativa (per es. pigro, sottomesso, individualista; Lorenzi-Cioldi e Chatard, 2006). Ciascun aggettivo era valutato tramite una scala tipo Likert a 7 punti (1 = per niente caratteristica; 7 = molto caratteristica).

Essenzialismo. Sono state utilizzate nove dimensioni legate all'Essenzialismo tratte da Haslam *et al.* (2000). I partecipanti dovevano valutare quanto ciascuna dimensione fosse caratteristica dei gruppi (considerati insieme e non separatamente) descritti da Orwell su una scala tipo Likert a 9 punti con gli estremi ancorati con etichette pertinenti con il contenuto espresso dall'item. Le dimensioni utilizzate sono le seguenti (si veda anche Haslam *et al.*, 2000):

- *Discretezza.* Alcuni gruppi hanno confini più precisi di altri. Per alcuni di questi gruppi, l'appartenenza dei propri membri è chiara ed esclusiva (per es. bianchi e neri), mentre per altri gruppi l'appartenenza è meno marcata.
- *Uniformità.* Alcune categorie sociali contengono persone molto simili fra loro perché hanno molte cose in comune. I membri di queste categorie sono relativamente uniformi. Altre categorie, invece, contengono persone che sono molto differenti le une dalle altre e condividono poche caratteristiche.

- *Informatività*. Alcune categorie sociali ci permettono di fare molte inferenze rispetto ai loro membri: conoscere che qualcuno appartiene a quella categoria ci dice molte cose rispetto alla persona stessa. Altre categorie, invece, ci permettono di inferire solo pochissime caratteristiche dei loro membri.
- *Naturalità*. Alcune categorie sociali sono più naturali (per es. l'etnia) mentre altre sono più artificiali.
- *Immutabilità*. Alcune appartenenze a categorie sociali sono facili da cambiare: è semplice per i membri di queste categorie diventare "non membri". Altre categorie, invece, sono relativamente immutabili: è difficile per i loro membri diventare "non membri".
- *Stabilità*. Alcune categorie sociali sono più stabili di altre. Esse sono sempre esistite e le loro caratteristiche sono cambiate poco nella storia. Altre categorie, invece, sono meno stabili nel tempo e le loro caratteristiche sono cambiate molto nel corso della storia.
- *Inerenza*. Alcune categorie sociali hanno una intrinseca realtà: sebbene i loro membri abbiano somiglianze e differenze all'apparenza, essi sono essenzialmente gli stessi. Altre categorie sociali, invece, non posseggono una intrinseca realtà: al di là delle differenze e somiglianze fra i loro membri, essi non sono la stessa cosa.
- *Necessità*. Alcune categorie sociali hanno delle caratteristiche essenziali: senza queste caratteristiche, una persona non può appartenere a queste categorie. Altre categorie, invece, possono avere membri molto simili fra loro, ma non è indispensabile nessuna caratteristiche particolare per essere membro.
- *Esclusività*. Alcune categorie sociali non permettono ai loro membri di appartenere ad altre categorie: appartenere a una categoria esclude l'appartenenza ad altre. Altre categorie, invece, non escludono che i propri membri possano appartenere anche ad altre categorie.

Percezione della gerarchia sociale. Un item chiedeva ai partecipanti di valutare in che misura la situazione descritta da Orwell fosse aderente alla seguente definizione di gerarchia tratta dal dizionario (Garzanti Linguistica):

“un rapporto reciproco di supremazia e subordinazione; l'insieme dei gruppi o delle persone che sono ordinati secondo tale rapporto all'interno degli organismi sociali”.

Questo item è stato inserito per osservare se, per un osservatore esterno, la presenza di due o tre gruppi costituissero esemplari diversi di una gerarchia sociale. I partecipanti rispondevano utilizzando una scala tipo Likert da 1 = “per niente” a 9 = “totalmente”.

Differenze di status. Per valutare se, e in che misura, i partecipanti riconoscessero le differenze di status fra i gruppi, sono stati introdotti due (tre) item attraverso i quali veniva chiesto di giudicare lo status di ciascun gruppo descritto nel brano iniziale su una scala tipo Likert da 1 = “status molto basso” a 7 = “status molto alto”.

RISULTATI

Riconoscimento delle differenze di status

Per ciascuna condizione separatamente (diadica o triadica), il livello di status attribuito ai gruppi è stato inserito in un’analisi della varianza a misure ripetute. Nel caso della condizione diadica, l’effetto è significativo ($F(1,36) = 94.55, p < .001, \eta^2 = .72$) e mostra che i partecipanti riconoscono uno status maggiore al gruppo Alto ($M = 5.40, ds = .83$) rispetto al gruppo Basso ($M = 3.08, ds = 1.06$). Anche nella condizione triadica l’effetto è significativo ($F(2,78) = 142.61, p < .001, \eta^2 = .78$), indicando che i partecipanti riconoscono uno status maggiore al gruppo Alto ($M = 5.90, ds = .71$), rispetto al gruppo Medio ($M = 4.15, ds = .70$). A quest’ultimo, inoltre, è attribuito uno status maggiore del gruppo Basso ($M = 2.40, ds = 1.21$; tutti i confronti post-hoc $p < .001$). Così, in entrambe le condizioni sperimentali, i partecipanti hanno riconosciuto uno status differente ai gruppi e queste differenze sono congruenti con la gerarchizzazione introdotta tramite il brano di Orwell.

Attributi dei gruppi: Condizione diadica vs. triadica

Per ottenere un punteggio di similitudine-differenziazione fra le valutazioni del gruppo di status alto e quello del gruppo di status basso rispetto ai 12 aggettivi è stata considerata la differenza, in valore assoluto, fra le valutazioni dei due gruppi su ciascun aggettivo. E’ stata, quindi, calcolata la media di questi 12 punteggi differenziali ($\alpha = .88$) come indice finale di somiglianza-differenza. Su questo indice è stata condotta un’analisi della varianza considerando la stratificazione (diadica vs. triadica) come fattore indipendente. I risultati hanno messo in evidenza, congruentemente con l’ipotesi H1, un effetto significativo ($F(1,75) = 5.08, p < .05, \eta^2 = .06$) per il quale la differenza percepita fra i gruppi di status alto e basso è

maggiore nella condizione diadica ($M = 1.18$, $ds = 1.11$) rispetto alla condizione triadica ($M = .72$, $ds = .65$).

Essenzialismo

Analisi preliminari: le dimensioni dell'essenzialismo. Le nove dimensioni relative all'essenzialismo sono state inserite in un'analisi delle componenti principali (PCA) con rotazione Varimax. L'analisi ha mostrato due fattori che spiegano il 45% circa della varianza totale. Osservando le saturazioni, tuttavia, si è potuto notare come il secondo fattore fosse composto da due soli item (Naturalità (.78) e Esclusività (.77)). L'osservazione della tabella delle correlazioni ha evidenziato, effettivamente, come questi due item mostrassero un'inaspettata correlazione negativa con gli altri item. Questo potrebbe essere dovuto ad una interpretazione sbagliata della consegna e della descrizione degli item. Per questo motivo, è stata condotta un'altra analisi fattoriale (PCA Varimax) escludendo gli item relativi alla "Naturalità" e alla "Esclusività". Anche in questo caso, l'analisi ha mostrato 2 fattori con autovalore maggiore di 1 che spiegano il 55% della varianza totale. La Tabella 1 mostra le saturazioni fattoriali. Come si nota, congruentemente ai risultati ottenuti da Haslam *et al.* (2000), emergono chiaramente due fattori: il primo che rimanda al significato di Naturalizzazione (*Natural Kindness*), mentre il secondo descrive il concetto di Entatività.

Tabella 1. Risultati dell'analisi fattoriale (PCA Varimax) sulle 7 dimensioni dell'Essenzialismo

	Naturalizzazione	Entitatività
Immutabilità	.87	
Stabilità	.74	
Discretezza	.64	
Necessità	.58	
Inerenza		.83
Informatività		.82
Uniformità		.53
% varianza spiegata	35%	20%
Alfa di Cronbach	.70	.60

L'analisi fattoriale confermativa supporta la soluzione a due fattori, mostrandone un ottimo adattamento ai dati ($\chi^2(13) = 14.87$, $p = .32$, GFI = .95, RMSEA = .043 C.I. = .00 ÷ .12). Così, i punteggi finali di Naturalizzazione e di Entatività sono stati calcolati come la

media delle dimensioni che saturavano su ciascun fattore. A valori più alti delle variabili corrispondono valori maggiori dei due costrutti.

Confronto fra le condizioni. L'analisi della varianza rispetto al punteggio di Essenzialismo (Naturalizzazione + Entatività) ha mostrato un effetto statisticamente significativo ($F(1,75) = 3.77, p = .05, \eta^2 = .05$) per il quale, congruentemente all'ipotesi H2a, la percezione di Essenzialismo tende a essere maggiore nella condizione diadica ($M = 5.59, ds = .97$) rispetto alla condizione triadica ($M = 5.02, ds = 1.52$). Prendendo, poi, in considerazione le due dimensioni dell'Essenzialismo, i risultati appaiono ancor più interessanti. Per quanto riguarda l'Entatività percepita, infatti, l'analisi della varianza non ha mostrato differenze ($F < 1$) fra la condizione diadica ($M = 4.29, ds = 1.60$) e quella triadica ($M = 3.98, ds = 1.66$) come predetto dall'ipotesi H2b (Tabella 2). Ancora in accordo con l'ipotesi H2b, è emersa, invece, una differenza per quanto riguarda la dimensione della Naturalizzazione ($F(1,75) = 4.46, p < .05, \eta^2 = .06$): la percezione è maggiore nella condizione diadica ($M = 6.57, ds = 1.42$) rispetto alla condizione triadica ($M = 5.80, ds = 1.73$). In altre parole, come predetto dall'ipotesi H2b, la condizione diadica sembra aumentare la percezione di Naturalità delle categorie sociali senza modificarne la percezione di Entatività.

Tabella 2. Medie di Essenzialismo e delle sue sotto-dimensioni nella condizione diadica e triadica

	Stratificazione	
	Diadica	Triadica
Essenzialismo totale (<i>Naturalizzazione + Entatività</i>)	5.59 ^a	5.02 ^b
Naturalizzazione (Discretezza,immutabilità,Stabilità,Necessità)	6.57 ^a	5.80 ^b
Entitatività (Uniformità,Informatività,Inerenza)	4.29 ^a	3.98 ^a

NOTA: per ciascuna dimensione separatamente, apici differenti identificano medie statisticamente differenti per $p < .05$. Scala di risposta 1-9

Rappresentazione della gerarchia: Condizione diadica vs. triadica

Il punteggio all'item singolo che chiedeva ai soggetti di esprimere la propria opinione rispetto al fatto che la gerarchia presentata ricalcasse la definizione di gerarchia fornita è stato inserito in un'analisi della varianza come variabile dipendente. L'ANOVA ha mostrato che è la condizione triadica ($M = 6.80, ds = 2.23$) a evocare in misura maggiore la definizione di

gerarchia rispetto alla condizione diadica ($M = 4.94$, $ds = 2.58$; $F(1,75) = 11.41$, $p < .001$, $\eta^2 = .13$).

Analisi Supplementari

Per cercare di approfondire l'analisi della relazione fra il tipo di stratificazione e la percezione dei gruppi, sono state calcolate, separatamente per ciascuna condizione, le correlazioni tra la Naturalità, l'Entitatività, l'Essenzialismo e la percezione di gerarchizzazione. Come si può notare dalla Tabella 3, i due tipi di gerarchia (diadica e triadica) producono associazioni differenti fra le variabili. Nella condizione diadica, la Naturalizzazione è correlata negativamente, anche se in maniera non significativa, con l'Entitatività. Nella condizione triadica, invece, le due sotto-dimensioni dell'Essenzialismo sono positivamente, e significativamente, correlate indicando che all'aumentare della percezione di "entità", aumenta anche la percezione dei gruppi come categorie naturali.

Tabella 3. Correlazione fra le variabili di interesse a seconda della condizione sperimentale

	Gerarchizzazione	Naturalizzazione	Entitatività	Essenzialismo
Gerarchizzazione	-	-.12	-.15	-.21
Naturalizzazione	.30 [†] #	-	-.16	.72**
Entitatività	.50** ##	.58** ##	-	.57**
Essenzialismo	.43** ##	.92**	.85**	-

* $p < .05$; ** $p < .01$; [†] $p < .07$

NOTA: la parte superiore della tabella mostra le correlazioni nella condizione Diadica ($n = 37$), mentre la parte inferiore mostra le correlazioni della condizione Triadica ($n = 40$).

la differenza fra le correlazioni nella condizione diadica e triadica è significativa $p < .05$;

la differenza fra le correlazioni nella condizione diadica e triadica è significativa $p < .01$

Più interessante ancora è il risultato per il quale, ad un aumento della percezione della situazione diadica come gerarchica, non si accompagna un incremento della percezione di Naturalizzazione, di Entitatività o di Essenzialismo. Questa relazione, invece, è significativa nella condizione triadica nella quale la percezione della gerarchia si accompagna ad un incremento quasi significativo della Naturalizzazione e ad un incremento significativo dell'Entità e dell'Essenzialismo generale (Tabella 3). Le correlazioni parziali mostrano che, nella stratificazione triadica, la correlazione fra Naturalizzazione e percezione gerarchica è prossima allo zero ($r = .02$, $p = .88$) quando controllata per l'Entitatività. Così, la percezione di

gerarchizzazione sembra accompagnarsi principalmente con il grado di informatività dei gruppi (Entatività), ma non con la loro percezione di Naturalizzazione.

DISCUSSIONE

Questo lavoro aveva l'obiettivo di studiare se, e come, una gerarchia composta da due gruppi di status differente fosse in grado di evocare rappresentazioni differenti rispetto a quelle evocate da una struttura gerarchica composta da tre gruppi con status differente. Il ragionamento di partenza, ispirato al processo di differenziazione categoriale (Doise, 1976), si basava sull'ipotesi che una gerarchia sociale diadica, imponendo una rappresentazione di un universo dicotomico, forzasse anche una rappresentazione dei gruppi come più differenti e statici. Tutte le nostre ipotesi sono state verificate. I risultati mostrano chiaramente come, in accordo con il processo di differenziazione categoriale (Doise, 1976), stratificazioni sociali di ordine gerarchico diverso producano valutazioni differenti dei gruppi sociali, sia per quanto riguarda le differenze percepite rispetto ai loro attributi, sia per quanto riguarda il loro Essenzialismo percepito e le relative sottodimensioni. Congruentemente con l'idea che una categorizzazione diadica crei una differenziazione più marcata fra i gruppi, i nostri risultati mostrano che i gruppi di status alto e basso sono percepiti come più dissimili in una condizione diadica rispetto alla condizione triadica. Questo risultato è congruente con quanto suggerito da Berstein e Rudelle (1992) secondo i quali l'idea di una condizione triadica corrisponde ad una rappresentazione di una gerarchia più fluida e meno statica. I risultati riguardanti l'Essenzialismo appaiono particolarmente interessanti e congruenti con quelli appena illustrati: è nella condizione diadica che i gruppi sono essenzializzati in misura maggiore. Questa differenza è dovuta principalmente alla Naturalizzazione attribuita ai gruppi che appare maggiore quando la stratificazione è diadica. Al contrario, le attribuzioni di Entatività, ovvero il potere informativo dei gruppi, restano immutate fra le due condizioni.

Accanto a questa maggiore differenziazione dei gruppi, i risultati hanno messo in evidenza anche come, per i partecipanti, l'idea di gerarchia sia maggiormente riconoscibile nella stratificazione triadica rispetto a quella diadica. Un'ulteriore evidenza a favore della maggiore rappresentatività di un ordinamento gerarchico della condizione triadica è rappresentato dalle diverse correlazioni riscontrate nelle due condizioni prese in esame. Mentre nella condizione diadica le percezioni di Essenzialismo, Entatività e Naturalizzazione dei gruppi non sono collegate alla percezione gerarchica, nella condizione triadica queste tre dimensioni sono positivamente e significativamente correlate con la percezione della

situazione come gerarchica. Questi risultati sembrano suggerire che una stratificazione diadica sia, per certi aspetti, un ordinamento gerarchico “debole”. Per chiarire questo concetto, si immaginino due squadre di calcio che finiscano il campionato l’una prima e l’altra seconda in classifica. Si immagini anche una condizione nella quale il punteggio che separa le due squadre è molto ampio e un’altra nella quale questo punteggio è, invece, molto piccolo. E’ senz’altro il primo caso a rappresentare una gerarchizzazione più netta rispetto al secondo. In una stratificazione diadica, dunque, la distanza percepita fra i due elementi è in grado di modificare la rappresentazione della stratificazione e dei gruppi stessi. In una stratificazione triadica, invece, la presenza di un gruppo di status intermedio che si frappone fra l’alto e il basso fa sì che questo effetto sia, per lo meno, più sfumato. In questo caso, infatti, il gruppo di status basso e di status alto non possono mai arrivare a essere adiacenti senza modificare la rappresentazione della gerarchia e dei gruppi, cioè senza che il gruppo basso diventi il gruppo intermedio. Fra il gruppo alto e quello basso, infatti, è sempre presente quello di status intermedio. Nello stesso modo, anche quando le distanze gerarchiche fra i gruppi dovessero modificarsi, il significato delle posizioni occupate dai gruppi resterebbe comunque ancorato al doppio confronto simultaneo con gli altri due gruppi. In questo modo, una situazione triadica (o più complessa) viene a configurarsi come una gerarchia forte, nel senso che è la differente disposizione degli elementi, più che la distanza fra i gruppi, a modificarne il significato e la rappresentazione (oltre che quelle dei gruppi stessi)⁴.

Per concludere, i risultati di questo primo studio sembrano confermare l’ipotesi per la quale cambiando il numero degli elementi della gerarchia si modifica anche la rappresentazione di questa stessa gerarchia e dei gruppi coinvolti. L’introduzione di un terzo gruppo di status intermedio sembra generare una rappresentazione della stratificazione sociale meno statica, sebbene più rappresentativa dell’idea di gerarchia, supportando così la nozione di Berstein e Rudelle (1992) e la nostra ipotesi generale.

L’obiettivo dello Studio 2 è quello di estendere e replicare i risultati dello studio presente, verificando se, e in che modo, una stratificazione sociale triadica modifichi le

⁴ E’ necessario sottolineare che la distanza che separa i gruppi è sicuramente in grado di influenzare la percezione delle caratteristiche dei gruppi anche in una condizione triadica, o più complessa. Se, per esempio, il gruppo di status intermedio fosse molto simile a quello di status basso, esso sarebbe probabilmente percepito in maniera differente rispetto alla condizione in cui fosse più simile al gruppo di status alto oppure fosse equidistante fra i due gruppi. Inoltre, è possibile che in caso di ridotta distanza fra due dei tre gruppi, questi vengano percepiti come sostanzialmente uguali. Per esempio, se il gruppo intermedio fosse molto simile a quello basso, sarebbe possibile che un osservatore esterno li percepisce come simili se non identici. Tuttavia, questo non andrebbe a incidere sulla distanza che separa il gruppo alto da quello basso e, dunque, l’ordine gerarchico non verrebbe modificato.

relazioni intergruppi (rispetto a una stratificazione diadica) quando i partecipanti sono categorizzati all'interno dei gruppi.

STUDIO 2

Gerarchia diadica vs. triadica: Il punto di vista esterno

Il lavoro precedente ha mostrato come, a livello cognitivo, una gerarchia triadica sia in grado di indurre rappresentazioni della gerarchia e dei gruppi differenti da quelle indotte da una gerarchia diadica. Tuttavia, nell'esperimento precedente i partecipanti erano "valutatori esterni" o, in altre parole, non appartenevano a nessuno dei gruppi che dovevano valutare. In questo caso, quindi, non erano attivati i processi legati all'identità sociale e al confronto intergruppi. Il passo successivo è, dunque, quello di osservare se sia possibile riscontrare differenze fra le stratificazioni diadica e triadica quando gli attori sociali sono categorizzati all'interno dei gruppi.

Partendo da queste considerazioni, si vuole qui sottolineare che l'operazionalizzazione dello status in termini diadici, oltre a creare gruppi che, come affermato in precedenza, si definiscono l'uno per contrasto all'altro, crea anche una rappresentazione diadica a livello cognitivo, forzando gli individui a pensare a se stessi e ai gruppi in termini relativi, ma assoluti. Questo punto è molto ben sintetizzato dalle parole di Tajfel e Forgas (1981), i quali scrissero che "*we are what we are because they are not what we are*" (p. 124). Questa bella ed efficace frase, specificando il punto di vista del "noi" rispetto a "loro", ha una natura essenzialmente diadica. Questa affermazione, infatti, non riconosce esplicitamente il fatto che "loro" può essere costituito da due o più entità sociali differenti. In una stratificazione sociale triadica, ogni gruppo può confrontarsi con altri due gruppi, quindi, una volta definito chi sia il "noi" resta da rispondere alla domanda: chi sono "loro"? Questo interrogativo diventa ancora più interessante quanto "loro" può rappresentare due gruppi con status opposto, come nel caso in cui il "noi" sia il gruppo di status intermedio. Inoltre, è ipotizzabile che anche la definizione del "noi" in una stratificazione triadica sia ben diversa da quella in una stratificazione diadica. Infatti, è possibile immaginare che, da un punto di vista cognitivo ed emotivo, appartenere ad un gruppo che è superiore ad altri due gruppi non sia equivalente ad appartenere ad un gruppo di status alto (in termini diadici), così come appartenere ad un gruppo che è "inferiore" ad altri due gruppi non equivalga ad appartenere ad un gruppo di status basso. Inoltre, è legittimo supporre che l'appartenenza ad un gruppo di status intermedio, vale a dire ad un gruppo che è al contempo avvantaggiato e svantaggiato a seconda dell'outgroup di confronto, generi rappresentazioni, valutazioni e comportamenti

differenti da quelli generati dall'appartenenza ad altri gruppi che non posseggano le caratteristiche di un gruppo intermedio.

Obiettivi

L'obiettivo di questo Studio 2 è quello di verificare se le dinamiche intergruppi agite in una stratificazione triadica possano essere riconducibili a quelle agite in una stratificazione diadica. In accordo con la nozione di differenziazione categoriale (Doise, 1976), la sola attivazione di una situazione gerarchica triadica, introducendo rappresentazioni della gerarchia, dei gruppi e del Sé differenti da quelli indotti da una stratificazione diadica, dovrebbe essere sufficiente a modificare i comportamenti e le valutazioni intergruppi. Rispetto a questa ipotesi generale, tuttavia, non abbiamo al momento strumenti che ci permettano di predire le modalità e la direzione di un'eventuale differenza fra le stratificazioni diadica e triadica. Per questo, si è scelto di procedere cercando di falsificare l'ipotesi contraria a quella della differenziazione categoriale, vale a dire l'ipotesi per la quale le dinamiche intergruppi attuate all'interno di una gerarchia diadica di tipo Alto-Basso (e il suo corrispettivo Basso-Alto), dovrebbero poter essere riprodotte ad ogni livello di un'ipotetica gerarchia di ordine più elevato. Tale eventualità sarà chiamata "ipotesi di omologia" e prevede che una stratificazione di ordine più elevato rappresenti semplicemente una giustapposizione di diadi, comportando il fatto che un'analisi diadica sia sufficiente per rendere conto delle relazioni che intercorrono fra tre o più gruppi di status diverso. Più formalmente, l'ipotesi di omologia generale può essere schematizzata nel modo seguente:

$$\text{Ipotesi di omologia} \left\{ \begin{array}{l} \overset{\text{diadico}}{A \text{ vs } B} = \overset{\text{triadico}}{A \text{ vs } B} = \overset{\text{triadico}}{A \text{ vs } I} = \overset{\text{triadico}}{I \text{ vs } B} \\ \overset{\text{diadico}}{B \text{ vs } A} = \overset{\text{triadico}}{B \text{ vs } A} = \overset{\text{triadico}}{B \text{ vs } I} = \overset{\text{triadico}}{I \text{ vs } A} \end{array} \right. \quad (1.1)$$

Nota: A = status Alto; I = status Intermedio, B = status Basso

in cui i confronti con stessa direzione (per es. dall'alto verso il basso) attuati in una stratificazione diadica sono equivalenti a tutti i confronti attuati all'interno di una gerarchia triadica di medesima direzione. A loro volta, questi confronti triadici dovrebbero essere equivalenti fra loro.

In questo lavoro, dunque, si vogliono mettere alla prova due ipotesi antagoniste osservando se l'introduzione di una stratificazione triadica comporti dinamiche intergruppi differenti da quelle riscontrabili in una stratificazione diadica. Più in particolare, siamo interessati a osservare se l'introduzione di una stratificazione triadica sia in grado di influenzare tre processi socio-psicologici: a) il grado di identificazione, b) la percezione dei gruppi e del Sé in termini collettivi e individuali e c) il bias intergruppi. La scelta di questi tre aspetti è motivata dal fatto che questi sono fra i processi più studiati in letteratura e, soprattutto, perché rappresentano gli aspetti salienti del ragionamento sopraesposto: la salienza dell'identità sociale (identificazione) la valutazione dei gruppi e del Sé (collettivo-individuale) e la differenziazione intergruppi (bias). Per ciascuna di queste dimensioni, è possibile testare l'ipotesi di omologia la quale prevede, come detto, un'equivalenza fra i diversi confronti attivati.

Siamo ben consapevoli del fatto che il modo di procedere di questo studio muove dall'ipotesi nulla senza arrivare a testare ipotesi sperimentali. Questo procedimento presenta notevoli problematiche poiché, nel caso in cui l'ipotesi nulla non fosse verificata, le possibili spiegazioni potrebbero essere molteplici. Tuttavia, dato che l'obiettivo dello studio è proprio quello di verificare l'omologia fra i processi intergruppi in condizione diadica e quelli in condizione triadica, partire dall'ipotesi nulla sembra un metodo giustificato.

Prima di procedere, è necessario introdurre un'ulteriore puntualizzazione. La descrizione dell'ipotesi di omologia in 1.1 rappresenta il caso generale applicabile a quei "domini" socio-psicologici in cui è possibile immaginare una separazione fra il confronto con un outgroup e il confronto con l'altro outgroup. E' questo il caso, per esempio, del bias intergruppi e delle valutazioni degli outgroup. È possibile, infatti, immaginare che la distribuzione di qualsivoglia punteggio (simbolico, monetario, valutativo, ecc) ad un outgroup non sia direttamente legato, se non a livello delle rappresentazioni, a quello che viene distribuito all'altro outgroup. In altre parole, sebbene un confronto fra due gruppi in condizione triadica risenta della rappresentazione di un terzo gruppo, i comportamenti e le valutazioni attuati verso i due outgroup possono essere studiati separatamente. Diverso è il caso di altri processi socio-cognitivi, come, per esempio, l'identificazione o la percezione dell'ingroup e del Sé. In questo caso, è impossibile distinguere la "porzione" di identificazione dovuta alla presenza di un gruppo da quella dovuta alla presenza dell'altro gruppo. In altre parole, se si considera, per esempio, il gruppo di status intermedio, non è possibile disgiungere i due tipi di confronto (verso l'alto e verso il basso) rispetto al grado di identificazione (e delle altre variabili sopramenzionate), poiché questa non risente tanto del

confronto “diadico”, quanto piuttosto del confronto “triadico” *per se*, vale a dire della posizione occupata dal gruppo di appartenenza all’interno della gerarchia sociale. In questo caso, l’ipotesi di omologia può essere formalizzata in forma ridotta come in (2.1):

$$\overset{\text{diadico}}{A \text{ vs } B} = \overset{\text{triadico}}{A \text{ vs } B} = \overset{\text{triadico}}{A \text{ vs } I} = \overset{\text{triadico}}{I \text{ vs } B} \quad (2.1)$$

Nota: A = status Alto; I = status Intermedio, B = status Basso

nella quale il confronto Alto-Basso (AB), relativo a quei processi non “scindibili” (es. identificazione) in una stratificazione diadica è equivalente a tutti i confronti attuati all’interno di una gerarchia triadica che, a loro volta, sono equivalenti fra loro.

METODO

Disegno sperimentale

Il disegno sperimentale di questo studio può essere descritto in maniera differente a seconda della variabile dipendente presa in considerazione. In generale, il disegno è un fattoriale incompleto 2 (stratificazione: diadica vs. triadica) X 3 (status: alto, intermedio e basso) X 2 (tipo di confronto: outgroup 1 vs. outgroup 2) nel quale il livello intermedio dello status e il tipo di confronto non sono, ovviamente, presenti nella condizione di stratificazione diadica. Infatti, mentre nella condizione diadica si è fatto riferimento soltanto a due gruppi, nella condizione triadica si è manipolato anche il tipo di confronto attivato: metà dei partecipanti assegnati a ciascun gruppo distribuivano risorse a, e valutavano, un solo outgroup. In particolare, nella condizione triadica, sono stati introdotti tre gruppi, ma erano permessi solo confronti diadici (per es. i membri del gruppo di status alto, pur sapendo che la gerarchia era costituita anche dai gruppi intermedio e basso, potevano distribuire risorse e valutare le caratteristiche di un solo gruppo per condizione). Così, nella condizione triadica, l’incrocio delle variabili manipolate rappresenta un fattoriale 3 (status: alto, medio e basso) X 2 (tipo di confronto: outgroup 1 vs. outgroup 2). Nella condizione diadica, il disegno era univariato con la sola manipolazione dello status a due livelli (alto vs. basso). In totale, il disegno si componeva di 8 condizioni sperimentali: 6 nella condizione triadica e 2 in quella diadica secondo lo schema di Tabella 4.

Tabella 4. Condizioni del disegno sperimentale dello Studio 2

	Livelli della stratificazione				
	Triadica			Diadica	
	Alto	Intermedio	Basso	Alto	Basso
Confronto 1	(A vs B) [*]	(I vs A) [§]	(B vs A) [§]	(A vs B) [*]	(B vs A) [§]
Confronto 2	(A vs I) [*]	(I vs B) [*]	(B vs I) [§]	-	-

NOTA: I simboli accanto ad ogni confronto indicano i confronti che dovrebbero essere equivalenti in caso di equità fra situazione diadica e triadica (ipotesi di omologia)

Partecipanti

Hanno preso parte a questo esperimento 173 partecipanti (80% era di sesso femminile) di età compresa fra i 18 e i 55 anni ($M = 21.86$, $ds = 4.85$) e tutti studenti dell'Ateneo di Parma. Come ricompensa i partecipanti prendevano parte ad una lotteria per l'estrazione di un premio in denaro.

Procedura

L'esperimento si è svolto in un'aula informatica della Facoltà di Psicologia e l'intera procedura veniva presentata tramite computer. Una volta che i partecipanti erano stati fatti accomodare davanti al computer, ben separati gli uni dagli altri, lo sperimentatore, dopo averli ringraziati per la presenza, diceva loro che avrebbero ricevuto tutte le informazioni via computer. Si specificava, solamente, che i partecipanti sarebbero stati divisi in gruppi sulla base delle loro risposte e che, da questo punto in avanti, avrebbero lavorato singolarmente, ma i risultati sarebbero stati "di gruppo".

Cover story. Dopo aver cominciato l'esperimento, per prima cosa i partecipanti venivano a conoscenza del fatto che l'obiettivo dello studio era analizzare la relazione fra gli stili percettivi e processi di presa di decisione. Si anticipava, dunque, che per prima cosa avrebbero dovuto svolgere un compito di percezione di figure, e, sulla base dei risultati, sarebbero stati aggregati in gruppi diversi. Veniva inoltre specificato che, come ringraziamento per la loro partecipazione, avrebbero preso parte ad una lotteria per l'estrazione di 100 Euro. A questo punto, cominciava il compito percettivo nel quale venivano presentate una serie di tavole raffiguranti figure geometriche. I partecipanti dovevano, in un tempo massimo di 30 secondi per ciascuna tavola, indicare quale era la figura geometrica più rappresentata nella tavola che avevano di fronte.

Categorizzazione nei gruppi. Dopo aver eseguito il compito percettivo, i partecipanti venivano informati che quello che avevano appena completato era un test, utilizzato ormai da più di 50 anni, in grado di distinguere fra tre (o due, a seconda della condizione) tipologie di stile percettivo: l'analitico, l'olistico e il misto (quest'ultimo solo nella stratificazione triadica). I partecipanti venivano quindi informati che facevano parte di uno dei gruppi, che in realtà era sempre quello degli olistici, e che, per tanto, facevano parte del gruppo degli olistici.

Manipolazione dello status. Il compito successivo che i partecipanti dovevano svolgere era quello di discriminare il più rapidamente possibile delle lettere da dei numeri. Più in particolare, veniva presentata una coppia composta da un numero e da una lettera e i partecipanti dovevano schiacciare il tasto "A" della tastiera se la lettera compariva sul lato sinistro dello schermo, oppure il tasto "L" se la lettera appariva sul lato destro dello schermo. Veniva precisato che avrebbero dovuto eseguire questo compito nel minor tempo possibile e che il punteggio di ciascun partecipante sarebbe stato sommato con quello degli altri partecipanti che facevano parte dello stesso gruppo. Il punteggio finale ottenuto da ciascun gruppo avrebbe permesso di stilare una classifica finale. Per sottolineare la differenza fra i gruppi, veniva anticipato che il gruppo primo classificato avrebbe partecipato alla lotteria per 100 Euro, il secondo classificato avrebbe partecipato ad una lotteria per 50 Euro mentre il terzo avrebbe partecipato ad una lotteria per l'estrazione di un premio di soli 25 Euro (nella condizione diadica, erano presenti solo la lotteria da 100 e 25 Euro). I partecipanti quindi eseguivano il compito completato il quale ricevevano un finto risultato nel quale era indicato che, a seconda della condizione, il gruppo degli olistici aveva impiegato il minor tempo e quindi era stato il migliore (status alto), aveva impiegato un tempo intermedio e quindi era risultato il gruppo secondo classificato (status intermedio, solo nella condizione triadica) oppure che aveva impiegato il tempo maggiore e che quindi era stato il gruppo peggiore (status basso). L'assegnazione avveniva, in realtà, su base casuale.

Rilevazione delle misure. Successivamente alla manipolazione dello status, i partecipanti rispondevano a diversi item tesi a misurare a) l'identificazione con l'ingroup, la percezione dell'ingroup, dell'outgroup e del Sé in termini di aggettivi collettivi-individuali.

Differenziazione del confronto e distribuzione di punti. In seguito, sempre tramite computer, ai partecipanti veniva detto che lo sperimentatore era interessato ai processi di presa di decisione. Erano quindi invitati a dividere dei punti senza particolare valore fra un membro anonimo del proprio gruppo ed un membro anonimo di un gruppo (in una

condizione) o dell'altro gruppo (nell'altra condizione). Era, inoltre, specificato che non sarebbe stato possibile distribuire punti a se stessi.

Debriefing. Una volta terminata la distribuzione di punti, i partecipanti completavano una scheda anagrafica. Successivamente, lo sperimentatore ringraziava per la partecipazione e lasciava liberi i partecipanti di uscire dal laboratorio dopo aver risposto alle eventuali domande. Ciascun partecipante lasciava il proprio indirizzo mail (o un recapito alternativo) in un registro in modo tale che, alla fine della raccolta dei dati, lo sperimentatore potesse comunicare il vincitore della lotteria. In realtà, tutti i partecipati hanno preso parte alla lotteria per 100 Euro e a tutti è stata inviata una comunicazione che spiegava i veri intenti dell'esperimento.

Misure

Identificazione. La misura dell'identificazione è stata effettuata tramite 3 item ("In questo momento, quanto è piacevole per te appartenere al gruppo degli Olistici?", "In questo momento, quanto apprezzi il fatto di appartenere al gruppo degli Olistici?" e "In questo momento ti senti soddisfatto di appartenere al gruppo degli Olistici?") su una scala tipo Likert a 6 punti (1 = per niente, 6 = moltissimo).

Aggettivi collettivi-individuali. Per misurare l'attribuzione di tratti individuali e collettivi ai gruppi e al Sé, ai partecipanti era chiesto di valutare quanto 12 aggettivi, 6 dei quali avevano un'accezione collettiva con valenza positiva (Benevolo, Amichevole, Collettivista) e con valenza negativa (Sottomesso, Subordinato, Conformista), e 6 avevano un'accezione individuale con valenza positiva (Autonomo, Emancipato, Indipendente) e negativa (Egocentrico, Egoista, Individualista; Lorenzi-Cioldi e Chatard, 2006), fossero caratteristica dei tre (due) gruppi e di se stessi. Le valutazioni venivano fatte su scale Likert a 6 punti (1 = per niente caratteristica; 6 = molto caratteristica). L'ordine di presentazione degli aggettivi e dei gruppi da valutare era randomizzato, mentre il Sé veniva valutato sempre per ultimo.

Bias intergruppi. Il bias intergruppi è stato calcolato rispetto a due distribuzioni di punteggio differenti. Nella prima, ai partecipanti venivano presentate delle matrici simili a quelle utilizzate da Tajfel *et al.* (1971) che mostravano frazioni di punteggi su un totale di 30 punti (si veda l'Appendice 1). Su ciascuna riga era presentato il bersaglio della distribuzione

che era un membro anonimo dell'ingroup e uno anonimo di uno dei due outgroup (a seconda della condizione) e in tutte le matrici, era possibile scegliere un punteggio paritario (15/15). L'ordine di presentazione dei target era casuale. I partecipanti dovevano scegliere la frazione di punteggio e, in totale, completavano una serie di 10 matrici ($\alpha = .84$). In seguito, si chiedeva anche di distribuire liberamente un totale di 30 punti fra i gruppi (un ingroup ed un'outgroup a seconda del confronto considerato nella condizione triadica). I partecipanti dovevano digitare in un quadrato posto accanto ai gruppi il numero di punti che volevano assegnare. Anche in questo caso, l'ordine di presentazione dei target era casuale.

Il bias intergruppi è stato calcolato come la differenza fra i punteggi assegnati all'ingroup e quelli assegnati all'outgroup, sia rispetto alle matrici sia rispetto alla distribuzione libera di punti. In questo modo, valori positivi indicano un favoritismo per l'ingroup. Dal momento, però, che i due bias erano fortemente correlati ($r = .78, p < .001$), è stato calcolato un unico punteggio relativo al bias intergruppi, facendo la media delle due misure viste in precedenza.

Controllo della manipolazione. Per controllare avessero compreso correttamente sia il gruppo al quale appartenevano sia la correttezza della manipolazione dello status, sono state utilizzate tre misure. Nella prima, dopo essere stati categorizzati, i partecipanti dovevano indicare il nome del gruppo al quale appartenevano. In caso di risposta errata, i partecipanti sono stati esclusi dalle analisi. Nessuno, tuttavia, ha sbagliato ad indicare il gruppo al quale era stato assegnato. Nella seconda, i partecipanti dovevano dichiarare il loro grado di accordo con tre (una, a seconda della condizione) affermazioni che descrivevano le prestazioni dei gruppi (per es. nella stratificazione triadica: “Nella prova di discriminazione lettere/numeri il gruppo degli Olistici è stato migliore del gruppo degli Analitici e del gruppo dei Misti”; nella condizione diadica: “Nella prova di discriminazione lettere/numeri il gruppo degli Analitici è stato migliore del gruppo degli Olistici”) su una scala tipo Likert a 6 punti (1 = completamente in disaccordo, 6 = completamente d'accordo). Infine, ai partecipanti veniva chiesto di valutare quanto ciascun gruppo si fosse mostrato abile nella prova di discriminazione lettere/numeri. Anche in questo caso, le risposte venivano date su una scala tipo Likert a 6 punti (1 = poca abile, 6 = molta abile).

Inclusione del Sé nel gruppo. Per misurare la forza con la quale i partecipanti si percepivano connessi al gruppo è stato utilizzato un singolo item grafico tratto da Schubert e Otten (2002). Gli intervalli erano rappresentati da due cerchi, uno che indicava il Sé e uno che indicava il gruppo, i quali partivano da una configurazione che li vedeva completamente

separati (1 = Sé e gruppo lontani) e andavano progressivamente a sovrapporsi (6 = Sé e gruppo completamente sovrapposti).

RISULTATI

a) Controllo della manipolazione

Manipolazione dello status. I primi tre item relativi al grado di accordo/disaccordo nella condizione triadica hanno mostrato una buona consistenza interna ($\alpha = .89$). E' stata quindi calcolata la media come indice di accordo generale rispetto alla gerarchia presente fra i gruppi. Su questo punteggio è stata condotta un'analisi lineare generalizzata considerando lo status dei gruppi e il tipo di stratificazione come fattori indipendenti. In questo caso, tuttavia, è necessario notare che il disegno fattoriale è incompleto, dal momento che nella condizione diadica lo status intermedio non era presente. Per questo motivo, è stata utilizzata una somma dei quadrati di tipo IV (stimabile, SPSS, 2006). I risultati hanno mostrato che l'accordo medio è pari a $M = 5.05$ ($ds = 1.15$) il quale differisce in maniera statisticamente significativa dal punto medio teorico ($M = 3.50$, $p < .001$). Nessun effetto è risultato significativo (Stratificazione: $F < 1$; Status $F < 1$, Status X Stratificazione $F(1,168) = 2.73$, $p > .10$). Così, indipendentemente dal tipo di stratificazione e dallo status del gruppo, i partecipanti mostravano accordo rispetto alla stratificazione gerarchica dei gruppi. La Tabella 5 permette di apprezzare l'equivalenza nell'accordo fra le stratificazioni e gli status.

Tabella 5. Medie (deviazioni standard) per ciascuna condizione e per ciascuno status dell'accordo rispetto alla gerarchia sociale

	Stratificazione	
	Diadica [^]	Triadica [!]
Status Alto	4.85 (1.26)	5.34 (.82)
Status Intermedio		4.90 (1.14)
Status Basso	5.17 (1.27)	4.97 (1.25)

NOTA. Confronti per ciascuna condizione: [^] $F(1,49) = .78$, $p = .38$; [!] $F(2,119) = 1.87$, $p = .15$

Per quanto riguarda l'abilità che i partecipanti hanno riconosciuto ai gruppi, sono state eseguite due analisi separate per ciascuna stratificazione. Nel caso della stratificazione diadica, è stata eseguita un'analisi della varianza 2 (Status: alto vs. basso) X 2 (Gruppo target: status alto vs. basso) con quest'ultimo ripetuto fra i partecipanti. I risultati hanno mostrato un

unico effetto significativo legato al Gruppo target ($F(1,49) = 88.09, p < .001, \eta^2 = .64$) che mostra come al gruppo di status alto sia riconosciuta un'abilità maggiore ($M = 5.10, ds = .83$) rispetto al gruppo di status basso ($M = 3.27, ds = 1.13$), indipendentemente dallo status del gruppo di appartenenza ($F(1,49) = 1.11, p = .29$).

La stessa analisi è stata condotta per la stratificazione triadica, considerando, però, la variabile ripetuta (il gruppo target) a tre livelli (alto, medio e basso). Anche in questo caso, l'unico effetto significativo è dovuto al gruppo target ($F(2,238) = 251.30, p < .001, \eta^2 = .68$) per il quale il gruppo di status alto è riconosciuto come più abile ($M = 5.39, ds = .88$) rispetto al gruppo intermedio ($M = 3.89, ds = .78$) che, a sua volta, è riconosciuto come più abile del gruppo di status basso ($M = 2.59, ds = 1.27$, tutti i post hoc significativi per $p < .01$). Così, è possibile affermare che la manipolazione dello status sembra essere stata compresa correttamente dai partecipanti.

Inclusione del Sé gruppo. Per verificare che i gruppi avessero una salienza simile rispetto al Sé, almeno nella seduta sperimentale, sono stati utilizzati i risultati relativi all'item grafico che chiedeva di indicare il grado di sovrapposizione del Sé e del gruppo (Schubert e Otten, 2002). Anche in questo caso, è stato condotto un modello lineare generalizzato (GLM) considerando la somma dei quadrati di tipo IV. I risultati mostrano che il grado di inclusione del Sé nel gruppo non cambia a seconda della stratificazione ($F < 1$) né dello status ($F < 1$). La Tabella 6 mostra le medie per ciascun gruppo nelle due stratificazioni.

Tabella 6. Medie (deviazioni standard) per ciascuna stratificazione e per ciascuno status rispetto all'inclusione del Sé nel gruppo

	Stratificazione	
	Diadica [^]	Triadica [!]
Status Alto	3.81 (1.07)	4.00 (.89)
Status Intermedio	/	3.76 (.76)
Status Basso	3.42 (1.35)	3.54 (1.19)

NOTA. Confronti per ciascuna condizione: [^] $F(1,49) = 1.37, p = .25$; [!] $F(2,119) = 2.32, p = .10$

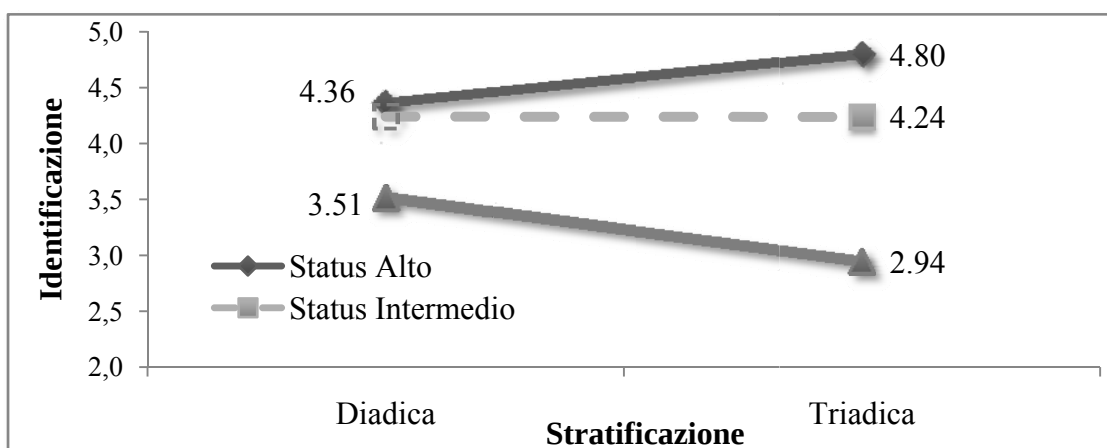
Così, indipendentemente dalla stratificazione e dallo status del gruppo, la salienza della dimensione “grupuale” rispetto al Sé era uguale per i partecipanti.

b) Identificazione

I punteggi relativi ai 3 item tesi a misurare il grado di identificazione con il proprio gruppo sono stati inseriti in un'analisi fattoriale (PCA) la quale ha mostrato la presenza di un unico fattore che spiegava il 90.20 % della varianza totale. E' stata quindi calcolata la media dei tre item come punteggio sintetico del grado di identificazione con l'ingroup ($\alpha = .95$).

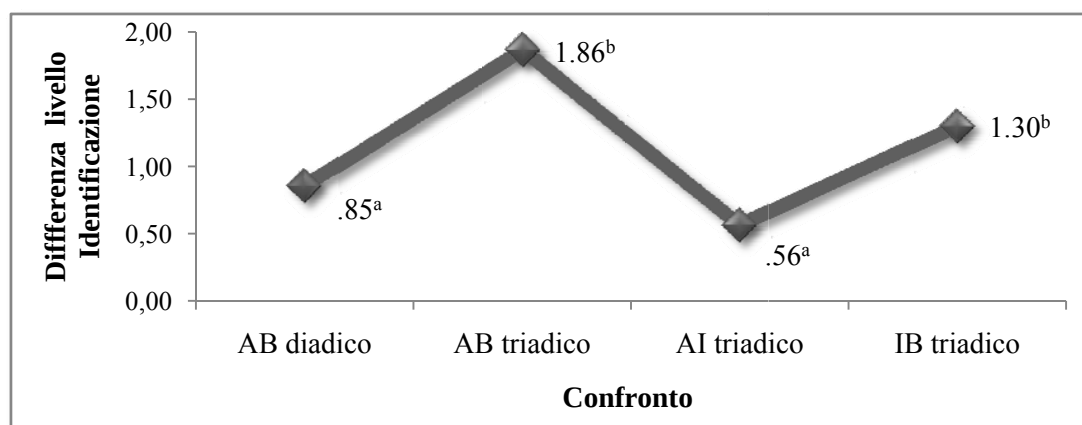
Per verificare se vi fosse equivalenza fra i livelli di identificazione all'interno delle due gerarchie (ipotesi di omologia) è stato condotto un modello lineare generalizzato (GLM) 3 (Status: alto, intermedio e basso) X 2 (Stratificazione: diadica vs. triadica) utilizzando, anche in questo caso, una somma dei quadrati di tipo IV (stimabile). I risultati dell'analisi hanno mostrato un effetto non significativo della Stratificazione ($F < 1$): il grado di identificazione generale in condizione triadica ($M = 4.01$, $ds = 1.23$) è uguale a quello in condizione diadica ($M = 3.96$, $ds = 1.21$). È emerso, invece, un effetto significativo dello Status ($F(2,172) = 33.30$, $p < .001$, $\eta^2 = .28$) che indica come il livello di identificazione cresca al crescere dello status. I test post-hoc, tuttavia, mostrano che, contrariamente all'ipotesi di omologia, il gruppo di status alto ($M = 4.62$, $ds = .93$) ed il gruppo di status intermedio ($M = 4.24$, $ds = .67$) si identificano nella stessa misura (post-hoc $p = .14$) e maggiormente del gruppo di status basso ($M = 3.16$, $ds = 1.32$; post-hoc $pp < .01$). L'effetto principale dello Status è, però, qualificato dall'interazione con il tipo di Stratificazione ($F(1,172) = 7.61$, $p < .01$, $\eta^2 = .04$). Come si può notare dalla Figura 2, i membri del gruppo di status alto mostrano un'identificazione maggiore nella condizione triadica rispetto alla condizione diadica, mentre i membri del gruppo di status alto mostravano un'identificazione minore.

Figura 2. Identificazione media di ciascun gruppo nelle due condizioni (nella condizione diadica il gruppo di status intermedio non era presente)



Se si considerano le differenze fra le medie dell'identificazione per ciascun confronto (Figura 3), è possibile osservare con maggiore chiarezza la non equivalenza fra le condizioni. Come si nota, l'assunto dell'ipotesi di omologia di un'equivalenza fra i confronti non è rispettato: esiste una differenza fra la condizione diadica e quella triadica e, all'interno di quest'ultima, non c'è omologia fra i vari confronti presi in considerazione. Più in particolare, la differenza nell'identificazione è maggiore nei confronti Alto-Basso triadico e Intermedio-Basso triadico rispetto ai confronti Alto-Basso diadico e Alto-Intermedio triadico.

Figura 3. Differenze nel grado di identificazione medio rispetto ai confronti attivati nelle due stratificazioni sociali



NOTA. ^{a,b}: Apici differenti identificano medie differenti per $p < .01$; AB = confronto Alto-Basso, AI = confronto Alto-Intermedio; IB = confronto Intermedio-Basso

c) Dimensione Individuale-collettivo

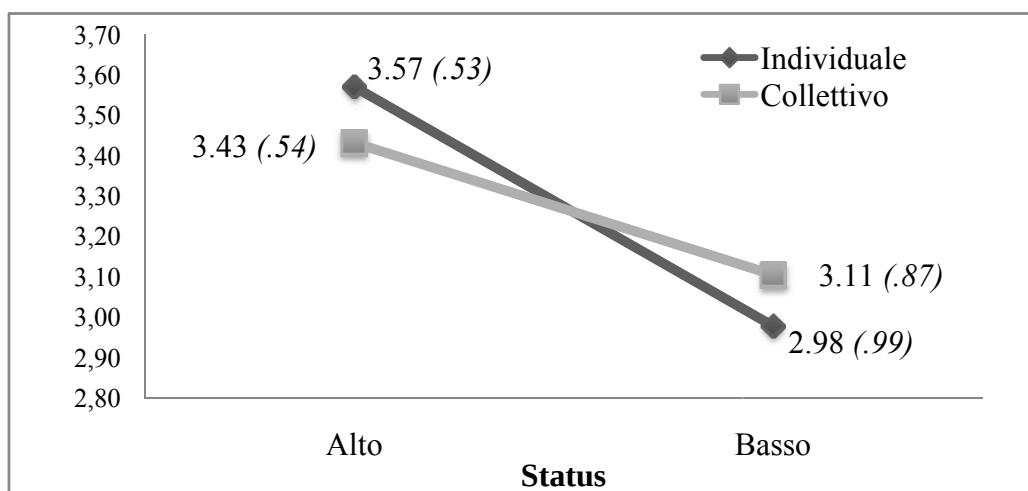
Percezione dell'ingroup

I punteggi sintetici relativi alle dimensioni individuale e collettiva attribuiti all'ingroup sono stati calcolati come la media degli aggettivi individuali ($\alpha = .74$) con valenza positiva (Indipendente, Autonomo e Emancipato) e negativa (Individualistico, Egoista e Egocentrico) e di quelli collettivi ($\alpha = .61$) positivi (Collettivistico, Amichevole e Benevolo) e negativi (Sottomesso, Conformista e Subordinato). Per queste misure, si è scelto di condurre inizialmente analisi separate per la condizione diadica e quella triadica e successivamente di confrontare le due condizioni.

Condizione diadica. E' stata condotta un'analisi della varianza 2 (Status) X 2 (Dimensione: collettiva vs. individuale) con quest'ultimo fattore ripetuto fra i partecipanti. I risultati hanno mostrato un effetto non significativo della Dimensione ($F < 1$). Appare invece un effetto significativo dello Status ($F(1,48) = 6.18, p < .05, \eta^2 = .11$) per il quale il gruppo di

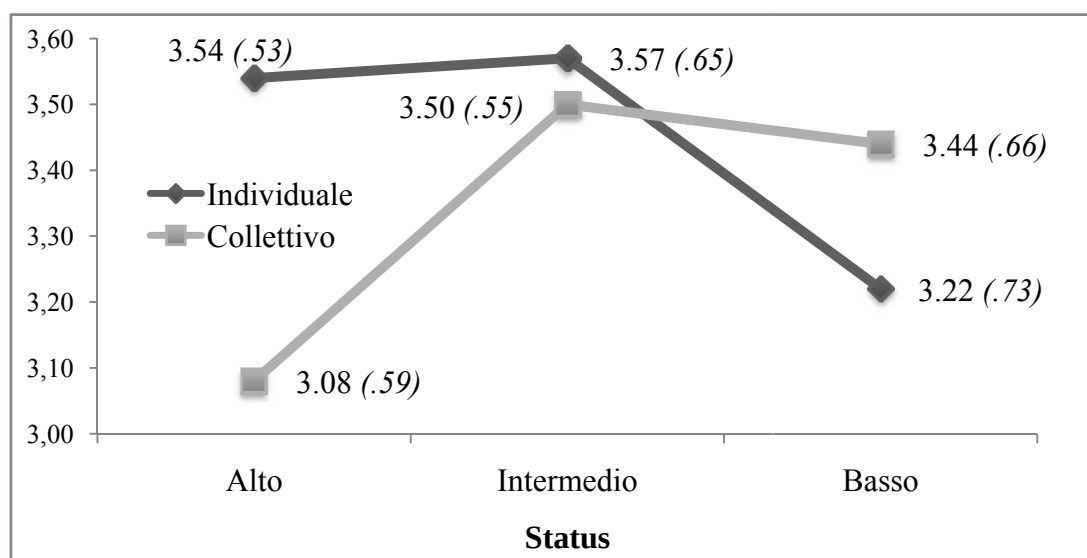
status alto tende a mettere in atto attribuzioni maggiori ($M = 3.50$, $ds = .41$) rispetto al gruppo di status basso ($M = 3.04$, $ds = .85$). Infine, contrariamente all'ipotesi di Lorenzi-Cioldi (1988; 2002), l'effetto di interazione non è significativo ($F(1,48) = 1.74$, $p = .19$, $\eta^2 = .05$): anche se le medie sono nella direzione attesa dal paradigma collezione-aggregato (Figura 4), i gruppi tendono a descriversi utilizzando tratti individuale e collettivi con la stessa intensità.

Figura 4. Medie (deviazioni standard) dei tratti individuali e collettivi attribuiti all'ingroup nella stratificazione diadica



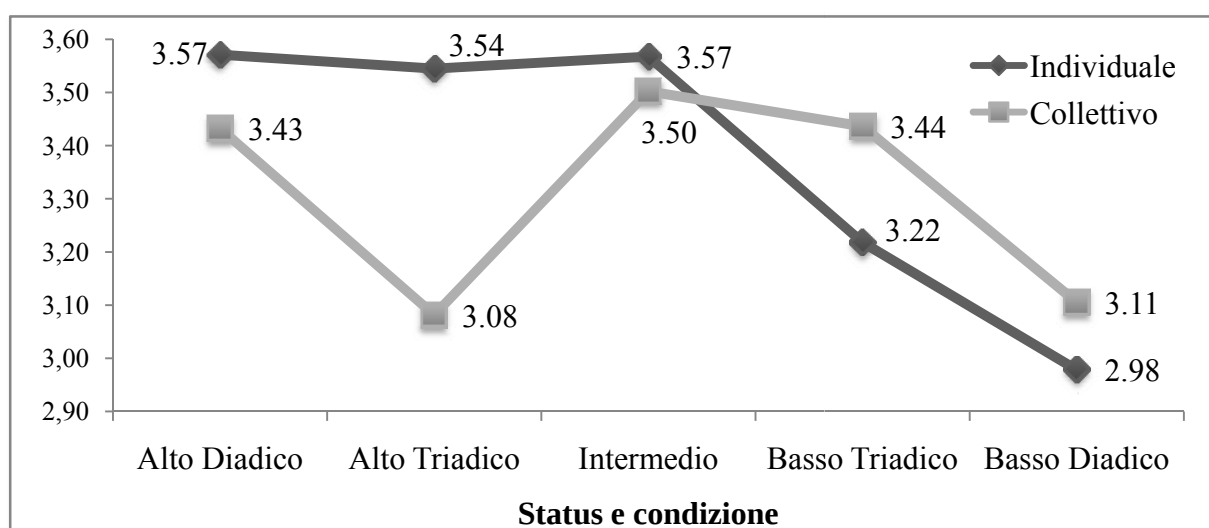
Condizione triadica. La stessa analisi è stata condotta per quanto riguarda la condizione triadica. Anche in questo caso, i risultati mostrano un effetto non significativo della Dimensione ($F(1,119) = 2.18$, $p = .14$, $\eta^2 = .02$). In questo caso, però, anche l'effetto dello Status non è significativo ($F(2,119) = 2.17$, $p = .12$, $\eta^2 = .03$). Rispetto alla condizione diadica, tuttavia, appare un effetto significativo dell'interazione Status X Dimensione ($F(2,119) = 7.83$, $p < .001$, $\eta^2 = .12$). Come si può notare dalla Figura 5, i membri del gruppo di status alto si descrivono utilizzando i tratti individuali in misura maggiore rispetto ai tratti collettivi (differenza Individuale – Collettivo = .46). Al contrario, i membri del gruppo di status basso tendono a descriversi con tratti più collettivi che individuali (differenza = -.22). I membri del gruppo di status intermedio, invece, mostrano un pattern differente dal momento che utilizzano con la stessa intensità sia i tratti individuali che quelli collettivi (differenza = .07).

Figura 5. Medie (deviazioni standard) dei tratti individuali e collettivi attribuiti all'ingroup nella stratificazione triadica



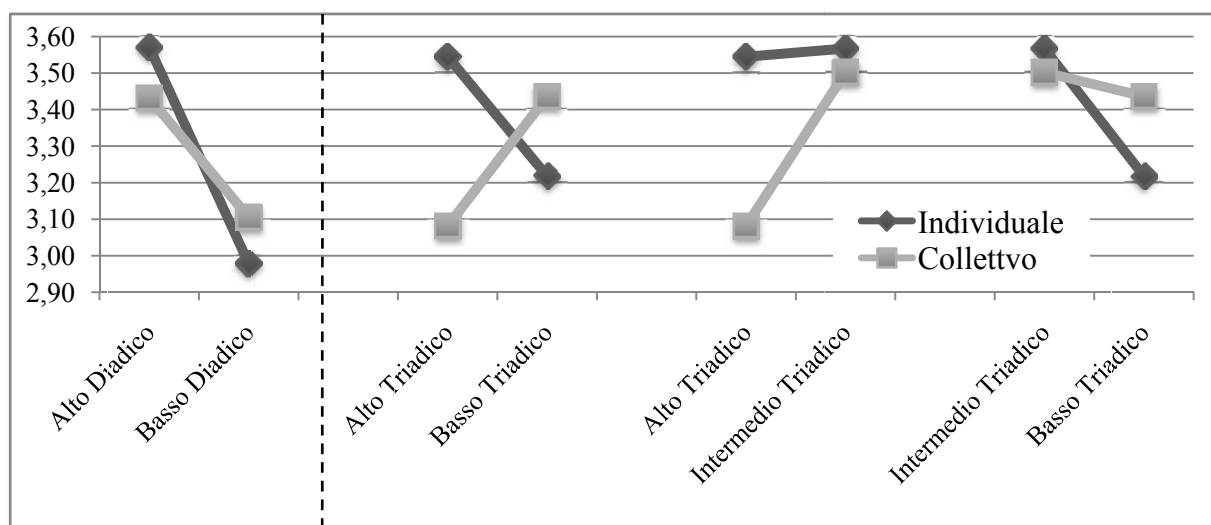
Confronto fra le condizioni. La figura seguente (Figura 6) mostra le medie dei gruppi di status alto e basso in condizione diadica e di quelli di status alto, intermedio e basso in condizione triadica. Come si può notare, per quanto riguarda il gruppo di status alto nelle due stratificazioni, è la dimensione collettiva a diminuire nella condizione triadica rispetto a quella diadica ($t(66) = 2.49, p < .05, \eta^2 = .09$), mentre la dimensione individuale non subisce variazioni ($t < 1$). Per quanto riguarda il gruppo di status basso, invece, entrambe le dimensioni sembrano essere utilizzate in misura minore nella condizione diadica rispetto a quella triadica anche se la differenza non raggiunge il livello di significatività ($F(1,60) = 2.30, p = .13, \eta^2 = .04$).

Figura 6. Medie dei tratti individuali e collettivi attribuiti all'ingroup a seconda del gruppo considerato e della stratificazione



La figura seguente (Figura 7) mostra i confronti diadici per ciascuna condizione e mette in evidenza molto chiaramente come non vi sia equivalenza nei confronti attivati. Più in particolare, non è possibile rintracciare un pattern simile attraverso i 4 confronti, in particolare per quanto riguarda il gruppo di status intermedio. Questi risultati, dunque, sembrano indicare che una stratificazione diadica non sia in grado di rendere conto di una stratificazione più complessa per quanto riguarda l'attribuzione di caratteristiche individuali e collettive all'ingroup.

Figura 7. Confronto fra i diversi confronti attivati relativamente alle attribuzioni di tratti individuali e collettivi all'ingroup



d) Percezione del Sé

Anche in questo caso è stato calcolato un punteggio sintetico per la dimensione individuale ($\alpha = .64$) e per quella collettiva ($\alpha = .46$) e, ancora, le analisi saranno presentate separatamente per ciascuna stratificazione.

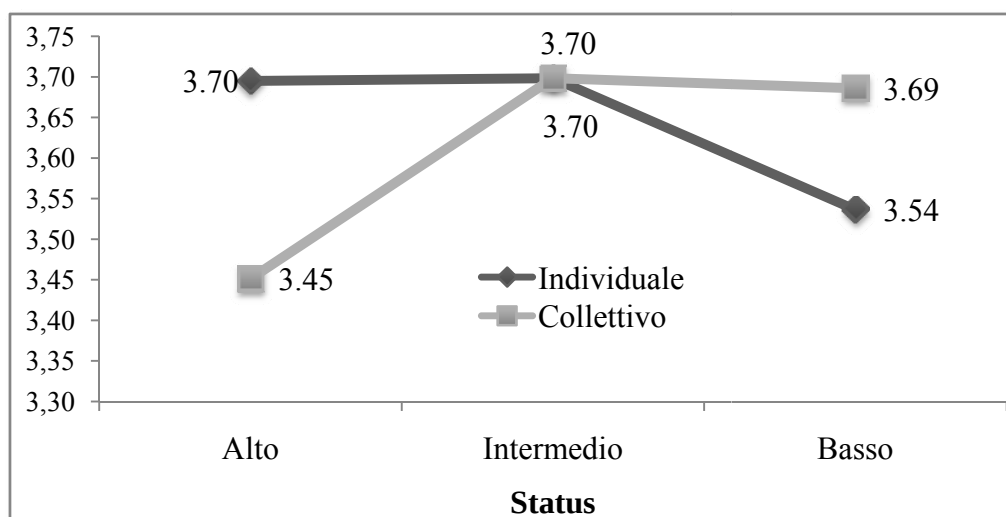
Condizione diadica. E' stata eseguito un'analisi della varianza 2 (Status: alto vs. basso) X 2 (Dimensione: individuale vs. collettivo) con quest'ultimo fattore ripetuto fra i partecipanti. Nessun effetto è risultato significativo (Dimensione ($F < 1$); Status ($F < 1$); Dimensione X Status ($F < 1$), anche se, come si nota dalla Tabella 7, il gruppo di status alto mostra un punteggio sulla dimensione individuale maggiore di quello del gruppo di status basso.

Tabella 7. Medie (deviazioni standard) delle attribuzioni di tratti individuali, collettivi e loro differenza al Sé in condizione diadica

Status	Individuale	Collettivo	Differenza
Alto	3.66 (.63)	3.51 (.48)	.15
Basso	3.54 (.74)	3.56 (.55)	-.02
<i>Media</i>	<i>3.60 (.68)</i>	<i>3.54 (.51)</i>	<i>.05</i>

Condizione triadica. È stata eseguita un'altra analisi della varianza 3 (Status: alto, intermedio, basso) X 2 (Dimensione: individuale vs. collettivo) con l'ultimo fattore ripetuto fra i partecipanti. Anche in questo caso, nessun effetto ha raggiunto la significatività statistica, né come effetto principale (Status: $F(2,119) = 1.29, p = .28, \eta^2 = .02$; Dimensione: $F < 1$) né come interazione ($F(1,119) = 1.58, p = .21, \eta^2 = .03$). Tuttavia, seppure senza raggiungere la significatività statistica, la tendenza ricalca quella relativa alla percezione dell'ingroup. In particolare, come si nota dalla Figura 8, i membri del gruppo di status alto riconoscono a se stessi tratti più individuali ($M = 3.70, ds = .77$) che collettivi ($M = 3.45, ds = .56$). I membri del gruppo di status basso, al contrario, si descrivono in termini più collettivi ($M = 3.69, ds = .49$) che individuali ($M = 3.54, ds = .61$) e, infine, i membri del gruppo medio si utilizzano i tratti collettivi ($M = 3.70, ds = .49$) e quelli individuali ($M = 3.70, ds = .70$) nella stessa misura.

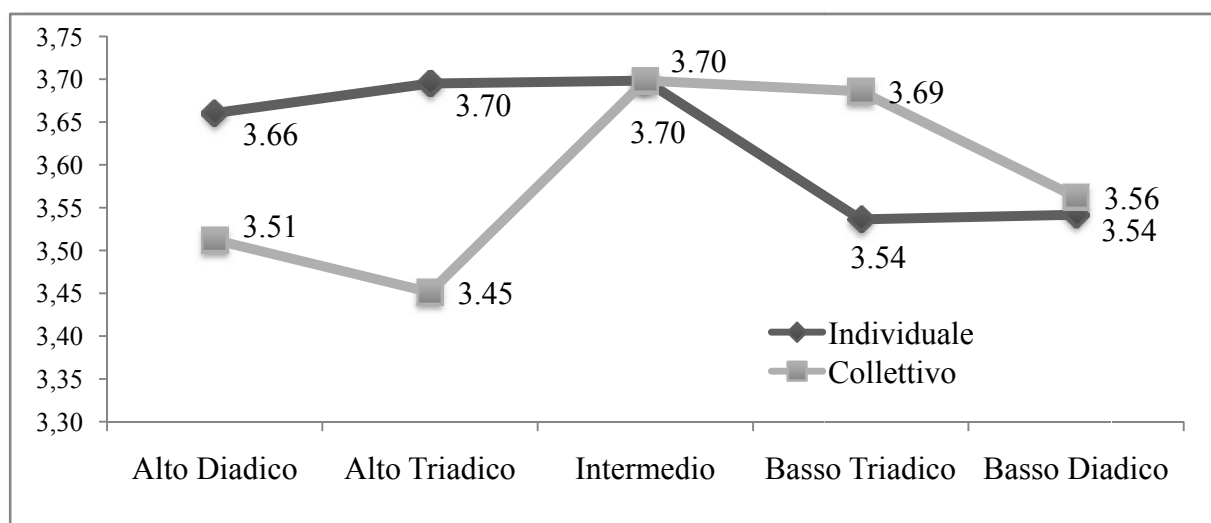
Figura 8. Medie delle attribuzioni di tratti individuali e collettivi al Sé in condizione triadica



Confronto fra le condizioni. La figura seguente (Figura 9) mostra le medie dei gruppi di status alto e basso in condizione diadica e dei gruppi di status alto, intermedio e basso in condizione

triadica. Come si può notare, appare una tendenza simile a quello riscontrato per le attribuzioni all'ingroup. Anche in questo caso, il gruppo di status intermedio sembra discostarsi dagli altri gruppi. Tuttavia, nessuna delle differenze è, in questo caso, significativa. Così, questi risultati sembrano supportare l'ipotesi di omologia. Comunque, dal momento che, indipendentemente dalla stratificazione, lo status non ha effetto sulle attribuzioni al Sé, l'equivalenza dei risultati potrebbe essere imputata alla mancanza di effetto dello status piuttosto che all'omologia fra le stratificazioni.

Figura 9. Medie delle attribuzioni di tratti individuali e collettivi al Sé separatamente per ciascun gruppo



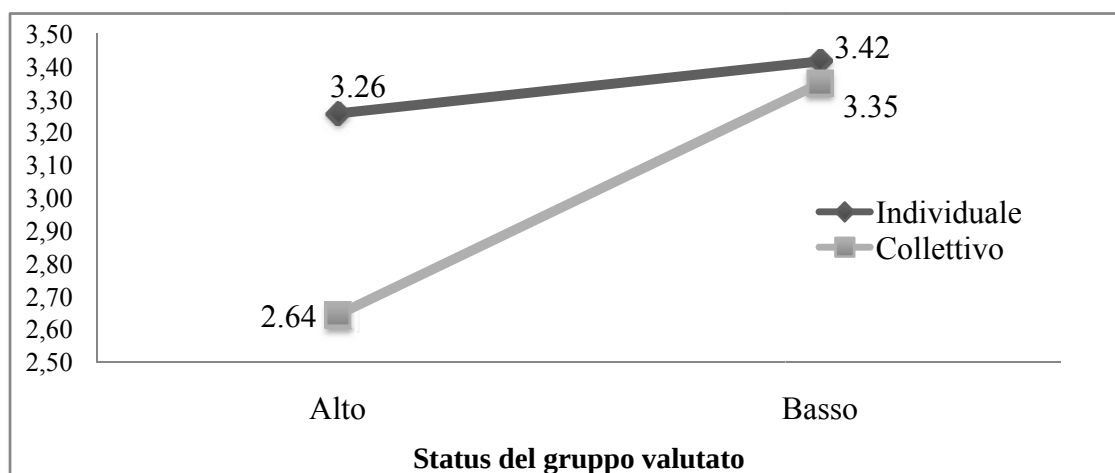
e) Percezione dell'outgroup

Anche in questo caso è stato calcolato un punteggio sintetico per la dimensione individuale ($\alpha = .79$) e per quella collettiva ($\alpha = .76$) e, come fatto per la percezione dell'ingroup, i dati sono stati inizialmente analizzati separatamente per le due stratificazioni.

Condizione diadica. Come in precedenza, è stata condotta un'analisi della varianza 2 (Status: alto vs. basso) X 2 (Dimensione: individuale vs. collettiva) con quest'ultima ripetuta fra i partecipanti. I risultati mostrano un effetto significativo della Dimensione ($F(1,46) = 12,69, p < .001, \eta^2 = .22$) per il quale la dimensione individuale riceve un punteggio maggiore ($M = 3.35, ds = .77$) di quella collettiva ($M = 3.03, ds = .77$). Questo effetto, però, è specificato dall'interazione con lo Status ($F(1,46) = 8,34, p < .01, \eta^2 = .15$). In particolare (Figura 10), il gruppo di status alto viene descritto da quello di status basso come maggiormente individuale ($M = 3.26, ds = .95$) che collettivo ($M = 2.64, ds = .73$), come atteso dal paradigma collezione-aggregato (Lorenzi-Cioldi, 1988; 2002). Inaspettatamente,

invece, il gruppo di status alto descrive il gruppo di status basso come ugualmente individuale ($M = 3.42$, $ds = .60$) e collettivo ($M = 3.35$, $ds = .51$). Appare, infine, un effetto significativo legato allo Status: ($F(1,46) = 5,68$, $p < .05$, $\eta^2 = .11$): come già riscontrato per la percezione dell'ingroup, anche in questo caso il gruppo di status alto mette in atto attribuzioni maggiori ($M = 3.38$, $ds = .42$) rispetto al gruppo di status basso ($M = 2.95$, $ds = .80$).

Figura 10. Attribuzioni dei tratti individuali e collettivi ai gruppi di status alto e basso in condizione diadica



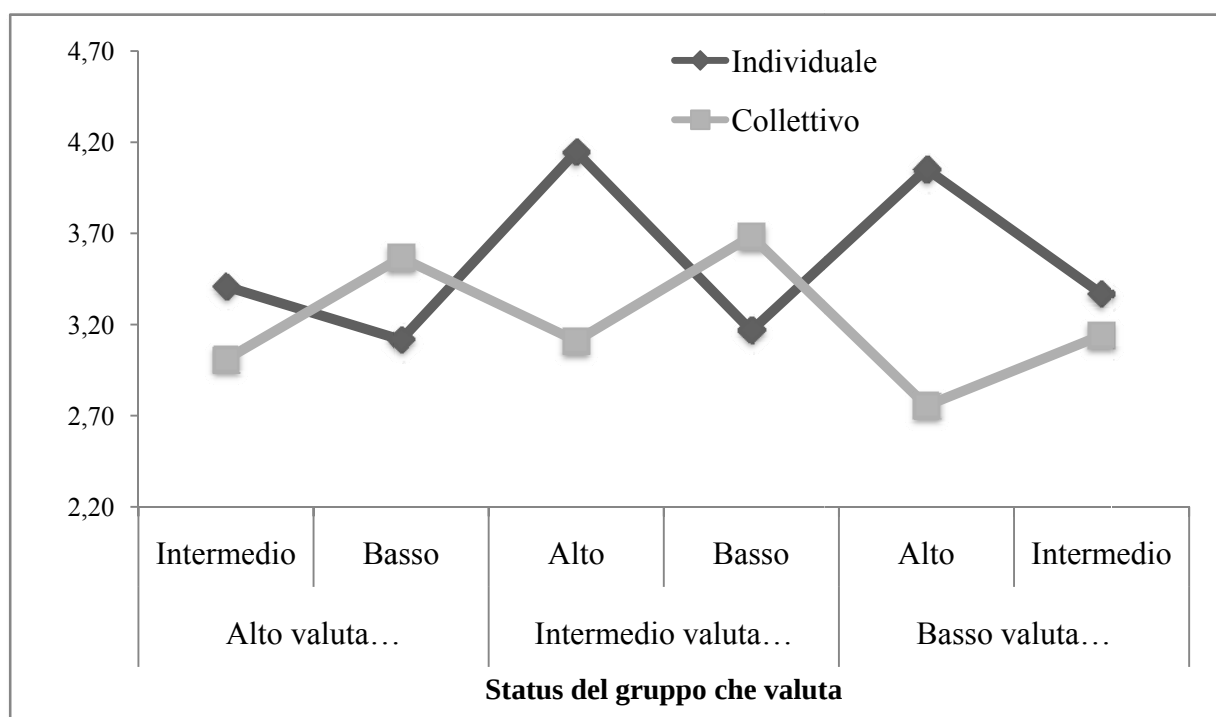
Condizione triadica. Come già indicato nella sezione dedicata alla metodologia, rispetto all'analisi delle attribuzioni all'ingroup metà dei partecipanti valutava le caratteristiche di un outgroup e l'altra metà valutava le caratteristiche dell'altro outgroup (per es. metà dei partecipanti del gruppo di status alto valutava le caratteristiche del gruppo di status intermedio, mentre l'altra metà le caratteristiche del gruppo di status basso). E' stata, quindi, condotta un'analisi della varianza 3 (Status: alto, intermedio, basso) X 2 (Outgroup di confronto) X 2 (Dimensione: individuale vs. collettiva) con l'ultimo fattore ripetuto fra i partecipanti. I risultati mostrano un effetto significativo della Dimensione ($F(1,114) = 13.95$, $p < .001$, $\eta^2 = .11$): in generale, la dimensione individuale è utilizzata con maggior intensità ($M = 3.55$, $ds = .87$) rispetto a quella collettiva ($M = 3.21$, $ds = .77$). Questo effetto è specificato dall'interazione con lo Status del gruppo che valutava l'outgroup ($F(2,114) = 6.56$, $p < .01$, $\eta^2 = .10$). In questo caso, il gruppo di status basso tende ad attribuire agli outgroup tratti più individuali ($M = 3.71$, $ds = .90$) che collettivi ($M = 2.95$, $ds = .81$). Anche il gruppo di status intermedio mostra questa tendenza ($M = 3.69$, $ds = .87$ e $M = 3.38$, $ds = .68$) seppure in maniera meno marcata. Il gruppo di status alto, invece, attribuisce agli outgroup tratti individuali ($M = 3.27$, $ds = .80$) e collettivi ($M = 3.28$, $ds = .76$) nella stessa misura. Significativa è anche l'interazione Dimensione X Outgroup di confronto ($F(1,114) = 20.01$, p

$< .001$, $\eta^2 = .27$). In questo caso, maggiore è lo status del gruppo valutato, maggiore è l'attribuzione di tratti individuali ($M = 3.87$, $ds = .92$) rispetto a quelli collettivi ($M = 2.97$, $ds = .73$), mentre al diminuire dello status del gruppo valutato, aumentano le attribuzioni di tratti collettivi a discapito di quelli individuali ($M = 3.46$, $ds = .73$ vs. $M = 3.22$, $ds = .67$). Tutti gli altri effetti non raggiungono il livello di significatività statistica. Come si può notare dalla Tabella 8 e dalla Figura 11, il gruppo di status alto valuta il gruppo di status intermedio come più individuale che collettivo, mentre le valutazioni del gruppo di status basso favoriscono la dimensione collettiva. Il gruppo di status intermedio valutava il gruppo di status alto come più individuale che collettivo mentre valutava il gruppo di status basso in maniera opposta. Infine, il gruppo di status basso valuta i due outgroup (entrambi di status più alto) utilizzando i tratti individuali in misura maggiore, anche se la differenza fra individuale e collettivo era più marcata rispetto alle attribuzioni rivolte al gruppo di status alto.

Tabella 8. Medie delle attribuzioni di tratti individuali e collettivi e loro differenza separatamente per ciascun gruppo e per ciascun outgroup in condizione triadica

Status dell'ingroup	Confronto	Individuale	Collettivo	Diff. (ind-coll)
Alto	Verso Intermedio	3.41	3.01	.40
	Verso Basso	3.12	3.57	-.45
	<i>Media</i>	<i>3.27</i>	<i>3.28</i>	<i>-.05</i>
Intermedio	Verso Alto	4.15	3.11	1.04
	Verso Basso	3.17	3.68	-.51
	<i>Media</i>	<i>3.69</i>	<i>3.37</i>	<i>.53</i>
Basso	Verso Alto	4.05	2.75	1.03
	Verso Intermedio	3.37	3.14	.23
	<i>Media</i>	<i>3.71</i>	<i>2.95</i>	<i>.76</i>
Media	Verso l'outgroup di status più alto	3.87	2.97	.90
	Verso l'outgroup di status più basso	3.21	3.46	-.25
	<i>Media</i>	<i>3.55</i>	<i>3.21</i>	<i>.34</i>

Figura 11. Attribuzioni dei tratti individuali e collettivi agli outgroup da parte dei gruppi di status alto, intermedio e basso in condizione triadica

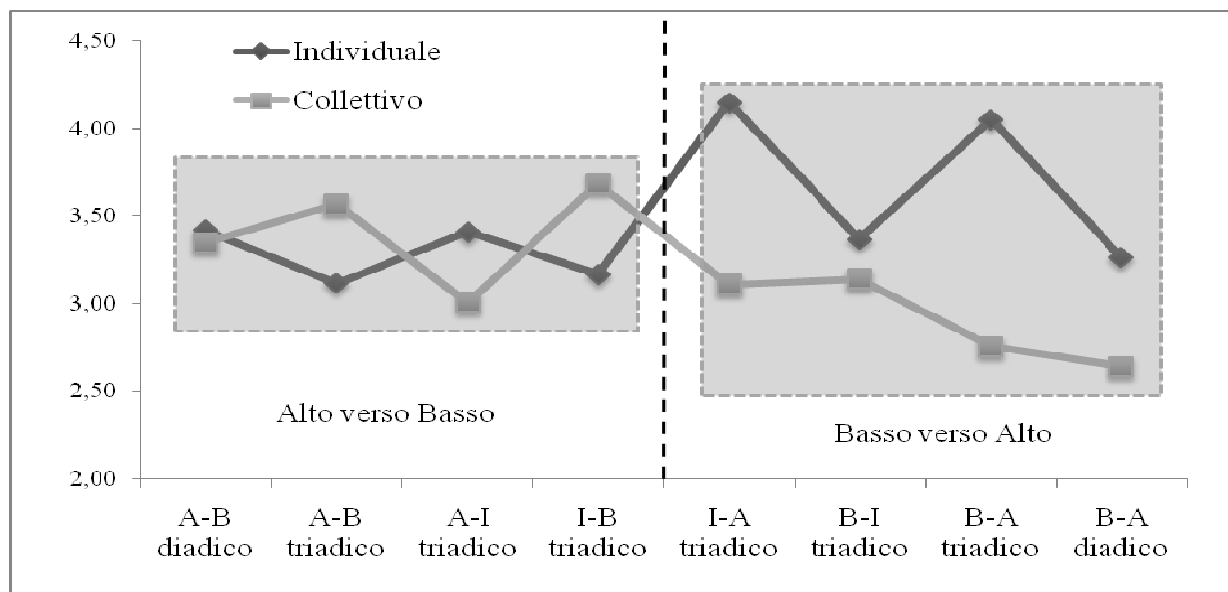


Confronto fra le condizioni. Come spiegato nella sezione metodologica, il disegno sperimentale permette di individuare 8 tipi di confronti differenti, quattro dei quali prevedono che l'ingroup di status alto si confronti con outgroup di status più basso (A-B_{diadico}, A-B_{triadico}, A-I_{triadico}, I-B_{triadico}) e che saranno, quindi, chiamati "dall'alto verso il basso", mentre gli altri quattro prevedevano che l'ingroup di status basso si confronti con outgroup di status più alto (B-A_{diadico}, B-A_{triadico}, B-I_{triadico}, I-A_{triadico}), che saranno, quindi, chiamati "dal basso verso l'alto".

Per cercare di approfondire la differenza fra la stratificazione diadica e quella triadica, è stata condotta, separatamente per i confronti dall'alto verso il basso (AB_{diadico}, AI_{triadico}, AB_{triadico}, IB_{triadico}) e per quelli dal basso verso l'alto (BA_{diadico}, IA_{triadico}, BA_{triadico}, BI_{triadico}), due analisi della varianza 4 (Confronto) X 2 (Dimensione: individuale vs. collettiva) con quest'ultima ripetuta fra i partecipanti. Per quanto concerne i confronti dall'alto verso il basso, contrariamente all'ipotesi di omologia, è emerso un effetto di interazione fra il tipo di confronto e la dimensione considerata ($F(3,82) = 4.96, p < .001, \eta^2 = .15$). Come si può notare nella Figura 12 (parte sinistra) le valutazioni degli outgroup sono differenti a seconda del confronto attivato, seppure questi stessi confronti abbiano la medesima direzione. Uguale risultato appare per quanto riguarda i confronti dal basso verso l'alto ($F(3,78) = 5.32, p < .001, \eta^2 = .17$): le valutazioni degli outgroup sono differenziate a seconda del confronto

attivato (parte destra della Figura 12). Così, anche questi risultati sembrano non supportare l'ipotesi di omologia.

Figura 12. Andamento delle attribuzioni di tratti individuali e collettivi a seconda della direzione del confronto attivato



NOTA: in ciascun confronto, la prima lettera identifica il gruppo che valuta mentre la seconda identifica il gruppo valutato. Per es. A-B significa che il gruppo di status Alto (A) valuta il gruppo di status Basso (B).

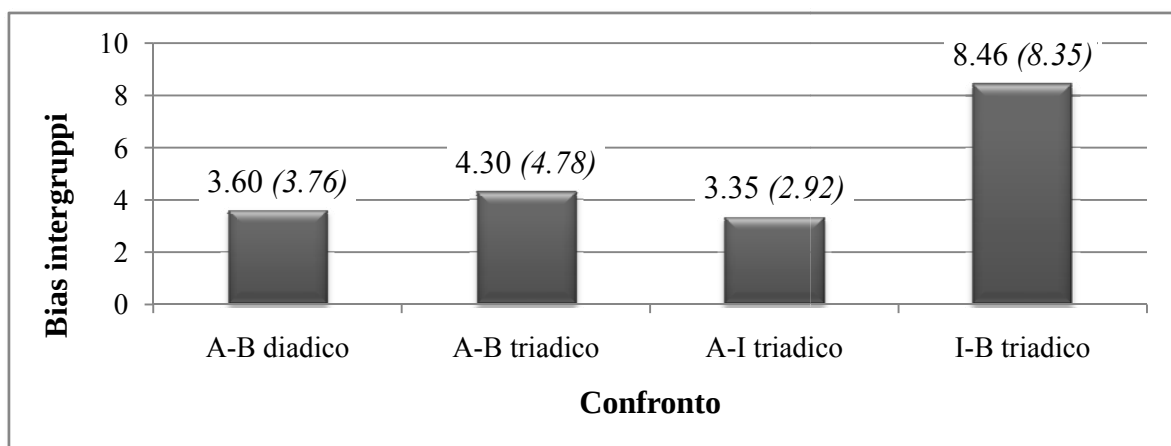
e) Bias intergruppi

Test dell'equivalenza fra le condizioni. Come per le valutazioni degli outgroup, anche per quanto riguarda il bias intergruppi erano presenti 8 tipi di confronti differenti, quattro dei quali “dall’alto verso il basso”, mentre gli altri quattro “dal basso verso l’alto”. Il primo passo, è stato quindi quello di verificare se vi fossero differenze a seconda della stratificazione e della direzione del confronto attivato. A questo scopo, è stata condotta un’analisi della varianza 2 (Stratificazione: diadica vs. triadica) X 2 (Direzione del confronto: dall’alto verso il basso vs. dal basso verso l’alto). I risultati hanno messo in evidenza un effetto significativo della Stratificazione ($F(1,169) = 4.76, p < .05, \eta^2 = .03$) per il quale il bias è maggiore nella condizione triadica ($M = 3.98, ds = 5.95$) rispetto alla condizione diadica ($M = 2.13, ds = 4.12$). Appare anche un effetto legato alla direzione del confronto ($F(1,169) = 10.67, p < .001, \eta^2 = .06$) che indica come il bias sia maggiore quando il confronto avviene dall’alto verso il basso ($M = 4.80, ds = 5.52$) rispetto a quando il confronto avviene dal basso verso l’alto ($M = 2.03, ds = 5.20$). Questo risultato è congruente con i dati presenti in letteratura che indicano come, in contesti minimali, siano i gruppi di status più alto a mostrare maggior bias (Mullen

et al., 1992). Infine, la direzione del confronto e il tipo di stratificazione non danno origine a un'interazione significativa ($F < 1$). Queste prime analisi mostrano, quindi, come non vi sia un'equivalenza, in termini di intensità del bias, fra le due condizioni, ma non permettono di verificare direttamente l'ipotesi di omologia (secondo la quale i confronti con medesima direzione, alto verso il basso e basso verso l'alto, dovrebbero essere equivalenti). Per testare direttamente questa ipotesi sono state eseguite due analisi della varianza separate. Nella prima analisi sono stati considerati i confronti dall'alto verso il basso (A-B diadico, A-I triadico, A-B triadico e I-B triadico), mentre nella seconda sono stati presi in considerazione i confronti dal basso verso l'alto (B-A diadico, A-B triadico, B-I triadico, I-B triadico). Per ciascun tipo di confronto, i 4 gruppi rappresentavano il fattore indipendente ed il bias intergruppi era il fattore dipendente. I risultati saranno presentati separatamente per ciascun tipo di confronto.

Confronti "dall'alto verso il basso". L'analisi della varianza ha mostrato un effetto significativo dovuto al tipo di confronto ($F(3,87) = 4.33, p < .01, \eta^2 = .13$). Come si nota dalla Figura 13, i bias esibiti nelle diverse condizioni di confronto, contrariamente all'ipotesi di omologia, non sono equivalenti fra loro. In particolare, è il bias esibito dal gruppo di status intermedio verso quello di status basso a scostarsi sensibilmente dagli altri tre.

Figura 13. Bias intergruppi nei confronti dall'alto verso il basso

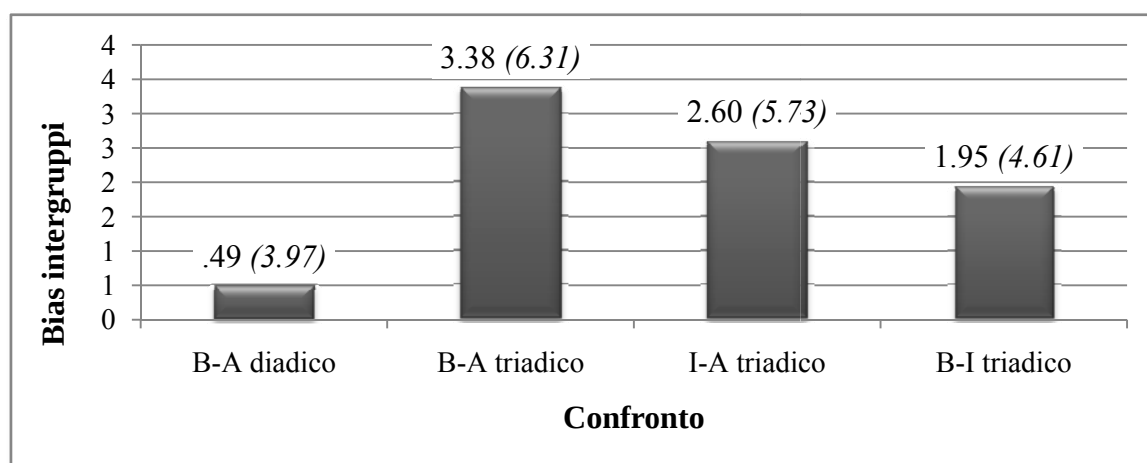


Per cercare di approfondire l'analisi delle differenze fra i confronti considerati, sono stati eseguiti due contrasti. Il primo oppone la condizione diadica alle tre triadiche (-3, 1, 1, 1), mentre il secondo contrasto oppone il confronto I-B triadico alle altre due condizioni diadiche (0, -1, -1, 2). Il primo contrasto è risultato significativo ($t = 1.70, p < .05$, una coda) indicando come, contrariamente all'ipotesi di omologia, nei confronti dall'alto verso il basso, il bias in condizione diadica sia inferiore ($M = 3.60$) da quelli delle condizioni triadica ($M = 5.37$).

Anche il secondo contrasto è risultato significativo ($t = 2.35$, $p < .05$ una coda) e indica che, fra le condizioni triadiche, quella in cui il gruppo di status intermedio attribuiva risorse al gruppo di status basso è quella in cui il bias intergruppi è maggiore.

Confronti “dall’alto verso il basso”. In questo caso, l’analisi della varianza ha mostrato un effetto non significativo ($F(3, 81) = 1.23$, $p = .30$, $\eta^2 = .04$) dei confronti considerati (Figura 14).

Figura 14. Bias intergruppi nei confronti dal basso verso l’alto



Tuttavia, per cercare di approfondire l’analisi delle differenze fra le condizioni, sono stati pianificati tre contrasti: il primo oppone il confronto in condizione diadica (B-A_{diadico}) alle condizioni triadiche (-3,1,1,1), il secondo oppone la condizione B-A_{diadico} a quella B-A_{triadico} (-1,1,00), mentre il terzo oppone il confronto B-A_{triadico} alle altre due condizioni triadiche (0,-2,1,1).

Il primo contrasto è risultato significativo ($t = 1.99$, $p < .05$, una coda) indicando che, contrariamente all’ipotesi di omologia, il bias intergruppi nel confronto dal basso verso l’alto diadico ($M = .49$) è inferiore al bias espresso nei confronti triadici con stessa direzione ($M = 2.64$). Anche il secondo contrasto è risultato significativo ($t = 1.74$, $p < .05$, una coda) e indica come il bias esibito dal gruppo di status basso nei confronti del gruppo di status alto in condizione diadica fosse inferiore a quello esibito nella stratificazione triadica. Il terzo contrasto, infine, non è significativo ($t < 1$).

In sintesi, sebbene in modo meno chiaro rispetto ai confronti “dall’alto verso il basso”, anche nei confronti “dal basso verso l’alto” appare una differenza fra la stratificazione diadica e quella triadica. In particolare, il gruppo diadico di status basso mostra un bias inferiore rispetto ai bias evidenziati nei confronti agiti in una stratificazione triadica. Inoltre, la marcata

differenza nel bias intergruppi fra i confronti B-A diadico e B-A triadico, sembra suggerire che occupare l'ultima posizione in una gerarchia triadica sia differente dall'occupare una posizione di status basso in una stratificazione diadica.

Queste analisi sembrano non supportare l'ipotesi di omologia mostrando come, fra i vari confronti attivati, non sia possibile riscontrare un andamento simile per quanto riguarda il bias intergruppi. Per cercare di analizzare in maniera più dettagliata l'effetto dello status a seconda della stratificazione sociale attivata, la condizione diadica e quella triadica sono state analizzate separatamente.

Stratificazione diadica. Il punteggio del bias intergruppi è stato inserito come fattore dipendente in un'analisi della varianza ANOVA con lo Status (Alto vs. Basso) come fattore indipendente. I risultati mostrano un effetto significativo ($F(1,49) = 8.21, p < .01, \eta^2 = .06$). Le medie evidenziano come sia il gruppo di status alto ($M = 3.59$) a mostrare un favoritismo per l'ingroup maggiore rispetto al gruppo di status basso ($M = .49$) che sembrava, invece, orientato maggiormente verso l'equità.

Stratificazione triadica. In questo caso, è stata condotta un'analisi della varianza ANOVA 3 (Status: Alto, Intermedio e Basso) X 2 (Outgroup di confronto: OG1 vs. OG2). I risultati hanno mostrato un effetto non significativo legato al Confronto ($F(1,122) = 2.12, p = .15$) così come non è significativo nemmeno l'effetto dovuto allo Status ($F(2,122) = 1.83, p = .16$): diversamente dalla condizione diadica, il bias generale non è influenzato dallo stato dell'ingroup (Tabella 9). Emerge, invece, un effetto significativo legato all'interazione Status X Outgroup di confronto ($F(2,122) = 3.06, p < .05, \eta^2 = .05$): il bias intergruppi è differente a seconda dell'outgroup di confronto (Tabella 9). Più in particolare, come già evidenziato dalle analisi precedenti, è il gruppo intermedio a differenziarsi dagli altri mostrando un bias nettamente maggiore verso il gruppo di status più basso ($t(40) = 2.67, p < .05$). Il gruppo di status alto ($t < 1$) e quello di status basso ($t < 1$), invece, mostrano lo stesso bias verso entrambi gli outgroup.

Tabella 9. *Bias intergruppi in condizione triadica a seconda dello status dell'ingroup e di quello degli outgroup*

Status Ingroup	Confronto	Media	Dev. St.
Alto	1 Verso status Intermedio	3.35	2.92
	2 Verso status Basso	4.30	4.78
	<i>Media</i>	<i>3.81</i>	<i>3.92</i>
Intermedio	1 Verso status Alto	2.60	5.73
	2 Verso status Basso	8.46	8.35
	<i>Media</i>	<i>5.39</i>	<i>7.61</i>
Basso	1 Verso status Alto	3.38	11.34
	2 Verso status Intermedio	1.95	4.60
	<i>Media</i>	<i>2.65</i>	<i>8.49</i>

DISCUSSIONE

Questo studio aveva l'obiettivo di verificare se i processi intergruppi (in termini di identificazione, percezione dell'ingroup, degli outgroup e del Sé, e di bias intergruppi) attuati in una stratificazione diadica (status alto *vs.* status basso) fossero equivalenti a quelli attuati all'interno di una gerarchia triadica (status alto *vs.* status intermedio *vs.* status basso), eventualità alla quale si è dato il nome di "ipotesi di omologia" fra le stratificazioni. I risultati ottenuti mostrano chiaramente come tale omologia non sia riscontrabile: fra la stratificazione diadica e quella triadica sono emerse differenze su tutte le dimensioni considerate (a esclusione della valutazione del Sé), differenze che rendono problematica l'equiparazione di una stratificazione triadica a una giustapposizione di diadi. Questi risultati sembrano essere, invece, congruenti con il processo di differenziazione categoriale (Doise, 1976): l'introduzione di un terzo gruppo di status intermedio modifica, oltre alle rappresentazioni, anche i comportamenti e le valutazioni fra i gruppi.

Per quanto riguarda l'identificazione con l'ingroup, è stato mostrato come, sebbene in entrambe le stratificazioni i membri dei gruppi di status alto mostrino livelli di identificazione maggiori di quelli dei gruppi di status più basso (come già evidenziato nella letteratura, Ellemers *et al.*, 1988; 1990; 1993), questo divario si amplifichi in condizione triadica. Un'ulteriore differenza fra le condizioni che non supporta l'ipotesi di omologia riguarda il fatto che il gruppo di status intermedio mostra livelli di identificazione simili a quelli del gruppo di status alto e maggiori di quelli del gruppo di status basso. Questi primi risultati

permettono di rilevare, oltre che ad una mancanza di omologia fra le condizioni, anche una caratteristica che sembra essere peculiare del gruppo di status intermedio. Questo risultato è, comunque, interpretabile sulla base della Teoria dell'Identità Sociale dal momento che la presenza di un gruppo di status più basso può essere in grado di garantire un confronto sociale positivo e quindi, conformemente alla letteratura, permettere livelli maggiori di identificazione con l'ingroup.

Un'ulteriore prova della mancanza di omologia è stata riscontrata per quanto riguarda le attribuzioni di tratti individuali e collettivi. Mentre, inaspettatamente, nella condizione diadica non appare la differenziazione fra il gruppo di status alto e quello di status basso nell'attribuzione dei due tratti all'ingroup, tale differenza appare nella condizione triadica. In questa condizione, conformemente al paradigma Collezione-Aggregato (Lorenzi-Cioldi, 2002), il gruppo di status alto si descrive utilizzando tratti principalmente individuali, mentre il gruppo di status basso si attribuisce in misura maggiore tratti collettivi. I risultati relativi al gruppo di status intermedio sono, tuttavia, peculiari e sembrano indicare un'ulteriore specificità di questo gruppo il quale, diversamente dagli altri due gruppi, utilizza con la stessa intensità entrambi i tratti per descriversi. Lo stesso risultato, anche se non statisticamente significativo, è stato riscontrato per quanto riguarda la descrizione del Sé. Questi risultati sembrano suggerire che l'appartenenza ad un gruppo che è contemporaneamente di status alto e basso possa modificare la dinamica che lega la percezione del Sé al gruppo (identità sociale-personale) rispetto all'appartenenza ad un gruppo di status alto o di status basso.

Ancora in maniera contraria all'ipotesi di omologia, anche l'analisi delle attribuzioni di tratti individuale e collettivi all'outgroup ha mostrato come non vi sia equivalenza fra una condizione diadica e triadica e anche all'interno dei diversi confronti triadici: le attribuzioni di tratti individuali e collettivi non sono semplicemente influenzati dalla direzione del confronto (per es. alto verso il basso) ma sono influenzati in maniera differente a seconda dallo status del gruppo che valuta e dallo status del gruppo valutato.

Infine, i risultati relativi al bias intergruppi specificano ulteriormente la differenza fra le condizioni prese in esame. In termini generali, il favoritismo per l'ingroup è maggiore in condizione triadica che diadica (cosa che di per sé differenzia le due stratificazioni) ma, indipendentemente dalla stratificazione, esso tende ad essere maggiore quando l'ingroup è in condizione avvantaggiata rispetto a quando l'ingroup è in condizione svantaggiata. Questo risultato è congruente con i dati riportati in letteratura che mostrano come, almeno in condizione minimale, siano i gruppi di status più alto a mostrare il bias maggiore (Bettencourt

et al., 2001; Brewer, 1979; Mullen *et al.*, 1992; Sachdev e Bourhis, 1987). Questa tendenza, tuttavia, è differente a seconda dei confronti attivati all'interno della stratificazione triadica. Considerando, prima, i confronti dal basso verso l'alto, i risultati hanno messo in luce come l'intensità del bias sia minore in condizione diadica rispetto a tutte le altre condizioni triadiche con medesima direzione. In particolare, la differenza maggiore è stata riscontrata proprio per quanto riguarda il bias intergruppi esibito dal gruppo di status basso verso il gruppo di status alto: in condizione triadica, tale bias è tre volte maggiore. Questo risultato può essere interpretato alla luce della Teoria dell'Identità Sociale (Tajfel e Turner, 1979): appartenere ad un gruppo che ha uno status inferiore rispetto a altri due gruppi è più minaccioso per l'identità dei membri rispetto all'appartenenza a un gruppo che ha uno status inferiore a un solo outgroup e, dunque, queste persone sono indotte a mostrare un bias maggiore per tentare di ristabilire un'identità sociale fortemente negativa.

Considerando, invece, i bias dall'alto verso il basso, appare un'altra differenza fra le condizioni diadica e triadica, vale a dire che, indipendentemente dai confronti attivati, il bias è maggiore in condizione triadica. Inoltre, è il confronto fra il gruppo di status intermedio e quello di status basso a discostarsi in misura maggiore dagli altri confronti poiché, in questa condizione, il gruppo di status intermedio mostrando un bias a sfavore del gruppo di status basso notevolmente più grande di quello mostrato dal gruppo di status alto (sia in condizione diadica che triadica). Questo risultato, oltre a non supportare l'ipotesi di omologia, sembra anche indicare che il gruppo di status intermedio sia più preoccupato di distanziarsi o differenziarsi dal "basso" piuttosto che dall'alto.

Per riassumere, i risultati di questo lavoro sono fortemente contrari ad un'ipotesi di omologia e sembrano indicare che una stratificazione di ordine gerarchico superiore non possa essere ridotta ad una mera giustapposizione di diadi. In altre parole, un'analisi diadica sembra insufficiente per cogliere le dinamiche intergruppi che occorrono in una gerarchia complessa. Anche se la ricerca sulle relazioni intergruppi ha evidenziato l'importanza delle differenze di status nella spiegazione delle dinamiche sociali, i nostri risultati suggeriscono la necessità di analizzare queste dinamiche considerando gerarchie sociali organizzate non soltanto attorno a due livelli opposti. Dal punto di vista cognitivo, il rischio di studiare due soli livelli è quello di considerare una gerarchia posta in un "*vacuum*" sociale (Tajfel, 1981). In altre parole, utilizzando soltanto i livelli status alto vs. status basso, i membri dei gruppi sono forzati a vedere se stessi e la realtà sociale in termini diadici poiché posti in una gerarchia specificata soltanto dai poli estremi senza considerazione delle posizioni intermedie che ne costituiscono il *continuum*. Questa semplificazione della realtà sociale rischia di

oscurare le dinamiche che si originano da strutture gerarchiche più complesse. In particolare, essa non permette l'accesso alla conoscenza del comportamento di quei gruppi che posseggono uno status intermedio. Introducendo un terzo livello di status, è possibile superare il potenziale riduzionismo di una concezione diadica dei confronti sociali. Infatti, possiamo ipotizzare che, da un punto di vista cognitivo, emozionale e rappresentazionale, appartenere ad un gruppo di status alto non equivale ad appartenere al gruppo dei “primi” così come appartenere ad un gruppo di status basso non sia equivalente a appartenere al gruppo degli “ultimi”.

L'approfondimento dell'analisi dei processi identitari e di quelli legati al bias intergruppi che occorrono all'interno di una stratificazione triadica, con particolare riferimento al gruppo di status intermedio, sono l'oggetto degli studi che saranno presentati nelle pagine seguenti.

CAPITOLO 4

L'Analisi del Gruppo di Status Intermedio



RAZIONALE TEORICO

La metodologia utilizzata nello Studio 2 ha creato una situazione intergruppi fortemente artificiale. La segmentazione dei confronti triadici in confronti a coppie ha fatto sì che, come è stato affermato in precedenza, le distribuzioni di punteggi ad un outgroup fossero indipendenti da quelle all'altro outgroup. Sebbene fosse funzionale ai nostri intenti, la metodologia dello Studio 2 non ha permesso di apprezzare il comportamento intergruppi (in termini di bias) quando il confronto intergruppi avveniva con entrambi gli outgroup contemporaneamente.

Come è stato illustrato nella parte introduttiva di questo lavoro (Cfr Cap. 2), nella letteratura psico-sociale non è possibile ritrovare risultati di ricerca, o speculazioni teoriche, relative a una stratificazione più complessa di quella diadica e, di conseguenza, nemmeno allo status intermedio. Esistono, tuttavia, alcuni lavori che hanno preso in considerazione il comportamento intergruppi agito in una stratificazione triadica, nella quale i confronti fra i gruppi erano contemporaneamente attivati (Caricati e Monacelli, 2006). In un primo studio (Caricati e Monacelli 2006, studio 1), tre gruppi minimali di status differente (alto, intermedio e basso) erano messi a confronto in condizioni che potevano essere di risorse limitate o di risorse non limitate (intese qui come risorse materiali). I partecipanti (tutti studenti di Istituti superiori) credevano di essere assegnati, sulla base di un questionario di personalità (che in realtà era un questionario sull'orientamento valoriale), a tre gruppi che, veniva detto, differivano per la loro modalità percettiva. Ai tre gruppi era associato uno status differente in termini di abilità e successo lavorativo. Una volta categorizzati, i partecipanti dovevano dividere delle "risorse" (quantità di tempo extra da utilizzarsi in un presunto compito di memoria successivo) fra un membro anonimo del proprio gruppo e due membri anonimi degli altri due gruppi. Le distribuzioni ai tre gruppi erano, quindi, contemporanee. In condizione di risorse limitate, il totale doveva essere diviso fra i tre gruppi (per es. i 90 secondi a disposizione dovevano essere divisi fra tre membri anonimi appartenenti a ciascun gruppo). In

condizioni di risorse non limitate, invece, ciascun membro anonimo poteva ricevere il massimo di 90 secondi. Oltre al bias intergruppi, è stata misurata anche l'identificazione con l'ingroup. Partendo proprio da quest'ultima, i risultati hanno mostrato che, similmente a quanto riscontrato nello Studio 2 del presente lavoro, i gruppi di status alto e intermedio mostravano livelli d'identificazione simili fra loro e maggiori di quelli del gruppo di status basso.

Per quanto riguarda le attribuzioni di secondi ai gruppi, invece, l'entità del bias generale (vale a dire, indipendentemente dallo status dell'outgroup) aumentava al diminuire dello status (in accordo con l'ipotesi dell'inferiorità, Brauer, 2001) e i gruppi di status intermedio e basso mostravano un bias maggiore del gruppo di status alto. Accanto a questo andamento generale, però, è emerso anche che, in condizione di risorse limitate, il gruppo di status intermedio mostrava un bias equivalente verso entrambi gli outgroup, nonostante uno fosse di status più alto e l'altro di status più basso.

In un secondo studio (Caricati e Monacelli, 2006, studio 2), è stata considerata la stabilità (Tajfel e Turner, 1979) delle differenze di status. La manipolazione dello status è stata effettuata in maniera identica a quella realizzata nel primo studio, ma i confronti avvenivano in condizioni che potevano essere o di stabilità o di instabilità della stratificazione sociale, considerando unicamente le risorse come limitate. I risultati hanno mostrato che, ancora una volta, i livelli di identificazione del gruppo di status alto e intermedio erano equivalenti e maggiori di quelli del gruppo di status basso. Più interessante, il bias del gruppo di status intermedio era maggiore in condizione d'instabilità rispetto alla condizione di stabilità. Inoltre, quando la stratificazione sociale era instabile, il bias del gruppo di status intermedio era equivalente verso entrambi gli outgroup, come accadeva nella condizione di risorse limitate del primo studio.

Caricati e Monacelli (2006, 2008a-b) hanno interpretato questi risultati tentando di integrare la Teoria dell'Identità Sociale (Tajfel e Turner, 1979) con le analisi sociologiche, politiche ed economiche della classe media. Molti studiosi, infatti, sebbene da punti di vista differenti, considerano la classe media come uno strato sociale determinante, riconoscendone l'importanza quale elemento esplicativo delle dinamiche sociali (per es. Bourdieu, 1979; DeGrè, 1950; Ehrenreich, 1990; Weber, 1958; Wright, 1978). Sicuramente, la nozione di "intermedio", quale concetto chiave per comprendere le dinamiche sociali, ha rappresentato il cardine di svariate analisi politiche, sociali ed economiche (dalla "Politica" di Aristotele alle idee Marxiste), ricevendo, fra l'altro, numerose etichette quali "comfortably-off class", "intermediate estate", "middle order", "middling order" e, ovviamente, "middle class". Per

esempio, Aristotele scriveva che “Ora, in tutti gli stati ci sono tre elementi: una classe molto ricca, un’altra molto povera e una terza nel mezzo” (Politica, Libro IV, Capitolo XI), identificando la possibilità di una società “ordinata” con la presenza della classe intermedia. Un altro esempio a questo proposito è quanto scritto da De Tocqueville (1835/2000) il quale considerava la classe media come “the natural enemy of violent commotion” poiché essa “assures the stability of the social body” (citato in Adamovsky, 2004). Su questa linea, molti studiosi hanno associato la classe media con la presenza di, o la transizione verso, un sistema democratico (per es. Lipset, 1959; 1960; Moore, 1966), più stabile e egualitario (Leventouglu, 2005; Rosendorff, 2001). In questo senso, la classe media è stata identificata con la classe conservatrice per eccellenza (Bernstein, 1977; Burris, 1986; Lawler, 2005; Power e Whitty, 2002; Ross, 1978). Per esempio, Goblot (1925) affermava che:

“il faut qu’ils [i membri della classe media n.d.a.] soient d’abord assurés d’être le groupe le plus élevé, tâche par ailleurs utopique de par la leur position intermédiaire dans la hiérarchie sociale, pour ensuite seulement envisagé de consolider les barrières qui les séparent de strates inférieures” (citato in Lorenzi-Ciodi, 2002, p. 110).

Secondo diversi storici e sociologi è stata proprio la classe media che, storicamente, ha permesso, attraverso il proprio stile di vita e i valori che esprimeva, il raggiungimento a il mantenimento di una certa stabilità alle società capitalistiche. Questo ha portato ad una visione della classe media, diffusa specialmente fra gli studiosi di stampo marxista (Burris, 1986; Ross, 1978; Wright, 1978), come di una classe “senza coscienza di classe”, la cui posizione politica e ideologica è, in definitiva, determinata dalla lotta tra le due classi principali: la classe proletaria e la borghesia (o grande borghesia; Poulantzas, 1975). Mills (1951) arriva ad affermare che “Whitin the whole structure of power, they [i colletti bianchi, n.d.a.] are dependent variables” (p. 352). In quest’ottica, la classe media ha rappresentato una forza conservatrice del sistema sociale, una forza “al servizio” della grande borghesia secondo una relazione reciproca ma asimmetrica; relazione che corrisponde bene all’idea del potere: il dominante esercita, per definizione, il proprio potere sul dominato ma, allo stesso tempo, il dominante dipende dal dominato (Lhomme, 1960). La funzione conservatrice della classe media è stata sottolineata anche nelle analisi storiche. Da questo punto di vista, Cobban (1964) afferma che la visione della Rivoluzione Francese come un rovesciamento del feudalesimo a favore della borghesia è un “mito storico”. La rivoluzione, infatti, non fu messa

in atto da ricchi mercanti, banchieri o industriali, ma fu piuttosto preparata e condotta da professionisti (avvocati in particolare) e da burocrati (che appartengono a quella che sarà poi definita, piccola borghesia o classe media, appunto). Cobban continua affermando che, lontano dall'essere un movimento per il capitalismo, la Rivoluzione Francese fu la modalità attraverso la quale i piccoli proprietari terrieri, avvocati e burocrati nelle città resistettero all'ascesa del primo capitalismo. Il risultato della rivoluzione, conclude l'Autore, fu sostanzialmente il consolidamento del potere nelle mani di una nuova aristocrazia di proprietari terrieri. Congruentemente, alcune teorie di politica economica moderne considerano la classe media come una forza stabilizzatrice e vantaggiosa per la società (Bush, 2001; Cumings, 1984; Easterly, 2001; Scruton, 2007).

Sebbene esista, ancora oggi, un acceso dibattito sulla sua definizione e sul modo in cui essa dovrebbe essere analizzata, lo storico Bernstein (1993) sostiene che la classe media può essere definita attraverso tre criteri diversi, ma strettamente correlati. Il primo è il sentimento delle persone di appartenere ad una categoria sociale diversa e separata (che, cioè, non è confondibile con una classe più agiata ed una più povera) dalle altre, vale a dire, la presenza di una coscienza di classe. Il secondo criterio è il desiderio di un avanzamento sociale (*social raising*), vale a dire, il desiderio dei membri della classe media di raggiungere i livelli più alti della società (Bernstein e Rudelle, 1992). A questo proposito, come già ricordato nei capitoli precedenti, Bernstein (1993) pone l'accento sul fatto che la presenza di uno strato intermedio sia legato ad una concezione della società come un corpo fluido nel quale movimenti ascendenti e discendenti sono ugualmente possibili. L'avanzamento sociale, inoltre, è visto come il risultato degli sforzi, dei meriti e delle virtù degli individui (meritocrazia). Questa fluidità, però, conduce al terzo punto individuato da Bernstein, e cioè alla consapevolezza dei membri della classe media della fragilità della loro posizione. In questo modo, la fluidità della stratificazione sociale, e l'incertezza che ne deriva, fanno sì che la classe media si trovi ad essere "bloccata" fra la possibilità di avanzamento sociale e quella di perdere il proprio vantaggio relativo. Alcuni sociologi hanno suggerito che la posizione della classe media sia peculiare proprio perché "incastrata" fra due classi antagoniste: in questo modo, la classe media acquisisce le proprie caratteristiche sia dalla classe più avvantaggiata che da quella più svantaggiata, ma, allo stesso tempo, è differente da entrambe. A questo proposito, Koo (1991) scrive che:

"One foot in the working class and another foot in the capitalist class, the new middle class is assumed to be unable to maintain a consistent political

ideology but continuously vacillates between the two poles according to shifting political conjunctures” (pp. 492-493).

A causa di questa particolare condizione gerarchica e sociale, altri sociologi hanno sottolineato come, per diverse ragioni (alta competitività nel mondo del lavoro, incertezza per il futuro, minaccio al proprio benessere, si vedano Archer e Blau, 1993; DeGré, 1950; Ehrenreich, 1990), la classe media accusi stress, ansia e insicurezza. Come affermato da DeGre (1950), infatti:

“The highly competitive field structure in which the petit-bourgeois operates provides the objective basis of his insecurity, anxiety and latent hostility” (p. 175).

Più esplicitamente, Ehrenreich (1990) introduce la metafora della “paura di cadere” (*fear of falling*) per descrivere la preoccupazione (*anxiety*) della classe media di perdere i propri vantaggi. L’autrice afferma che la classe media ha raggiunto la consapevolezza di essere una classe separa dalle altre (cfr Berstein, 1993) attraverso i benefici ottenuti dal progressivo incremento delle abilità lavorative e della professionalità (si vedano anche Archer e Blau, 1993; Blumin, 1989). Tuttavia, poiché le competenze professionali (*expertise*) non possono essere trasmesse o ereditate da una generazione all’altra, la classe media vive un continuo timore di perdere i benefici ottenuti, condizione che viene definita appunto “paura di cadere”. La reazione a questa ansia da status (de Bottom, 2004), è stato, secondo Ehrenreich, l’innalzamento di “barriere” che impedissero ai membri delle classi più basse di occupare le posizioni sociali della classe media (si vedano per esempio Ehrenreich, 1990; Koo, 1991; Unger, 2006). Un esempio di barriera di questo genere sono le credenze meritocratiche: solo le persone che lavorano sodo possono arrivare a ricoprire determinati ruoli. Contemporaneamente, si sono sviluppate rappresentazioni delle classi più basse (per es. working class) che ne definivano i membri come “edonisti infantili”, incapaci di procrastinare le gratificazioni, disonesti, ecc. (si veda per es. Lawler, 2005; Miller, 1997; Skeggs, 2003; 2004), in altri termini, individui non adatti a ricoprire i ruoli normalmente riservati alla classe media.

In sintesi, le analisi sociologiche, economiche e politiche hanno mostrato con chiarezza come la classe media sia peculiare rispetto alle altre classi e come una posizione intermedia sia in grado di generare due pressioni opposte: da una parte la classe media guarda

al vertice della gerarchia sociale (si veda anche Bourdieu, 1979), mentre dall'altra è preoccupata del rischio di una discesa sociale.

Queste due tensioni contrapposte interagiscono con il contesto sociale (Leventouglu, 2005). Collier (1999) fornisce diversi esempi nei quali la classe media, in un determinato periodo storico, ha creato un'alleanza con la classe lavoratrice per il raggiungimento di una maggiore democrazia, mentre, in un altro periodo storico, si è alleata con le classi dominanti supportando l'autocrazia e la riduzione della libertà. Più precisamente, quando il contesto sociale è sicuro e economicamente stabile, la classe media può indirizzare la propria attenzione, i propri sforzi e le proprie richieste verso l'ascesa sociale piuttosto che verso la gestione della "paura di cadere". Quando, invece, il contesto sociale è più instabile e la stabilità economica è a rischio, la paura di cadere si attiva e la classe media può reagire incrementando le barriere sociali contro le classi meno abbienti. Diversi esempi di processi occorsi in nazioni "semi-democratiche" (per es. Oxhorn, Tulchin e Selee, 2004) sembrano sostenere questa lettura. Nell'Argentina del 1930, per esempio, l'economia nazionale subì un declino a causa della depressione e la classe media appoggiò il colpo di stato per prevenire ulteriori politiche di redistribuzione delle risorse (Rock, 1975). Più tardi, nella metà degli anni '50, quando il governo peronista continuò con l'adozione di politiche che tendevano a sfumare le differenze fra la classe media e la classe operaia, la classe media argentina appoggiò un nuovo colpo di stato. Un altro esempio, in questo senso, viene dalla Thailandia. Nel momento in cui i membri della classe media percepirono che i loro figli avrebbero avuto buone probabilità di rimanere all'interno della classe media, essi appoggiarono un governo autocratico e non democratico. Nel 1973, quando la classe media thailandese cominciò a non sentirsi economicamente sicura e a prevedere una discesa sociale (paura di cadere) sotto un governo autocratico, essa cominciò ad avanzare richieste verso una maggiore democratizzazione. Successivamente, tuttavia, la classe media appoggiò un colpo di stato nel 1976 e, ancora, nel 1991, per prevenire ulteriori politiche di redistribuzione a favore delle classi più povere, opponendosi, fra l'altro, all'estensione dei diritti democratici a queste classi (Jones, 1998). Altre dinamiche sociali della classe media, simili a quelle appena illustrate, sono state osservate anche nella Corea del sud (Koo, 1991), Indonesia e Malesia (Jones, 1998).

E' possibile applicare queste analisi storiche, sociologiche e economiche allo studio psico-sociale delle relazioni intergruppi e, in particolare, all'analisi del gruppo di status intermedio? Sebbene le analisi appena descritte provengano da discipline notevolmente differenti pensiamo che esse suggeriscano almeno due importanti spunti di riflessione per la

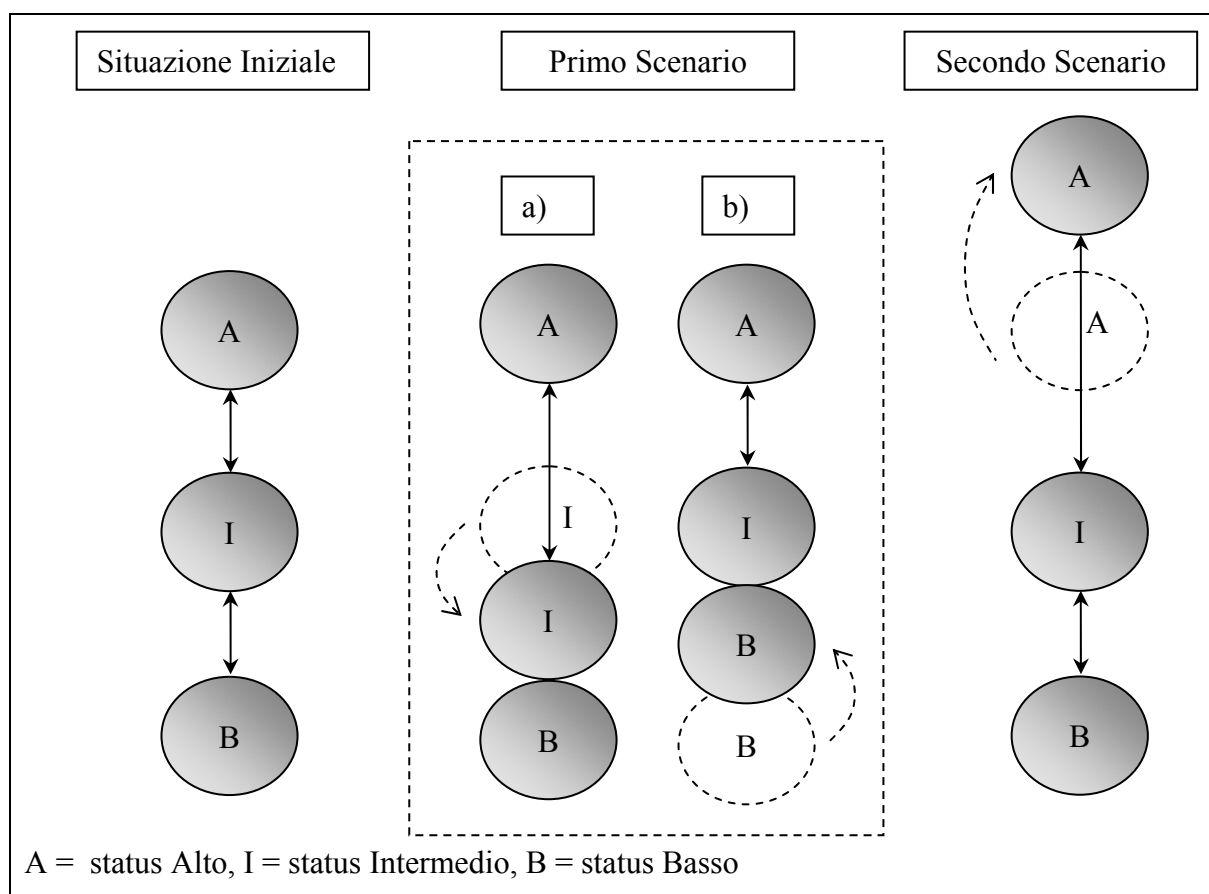
psicologia sociale delle relazioni intergruppi. Per prima cosa, un gruppo che è contemporaneamente avvantaggiato e svantaggiato è *qualitativamente* differente dai gruppi che sono o avvantaggiati o svantaggiati. Secondo, un gruppo di status intermedio può, in alcune circostanze, essere maggiormente preoccupato di *mantenere* la propria posizione piuttosto che di *migliorarla*. Dal nostro punto di vista, la specificità della posizione intermedia risiede proprio nel fatto che essa è in parte simile ad un gruppo di status alto (essendo in posizione relativamente privilegiata rispetto al gruppo di status basso) e in parte simile ad un gruppo di status basso (essendo in posizione di svantaggio rispetto al gruppo di status alto), ma è, contemporaneamente, differente sia dalla posizione sociale al vertice che da quella alla base della gerarchia. Spostandoci da un punto di vista sociologico a uno psico-sociale, è possibile ipotizzare che la posizione di status intermedio sia, in un certo modo, protettiva per i membri che ne fanno parte dal momento che essa assicura un certo grado di positività e sicurezza all'identità sociale. Nei termini della Teoria dell'Identità Sociale (Tajfel e Turner, 1979), i membri di questo gruppo possono sentire la propria identità non minacciata dalla presenza di un gruppo di status più alto, dal momento che possono ricavare un'identità sociale positiva dal confronto con il gruppo di status più basso. Questo può comportare, inoltre, che i membri di questo gruppo possano spostare, di volta in volta, il confronto sociale dall'alto verso il basso e *vice versa*, essendo così capaci di soddisfare i bisogni dell'identità sociale attraverso il confronto con gruppi differenti. In questo modo, essi possono accettare la loro appartenenza senza avvertire una minaccia alla propria identità sociale (si veda il primo punto di Bernstein rispetto alla consapevolezza della classe media). Secondo Caricati e Monacelli (2006; 2008a-b), questo processo potrebbe spiegare il risultato da loro riscontrato per il quale, almeno in contesti minimali, i membri dei gruppi di status alto e intermedio mostravano gli stessi livelli di identificazione.

Tale speculazione conduce a un secondo punto, vale a dire che i membri del gruppo di status intermedio potrebbero essere motivati a mantenere la propria posizione sociale, anche a discapito di un possibile miglioramento. In altre parole, dato che la posizione intermedia può fornire un'identità sociale positiva, le persone potrebbero essere orientate principalmente a prevenire una possibile discesa sociale, difendendosi, o differenziandosi, dal gruppo di status più basso. In questo senso, una variabile contestuale di notevole importanza diventa allora la stabilità (Tajfel e Turner, 1979) delle differenze di status, vale a dire la possibilità di immaginare scenari alternativi rispetto alla stratificazione sociale esistente. In una stratificazione triadica, però, l'esito dell'instabilità della struttura gerarchica non è univoco come nel caso delle stratificazioni diadiche studiate in letteratura. In altre parole, l'instabilità

può condurre il gruppo di status intermedio a migliorare la propria posizione, ma anche a peggiorarla. In questo senso, dunque, i membri del gruppo di status intermedio possono essere consapevoli della “fragilità” della propria posizione sociale, consapevolezza che rappresenta bene l’idea di essere “bloccati” nel mezzo (*stuck in the middle*), fra la possibilità di migliorare la propria posizione sociale e quella di perderla. All’interno di questo quadro concettuale, la nostra ipotesi è che una condizione di instabilità della stratificazione sociale sia in grado di attivare con grande forza la paura di cadere (Ehrenreich, 1990) e, dunque, un aumento del bias intergruppi del gruppo di status intermedio. Un’assunzione sottesa alla Teoria dell’Identità Sociale è che i gruppi di status basso siano motivati a migliorare la propria posizione sociale (Ellemers *et al.*, 1990; 2002; Hogg e Abrams, 1988), mentre i gruppi di status alto siano motivati a mantenere la propria posizione dominante. Il nostro ragionamento è che anche un gruppo di status intermedio, in alcune circostanze, potrebbe essere motivato al mantenimento della propria posizione sociale, malgrado questa non sia all’apice della gerarchia, poiché essa assicura, comunque, un’identità sociale positiva. Il risultato ottenuto nello Studio 2 del presente lavoro, nel quale il gruppo di status intermedio esibiva un bias notevolmente maggiore verso il gruppo di status basso, sembra supportare queste speculazioni e potrebbe essere spiegato nei termini di una maggiore preoccupazione di mantenere una certa distanza con il gruppo di status basso.

Il richiamo alle qualità protettive della posizione intermedia e alla paura di cadere quali concetti esplicativi dei risultati ottenuti in precedenza, tuttavia, non sembra, in apparenza, essere in grado di rendere conto di un altro risultato, vale a dire dell’equivalenza dei bias intergruppi espressi dal gruppo di status intermedio contro i due outgroup riscontrata da Caricati e Monacelli (2006). Effettivamente, l’idea della paura di cadere, quale metafora di un’identità sociale minacciata, lascia presupporre che il gruppo di status intermedio esprima un bias maggiore verso il gruppo di status più basso poiché è quest’ultimo a costituire, almeno teoricamente, la minaccia maggiore per la posizione intermedia. Tuttavia, è necessario soffermarsi sul fatto che la paura di cadere può derivare non soltanto da un superamento, o da un avvicinamento, del gruppo di status basso, ma anche da un allontanamento, in termini di distanza statutaria, del gruppo di status alto. In quest’ultimo caso, infatti, la differenza fra il gruppo di status intermedio e quello di status basso verrebbe, da un punto di vista socio-psicologico, a sfumarsi dal momento che non sarebbe confrontabile con la distanza che separa il gruppo al vertice della gerarchia con gli altri. Questi due scenari sono mostrati nella Figura 15.

Figura 15. Rappresentazione schematica delle modalità attraverso le quali la “paura di cadere” può essere attivata



Come si può notare, nella parte sinistra della Figura 15 viene rappresentata un'ipotetica gerarchia iniziale in cui i tre gruppi sono separati da una distanza simile. Questo, ovviamente, non rappresenta necessariamente il punto di partenza; abbiamo imposto questo vincolo per puri motivi esplicativi. La parte centrale descrive un possibile scenario della paura di cadere, vale a dire una riduzione della distanza che separa il gruppo di status intermedio da quello di status basso. Questo può avvenire o a causa di una “discesa” effettiva del gruppo di status intermedio (configurazione a) o a causa di un avvicinamento del gruppo di status basso (configurazione b). Questa è la condizione più intuitiva di minaccia alla posizione gerarchicamente mediana, ma non l'unica. Nello schema di destra, infatti, viene rappresentato un secondo scenario nel quale è la distanza gerarchica fra il gruppo di status alto e quello di status intermedio a aumentare. Anche quest'ultima condizione può rappresentare una minaccia alla posizione sociale intermedia e, quindi, una condizione in cui la paura di cadere è attivata. Questa doppia via attraverso la quale la paura di cadere e la conseguente minaccia all'identità sociale dai membri appartenenti al gruppo di status intermedio possono essere attivate potrebbe rendere conto dell'equivalenza fra il bias verso il gruppo di status più alto e

quello rivolto verso il gruppo di status più alto. In altre parole, l'equivalenza dei bias verso gruppi gerarchicamente opposti potrebbe essere interpretato come il tentativo di scongiurare entrambi gli scenari mostrati in Figura 15. Queste speculazioni hanno trovato alcuni riscontri empirici nei risultati ottenuti da Caricati e Monacelli (2006, studi 1 e 2) già citati, nei quali, come è stato illustrato in precedenza, era *solo* quando le risorse erano limitate o quando la stratificazione sociale era instabile (due condizioni che possono essere considerate come attivazioni della paura di cadere) che il gruppo di status intermedio mostrava un bias equivalente verso il gruppo di status alto e basso.

I lavori di Caricati e Monacelli (2006) hanno messo in evidenza un ulteriore risultato che sembra supportare l'idea secondo la quale il bias espresso dal gruppo di status intermedio possa essere connesso al desiderio di mantenere la propria posizione sociale. Misurando l'orientamento valoriale dei partecipanti attraverso il modello proposto da Schwartz (1992), gli Autori hanno rilevato come l'adesione al valore della sicurezza fosse correlato unicamente con il bias mostrato dai membri del gruppo di status intermedio. Per quanto riguarda il gruppo di status alto, invece, il bias era correlato con i valori legati al potere e alla valorizzazione del Sé, mentre per il gruppo di status basso non si evidenziavano correlazioni significative fra bias e valori. Questo dato sembra, da una parte, sostenere l'idea che l'espressione del bias intergruppi da parte del gruppo di status intermedio rifletta il bisogno di consolidare o difendere la propria posizione sociale e, dall'altra, trova un'interpretazione più generale nelle indicazioni sociologiche, e in particolare in quelle di Ehrenreich (1990), secondo le quali la classe media, nel tentativo di consolidare la distanza con le classi più povere, costruisce barriere socio-psicologiche aderendo a credenze meritocratiche e conservatrici che limitano, o impediscono, l'avanzamento sociale degli appartenenti alle classi gerarchicamente inferiori.

La motivazione dei gruppi avvantaggiati a svalutare quelli di status più basso per giustificare la propria posizione sociale è stata messa in luce da diversi studi (Jost e Banaji, 1994; Sachdev e Bourhis, 1990; Sidanius e Pratto, 1999, Tajfel, 1981) e, del resto, già Tajfel (1978) aveva evidenziato come i membri dei gruppi di status alto possano essere inclini a creare ideologie, o credenze, in grado di avvalorare la propria posizione dominante (specie quando questa è, in una certa misura, illegittima o in contrasto con i propri valori). La ricerca socio-psicologica ha evidenziato, sia a livello teorico che empirico, il ruolo delle credenze conservatrici nel modificare l'espressione di bias, pregiudizio e altre forme di discriminazione intergruppi (Jost e Banaji, 1994; Sidanius e Pratto, 1999). In generale, è stato mostrato come l'adesione a queste credenze favorisca un aumento dell'entità del bias intergruppi anche se le stesse ricerche hanno rilevato come questa relazione fra credenze e bias si modifichi a

seconda dello status dei gruppi. Secondo la Teoria della Giustificazione del Sistema (Jost e Banaji, 1994) e la Teoria della Dominanza Sociale (Sidanius e Pratto, 1999), una maggiore adesione alle credenze conservatrici da parte dei gruppi dominanti sarebbe correlata positivamente con una maggiore svalutazione dei gruppi di status basso, mentre per i gruppi dominati questa stessa adesione comporterebbe un aumento del favoritismo per gli outgroup dominanti (per es. Jost, Burgess e Mosso, 2001). Questa differenza nella relazione fra il piano comportamentale e quello ideologico in funzione dello status del gruppo è stata chiamata asimmetria ideologica (Sidanius e Pratto, 1999).

Anche questi modelli teorici sono stati definiti tenendo conto principalmente di una stratificazione sociale diadica e, nonostante abbiano messo in evidenza l'importanza delle credenze nella regolazione delle discriminazioni intergruppi, non sono stati applicati, almeno direttamente, all'analisi delle dinamiche di un gruppo di status intermedio. Prendendo in considerazione questa particolare posizione gerarchica, è però possibile avanzare riflessioni in parte differenti a proposito della relazione fra credenze conservatrici e il bias intergruppi. Se per il gruppo di status alto il desiderio di legittimare la propria posizione dominante determina una relazione positiva fra bias a sfavore dei gruppi di status più basso e credenze conservatrici, mentre per i gruppi di status basso questa stessa relazione è negativa, allora possiamo ipotizzare che nel caso del gruppo di status intermedio il tentativo di consolidare la stratificazione sociale si rifletta in due pattern opposti, vale a dire che l'adesione a credenze conservatrici abbia una relazione asimmetrica con il bias intergruppi a seconda del fatto che questo sia indirizzato verso il gruppo di status alto o verso quello di status basso. Più in particolare, il bias verso il gruppo di status basso dovrebbe essere positivamente legato all'adesione alle credenze conservatrici, mentre il bias verso il gruppo di status alto dovrebbe avere una relazione negativa con queste stesse credenze. In altre parole, quanto più i membri del gruppo di status intermedio ritengono che la stratificazione sociale sia giusta, legittima e che questa debba essere mantenuta, tanto più dovrebbero mostrare sfavoritismo verso i gruppi di status inferiore e tanto meno dovrebbero mostrare sfavoritismo verso i gruppi di status superiore.

Gli Studi 3 e 4 sono stati pianificati per tentare di approfondire l'analisi delle dinamiche del gruppo di status intermedio, in particolare cercando di replicare e estendere le evidenze empiriche riscontrate da Caricati e Monacelli (2006; 2008a-b).

STUDIO 3

Gerarchia Triadica, Credenze Conservatrici e Bias Intergruppi

Obiettivi

L'obiettivo di questo studio è quello di replicare alcuni dei risultati ottenuti da Caricati e Monacelli (2006) mediante l'utilizzo di gruppi reali e considerando unicamente una condizione di risorse limitate. Quest'ultima scelta è motivata dal fatto che in quei lavori, la condizione sperimentale che suscitava gli interrogativi più interessanti era proprio quella di Risorse Limitate, nella quale, cioè, le risorse a disposizione dei partecipanti dovevano essere divise fra i gruppi in modo tale che quanto veniva concesso ad un gruppo era necessariamente sottratto agli altri gruppi. Inoltre, i confronti intergruppi reali avvengono, di norma, in contesti in cui la disponibilità delle risorse è limitata (Sherif, 1966) e, dunque, una condizione nella quale ciascun gruppo può ottenere solo una parte delle risorse disponibili sembra essere più aderente alla realtà sociale.

In questo terzo studio l'attenzione sarà centrata su tre aspetti in particolare: il grado di identificazione con l'ingroup, il bias intergruppi in funzione sia dello status di appartenenza che di quello degli outgroup e la relazione fra i bias e le credenze conservatrici. Per quanto riguarda l'adesione a queste credenze, l'analisi farà riferimento sia al modello di Schwartz (1992) relativo ai valori (come in Caricati e Monacelli, 2006), sia all'Orientamento alla Dominanza Sociale (Social Dominance Orientation, SDO, Pratto, Sidanius, Stallworth e Malle, 1994). La scelta della SDO è giustificata dal fatto che essa viene concettualizzata come un atteggiamento generale riguardante i rapporti fra i gruppi (Pratto, *et al.*, 1994, p. 742) basato sul "desiderio di sostenere e promuovere forme di relazioni intergruppi basate sulla dimensione di dominanza/sottomissione" (Aiello e Pratto, 2006, p.74). Proprio a causa di questa natura, la SDO rappresenta un elemento centrale dell'ideologia conservatrice (Jost, Glaser, Kruglanski e Sulloway, 2003). Numerosi lavori hanno, infatti, mostrato come la SDO sia correlata positivamente con il pregiudizio etnico, il conservatorismo politico ed economico e l'adesione all'ideologia di destra (Pratto *et al.*, 1994; 2006; Pratto, Stallworth e Sidanius, 1997; Sidanius e Pratto, 1993; 1999; Sidanius, Pratto e Bobo, 1996), la giustificazione del sistema economico e con i valori di conservatorismo (Aiello, Chirumbolo, Leone e Pratto,

2005; Caricati, 2008; Pratto, 1999; Sidanius e Liu, 1992). La SDO sembra essere, inoltre, correlata positivamente anche con il bias intergruppi in contesti minimali (Pratto, 1999; Sidanius, Pratto e Mitchell, 1994).

Ipotesi

Come si è visto in precedenza, il fondamento teorico che guida questo studio è rappresentato principalmente dall'idea che la posizione di status intermedio sia in grado di garantire un'identità sociale sufficientemente positiva ai propri membri, dal momento che questi possono ricavare un confronto sociale positivo con il gruppo di status basso. Per questo motivo, in accordo con quanto già riscontrato nello Studio 2 e da Caricati e Monacelli (2006), ipotizziamo che:

H1: il grado di identificazione dei membri del gruppo di status intermedio sarà uguale a quello dei membri del gruppo di status alto e maggiore di quello dei membri del gruppo di status basso.

Tuttavia, come si è visto in precedenza, sebbene la posizione intermedia sia in grado, almeno a livello teorico, di garantire una identità sociale positiva, essa rappresenta una posizione sociale che, più delle altre, ha una connotazione di precarietà, la quale è stata tradotta in termini socio-psicologici nella paura di cadere. Come abbiamo visto, tuttavia, la paura di cadere può essere attivata attraverso due strade: da una effettiva “caduta” verso il basso, oppure da un allontanamento eccessivo del gruppo di status più alto. In questo senso, quindi, ipotizziamo che:

H2: il bias intergruppi esibito dai membri del gruppo di status intermedio sarà equivalente verso entrambi gli outgroup.

Le ultime ipotesi riguardano la relazione fra il bias intergruppi e l'adesione alle credenze conservatrici. Più in particolare, seguendo le speculazioni teoriche della TGS (Jost e Banaji,

1994) e della TDS (Sidanius e Pratto, 1999), per quanto riguarda il gruppo di status alto e quello di status basso, formuliamo un'ipotesi conforme alla letteratura⁵:

H3a: indipendentemente dallo status dell'outgroup il bias esibito dal gruppo di status alto sarà legato positivamente ai valori di conservazione (Sicurezza, Tradizione e Conformismo) e alla SDO.

H3b: indipendentemente dallo status dell'outgroup il bias esibito dal gruppo di status basso sarà legato negativamente ai valori di conservazione (Sicurezza, Tradizione e Conformismo) e alla SDO.

Per quanto riguarda il gruppo di status intermedio, come abbiamo sottolineato in precedenza, ci attendiamo una relazione differente fra bias e credenze conservatrici in funzione dello status dell'outgroup:

H4a: il bias del gruppo di status intermedio sarà legato positivamente ai valori conservatori (Sicurezza, Tradizione e Conformismo) e alla SDO quando rivolto verso il gruppo di status basso.

H4b: il bias del gruppo di status intermedio sarà legato negativamente ai valori conservatori (Sicurezza, Tradizione e Conformismo) e alla SDO quando rivolto verso il gruppo di status alto.

METODO

Partecipanti

Hanno preso parte a questo studio 365 studenti del Dipartimento di Psicologia dell'Università di Parma (età media = 22 anni, $ds = 4.07$, range 19-51). 294 (81%) erano donne⁶. Solo un

⁵ In realtà, né la TGD né la TDS fanno esplicito riferimento all'universo valoriale quale antecedente del bias intergruppi. Tuttavia, data la relazione che queste teorie ipotizzano fra SDO e le più generali credenze conservatrici e i risultati empirici che hanno mostrato come la SDO sia correlata ai valori di conservazione (per es. Caricati 2008), riteniamo di poter avanzare ipotesi identiche per la SDO e i valori.

⁶ Anche se la percentuale di donne era molto superiore a quella degli uomini, i due sessi erano equamente distribuiti fra le condizioni: $\chi^2(2) = 2.02, p = .36$.

partecipante non ha indicato il proprio sesso. I partecipanti non hanno ricevuto nessuna ricompensa per la loro partecipazione.

Procedura

Cover story. L'esperimento è stato svolto nelle aule prima della lezione. Gli studenti erano invitati a prendere parte a una ricerca, che si diceva essere svolta a livello nazionale, riguardante il successo accademico e lavorativo degli studenti iscritti al Corso di Laurea in tre università italiane (a seconda della condizione: Parma, Genova e Bergamo; Padova, Parma e Bergamo; Padova, Bologna e Parma). Veniva detto che la ricerca voleva indagare i motivi per i quali gli studenti di queste tre università tendevano, in media, a avere carriere accademiche e lavorative diverse. Per questo, i partecipanti erano invitati a compilare un questionario di personalità insieme ad altre misure. Era spiegato che la partecipazione era volontaria e che nel caso qualcuno non avesse voluto partecipare avrebbe potuto lasciare l'aula per il periodo di compilazione. Nessuno si è rifiutato di partecipare.

Manipolazione dello status. A ogni studente veniva fornito una serie di fogli nel primo dei quali erano presentate delle statistiche attribuite al MIUR e relative al successo universitario (in termini di numero medio di anni di studio per il conseguimento della laurea), alle opportunità di lavoro e livello del salario medio ottenuto dagli studenti delle facoltà o dipartimenti di psicologia delle tre università. Allo scopo di rendere più credibile la storia, i fogli riportavano i logo della università sulla parte alta del foglio. I partecipanti erano assegnati casualmente alle condizioni di status alto, intermedio e basso. Nella condizione di status alto, i partecipanti leggevano che gli studenti della facoltà di psicologia di Parma ottenevano la laurea in minor tempo, che avevano maggiori possibilità di impiego e che arrivavano a guadagnare un salario maggiore rispetto a quelli delle università di Genova e Bergamo. Gli studenti dell'Ateneo di Genova, a loro volta, avevano aspettative migliori rispetto a quelle degli studenti dell'Ateneo di Bergamo. Nella condizione di status intermedio, le finte statistiche indicavano che gli studenti della facoltà di psicologia di Parma arrivavano ad avere una carriera scolastica e professionale peggiore di quella degli studenti di Padova ma migliore di quella degli studenti di Bergamo. Nella condizione di status basso, infine, i partecipanti leggevano statistiche che indicavano come gli studenti di Parma avessero minori possibilità di carriera e risultati universitari peggiori degli studenti di Bologna (status intermedio) e di Padova (status alto). In sintesi, a seconda delle condizioni, i partecipanti

venivano informati che la loro Facoltà (Parma) aveva uno status più alto, intermedio o più basso rispetto alle altre università.

Rilevazione delle misure. Dopo aver letto le presunte statistiche, i partecipanti completavano una serie di questionari che credevano essere test di personalità. In realtà, essi completavano la versione italiana del Portrait Value Questionnaire (PVQ, Schwartz, Melech, Lehmann, Burges, Harris e Owens, 2001) e la versione italiana della scala di SDO (Aiello *et al.*, 2005). Infine, era presentata una scala di identificazione con l'ingroup.

Seconda Cover story. A questo punto, ai partecipanti veniva detto che le tre università avevano richiesto ed ottenuto fondi di finanziamento supplementari per migliorare i loro apparati tecnici e burocratici. Era specificato che i fondi, il cui totale ammontava a 90,000 Euro, non sarebbero stati impiegati per implementare la didattica o i curriculum accademici e che, dunque, i partecipanti non avrebbero potuto beneficiarne direttamente. Veniva, quindi, annunciato che le università erano interessate a conoscere come gli studenti avrebbero voluto che questi fondi fossero divisi fra gli Atenei. I partecipanti dovevano scrivere in uno spazio apposito accanto al nome dell'Ateneo l'ammontare della cifra che volevano assegnare. L'ordine di presentazione delle università era variato sistematicamente.

Debriefing. Una volta che i partecipanti avevano restituito tutti i fogli, lo sperimentatore spiegava che le statistiche che avevano letto erano del tutto inventate così come le differenze fra le università. Veniva, quindi, rivelato il vero intento della ricerca e si rispondeva a tutte le eventuali domande.

Misure

Identificazione. Prima di ricevere la seconda cover story, i partecipanti erano invitati a rispondere a quattro item costruiti con scala tipo Likert a 9 punti (1 = per niente; 9 = moltissimo) il cui intento era misurare il grado di identificazione con la facoltà frequentata ("Quanto è importante per te essere uno studente di psicologia della facoltà di Parma?", "Quanto identifichi te stesso/a come studente del dipartimento di psicologia di Parma?", "Quanto ti ritieni soddisfatto/a di essere studente del dipartimento di psicologia di Parma?" e "Quanto è spiacevole per te essere uno studente del dipartimento di psicologia di Parma?", item inverso). Il punteggio finale è stato calcolato come la media degli item ($\alpha = .81$).

Bias intergruppi. Il bias intergruppi è stato calcolato come la differenza fra l'attribuzione di denaro alle tre università. Più in particolare, per ciascun gruppo sono stati calcolati due bias: uno verso un outgroup e uno verso l'altro. Anche in questo caso, punteggi positivi indicano un favoritismo per l'ingroup.

Valori. Il PVQ permette di rilevare 10 valori in accordo con la teoria di Schwartz (1992) ed è composta da 40 item che descrivono brevemente le aspirazioni e le mete di una persona che, implicitamente, sottolineano l'importanza di un determinato valore (per es. "E' molto importante per lui/lei farsi strada nella vita. Si sforza di riuscire meglio degli altri"). Per ogni item, i partecipanti dovevano indicare quanto la persona descritta era simile a loro stessi, utilizzando un scala Likert a 6 punti ("Per niente simile a me", "Non simile a me", "Un po' simile a me", "Abbastanza simile a me", "Simile a me", "Molto simile a me"). Il punteggio per ciascun valore è stato calcolato come la media degli item che secondo la teoria dovrebbero misurare quel valore. La consistenza interna (α di Cronbach) dei valori è stata di .66 per il Conformismo, .50 per la Tradizione, .71 per la Sicurezza, .70 per la Benevolenza, .75 per l'Universalismo, .62 per la Auto-direzione, .71 per la Stimolazione, .80 per l'Edonismo, .84 per la Realizzazione, e .70 per il Potere. Il valore relativamente basso della consistenza di alcuni valori dipende dal limitato numero di item utilizzato per "catturare" un costrutto piuttosto ampio. Tuttavia, questi valori sono all'interno della variabilità comunemente osservata per questi valori (Devos, Spini e Schwartz, 2002). Questi 10 fattori possono essere raggruppati in 4 fattori di secondo ordine: Innalzamento del Sé (realizzazione e potere), Trascendenza del Sé (benevolenza e universalismo), Conservazione (conformismo, tradizione e sicurezza) e Apertura al Cambiamento (stimolazione, edonismo, auto-direzione).

Social Dominance Orientation. La SDO è stata misurata con la scala italiana proposta da Aiello *et al.*, (2005) composta di 16 item a 7 punti (1 = completamente in disaccordo, 7 = completamente d'accordo). Il punteggio finale è stato calcolato come la media dei 16 item ($\alpha = .84$).

Controllo della manipolazione. Il controllo della manipolazione dello status è stato realizzato attraverso tre item che chiedevano ai partecipanti di esprimere il prestigio che, dal loro punto di vista, avevano i tre dipartimenti di psicologia dei tre Atenei (e.g. "Quanto prestigioso ritieni che sia il dipartimento di psicologia di [a seconda della condizione]?"). I partecipanti valutavano il grado di prestigio dei dipartimenti su una scala tipo Likert a 9 punti (1 = per niente prestigioso, 9 = molto prestigioso).

RISULTATI

Controllo della manipolazione

I tre item relativi al prestigio associate ai tre Atenei sono stati inseriti come misure ripetute in un'analisi della varianza. L'effetto principale è significativo ($F(2,754) = 580.17, p < .001, \eta^2 = .62$) e indica che i partecipanti hanno riconosciuto che l'Ateneo di status alto ha un prestigio maggiore ($M = 7.66, ds = 1.32$) di quello di status intermedio ($M = 5.87, ds = 1.38$; Bonferroni post-hoc: $p < .001$) il quale, a sua volta, ha uno status maggiore dell'Ateneo con status basso ($M = 4.74, ds = 1.64$; Bonferroni's post-hoc: $p < .001$). Più precisamente, nella condizione di status alto, Parma è valutata come l'università con lo status più alto ($M = 6.52, ds = 1.28$) rispetto sia a Genova ($M = 5.31, ds = 1.14$) che a Bergamo ($M = 4.48, ds = 1.53$; tutte le differenze $p < .001$). Nella condizione di status intermedio, i partecipanti valutano la propria università come avente uno status intermedio ($M = 6.09, ds = 1.45$) fra Padova ($M = 8.12, ds = .97$) e Bergamo ($M = 4.34, ds = 1.54$; tutte le differenze $p < .001$). Infine, nella condizione di status basso, Parma è valutata come l'Ateneo con lo status più basso ($M = 5.36, ds = 1.66$) rispetto sia a Bologna ($M = 6.21, ds = 1.37$) che Padova ($M = 8.34, ds = .84$; tutte le differenze $p < .001$). Così, è possibile affermare che la manipolazione delle differenze di status sembra essere stata effettiva.

Identificazione

Il punteggio relativo all'identificazione è stato inserito come variabile dipendente all'interno di un'analisi della varianza nella quale lo status era il fattore indipendente. Conformemente alle ipotesi, sono stati, inoltre, pianificati due contrasti. Nel primo confronto, la condizione di status alto e intermedio (codificati come 1) erano opposti alla condizione di status basso (codificato come -2). Nel secondo contrasto, invece, opponeva la condizione di status alto (1) a quella di status intermedio (-1) ponendo a zero la condizione di status basso. Come atteso, è apparso un effetto principale significativo legato allo status ($F(2,362) = 3.76, p < .05, \eta^2 = .02$). Più precisamente, i contrasti hanno rivelato che i partecipanti nelle condizioni di status alto e intermedio mostrano livelli di identificazione uguali (rispettivamente, $M = 5.68, ds = 1.60$ e $M = 5.59, ds = 1.71$; $t(362) = .43, p = .67$) e maggiori di quelli espressi in condizione di status basso ($M = 5.15, ds = 1.59$; $t(362) = 2.70, p < .005$). Questi risultati sono, dunque, in accordo con l'ipotesi H1 e confermano sia quelli ottenuti nello Studio 2 presentato in questo lavoro, sia quelli ottenuti da Caricati e Monacelli (2006).

Bias intergruppi

L'analisi della varianza ha mostrato che il bias, in termini generali, cresce al diminuire dello status ($F(2,362) = 8.02, p < .001, \eta^2 = .04$), supportando i risultati ottenuti da Caricati e Monacelli (2006). I test post-hoc mostrano che il bias in condizione di status alto ($M = 2.48, ds = 13.54$) è statisticamente inferiore rispetto sia alla condizione di status intermedio ($M = 7.55, ds = 15.14; p < .05$) che a quella di status basso ($M = 10.46, ds = 18.39; p < .001$). Come riscontrato da Caricati e Monacelli (2006), i bias in queste ultime condizioni non differiscono fra loro ($p = .32$).

La Tabella 10 mostra i bias distinti per status dell'ingroup e per status dell'outgroup. Si osserva come nella condizione di status alto, i bias rivolti verso entrambi gli outgroup siano equivalenti ($t(121) = -.81, p = .42, \eta^2 = .00$). Nella condizione di status basso, invece, il bias rivolto verso il gruppo di status alto è maggiore di quello rivolto verso il gruppo di status intermedio ($t(125) = 2.44, p < .05, \eta^2 = .04$). Infine, in accordo con l'ipotesi H2, i bias in condizione di status intermedio sono equivalenti fra loro ($t(116) = 1.04; p = .30, \eta^2 = .01$).

Tabella 10. *Bias intergruppi medio (deviazione standard) separatamente per ciascun gruppo e per i due outgroup*

	Condizione Ingroup					
	Status Alto		Status Intermedio		Status Basso	
	Intermedio	Basso	Alto	Basso	Alto	Intermedio
Status dell' Outgroup	2.10 ^a	2.85 ^a	8.29 ^a	6.81 ^a	11.29 ^a	9.64 ^b
	(15.24)	(13.64)	(18.22)	(15.69)	(19.08)	(18.47)

NOTA. Per ogni status dell'ingroup, apici differenti identificano medie differenti

Valori, SDO e Bias intergruppi

La Tabella 11 riporta le analisi descrittive per le quattro tipologie valoriali di secondo ordine e la SDO separatamente per ciascuno status. Per nessuna di queste misure sono emerse differenze significative fra le condizioni indicando, quindi, che la manipolazione dello status non ha influito sull'adesione dei partecipanti alle variabili di interesse. Per questo motivo, nelle analisi successive verranno utilizzati i punteggi grezzi delle variabili considerate.

Tabella 11. *Medie dei 4 Valori di secondo ordine e della SDO per ciascun gruppo*

	Status dell'ingroup			Media
	Alto	Intermedio	Basso	
Conservazione	3.57	3.59	3.57	3.58
Trascendenza del Sé	4.70	4.76	4.80	4.75
Apertura al Cambiamento	4.30	4.30	4.29	4.29
Innalzamento del Sé	3.45	3.45	3.31	3.40
SDO	2.92	2.99	2.86	2.92

Per testare le relazioni fra i bias intergruppi, l'orientamento valoriale e la SDO, per ciascun gruppo separatamente è stata condotta un'analisi di regressione multipla considerando i due bias come fattori dipendenti e la SDO e le 4 tipologie valoriali come regressori. La Tabella 12 mostra i risultati di queste analisi.

Come si può notare, nella condizione di status alto, il bias verso il gruppo di status basso è legato positivamente e significativamente ai valori di Innalzamento del Sé e alla SDO, ma non con i valori di conservazione. Anche il bias verso il gruppo di status intermedio appare correlato positivamente, anche se al limite della significatività statistica, con il valore di Innalzamento del Sé, ma, contrariamente alla letteratura e alle nostre attese, non appare una relazione significativa con la SDO. Conformemente all'idea che per i dominanti vi sia una prevalenza dell'individualità sulla collettività (Lorenzi-Cioldi, 2002), per il gruppo di status alto i bias intergruppi sembrano essere collegati principalmente a motivazioni di ordine individuale (la valorizzazione del Sé) piuttosto che collettivo. Per quanto riguarda il gruppo di status basso, invece, nessuna delle variabili prese in considerazione è collegata ai bias intergruppi. Anche questo risultato è contrario alla letteratura e alle nostre attese, e potrebbe indicare che per i membri di questo gruppo non sia tanto l'adesione alle credenze prese in considerazione a motivare il comportamento discriminatorio, quanto piuttosto il fatto di avere un'identità sociale fortemente negativa. Infine, per il gruppo di status intermedio, conformemente all'ipotesi *H4a*, il bias verso il basso appare correlato negativamente con la SDO. Contrariamente alle attese, tuttavia, la relazione con i valori legati al conservatorismo non è significativa. Inoltre, contrariamente a quanto ipotizzato (*H4b*), la SDO non è un predittore del bias verso l'alto, il quale, invece, mostra una relazione negativa con i valori dell'Apertura al Cambiamento.

Tabella 12. Coefficienti standardizzati (β), dimensione dell'effetto e significatività delle regressioni dei valori e della SDO sui bias intergruppi

	Status dell'ingroup					
	Alto		Intermedio		Basso	
	Bias verso Intermedio	Bias verso Basso	Bias verso Alto	Bias verso Basso	Bias verso Alto	Bias verso Intermedio
	$R^2 = .09$	$R^2 = .16$	$R^2 = .09$	$R^2 = .13$	$R^2 = .01$	$R^2 = .00$
	$p = .06$	$p < .01$	$p = .06$	$p < .05$	$p = .88$	$p = .97$
Trascendenza del Sé	.05	.11	-.04	-.15	-.01	-.01
Innalzamento del Sé	.17 [^]	.26**	.08	-.03	.13	.09
Conservazione	-.12	-.14	.12	.10	-.04	.02
Apertura al Cambiamento	.12	-.04	-.23*	.05	-.08	-.01
SDO	.09	.30**	.11	.28**	-.05	.00

[^] $p < .09$; * $p < .05$; ** $p < .01$

DISCUSSIONE

L'obiettivo di questo studio era di verificare alcune ipotesi relative al gruppo di status intermedio riguardanti i livelli di identificazione, il bias intergruppi e il legame fra quest'ultimo e alcune credenze conservatrici. I risultati sembrano confermare in parte le nostre ipotesi e sono concordi con quelli riscontrati da Caricati e Monacelli (2006). Anche in questo lavoro, infatti, il grado di identificazione espresso dal gruppo di status intermedio era uguale a quello espresso dal gruppo di status alto e maggiore rispetto a quello del gruppo di status basso. Questo risultato sembra confermare l'ipotesi, derivante dalla TIS, che alti livelli di identificazione non siano tanto dovuti al fatto di appartenere ad un gruppo di status alto in assoluto, quanto piuttosto al fatto di appartenere ad un gruppo con uno status più alto di quello di un altro gruppo. La presenza di un gruppo di status più basso, infatti, è in grado di garantire un confronto sociale positivo e, quindi, di permettere livelli maggiori di identificazione con l'ingroup anche nel caso in cui esista un gruppo con status ancora più alto.

Rispetto al bias intergruppi, i risultati hanno evidenziato che questo cresce al diminuire dello status, come già riscontrato da Caricati e Monacelli (2006). In generale, i risultati relativi alla condizione di status alto e basso sono facilmente interpretabili sulla base della TIS. Il gruppo di status alto, infatti, dovrebbe avere un'identità sociale sicuramente

positiva dal momento che è in posizione di vantaggio rispetto a due gruppi (Tajfel e Turner, 1979) e, dunque, non mostrare, o mostrare in misura limitata, bias intergruppi. L'identità sociale dei membri del gruppo di status basso, invece, dovrebbe essere fortemente minacciata dal momento che si trovano ad essere in condizione di svantaggio rispetto a due gruppi. Per questo motivo, essi potrebbero mostrare un grande favoritismo per l'ingroup al fine di ristabilire un'identità sociale (più) positiva (Hogg e Abrams, 1988; Tajfel e Turner, 1979).

Molto più interessanti appaiono, invece, i risultati relativi al gruppo di status intermedio. Per il bias intergruppi, infatti, non si è potuto riscontrare la somiglianza fra la condizione di status alto e quella di status intermedio messa in evidenza, invece, per l'identificazione. Come già riscontrato da Caricati e Monacelli (2006), l'entità del bias generale del gruppo di status intermedio è statisticamente simile a quella del gruppo di status basso. Se, però, per quest'ultimo la media del bias generale è data da due bias statisticamente differenti che, inoltre, sono rivolti verso gruppi che sono entrambi di status superiore, per il gruppo di status intermedio il bias generale è dato dalla media di due bias statisticamente uguali rivolti verso gruppi con status diverso. Questo risultato, quindi, sembra sottolineare ancora una volta, come una stratificazione triadica introduca elementi non deducibili a partire da una stratificazione diadica. L'equivalenza dei bias espressi dal gruppo di status intermedio sembra, inoltre, corroborare l'ipotesi per la quale, in circostanze in cui esista una minaccia strutturale (che abbiamo tradotto, in termini psicologici, nella paura di cadere) alla posizione sociale (per es. le risorse limitate), i membri di questo gruppo siano preoccupati di consolidare la propria posizione sociale. In questo modo, l'equivalenza dei due bias può essere spiegata come il tentativo di mantenere un'equidistanza, dal punto di vista gerarchico, fra i gruppi e, dunque, di conservare lo *status quo*. Un'ulteriore evidenza a favore di questa interpretazione è la relazione positiva fra il bias intergruppi verso il gruppo di status basso e la SDO. In altre parole, il bias verso il gruppo di status basso appare associato dall'adesione dei membri del gruppo di status intermedio alla credenza che la società debba essere costituita da una gerarchia sociale in cui i gruppi occupano posizioni di vantaggio e di svantaggio. Questo aspetto, di per sé, non differenzia il gruppo di status intermedio da quello di status alto il quale, come già evidenziato in letteratura, è anch'esso motivato a mantenere la propria posizione gerarchicamente elevata, motivazione che può condurre a screditare gli outgroup di status inferiore. Tuttavia, è necessario ricordare che per il gruppo di status intermedio la difesa (o il mantenimento) della propria posizione non è l'unica motivazione psicologicamente saliente. La sua particolare posizione gerarchica, infatti, fa sì che, come ricordato da Bernstein (1993) e da Ehrenreich (1990), i membri di questo gruppo si trovino a

doversi “destreggiare” fra due motivazioni diverse: quella di difendere la propria posizione sociale e quella di migliorarla. Quest’ultimo aspetto rappresenta una specificità del gruppo di status intermedio sia rispetto al gruppo di status alto (il quale non può scavalcare un gruppo gerarchicamente superiore), che a quello di status basso (che non può essere superato da un gruppo gerarchicamente inferiore). In questo senso, dunque, il risultato per il quale il bias del gruppo di status intermedio è positivamente legato alla SDO, per quanto simile a quello del gruppo di status alto, supportare l’idea che i membri di questo gruppo siano motivati, non tanto a migliorare la propria posizione, quanto piuttosto a difenderla.

Contrariamente a quanto ipotizzato, tuttavia, non è stata riscontrata una relazione negativa fra la SDO, i valori di Conservazione e il bias rivolto verso il gruppo di status alto. Ciò nonostante, il fatto che questo bias fosse negativamente correlato al valore dell’Apertura al Cambiamento, vale a dire un orientamento che valorizza il cambiamento a discapito del mantenimento, sembra supportare l’idea di che i membri del gruppo di status intermedio siano motivati verso una protezione dello status quo e della posizione intermedia.

In sintesi, seppur in maniera non del tutto chiara, questi risultati, nel loro complesso, sembrano avvalorare l’idea di Ehrenreich (1990) secondo la quale determinate credenze circa le differenze dei gruppi siano abbracciate dalla classe media allo scopo di consolidare la propria posizione sociale. L’ulteriore approfondimento di questa relazione e l’estensione dei risultati di questo lavoro ad altre tipologie di gruppo sono l’oggetto d’indagine dello studio seguente.

STUDIO 4

Gerarchia Triadica, Credenze Conservatrici e Bias Intergruppi in Contesi Aziendali

Obiettivi e ipotesi

Sebbene i gruppi considerati nello studio precedente fossero naturali, le differenze di status erano artificiali dal momento che era lo sperimentatore ad imporre i termini del confronto. Per questo, nello Studio 4 sono stati considerati gruppi naturali ordinati in maniera gerarchica senza necessità di manipolazione. La ricerca è stata svolta all'interno di contesti aziendali nei quali erano presenti almeno tre livelli organizzativi e lo status è stato, quindi, operazionalizzato come la posizione lavorativa occupata all'interno delle aziende (Dirigenti = status alto, Impiegati = status intermedio, Operai = status basso).

Come nello studio precedente, le principali ipotesi che guidano questo lavoro riguardano i livelli di identificazione, il bias intergruppi e la relazione fra bias intergruppi e alcune credenze di carattere conservativo. Per quanto riguarda l'identificazione, conformemente a quanto esposto più sopra rispetto alle qualità "protettive" dell'essere in una posizione intermedia e ai risultati ottenuti negli studi precedenti, si avanza la seguente ipotesi:

H1: Dirigenti e Impiegati mostreranno livelli di identificazione con l'ingroup simili e maggiori di quelli degli Operai.

Per quanto riguarda il bias intergruppi, in questo lavoro si è voluto considerare, accanto alla tradizionale distribuzione di punteggi (per es. Tajfel *et al.*, 1971), anche un secondo tipo di bias calcolato sulla valutazione della competenza dei diversi gruppi. La rilevazione di questa misura è stata inserita poiché rappresenta una misura che ha un maggior significato contestuale rispetto a una mera distribuzione di punti, dal momento che l'ambiente aziendale dovrebbe "premiare" o "punire" i lavoratori anche sulla base delle competenze. Proprio per questo motivo, d'altra parte, tale misura rappresenta una dimensione rilevante per le differenze di status (Mullen *et al.*, 1992; van Knippenberg, 1978). E' stato mostrato, infatti, che i gruppi di status alto tendono a evidenziare un bias maggiore sulle dimensioni rilevanti

per la definizione delle differenze di status, mentre i gruppi di status più basso tendono a mostrare un bias maggiore sulle dimensioni non rilevanti (Bettencourt *et al.*, 2001; Mullen *et al.*, 1992). Quest'ultimo risultato è stato interpretato come il tentativo dei gruppi di status basso di ristabilire, o compensare, un confronto sociale che li vede in posizione svantaggiata. Per questo motivo, ipotizziamo quindi che:

H2: il favoritismo per l'ingroup dei Dirigenti sarà maggiore sulla dimensione rilevante per il confronto, mentre per gli Operai il favoritismo sarà maggiore sulla dimensione irrilevante.

Per quanto riguarda il gruppo di status intermedio, invece, una previsione precisa rispetto alle dimensioni del confronto sembra più difficoltosa da avanzare. Se si considera che questa posizione sia protettiva per l'identità sociale dei propri membri, ma al contempo relativamente "fragile", allora è possibile ipotizzare che la distinzione fra dimensione rilevante e irrilevante perda un po' del suo significato. Se la preoccupazione del gruppo di status intermedio è, dunque, quella di mantenere o consolidare la propria posizione allora è ipotizzabile che:

H3a: il gruppo degli Impiegati mostrerà un bias simile sia sulla dimensione rilevante sia su quella non rilevante per le differenze di status

H3b: il bias degli Impiegati, indipendentemente dalla dimensione, sarà equivalente verso entrambi gli outgroup.

Infine, per quanto riguarda la relazione fra status dell'outgroup, bias e credenze conservatrici, anche in questo studio, si avanzano le stesse ipotesi dello Studio 3. In questo caso, tuttavia, accanto all'Orientamento alla Dominanza Sociale si è scelto di non considerare il sistema valoriale quanto, piuttosto, un'altra misura della credenza conservatrice rispetto alla stratificazione sociale, vale a dire la credenza che il sistema sociale sia equo. Come è stato mostrato dagli studiosi della Teoria della Giustificazione del Sistema (Jost e Banaji, 1994), infatti, la credenza che il sistema sia giusto è correlata con il pregiudizio, la stereotipizzazione ed anche con il bias intergruppi (Jost *et al.*, 2004; Jost e Hunyday, 2002; Jost, Pelham, Sheldon e Sullivan, 2003; Jost e Thompson, 2000). Più in particolare, è stato mostrato come per i gruppi di status alto tale credenza correli positivamente con l'autostima, il benessere psicologico (Jost e Thompson, 2000) e con il favoritismo per l'ingroup (Jost *et al.*, 2004). Per

i gruppi di status basso, invece, la giustificazione del sistema correla negativamente con l'autostima, il benessere psicologico e il favoritismo per l'ingroup, mentre correla positivamente con il favoritismo per l'outgroup di status alto e con il supporto per politiche inique (Jost e Burgess, 2000; Jost e Thompson, 2000; Jost *et al.*, 2003; 2004). Così, la credenza che il sistema sociale esistente sia giusto può essere considerata come una credenza in grado di aiutare le persone a giustificare e legittimare le disparità fra i gruppi sociali.

Dal momento che il gruppo dei Dirigenti è gerarchicamente superiore sia al gruppo degli Impiegati sia a quello degli Operai, ci aspettiamo, in accordo con i dati presenti in letteratura, una relazione positiva fra bias intergruppi e SDO e giustificazione del sistema. Allo stesso modo, dato che il gruppo degli Operai è gerarchicamente inferiore a entrambi gli outgroup, ci aspettiamo che i due bias intergruppi saranno associati negativamente con la SDO e la giustificazione del sistema. Mentre, dunque, per il gruppo dei Dirigenti e degli Operai l'attesa è quella che, indipendentemente dall'outgroup, i bias saranno positivamente o negativamente associati con le credenze conservatrici, per il gruppo degli Impiegati, invece, ci aspettiamo che questa associazione sia differente a seconda dello status dell'outgroup. Più in particolare:

H4: per gli Impiegati, il bias verso gli Operai sarà correlato positivamente con la giustificazione del sistema e con l'Orientamento alla Dominanza Sociale, mentre la relazione sarà negativa per quanto riguarda il bias verso i Dirigenti.

METODO

Partecipanti

Le cinque aziende che sono state coinvolte in questo studio sono state selezionate tenendo conto che fossero presenti almeno tre livelli lavorativi (operai, impiegati e dirigenti). Le aziende sono di tipo metalmeccanico, tutte insediate nella provincia di Parma. In totale sono stati raccolti 208 questionari. Sei questionari sono stati esclusi perché mancavano informazioni fondamentali o perché erano incompleti per buona parte mentre altri due non hanno indicato il loro ruolo all'interno dell'azienda. Il campione finale era composto così da 200 partecipanti dei quali 148 uomini (74%) e 39 donne (26%); 13 partecipanti non hanno indicato il proprio sesso. L'età del campione era piuttosto ampia e andava dai 19 ai 61 anni (età media = 37 anni, $ds = 9.78$). Il 62% dei partecipanti lavorava nella stessa azienda da più

di sei anni. 60 (30%) partecipanti si sono categorizzati come “operai”, 110 (55%) come “impiegati” e 30 (15%) come “dirigenti”⁷.

Procedura

Le aziende erano prima contattate telefonicamente al fine di chiedere la loro disponibilità per partecipare alla ricerca. Se la risposta era affermativa, si fissava un appuntamento con il responsabile del personale per discutere in maggior dettaglio i propositi della ricerca e le modalità di somministrazione del questionario. Il questionario è stato distribuito e compilato all'interno delle aziende.

Misure

Orientamento alla Dominanza Sociale. Anche in questo caso è stata utilizzata la scala italiana di Aiello *et al.*, (2005) composta da 16 item a 7 punti di risposta (1 = completamente in disaccordo, 7 = completamente d'accordo). Il punteggio finale è stato calcolato come la media dei 16 item ($\alpha = .80$).

Giustificazione del sistema. La giustificazione del sistema è stata misurata tramite la versione italiana (Caricati, 2008) della Economic System Justification (Jost, Kivetz, Rubini, Guermandi e Mosso, 2005; Jost e Thompson, 2000). La scala è composta da 17 item che chiedono di esprimere il proprio grado di accordo rispetto ad alcune affermazioni riguardanti la correttezza del sistema economico su una scala tipo Likert a 9 punti (1 = assolutamente in disaccordo, 9 = assolutamente d'accordo). 9 item hanno un contenuto congruente con la giustificazione del sistema mentre 8 hanno contenuto contrario. L'analisi fattoriale (PCA senza rotazione) ha individuato 4 item che avevano saturazioni molto basse ($< .20$). La seconda analisi fattoriale con l'esclusione di questi 4 item ha permesso di individuare un unico fattore (23% della varianza) sul quale tutti gli item saturavano con livelli $\geq .30$. La consistenza interna era soddisfacente ($\alpha = .70$). Il punteggio finale è stato calcolato come la media dei 13 item rimasti.

⁷ Il ridotto numero di dirigenti riflette la sproporzione fra la dirigenza e gli altri settori che, normalmente, si riscontra nelle aziende. Per quanto riguarda il ridotto numero di operai in confronto a quello degli impiegati, questo è dipeso dal fatto che compilare il questionario in officina è più problematico rispetto a farlo in un ufficio.

*Identificazione*⁸. Sono stati utilizzati anche 2 item costruiti sulla base del modello grafico di Schubert e Otten (2002) che chiedevano di indicare il grado di sovrapposizione fra il Sé e l'azienda, in un caso, e fra il Sé e il proprio gruppo (operai/impiegati/dirigenti) nell'altro caso. La correlazione fra i due item grafici rimasti era piuttosto alta ($r = .70, p < .001$) e per questo motivo il punteggio finale di identificazione è stato calcolato come la media dei due item grafici.

Attribuzione di competenza. I partecipanti dovevano esprimere il grado in cui credevano che alcuni attributi fossero caratteristica degli operai, degli impiegati e dei dirigenti. Le valutazioni erano espresse rispetto a sei aggettivi, tre dei quali positivi (intelligente, produttivo, efficiente) e tre negativi (incapace, pigro e sfaticato) utilizzando una scala a 6 punti (1 = per niente caratteristica; 6 = molto caratteristica). Per quanto riguarda le attribuzioni agli operai, stranamente, sono stati raccolti diversi questionari compilati soltanto in parte. Per questo, alcuni questionari sono stati scartati dal computo di questa dimensione. Per ciascun target separatamente (operai, impiegati e dirigenti) i 6 item sono stati inseriti in un'analisi fattoriale (PCA senza rotazione). Tutte le analisi hanno rilevato la presenza di un unico fattore sul quale gli aggettivi con valenza positiva saturano con segno positivo e gli aggettivi con valenza negativa saturano con segno negativo. Per gli operai come target la saturazione media era di .76; per gli impiegati era .77; per i dirigenti era .76. I punteggi degli aggettivi negativi sono stati girati e, per ciascun target, il punteggio di capacità attribuita è stata calcolato come la media dei punteggi sui 6 aggettivi. Così, alti punteggi indicano un'alta capacità attribuita ai gruppi (α di Cronbach: Target Operai = .85; Target Impiegati = .87; Target Dirigenti = .86)

Distribuzione di punti. Ai partecipanti veniva infine chiesto di immaginare di avere a disposizione 180 punti da dividere fra il gruppo degli operai, quello degli impiegati e quello dei dirigenti. I partecipanti dovevano indicare come li avrebbero voluto distribuire scrivendo il numero di punti accanto a ciascun target. L'ordine di presentazione dei target era

⁸ La procedura inizialmente prevedeva l'utilizzo di 7 item oltre ai 2 item grafici descritti nel testo ("Mi sento fortemente identificato con il gruppo degli [operai/impiegati/dirigenti] della mia Azienda", "Sento un legame molto forte fra me stesso e gli altri [operai/impiegati/dirigenti] della mia Azienda", "Mi considero un membro del gruppo degli [operai/impiegati/dirigenti] della mia Azienda", "Fra me e i miei colleghi [operai/impiegati/dirigenti] ci sono più somiglianze che differenze", "E' importante per me essere membro del gruppo degli [operai/impiegati/dirigenti] della mia Azienda", "Sono orgoglioso di essere parte del gruppo [operai/impiegati/dirigenti] della mia Azienda" e "Mi sento molto solidale con il gruppo degli [operai/impiegati/dirigenti] della mia Azienda"). Sfortunatamente, per un errore che non è dipeso da chi scrive, in alcuni casi è stata distribuita una versione del questionario sbagliata, nella quale il target degli item dell'identificazione non era l'ingroup. Per questo motivo, i 7 item non sono stati utilizzati.

sistematicamente variata.

Bias intergruppi. Il bias intergruppi è stato calcolato sia sulle attribuzioni di competenza che sulla distribuzione di punteggi. In entrambi i casi, per ciascun gruppo sono stati calcolati due bias, uno verso un outgroup e uno verso l'altro outgroup. In questo modo, a punteggi positivi del bias corrisponde un favoritismo per l'ingroup.

RISULTATI

Identificazione

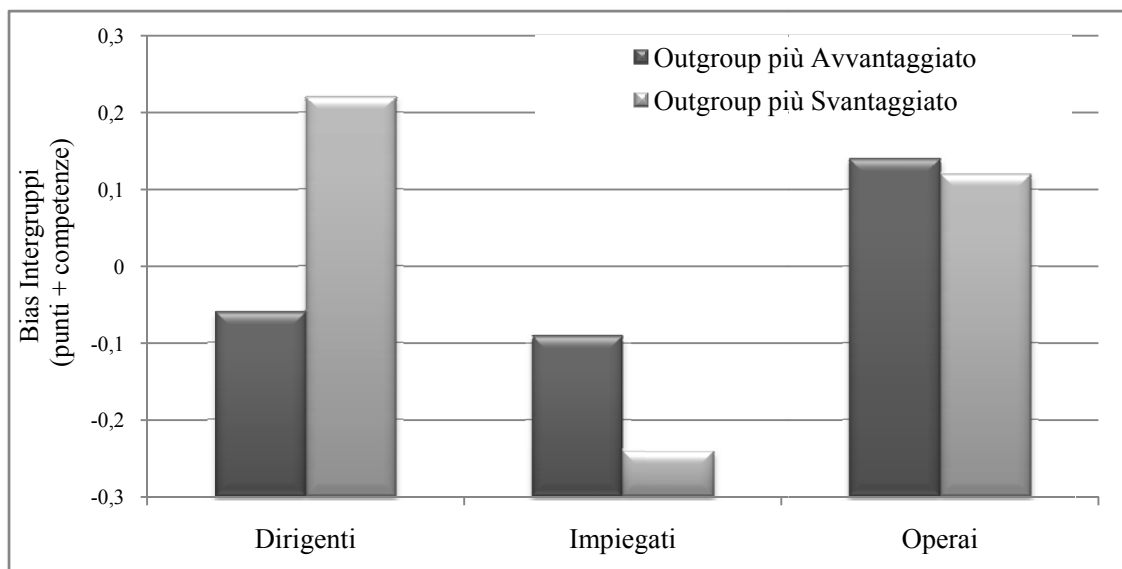
L'analisi della varianza ha mostrato che, conformemente alle attese, i membri dei gruppi si identificavano con intensità diverse ($F(2,199) = 6.24, p < .01, \eta^2 = .06$). Congruentemente con i risultati precedenti e con l'ipotesi H1, i Dirigenti ($M = 5.70, ds = 1.57$) e gli Impiegati ($M = 5.26, ds = 1.51$) si identificano nella stessa misura e più degli Operai ($M = 4.53, ds = 1.88$; post hoc $pp < .01$).

Differenze di status e bias intergruppi

I bias calcolati sulla distribuzione di punteggi e quelli calcolati sulle attribuzioni di competenze sono stati prima di tutto standardizzati in modo da poter essere confrontati fra loro. Inoltre, dato che per ogni gruppo erano presenti due outgroup che, indipendentemente dalla loro posizione relativa, avevano status differente, il gruppo bersaglio del bias è stato codificato in relazione al maggiore o minore svantaggio che possedeva rispetto all'altro outgroup. Per esempio, nel caso dei Dirigenti, il gruppo degli Impiegati rappresentava l'outgroup con maggior vantaggio rispetto al gruppo degli Operai. Nel caso degli Operai, invece, l'outgroup con maggior vantaggio era rappresentato dai Dirigenti, mentre il gruppo degli Impiegati rappresentava quello con minor vantaggio. Dal momento che, come indicato in precedenza, alcuni questionari erano incompleti relativamente alle attribuzioni di competenza agli Operai, questi partecipanti sono stati esclusi e le analisi successive sono state condotte sul campione ridotto. E' stata condotta un'analisi della varianza 3 (Status: Dirigenti, Impiegati e Operai) X (Status dell'outgroup: più avvantaggiato vs. meno avvantaggiato) X (Tipo di bias: punti vs. competenze) con questi ultimi due fattori ripetuti fra i partecipanti. I risultati hanno messo in evidenza un effetto significativo del Tipo di bias ($F(1,165) = 4.84, p < .05, \eta^2 = .03$): il bias tende ad essere maggiore sulle attribuzioni di competenza ($M = .11, ds$

= .96) che sulle distribuzioni di punti ($M = -.08$, $ds = .85$). Emerge anche un effetto significativo dello Status ($F(2,165) = 4.30$, $p < .05$, $\eta^2 = .05$) per il quale, congruentemente ai risultati ottenuti in precedenza, il bias aumenta al diminuire dello status, ma, in questo caso, gli Operai mostrano un bias maggiore ($M = .13$, $ds = .63$) sia rispetto agli Impiegati ($M = -.17$, $ds = .62$) che ai Dirigenti ($M = .08$, $ds = .62$). Questo effetto è qualificato, però, dall'interazione con il Tipo di bias ($F(2,165) = 7.70$, $p < .01$, $\eta^2 = .08$): come previsto dall'ipotesi H2, il gruppo dei Dirigenti mostra un bias maggiore sull'attribuzione di competenza ($M = .43$, $ds = .82$) che sulla distribuzione di punti ($M = -.27$, $ds = .73$), mentre il gruppo degli Operai mostra un bias maggiore sulla distribuzione di punteggi ($M = .23$, $ds = .73$ e $M = .02$, $ds = .81$). In accordo con l'ipotesi H3a, gli Impiegati mostrano un bias equivalente sulle due dimensioni ($M = -.19$, $ds = .74$ e $M = -.14$, $ds = .82$). Appare, inoltre, un effetto significativo dell'interazione Status X Status dell'outgroup ($F(2,165) = 3.56$, $p < .05$, $\eta^2 = .04$). L'analisi delle medie (Figura 16) mostra che, mentre il bias dei Dirigenti è maggiore verso l'outgroup più svantaggiato ($M_{\text{verso operai}} = .22$, $ds = .67$ e $M_{\text{verso impiegati}} = -.06$, $ds = .76$), come predetto dall'ipotesi H3b, il bias degli Impiegati ($M_{\text{verso dirigenti}} = -.09$, $ds = .76$ e $M_{\text{verso operai}} = -.24$, $ds = .67$; $p = .10$) e degli Operai ($M_{\text{verso dirigenti}} = .14$, $ds = .76$ e $M_{\text{verso impiegati}} = .12$, $ds = .66$; $p = .84$) è uguale verso entrambi gli outgroup.

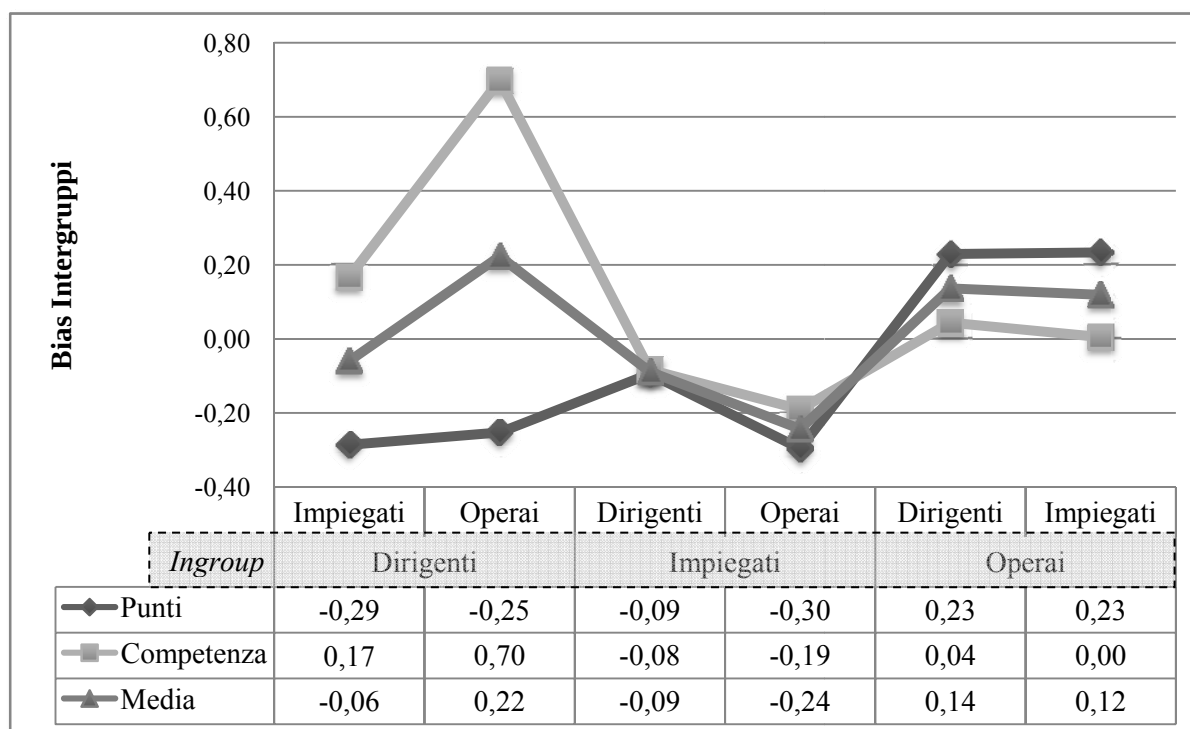
Figura 16. Bias intergruppi a seconda della posizione lavorativa occupata dall'ingroup e da quella occupata dagli outgroup



L'interazione a tre vie (Figura 17), infine, non è significativa ($F(2,169) = 2.30$, $p = .10$, $\eta^2 = .03$). Osservando la Figura 17, comunque, si può notare come il gruppo dei Dirigenti mostri un bias principalmente sulle attribuzioni di competenza e, in particolare, nei confronti degli

Operai, mentre questi ultimi mostrano un bias maggiore quando distribuiscono punti e verso entrambi gli outgroup. In effetti, facendo un contrasto fra questi due gruppi e ponendo gli Impiegati a 0, emerge un effetto di interazione significativo ($t = 4.21, p < .001$). Il gruppo degli Impiegati, infine, mostra un bias equivalente sia rispetto alla dimensione considerata, sia rispetto ai due outgroup.

Figura 17. Bias intergruppi sui punti, sull'attribuzione di capacità e generale a seconda della posizione lavorativa occupata dall'ingroup e dagli outgroup



Relazione fra Status, SDO, ESJ e bias intergruppi

Prima di eseguire le analisi relative alla relazione con il bias intergruppi, abbiamo verificato se vi fossero differenze nella SDO e nella ESJ fra i tre gruppi. Per quanto riguarda l'SDO, l'analisi ha mostrato una differenza non significativa ($F(2,197) = 1.59, p = .21, \eta^2 = .02$) fra i gruppi, anche se i Dirigenti tendono a mostrare un'adesione maggiore ($M = 3.59, ds = .94$) rispetto a Impiegati ($M = 3.28, ds = .83$) e Operai ($M = 3.30, ds = .86$). Per quanto riguarda la ESJ, i risultati dell'ANOVA hanno mostrato un effetto al limite della significatività statistica ($F(2,195) = 2.34, p < .10, \eta^2 = .02$), che mostra come i Dirigenti tendano a mostrare livelli maggiori ($M = 4.67, ds = 1.12$) rispetto a Impiegati e Operai (rispettivamente, $M = 4.22, ds = 1.10$ e $M = 4.19, ds = 1.02; t(195) = 2.16, p < .05$).

Per studiare la relazione fra SDO, ESJ e bias a seconda dello status, è stata condotta un'analisi della co-varianza multivariata (MANCOVA) nella quale i punteggi grezzi dei due bias (una volta calcolati sui punteggi⁹ e un'altra volta calcolati sulle attribuzioni di competenza) rappresentavano le variabili dipendenti, lo Status rappresentava la variabile indipendente e la ESJ o la SDO in forma centrata erano le covariate. Nei modelli sono stati specificati tutti gli effetti compresi quelli di interazione. La Tabella 13 mostra i coefficienti standardizzati e la loro significatività per ciascuna relazione.

Tabella 13. Coefficienti standardizzati (β) e significatività delle regressioni della ESJ e della SDO sui bias intergruppi

	Status dell'ingroup					
	Dirigenti		Impiegati		Operai	
	Bias verso Impiegati	Bias verso Operai	Bias verso Dirigenti	Bias verso Operai	Bias verso Dirigenti	Bias verso Impiegati
Bias punteggi						
ESJ	.11	.26	-.16 [^]	.03	-.41**	-.34**
SDO	.02	.30	-.04	.19*	-.34**	-.30*
Bias Competenza						
ESJ	.55**	.52**	-.19*	.25*	-.24 [^]	-.32*
SDO	.48**	.57**	-.30*	.21*	-.22 [^]	-.39**

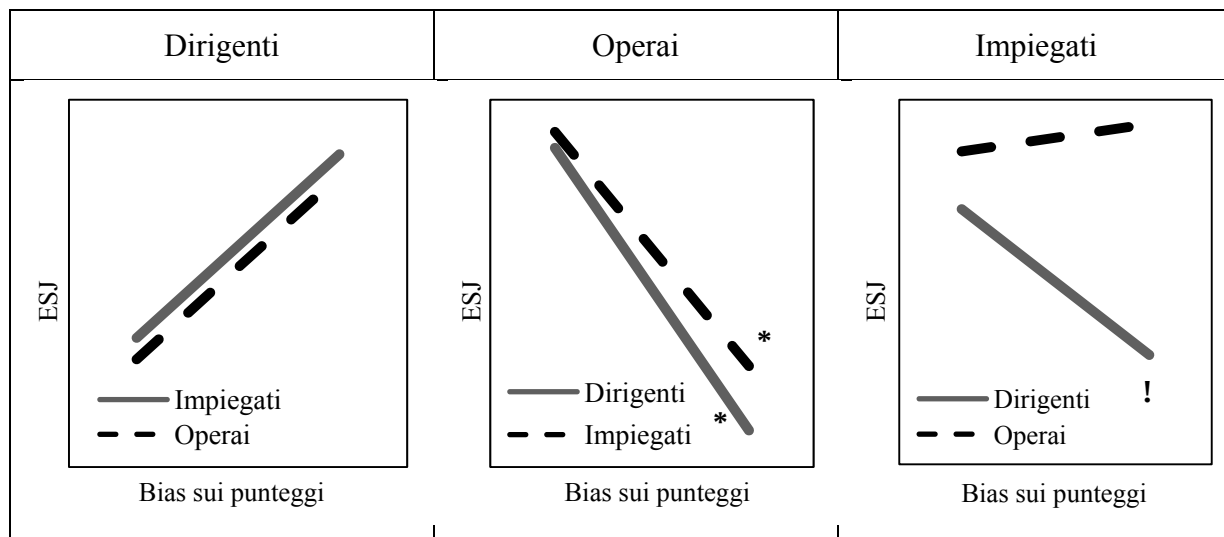
[^] $p < .09$; * $p < .05$; ** $p < .01$

ESJ e bias sulla distribuzione di punteggi. I risultati multivariati hanno mostrato un effetto significativo dello status (λ di Wilks = .92, $F(4,390) = 4.39$, $p < .01$), un effetto significativo della ESJ (λ di Wilks = .97, $F(2,195) = 2.94$, $p = .05$) e, infine, un effetto significativo dell'interazione Status X ESJ (λ di Wilks = .95, $F(4,390) = 2.61$, $p < .05$). Più in particolare, le analisi univariate (Figura 18) evidenziano che, contrariamente alle nostre aspettative, per i Dirigenti, la ESJ non è significativamente correlata né con il bias verso gli Impiegati ($b = .11$, $t < 1$) né con quello verso gli Operai ($b = .26$, $t = 1.42$, $p = .16$), anche se le due relazioni sono nella direzione attesa e, dunque, congruenti con la letteratura esistente. Per gli Operai, invece, conformemente alla letteratura e alle nostre attese, la ESJ è negativamente e significativamente correlata sia con il bias verso i Dirigenti ($b = -.41$, $t = 3.46$, $p < .01$) che con quello verso gli Impiegati ($b = -.34$, $t = 2.75$, $p < .01$). Infine, per quanto riguarda gli

⁹ Nelle analisi successive, per quanto riguarda i bias calcolati sulle distribuzioni di punti, sono stati considerati tutti i partecipanti

Impiegati, i risultati hanno evidenziato una relazione negativa, ma al limite della significatività, fra ESJ e il bias verso i Dirigenti ($b = -.16, t = 1.72, p = .09$), mentre la relazione fra ESJ e bias verso gli Operai era prossima allo zero ($b = .03, t < 1$). In parziale accordo con l'ipotesi H4, però, le due relazioni, appaiono differenti ($F(1,110) = 3.25, p < .07$).

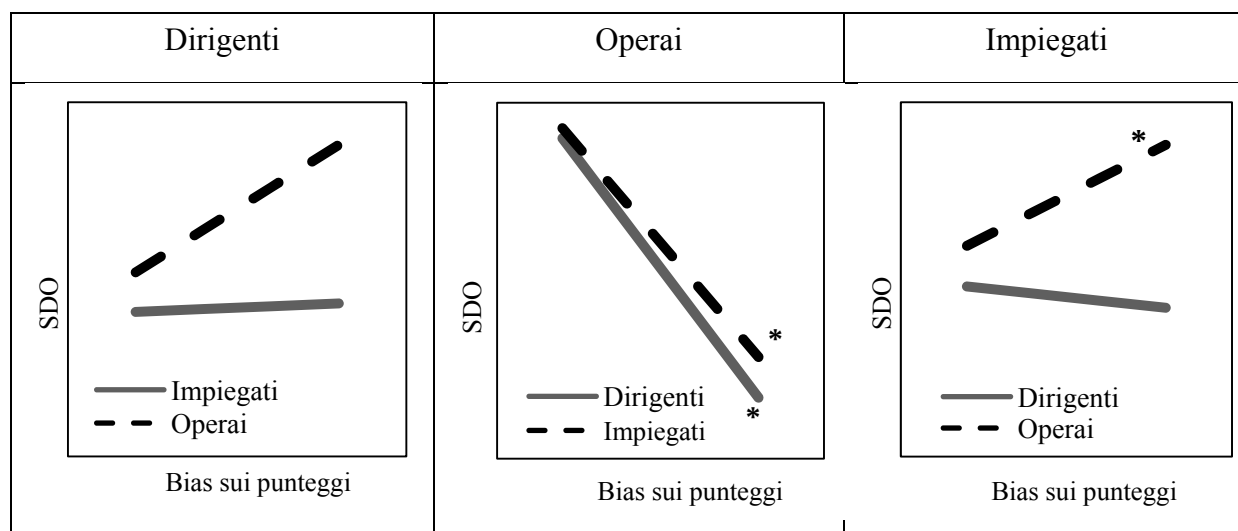
Figura 18. Relazione fra ESJ e bias calcolato sui punteggi separatamente per i tre gruppi



* relazione significativa; ! relazione al limite della significatività

SDO e bias sulle distribuzioni di punteggi. Anche in questo caso, i risultati multivariati hanno mostrato un effetto significativo dello Status (λ di Wilks = .92, $F(4,394) = 4.37, p < .01$), un effetto significativo della SDO (λ di Wilks = .96, $F(2,197) = 3.87, p < .05$) e, infine, un effetto significativo dell'interazione Status X SDO (λ di Wilks = .94, $F(4,394) = 2.81, p < .05$). Più in particolare (Figura 19), le analisi univariate mostrano che, come nel caso precedente, per i Dirigenti la SDO non è correlata significativamente né con il bias verso gli Impiegati ($b = .02, t < 1$), né con il bias verso gli Operai ($b = .30, t = 1.64, p = .11$). Per quanto riguarda il gruppo degli Operai, la SDO è negativamente correlata sia con il bias verso gli Impiegati ($b = -.30, t = 2.46, p < .05$) che con quello verso i Dirigenti ($b = -.34, t = 2.76, p < .01$), confermando così i risultati presenti in letteratura. Infine, per gli Impiegati, il bias verso gli Operai è correlato positivamente con la SDO ($b = .19, t = 1.99, p < .05$), mentre il bias verso i Dirigenti non risulta significativamente correlato con la SDO ($b = -.04, t < 1$). Tuttavia, in accordo con l'ipotesi H4, le due relazioni SDO-bias sono significativamente diverse ($F(1,111) = 6.73, p < .01$).

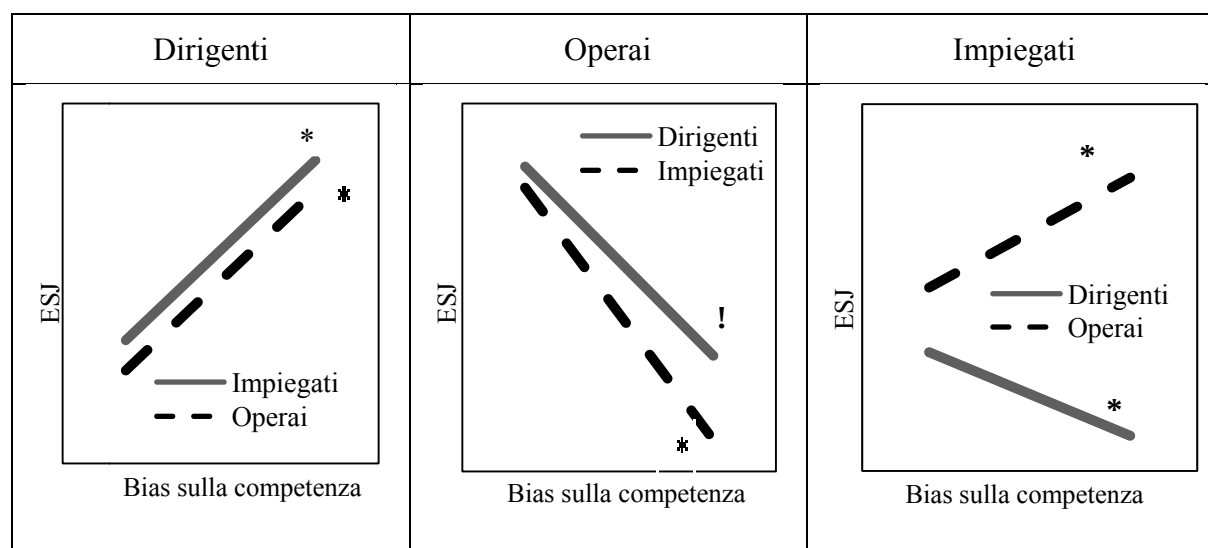
Figura 19. Relazione fra SDO e bias calcolato sui punteggi separatamente per i tre gruppi



* relazione significativa; ! relazione al limite della significatività

ESJ e bias sulle attribuzione di competenza. In questo caso, i risultati multivariati hanno mostrato ancora un effetto significativo dello status (λ di Wilks = .92, $F(4,318) = 3.41$, $p = .01$), ma l'effetto della ESJ non è significativo (λ di Wilks = .98, $F(2,159) = 1.89$, $p = .16$). Infine, anche in questo caso, l'effetto dell'interazione Status x ESJ (λ di Wilks = .89, $F(4,318) = 3.98$, $p < .01$) è significativo. Le analisi univariate (Figura 20) mostrano che, conformemente alla letteratura esistente, per i Dirigenti la ESJ è correlata significativamente e positivamente sia con il bias verso gli Impiegati ($b = .55$, $t = 3.45$, $p < .01$), che con il bias verso gli Operai ($b = .52$, $t = 2.75$, $p < .05$). Ancora in modo congruente con le attese, per gli Operai la ESJ è, invece, negativamente correlata, anche se al limite della significatività statistica, con il bias verso i Dirigenti ($b = -.24$, $t = 1.84$, $p = .07$) e significativamente con quello verso gli Impiegati ($b = -.32$, $t = 2.50$, $p < .05$). Per gli Impiegati, infine, si evidenzia una relazione negativa e significativa fra ESJ e bias verso i Dirigenti ($b = -.19$, $t = 2.07$, $p < .05$), mentre la relazione fra ESJ e bias verso gli Operai è ancora significativa ma di segno positivo ($b = .25$, $t = 2.40$, $p < .05$). Le due relazioni sono significativamente differenti ($F(1,85) = 16.54$, $p < .001$) indicando che, in accordo con l'ipotesi H4, la relazione fra ESJ e bias è significativamente differente a seconda dell'outgroup considerato.

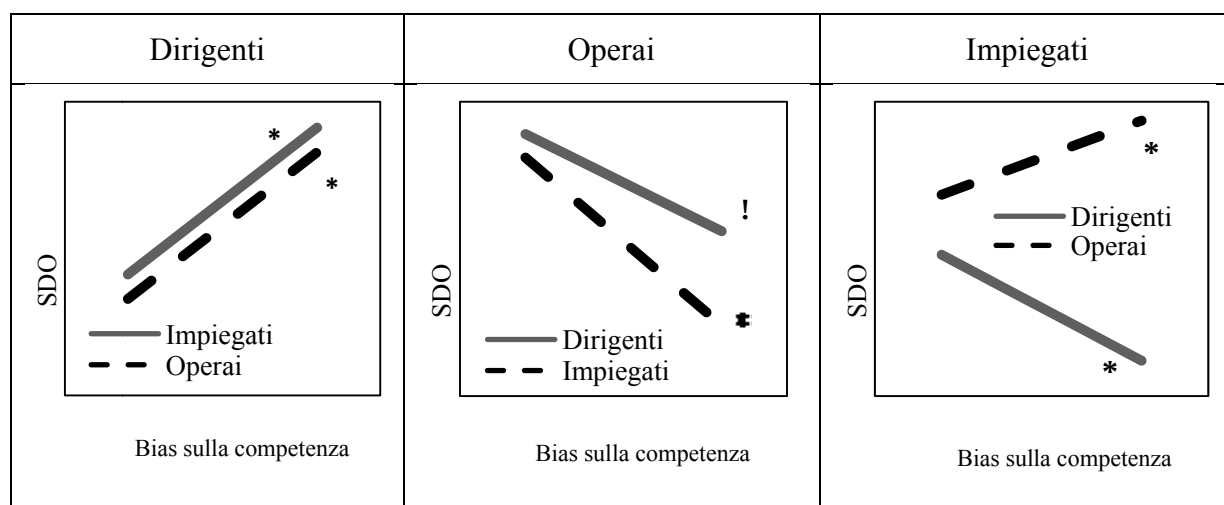
Figura 20. Relazione fra ESJ e bias calcolato sulle attribuzioni di competenza separatamente per i tre gruppi



* relazione significativa; ! relazione al limite della significatività

SDO e bias sulle attribuzioni di competenza. I risultati multivariati hanno evidenziato un effetto significativo dello Status (λ di Wilks = .92, $F(4,322) = 3.23$, $p < .05$), un effetto non significativo della SDO (λ di Wilks = .99, $F < 1$) e, infine, un effetto significativo dell'interazione Status x SDO (λ di Wilks = .92, $F(4,322) = 3.42$, $p < .01$). Più in particolare, le analisi uni variate (Figura 21) mostravano che, per quanto riguarda il gruppo dei Dirigenti, la SDO è correlata positivamente e significativamente con il bias verso gli Impiegati ($b = .48$, $t = 2.85$, $p < .01$) così come con il bias verso gli Operai ($b = .57$, $t = 3.09$, $p < .01$). Anche in questo caso, per gli Operai la SDO è correlata negativamente, ma al limite della significatività, con il bias verso i Dirigenti ($b = -.22$, $t = 1.74$, $p < .09$), mentre è correlata negativamente e significativamente con il bias verso gli Impiegati ($b = -.39$, $t = 3.13$, $p < .01$). Infine, per gli Impiegati appare, come ipotizzato, una relazione negativa e significativa fra SDO e bias verso i Dirigenti ($b = -.30$, $t = 3.17$, $p < .01$), mentre la relazione fra SDO e bias verso gli Operai è significativa ma positiva ($b = .21$, $t = 2.00$, $p = .05$). Come predetto dall'ipotesi H4, Le due relazioni sono significativamente differenti ($F(1,86) = 17.41$, $p < .001$) confermando che la relazione fra SDO e bias è significativamente differente a seconda del gruppo di confronto.

Figura 21. Relazione fra SDO e bias calcolato sulle attribuzioni di competenza separatamente per i tre gruppi



* relazione significativa; ! relazione al limite della significatività

DISCUSSIONE

I risultati di questo studio confermano quelli ottenuti in precedenza e sembrano fornire supporto alle nostre ipotesi interpretative. Anche in questo lavoro è stata riscontrato un livello di identificazione uguale fra i membri del gruppo di status alto, i Dirigenti, e quelli del gruppo di status intermedio, gli Impiegati. Ancora una volta, questi livelli erano maggiori di quelli dei membri del gruppo di status basso, in questo caso gli Operai. Per ciò che riguarda il bias, poi, i risultati sembrano confermare la letteratura rispetto ai gruppi di status alto e basso: i primi mostrano un bias maggiore sulla dimensione di confronto rilevante per le differenze di status (in questo caso, la competenza), mentre i secondi mostrano un bias maggiore sulla dimensione non rilevante (distribuzione di punti). Come per i risultati dello Studio 3, anche in questo caso i risultati relativi al comportamento dei gruppi di status alto e basso sono facilmente interpretabili sulla base della TIS. Come altri Autori hanno già sottolineato (Bettencourt *et al.*, 2001; Mullen *et al.*, 1992; van Knippenberg, 1978), il maggior bias sulle dimensioni non rilevanti potrebbe essere un tentativo di compensazione del confronto sociale svantaggioso. A ulteriore conferma di questo, i risultati hanno mostrato come, per il gruppo di status alto, il bias intergruppi sia positivamente associato sia con la SDO che con la giustificazione del sistema solo sulla dimensione rilevante per il confronto. Per contro, il bias del gruppo di status basso è correlato negativamente con la SDO e la giustificazione del sistema con maggior chiarezza sulla dimensione di confronto non rilevante. L'insieme di questi risultati

sembra così corroborare l'idea di un'identità fortemente positiva per il gruppo di status alto e fortemente minacciata per il gruppo di status basso (Tajfel e Turner, 1979).

I risultati riguardanti il gruppo di status intermedio, invece, costringono a una riflessione in parte diversa. Questo gruppo, infatti, mostra un bias equivalente verso entrambi gli outgroup e indipendentemente dalla rilevanza della dimensione di confronto. Anche questo risultato, sembra confermare una specificità di questa posizione sociale e l'impossibilità di dedurre i comportamenti a partire dalle sole posizioni alto e basso. Questa evidenza, inoltre, sembra supportare l'idea di un bisogno dei membri del gruppo di status intermedio di porre una distanza precisa fra l'ingroup e gli altri due gruppi, corroborando, dunque, l'ipotesi per la quale il principale obiettivo del gruppo di status intermedio, almeno in alcune circostanze, sia quello di mantenere inalterata la struttura sociale esistente o, in altri termini, scongiurare la possibilità di discesa sociale. Questa lettura è supportata anche dall'analisi dei risultati relativi alla relazione fra favoritismo per l'ingroup, SDO e giustificazione del sistema. Infatti, sia sul riconoscimento delle competenze che, seppure in misura minore, sulla distribuzione di punteggi, il favoritismo per l'ingroup è correlato con le credenze conservatrici con direzione differente a seconda dell'outgroup preso in considerazione: all'aumentare della credenza che il sistema sia giusto e all'adesione alla SDO, il bias (in particolare quello relativo alle competenze) contro il gruppo di status basso aumenta, mentre il bias contro il gruppo di status alto diminuisce. Questi risultati, insieme a quelli dello Studio 3, sembrano descrivere bene l'idea di Ehrenreich (1990) rispetto al tentativo della classe media di consolidare la propria posizione sociale facendo ricorso a credenze che legittimano le differenze sociali fra i gruppi. L'equivalenza dei bias intergruppi esibiti contro entrambi gli outgroup (sebbene essi siano fortemente differenti per quanto riguarda la loro posizione sociale relativa) e la differente associazione di questi bias con alcune credenze conservatrici proprio sulla base dello status dell'outgroup sembrano quindi supportare l'idea del tentativo del gruppo di status intermedio di consolidare la propria posizione gerarchica, anche a discapito di un'eventuale ascesa sociale.

STUDIO 5

Lo Status Intermedio di fronte all'Instabilità della Stratificazione Sociale - I

Le evidenze riscontrate negli Studi 3 e 4, sebbene concordi con le nostre ipotesi, rappresentano ancora una prova indiretta dell'ipotesi della "paura di cadere" e, inoltre, non hanno permesso di verificare le speculazioni relative alla motivazione dei membri del gruppo di status intermedio a migliorare la propria posizione sociale. Come è stato illustrato nel razionale teorico relativo all'analisi di questo gruppo (cfr cap. 4), infatti, un'evidenza di origine sociologica è che la classe media sia animata da due motivazioni: quella di migliorare la propria posizione (avanzamento) e quella di assicurarsi la posizione intermedia, scongiurando la discesa sociale (consolidamento). Queste due tensioni interagiscono con il contesto sociale in modo tale che la paura di cadere, e la conseguente ostilità verso i gruppi di status più basso, si attivi particolarmente quando il contesto sociale lascia presagire una difficoltà nel mantenimento dello *status quo*. Traslando questi concetti al caso del gruppo di status intermedio, abbiamo ipotizzato che la tensione fra avanzamento e consolidamento della propria posizione sociale dipenda dalla stabilità delle differenze di status (Tajfel e Turner, 1979). Più precisamente, abbiamo ipotizzato che l'instabilità della stratificazione sociale sia in grado di attivare una minaccia all'identità sociale dei membri del gruppo di status intermedio, la quale si traduce in quello che Ehrenreich (1990) ha definito come "paura di cadere". Quando la paura di cadere è attivata, è ipotizzabile che sia la motivazione verso mantenimento della propria posizione, piuttosto che il suo miglioramento, a diventare saliente per i membri del gruppo di status intermedio. Va tuttavia ricordato che la minaccia alla posizione intermedia può derivare sia da un'effettiva discesa verso il basso nella gerarchia sociale, sia da un allontanamento eccessivo del gruppo di status alto (si veda la rappresentazione grafica nella Figura 15 del Capitolo 4). In altre parole, il consolidamento della posizione centrale può essere determinato da un confronto simultaneo con il gruppo di status più alto e con quello di status più basso. Proprio in questo senso, l'equivalenza dei bias espressi verso i due outgroup riscontrata negli studi precedenti è stata interpretata come il tentativo del gruppo di status intermedio di consolidare la propria posizione sociale ponendo una certa distanza da entrambi gli outgroup o, in altre parole, di scongiurare la paura di cadere. Negli studi precedenti, tuttavia, la procedura sperimentale non prevedeva la manipolazione della stabilità, della quale

non si faceva menzione, e, dunque, possiamo presumere che queste differenze fossero relativamente stabili. Se i partecipanti, e in particolare quelli appartenenti ai gruppi di status intermedio, avessero percepito la stratificazione come più o meno instabile, questo sarebbe successo solo perché i partecipanti stessi avrebbero ricostruito la situazione di confronto come potenzialmente instabile.

L'obiettivo dello Studio 5 è dunque quello di considerare esplicitamente la stabilità della stratificazione sociale, per cercare di fornire evidenze dirette sia all'ipotesi della paura di cadere, sia all'ipotesi di interazione fra la stabilità delle differenze di status e la motivazione al consolidamento e all'avanzamento dei membri del gruppo di status intermedio. Più precisamente, sono state create quattro diverse situazioni sperimentali, manipolando la condizione di stabilità della stratificazione sociale. In una prima condizione le differenze di status sono stabili, e dunque essa rappresenta una condizione simile a quella ottenuta negli esperimenti precedenti. In una seconda condizione, le differenze di status sono generalmente instabili, vale a dire che il gruppo di status intermedio ha uguali possibilità di migliorare, peggiorare o mantenere la propria posizione sociale. L'unica previsione possibile, in questo caso, è che l'ordinamento gerarchico potrebbe cambiare nel futuro prossimo. Così, in questa condizione la discesa o l'avanzamento sociale sono ugualmente possibili. Per questo, ci aspettiamo che:

H1: quando l'instabilità non permette di prevedere l'esito del cambiamento, il gruppo di status intermedio rivolgerà il bias verso entrambi gli outgroup con la stessa intensità.

Nelle ultime due condizioni, la stratificazione è ancora instabile, ma viene variata la probabilità con la quale il gruppo di status intermedio può migliorare o peggiorare la propria posizione sociale. Più precisamente, nella terza condizione, chiamata di "instabilità verso l'alto", il gruppo di status intermedio ha buone probabilità di migliorare la propria posizione sociale e poche probabilità di peggiorarla. In questo caso, quindi, la paura di cadere non dovrebbe essere attivata, o esserlo in misura limitata e, dunque, dovrebbe prevalere la motivazione all'avanzamento sociale. In questa condizione, quindi, ci aspettiamo che il confronto intergruppi avvenga principalmente con il gruppo di status alto e dunque:

H2: quando l'instabilità della stratificazione sociale permette di escludere la possibilità di retrocedere nella gerarchia sociale, il gruppo di status intermedio mostrerà un bias maggiore verso il gruppo di status alto

Nell'ultima condizione, infine, l'instabilità della stratificazione è “verso il basso”, vale a dire che il gruppo di status intermedio ha buone probabilità di perdere la propria posizione sociale e molto poche di migliorarla. In questo caso, la paura di cadere dovrebbe essere attivata con forte intensità e la minaccia dovrebbe arrivare unicamente dal gruppo di status basso. Per questo motivo, ci aspettiamo che:

H3: quando l'instabilità della stratificazione rende probabile la discesa nella gerarchia sociale, il gruppo di status intermedio mostrerà un bias maggiore verso il gruppo di status basso.

METODO

Disegno e Partecipanti

Il disegno sperimentale di questo lavoro prevede che i partecipanti siano categorizzati tutti nello status intermedio e la manipolazione della stabilità delle differenze di status a 4 livelli: stabile, generalmente instabile (senza, cioè, potere prevedere la direzione dell'eventuale cambiamento), instabile “verso l'alto” (cioè, l'esito è presumibilmente quello di poter migliorare la propria posizione intermedia) e instabile “verso il basso” (l'esito presunto è quello di poter perdere la propria posizione intermedia).

Hanno preso parte a questo esperimento 121 partecipanti tutti studenti della Facoltà di Psicologia dell'Università di Parma. 102 (84.3%)¹⁰ di questi erano femmine e l'età media del campione era di 21 anni ($ds = 1.98$, range 18-32). Come ricompensa per la loro partecipazione, i ragazzi hanno preso parte a una lotteria per l'estrazione di un premio di 100 Euro.

Procedura

La procedura sperimentale era simile a quella utilizzata nello Studio 2. L'esperimento si svolgeva in un'aula informatica del Dipartimento di Psicologia e l'intera procedura era

¹⁰ I due sessi erano equamente distribuiti fra le condizioni ($\chi^2(3) = 4.78, p = .19$)

presentata tramite computer. Ogni partecipante sedeva davanti ad un monitor ben distante dagli altri. Una volta che i partecipanti erano stati fatti accomodare davanti al computer e ringraziati per la loro presenza, lo sperimentatore diceva che avrebbero ricevuto tutte le informazioni via computer. L'unica cosa che veniva aggiunta era che i partecipanti sarebbero stati divisi in gruppi sulla base delle loro risposte e che, da questo punto in avanti, avrebbero lavorato singolarmente, ma come gruppo.

Cover story. Tramite monitor, i partecipanti venivano messi a conoscenza del fatto che l'obiettivo dell'esperimento era studiare la relazione fra stili percettivi e i processi di presa di decisione. Veniva anticipato che l'esperimento sarebbe stato suddiviso in tre parti. Nella prima si sarebbe dovuto compilare un test percettivo sulla base del quale i partecipanti sarebbero stati categorizzati in tre gruppi. Nella seconda parte, i partecipanti avrebbero dovuto compiere una prova di abilità di discriminazione, sulla base della quale sarebbe stata stilata una prima classifica provvisoria dei gruppi. Nella terza parte, i partecipanti avrebbero dovuto compiere ancora la stessa prova di abilità di discriminazione sulla base della quale sarebbe stata poi stilata una classifica finale. Si diceva, inoltre, che come ringraziamento per la partecipazione, sarebbe stata organizzata una lotteria per l'estrazione di un premio in denaro. Veniva, tuttavia, specificato che l'entità del premio sarebbe stata proporzionale al risultato del gruppo: i membri del gruppo primo classificato avrebbero partecipato alla lotteria per 100 Euro, quelli del gruppo secondo classificato alla lotteria per 65 Euro e quelli del gruppo ultimo classificato avrebbero partecipato alla lotteria per 35 Euro. Si specificava, infine, che la classifica sulla base della quale sarebbero state decise le diverse lotterie era la classifica finale, quindi quella ottenuta nella terza parte dell'esperimento.

Categorizzazione nei gruppi. Come nello Studio 2, ai partecipanti veniva presentata una serie di tavole raffiguranti figure geometriche e, per ciascuna di esse, si doveva indicare quale era la figura geometrica più rappresentata, in un tempo massimo di 30 secondi per ciascuna tavola. Una volta terminate le tavole, il computer simulava l'elaborazione delle risposte invitando ad attendere qualche secondo. I partecipanti venivano quindi informati che il test che avevano appena eseguito era uno strumento utilizzato ormai da 50 anni e che era in grado di distinguere fra tre categorie di stili percettivi: l'analitico, l'olistico e il misto. I partecipanti erano quindi informati che facevano parte di uno dei gruppi (che in realtà era sempre quello degli olistici) e che, per tanto, facevano parte del gruppo degli olistici.

Manipolazione dello status. Anche la manipolazione dello status è stata eseguita esattamente come nello Studio 2. Veniva presentata una serie di coppie ciascuna delle quali era composta da un numero e da una lettera e i partecipanti dovevano schiacciare il tasto “A” se la lettera compariva sul lato sinistro dello schermo, oppure il tasto “L” se la lettera appariva sul lato destro dello schermo. Veniva precisato che dovevano fare questo compito nel minor tempo possibile e che il punteggio di ciascun partecipante sarebbe stato sommato con quello degli altri partecipanti che facevano parte dello stesso gruppo. Il punteggio finale ottenuto da ciascun gruppo avrebbe permesso di stilare una prima classifica provvisoria. I partecipanti quindi eseguivano il compito e ricevevano un finto risultato nel quale il gruppo degli olistici aveva impiegato un tempo intermedio e quindi era risultato il gruppo secondo classificato nella classifica provvisoria.

Manipolazione della stabilità. La stabilità delle differenze di status è stata manipolata modificando la differenza nei tempi di reazione che separava i tre gruppi nella performance di discriminazione lettere/numeri. Ai partecipanti veniva mostrato un grafico a barre che mostrava il tempo medio di risposta di ciascun gruppo. A seconda della condizione di stabilità, le barre erano più simili o più diverse tra loro. Nella condizione di stabilità le barre erano ben distanziate e equidistanti (il gruppo migliore impiegava 29 millisecondi, l’intermedio 52 millisecondi e il terzo 75 millisecondi). Si diceva che, quindi, era probabile che nella seconda prova la classifica sarebbe rimasta immutata. Nella condizione di instabilità generale le performance erano presentate come maggiormente simili fra loro (gruppo migliore: 65 millisecondi, intermedio: 70 millisecondi, peggiore: 75 millisecondi). Si specificava, in questo caso, che nella seconda prova la classifica sarebbe probabilmente cambiata, senza specificare un possibile esito. Nella condizione di instabilità verso l’alto, le barre che rappresentavano il punteggio del gruppo migliore ed di quello intermedio erano simili fra loro (25 e 30 millisecondi) e ben distanziate da quelle relative al terzo gruppo (75 millisecondi). Veniva, quindi, specificato che era probabile che nella seconda prova il gruppo intermedio avrebbe ottenuto il punteggio migliore. Nella condizione di instabilità verso il basso, infine, erano le barre rappresentanti i gruppi secondo e terzo classificato ad essere simili (70 e 75 millisecondi) e ben distanti da quelle relative al gruppo primo classificato (25 millisecondi). In questo caso, si specificava che, dati i risultati, nella seconda prova era probabile che il gruppo attualmente intermedio sarebbe risultato l’ultimo classificato.

Rilevazione delle misure. Successivamente alla manipolazione dello status, i partecipanti rispondevano a diversi item tesi a misurare a) la correttezza della manipolazione dello status, b) la correttezza della manipolazione della stabilità e c) l'identificazione con l'ingroup.

Distribuzione di punti. In seguito, sempre tramite computer ai partecipanti veniva detto che lo sperimentatore era interessato ai processi di presa di decisione. Erano quindi invitati a dividere dei punti senza particolare valore fra un membro anonimo del proprio gruppo ed un membro anonimo di ciascuno dei due outgroup. Era, inoltre, specificato che non sarebbe stato possibile distribuire punti a se stessi.

Debriefing. Una volta terminata la distribuzione di punti, i partecipanti completavano una seconda prova di discriminazione lettere/numeri. I risultati mostravano che il gruppo al quale appartenevano i partecipanti era sempre risultato il migliore. Tutti i partecipanti, quindi, hanno partecipato alla lotteria per 100 Euro. Successivamente, lo sperimentatore ringraziava per la partecipazione e lasciava liberi i partecipanti di uscire dal laboratorio dopo aver risposto alle eventuali domande. Ciascun partecipante lasciava il proprio indirizzo mail (o un recapito alternativo) in un registro in modo tale che, alla fine della raccolta dei dati, lo sperimentatore potesse comunicare il vincitore della lotteria. A tutti è stata inviata una comunicazione che spiegava i veri intenti dell'esperimento.

Misure

Identificazione. Come nello Studio 2, la misura dell'identificazione è stata effettuata tramite 3 item ("In questo momento, quanto è piacevole per te appartenere al gruppo degli Olistici?", "In questo momento, quanto apprezzi il fatto di appartenere al gruppo degli Olistici?" e "In questo momento ti senti soddisfatto di appartenere al gruppo degli Olistici?") su una scala tipo Likert a 6 punti (1 = per niente, 6 = moltissimo). La consistenza interna era ottima ($\alpha = .91$).

Bias intergruppi. Anche in questo caso, il bias intergruppi è stato calcolato rispetto a due diverse distribuzioni di punteggio. Nella prima, ai partecipanti venivano presentate delle matrici simili a quelle utilizzate da Tajfel *et al.* (1971) che mostravano frazioni di punteggi su un totale di 30 punti (si veda l'Appendice 1). Su ciascuna riga era presentato il bersaglio della distribuzione che era un membro anonimo dell'ingroup e uno anonimo di uno dei due

outgroup (metà delle volte l'outgroup di status alto e l'altra metà l'outgroup di status basso). L'ordine di presentazione dei target era casuale. I partecipanti dovevano scegliere la frazione di punteggio e, in tutte le matrici, era possibile scegliere un punteggio paritario (15/15). In totale, i partecipanti completavano una serie di 16 matrici ($\alpha = .83$), otto verso il gruppo di status alto ($\alpha = .78$) e otto verso il gruppo di status basso ($\alpha = .78$). In seguito, si chiedeva anche di distribuire liberamente un totale di 30 punti fra i tre gruppi. I partecipanti dovevano digitare in un quadrato posto accanto al nome del gruppo il numero di punti che volevano assegnare. Anche in questo caso, l'ordine di presentazione dei target era casuale.

Il bias intergruppi è stato calcolato come la differenza fra i punteggi assegnati all'ingroup e quelli assegnati all'outgroup, sia rispetto alle matrici sia rispetto alla distribuzione libera di punti. In questo modo, valori positivi indicano un favoritismo per l'ingroup. Dal momento, però, che i due bias erano fortemente correlati ($r = .66, p < .001$), è stato calcolato un unico punteggio relativo al bias intergruppi, facendo la media delle due misure.

Controllo della manipolazione

Status. Per controllare che i partecipanti conoscessero bene il gruppo al quale erano stati assegnati e la correttezza della manipolazione dello status, sono state utilizzate tre misure. Nella prima, dopo essere stati categorizzati, i partecipanti dovevano indicare il nome del gruppo al quale appartenevano. In caso di risposta errata, i partecipanti erano esclusi dalle analisi. Nella seconda, i partecipanti dovevano dichiarare il loro grado di accordo con tre affermazioni che descrivevano le prestazioni dei gruppi (per es. “Nella prova di discriminazione lettere/numeri il gruppo degli Analitici è stato migliore del gruppo degli Olistici e del gruppo dei Misti”) su una scala tipo Likert a 6 punti (1 = completamente in disaccordo, 6 = completamente d'accordo). Nella terza misura di controllo, ai partecipanti veniva chiesto di valutare quanto ciascun gruppo si fosse mostrato abile nella prova di discriminazione lettere/numeri. Anche in questo caso, le risposte venivano date su una scala tipo Likert a 6 punti (1 = poca abile, 6 = molta abile). L'ordine di presentazione dei gruppi target era casuale.

Stabilità. Per controllare la correttezza della manipolazione della stabilità sono state utilizzate due misure diverse. Nella prima, costituita da tre item, i partecipanti dovevano indicare la probabilità percentuale con la quale ritenevano che il proprio gruppo potesse

ottenere il primo, il secondo o il terzo posto nella seconda prova di discriminazione lettere/numeri. Gli item erano costruiti su scala tipo Likert a 11 punti (0 = 0%; 10 = 100%). L'ordine di presentazione degli item era casuale. Nella seconda misura i partecipanti dovevano indicare il tempo medio che, secondo loro, i gruppi avrebbero impiegato per svolgere la seconda prova di discriminazione. Per fare questo, i partecipanti dovevano digitare il numero di millisecondi all'interno di una casella di testo posta accanto al nome di ciascun gruppo. Anche in questo caso, l'ordine di presentazione dei gruppi target era casuale.

Inclusione del Sé nel gruppo. Come nello Studio 2, per misurare la forza con la quale i partecipanti si percepivano connessi al gruppo è stato utilizzato un singolo item grafico tratto da Schubert e Otten (2002). Gli intervalli erano rappresentati da due cerchi, uno che indicava il Sé e uno che indicava il gruppo, che partivano completamente separati (1 = Sé e gruppo lontani) e andavano progressivamente a sovrapporsi (6 = Sé e gruppo completamente sovrapposti).

RISULTATI

Controllo della manipolazione

Manipolazione dello status. I primi tre item relativi al grado di accordo/disaccordo rispetto alla stratificazione sociale hanno mostrato una buona consistenza interna ($\alpha = .84$) e ne è quindi stata calcolata la media che è pari a 5.01 ($ds = 1.16$). Questo valore è sensibilmente diverso dal punto medio della scala (3.50; $p < .001$) e mostra, quindi, che i partecipanti sono sostanzialmente d'accordo con il fatto che il gruppo di status alto sia stato migliore di quello di status intermedio che, a sua volta, è migliore di quello di status basso. L'analisi della varianza con la stabilità come fattore indipendente ha mostrato un effetto non significativo ($F(3,120) = 1.83$, $p = .15$, $\eta^2 = .04$) che indica come grado di accordo con la gerarchia sia indipendente dalla condizione della stabilità.

I successivi tre item relativi alla valutazione delle abilità mostrate dai gruppi nella prova di discriminazione lettere/numeri sono stati inseriti in un'analisi della varianza 4 (Stabilità) X 3 (Gruppo target: alto, intermedio e basso) con quest'ultimo fattore ripetuto fra i partecipanti. I risultati hanno mostrato un effetto principale non significativo della Stabilità ($F(3,117) = 1.71$, $p = .16$, $\eta^2 = .04$) e un effetto principale significativo del Gruppo target ($F(2,234) = 222.01$, $p < .0001$, $\eta^2 = .65$) che evidenzia come i partecipanti riconoscano,

correttamente, un'abilità maggiore al gruppo di status alto ($M = 5.32$, $ds = 1.03$) rispetto al gruppo di status intermedio ($M = 4.09$, $ds = .88$) al quale è riconosciuta un'abilità maggiore del gruppo di status basso ($M = 2.58$, $ds = 1.21$, tutti post-hoc $pp < .001$). Anche l'effetto di interazione fra Gruppo target e Stabilità è significativo ($F(6,234) = 4.65$, $p < .001$, $\eta^2 = .11$). Come si può notare dalla Tabella 14, questo effetto è congruente con la manipolazione della stabilità. Infatti, al gruppo di status intermedio viene riconosciuta un'abilità maggiore (ma comunque inferiore a quella del gruppo di status alto) nella condizione di instabilità verso l'alto, nella quale, effettivamente, era stato presumibilmente più abile rispetto alle altre condizioni. Inoltre, viene riconosciuta un'abilità minore (ma comunque più alta di quella del gruppo di status basso), nella condizione di instabilità verso il basso, nella quale, effettivamente, il gruppo di status intermedio è stato meno abile.

Tabella 14. *Attribuzioni medie (deviazioni standard) relative alle abilità mostrate dai tre gruppi nelle quattro condizioni di stabilità e medie generali*

	Gruppo Target			Media
	Status Alto	Status Intermedio	Status Basso	
Stabile	4.81 (1.42) ^a	4.03 (.86) ^b	2.88 (1.45) ^c	3.91(.56)
Instabile	5.29 (.90) ^a	4.29 (.76) ^b	2.86 (1.78) ^c	4.14 (.70)
Instabile verso alto	5.58 (.52) ^a	4.42 (.76) ^b	2.29 (.86) ^c	4.10 (.58)
Instabile verso basso	5.63 (.85) ^a	3.63 (.96) ^b	2.30 (1.18) ^c	3.86 (.50)
Media	5.32	4.09	2.58	

^{a,b,c} Per ciascuna condizione separatamente, apici diversi identificano medie differenti per $p < .01$

Questi risultati, nel loro complesso, indicano che la manipolazione dello status è stata effettiva e che i partecipanti hanno riconosciuto correttamente le differenze di status fra i gruppi.

Manipolazione della stabilità. I primi tre item relativi alla probabilità di ottenere la prima, la seconda o la terza posizione nella seconda prova sono stati inseriti in un'analisi della varianza 4 (Stabilità) X 3 (Esito previsto: migliore, intermedio, peggiore) con quest'ultimo ripetuto fra i partecipanti. I risultati hanno mostrato un effetto non significativo della Stabilità ($F(3,117) = 1.23$, $p = .30$, $\eta^2 = .03$), mentre l'effetto dell'esito previsto è significativo ($F(2,234) = 65.21$, $p < .001$, $\eta^2 = .36$). In generale, i partecipanti ritengono più probabile ottenere il secondo posto ($M = 58.68$, $ds = 21.83$) che il primo ($M = 51.07$, $ds = 21.63$) ed ancor meno probabile ottenere l'ultimo posto ($M = 29.75$, $ds = 18.41$). Questo effetto è, tuttavia, qualificato dall'interazione con la Stabilità ($F(6,234) = 6.80$, $p < .001$, $\eta^2 = .15$).

Come si può notare dalla Tabella 15, la probabilità di ottenere il secondo posto è valutata come più alta nelle condizioni di stabilità e di instabilità generale. La probabilità di ottenere il primo posto è maggiore nella condizione di instabilità verso l'alto, mentre la probabilità di ottenere il terzo posto è maggiore nella condizione di instabilità verso il basso. Va notato che in quest'ultima condizione, la posizione ritenuta più probabile non è la terza, ma la seconda. Questo, ovviamente, è un risultato che risente di un bias attributivo a favore dell'ingroup. Tuttavia, il fatto che la stima della probabilità di ottenere il terzo posto sia maggiore in condizione di instabilità verso il basso rispetto a tutte le altre condizioni (Tabella 15) sembra supportare l'idea che la manipolazione della stabilità sia stata effettiva.

Tabella 15. Probabilità media (deviazione standard) che il gruppo di status intermedio occupi la prima, la seconda o la terza posizione della classifica finale

	Posizione nella classifica finale			Media
	% Primo posto	% Secondo posto	% Terzo posto	
Stabile	44.38 (19.50)	66.25 (22.11)	24.69 (13.65)	45.10 (9.76)
Instabile	56.07 (19.88)	62.14 (21.83)	31.07 (16.85)	49.76 (10.65)
Instabile verso alto	61.61 (18.99)	51.61 (22.07)	22.90 (13.95)	45.38 (11.59)
Instabile verso basso	42.67 (22.88)	54.67 (18.89)	41.00 (22.03)	46.11 (9.79)
Media	51,07	58.68	29,75	

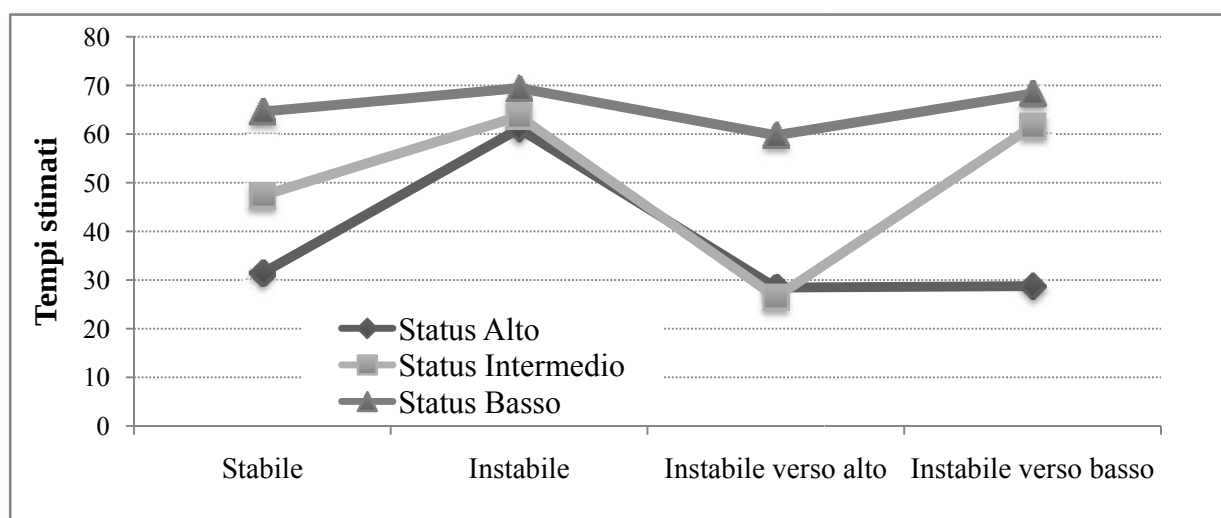
In ogni caso, l'analisi della seconda serie di item tesi a controllare la manipolazione della stabilità sembra supportare ulteriormente la buona riuscita della manipolazione stessa. I tre item che chiedevano di stimare il tempo che ciascun gruppo avrebbe impegnato nella seconda prova di discriminazione sono stati inseriti in un'analisi della varianza 4 (Stabilità) X 3 (Gruppo target: status alto, intermedio e basso) con quest'ultimo fattore ripetuto. I risultati hanno mostrato (Tabella 16) un effetto significativo del gruppo target ($F(2,234) = 228.19, p < .001, \eta^2 = .66$): il gruppo di status alto è stimato come il più veloce ($M = 36.86, ds = 18.46$), quello intermedio come il secondo più veloce ($M = 49.31, ds = 18.93$), mentre il gruppo di status basso viene stimato come il più lento ($M = 65.41, ds = 15.86$). Questo effetto interagisce con la Stabilità ($F(6,234) = 27.95, p < .001, \eta^2 = .42$). Come si può notare dalla Tabella 16 e dalla Figura 22, nella condizione di stabilità le stime sono ben distanziate fra loro e all'incirca equivalenti, mentre nella condizione di instabilità generale le stime sono molto più vicine una all'altra. Nella condizione di instabilità verso l'alto, inoltre, la stima relativa al tempo medio impiegato dal gruppo di status intermedio è vicina a quella del gruppo di status

alto, mentre in condizione di status verso il basso questa stima è più vicina al quella del gruppo di status basso.

Tabella 16. Stima dei tempi medi (deviazione standard) che i tre gruppi avrebbero impiegato nella seconda prova di discriminazione lettere/numeri

	Gruppo target			Media
	Status Alto	Status Intermedio	Status Basso	
Stabile	31.41 (12.83)	47.34 (11.33)	64.63 (20.67)	47.79 (11.07)
Instabile	61.11 (15.41)	63.64 (15.65)	69.46 (16.60)	64.74 (15.62)
Instabile verso alto	28.45 (12.46)	26.48 (4.93)	59.74 (12.37)	38.23 (4.93)
Instabile verso basso	28.73 (10.83)	61.60 (13.48)	68.33 (10.53)	52.89 (8.54)
Media	36.86	49.31	65.41	

Figura 22. Andamenti della stima dei tempi medi che i tre gruppi avrebbero impiegato nella seconda prova a seconda della stabilità della stratificazione



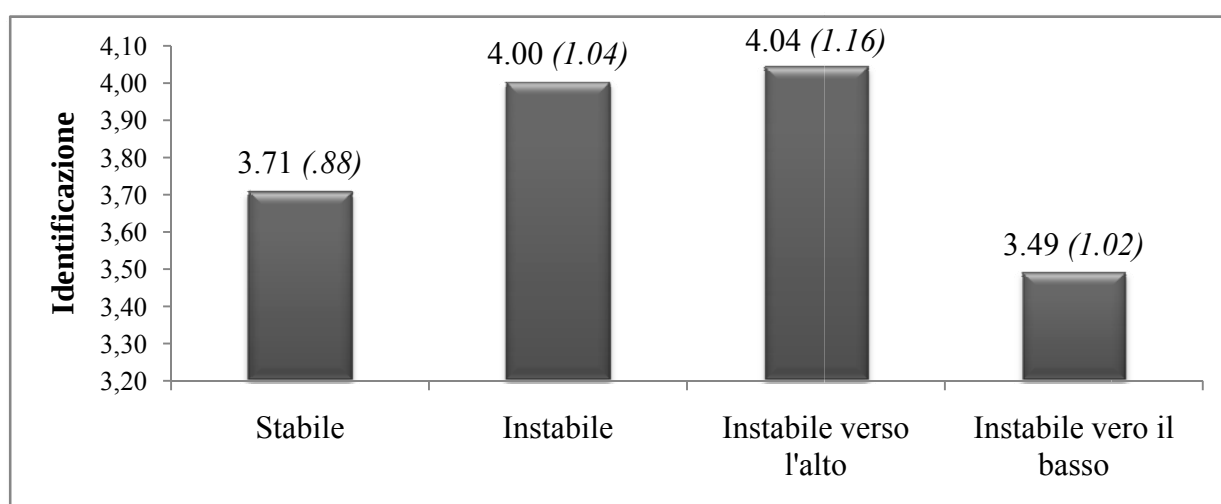
Così, l'insieme di questi risultati sembra confermare che la manipolazione della stabilità sia stata compresa correttamente dai partecipanti.

Salienza del gruppo. Per verificare che i gruppi avessero una salienza simile rispetto al Sé, i punteggi relativi all'item grafico sono stati inseriti in un'analisi della varianza con la stabilità come fattore indipendente. I risultati hanno mostrato un effetto non significativo ($F < 1$) che indica come in tutte le condizioni di stabilità/instabilità, la salienza del gruppo rispetto al Sé sia simile per tutti i partecipanti ($M_{\text{stabile}} = 3.34$, $ds = .97$; $M_{\text{instabile}} = 3.79$, $ds = 1.03$; $M_{\text{instabile alto}} = 3.48$, $ds = 1.12$; $M_{\text{instabile basso}} = 3.53$, $ds = .97$).

Identificazione

L'analisi della varianza ha mostrato un effetto non significativo della Stabilità ($F(3,117) = 1.91, p = .13, \eta^2 = .05$). L'osservazione degli andamenti delle medie, tuttavia, mostra (Figura 23) che l'identificazione è minore nella condizione di instabilità verso il basso. Sono stati così pianificati due contrasti che oppongono, il primo, la condizione di stabilità (-3) a tutte le altre (1,1,1), mentre il secondo oppone la condizione di instabilità verso il basso (-3) a tutte le altre (1,1,1). I risultati hanno mostrato che il primo contrasto non è significativo ($t < 1$), mentre il secondo contrasto è significativo ($t(117) = 1.97, p < .05$) indicando come, almeno dal punto di vista dell'identificazione, la condizione di instabilità verso il basso sia differente dalle altre.

Figura 23. Identificazione media (deviazione standard) a seconda della condizione di stabilità



Bias Intergruppi

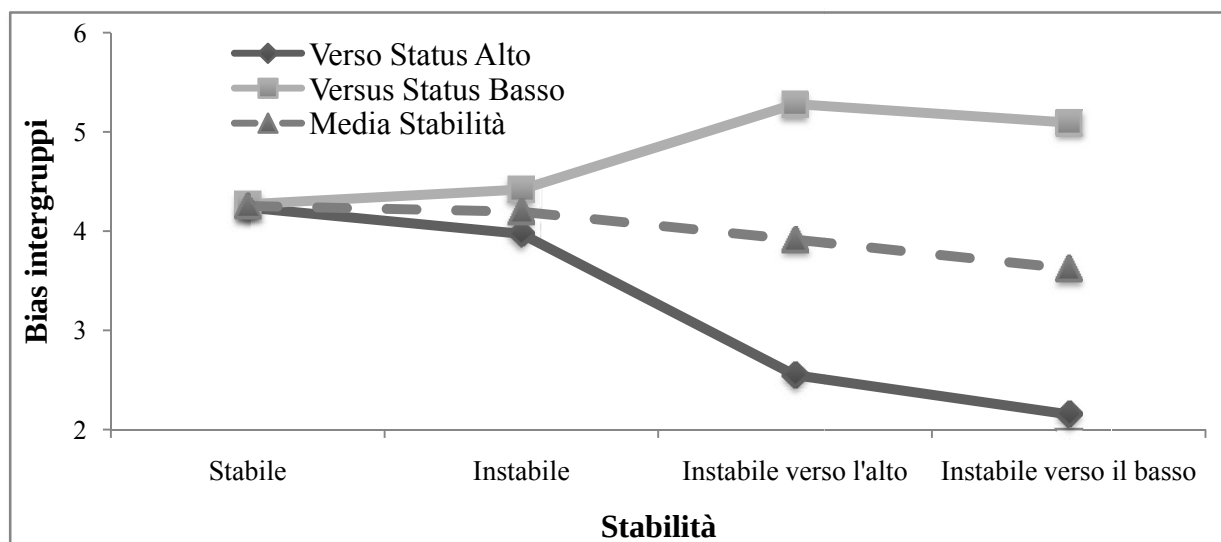
E' stata eseguita un'analisi della varianza 4 (Stabilità) X 2 (Direzione del bias: verso il gruppo di status alto vs. verso il gruppo di status basso) con l'ultimo fattore ripetuto fra i partecipanti. I risultati hanno mostrato un effetto non significativo della Stabilità ($F < 1$). Emerge, invece, un effetto significativo della Direzione del bias ($F(1,177) = 11.77, p < .01, \eta^2 = .09$) per il quale il bias nei confronti del gruppo di status basso è generalmente maggiore ($M = 4.77, ds = 5.29$) di quello nei confronti del gruppo di status alto ($M = 3.23, ds = 5.70$, Tabella 17). Questo effetto è però qualificato dall'interazione significativa con la Stabilità ($F(3,117) = 2.87, p < .05, \eta^2 = .07$). Come si può apprezzare dalla Tabella 17 e dalla Figura 24, e come previsto dall'ipotesi H1, in condizione di Instabilità il bias è rivolto verso entrambi gli outgroup nella stessa misura ($t < 1$). La stessa cosa avviene, tuttavia, anche in condizione di Stabilità ($t < 1$). Ancora in accordo con l'ipotesi H3, in condizione di Instabilità verso il basso

(quindi quando la paura di cadere sarebbe dovuta essere fortemente attivata), il bias è rivolto prevalentemente verso il gruppo di status basso ($t(30) = 3.30, p < .01$). Tuttavia, inaspettatamente e contrariamente all'ipotesi H2, in condizione di instabilità verso l'alto (quindi quando la paura di cadere sarebbe dovuta essere eliminata o fortemente attenuata e essere dovuta essere saliente, invece, la motivazione all'avanzamento), il bias è rivolto ancora in misura maggiore verso il gruppo di status basso ($t(29) = 2.83, p < .01$).

Tabella 17. Medie (deviazioni standard) del bias intergruppi a seconda dello status dell'outgroup e della condizione di stabilità

	Outgroup Target		Media
	Status Alto	Status Basso	
Stabile	4.24 (5.86)	4.27 (5.97)	4,25 (5.52)
Instabile	3.97 (5.50)	4.42 (6.38)	4,20 (5.38)
Instabile verso Alto	2.55 (5.48)	5.28 (4.97)	3,91 (4.70)
Instabile verso Basso	2.15 (5.93)	5.09 (3.67)	3.62 (4.03)
Media	3.23	4.77	

Figura 24. Bias intergruppi a seconda dello status dell'outgroup e della condizione di stabilità



DISCUSSIONE

Lo scopo di questo studio era osservare il comportamento del gruppo di status intermedio in funzione della stabilità della stratificazione sociale. Prendendo spunto dalle analisi sociologiche relative alla classe media e integrandole con la Teoria dell'Identità Sociale,

avevamo ipotizzato che la stabilità interagisse con la tensione fra la motivazione a consolidare la posizione sociale intermedia e la motivazione a migliorarla.

I risultati sembrano, almeno in parte, supportare questa idea. Infatti, quando l'instabilità della stratificazione sociale era tale da non permettere di prevedere un possibile esito, vale a dire che l'ascesa o la discesa sociale erano ugualmente possibili, il bias del gruppo di status intermedio era rivolto verso entrambi gli outgroup e con la stessa intensità. Questo sembra congruente con le nostre speculazioni relative al tentativo del gruppo di status intermedio, funzionale al mantenimento dello *status quo*, di difendersi da una possibile ascesa del gruppo di status basso e, contemporaneamente, di prevenire un distanziamento ulteriore, o eccessivo, del gruppo di status alto. Come abbiamo osservato in precedenza, infatti, entrambe queste possibilità costituiscono una minaccia alla posizione intermedia.

L'evidenza che anche quando la stratificazione è stabile il bias del gruppo di status intermedio ricalca quello mostrato in condizione di instabilità generale sembra confermare il doppio e contemporaneo confronto con entrambi gli outgroup. In questa condizione, tuttavia, ci aspettavamo di rilevare un bias in generale minore rispetto alle altre condizioni poiché la stabilità della stratificazione sociale avrebbe dovuto sfumare la tensione antagonista fra il miglioramento e il mantenimento della posizione sociale e, dunque, anche la paura di cadere. L'evidenza empirica mostra, invece, che il bias in questa condizione è paragonabile a quello della condizione di instabilità generale. Questo potrebbe essere dovuto al fatto che, anche nella condizione di stabilità, era comunque presente una certa instabilità relativa, dal momento che nulla assicurava che la posizione intermedia rimanesse tale in futuro. Così, è possibile che anche quando i risultati ponevano i gruppi a una distanza equidistante, i partecipanti abbiano ricostruito la situazione intergruppi come potenzialmente instabile e, dunque, pericolosa per la propria identità sociale.

I risultati relativi alle condizioni in cui la stabilità permetteva di prevedere l'esito dell'eventuale cambiamento sono, tuttavia, meno consonanti con le nostre ipotesi. Da una parte, il fatto che quando l'instabilità era tale da far presagire una discesa verso il basso il bias del gruppo di status intermedio era rivolto principalmente verso il gruppo di status basso sembra confermare il nostro impianto concettuale. Questo, infatti, supporta l'idea che quando il risultato più probabile dell'instabilità è quello di perdere la posizione intermedia, la paura di cadere sia attivata con grande intensità e che la difesa della propria posizione sia rivolta unicamente verso il gruppo che rappresenta una minaccia, vale a dire il gruppo di status basso.

I risultati relativi alla condizione di instabilità verso l'alto, tuttavia, non sembrano supportare le nostre ipotesi. Anche in questa condizione, infatti, il bias intergruppi era rivolto

in misura maggiore verso il gruppo di status basso che, in linea teorica, non avrebbe dovuto rappresentare una minaccia. Questo risultato potrebbe essere attribuito alla manipolazione della stabilità che è stata realizzata in questo studio. Infatti, nella condizione di instabilità verso l'alto, il gruppo di status intermedio era separato da quello di status alto da soli 5 millisecondi. È, quindi, possibile che i partecipanti in questa condizione si percepissero come “ad un passo” dalla vetta e, dunque, sostanzialmente uguali, o molto simili, al gruppo di status alto. Così, è possibile che il confronto verso l'alto non fosse in questo caso pregnante data la vicinanza dal punto di vista dello status. Status che, tuttavia, non era ancora stato raggiunto. In questo senso, quindi, è possibile che i membri del gruppo di status intermedio sentissero la necessità di marcare, non tanto la differenza con il gruppo di status alto, quando quella con il gruppo di status basso. Nei termini della Teoria dell'Identità Sociale, i membri del gruppo di status intermedio in condizione di instabilità verso l'alto (così come è stata manipolata in questo studio), sentivano necessità di differenziarsi “dal basso”, da dove teoricamente provenivano, e sentirsi più simili all'apice della gerarchia. Un effetto simile, anche se dal punto di vista individuale e non di gruppo, è rappresentato dalla cosiddetta “sindrome dell'ape regina” che sta ad indicare il fenomeno per il quale le donne che hanno successo in ambiente lavorativo a dominanza maschile tendono a ostacolare o a impedire l'avanzamento di altre donne (Staines, Tavis e Jayaratne, 1974). In altre parole, quelle donne che hanno avuto successo nel loro tentativo di mobilità individuale tendono a opporsi alla mobilità individuale di altre donne (Ellemers, van den Heuvel, de Gilder, Maass e Bonvini, 2004). Questa evidenza è stata interpretata, alla luce della Teoria dell'Identità Sociale, come il tentativo, da parte delle donne che hanno “fatto carriera”, di differenziarsi (e, quindi di trovare una specificità positiva) dalle donne in generale. I risultati di questo studio possono, quindi, trovare una spiegazione in una forma di mobilità collettiva, piuttosto che individuale, che porta i membri del gruppo di status intermedio a considerarsi più simili al gruppo di status alto, pur non essendolo ancora, e, dunque, a differenziarsi dal gruppo di status basso. Una conferma indiretta dell'azione della mobilità collettiva, piuttosto che individuale, è stata fornita da Vanbeselaere, Boen e Smeesters (2003) i quali, prendendo spunto dal modello delle cinque fasi (Five-Stage Model, Taylor e McKirnan 1984; Wright, Taylor e Moghaddam, 1990), hanno evidenziato come l'effetto del tokenismo sia estendibile a livello di gruppo. Gli autori hanno, infatti, mostrato che in condizione di limitata permeabilità dei confini (condizione di tokenismo), i membri di un gruppo di status basso le cui abilità erano simili a quelle dei membri del gruppo di status alto non si impegnavano in una forma di protesta collettiva, ma

continuavano a mettere in atto azioni normative e socialmente accettabili, supportando, così, la gerarchia sociale.

Lo Studio 6 è stato quindi pianificato per cercare di evidenziare se i risultati ottenuti nello Studio 5 fossero imputabili alla manipolazione della stabilità e, quindi, trovare supporto sia per le ipotesi precedenti relative all'interazione fra motivazioni all'avanzamento e al consolidamento e stabilità della stratificazione sociale, sia per la nostra spiegazione post-hoc relativa alla mobilità collettiva.

STUDIO 6

Lo Status Intermedio di fronte all'Instabilità della Stratificazione Sociale - II

METODO

La metodologia utilizzata è identica a quella utilizzata nello Studio 5. In questo caso, tuttavia, la stabilità è stata manipolata a tre soli livelli: stabile, instabile verso l'alto e instabile verso il basso. Inoltre, nella condizione di instabilità verso l'alto e verso il basso, la differenza nei tempi medi di risposta fra i gruppi sono state aumentate rispetto allo Studio 5. Più in particolare, nella condizione di instabilità verso l'alto, il gruppo migliore impiegava 25 millisecondi, il gruppo di status intermedio impiegava 40 millisecondi (e non 30 come nello Studio 5) mentre il gruppo di status basso ne impiegava 75. Nella condizione di status verso il basso, invece, il gruppo di status alto impiegava ancora 25 millisecondi, il gruppo di status basso ne impiegava 75, mentre il gruppo di status intermedio impiegava 60 millisecondi (e non 70 come nello Studio 5). Così, rispetto allo Studio 5, in entrambe le condizioni, il gruppo di status intermedio era più distante dai gruppi di status alto, in un caso, e da quello di status basso, dall'altro.

Partecipanti

Hanno preso parte a questo esperimento 100 partecipanti, studenti in scuole superiori della Valle d'Aosta e studenti iscritti alla Facoltà di Psicologia di Parma. Purtroppo, è stato necessario eliminare le risposte di 32 partecipanti perché incomplete o perché questi partecipanti avevano sbagliato ad indicare il gruppo al quale erano stati assegnati. Il campione finale era così composto da 68 partecipanti di età compresa fra i 14 e i 30 anni (età media = 17 anni, $ds = 3.39$). 35 (51.5%) di questi erano di sesso maschile. Come ricompensa per la loro partecipazione, i ragazzi partecipavano a una lotteria per l'estrazione di un premio di 100 Euro.

Misure

Bias intergruppi. Anche in questo caso, il bias è stato misurato con due modalità diverse: 16 matrici di punti ($\alpha = .54$) e la distribuzione libera di 30 punti. I due bias erano significativamente e positivamente correlati ($r = .47, p < .001$) e, perciò, è stata calcolata la media come indice del bias intergruppi.

Controllo della manipolazione. Il controllo della manipolazione dello status, della stabilità e della salienza del gruppo rispetto al Sé è stato effettuato come nello Studio 5.

RISULTATI

Controllo della manipolazione

Manipolazione dello status. La media dei primi tre item relativi al grado di accordo/disaccordo rispetto alla gerarchia sociale fra i gruppi ($\alpha = .77$) è stata inserita in un'analisi della varianza con la stabilità come fattore indipendente. La media generale è pari a 4.47 ($ds = 1.27$), valore differente dal punto medio teorico della scala ($p < .001$) e dimostra che i partecipanti sono sostanzialmente d'accordo con la descrizione dell'ordine gerarchico realizzato nell'esperimento. L'analisi della varianza, inoltre, ha mostrato che il grado di accordo è indipendente dalla condizione di stabilità ($F(2,65) = 1.75, p = .18, \eta^2 = .05$).

Gli ulteriori tre item che chiedevano di valutare l'abilità mostrata dai tre gruppi sono stati inseriti in una analisi della varianza 3 (Stabilità) X 3 (Gruppo target: status alto, intermedio e basso) con l'ultimo fattore ripetuto. L'analisi ha mostrato un effetto significativo del Gruppo target ($F(2,130) = 237.93, p < .0001, \eta^2 = .78$) per il quale il gruppo di status alto è valutato come più abile ($M = 5.23, ds = .81$) rispetto al gruppo di status intermedio ($M = 3.75, ds = .87$) il quale, a sua volta, è valutato come più abile del gruppo di status basso ($M = 2.28, ds = 1.10$). Questo effetto è indipendente dalla condizione di stabilità sia come effetto principale ($F < 1$) che come interazione ($F(4,130) = 1.86, p = .12, \eta^2 = .05$). Il complesso di questi risultati indica, dunque, che la manipolazione dello status è stata effettiva e che i partecipanti hanno riconosciuto correttamente le differenze di status fra i gruppi.

Manipolazione della stabilità. I primi tre item relativi alla probabilità di ottenere la prima, la seconda o la terza posizione nella seconda prova di discriminazione lettere/numeri

sono stati inseriti in un'analisi della varianza 3 (Stabilità) X 3 (Esito previsto: migliore, intermedio, peggiore) con l'ultimo fattore ripetuto fra i partecipanti. L'analisi ha mostrato un effetto significativo dell'Esito previsto ($F(2,130) = 25.64, p < .001, \eta^2 = .28$) per il quale le probabilità di diventare il gruppo migliore ($M = 54.12, ds = 21.66$) ed intermedio ($M = 57.35, ds = 21.90$) sono maggiori di quelle di terminare all'ultimo posto ($M = 33.53, ds = 23.55$). Questo effetto è però specificato dall'interazione con la Stabilità ($F(4,130) = 12.17, p < .001, \eta^2 = .27$). Come si può notare dalla Tabella 18, congruentemente alle attese, nella condizione di stabilità il risultato valutato come più probabile è il secondo posto ($F(2,65) = 4.41, p < .05$), nella condizione di instabilità verso l'alto è il primo posto ($F(2,65) = 4.94, p < .01$), mentre nella condizione di instabilità verso il basso è il terzo posto ($F(2,65) = 17.80, p < .001$). L'effetto principale della Stabilità, infine, non è significativo ($F < 1$).

Tabella 18. Probabilità media (deviazione standard) che il gruppo di status intermedio occupi la prima, la seconda o la terza posizione della classifica finale

	Posizione nella classifica finale			Media
	% Primo posto	% Secondo posto	% Terzo posto	
Stabile	49.20 (21.59)	67.20 (24.41)	24.00 (17.32)	46.80 (12.00)
Instabile verso alto	65.24 (14.70)	54.76 (18.87)	23.81 (14.31)	47.94 (9.28)
Instabile verso basso	49.09 (24.08)	48.63 (15.84)	53.64 (24.60)	50.45 (11.88)
Media	54.12	57.35	33.53	

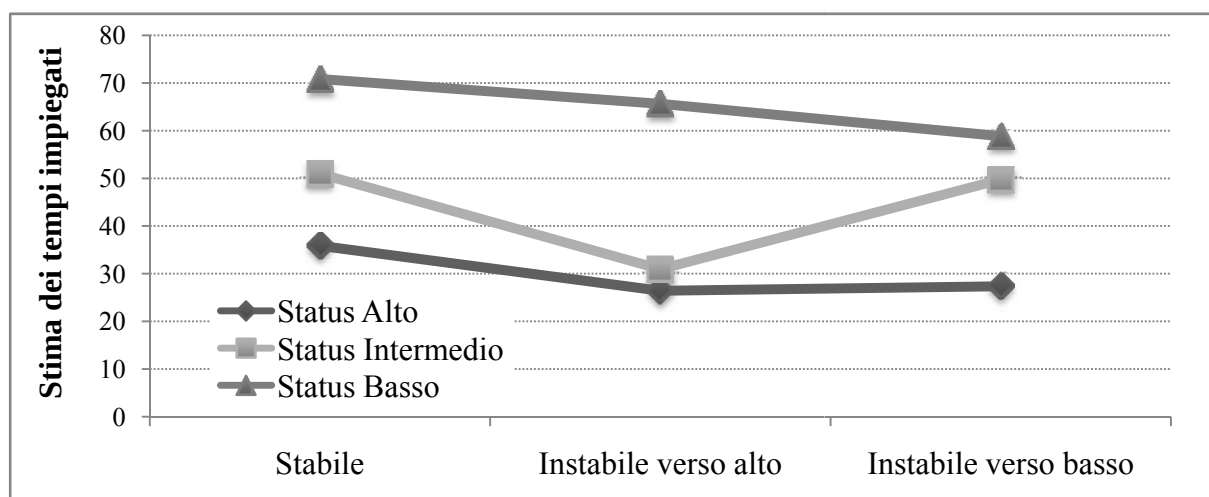
Il secondo gruppo di tre item, che chiedevano di stimare il tempo medio che ciascun gruppo avrebbe impiegato nella seconda prova, è stato anch'esso inserito in un'analisi della varianza 3 (Stabilità) X 3 (Gruppo target: status alto, intermedio e basso) con l'ultimo fattore ripetuto. Anche in questo caso, è emerso un effetto significativo del Gruppo target ($F(2,124) = 110.28, p < .001, \eta^2 = .64$) che indica come il tempo stimato per il gruppo di status basso sia il più alto ($M = 65.46, ds = 19.60$) rispetto a quello stimato per il gruppo di status intermedio ($M = 44.12, ds = 15.90$) e alto ($M = 30.19, ds = 14.88$, tutti i post-hoc $pp < .001$). Questo effetto è qualificato dall'interazione con la Stabilità ($F(4,124) = 4.84, p < .01, \eta^2 = .13$). Come si può notare dall'andamento delle medie mostrato in Tabella 19 e in Figura 25, nella condizione di stabilità le stime dei tempi sono grossomodo equidistanti fra loro. Nella condizione di instabilità verso l'alto, invece, la stima dei gruppi di status alto e intermedio sono più simili tra loro. Infine, nella condizione di instabilità verso il basso, la stima relativa al tempo impiegato dal gruppo di status intermedio è più simile a quella relativa al gruppo di

status basso. Così, l'insieme di questi risultati sembra confermare che la manipolazione della stabilità sia stata compresa correttamente dai partecipanti.

Tabella 19. Stima dei tempi medi (deviazione standard) che i tre gruppi avrebbero impiegato nella seconda prova di discriminazione lettere/numeri

	Gruppo target			Media
	Status Alto	Status Intermedio	Status Basso	
Stabile	35.83 (18.14)	50.96 (6.15)	70.83 (13.55)	52.54 (6.35)
Instabile verso alto	26.43 (8.51)	30.95 (11.28)	65.62 (19.27)	41.00 (11.63)
Instabile verso basso	27.35 (14.40)	49.75 (19.70)	58.85 (24.48)	45.32 (15.12)
Media	30.19	44.12	65.46	

Figura 25. Andamenti della stima dei tempi medi che i tre gruppi avrebbero impiegato nella seconda prova a seconda della stabilità della stratificazione



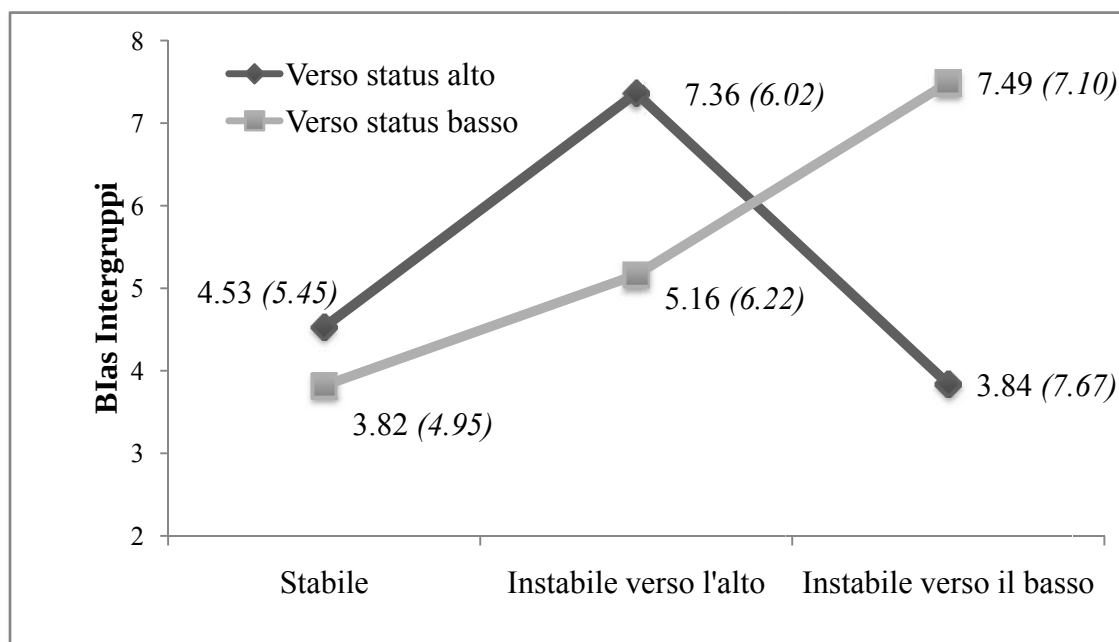
Salienza del gruppo. Anche in questo caso, i punteggi relativi all'item grafico sono stati inseriti in un'analisi della varianza con la stabilità come fattore indipendente. I risultati hanno mostrato un effetto non significativo ($F(2,65) = 1.03$, $p = .36$, $\eta^2 = .03$): in tutte le condizioni di stabilità/instabilità, la salienza del gruppo rispetto al Sé dei partecipanti è simile ($M_{\text{stabile}} = 3.92$, $ds = 1.19$; $M_{\text{instabile alto}} = 3.57$, $ds = 1.16$; $M_{\text{instabile basso}} = 4.04$, $ds = 1.00$).

Bias Intergruppi

E' stata eseguita un'analisi della varianza 3 (Stabilità: stabile, instabile verso l'alto e instabile verso il basso) X 2 (Direzione del bias: verso il gruppo di status alto vs. verso il gruppo di status basso) con quest'ultimo fattore ripetuto fra i partecipanti. I risultati hanno mostrato un effetto non significativo della Direzione del bias ($F < 1$) che mostra come il bias verso l'alto

($M = 5.18$, $ds = 6.49$) fosse statisticamente uguale a quello verso il basso ($M = 5.42$, $ds = 6.21$). Anche l'effetto principale della Stabilità non è significativo ($F < 1$): il bias generale è simile fra le condizioni ($M_{\text{stabile}} = 4.18$, $ds = 4.46$, $M_{\text{instabile verso l'alto}} = 6.26$, $ds = 5.28$, $M_{\text{instabile verso il basso}} = 5.66$, $ds = 6.92$). Tuttavia, l'effetto di interazione è significativo ($F(2,65) = 6.47$, $p < .01$, $\eta^2 = .17$). Come si può notare dalla Figura 27, quando la stratificazione sociale è stabile il bias verso il gruppo di status alto, come previsto, è simile a quello verso il gruppo di status basso ($t < 1$). Inoltre, in accordo con le nostre ipotesi, quando la stratificazione sociale è instabile verso il basso il bias è maggiore verso il gruppo di status basso ($t(21) = 3.29$, $p < .01$, una coda) mentre quando l'instabilità è verso l'alto, il bias è maggiore verso il gruppo di status più alto ($t(20) = 1.62$, $p = .06$, una coda).

Figura 26. Medie (deviazioni standard) del bias intergruppi a seconda dello status dell'outgroup e della condizione di stabilità



DISCUSSIONE

I risultati di questo studio sembrano confermare le nostre ipotesi relative all'interazione fra le motivazioni all'avanzamento sociale e al consolidamento (paura di cadere) e la stabilità della stratificazione sociale. In questo caso, infatti, variando la manipolazione della stabilità rispetto allo Studio 5, è stato mostrato come il bias esibito dal gruppo di status intermedio sia indirizzato verso gli outgroup in maniera differente a seconda dell'esito che l'instabilità della stratificazione lascia presagire. Più in particolare, quando l'esito previsto era quello di perdere

la propria posizione intermedia, congruentemente con quanto riscontrato nello Studio 5, il gruppo di status intermedio mostrava un bias più intenso verso il gruppo di status basso, vale a dire quello che più dell'altro, rappresentava una minaccia per la posizione intermedia. Quando, invece, l'esito previsto dell'instabilità era la possibilità di migliorare la propria posizione sociale (o, almeno, il pericolo di retrocedere era pressoché scongiurato), il gruppo di status intermedio mostrava un bias maggiore verso il gruppo di status alto. Infine, come nello Studio 5, quando la stratificazione sociale era relativamente stabile, i bias espressi verso i due outgroup erano di intensità simile. Ancora una volta, ci aspettavamo che in questa condizione il bias fosse di intensità ridotta. Anche se le medie vanno in questo senso, l'evidenza empirica mostra, tuttavia, che anche in questo caso il bias aveva un'intensità simile a quello delle altre condizioni. Questo dato è conforme a quanto riscontrato nello Studio 5, ma contrario a quanto trovato da Caricati e Monacelli (2006, Studio 2), i quali hanno mostrato che, quanto la stratificazione era stabile, il bias del gruppo di status intermedio era prossimo allo zero. La manipolazione della stabilità realizzata negli studi presenti è tuttavia diversa da quella di Caricati e Monacelli (2006, Studio 2) nei quali l'instabilità faceva riferimento non a un cambiamento immediato ma a un cambiamento futuro (le possibilità di carriera e di guadagno futuri degli studenti delle scuole superiori). Queste speculazioni portano a riflessioni d'ordine più generale rispetto alla natura della stabilità delle differenze di status. Più in particolare, è possibile individuare almeno due diverse temporalità rispetto al cambiamento della stratificazione sociale: quello imminente (o *prossimo*) e quello futuro (o *remoto*). L'instabilità *prossima* fa riferimento al fatto che il cambiamento può avvenire nell'immediato (o, comunque, in tempi relativamente brevi). Questo è la condizione discussa da Tajfel e Turner (1979) e rappresenta l'operazionalizzazione realizzata negli Studio 5 e 6 e nei classici esperimenti di laboratorio (per es. Ellemers, 1991; 1993; Ellemers *et al.*, 1988; 1993) nei quali l'instabilità è manipolata informando i soggetti, categorizzati in gruppi di status alto e basso sulla base del risultato di una loro performance, che tale esito può, o meno, cambiare in una prova successiva. L'instabilità *remota*, invece, non fa riferimento a un cambiamento immediato, ma piuttosto ad un cambiamento (più o meno) lontano nel tempo. Per esempio, Mummendey, Klink, Mielke, Wenzel e Blanz (1999), hanno evidenziato che tanto più la stratificazione sociale fra tedeschi dell'ovest (status alto) e tedeschi dell'est (status basso) era percepita come instabile, quanto meno i tedeschi dell'est mostravano un bias intergruppi. Mummendey *et al.* (1999) hanno discusso questi risultati alla luce della Teoria dell'Identità Sociale affermando che, quando il cambiamento è un fatto socialmente atteso (come nel caso dei tedeschi dell'est e dell'ovest), allora è la *stabilità* delle differenze di status

(vale a dire il mancato raggiungimento delle attese) a rappresentare una minaccia per l'identità sociale dei membri in posizione svantaggiata. Allo stesso modo, quando l'instabilità è remota l'entità della minaccia, proprio perché procrastinata nel tempo, è ridotta rispetto a quando l'instabilità è prossima. Così, i risultati relativi alla condizione di stabilità degli Studi 5 e 6 potrebbero essere interpretati alla luce della paura di cadere: quando un cambiamento è ipotizzabile in uno spazio temporale relativamente prossimo (e non ci sono garanzie rispetto al mantenimento della propria posizione sociale) il gruppo di status intermedio si potrebbe impegnare in un tentativo di consolidamento della propria posizione sociale, rimarcando le differenze con entrambi gli outgroup. In questo senso, quindi, è possibile ipotizzare che la sola introduzione di un eventuale cambiamento della gerarchia sia sufficiente ad attivare la paura di cadere per il gruppo di status intermedio, paura che, in questo modo, sembrerebbe essere "cronicamente" associata allo status intermedio.

Nel loro complesso, questi risultati sono congruenti con l'ipotesi di una tensione fra il miglioramento e il mantenimento della propria posizione sociale da parte del gruppo di status intermedio e con il fatto che questa tensione interagisca con le variabili contestuali, in particolare la stabilità della stratificazione sociale.

CONCLUSIONI

Questo lavoro era orientato, in termini generali, a approfondire il ruolo delle differenze di status nelle dinamiche intergruppi. Il punto di partenza è rappresentato dall'osservazione che i lavori presenti in letteratura hanno, in buona parte, utilizzato l'opposizione diadica "status alto vs. status basso" sia per concettualizzare che per operationalizzare le differenze di status fra i gruppi. Muovendo da una critica rispetto all'uso sistematico di questa "metafora" diadica per descrivere le stratificazioni sociali, il lavoro presentato si è articolato attorno a due domande principali:

- a) una stratificazione triadica (o più complessa) può essere ridotta a una giustapposizione di diadi?
- b) in che modo è possibile studiare e interpretare il comportamento di un gruppo di status intermedio?

Per quanto riguarda la prima domanda, è stato mostrato con chiarezza come, in accordo con il processo di differenziazione categoriale (Doise, 1976), una stratificazione triadica introduca aspetti rappresentazionali, valutativi e comportamentali diversi da quelli osservabili in una stratificazione diadica, sostenendo, in questo modo, la non omologia fra le due stratificazioni. Infatti, sia quando i partecipanti esprimevano valutazioni sui gruppi pur senza farne parte (erano, cioè, "valutatori esterni" e, dunque, i processi legati all'identità e al confronto sociale non erano attivati), sia quando i partecipanti erano effettivamente membri dei gruppi, le rappresentazioni, le valutazioni e i comportamenti generati da una gerarchia composta solamente da un gruppo di status alto e da uno di status basso erano differenti da quelli generati quando era presente anche un gruppo di status intermedio. I membri di questo gruppo, a loro volta, mostrano caratteristiche e comportamenti specifici e difficilmente riconducibili a quelli espressi dai membri dei gruppi di status alto e basso. Tali peculiarità sembrano essere attributi caratteristici del gruppo di status intermedio, supportando, in questo modo, l'idea che lo studio di un gruppo che è al contempo relativamente avvantaggiato e svantaggiato non possa essere realizzato a partire da gruppi che siano o avvantaggiati o svantaggiati *tout court*. E' in un certo senso ironico che la risposta all'appello di Tajfel (1972) a non ridurre la psicologia sociale a un *vacuum* sociale si sia successivamente limitata all'analisi di una gerarchia sociale ridotta a confronti diadici. Di certo, non si sta affermando che l'analisi diadica sia superflua o di poco aiuto. Esistono, infatti, alcune situazioni sociali nelle quali considerare più di due gruppi sarebbe una scelta difficilmente sostenibile.

Malgrado questo, la generalizzazione e l'uso sistematico di una concezione diadica dei rapporti gerarchici fra i gruppi può rivelarsi, in alcuni casi, di portata euristica limitata.

Quella che viene normalmente chiamata “società” è costituita da un insieme di differenti tipi di relazioni tra le persone e tra le persone e il loro contesto di vita. Per questo, la “società” non è un'entità concreta (sebbene essa sia reale nelle sue conseguenze), ma possiede piuttosto una natura simbolica nella quale un vero “alto”, un vero “basso” e un vero “medio” non sono distinguibili (Adamovsky, 2005). Se, dunque, la concettualizzazione e l'operazionalizzazione delle differenze di status sono, e devono essere, semplificazioni metaforiche della realtà sociale, allora è necessario interrogarsi su quale sia la potenza euristica della metafore utilizzate per descrivere le differenze di status e quali siano i contesti ai quali esse possano meglio adattarsi. In tal senso, i risultati di questo lavoro sembrano suggerire la necessità di non ridurre sistematicamente l'analisi delle relazioni gerarchiche a una semplificazione diadica, quanto piuttosto di considerare anche metafore più complesse che meglio potrebbero adattarsi alla realtà sociale che intendono rappresentare.

Per quanto riguarda, invece, il secondo interrogativo a cui questo progetto di ricerca ha tentato di rispondere, i quattro studi presentati sembrano supportare l'idea, di derivazione storica e sociologica, secondo la quale la classe media sarebbe caratterizzata da una sostanziale tensione fra desiderio di miglioramento e timore di peggioramento della propria posizione gerarchica. Abbiamo già sottolineato la notevole differenza fra la nozione economico-sociologica di classe media, che è contraddistinta anche da un insieme di pratiche, stili di vita e credenze specifiche, e quella di gruppo di status intermedio proposta in questo lavoro. Proprio per la natura e gli scopi di questi studi, difatti, eravamo interessati a studiare alcuni processi socio-psicologici legati, non tanto alle caratteristiche di un particolare gruppo (per es. un certo stile di vita, appunto), quanto piuttosto alla sua posizione sociale relativa. Quello che, da questo punto di vista, accomuna la classe media al gruppo di status intermedio è, infatti, la posizione gerarchicamente “tra” almeno altre due posizioni, la quale rende questi gruppi simili sia a quelli posti al vertice che a quelli posti alla base della gerarchia, ma, al contempo, differenti da entrambi. Una posizione statutaria intermedia comporta dunque che i confronti intergruppi possano essere attuati sia verso un gruppo di status più alto, sia verso un gruppo di status più basso. Come ha suggerito Berstein (1992), la possibilità di questo doppio confronto permette ai membri della Classe Media di guardare all'apice della gerarchia, cioè di essere motivati verso un avanzamento sociale, ma comporta anche la preoccupazione per la minaccia alla propria posizione centrale proveniente dal basso. Queste due diverse tensioni hanno anche

differenti conseguenze sociali: l'una infatti implica il cambiamento mentre l'altra implica la preservazione dello *status quo*. La preoccupazione verso il mantenimento della posizione centrale è stata descritta da Ehrenreich (1990) con il termine “paura di cadere”, il quale esprime precisamente il timore della classe media di perdere i propri benefici economici e sociali. Alla luce di queste analisi, si è dunque ipotizzato che la nozione sociologica di “paura di cadere” potesse essere tradotta in termini socio-psicologici a partire dalle nozioni cardini della Teoria dell'Identità Sociale (Tajfel e Turner, 1979). La nostra idea si esprime nell'ipotesi per la quale la posizione gerarchicamente intermedia permette ai propri membri di avere un'identità sociale relativamente positiva dal momento che il confronto con il gruppo di status più alto può non rappresentare una minaccia all'identità sociale, poiché il confronto con il gruppo di status basso risulta comunque favorevole. I risultati sperimentali relativi al grado di identificazione illustrati in questo lavoro sembrano supportare questa idea dal momento che i livelli di identificazione espressi dai membri del gruppo di status intermedio erano uguali, dal punto di vista statistico, a quelli espressi dai membri del gruppo di status alto e maggiori di quelli mostrati dai membri del gruppo di status basso. Questa evidenza sembra quindi confermare che, in accordo con la TIS (Tajfel e Turner, 1979), alti livelli di identificazione non siano tanto dovuti all'essere membro di un gruppo al vertice della gerarchia, quanto piuttosto all'appartenere a un gruppo con uno status maggiore di un altro.

In questo senso, dunque, abbiamo ipotizzato che i membri del gruppo di status intermedio fossero motivati a mantenere e/o consolidare la propria posizione centrale, poiché essa garantisce un'identità sociale positiva, pur non essendo al vertice della gerarchia. In questo quadro concettuale, quindi, il concetto di “paura di cadere” rappresenta una delle modalità attraverso le quali l'identità sociale dei membri del gruppo di status intermedio viene a essere minacciata. E' solo quando l'eventualità di perdere la propria posizione centrale non ha, o ha poche, probabilità di presentarsi che la motivazione rivolta verso un avanzamento sociale può diventare saliente per i membri di questo gruppo.

Prendendo ancora una volta spunto dalla Teoria dell'Identità Sociale, abbiamo avanzato l'idea per la quale ciò che può far pendere l'ago della bilancia a favore di una di queste due tensioni sia la stabilità della stratificazione sociale. Si è ipotizzato, infatti, che la stabilità/instabilità, in quanto credenza circa un potenziale cambiamento futuro dell'ordine gerarchico, rappresentasse la condizione strutturale in grado di attivare o meno la paura di cadere, minacciando così l'identità sociale dei membri del gruppo di status intermedio, e rendesse dunque saliente o la motivazione a consolidare la propria posizione o la motivazione a migliorarla. Più in particolare, le nostre attese riguardavano il fatto che qualora la

stratificazione fosse instabile o, comunque, non permettesse di escludere la possibilità di caduta verso il basso, allora i membri del gruppo di status intermedio, sentendo la propria identità sociale minacciata, si sarebbero impegnati in un tentativo di consolidamento della stratificazione sociale, sia mostrando un bias maggiore verso il gruppo di status basso (quando la caduta è probabile) sia un bias equivalente verso l'alto e verso il basso, quando non è possibile determinare l'esito dell'instabilità. A questo proposito, va ricordato che la paura di cadere può essere determinata da almeno due situazioni. Una, la più intuitiva, riguarda l'avvicinamento, o il superamento, del gruppo di status basso a scapito del gruppo di status intermedio. L'altra, invece, è meno intuitiva e riguarda l'eventualità per la quale il gruppo di status alto incrementi il proprio vantaggio sociale, aumentando la distanza sociale che lo separa dal gruppo di status intermedio e quindi sfumando la differenza fra quest'ultimo e il gruppo di status basso. L'occorrenza di uno di questi due scenari rappresenterebbe un attacco alla posizione intermedia (o perché il gruppo di status basso si avvicina, o perché il gruppo di status alto si allontana) e, quindi, una minaccia all'identità sociale dei membri del gruppo di status intermedio. Corollario a questa ipotesi è quello per cui i membri del gruppo di status intermedio risponderanno alla motivazione a mantenere intatto l'ordine gerarchico stabilito sia preservando la distanza sociale che li separa dal gruppo di status più basso, sia cercando di impedire che il gruppo di status alto incrementi ulteriormente il proprio vantaggio sociale.

Quando, invece, la stratificazione sociale è stabile e, soprattutto, non rende possibile (o, più verosimilmente, poco probabile) una caduta verso il basso, la potenziale minaccia derivante dal basso viene drasticamente ridotta. In accordo con le nostre speculazioni, è in questa condizione che i membri del gruppo di status intermedio possono cominciare e mettere in atto confronti sociali verso l'alto e a immaginare un possibile miglioramento della propria posizione sociale.

I risultati di questo lavoro sembrano supportare le nostre ipotesi in diversi modi. Da una parte, il bias del gruppo di status intermedio era correlato con credenze di tipo conservatorio che, come è stato messo in evidenza da numerose ricerche (per es. Jost *et al.*, 2002; 2003; Sidanius e Pratto, 1999), sono strettamente collegate con il mantenimento e il supporto dello *status quo*. Inoltre, l'associazione fra queste credenze e il bias era differente a seconda dell'outgroup di confronto: positiva nel caso il bias fosse rivolto verso il basso, negativa nel caso il bias fosse rivolto verso l'alto. In altre parole, tanto più i membri del gruppo di status intermedio abbracciavano credenze di tipo conservatorio quanto più discriminavano il gruppo di status basso e quanto più favorivano il gruppo di status alto, reiterando, in questo modo, la struttura gerarchica esistente. In questo senso, dunque, il

supporto per la stratificazione sociale sembra essere funzionale non tanto alla giustificazione del sistema (System justification, Jost e Banaji, 1994), quanto piuttosto alla giustificazione dell'ingroup (Group justification) e, quindi, del Sé (Ego justification).

Una seconda evidenza, strettamente collegata con la prima, riguarda il fatto che, quando la stratificazione sociale non escludeva la possibilità di perdere la posizione centrale ma non permetteva di prevedere un esito del cambiamento, il bias intergruppi del gruppo di status intermedio era rivolto verso entrambi gli outgroup con la stessa intensità, seppure questi fossero uno di status più alto e l'altro di status più basso. In altre parole, i bias erano simili ma espressi verso due gruppi gerarchicamente differenti. Questo comportamento può essere interpretato come il tentativo di mantenere una certa distanza dal basso e a non permettere un allontanamento dall'alto. Quando, invece, l'instabilità delle differenze di status rendeva più probabile una discesa verso il basso, condizione nella quale la paura di cadere avrebbe dovuto essere alta, i membri del gruppo di status intermedio mostravano un bias quasi esclusivamente verso il gruppo di status più basso. Quando, infine, l'instabilità della stratificazione sociale permetteva di escludere una discesa verso il basso, vale a dire che, presumibilmente, la paura di cadere non era attivata, il bias del gruppo di status intermedio era rivolto principalmente verso il gruppo di status alto.

Infine, è stata condotta una meta-analisi (si veda Appendice 2) relativa al bias intergruppi osservato nei confronti intergruppi attivati sia in questo lavoro, sia in quelli di Caricati e Monacelli (2006). Nell'analisi è stata inserita anche la stabilità come variabile mediatrice. I risultati, mostrati in Appendice 2, mettono in luce molto chiaramente come l'entità del bias esibito verso il gruppo di status alto o verso il gruppo di status basso sia influenzata dalla stabilità delle differenze di status. Infatti, considerando tutti i diversi confronti attivati, la meta-analisi mostra che, in accordo con le nostre attese, il gruppo di status intermedio esprime un bias equivalente verso entrambi gli outgroup solo quando la stratificazione non permette di escludere una discesa verso il basso (cioè, quando è instabile). Quando, invece, le differenze di status sono stabili, i membri del gruppo di status intermedio mostrano un bias maggiore verso il gruppo di status alto. Così, questa sintesi meta-analitica sembra supportare l'idea per la quale, quando la stratificazione è per diverse ragioni instabile, i membri del gruppo di status intermedio, godendo di un'identità sociale positiva, siano motivati a preservare la propria posizione centrale e, con essa, anche la stratificazione sociale.

LIMITI DI QUESTO LAVORO E DIREZIONI PER IL FUTURO

Le evidenze di questo lavoro, sebbene relativamente solide, presentano alcuni limiti legati soprattutto alla metodologia utilizzata. Infatti, i risultati descritti provengono, per larga parte, da esperimenti realizzati mediante l'utilizzo di gruppi minimi che rappresentano categorizzazioni artificiali, con scarsa valenza psicologica per i partecipanti, e nei quali, quindi, la salienza dell'identità sociale è labile e artificialmente indotta. In questo senso, anche l'utilizzo di pochi item per misurare l'identificazione con l'ingroup (come, per altro, già fatto in altri lavori, per es. Doosje *et al.*, 2002 ; Ellemers *et al.*, 1997; Mummendey, Otten, Berger e Kessler, 2000, Studio 1 e 2; Otten e Bar-Tal, 2002) rappresentano una debolezza, anche se, considerando la natura dei gruppi, utilizzare un numero maggiore di item sarebbe stato, probabilmente, poco utile. In altre parole, utilizzare uno strumento più ampio nel quale siano presenti numerosi item che rilevino aspetti molto differenti legati all'identità sociale (per es. Brown, Condor, Mathews, Wade e Williams, 1986; Ellemers, 1991; Haslam, 2001; Mlicki e Ellemers, 1996) potrebbe rivelarsi di scarsa utilità quando l'identità sociale è transitoria e fugace come quella attivata in contesti minimali.

Un secondo aspetto problematico è costituito dalla manipolazione dello status, la quale, sebbene realizzata su diverse dimensioni, è stata operazionalizzata in maniera quasi esclusiva sulla percezione dell'abilità dei membri dei gruppi a una prova di discriminazione. In questo senso, quindi, la manipolazione dello status è avvenuta principalmente su di una dimensione che ha valore contestuale, nell'esperimento, ma non necessariamente ha un corrispettivo nella realtà sociale, aspetto che contribuisce a rafforzare l'artificiosità dei gruppi. L'unico studio, dei sei presentati, che ha non presenta questo problema, dal momento che ha messo a confronto gruppi reali con status socialmente riconosciuti come differenti (non ricorrendo, dunque, ad alcuna manipolazione), è lo Studio 4 nel quale, tuttavia, problemi di carattere organizzativo non hanno permesso di raccogliere un campione più ampio e, soprattutto, nel quale dirigenti, impiegati e operai fossero rappresentati in ugual numero.

Un altro limite del lavoro presentato è la misurazione del bias, che è avvenuta, di norma, su di un'unica dimensione, vale a dire, la distribuzione di punti senza valore. Sebbene le scelte metodologiche di questo lavoro si inscrivano all'interno di una tradizione di ricerca consolidata (per es. Sachdev e Bourhis, 1987; 1991; Tajfel *et al.*, 1971) esse contribuiscono a far crescere l'artificiosità dei gruppi e la loro transitorietà per i partecipanti.

Un ulteriore limite che vorremmo sottolineare è rappresentato dal fatto di aver preso in considerazione solamente la stabilità delle differenze di status e non le altre variabili di carattere strutturale (permeabilità dei confini e legittimità) indicate dalla Teoria dell'Identità Sociale. Come è stato illustrato nell'introduzione, queste variabili hanno un ruolo determinante all'interno delle dinamiche intergruppi in contesti di iniquità sociale. Esse potrebbero, dunque, essere di fondamentale importanza, direttamente e/o in interazione, anche quando viene presa in considerazione una stratificazione triadica.

Infine, questo lavoro si è focalizzato principalmente sul gruppo di status intermedio tralasciando, in parte, l'analisi dei gruppi di status alto e basso. Un assunto dal quale siamo partiti, e che in parte è sostenuto dai nostri risultati, è quello per cui appartenere ad un gruppo di status alto o basso, *tout court*, sia differente dall'appartenere ad un gruppo che è superiore o inferiore a due o più gruppi. Tuttavia, questo aspetto necessita di ulteriore approfondimento.

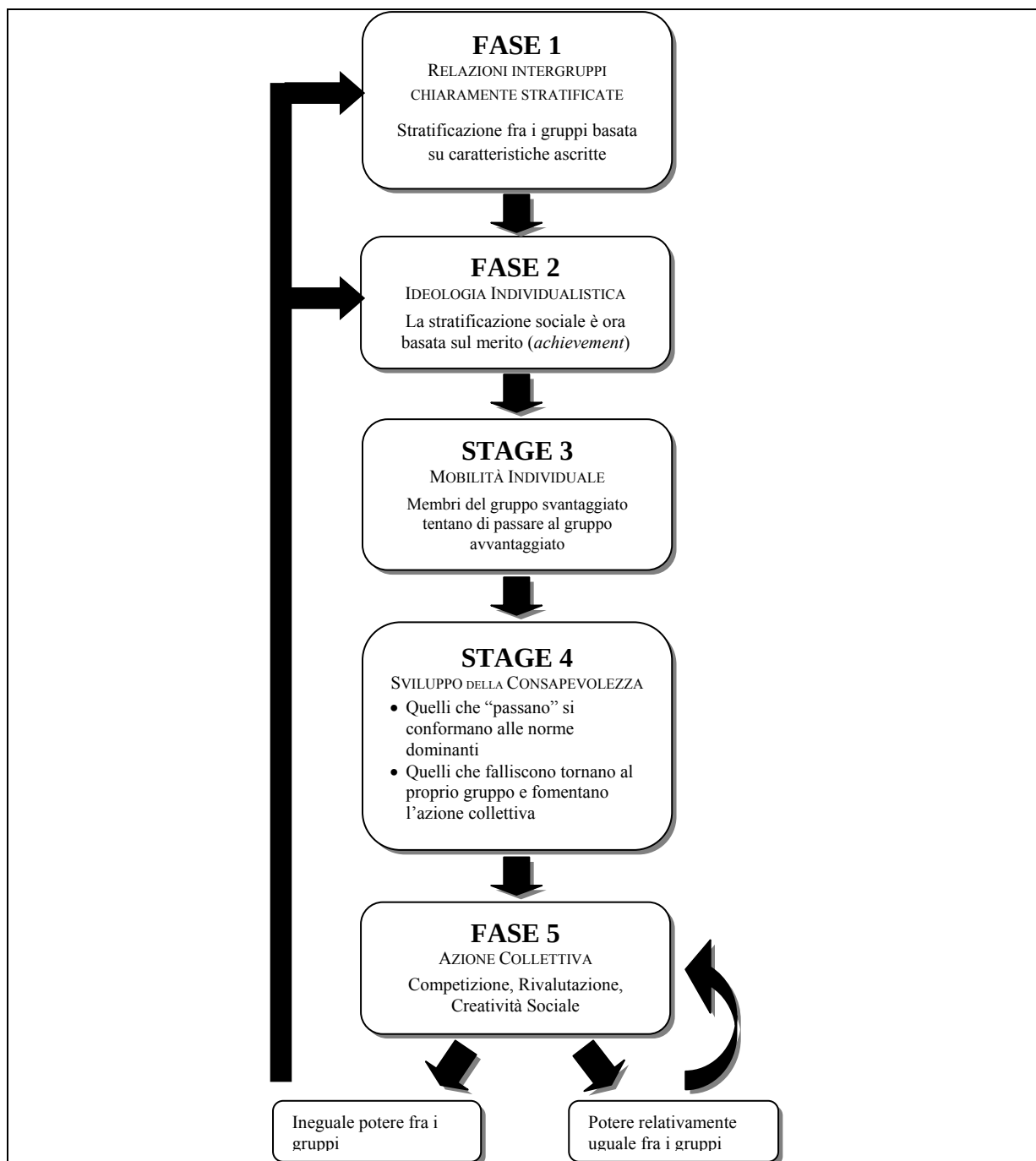
In sintesi, quindi, lavori futuri dovrebbero cercare di superare questi limiti, prendendo in considerazione stratificazione triadiche (o più complesse) reali, esaminando indici di discriminazione intergruppi differenti dalla semplice distribuzione di risorse (come è stato fatto nello studio 5) e cominciando a prendere in considerazione le altre variabili socio-strutturali oltre alla stabilità, approfondendo, fra l'altro, l'analisi dei gruppi di status alto e basso all'interno di una stratificazione complessa. Inoltre, è auspicabile che in futuro si specifichi meglio, a livello teorico e concettuale, il significato psico-sociale della "paura di cadere" e la sua influenza sui comportamenti del gruppo di status intermedio.

Malgrado questi problemi, tuttavia, i risultati di questo lavoro, basati sull'integrazione fra la TIS e le analisi sociologiche, ci permettono di suggerire alcune varianti al Modello delle Cinque Fasi (Five-Stage Model, FSM) proposta da Taylor e McKirnan (1984). Dal punto di vista psicosociale, anche questo modello trova le sue fondamenta nella TIS, mentre l'inquadramento più propriamente sociologico può essere ricondotto alla teoria delle élite (per es. Mosca, 1939). I processi socio-psicologici principali sono rappresentati dall'attribuzione causale e dal confronto sociale che possono essere attuati a livello interpersonale, intragruppo, e intergruppi. Infine, gli autori assumono che l'evoluzione delle relazioni intergruppi si sviluppi attraverso cinque fasi cronologicamente successive e che tutte le relazioni fra gruppi evolvano attraverso le stesse cinque fasi (Figura 27), nello stesso ordine (Taylor e Moghaddam, 1994). Nella prima fase, la gerarchia sociale è ben definita e i gruppi sono chiaramente stratificati in dominanti e dominati. In questo stadio, l'attribuzione causale e il confronto sociale sono permessi solo a livello intragruppo poiché i gruppi sono considerati come assolutamente, e legittimamente, differenti. Sia i membri dei gruppi svantaggiati che di

quelli avvantaggiati attribuiscono la responsabilità della propria condizione a caratteristiche ascrritte, come il sesso, la razza o l'età (Taylor e Moghaddam, 1994). Nella seconda fase, invece, un progressivo sviluppo delle tecnologie e della modernizzazione si accompagna all'importanza alle abilità e dei risultati personali. In questo modo, la stratificazione sociale non è più basata su caratteristiche ascrritte, ma piuttosto sul successo personale ottenuto. In questo stadio si sviluppano le credenze meritocratiche e le differenze di status sono attribuite agli sforzi personali e il confronto sociale è attuato a livello interpersonale. Da un punto di vista psicologico, i confini fra i gruppi sono, e sono percepiti come, permeabili e gli individui possono abbracciare l'ideologia della mobilità individuale. Nella terza fase, il tentativo di mobilità individuale dei membri dei gruppi svantaggiati diventa effettivo. La motivazione che porta le persone verso questo tentativo di cambiamento individuale è quella indicata dalla TIS, vale a dire il miglioramento dell'identità sociale. Sia l'attribuzione che il confronto sociale seguono lo schema della seconda fase; le differenze di status sono ricondotte alle abilità delle persone e non vengono adottate strategie collettive tese al cambiamento sociale. I tentativi di mobilità individuale possono avere successo oppure avere esito negativo; gli esempi del primo caso (i cosiddetti token, Wright, 2001) servono come dimostrazione che il sistema funziona in modo corretto dato che gli individui che sono ritenuti "più capaci" riescono a migliorare la propria condizione sociale. Queste persone, passando ai gruppi avvantaggiati, abbracciano l'ideologia dominante in misura anche maggiore di quanto non facciano quelle che già occupavano posizioni dominanti (per es. la sindrome dell'ape regina, Ellemers *et al.*, 2004). Gli individui che, però, falliscono nel loro tentativo di mobilità, possono attribuire tale insuccesso alla propria appartenenza, cominciando ad interpretare gli eventi in termini intergruppi piuttosto che interindividuali. La quarta fase è, quindi, caratterizzata dalla progressiva consapevolezza delle disuguaglianze sociali e del fatto che il sistema "non funziona". Nella quinta e ultima fase, si assiste al progressivo raggiungimento della consapevolezza delle iniquità sociali la quale può portare a un'azione collettiva mirata al cambiamento dello *status quo*. Le strategie che possono essere messe in atto sono quelle individuate dalla TIS: la competizione sociale, che prevede una sfida aperta al gruppo dominante, la rivalutazione, che presuppone il cambiamento del valore attribuito alle caratteristiche salienti per le differenze di status, oppure le strategie di creatività sociale. Secondo il FSM, le azioni collettive messe in atto nel quinto stadio possono avere tre risultati: a) il tentativo di cambiamento fallisce e il gruppo svantaggiato rimane tale, riportando la catena di eventi alla prima fase; b) il tentativo di cambiamento ha successo e il gruppo precedentemente dominato diventa dominante. In questo caso, quello che in precedenza era il

gruppo di status alto si viene a trovare in posizione svantaggiata e la catena di eventi viene riportata alla fase due; c) il tentativo di cambiamento ha successo e si creano due gruppi di status simile: in questo caso è prevista una competizione sociale continua.

Figura 27. Modello delle Cinque Fasi (adattato da Taylor e Moghaddam, 1994, p. 142)



Nella forma originale del FSM (Figura 27), il passaggio dalla Fase 1 alla Fase 2, vale a dire la nascita di un'ideologia individualistica legata alla mobilità individuale, è esplicitamente attribuito, fra le altre cose, allo sviluppo economico e alla presenza della

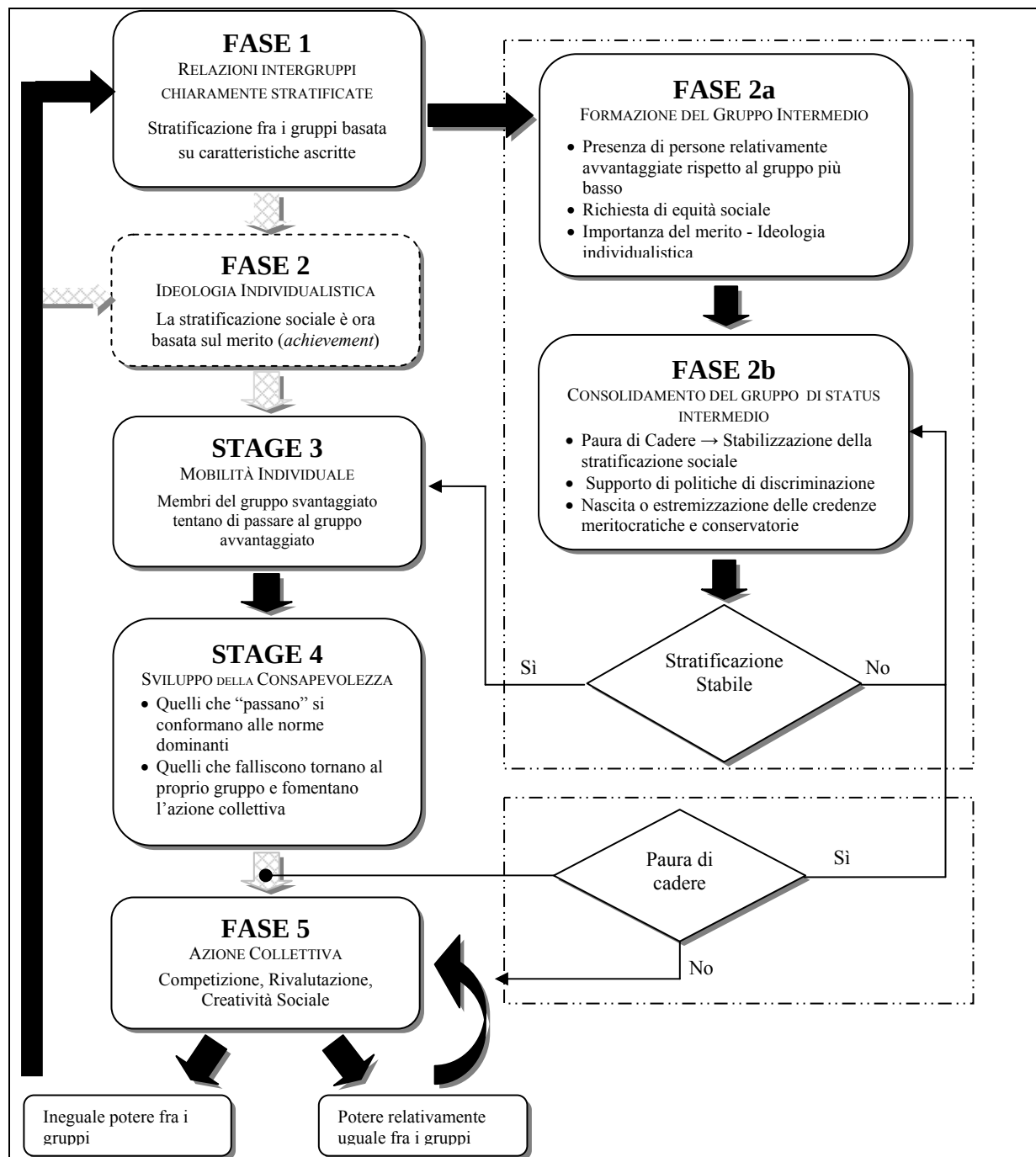
Classe Media (Taylor e Moghaddam, 1994, p. 143). Questa spiegazione, però, non tiene conto che prima di avere effetti sulle relazioni fra i gruppi la classe media deve costituirsi. A questo proposito, i risultati precedentemente discussi suggeriscono di prevedere altre fasi durante le quali nasce e si sviluppa un nuovo gruppo non ancora all'apice della gerarchia, ma comunque con un vantaggio relativo rispetto agli altri membri dei gruppi svantaggiati. Più precisamente, la nostra proposta (Figura 28) prevede che alla Fase 1 del modello originale si accompagni una fase, che abbiamo chiamato appunto "Formazione del gruppo di status intermedio" (Fase 2a di Figura 28), nella quale gli individui appartenenti al nascente gruppo di status intermedio cominciano a raggiungere una coscienza di gruppo separato sia dai gruppi avvantaggiati che da quelli svantaggiati (quella che Berstain (1993) definisce *middle class consciousness*). Il confronto, a questo livello, avviene principalmente con il gruppo di status alto, anche se questa fase vede ancora un'alleanza di classe (nel senso attribuitogli da Bourdieu) fra il gruppo di status intermedio e quello di status basso finalizzato alla richiesta di diritti ed equità sociale¹¹. Questo processo, inoltre, porta alla messa in discussione dei criteri di stratificazione presenti nella Fase 1, gettando il seme per la nascita di credenze meritocratiche e legate alla mobilità individuale.

Attraverso questo processo, il gruppo di status intermedio arriva, nella Fase 2b, a costituirsi come realtà sociale e la coscienza di classe è raggiunta e consolidata. In questo momento, il confronto sociale avviene ancora a livello intergruppi ma è contemporaneo verso l'alto e verso il basso, anche se è questo ultimo ad avere più rilevanza dal momento che il gruppo di status intermedio deve differenziarsi principalmente dal basso (da cui proviene). A questo punto, quindi, è assunto che l'identità sociale dei membri del gruppo di status intermedio sia positiva e soddisfatta. Tuttavia, i benefici ottenuti si accompagnano alla consapevolezza della loro fragilità attivando, in questo modo, la paura di cadere (cioè il timore di perdere il vantaggio acquisito) per far fronte alla quale i membri del gruppo di status intermedio si impegnano in un tentativo di consolidamento della gerarchia sociale. La richiesta, a questo punto, non è più quella di maggiori diritti o di equità (come nella fase precedente), ma piuttosto di azioni che impediscano ai gruppi di status più basso di migliorare la propria condizione. In questo modo, i membri del gruppo di status intermedio possono tollerare e anche supportare politiche, credenze e pratiche discriminatorie. Il tentativo di

¹¹ Questo processo è stato descritto, in termini sociologici, come la "rivoluzione della classe media". Esempi recenti possono essere trovati nelle regioni in via di sviluppo, quali il Pakistan, la Cina, Taiwan o il Kazakistan (Daly, 2008). Jones (1994), per esempio, ha notato come la nascente classe media della regione asiatica stesse cominciando a reclamare il riconoscimento di risorse "non materiali", come la partecipazione politica, una pluralità partitica e la libertà di stampa.

protezione dal basso porta, quindi, alla nascita, o alla estremizzazione, delle credenze meritocratiche e conservatrici funzionali alla mantenimento dello *status quo*.

Figura 28. Variazione del Modello delle Cinque Fasi (Taylor e Moghaddam, 1994)



In questa fase, inoltre, la stabilità della gerarchia sociale ha un ruolo predominante. Se la gerarchia sociale è instabile e non permette di escludere la caduta (e quindi la paura di cadere è attivata), allora è previsto un tentativo continuo di stabilizzazione della stratificazione sociale (Fase 2b) attraverso, per esempio, una contemporanea differenziazione

sia dal gruppo di status alto che da quello di status basso. Se, invece, la stratificazione sociale è stabile, allora si andrà incontro a “un’alleanza” fra il gruppo di status intermedio e quello di status alto funzionale al mantenimento dello *status quo*. In questo caso, rimangono attivati i processi descritti dal FSM relativi ai tentativi di mobilità individuale nei quali i membri dei gruppi di status intermedio (ma anche quelli dei gruppi di status basso), e in particolare, quelli che si ritengono, e sono ritenuti, più “abili” e “competenti”, si impegnano in un tentativo di mobilità individuale. Come nel modello originale, coloro che riescono nel tentativo di mobilità, seppure in numero limitato (Tokenismo), rappresentano la conferma delle credenze meritocratiche e della legittimità del sistema sociale contribuendo anche alla sua stabilità. Essi, fra l’altro, metteranno in atto processi simili a quelli descritti come “sindrome dell’ape regina” mostrando ostilità verso la mobilità individuale altrui. Coloro che, invece, non riescono nel loro tentativo di mobilità cominceranno a mettere in questione la legittimità della stratificazione sociale, spingendo per un’azione collettiva.

Come abbiamo evidenziato in precedenza, l’importanza della percezione di legittimità rispetto al tipo di azione collettiva o individuale che verrà intrapresa è parte integrante della SIT (Tajfel e Turner, 1979). La legittimità di un ordinamento gerarchico, infatti, implica l’accettazione delle differenze e, dunque, una condivisione dei criteri sui quali la gerarchia stessa è realizzata. In questo senso, quindi, la legittimità è una condizione socio-strutturale che, più delle altre, influenza la definizione e il significato della gerarchia sociale e dei gruppi stessi. Quando le differenze di status sono, o sono percepite come, legittime, i gruppi in posizione svantaggiata avranno poche possibilità di mettere in questione la superiorità degli outgroup (Tajfel e Turner, 1979; Turner e Brown, 1978; Spears *et al.*, 2001). Quando la stratificazione sociale, invece, è, o è percepita come, illegittima, i gruppi in posizione svantaggiata potranno mettere in dubbio l’organizzazione gerarchica esistente, perdendo la motivazione alla mobilità individuale di unirsi ad un gruppo di status illegittimamente superiore, e cominciando a premere per un cambiamento dello *status quo*. Tuttavia, nel caso del gruppo di status intermedio, la sola illegittimità delle differenze di status può non essere una condizione sufficiente per far sì che i membri del gruppo di status intermedio si impegnino in un tentativo di cambiamento sociale dal momento che, come abbiamo sottolineato, la loro identità sociale è soddisfatta e positiva. Fondamentale, in questo senso, è la percezione di minaccia alla posizione intermedia e dunque alla propria identità sociale (paura di cadere). Ipotizziamo, quindi, che sia solo quando l’illegittimità non sia accompagnata dalla paura di cadere che i membri del gruppo di status intermedio si impegneranno in una azione collettiva. In questo senso, quindi, il nostro modello propone che

i membri del gruppo di status intermedio metteranno in atto un tentativo di cambiamento sociale (Tajfel e Turner, 1979) quando saranno presenti tre condizioni:

- a) i confini fra i gruppi sono chiusi
- b) le differenze di status sono percepite come illegittime
- c) la paura di cadere non è attivata

Negli altri casi, è assunto che i membri del gruppo di status intermedio agiranno in modo tale da stabilizzare la stratificazione sociale, seguendo la motivazione al consolidamento piuttosto che quella tesa al miglioramento della posizione sociale dell'ingroup.

Benché il modello che abbiamo appena presentato sia basato in parte sui risultati ottenuti nei sei studi presentati, molte delle attese che abbiamo avanzato sono ancora senza riscontro empirico, aspetto che rende il nostro modello strettamente speculativo e del tutto provvisorio. Nonostante questo, o forse, proprio per questo, esso permette di avanzare alcune ipotesi che potrebbero essere l'obiettivo di ricerche future. Per esempio, un'ipotesi derivabile da questo modello è che, nella fase di formazione (Fase 2a), il gruppo di status intermedio mostri un comportamento differente da quello esibito in fase di consolidamento della stratificazione sociale (Fase 2b): maggiormente orientato all'equità, nel primo caso, più discriminatorio nel secondo. Anche il ruolo che questo modello attribuisce alla legittimità è, al momento, privo di supporto empirico. L'ipotesi per la quale l'identità sociale dei membri dei gruppi di status intermedio sia soddisfatta anche quando le differenze sociali sono percepite come illegittime è, senza dubbio, contro intuitiva e, per tanto, necessita di una verifica sperimentale. Strettamente connessa a questa ipotesi è la previsione, anch'essa senza verifica empirica al momento, relativa all'interazione fra permeabilità, stabilità e legittimità, nella quale si ipotizza che sia solo quando non è possibile (o molto improbabile) perdere la posizione intermedia, i confini fra i gruppi siano chiusi e le differenze di status sono illegittime che i membri del gruppo di status intermedio si impegneranno in un tentativo di cambiamento sociale, sfidando direttamente il gruppo di status alto.

Riferimenti Bibliografici

- Adamovsky, E. (2004). Russia as the land of communism in the nineteenth century? Images of tsarist Russia as a communist society in France, c. 1840-1880. *Cahiers du monde russe*, 45, 497-520.
- Adamovsky, E. (2005). Aristotle, Diderot, Liberalism and the idea of “middle class”: A comparison of two contexts of emergence of a metaphorical formation. *History of Political Thought*, 25, 303-333.
- Aiello, A. e Pratto, F. (2006). Dominanza sociale e relazioni intergruppi. In A. Pierro (Ed.), *Prospettive psicologico-sociali sul potere* (pp. 73-95). Milano: FrancoAngeli.
- Aiello, A., Chirumbolo, A., Leone, L. e Pratto, F. (2005). Uno studio di Adattamento e Validazione della scala di Orientamento/Tendenza alla Dominanza Sociale (Pratto *et al.*, 1994). *Rassegna di Psicologia*, 22, 65-75.
- Archer, M. e Blau, J. (1993). Class Formation in Nineteenth-Century America: The Case of the Middle Class. *Annual Review of Sociology*, 19, 17-41.
- Asch, S. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leader ship and men* (pp. 177-190). Pittsburgh, PA: Carnegie Press.
- Bernstein, B. (1977). Class, codes and control volume 3: Towards a theory of educational transmissions. Second edition. London: Routledge and Kegan Paul.
- Berstein, S. (1993). Les classes moyennes devant l'histoire.Vingtième Siècle. *Revue d'histoire*, 37, 3-12.
- Berstein, S. e Rudelle, O. (1992). *Le modèle républicain*, Paris: PUF.
- Bettencourt, B. A., Dorr, N., Charlton, K. e Hume, D. L. (2001). Status differences and in-group bias: A meta-analytic examination of the effects of status stability, status legitimacy, and group permeability. *Psychological Bulletin*, 127, 520-542.
- Blanz, M., Mummendey, A., Mielke, R. e Klink, A. (1998). Responding to negative social identity: A taxonomy of identity management strategies. *European Journal of Social Psychology*, 28, 697-729.
- Blumin, S. M. (1989). *The Emergence of the Middle Class: Social Experience in the American City, 1760-1900*. New York: Cambridge University Press.

- Boen, F. e Vanbeselaere, N. (2001). Individual and collective responses to membership of a low-status group: The effects of stability and individual ability. *Journal of Social Psychology*, 141, 765-783.
- Boen, F. e Vanbeselaere, N. (2002). The impact of election outcome on post-election display: A replication during communal elections in Flanders. *Political Psychology*, 23, 385-391.
- Boldry, J. G. e Gaertner, L. (2006). Separating Status from Power as an Antecedent of Intergroup Perception. *Group Processes & Intergroup Relations*, 9, 377-400.
- Bourdieu, P. (1979/1984) *Distinction. A Social Critique of the Judgement of Taste*. Routledge and Kegan Paul: London.
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. In J. G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York: Greenwood Press.
- Bourdieu, P. e Passeron, J. C. (1973). Cultural Reproduction and Social Reproduction. In R. K. Brown (Ed.), *Knowledge, Education and Cultural Change* (pp. 71-112). London: Tavistock.
- Branthwaite, A., Doyle, S. e Lightbrown, N. (1979). The balance between fairness and discrimination. *European Journal of Social Psychology*, 9, 149-163.
- Brauer, M. (2001). Intergroup Perception in the Social Context: The Effects of Social Status and Group Membership on Perceived Out-group Homogeneity and Ethnocentrism. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 15-31.
- Brewer, M. B. (1979), In-group bias in the minimal intergroup situation: A cognitive-motivational analysis. *Psychological Bulletin*, 86, 307-324.
- Brewer, M. B. (1991). The Social Self: On Being the Same and Different at the Same Time. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 475-82.
- Brewer, M. B. (2001). The many faces of social identity: Implications for political psychology. *Political Psychology*, 22, 115-125.
- Brewer, M. B. e Campbell, D. T. (1979). *Ethnocentrism and intergroup attitudes: East African evidence*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Brown, R. J., Condor, S., Mathews, A., Wade, G. e Williams, J. A. (1986). Explaining intergroup differentiation in an industrial organisation. *Journal of Occupational Psychology*, 59, 273-286.
- Burkley, M. e Blanton, H. (2005). When am I my group? Self-enhancement versus self-justification accounts of perceived prototypicality. *Social Justice Research*, 18, 445-463.
- Burris, V. (1986). The Discovery of the New Middle Class. *Theory and Society*, 15, 317-349.
- Bush, J. (2001). The middle ages. *Business Eastern Europe*, 6-7.

- Cadinu, M. R. e Reggiori, C. (2002). Out-group discrimination toward a low-status group: The role of in-group threat. *European Journal of Social Psychology*, 32, 501-515.
- Campbell, D. (1958). Common Fate, Similarity, and other Indices of the Status of Aggregates of Persons as Social Entities. *Behavioral Science*, 3, 14-25.
- Capozza, D. e Nanni, R. (1986). Differentiation processes for social stimuli with different degrees of category representativeness. *European Journal of Social Psychology*, 16, 399–412
- Caricati, L. (2006). *Relazioni fra gruppi*. Roma: Carocci.
- Caricati, L. (2007). The Relationship between Social Dominance Orientation and Gender: The mediating role of social values. *Sex Roles*, 57, 159-171.
- Caricati, L. (2008). Development and validation of a scale for measuring the Economic System Justification (ESJ). *Bollettino di Psicologia Applicata*, 254, 53-58.
- Caricati, L. e Monacelli, N. (2006). Gerarchie Sociali, Status e Discriminazione: Il Caso della Classe Media e l’impatto dei Valori. Relazione presentata al Simposio “*Gerarchie e Gruppi Sociali: Il Ruolo dello Status nelle Dinamiche Intergruppi*” del VII Congresso Nazionale Della Sezione Di Psicologia Sociale. Genova, 18-20 Settembre.
- Caricati, L. e Monacelli, N. (2008a). *Intergroup bias in a triadic social stratification: preliminary experimental evidences on the middle status group*. 15th General Meeting of the European Association of Experimental Social Psychology (EAESP), Opatija, Croazia, 10-14 Giugno.
- Caricati, L. e Monacelli, N. (2008b). *Social Hierarchies and Intergroup Discrimination: the Case of the Intermediate Status Group*. Submitted.
- Cartwright, D. e Zander, A. (1953). *Group dynamics: Research and theory*. London: Tavistock.
- Castano, E. e Yzerbyt, V. Y. (1998). The high and lows of group homogeneity. *Behavioural Processes*, 42, 219–238.
- Cheyne, W. M. (1970). Stereotyped reactions to speakers with Scottish and English regional accents. *British Journal of Clinical Psychology*, 53, 373-380.
- Citrin, J., Wong, C. e Duff, B (2001). National Identity and Ethnic Conflict in America. In R. Ashmore e L. Jussim (Eds), *Social Identity, Group Conflict, and Conflict Resolution, Rutgers Series on Self and Society*, Vol. 3. New York: Oxford University Press.
- Cobban, A. (1964). *The Social Interpretation of the French Revolution*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Collier, R.B. (1999). *Paths Toward Democracy: The Working Class and Elites in Western*

- Europe and South America*. New York: Cambridge University Press.
- Costarelli, S. e Colloca, P. (2004). Intergroup conflict, outgroup derogation, and self-directed negative affect among Italian South-Tyrolean. *Journal of Social Psychology*, 144, 181-189.
- Cumings, B. (1984). The origins and development of the Northeast Asian political economy: industrial sectors, product cycles, and political consequences. *International Organization*, 38, 1-40.
- Daly, J. C. K. (2008). *Kazakhstan's Emerging Middle Class: Executive Summary*. Singapore: Central Asia-Caucasus Institute & Silk Road Studies Program. Consultato all'indirizzo <http://www.silkroadstudies.org/new/docs/Silkroadpapers/0803Daly.PDF> nel Novembre 2008.
- Dambrun, M., Guimond, S. e Duarte, S. (2002). The impact of hierarchy-enhancing vs. attenuating academic major on stereotyping: The mediating role of perceived social norm. *Current Research in Social Psychology*, 7, 114-136.
- De Bottom, A. (2004). *Status Anxiety*. London: Hamish Hamilton
- De Cremer, D. (2001). Perceptions of group homogeneity as a function of the social comparison context : the mediating role of group identity. *Current Psychology*, 20, 138-146.
- De Cremer, D. (2003). How self-conception may lead to inequality : effect of hierarchical roles on the equality rule in organizational resource-sharing tasks. *Group & Organization Management: An International Journal*, 28, 282-302.
- De Tocqueville, A. (1835/2000). *Democracy in America*. Perennial Classics.
- DeGre, G. (1950). Ideology and Class Consciousness in the Middle Class. *Social Forces*, 29, 173-179.
- Deschamps, J. C. (1976-77). L'effet du croisement des appartenances catégorielles sur les jugements quantitatifs. *Bulletin de Psychologie*, 30, 521-530.
- Deschamps, J. C. (1982). Social Identity and Relations of Power Between Groups'. In H. Tajfel (Ed.), *Social Identity and Intergroup Relations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Deschamps, J. C. (1984). Identité sociale et différentiations catégorielles. *Cahiers de psychologie cognitive*, 4-5, 449-474.
- Deschamps, J. C. (1996). Identità e potere. In J. C. Deschamps e C. Serino (Eds.), *Mondi al singolare*, (pp.74-87). Napoli: Liguori.
- Deschamps, J. C. e Serino, C. (1996). *Mondi al singolare*. Napoli: Liguori.

- Devos, T., Spini, D. e Schwartz, S. H. (2002). Conflicts among human values and trust in institutions. *British Journal of Social Psychology*, 41, 481-494
- Doise, W. (1976). Structural homologies, sociology and experimental social psychology. *Social Science Information*, 15, 929-942.
- Doise, W. e Sinclair, A. (1973). The categorization process in intergroup relations. *European Journal of Social Psychology*, 3, 145-157.
- Doise, W. e Weinberger, M. (1973). Représentations masculines dans différentes situaions de rencontres mixtes. *Bulletin de Psychologie*, 26, 649-657.
- Doise, W., Deschamps, J.C. e Meyer, G. (1978). The accentuation of intra-category similarities. In H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups*. London: Academic Press
- Doosje, B., Ellemers N. e Spears, R. (1995). Perceived intragroup variability as a function of group status and identification. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31, 410-436
- Doosje, B., Spears, R. e Ellemers, N. (2002). Social identity as both cause and effect: The development of group identification in response to anticipated and actual change in the intergroup status hierarchy. *British Journal of Social Psychology*, 41, 57-76.
- Dutton, D. G. (1976). Tokenism, reverse discrimination, and egalitarianism in interracial behavior. *Journal of Social Issues* 32, 93-107.
- Easterly, W. (2001). The middle class consensus and economic development. *Journal of Economic Growth*, 6, 317-335
- Ehrenreich, B. (1990). *Fear of Falling: The Inner Life of the Middle Class*. New York: Harper Perennial.
- Ellemers, N. (1991). *Identity management strategies: The influence of socio-structural variables on strategies of individual mobility and social change*. Ph.D. thesis, University of Groningen, The Netherlands,
- Ellemers, N. (1993). The influence on socio-structural variables on identity management strategies. In W. Stroebe e M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology*. New York: Wiley.
- Ellemers, N. e Barreto, M. (2000). The Impact of Relative Group Status: Affective, Perceptual and Behavioural Consequences. In R. Brown e S. Gaertner (Eds.), *Blackwell Handbook of Social Psychology*, Oxford: Blackwell.
- Ellemers, N., Doosje, E.J., Van Knippenberg, A. e Wilke, H. (1992). Status protection in high status minorities. *European Journal of Social Psychology*, 22, 123-140

- Ellemers, N., Spears, R. e Doosje, B. (1997). Sticking together or falling apart: ingroup identification as a psychological determinant of group commitment versus individual mobility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 617–626.
- Ellemers, N., Van den Heuvel, H., De Gilder, D., Maass, A. e Bonvini, A. (2004). The underrepresentation of women in science: Differential commitment or the queen bee syndrome? *British Journal of Social Psychology*, 43, 313-338.
- Ellemers, N., van Knippenberg, A. e Wilke, H. (1990). The influence of permeability of group boundaries and stability of group status on strategies of individual mobility and social change. *British Journal of Social Psychology*, 29, 233-246.
- Ellemers, N., van Knippenberg, A., de Vries, N. K. e Wilke, H. (1988). Social identification and permeability of group boundaries. *European Journal of Social Psychology*, 18, 497-513.
- Ellemers, N., Wilke, H. e van Knippenberg, A. (1993). Effects of the Legitimacy of Low Group or Individual Status on Individual and Collective Status-Enhancement Strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 766-778.
- Ethier, K. A. e Deaux, K. (1994). Negotiating social identity when contexts change: Maintaining identification and responding to threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 243–251.
- Federico, C. M. (1999). The Interactive Effects of Social Dominance Orientation, Group Status, and Perceived Stability on Favoritism for High-Status Groups. *Group Processes & Intergroup Relations*, 2(2), 119-143.
- Fielding, K. S. e Hogg, M. A. (2000). Working hard to achieve self-defining group goals: A social identity analysis. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 31, 191-203.
- Fiske, S. T., Cuddy, A. C., Glick, P., e Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 878-902.
- Foucault, M. (1979). *Volontà di Potere*. Milano: Feltrinelli.
- Franco, F. M., e Maass, A. (1999). Intentional Control over Prejudice: When the Choice of the Measure Matters. *European Journal of Social Psychology*, 29, pp. 469 - 477.
- Freeman, M. A. (1997). Demographic correlates of individualism and collectivism: A study of social values in Sri Lanka. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 28, 321-341.
- Gelman, S. A., Coley, J. D. e Gottfried, G. M. (1994). Essentialist beliefs in children: the acquisition of concepts and theories. In L. A. Hirschfeld e S. A. Gelman (Eds.), *Mapping the Mind: domain specificity in cognition and culture*. Cambridge, CUP.

- Glick, P. e Fiske, S. (2001). Ambivalent Stereotypes as Legitimizing Ideologies: Differentiating Paternalistic and Envious Prejudice. In J. T. Jost, B. Major (eds.), *The Psychology of Legitimacy*, New York: Cambridge University Press.
- Goblot, E. (1925). *La barrière et le niveau. Étude sociologique sur la bourgeoisie française moderne*. Paris: Félix Alcan.
- Green E. G. T., Deschamps J.-C. e Páez D. (2005). Variation of individualism and collectivism within and between 20 countries: A typological analysis. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 36, 321-339.
- Grusky, D. B. (2000). Social Stratification. In E. F. Borgatta e R. J. V. Montgomery (Eds.), *Encyclopaedia of Sociology*. Second Edition, (Vol. 4, pp. 2807-2821). New York, NY: Macmillan.
- Guimond, S., Dambrun, M., Michinov, N. e Duarte, S. (2003). Does social dominance generate prejudice? Integrating individual and contextual determinants of intergroup cognitions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 697-721.
- Guinote, A., Judd, C. M. e Brauer, M. (2002). Effects of power on perceived and objective group variability: Evidence that more powerful groups are more variable. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 708-721.
- Gurr, T. R. (1970). *Why Men Rebel*. Princeton (NJ): Princeton University Press.
- Harker, R., (1990). Education and Cultural Capital. In R. Harker, C. Mahar e C. Wilkes (Eds.), *An Introduction to the Work of Pierre Bourdieu: the practice of theory*. London: Macmillan Press.
- Haslam, N., Rothschild, L. e Ernst, D. (2000). Essentialist beliefs about social categories. *British Journal of Social Psychology*, 39, 113-127.
- Haslam, N., Rothschild, L. e Ernst, D. (2002). Are essentialist beliefs associated with prejudice? *British Journal of Social Psychology*, 41, 87-100.
- Haslam, S. A. (2001). *Psychology in Organizations: The Social Identity Approach*. London: Sage.
- Henry, P. J. e Saul, A. (2006). The development of system justification in the developing world. *Social Justice Research*, 19, 365-378.
- Hewstone, M., Rubin, M. e Willis, H. (2002). Intergroup Bias. *Annual Review of Psychology*, 53, 575-604.
- Hinkle, S. e Brown, R. (1990). Intergroup comparisons and social identity: Some links and lacunae. In D. Abrams e M. A. Hogg (Eds.), *Social identity theory: Constructive and critical advances* (pp.48-70). New-York: Springer-Verlag.

- Hirschfeld, L. A. (1996). *Race in the making*. Cambridge, MA: MIT Press
- Hogg, M. A. e Abrams, D. (1988). *Social identifications. A social psychology of inter-group relations and group processes*. London: Routledge.
- Hogg, M. A. e Abrams, D. (1990). Social motivation, self-esteem and social identity. In D. Abrams e M. A. Hogg (Eds.), *Social Identity Theory: Constructive and critical advances* (pp. 28-47). New York: Harvester Wheatsheaf.
- Hogg, M. A. e Reid, S. A. (2006). Social identity, self-categorization, and the communication of group norms. *Communication Theory*, 16, 7–30.
- Hogg, M. A. e Terry, D. J. (2000). Social identity and self-categorization processes in organizational contexts. *Academy of Management Review*, 25, 121–140.
- Hogg, M. A., Turner, J. C. e Davidson, B. (1990). Polarised norms and social frames of reference: A tests of self-categorization theory of group polarisation. *Basic and Applied Social Psychology*, 11, 77-100.
- Hogg, M.A. e Hains, S.C. (1996). Intergroup relations and group solidarity: Effects of group identification and social beliefs on depersonalized attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 295-309.
- Hornsey, M. J. (2008). Social Identity Theory and Self-categorization Theory: A Historical Review. *Social and Personality Psychology Compass* 2, 204–222.
- Howard, J. e Rothbart, M. (1980). Social categorization and memory for in-group and out-group behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 301-310.
- Islam, M. R. e Hewstone, M. (1993). Dimensions of contact as predictors of intergroup anxiety, perceived out-group variability, and out-group attitude: An integrative model. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 700–710.
- Jackson, J. W. (1999). How variations in social structure affect different types of intergroup bias and different dimensions of social identity in a multi-intergroup setting. *Group Processes and Intergroup Relations*, 2, 145-173.
- Jackson, J. W. e Smith, E. R. (1999). Conceptualizing social identity: A new framework and evidence for the impact of different dimensions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 120-135.
- Jetten, J. e Postmes, T. (2006). “I did it my way”: Collective expressions of individualism. In T. Postmes e J. Jetten (Eds.), *Individuality and the group: Advances in social identity* (pp. 116-136). London: Sage

- Jetten, J., Branscombe, N. R., Spears, R. e McKimmie, B. M. (2003). Predicting the paths of peripherals: The interaction of identification and future possibilities. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 130-140.
- Jetten, J., Postmes, T. e McAuliffe, B.J. (2002). 'We're all individuals': group norms of individualism and collectivism, levels of identification and identity threat. *European Journal of Social Psychology*, 32, 189-207.
- Jetten, J., Spears, R. e Manstead, A. S. R. (1997). Strength of identification and intergroup differentiation: The influence of group norms. *European Journal of Social Psychology*, 27, 603-609.
- Jetten, J., Spears, R., Hogg, M.A., e Manstead, A.S.R. (2000). Legitimacy of discrimination: Group variability and unfavorable group differences. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 329-356.
- Jones, D. M. (1994). Asia's rising middle class: not a force for change. *The National Interest*, 38, 46-50.
- Jones, D. M. (1998) Democratization, Civil Society and Illiberal Middle Class Culture in Pacific Asia. *Comparative Politics*, 1, 147-69.
- Jost, J. T. e Banaji, M. R. (1994). The Role of Stereotyping in System Justification and the Production of False Consciousness. *British Journal of Social Psychology*, 33, 1-27.
- Jost, J. T. e Burgess, D. (2000). Attitudinal Ambivalence and the Conflict Between Group and System Justification Motives in Low Status Group. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 293-305.
- Jost, J. T. e Hunyady, O. (2002). The psychology of system justification and the palliative function of ideology. *European Review of Social Psychology*, 13, 111-153
- Jost, J. T. e Thompson, E. P. (2000). Group-Based Dominance and Opposition to Equality as Independent Predictors of Self-Esteem, Ethnocentrism and Social Policy Attitude among African Americans and European Americans. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 209-232.
- Jost, J. T., Banaji, M. R. e Nosek, B. A. (2004). A decade of system justification theory: Accumulated evidence of conscious and unconscious bolstering of the status quo. *Political Psychology*, 25, 881-919.
- Jost, J. T., Burgess, D. e Mosso, C. O. (2001). Conflicts of legitimation among self, group, and system: The integrative potential of system justification theory. In J. T. Jost e B. Major (Eds.), *The psychology of legitimacy: Emerging perspectives on ideology, justice, and intergroup relations* (pp. 363-388). Cambridge, UK: University Press.

- Jost, J. T., Glaser, J., Kruglanski, A. W. e Sulloway, F. J. (2003). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological Bulletin*, 129, 339-375.
- Jost, J. T., Ledgerwood, A. e Hardin, C. D. (2008). Shared reality, system justification, and the relational basis of ideological beliefs. *Social and Personality Psychology Compass*, 2, 171-186.
- Jost, J. T., Pelham, B. W. e Carvallo, M. R. (2002). Non-conscious forms of system justification: Implicit and behavioral preferences for higher status groups. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 586-602.
- Jost, J. T., Pelham, B. W., Sheldon, O. e Sullivan, B. N. (2003). Social inequality and the reduction of ideological dissonance on behalf of the system: evidence of enhanced system justification among the disadvantaged. *European Journal of Social Psychology*, 33, 13-36.
- Jost, J.T., Kivetz, Y., Rubini, M., Guermendi, G. e Mosso, C. (2005). System-justifying functions of complementary regional and ethnic stereotypes: Cross-national evidence. *Social Justice Research*, 18, 305-333.
- Judd, C. M., Park, B., Brauer, M., Ryan, C. S. e Krauss, S. (1995). Stereotypes and Ethnocentrism: Diverging Interethnic Perception of African American and White American Youth. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 460-481.
- Keller, J. (2005). In Genes We Trust: The Biological Component of Psychological Essentialism and Its Relationship to Mechanisms of Motivated Social Cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 686-702.
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H. e Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*. 110, 265-284.
- Koo, H. (1991). Middle Class, Democratization, and Class Formation: The Case of South Korea. *Theory and Society*, 20, 485-509.
- Latham, G. P. e Skarlicki, D. P. (1995). Criterion-related validity of the situational and patterned behavior description interviews with organizational citizenship behavior. *Human Performance*, 8, 67-80.
- Lau, R. R. (1989). Individual and contextual influences on group identification. *Social Psychology Quarterly*, 52, 220-231.
- Lawler, S. (2005). Disgusted subjects: the making of middle-class identities. *The Sociological Review*, 53, 429-446.

- Lee, Y.T. e Ottati, V. (1993). Determinants of ingroup and outgroup perceptions of heterogeneity: An investigation of Sino-American stereotypes. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 24, 298-318.
- Lenski, G. (1984). *Power and Privilege: A Theory of Social Stratification*. The University of North Carolina Press.
- Lerner, M. J. (1980). *The belief in a just world: A fundamental delusion*. New York: Plenum Press.
- Leventoglu, B. (2005). Social Mobility and Political Transitions. *Journal of Theoretical Politics*, 17, 465-496.
- Levin, S., Sidanius, J., Rabinowitz, J. L. e Federico, C. (1998). Ethnic Identity, Legitimizing Ideologies and Social Status: A Matter of Ideological Asymmetry. *Political Psychology*, 19, 373-404.
- LeVine, R. A. e Campbell, D. T. (1972). *Ethnocentrism: Theories of conflict, ethnic attitudes and group behaviour*. New York: Wiley.
- Lhomme, J. (1960). *La grande bourgeoisie au pouvoir (1830-1880): Essai sur l'histoire sociale de la France*. Paris: PUF.
- Liebkind, K., Henning-Lindblom, A. e Solheim, E. (2008). Group size, group status and trait valence as determinants of intergroup bias: Stereotyping in Finland and Sweden. *European Journal of Social Psychology*, 38, 637 – 651.
- Lipset, S. M. (1959). Some social requisites of democracy: economic development and political legitimacy. *American Political Science Review*, 58, 69-105.
- Lipset, S. M. (1960). *Political Man*. Garden City, New York: Anchor
- Lorenzi-Cioldi, F. (1988). *Individus dominants et groupes dominés*. Grenoble : Presses Universitaires.
- Lorenzi-Cioldi, F. (1998a). Group Status and Perceptions of Homogeneity. *European Review of Social Psychology*, 9, 31-75.
- Lorenzi-Cioldi, F. (1998b). *Individui dominanti, gruppi dominati*. Napoli: Liguori.
- Lorenzi-Cioldi, F. (2002) *Les représentations des groupes dominants et dominés. Collections et agrégats*, Grenoble: PUG.
- Lorenzi-Cioldi, F. e Chatard, A. (2006). The cultural norm of individualism and group status: Implications for social comparisons. In S. Guimond (Ed.), *Social comparison and social psychology: Understanding cognition, intergroup relations, and culture* (pp. 264-282). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

- Lorenzi-Cioldi, F. e Dafflon, A.-C. (1998). Norme individuelle et norme collective: Représentations du genre dans une société individualiste. *Swiss Journal of Psychology*, 57, 124-137.
- Lorenzi-Cioldi, F., Deaux, K. e Dafflon A.-C. (1998). Group homogeneity as a function of relative social status. *Swiss Journal of Psychology*, 57, 255-273.
- Lücken, M. e Simon, B. (2005). Cognitive and affective experience on minority and majority members: The role of group size, status, and power. *Journal of Experimental Social Psychology*, 41, 396-413.
- Luhtanen, R. e Crocker, J. (1992). A collective self esteem scale: Self-evaluation of one's social identity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 302-318.
- Mael, F. e Ashforth, B.E. (1992). Alumni and their alma mater: a partial test of the reformulated model of organizational identification. *Journal of Organizational Behaviour*, 13, 103-123.
- Marchand, B. (1970). Answirkung einer emotional wertvollen und einer emotional neutralen Klassifikation auf die Schatung einer stimulus-serie, *Zeitschrift Für Sozialpsychologie*, 1, 264-274
- Markus, H. R., e Kitayama, S. (1994). The cultural shaping of emotion: A conceptual framework. In S. Kitayama e H. R. Markus (Eds.), *Emotion and culture: Empirical studies of mutual influence* (pp.339-351). Washington, DC: American Psychological Association.
- Marshall, R. (1997). Variances in levels of individualism across two cultures and three social classes. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 28, 430-495.
- Marx, K. e Engels, F. (1848/1973). Manifesto of the Communist Party. In K. Marx, *Political Writings, Volume I: The Revolutions of 1848*. New York: Penguin.
- McAuliffe, B.J., Jetten, J., Hornsey, M.J. e Hogg, M.A. (2003). Individualist and collectivist norms: When it's ok to go your own way. *European Journal of Social Psychology*, 33, 57-70.
- Medin, D. L., e Ortony, A. (1989). Psychological essentialism. In S. Vosniadou e A. Ortony (Eds.), *Similarity and analogical reasoning* (pp. 179 195). Cambridge: Cambridge University Press.
- Miller, W. (1997). *The Anatomy of Disgust*. Cambridge, MA, Harvard U.P.
- Mills, C. W. (1951). *White Collar: The American Middle Class*. London: Oxford University Press.

- Mlicki, P. e Ellemers, N., (1996). Being different or being better? National stereotypes and identifications of Polish and Dutch students. *European Journal of Social Psychology*, 26, 97-114.
- Monacelli, N. e Caricati, L. (2006). *Individualismo e Collettivismo: Una Questione di Gerarchia Sociale*. Relazione presentata al VII Congresso Nazionale Della Sezione Di Psicologia Sociale. Genova, 18-20 Settembre.
- Moore, B. (1966). *The Social Origins of Dictatorship and Democracy*. Boston, Massachussets: Beacon Press.
- Mosca, G. (1939). *The Ruling Class*. New York: McGraw-Hill.
- Mullen, B., Brown, R. e Smith, C. (1992). Ingroup bias as a function of salience, relevance and status: An integration. *European Journal of Social Psychology*, 22, 103-122.
- Mummendey, A., Klink, A., Mielke, R., Wenzel, M. e Blanz, M. (1999). Socio-structural characteristics of intergroup relations and identity management strategies: Results from a field study in East Germany. *European Journal of Social Psychology*, 29, 259–285.
- Mummendey, A., Otten, S., Berger, U. e Kessler, T. (2000). Positive-Negative Asymmetry in social Discrimination: Valence of Evaluation and Salience of Categorization, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 1258-1270.
- Mummendey, A., Simon, B., Dietze, C., Grünert, M., Haeger, G., Kessler, S. *et al.* (1992). Categorization is not Enough: Intergroup Discrimination in Negative Outcome Allocation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 125-144.
- Oakes, P. J. (1987). The salience of social categories. In J. C. Turner, M. A. Hogg, P. J. Oakes,
- Oakes, P. J., Haslam, S. A. e Reynolds, K. J. (1999). Social categorization and social context: is stereotype change a matter of information or of meaning? In D. Abrams e M. Hogg (Eds.), *Social identity and social cognition* (pp. 55-79). Oxford, UK: Blackwell.
- Oakes, P. J., Turner, J. C. e Haslam, S. A. (1991). Perceiving people as group members: The role of fit in the salience of social categorizations. *British Journal of Social Psychology*, 30, 125–144.
- Otten, S. e Bar-Tal, Y. (2002). Self-Anchoring in the Minimal Group Paradigm: The impact of Need and Ability to Achieve Cognitive Structure. *Group Processes & Intergroup Relations*, 5, 267-284.
- Otten, S., Mummendey, M. e Blanz, M. (1996). Intergroup discrimination in positive and negative outcome allocations: Impact of stimulus valence, relative group status and relative group size. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 568-581.

- Overbeck, J. R., Jost, J. T., Mosso, C. e Flizik, A. (2004). Resistant versus acquiescent responses to ingroup inferiority as a function of social dominance orientation in the USA and Italy. *Group Processes and Intergroup Relations*, 7, 35-54.
- Overbeck, J. R., Tiedens, L. Z. e Brion, S. (2006). The powerful want to, the powerless have to: perceived constraint moderates causal attributions. *European Journal of Social Psychology*, 36, 479-496.
- Oxhorn, P., Tulchin, J. S. e Selee, A. D. (2004). Decentralization, democratic governance, and civil society in comparative perspective : Africa, Asia, and Latin America. Washington: Woodrow Wilson Center Press.
- Pareto, V. (1979). *The rise and fall of elites*. New York: Arno. (Pubblicazione Originale: 1901).
- Pettigrew, T. F. (1979). The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 461-476.
- Pickett, C. L. e Brewer, M. B. (2001). Assimilation and differentiation needs as motivational determinants of perceived in-group and out-group homogeneity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 341-348.
- Poulantzas, N. (1975). *Classes in Contemporary Capitalism*. London: New Left Books.
- Power, S. e Whitty, G. (2002). Bernstein and the Middle Class. *British Journal of Sociology of Education*, 23, 595-606.
- Pratto, F. (1999). The puzzle of continuing group inequality: Piecing together psychological, social, and cultural forces in social dominance theory. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 31, pp. 191-263). San Diego: Academic Press.
- Pratto, F., Sidanius, J. e Levin, S. (2006). Social dominance theory and the dynamics of intergroup relations: Taking stock and looking forward. In W. Stroebe e M. Hewstone (Eds.), *European review of social psychology* (Vol. 17, pp. 271-320). New York: Psychology Press
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M. e Malle, B. F. (1994). Social Dominance Orientation: A Personality Variable Predicting Social and Political Attitude. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 741-763.
- Pratto, F., Stallworth, L. M. e Sidanius, J. (1997). The gender gap: Differences in political attitudes and social dominance orientation. *British Journal of Social Psychology*, 36, 49-68.
- Rock, D. (1975). *Politics in Argentina, 1890-1930: The Rise and Fall of Radicalism*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Rosendorff, P. (2001). Choosing Democracy. *Economics and Politics*, 13, 1-29.
- Ross, G. (1978). Marxism and the New Middle Classes: French Critiques. *Theory and Society*, 5, 163-190.
- Rothbart, M. e Taylor, M. (1992). Category labels and social reality: Do we view social categories as natural kinds? In G. Semin e F. Fiedler (Eds.), *Language, interaction and social cognition* (pp. 11-36), Thousand Oaks, California, Sage Publications.
- Rubin, M. e Hewstone, M. (2004). Social Identity, System Justification, and Social Dominance: Commentary on Reicher, Jost *et al.*, and Sidanius *et al.* *Political Psychology*, 25, 823-844.
- Russel. B. (1938). *Power: A new social analysis*. London: Allen and Unwin.
- Sachdev, I. e Bourhis, R. Y. (1987). Status differential and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 17, 277-293.
- Sachdev, I. e Bourhis, R. Y. (1991). Power and status differentials in minority and majority group relations. *European Journal of Social Psychology*, 21, 1-24.
- Schofield, P. E., Pattison, P. E., Hill, D. J. e Borland, R. (2003). Youth culture and smoking: integrating social group processes and individual cognitive processes in a model of health-related behaviours. *Journal of Health Psychology*, 8, 291-306
- Schubert, T. e Otten, S. (2002). Overlap of Self, Ingroup and Outgroup: Pictorial Measurement of Self Categorization. *Self and Identity*, 4, 353-376.
- Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. In M. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol.25, pp. 1-65). New York: Academic Press.
- Schwartz, S. H., Melech, G., Lehmann, A., Burges, S., Harris, M. e Owens, V. (2001). Extending the Cross-Cultural Validity of the Theory of Basic Human Values with a Different Method of Measurement. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 32, 519-542.
- Scruton, R. (2007). A taste of freedom. *New Statesman*, 137, 50-50
- Sherif, M. (1962). *Intergroup relations and leadership*. New York: Wiley.
- Sherif, M. (1966). *Group conflict and cooperation: Their social psychology*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Sidanius J. e Pratto, F. (1993). The inevitability of oppression and the dynamics of social dominance. In P. Sniderman e P. Tetlock (Eds.) *Prejudice, politics, and the American dilemma*, (pp. 173-211). Stanford, CA: Stanford University Press.

- Sidanius, J. e Liu, J. (1992). The Gulf War and the Rodney King beating: Implications of the general conservatism and social dominance perspectives. *Journal of Social Psychology*, 132, 685-700.
- Sidanius, J. e Pratto, F. (1999). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. Cambridge, UK: Stanford University Press.
- Sidanius, J., Levin, S., Liu, J. H. e Pratto, F. (2000). Social Dominance Orientation and the Political Psychology of Gender: An Extension and Cross-Cultural Replication. *European Journal of Social Psychology*, 30, 41-67.
- Sidanius, J., Pratto, F. e Bobo, L. (1996). Racism, conservatism, affirmative action and intellectual sophistication: A matter of principled conservatism or group dominance?. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 476-490.
- Sidanius, J., Pratto, F. e Mitchell, M. (1994). Ingroup identification, social dominance orientation, and differential intergroup social allocation. *Journal of Social Psychology*, 134, 151-167.
- Simon, B. e Oakes, P. (2006). Beyond dependence: An identity approach to social power and domination. *Human Relations*, 59, 105-139.
- Skeggs, B. (2003). Becoming repellent: the limits to propriety. *British Sociological Association Annual Conference*, University of York.
- Skeggs, B. (2004). *Class, Self, Culture*. London: Routledge.
- Smith, E. R. e Zarate, M. A. (1992). Exemplar-based model of social judgment. *Psychological Review*, 99, 3-21.
- Smith, E. R., Murphy, J. e Coats, S. (1999). Attachment to groups: Theory and measurement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 94-110.
- Smith, H. S. e Tyler, T. R. (1997). Choosing the Right Pond: The Impact of Group Membership on Self-Esteem and Group Oriented Behavior. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 33, 146-170.
- Smith, J. R. e Terry, D. J. (2003). Attitude-behaviour consistency: The role of group norms, attitude accessibility, and mode of behavioural decision-making. *European Journal of Social Psychology*, 33, 591-608.
- Spears, R., Doosje, B. e Ellemers, N. (1997). Self-stereotyping in the face of threats to group status and distinctiveness: The role of group identification. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 538-553.
- Spears, R., Jetten, J. e Doosje, B. (2001). The (Il)legitimacy of Ingroup Bias: From social reality to social resistance. In J. T. Jost e B. Major (Eds.), *The psychology of legitimacy*.

- Emerging perspectives on ideology, justice and intergroup relations*. (pp.332-362). Cambridge: Cambridge University Press.
- SPSS (2006). *SPSS Base 15.0 User's Guide*. Chicago: SPSS Inc.
- Staines, G., Tavis, C. e Jayaratne, T.E. (1974). The queen bee syndrome. *Psychology Today*, 7, 55-60.
- Sumner, W. G. (1906) *Folkways*. New York: Ginn.
- Tajfel, H. (1959). Quantitative judgment in social perception. *British Journal of Psychology*, 50, 16-29.
- Tajfel, H. (1972). Experiments in a Vacuum. In J. Israel e H. Tajfel (Eds.), *The context of social psychology: a critical assessment* (pp. 69-119). London: Academic Press.
- Tajfel, H. (1978). *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations*. European Monographs in Social Psychology, No. 14. London: Academic Press.
- Tajfel, H. (1981). *Human Groups and Social Categories: Studies in Social Psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tajfel, H. e Forgas, J. P. (1981). Social Categorization: Cognitions, values and groups. In J. Forgas (Ed.), *Social cognition*, (pp.111-140). London: Academic Press.
- Tajfel, H. e Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W. G. Austin e S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relation* (pp. 33- 47). Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Tajfel, H. e Wilkes, A.L. (1963). Classification and quantitative judgement. *British Journal of Psychology*, 54, 101-114
- Tajfel, H., Flament, C., Billig, M. e Bundy, R. P. (1971). Social categorization and intergroup behavior. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-178.
- Tajfel, H., Sheikh, A. A. e Gardner, R. C. (1964). Content of stereotypes and the inference of similarity between members of stereotyped groups. *Acta Psychologica*. 22. 191-201.
- Tausch, N., Hewstone, M., Kenworthy, J. B., Cairns, E. e Christ, O. (2007). Cross-community contact, perceived status differences and intergroup attitudes in Northern Ireland: The mediating roles of individual-level vs. group-level threats and the moderating role of social identification. *Political Psychology*, 28, 53-68.
- Taylor, D. M. e McKirnan, D. J. (1984). A Five-stage Model of Intergroup Relations. *British Journal of Social Psychology*, 23, 291-300.
- Taylor, D. M. e Moghaddam, F. M. (1994). *Theories of Intergroup Relations: International Social Psychological Perspectives*. Praeger, Westport (ct) (2nd ed.).

- Terry, D. J., Hogg, M. A. e McKimmie (2000). Attitude-behavior relations: The role of ingroup norms and mode of behavioral decision-making. *British Journal of Social Psychology*, 39, 337-361
- Triandis, H. C. (1996). The psychological measurement of cultural syndromes. *American Psychologist* 51, 4, 407-415
- Tropp, L. R. e Wright, S. C. (2001). Ingroup identification as the inclusion of ingroup in the self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 585-600.
- Turner, J. C. (1975). Social comparison and social identity: Some prospects for intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 5, 5-34.
- Turner, J. C. (1978). Social comparison, similarity and ingroup favouritism. In H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations*. (pp. 235-250). London, UK: Academic Press.
- Turner, J. C. (1991). *Social influence*. Milton Keynes: Open University Press and Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.
- Turner, J. C. (1999). Some Current Issues in Research on Social Identity and Self-categorization Theories. In N. Ellemers, R. Spears e B. Doosje (Eds.), *Social Identity*. Oxford, UK: Blackwell.
- Turner, J. C. e Brown, R. (1978). Social status, cognitive alternatives, and intergroup relations. In E. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations* (pp. 201-234). New York: Academic Press.
- Turner, J. C. e Reynolds, K. J. (2003). Why social dominance theory has been falsified. *British Journal of Social Psychology*, 42, 199-206
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D. e Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the Social Group: A Self-Categorization Theory*. Oxford: Blackwell.
- Tyler, T. R. e Smith, H. J. (1998). Social justice and social movements. In D. Gilbert, S. Fiske e H. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology*, (Vol. 2, pp. 595-629). New York: Erlbaum.
- Tyler, T., Degoe, P. e Smith, H. (1996). Understanding why the justice of group procedures matters: A test of the psychological dynamics of the Group-Value Model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 913-930.
- Unger, J. (2006). China's Conservative Middle Class. *Far Eastern Economic Review*, 169, 27-31.
- United Nations Development Programme (2006). *Human Development Report. Beyond scarcity: Power, poverty and the global water crisis*. United Nations Development

Programme.

- van Knippenberg, A. (1978). Status differences, comparative relevance and intergroup differentiation. In H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups* (pp. 171-199). London: Academic Press.
- Vanbeselaere, N., Boen, F. e Smeesters, D. (2003). Tokenism also works at the group level: The impact of boundary permeability upon reactions by members in a disadvantaged group. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 7, 104-121.
- Verkuyten, M. e Reijerse, A. (2008). Intergroup structure and identity management among ethnic minority and majority groups: the interactive effects of perceived stability, legitimacy, and permeability. *European Journal of Social Psychology*. 38, 106-127.
- Von Hippel, C. D. (2006). When people would rather switch than fight: Outgroup favoritism among temporary employees. *Group Processes & Intergroup Relations*, 9, 533-546.
- Weber, M. (1923). *General Economic History*. Transaction Publishers.
- Weber, M. (1958). Class, status, party. In H. H. Gerth e C. W. Mills (Eds.), *From Max Weber: Essay in sociology* (pp. 180-195). New York: Oxford University Press.
- Weenig, W.H., Van der Salm, C.A. e Wilke, H.A.M. (2004). The relationship between perceived in-group variability, number of contacts and identification *Journal of Applied Social Psychology*, 34, 872-886.
- Wink, P. (1997). Beyond ethnic differences: Contextualizing the influence of ethnicity and individualism and collectivism. *Journal of Social Issues*, 53, 329-350.
- Wright, E.O. (1978). *Class, Crisis and the State*. London: New Left Books.
- Wright, S. C. (2001). Restricted Intergroup Boundaries. Tokenism, Ambiguity, and Tolerance of Injustice. In J. T. Jost e B. Major (Eds.), *The psychology of legitimacy*. New York: Cambridge University Press.
- Wright, S. C., Taylor, D. M. e Moghaddam, F. M. (1990). Responding to membership in a disadvantaged group: From acceptance to collective protest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 994-1003.
- Yzerbyt, V. Y., Rocher, S. e Schadron, G. (1997). Stereotypes as explanation. In R. Spears, P. J. Oakes, N. Ellmers e S. A. Haslam (Eds): *The social psychology of stereotyping and group life* (pp. 20-50), Oxford, UK, Cambridge USA.
- Yzerbyt, V. Y., Rogier, A. e Fiske, S. T. (1998). Group entitativity and social attribution: On translating situational constraints into stereotypes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 1090-1104.

Zimbardo, P. G. (1969). The human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos. In W. D. Arnold e D. Levine (Eds.), *Nebraska Symposium on Motivation*, (pp. 237-307). Lincoln: University of Nebraska.

APPENDICI

APPENDICE 1

Esempio di matrice utilizzata per la distribuzione di punti negli studi 2, 5 e 6

Punti alla persona X44 del gruppo [Analitici/Misti/Olistici]	23	21	19	17	15	13	11	9	7
Punti alla persona X11 del gruppo [Analitici/Misti/Olistici]	7	9	11	13	15	17	19	21	23
	○	○	○	○	○	○	○	○	○

Punti alla persona X44 del gruppo [Analitici/Misti/Olistici]	7	9	11	13	15	17	19	21	23
Punti alla persona X11 del gruppo [Analitici/Misti/Olistici]	23	21	19	17	15	13	11	9	7
	○	○	○	○	○	○	○	○	○

APPENDICE 2

SINTESI META-ANALITICA

Per cercare di avere un quadro più sintetico dei risultati ottenuti negli esperimenti sopradescritti, integrandoli con quelli di Caricati e Monacelli (2006a) è stata realizzata una meta-analisi relativa al bias intergruppi esibito dal gruppo di status intermedio. Più in particolare, abbiamo confrontato l'intensità del bias rivolto verso il gruppo di status alto con quella del bias rivolto verso il gruppo di status basso. Per ciascuno studio e per ciascuna condizione separatamente, quindi, è stata calcolata la dimensione dell'effetto d di Cohen calcolata come la differenza fra il bias verso l'alto e il bias verso il basso. Nel caso dello Studio 2, nel quale i confronti erano indipendenti, l'indice d è stato calcolato come la differenza standardizzata fra le medie di gruppi. In tutti gli altri confronti, tale indice è stato calcolato come la differenza standardizzata fra le medie ripetute fra i partecipanti. In entrambi i casi, tuttavia, un valore negativo di d indica un bias maggiore verso il gruppo di status alto. Abbiamo considerato, inoltre, la stabilità come variabile moderatrice di natura categoriale. Nelle condizioni in cui la stabilità non era stata manipolata, si è assunto che la stratificazione sociale fosse stabile. La Tabella 20 riporta gli indici per ciascuno studio e per ogni condizione di confronto.

Come si può notare dalla Tabella 20, l'analisi mostra che, in generale, il bias verso il gruppo di status alto è maggiore di quello rivolto verso il gruppo di status basso ($d = -.08$, C.I. $-.14 \div -.01$, $Q(14) = 59.50$, $I^2 = 76.47$, $Z = -2.24$, $p < .05$). Tuttavia, tale effetto è moderato dalla stabilità della stratificazione sociale ($Q(1) = 10.99$, $p < .001$). Più in particolare, quando la stratificazione è stabile, e quindi, in accordo con le nostre speculazioni, la paura di cadere dovrebbe essere limitata, il bias è maggiore verso il gruppo di status alto ($d = -.17$, C.I. $-.25 \div -.08$, $Q(7) = 16.95$, $I^2 = 58.83$, $Z = -3.85$, $p < .001$), mentre quando la stratificazione sociale è instabile, e quindi dovrebbe esserci una forte attivazione della paura di cadere, i bias verso entrambi gli outgroup sono equivalenti ($d = .06$, C.I. $-.06 \div .16$, $Q(6) = 31.57$, $I^2 = 80.99$, $Z = .106$, $p = .27$). La Figura 29 mostra la dimensioni dell'effetto (d di Cohen) e i relativi intervalli di confidenza al 95% per ciascun confronto preso in considerazione e quelli relativi alla condizioni di instabilità e instabilità oltre che a quello generale.

Tabella 20. Valori descrittivi degli studi considerati nella meta-analisi

Studio	Stabilità	d	Errore Std.	Varianza	Intervallo di confidenza (95%)	
					-	+
Caricati e Monacelli (2006), 1 Risorse limitate	Instabile	-.09	.08	.01	-.24	.06
Caricati e Monacelli (2006), 2 Instabile	Instabile	-.15	.15	.02	-.43	.14
Studio 5 – condizione Instabile	Instabile	-.02	.16	.03	-.30	-.11
Studio 5 – condizione Instabile verso Alto	Instabile	.38	.16	.03	.06	.70
Studio 5 – condizione Instabile verso Basso	Instabile	.60	.22	.05	.31	.96
Studio 6 – condizione Instabile verso Alto	Instabile	-.36	.23	.05	-.81	.09
Studio 6 – condizione Instabile verso Basso	Instabile	.64	.16	.03	.31	.96
<i>Totale</i>	<i>Instabile</i>	<i>.06</i>	<i>.05</i>	<i>.00</i>	<i>-.04</i>	<i>.16</i>
Studio 2	Stabile	.83	.32	.10	.20	1.46
Caricati e Monacelli (2006), 1- Risorse non limitate	Stabile	-.38	.10	.01	-.57	-.18
Caricati e Monacelli (2006), 2 Stabile	Stabile	-.24	.39	.15	-1.00	.52
Studio 3	Stabile	-.09	.08	.01	-.25	.08
Studio 5 – condizione Stabile	Stabile	-.02	.13	.02	-.27	.23
Studio 6 – condizione Stabile	Stabile	-.13	.21	.04	-.54	.27
Studio 4 – Bias sulla Competenza	Stabile	-.21	.13	.02	-.46	.04
Studio 4 – Bias sui Punti	Stabile	-.23	.09	.01	-.42	-.05
<i>Totale</i>	<i>Stabile</i>	<i>-.17</i>	<i>.04</i>	<i>.00</i>	<i>-.25</i>	<i>-.08</i>
	<i>Totale</i>	<i>-.08</i>	<i>.03</i>	<i>.00</i>	<i>-.14</i>	<i>-.01</i>

Figura 29. Dimensione dell'effetto (d) e intervalli di confidenza

