

**UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI FIRENZE**  
**FACOLTA' DI PSICOLOGIA**

*CORSO DI LAUREA SPECIALISTA IN PSICOLOGIA SOCIALE E DELLE ORGANIZZAZIONI*

**IDENTITA' E SELF CONSTRUAL IN INDIA**

**Relatore:**

**Prof.ssa Simona Pecchioli**

**Candidato:**

**Filippo Frediani**

**Anno Accademico 2008/2009**

## INDICE

PRIMA PARTE: Introduzione	1
1. Il Concetto di Gruppo	1
2. Bias Intergruppo ed Identità Sociale	2
2.1. Influenza di Status e potere nei Gruppi nella Sit	11
2.2. Discriminazione Intergruppi	16
2.3. Base Cognitiva del Pregiudizio: la categoria Sociale	19
2.4. Gli Effetti della Categorizzazione	22
3. Lo Stereotipo	23
3.1. Autostereotipo e Identità Sociale	24
3.2. Gli Stereotipi nazionali	25
4. Il Pregiudizio	27
4.1. Il Pregiudizio nelle Differenze di Genere	32
4.2. Il Sessismo	34
5. Identità Nazionale e Regionale	37
5.1. Identità in India	40
5.2. L'Influenza del regime Coloniale	42
6. Il Sé	45
6.1. La Prospettiva Cognitiva	46
6.2. La Prospettiva Sociale	47
7. Il Modello di Markus e Kitayama	48
7.1. Il Self Construal	50
7.1.1. Il Self Construal Interdipendente	51
7.1.2. Il Self Construal Indipendente	52
8. Individualismo e Collettivismo	55
9. Obiettivi	60

SECONDA PARTE: La Ricerca	61
10. Metodo	61
10.1. Partecipanti	61
10.2. Strumento	66
10.2.1. La Versione Indiana dell'Eos: L'Asian Opinion Survey	67
10.3. Procedura	68
10.4. Analisi dei Dati	69
11. Risultati	71
12. Discussione dei Risultati e Conclusioni	77
Bibliografia	85

## INDICE DELLE FIGURE

FIGURA 1: Sé Indipendente	54
FIGURA 2: Sé Indipendente	55
FIGURA 3: Organigramma Aziendale	62
FIGURA 4: Sedi Aziendali e distribuzione lavoratori	63
FIGURA 5: Collocazione Aziendale dei Partecipanti nelle unità organizzative	64
FIGURA 6: Distribuzione di Genere	65
FIGURA 7: Stati di provenienza dei partecipanti	65

## INDICE DELLE TABELLE

TABELLA 1: Analisi descrittive delle singole scale	71
TABELLA 2: Analisi delle correlazioni: (Scala identità – Scala identità e autostereotipo)	72
TABELLA 3: Analisi delle correlazioni: (Scala interdipendenza – Scala identità e autostereotipo)	72
TABELLA 4: Analisi delle correlazioni: (Scala autostereotipo Indiani/Asiatici – Scale Identità)	73
TABELLA 5: Analisi delle correlazioni: (Scala Identità Nazionale/ Scala Identità Regionale/ Scala Identità Asiatica)	74
TABELLA 6: Predittori significativi sulla interdipendenza	75
TABELLA 7: Predittori significativi sulla indipendenza	75
TABELLA 8: Ingroup Bias	76

## **PRIMA PARTE**

### **INTRODUZIONE**

#### **1. IL CONCETTO DI GRUPPO**

Esistono vari significati associati al termine gruppo. Per alcuni teorici il fattore critico é l'esperienza di un destino comune (Lewin, 1948; Rabbie & Horwitz, 1988), per altri autori l'elemento chiave é l'esistenza di una certa struttura sociale formale o implicita, di solito sotto forma di status e di ruolo.

Una terza scuola di pensiero suggerisce una caratteristica molto elementare che riguarda il gruppo e cioè il fatto che sia composto da individui in interazione faccia a faccia (Bales, 1950 & Homans, 1950). Viene comunque proposta una definizione di gruppo più soggettiva nei termini dell'autocategorizzazione delle persone (Tajfel, 1981 & Turner, 1982). In base a questo punto di vista, un gruppo esiste quando due o più individui percepiscono se stessi come membri della stessa categoria sociale.

La definizione suddetta non sembra però catturare una caratteristica importante dei gruppi e cioè il fatto che la loro esistenza é normalmente nota alle altre persone.

Per questa ragione é possibile dire che un gruppo esiste quando due o più individui definiscono se stessi come membri e quando la sua esistenza é riconosciuta da almeno un'altra persona.

Quindi, si parla di gruppo quando i membri che lo compongono non sono solo oggettivamente interdipendenti, ma si percepiscono anche come tali e condividono il sentimento della comune appartenenza; i membri di un gruppo dunque devono condividere una rappresentazione psicologica dei legami che intercorrono al suo interno.

Da ciò si deduce che in letteratura esistono molte definizioni di gruppo e ciascuna é limitata per qualche aspetto. Non si può, quindi, trovare qui una definizione unica e realistica del concetto di gruppo, ma si possono elencare gli elementi chiave che lo caratterizzano.

Il gruppo é:

- Una realtà psicologica: tra i membri deve esistere una qualche interdipendenza psicologica);
- Un sistema aperto: con il contesto sociale;
- Un insieme di più persone tra le quali intercorrono relazioni di interdipendenza;

- Strutturato formalmente o informalmente con ruoli e norme;
- Un insieme di individui che si percepiscono come una realtà unica;
- Un sistema che si muove entro coordinate temporali e variabili situazionali;
- Un sistema di valori.

## **2. BIAS INTERGRUPPO ED IDENTITA' SOCIALE**

In psicologia sociale le relazioni tra gruppi possono essere caratterizzate da biases.

Il bias é una forma di distorsione causata dal pregiudizio verso un punto di vista o un'ideologia. La mappa mentale di una persona presenta bias quando é condizionata da idee preconcepite. Un sistema decisionale, come ad esempio un algoritmo, può presentare dei bias. Come la distorsione, in generale non é possibile eliminarli, ma si può tenerne conto a posteriori, correggendo la percezione per diminuirne gli effetti.

Il bias può comprendere il comportamento (discriminazione), l'atteggiamento (pregiudizio) e la cognizione (stereotipi) (Mackie & Smith, 1998; Wilder & Simon, 2001).

L'uso del termine bias implica un giudizio di interpretazione, cioè sottintende che la risposta é ingiusta o ingiustificabile, nel senso che va oltre ciò che si richiede oggettivamente o l'evidenza delle situazioni (Brewer & Brown, 1998; Fiske, 1998; Turner & Reynolds, 2001).

Secondo gli studi più recenti, il bias in psicologia sociale si caratterizza sempre più in termini di rapporti tra gruppi e di consolidamento ed estensione a tutti i membri dell'ingroup.

Il bias é un fenomeno che va compreso alla luce dei processi di gruppo, sia perché gli atteggiamenti e le azioni pregiudiziali sono condivise da molti gruppi sociali, sia perché é diretto contro altri in quanto membri di un particolare gruppo, diverso dal nostro per qualche motivo, che può andare dalla semplice età o genere, alla nazionalità, all'etnia, alla religione, all'affiliazione politica.

L'intergroup bias é pertanto l'accezione usata nella psicologia sociale per significare il favoritismo ingroup vs avversione outgroup, vale a dire é la sistematica tendenza di valutare il proprio gruppo di appartenenza (ingroup) o i suoi membri più favorevolmente rispetto al gruppo di non appartenenza (outgroup) o ai suoi membri (Hewstone, Rubin, & Wills, 2002).

Più precisamente, questa tendenza group-serving può prendere la forma di favorire l'ingroup (favoritismo ingroup) e/o avversare l'outgroup (avversione outgroup).

L'intergroup bias é un fenomeno generale, ma non universale (Hagendoom 1995, Hagendoom Linseen, & Tumanov (2001). Alla base della teoria intergruppi c'è il processo di

categorizzazione, secondo cui gli individui ordinano mentalmente il loro mondo sociale e riducono la quantità di informazione con cui si confrontano. Essa è vista come il processo di ordinamento dell'ambiente in termini di categorie attraverso il quale si raggruppano persone oggetti ed eventi simili o equivalenti in base alla loro pertinenza rispetto alle azioni, alle intenzioni o agli atteggiamenti individuali.

Dal lavoro del 1954 di Allport, che mise l'accento sul coinvolgimento del processo di categorizzazione nella formazione dello stereotipo, che è definito il nucleo cognitivo del pregiudizio, a quello di Sherif degli anni sessanta, secondo cui lo stereotipo si produrrebbe nei reali rapporti intergruppo, si arriva alle importanti intuizioni di Henri Tajfel, sempre degli anni sessanta, secondo cui gli stereotipi non sono un giudizio avventato e irrazionale della persona, ma si originano da processi normali del pensiero umano quali caratterizzazione sociale, differenziazione, prese di posizione diverse. In altre parole, lo stereotipo e il pregiudizio che ne deriva sono processi socialmente condivisi, anche se possono venire espressi attraverso diversi fattori di personalità.

Un Effetto della categorizzazione sociale sulle relazioni fra gruppi è la classificazione di soggetti in categorie diverse che facilita il nascere di un sentimento di interdipendenza fra i membri di una stessa categoria, che in questo modo si trasforma in gruppo: ciò porta a privilegiare i membri dell'ingroup rispetto a quelli dell'outgroup (Rabbie & Horwitz, 1969).

Il famoso esperimento di Tajfel (1971) realizzato utilizzando il "paradigma del gruppo minimo", andò al di là dei risultati di Rabbie e Horwitz, dimostrando che il semplice fatto di appartenere ad uno dei due gruppi, anche se privi di tutte le caratteristiche tipiche della vita di gruppo, portava i soggetti a privilegiare i membri del proprio gruppo a scapito dei membri dell'altro gruppo (Tajfel, Flament, Billig & Bundy, 1971).

I risultati dimostrarono che i soggetti tendevano a favorire il proprio gruppo, nonostante non vi fosse stata in precedenza alcuna interazione interpersonale, non si conoscessero le identità dei membri e, soprattutto, non fosse previsto alcun vantaggio personale che potesse condizionare le scelte. Il senso di appartenenza all'ingroup, pertanto, induce l'individuo a pensare che anche gli altri membri del proprio gruppo siano in sintonia fra loro, cioè abbiano norme, credenze e valori simili, proprio in quanto appartenenti al medesimo gruppo. La categorizzazione fornisce quindi quelle modificazioni di base, differenziazione e confronto con l'outgroup, che portano i soggetti a stabilire una specificità positiva di gruppo e un

miglior concetto di Sé. Anche Rabbie e Horwitz, in uno studio successivo (Horwitz & Rabbie, 1982) concordò con questo effetto del semplice processo di categorizzazione sociale.

Gli studi sulle categorizzazioni crociate chiarirono poi che il “bias” intergruppi si realizza soltanto in condizioni di categorizzazioni semplice e non di categorizzazione crociata (Deschamps & Doise, 1978). Tuttavia rimaneva da capire il motivo della asimmetria a favore dell’ingroup, sempre presente negli atteggiamenti e nei comportamenti delle persone coinvolte. Per spiegare ciò, Tajfel e Turner (1986) introdussero nella teoria intergruppi una componente motivazionale attraverso il concetto di identità sociale, cioè quella parte dell’immagine di Sé che un individuo si fa di se stesso, che deriva dalla consapevolezza di appartenere ad un gruppo sociale, unita al valore e al significato emozionale associati a tale appartenenza (Tajfel, 1981). Poiché le persone sono motivate a considerare se stesse in termini positivi, piuttosto che negativi, e poiché l’immagine che hanno di se stesse deriva dal gruppo cui appartengono, esse tendono ad attribuire al proprio gruppo una specificità positiva che li differenzia dagli altri gruppi. L’acquisizione e il mantenimento di una identità sociale gratificante spiega quindi la tendenza a trovare nel proprio gruppo caratteristiche positive rispetto agli outgroups. Quando nello spazio di vita dei soggetti sono presenti altri gruppi, oltre al proprio, è facile che si verifichino confronti intergruppo inficiati dal pregiudizio.

Ancora oggi la teoria dell’identità sociale è ritenuta essere una delle spiegazioni più convincenti dell’intergroup bias . Gli studi sui processi di categorizzazione sono giunti in un primo tempo a sostenere che questi amplificano le differenze intercategoriale e rafforzano le somiglianze intracategoriale.

Già Doise (1976) sosteneva che quest’ultima tesi non era mai stata dimostrata in modo convincente, infatti non è detto che all’effetto di omogeneizzazione dei componenti dell’outgroup, corrisponda, come esito di una caratterizzazione, una asimmetrica omogeneizzazione dell’ingroup.

Su questo tema è stata svolta una gran mole di ricerche, che hanno portato talvolta risultati contrastanti e addirittura paradossali (Simon & Brown, 1987) . Attualmente sembra accertato che nella percezione di omogeneità dei gruppi a confronto, incida in modo determinante il tipo di rapporto esistente fra i gruppi stessi: chi è dominante percepisce indifferenziato l’outgroup e fortemente differenziato al proprio interno l’ingroup, i dominanti sentono fortemente, invece, l’esigenza di compattezza del proprio gruppo sino a percepirlo più omogeneo dell’ outgroup dominante.

Un apporto notevole allo studio dei gruppi e ai rapporti intergruppo è stato dato da Rupert Brown (1995), il quale, rifacendosi alle opinioni di tre dei fondatori della moderna psicologia

dei gruppi, Kurt Lewin, Muzafer Sherif e Henry Tajfel, sottolinea l'importanza di situare sempre gli individui e i conseguenti risultati di ricerca, nel loro contesto sociale e culturale. Per l'autore, come già per Tajfel, le teorie e le ricerche che non prendono in considerazione il sistema sociale nel quale le persone vivono sono "esperimenti (condotti) nel vuoto" (Tajfel, 1972).

L'idea unificante che sottende gli studi sul bias intergruppi é l'ipotesi che esista una stretta relazione fra le dinamiche interne ai gruppi, e quindi relative ai singoli individui e, le dinamiche fra gruppi.

Il bias infatti esprime una presa di posizione originata da processi di gruppo e rivolta ai membri di un gruppo sociale per la loro sola appartenenza a quest'ultimo. A tale presa di posizione le persone giungono attraverso i normali processi sociocognitivi che si verificano nei gruppi umani. Pertanto il bias deve essere studiato come fenomeno di gruppo, anche se nella vita comune può essere espresso da un singolo individuo: infatti é un "fenomeno fondato nel gruppo" e nello stesso tempo sono "cognizione, emozione e comportamento individuale" (Brown, 1995). Comportamento individuale e comportamento di gruppo non costituiscono entità sociali radicalmente diverse ma riflettono due modi di vedere lo stesso evento sociale. Anche il comportamento individuale non avviene nel vuoto sociale, ma é il rapporto col significato dato alla nostra appartenenza a categorie e gruppi diversi.

Il comportamento dell'individuo é valutato in rapporto alla sua responsabilità personale, ma questa prospettiva é correlata a quella del contesto socio culturale: lo stesso comportamento infatti può essere interpretato alla luce dell'appartenenza di gruppo dell'individuo stesso o della sua adesione ad una particolare visione del mondo (Doise, 1982).

Questo assunto generale sottintende l'opinione secondo cui i gruppi sono una fonte dell'identità sociale dell'individuo. Del resto, se fino agli anni Ottanta lo studio delle dinamiche di gruppo é stato sinonimo dell'analisi dei processi interni del piccolo gruppo, nel decennio successivo é stata sempre più riconosciuta l'importanza delle relazioni nel modellare il comportamento intergruppi degli individui.

Per capire la ragione del favoritismo per il gruppo di appartenenza bisogna richiamare un concetto, quello di identità sociale. Secondo i sostenitori della teoria dell'identità sociale (SIT), quest'ultima "consiste in quegli aspetti dell'immagine individuale di Sé che derivano dalle categorie sociali a cui l'individuo sente di appartenere" (Tajfel & Turner, 1986). In altre parole, ogni volta che pensiamo a noi come membri di una categoria sociale o di un gruppo etnico facciamo riferimento ad un aspetto della nostra identità sociale. Tajfel e Turner sostengono inoltre che le persone preferiscono considerare se stesse in termini positivi

piuttosto che in termini negativi. Dal momento che l'immagine che abbiamo di noi dipende, almeno in parte, dalla nostra appartenenza a gruppi, ne deriva un'ulteriore propensione a considerare l'ingroup in modo più positivo rispetto ai gruppi esterni a cui non si appartiene.

La tesi secondo cui le persone desiderano avere un'identità che sia al tempo stesso positiva e distinta da tutte le altre è una tesi cruciale nella teoria dell'identità sociale.

Per il suddetto motivo la SIT sostiene che le persone cercano di conseguire un'identità sociale positiva e se sentono di avere un'identità sociale inadeguata intraprendono azioni individuali o collettive per porvi rimedio. E' questa la più influente teoria intergruppi a partire dagli anni ottanta (Abrams & Hogg 1990; Tajfel, 1982; Tajfel & Turner, 1979).

Il risultato dei confronti intergruppi è decisivo per noi perché contribuisce indirettamente alla nostra stessa autostima. Se il nostro gruppo di appartenenza può essere percepito come chiaramente superiore su alcune dimensioni di valore (come la competenza o la socievolezza) allora anche noi possiamo godere di tale gioia riflessa.

E' stato dimostrato da Oakes e Turner (1980) un presunto legame tra discriminazione e autostima. Essi trovarono che i soggetti in un esperimento del gruppo minimo ai quali non era concessa la solita opportunità di distribuire ricompense ai gruppi, mostrarono una stima di Sé inferiore rispetto a coloro che avevano tale opportunità. In un esperimento di follow up, Lemyre e Smith (1985) confermarono questo risultato e stabilirono che era veramente l'opportunità di mostrare discriminazione tra gruppi che aumentava la stima di Sé. La teoria dell'identità sociale sembra costituire una spiegazione plausibile della propensione a favorire l'ingroup anche dove l'identificazione è minima.

Nonostante l'indubbia efficacia del modello della SIT nello spiegare l'intergroup bias, sono numerose anche le ricerche che sollevano numerosi problemi (Brown & Capozza, 1999).

La SIT non basta infatti a superare tutti gli interrogativi che si presentano quando si affronta la questione dell'intergroup bias. Il primo problema attiene ad una delle idee centrali della teoria, quella della presunta connessione causale fra discriminazione intergruppi e autostima, connessione che non è stata provata in modo incontrovertibile. Secondo la teoria dell'identità sociale, i confronti o le attribuzioni pregiudiziali che avvengono nella relazione tra gruppi sono motivati dal desiderio di percepire il proprio gruppo e quindi se stessi in termini positivi. In altre parole, la teoria ipotizza la presenza di un nesso causale fra discriminazione intergruppi e autostima. Il fatto che la stima di Sé possa talora crescere a seguito della discriminazione intergruppi (Lemyre & Smith, 1985) potrebbe essere determinato dalla accresciuta certezza di Sé piuttosto che da una più positiva valutazione del proprio gruppo. A sostegno di questa idea, Hogg e Mullin (1999) hanno scoperto che, esponendo i soggetti

prima dell'esperimento alle procedure di gruppo minimo, si riducono notevolmente i livelli successivamente espressi di discriminazione intergruppi.

Hogg e Abrams ( 1990 ) sostengono che il fatto di essere categorizzato come membro di un certo gruppo in una situazione sperimentale di un gruppo minimo genera nel soggetto la tendenza a cercare un senso nel momento in cui egli tenta di ridurre l'incertezza determinata dalla stranezza delle procedure sperimentali. La discriminazione che i partecipanti tendono ad esprimere può allora essere vista come uno sforzo di chiarire una situazione altrimenti ambigua invece che il tentativo di sentirsi a proprio agio. I due ricercatori dall'ipotesi dell'autostima derivano due corollari: il primo che il favoritismo per il proprio gruppo aumenta l'autostima e il secondo che l'autostima o minacciata motiva l'intergroup bias. Una rassegna esaustiva delle ricerche (Rubin & Hewstone, 1998) e una meta-analisi (Aberson, Healy & Romero, 2000) di più di 50 esperimenti rivela che il maggior numero di evidenze supporta il primo corollario, mentre ci sono poche prove del secondo. La contraddittorietà dei dati può essere in parte spiegata dalla varietà di strumenti utilizzati in queste ricerche per misurare l'autostima. Secondo Long, Spears e Manstead (1994), le misure di autostima sono correlate in modo assai specifico con il pregiudizio a favore dell'ingroup e potrebbero interagire l'una con l'altra in modo complesso. Una ricerca di Farnham, Greenwald e Benaji, 1999 spiega invece i dati ottenuti con il fatto che le misure della stima di Sé e dell'orientamento pregiudizialmente favorevole all'ingroup potrebbero risentire fortemente dell'influsso di fattori di desiderabilità sociale.

Il secondo problema riguarda il fatto che, se le valutazioni e le decisioni intergruppi sono motivate da preoccupazioni che attengono all'identità sociale, ci dovrebbe essere una correlazione positiva fra l'intensità dell'identificazione al gruppo e i livelli del favoritismo ingroup. La correlazione fra queste due variabili si è però dimostrata piuttosto instabile, talvolta positiva, talvolta negativa (Hinkle & Brown, 1990). Per spiegare questa variabilità sono state fatte due ipotesi. La prima è metodologica e rimanda alle modalità utilizzate per misurare l'identificazione con il gruppo. La seconda spiegazione è più radicale e suggerisce che i processi psicologici ipotizzati nella teoria dell'identità sociale potrebbero non essere sempre presenti in ogni gruppo. La SIT, nella formulazione di Tajfel (1978), ha tre componenti: un aspetto cognitivo (la consapevolezza dell'appartenenza ad un gruppo o autocategorizzazione), un aspetto valutativo (la considerazione più o meno positiva che la persona ha del gruppo) e un aspetto emozionale (i sentimenti di attaccamento al gruppo). Le misure dell'identificazione con il gruppo combinano per lo più almeno 2 di queste componenti distinte in un singolo punteggio che misura l'intensità complessiva

dell'identificazione. Secondo Ellemers, Kortekass e Ouwerkerk (1999), questa combinazione potrebbe costituire un errore in quanto i tre aspetti dell'identità potrebbero funzionare in modo relativamente indipendente l'uno dall'altro e avere pertanto conseguenze diverse per quanto riguarda l'intensità del favoritismo espresso nei confronti dell'ingroup. Per esempio, una certa persona potrebbe essere consapevole di appartenere a un gruppo e tuttavia non essere molto coinvolto da questa appartenenza. In caso del genere non ci si dovrebbe aspettare una relazione particolarmente stretta fra identificazione complessiva e il bias nei confronti dell'outgroup. I ricercatori sopra citati (Ellemers et al., 1999) ipotizzano che è soprattutto la componente affettiva ad essere tendenzialmente più correlata con la differenziazione positiva intergruppi. In un esperimento con gruppi di soggetti costruiti artificialmente per studiare le presunte differenze di stile nel problem solving, hanno riscontrato una correlazione significativa fra una misura dell'impegno nel gruppo e il favoritismo verso l'ingroup e l'assenza di correlazioni significative fra quest'ultimo e una serie di misure degli aspetti cognitivi e valutativi dell'identità.

Hinkle e Brown (1990) hanno sostenuto che il legame ipotizzato fra mantenimento dell'identità e confronto intergruppi non valga necessariamente per tutti i contesti di gruppo e che non si applichi con altrettanta forza a tutti i membri, ma si verifichi soltanto nei gruppi che possono essere contemporaneamente caratterizzati come collettivisti (in quelli cioè in cui l'accento è sulla cooperazione infragruppo e sui risultati collettivi e relazionali). Viceversa, nei gruppi orientati in senso più individualistico e che operano in contesti che favoriscono valutazioni non sociali, la correlazione fra identificazione e bias tende ad essere più debole. Benché ricerche successive non abbiano sempre confermato questa ipotesi, ci sono oggi prove crescenti che il legame ipotizzato fra identità sociale e bias nei confronti tra gruppi proposto da Tajfel e Turner (1986), pur costituendo indubbiamente un potente fattore motivante nel comportamento intergruppi in alcuni contesti, potrebbe non essere un fattore di portata così generale come volevano in origine questi ricercatori. Il dato per cui l'identificazione con il gruppo non sempre è fortemente legata al bias nei suoi confronti, fa sorgere una terza questione per la teoria dell'identità sociale, vale a dire se i gruppi si equivalgono tutti fra loro, in senso psicologico, nel modo in cui costituiscono una fonte d'identità sociale per i loro membri, o è piuttosto vero il contrario. La teoria dell'identità sociale in effetti non fa differenza alcuna fra i diversi tipi di gruppo, anche se riconosce ad ognuno certe caratteristiche specifiche e non nega che la sua posizione di status nella società si ripercuota sulle strategie identitarie dei suoi membri. Secondo una ricerca di Brown et al. (1992), invece, è possibile evidenziare marcate differenziazioni fra gruppi relativamente ai livelli di

collettivismo e questo risultato é stato confermato da uno studio successivo (Brown & Torres, 1996). In particolare, quando si identificavano con un certo gruppo religioso, le persone adottavano un punto di vista più collettivistico che quando si identificavano con un oggetto di studio. Confermando l'ipotesi dei ricercatori, la correlazione fra identificazione religiosa e pregiudizio nei confronti di altre sette era più alta, mentre era più debole per il gruppo di studenti universitari. E' importante sottolineare, però, che l'intensità dell'identificazione dei membri con questi diversi gruppi era ugualmente forte: era il modo in cui l'identità era espressa ad essere differente. L'idea che i processi di identità possono variare a seconda del tipo di gruppo ha trovato conferma empirica in una ricerca condotta da Deux, Reid, Misrahi, Ethier, (1995). Essi chiesero ai partecipanti di dividere un'ampia gamma di categorie sociali diverse in alcuni raggruppamenti, sulla base di somiglianze tra essa percepita. Le categorie erano svariate: si andava dalle relazioni personali e familiari (fratello, amico, amante), alle occupazioni (segretaria, insegnante, giardiniere), ai gruppi sociali e religiosi (disoccupato, ammalato).

Queste stesse categorie erano valutate da un secondo gruppo di giudici che aveva il compito di stabilire in che misura esse potevano venire descritte con alcune caratteristiche sociali e psicologiche. Vari autori hanno trovato che la variegata gamma di categorie poteva essere ricondotta a cinque tipi fondamentali di gruppo: relazioni, occupazioni, organizzazioni politiche, gruppi stigmatizzati e gruppi etnico religiosi. Inoltre, questi diversi tipi di gruppo erano chiaramente percepiti in modo diverso dal secondo team di giudici, che chiede a ciascun raggruppamento valutazioni piuttosto disparate su varie dimensioni. Per esempio, alcuni erano percepiti come più interessati ai processi sociali ed emotivi, altri come più orientati al compito; alcuni come più collettivisti, altri come più individualisti. In una successiva ricerca, Deux e colleghi, (2000) hanno chiesto ai componenti di alcuni di questi gruppi di riferire quelli che a loro giudizio erano gli aspetti importanti avvalendosi di un questionario. Questi diversi aspetti o funzioni identitarie potevano essere raggruppati in sette fattori generali: favorire la conoscenza di Sé, facilitare i rapporti intergruppi, favorire la coesione interna, alimentare la stima di Sé collettiva, permettere confronti personali verso il basso, dare opportunità di interazione sociale, offrire occasioni di relazioni d'amore. Alcuni di questi fattori (il secondo e il quarto) sono perfettamente compatibili con la concezione dell'identità sociale, mentre altri si relazionano con bisogni psicologici del tutto diversi. I punteggi dei gruppi rispetto a queste sette funzioni identitarie erano molto differenti: ad esempio, i membri di una squadra sportiva tendevano a sottolineare le funzioni di confronto intergruppi, di stima collettiva di Sé e di interazione sociale. Viceversa, i membri di un gruppo religioso ponevano

maggiormente l'accento sulla conoscenza di Sé, sulla coesione interna e sulla stima collettiva di Sé e di interazione sociale. Viceversa, i membri di un gruppo religioso ponevano maggiormente l'accento sulla conoscenza di Sé, sulla coesione interna e sulla stima collettiva di Sé. Differenze analoghe nelle funzioni identitarie riconosciute al gruppo sono state riscontrate in un'altra ricerca svolta fra i sindacalisti, i tifosi di calcio e gli studenti (Aharpour e Brown, 1997). Sembra chiaro, quindi, che l'identificazione sociale presenta aspetti non immediatamente evidenti. Le persone si identificano con i loro gruppi per un'ampia gamma di ragioni e pertanto mantengono questa identità non soltanto effettuando confronti intergruppi favorevoli all'ingroup, per quanto comuni essi possano essere. A questo punto occorre capire meglio in che modo queste diverse funzioni identitarie influiscono su altre forme di comportamento intergruppi, ivi comprese quelle che non conducono a tensione e a conflitto. Un ulteriore importante interrogativo posto dalla spiegazione del bias intergroup attraverso la teoria dell'identità sociale riguarda il fatto se il favoritismo per l'ingroup sia effettivamente correlato con l'atteggiamento di avversione per l'outgroup, e in che misura lo sia. Effettivamente in molti studi è stato trovato che i soggetti valutano positivamente sia il proprio gruppo sia quello esterno (Brewer, 1979). Inoltre è possibile che la correlazione fra le valutazioni dell'ingroup e l'outgroup sia positiva e niente affatto negativa (Turner 1978). Secondo Hewstone, Rubin e Wills (2002), la SIT legittima l'ipotesi di autostima secondo i modi che seguono:

- a) il bisogno di autostima motiva soltanto intergroup bias che sono destinati a determinare cambiamenti sociali, ad esempio quando c'è competizione sociale (Tajfel & Turner, 1979);
- b) solo l'autostima di un determinato stato sociale si relaziona a questo tipo di intergroup bias (Rubin & Hewstone, 1998, Turner & Reynolds, 2001);
- c) il bisogno di autostima motiva intergroup fra persone che si identificano con il loro ingroup (Tajfel & Turner, 1979; Branscombe & Wann, 1994; Gagnon & Bourhis, 1996);
- d) solo l'intergroup bias che è percepito poter determinare il cambiamento sociale aumenta l'autostima (Turner & Reynolds, 2001). Hewstone, Rubin e Willis nel loro studio (2002) sostengono che il ruolo di una positiva valutazione di Sé e dell'autostima nell'intergroup bias non è stato ancora dimostrato a sufficienza.

## **2.1. INFLUENZA DI STATUS E POTERE NEI GRUPPI SULLA SIT**

Le relazioni intergruppo che avvengono nel mondo reale sono quasi sempre sbilanciate in termini di status e di potere, per cui ci si potrebbe chiedere quali conseguenze derivino per l'identità sociale dall'appartenenza a un gruppo dominante o, al contrario a un gruppo subordinato e se questo abbia delle implicazioni rispetto agli atteggiamenti intergruppi delle persone. Nel caso di gruppi privilegiati, come quello dei bianchi nelle società occidentali, o delle persone che lavorano rispetto ai disoccupati o degli individui sani rispetto ai disabili, secondo la logica dell'identità sociale, i componenti di questi gruppi dovrebbero presentare pochi problemi identitari, potendo essi constatare che il loro ingroup gode di una considerazione privilegiata in rapporto ad altri gruppi, percezione questa che si riflette positivamente nella visione che costoro hanno di Sé. Di conseguenza quelli che appartengono a gruppi potenti o a status elevato non dovrebbero avere la necessità di manifestare particolari bisogni di differenziazione intergruppi. In realtà, invece, le ricerche sugli atteggiamenti intergruppi in situazioni di differenza di status documentano la tendenza dei gruppi a status elevato ad esprimere più dei gruppi di status inferiore un orientamento a favore dell'ingroup (Mullen, Brown & Smith, 1992). Questo effetto appare più pronunciato nelle ricerche di laboratorio dove, in genere, le differenze di status possono essere determinate in modo più chiaro.

I gruppi sociali sono quindi caratterizzati da differenze di ruolo e di status.

Un gruppo può essere contraddistinto da una gerarchia di status dove ogni membro è rispettato e preferito in maniera diversa. Un aspetto importante dello status è il fatto che implica un certo prestigio consensuale, una valutazione o classificazione positiva da parte degli altri del gruppo (Homans, 1950).

Lo status elevato implica una tendenza a dare inizio a idee e attività che vengono continuate dal resto del gruppo (Sherif & Bales, 1984).

La presenza di differenziazione di status nei gruppi si ritrova nel tema del bisogno di prevedibilità e ordine. Solitamente le posizioni di ruolo portano con Sé delle aspettative sul tipo di comportamento che adotterà la persona che li occupa, così è per le posizioni di status eccetto che qui le aspettative riguardano la competenza delle persone in vari settori.

Ordinare il gruppo in questo modo può contribuire a fornirgli stabilità e a permettergli di concentrarsi in modo più efficace sul raggiungimento dei suoi scopi.

La spiegazione forse più sistematica dell'influenza dello status sul comportamento proviene dalla teoria degli stati di aspettativa (Berger & Zelditch, 1985). Essa ipotizza che quando un

gruppo é impegnato in un compito, nella maggior parte dei casi i suoi membri hanno già sviluppato o sviluppano rapidamente delle aspettative sulle specifiche abilità prestazionali dei loro compagni.

La funzione di queste aspettative é di punti di riferimento psicosociali che orientano la condotta successiva e fanno in modo che i membri di presunto status più elevato diano inizio, e abbiano la possibilità di farlo, a più idee e più attività di quelli di status inferiore e siano, per questa ragione, considerati più influenti. Inoltre con un processo inferenziale non propriamente corretto, i membri del gruppo tendono ad attribuire ai compagni di status superiore maggiore competenza anche in altri diversi settori. Così facendo le differenze iniziali di status si rinforzano e amplificano circolarmente.

Certamente le differenze di status non emergono sempre e soltanto dall'interno del gruppo.

Secondo la teoria degli stati di aspettativa, anche tratti esterni, come la razza e il genere, possono fungere da caratteristiche di status a partire dalle quali inferire le capacità prestazionali di un soggetto. Per effetto degli stereotipi culturali associati a questo genere di categorie sociali, una persona di colore o di sesso femminile che si unisce ad un gruppo di lavoro può essere percepita in modo molto diverso da una persona di razza bianca o di sesso maschile.

Questa diversa percezione può tradursi in specifici modelli di interazione sociale e di conseguenza in una diversa collocazione della persona all'interno della struttura del gruppo.

Le relazioni intergruppi vengono quindi regolate molto spesso dalle differenze di status, che possono essere sociali ed economiche.

Le ricerche condotte sugli atteggiamenti intergruppi in situazioni gerarchiche confermano per esempio che i gruppi di maggior prestigio, più dei gruppi di minor prestigio, tendono a mostrare un orientamento a proprio favore (Mullen, Brown & Smith, 1992).

In un esperimento venne modificato il paradigma del gruppo minimo (Tajfel, 1971), in modo tale che i gruppi creati sembrassero possedere abilità uguali o diverse su alcune misure di creatività (Sachdev & Bourhis, 1987). Ai soggetti dell'esperimento si domandò poi di valutare la creatività dei membri dell'ingroup e dell'outgroup in alcuni altri compiti.

I gruppi di status elevato e quelli di status simile manifestarono un distinto favoritismo per l'ingroup nelle loro valutazioni, mentre i gruppi di status più basso tendevano a favorire l'outgroup.

Il fatto che i gruppi di status simile in questo studio mostrassero un bias quasi uguale a quello dei gruppi di status elevato suggerisce che la differenziazione intergruppi mostrata da questi gruppi possa assolvere funzioni molto differenti: Per quelli di status elevato può essere quella

di mantenere la loro posizione dominante già sicura; per quelli di status simile, dall'altro lato, può esser quella di raggiungere una certa differenziazione.

In verità si potrebbe sostenere che è proprio in circostanze di uguaglianza di status che potremmo aspettarci la maggiore rivalità intergruppi e, di conseguenza, discriminazione, poiché è in questo caso che i gruppi hanno la differenziazione positiva minore (Brown, 1984). Era questa l'idea che si trovava alla base di una serie di esperimenti condotti per esplorare gli effetti delle somiglianze intergruppi (Brown, 1984; Brown & Abrams, 1986). In questi esperimenti, alcuni bambini di età scolare credevano di essere sottoposti ad un compito assieme ai membri dell'altra scuola. Questa scuola era descritta come piuttosto simile alla loro nello status (si supposeva che fossero bravi come loro in varie discipline) o come migliore o peggiore della loro. Inoltre, gli atteggiamenti prevalenti verso tali discipline scolastiche dei bambini dell'altra scuola erano descritti come simili e differenti. Furono trovati tre risultati principali. Il primo è che quando i bambini credevano che i membri dell'altra scuola avessero degli atteggiamenti simili ai loro pensavano che li avrebbero preferiti di più che non quando gli atteggiamenti dell'outgroup erano differenti. Emersero tre risultati principale: il primo è che quando i bambini credevano che i membri dell'altra scuola avessero degli atteggiamenti simili ai loro pensavano che li avrebbero preferiti di più che non quando gli atteggiamenti dell'outgroup erano differenti. Ciò conferma i risultati ottenuti al livello interpersonale ed è previsto dalla teoria del confronto sociale di Festinger (1954) e Byrne (1971). E' anche contrario all'ipotesi della teoria dell'identità sociale il fatto che la somiglianza possa produrre una ricerca di differenziazione suscettibile di aumentare la distanza tra i gruppi (Brown, 1984).

Un secondo risultato fu che quando i bambini credevano di impegnarsi in un compito cooperativo con l'altra scuola i loro livelli di bias in favore dell'ingroup nelle valutazioni della prestazione erano relativamente moderati se credevano che l'outgroup fosse di status equivalente a quello della loro scuola. Anche questo si scontra con le ipotesi sviluppate dalla teoria dell'identità sociale.

Tuttavia, un terzo risultato fu più in linea con l'idea della ricerca della differenziazione. Esso consiste nel fatto che quando l'outgroup diventava molto simile all'ingroup (sul piano degli atteggiamenti e dello status), allora il grado di bias in favore dell'ingroup aumentava. Era come se fosse stata superata una certa soglia di somiglianza oltre la quale l'ingroup si sentiva minacciato dalla prossimità psicologica dell'outgroup (Brown & Abrams, 1986; DiHel, 1988; Roccas & Schwartz, 1993). Nelle situazioni in cui i gruppi sono molto simili fra di loro in termini di status, la loro identità, quindi, si sentirebbe messa maggiormente in discussione, il

che porterebbe ad un incremento degli sforzi di differenziazione intergruppi (Turner, 1978, Brown, 1984).

Questo vale per i gruppi a status più elevato o paritario. Per quanto riguarda i gruppi di status subordinato, sembrerebbe che l'identità sociale dei membri di questi gruppi fosse inequivocabilmente negativa. Se, come sostiene la teoria dell'identità sociale, essi valutano i gruppi a cui appartengono confrontandoli con altri presenti nella loro realtà, scopriranno di vivere un'esperienza di svantaggio, sia dal punto di vista concreto sia da quello psicologico. I risultati sfavorevoli di questo confronto si tradurranno nella costruzione di un'identità insoddisfacente e quindi di una ridotta autostima. Secondo Tajfel e Turner (1986), per uscire da una situazione di diverso livello di intergroup status, i membri del gruppo sfavorito possono rinunciare alla loro identità sociale attuale, lasciare cioè l'ingroup per unirsi a qualche altra realtà percepita come più prestigiosa. Questo fenomeno di distanziamento psicologico dal proprio gruppo era già stato constatato dalla ricerca di Clark e Clark (1947) in cui i bambini delle minoranze (di solito quella nera) avevano mostrato una certa preferenza per stimoli associati al gruppo dominante (di solito quello bianco). A conferma di questo fatto, pur con alcune precisazioni relative all'età dei bambini, ci sono anche le ricerche di e di Aboud (1988) e di Yee e Brown (1992).

La cessazione dell'identificazione con l'ingroup non sempre, però, può verificarsi, Aboud (1988). Ciò accade se i limiti fra le categorie sono invalicabili, come accade nel caso di appartenenza e di razza, e pertanto non vi è alcuna possibilità di abbandonare il gruppo subordinato. Viceversa Ellemers, Van Knippenberg, De Vries e Wilke (1988) hanno dimostrato che, il semplice fatto di sapere che il passaggio da un gruppo a un altro è possibile, ha l'effetto di ridurre il livello di identificazione con il proprio gruppo nei membri di un gruppo subordinato. Ma anche dove l'uscita dal gruppo è possibile, se l'identificazione con l'ingroup o l'attaccamento ad esso sono sufficientemente forti, non è detto che si verifichi anche quando sarebbe opportuna.

In un esperimento di Ellemers, Spears e Doosje (1997) in diverse condizioni, i soggetti si identificavano in un gruppo in maniera maggiore o minore. Il gruppo di appartenenza risultava dare prestazioni scarsi in determinati compiti. Quelli che credevano di essere molto coinvolti con il gruppo erano meno propensi ad abbandonarlo di quelli che erano stati posti nella condizione di identificazione più ridotta. In una situazione analoga del mondo reale, Abrams, Ando e Hinkle (1998) hanno riscontrato una forte correlazione negativa fra l'intenzione di lasciare il posto di lavoro e la forza dell'identificazione con l'organizzazione di appartenenza: maggiore era l'identificazione, minore era la volontà di lasciarla. Dove l'uscita

dal gruppo ed il passaggio ad un altro gruppo sono difficili o impossibili per ragioni pratiche o psicologiche, possono essere ricercate numerose altre modalità alternative di confronto intergruppi da parte dei gruppi di minor prestigio del proprio, ad esempio quella di effettuare confronti con altri gruppi di status simile o subordinato in modo tale che il risultato di questi confronti sia più favorevole per l'ingroup (Tajfel & Turner, 1986).

Jackson, Sullivan, Harmish e Hodge, (1996) hanno fatto credere ai membri dei gruppi artificialmente costituiti e di gruppi spontanei (fumatori) non soltanto che il loro gruppo era socialmente poco considerato, ma anche che non avrebbero, o viceversa avrebbero avuto, la possibilità di lasciarlo neanche volendo. I soggetti dovettero poi valutare il gruppo di appartenenza rispetto ad una serie di dimensioni, in parte correlate ai problemi costitutivi del proprio gruppo in parte sganciati da essi. La ricerca ha riscontrato la presenza di una valutazione più positiva dell'ingroup rispetto ad alcune delle dimensioni che apparivano avere una correlazione minore con l'identità del gruppo, specie quando i soggetti ritenevano impossibile l'uscita dal gruppo. Gli stessi risultati sono emersi dalla ricerca di Ellemers, Spears e Doojse (1997). Nessuna di queste risposte può soddisfare però i membri di un gruppo di basso prestigio, perché lascia essenzialmente intatta la relazione sbilanciata con il gruppo dominante.

Questa constatazione può portare a chiederci come mai i gruppi svantaggiati, che hanno la percezione del loro disagio, non si oppongono alla superiorità di quello dominante, manifestando apertamente, cosa che invece è accaduta di rado.

Perché le cose vadano così è necessario probabilmente che i membri dello status più basso riescano a concepire la possibile esistenza di qualche alternativa allo status quo (Tajfel & Turner, 1986). In particolare sono ritenuti necessari tre fattori:

- 1) la presenza di confini relativamente valicabili fra i gruppi;
- 2) la presenza di differenze di status relativamente instabili;
- 3) la percezione dell'illegittimità di queste differenze e della arbitrarietà e iniquità dei principi su cui esse si basano.

Un esperimento di Ellemers, Wilke e Van Knippenberg (1993) ha dimostrato l'importanza dei tre fattori citati: l'identificazione con il gruppo era maggiore per quelli che si trovavano ad appartenere a gruppi con confini impermeabili; minore per quelli che credevano nella possibilità di cambiare il gruppo. Così pure l'identificazione era maggiore nei gruppi costituiti sulla base di una decisione "illegittima" e minore in quelli che credevano in una illegittimità del proprio status. Anche la stabilità esercitava un effetto sul livello di identificazione, ma in interazione con le precedenti due variabili. L'identificazione ingroup era massima nella

situazione di illegittimità, impermeabilità e instabilità, mentre il suo valore era minimo in situazione di legittimità, permeabilità e stabilità dei gruppi. Posti a confronto con la possibilità, negativa per il proprio senso di identità, di essere stati assegnati, in modo ingiustificato, a un gruppo subordinato con scarse possibilità di riscatto, i componenti del gruppo sono psicologicamente propensi a lasciarlo per un altro, se ne intravedono la possibilità. All'altro estremo, dove l'ingiustizia dell'assegnazione a una condizione inferiore era evidente e vi sono reali possibilità di ribaltare la posizione dei gruppi in un futuro non lontano, ma nessuna possibilità di uscita dal gruppo, il bisogno di identità delle persone trova una risposta migliore nell'identificazione con il proprio gruppo e nel ridimensionamento del ruolo dell'outgroup. Altri esperimenti, anch'essi rivolti ad analizzare gli effetti prodotti da relazioni di status illegittime e instabili, hanno ripetutamente riscontrato che questi cambiamenti evidenziano risposte intergruppi quali una forte crescita dei livelli di favoritismo nei confronti dell'ingroup, e addirittura talvolta si traducono in forme collettive di protesta nei confronti della situazione in atto (Brown & Ross, 1982; Ng & Cram, 1998; Wright, Taylor & Moghaddam, 1990). Un'altra caratteristica degna di nota che accomuna molti di questi studi é la seguente: gli effetti intergruppi compaiono con altrettanta forza nel gruppo "superiore" come in quello "inferiore", a dimostrazione del fatto che le relazioni di status destabilizzanti e delegittimanti rappresentano una minaccia all'identità del gruppo di status più elevato che reagisce con rinnovati sforzi per difendere la propria superiorità divenuta fragile.

Questi dati di laboratorio hanno ricevuto conferma anche da studi fuori del laboratorio come quello di Simon, Loewy, Sfirmer, Weber, Freytag, Habig e Kampmeier, (1998), che hanno studiato l'organizzazione delle Grey Panthers e il movimento per i diritti degli omosessuali, e di Kelly e Breinlinger (1996) sul movimento femminista.

## **2.2. DISCRIMINAZIONE INTERGRUPPI**

I termini ingroup e outgroup furono introdotti da Summer (1906). Egli suggerì che l'attaccamento e la preferenza per l'ingroup può essere una caratteristica universale della vita sociale umana. La vasta letteratura in psicologia sociale ispirata da Tajfel (1970) ha supportato l'idea che una minima distinzione é sufficiente a determinare una appartenenza delle persone all'ingroup o all'outgroup. I membri dell'ingroup sono giudicati più positivamente rispetto ai membri dell'outgroup (Brewer 1979), suscitano più affetto e fiducia, (Kramer & Brewer, 1984) e sviluppano comportamenti cooperativi (Shopler & Insko, 1992).

Gli esperimenti mostrano che i concetti di “noi” e “con noi” portano emozioni positive e significative che sono attivate automaticamente ed inconsciamente (Perdue, Dovidio, Gurtman, & Tyler, 1990). Quando si attiva una particolare distinzione tra ingroup e outgroup le diverse reazioni dei membri dell’ingroup e dell’outgroup possono formarsi da tre cause.

La prima é che la discriminazione può formarsi dalle conseguenze positive della formazione dell’ingroup. Ciò porterà a un favoritismo rafforzato verso i membri dell’ingroup senza alcun cambiamento negli effetti verso coloro che non condividono un’identità di gruppo comune. Dall’altro lato, la discriminazione può riflettere le conseguenze negative della differenziazione dell’outgroup. Ciò incrementa l’ostilità e la sfiducia verso quei gruppi che sono diversi dal proprio. Infine, la discriminazione può essere il prodotto della competizione sociale intergruppo, in cui l’ottenimento di un vantaggio relativo dell’ingroup ai danni dell’outgroup é alla base del diverso trattamento dei gruppi.

Un fattore determinante fondamentale nel comportamento intergruppi é la natura delle relazioni dirette allo scopo esistenti tra i gruppi. Dove queste sono conflittuali ciò che un gruppo guadagna, l’altro perde e avranno probabilmente luogo la competizione intergruppi e l’antagonismo. Accanto a questi orientamenti negativi si sviluppano biases e percezioni errate nei confronti dell’ingroup. Gli atteggiamenti intergruppi discriminatori o preconcetti possono essere funzionali nell’assistere il gruppo nel raggiungimento dei propri obiettivi.

Se le relazioni dirette a scopi conflittuali generano ostilità e competizione, allora gli scopi comuni o sovraordinati dovrebbero condurre all’amichevolezza e alla cooperazione. Molte prove lo confermano. Tuttavia é importante che il risultato degli sforzi congiunti abbia successo. Se lo scopo sovraordinato non viene raggiunto, allora c’è il pericolo che il fallimento possa essere addossato all’outgroup, con effetti negativi sull’attrazione nei suoi confronti. Inoltre, spesso é opportuno che i gruppi possano fornire contributi distinti a joint-ventures in modo tale che le loro identità non siano minacciate dalla confusione dei confini del gruppo che può avere luogo nel contesto di scopi sovraordinati.

In realtà, se é chiaro che la competizione tra gruppi porti, più della cooperazione, allo sviluppo di atteggiamenti negativi e pregiudiziali, é anche vero che questi ultimi non scompaiono affatto in una situazione di cooperazione.

Numerosi esperimenti hanno dimostrato che il favoritismo nei confronti del proprio gruppo é difficilmente sradicabile anche quando i gruppi in relazione hanno tutto l’interesse perché ciò avvenga (Brown, 1984; Ryen & Kahn, 1975).

Inoltre, in molte ricerche appare che la discriminazione intergruppi persista anche quando il proprio interesse individuale non viene coinvolto nel favorire il proprio gruppo, quando non

esiste una competizione esplicita fra i gruppi e quando non vi è traccia di precedenti ostilità fra i gruppi. Talvolta pur di stabilire una differenza tra i gruppi in favore del proprio, si agisce anche contro gli interessi utilitaristici del proprio gruppo.

Analizzando le ricerche di Sherif, Billig (1976) sostenne che la competizione per una posta in gioco oggettiva e immediata non sembrava essere indispensabile per causare solidarietà e ostilità intergruppi: era sufficiente la sola presenza, reale o simbolica, di un altro gruppo rivale (Billig, 1976). La discriminazione tra gruppi si verifica anche quando si evita un conflitto di interessi. E' la semplice divisione in gruppi a provocare una forte spinta alla competizione; l'identificazione con il proprio gruppo era di per sé sufficiente a produrre sentimenti competitivi nei confronti dell'altro gruppo. Dunque perché ci sia una differenziazione intergruppi significativa occorrono due fattori fondamentali: l'esistenza della categoria "altro gruppo" e l'identificazione dei soggetti con il proprio gruppo.

Disuguaglianze basate sull'appartenenza di gruppo caratterizzano in modo costante le relazioni fra i gruppi sociali.

L' Orientamento alla Dominanza Sociale (SDO) indica appunto, la tendenza delle persone a promuovere relazioni intergruppi basate sulla dominanza-sottomissione, che rafforzano le disuguaglianze. La misura di questa motivazione intergruppi (Pratto, Sidanius, Stallworth, & Malle, 1994), oltre a dimostrarsi valida in differenti contesti culturali (Aiello, Chirumbolo, Leone, & Pratto, 2005; Heaven, Greene, Stones, & Caputi, 2000), risulta positivamente correlata con azioni politiche che legittimano le disuguaglianze (Sidanius & Pratto, 1999) e con differenti forme di pregiudizio (Aiello et al., 2005; Van Hiel & Mervielde, 2005), risultando anche uno dei più importanti predittori sia diretti (Duckitt, 2001; Pratto et al., 1994; Withley, 1999), che indiretti del pregiudizio stesso, tramite la deumanizzazione (Esses, 2008; Hodson & Costello, 2007).

In molte culture troviamo varie forme di gerarchia sociale al fine di mantenere le differenze tra i gruppi e regolare i rapporti sociali.

In contesto culturale come quello indiano, troviamo una forma di gerarchia sociale basata sulle caste, le quali causano rapporti non paritari tra i diversi gruppi.

Tutto ciò, spiegherebbe il motivo per la quale chi appartiene ad una casta elevata ricopre posizioni lavorative importanti e ha benefici sia dal punto di vista economico, che sociale, rispetto a chi appartiene ad una casta sociale più bassa.

### **2.3. BASE COGNITIVA DEL PREGIUDIZIO: LA CATEGORIZZAZIONE SOCIALE**

La cognizione umana é una fonte di pregiudizio? Il modo in cui gli esseri umani elaborano l'informazione sul mondo rende il pregiudizio inevitabile? Il nostro modo di categorizzare e memorizzare le informazioni sul mondo sociale ci porta al pregiudizio? Domande di questo tipo prendono le mosse da un approccio cognitivo alla comprensione del pregiudizio, un approccio che pone in risalto gli aspetti universali dell'elaborazione delle informazioni (Devine, 1995). Ne deriva che il pregiudizio può sorgere automaticamente, come conseguenza del modo in cui gli esseri umani pensano piuttosto che come conseguenza di particolari contesti sociali e motivazioni personali. E' importante quindi vedere cosa succede quando le persone categorizzano il mondo sociale in "loro" e "noi".

Molti anni fa Bruner (1957) suggerì che la categorizzazione costituisce una caratteristica imprescindibile dell'esistenza umana e che le persone tendono ad usare le categorie che sono loro più accessibili. Questo accade perché il mondo é davvero troppo complicato perché si possa sopravvivere in esso senza riuscire in qualche modo a semplificarlo e ordinarlo. Proprio come gli scienziati utilizzano sistemi di classificazione per ridurre la complessità della natura ad un numero più gestibile di categorie, anche noi, nella vita quotidiana, dobbiamo fare affidamento su alcune categorie. Non disponiamo della capacità cognitiva necessaria per rispondere specificatamente ad ogni singolo individuo o evento che incontriamo. Inoltre, anche se godessimo di questa inimmaginabile capacità infinita, male faremmo a percepire, immagazzinare e rispondere separatamente ad ogni "stimolo", giacché gli stimoli, gli oggetti fisici o le persone presentano numerose caratteristiche in comune oltreché attributi distintivi che li differenziano da altri stimoli.

Riconducendoli a categorie basate su queste somiglianze e differenze, possiamo affrontarli in un modo molto più efficiente. Inoltre, senza categorie non saremmo in grado di comunicare gli uni con gli altri attraverso il linguaggio, poiché il sistema linguistico ci permette innanzitutto di riferirci immediatamente ad intere classi di persone ed oggetti senza il bisogno costante di una descrizione particolareggiata.

Se le categorie sociali devono fungere da strumenti di semplificazione e ordinamento dotati di utilità pratica, é importante che ci aiutino a discriminare con chiarezza tra coloro che vi fanno parte e coloro che, viceversa, non vi appartengono. Uno dei primi studiosi a riconoscere questo importante aspetto fu Campbell (1956), che dimostrò che la categorizzazione prodotta attraverso un semplice compito di valutazione fisica produceva come conseguenza un aumento del contrasto.

Henry Tajfel dimostrò che la categorizzazione produce determinate conseguenze, comuni sia nella sfera sociale sia in quella non sociale.

In un esperimento che funge da prototipo ai partecipanti venne chiesto di stimare la lunghezza di 8 linee che nella realtà differivano fra loro secondo un rapporto costante. Per i partecipanti nella Condizione 1, le quattro linee più corte vennero etichettate A, e le quattro più lunghe B. Per i partecipanti della condizione 2, le 8 linee furono assegnate a caso ai gruppi A e B. Ai partecipanti nella condizione 3 le linee vennero mostrate senza alcuna etichetta. Dopo una serie di presentazioni, i partecipanti nella condizione 1, manifestarono la sistematica tendenza ad esagerare le differenze tra le linee dei gruppi A e B ed anche a vedere le linee all'interno di ciascuna categoria come più simili per lunghezza di quanto effettivamente non fossero. Questo effetto di differenziazione fra i gruppi e di omogeneità all'interno del gruppo non comparve nelle stime effettuate dai partecipanti posti nelle altre due condizioni.

Tajfel commenta il suddetto esperimento collegando il pregiudizio alla stima della lunghezza delle linee. Questo perché le medesime fondamentali conseguenze della categorizzazione potrebbero essere presenti nella categorizzazione delle persone. La ricerca successiva su come gli individui percepiscono i membri di gruppi interni in contrapposizione ai membri dei gruppi esterni, fornisce dati che suffragano questa visione (Judd & Park, 1988; Park & Rothbart, 1982; Rothbart, Dawes, & Park, 1984).

Sembra che la maggior parte degli individui percepisca più variabilità nel proprio gruppo che nei gruppi esterni.

Una delle conseguenze pratiche di questa distorsione percettiva è che nei procedimenti legali i testimoni sono più precisi nell'identificare i membri del loro stesso gruppo etnico rispetto ai membri di altri gruppi etnici (Anthony, Copper, & Mullen, 1992). Questo vale sia per i neri che per i bianchi (Bothwell, Bringham, & Malpass, 1989).

McGarty e Penny (1988) hanno dimostrato che i giudizi politici tendono ad essere giudicati come più simili fra loro quando sono considerati espressione di una stessa fonte che quando sono valutati in astratto (senza cioè essere ricondotti a qualche autore). Doise, Deschamps e Mayer (1978), utilizzando un compito più realistico, hanno chiesto a un gruppo di bambini di esprimere delle impressioni sulla personalità di alcuni personaggi rappresentati in fotografia, riscontrando la presenza sia di differenziazione intercategoriale sia di assimilazione intracategoriale.

In una metà dei casi i bambini sapevano fin dall'inizio che la valutazione avrebbe riguardato bambini e bambine. La situazione rendeva saliente la categoria genere. Nella restante metà dei casi i bambini, nel valutare le prime tre fotografie, non erano consapevoli che avrebbero

successivamente valutato altre tre foto di persone dell'altro sesso. Quando la categoria di genere era saliente nella descrizione delle fotografie dello stesso sesso era presente un numero maggiore di tratti identici.

In sintesi, una delle più importanti funzioni della categorizzazione é di rafforzare le differenze tra gruppi diversi e di appannare le differenze interne ai gruppi in modo da facilitare il riconoscimento dei membri e dei non membri e la risposta ad essi. Così facendo, il processo di categorizzazione, ci permette di organizzare e di comprendere meglio il nostro mondo mentale e sociale.

Nell'approccio considerato da Dovidio (2001), pregiudizio, stereotipo e cognizione vengono concepiti come esiti di normali processi cognitivi, associati ai meccanismi di semplificazione e immagazzinamento di informazioni, che arrivano alle persone in grande quantità e con notevole complessità. L'ipotesi che la distorsione sia normale era suffragata dalla convinzione che i processi alla base del pregiudizio fossero interrelati con i normali processi cognitivi e con la vita di gruppo, con i bisogni e le motivazioni personali. A partire dal 1954, Allport sviluppò una serie di idee che anticipavano molti degli sviluppi teorici associati alla ricerca successiva.

Tra le idee più importanti di Allport, c'era il ruolo centrale della categorizzazione in modo particolare nei termini della distinzione tra ingroup ed outgroup.

Allport evidenzia cinque caratteristiche principali della categorizzazione:

- forma sistemi di classi e di raggruppamenti che dirigono i nostri adattamenti quotidiani;
- assimila più informazioni possibili all'interno di ogni schema;
- ci mette in grado di identificare rapidamente tutti gli oggetti che sono riferibili ad esso;
- ogni categoria mantiene sempre lo stesso contenuto e la stessa carica affettiva;
- possono essere più o meno razionali.

Allport nel 1954, Tajfel nel 1969, Hamilton e Troiler nel 1986 e Brown (1995) concordano nell'affermare che il processo di categorizzazione é elemento critico dell'elaborazione mentale che sottintende il pregiudizio: senza la categorizzazione il pregiudizio non esiste.

La categorizzazione é lo strumento che il soggetto adotta per inferire le caratteristiche dell'altro e poter così dare spiegazioni delle azioni mosse verso quest'ultimo.

Smith e Mackie (1995) definiscono la categorizzazione sociale come il processo che permette di identificare singoli individui come membri di un gruppo sociale poiché condividono determinate caratteristiche di quel gruppo.

Brown (1995) sostiene che la sola esistenza del processo di categorizzazione, il solo introdurre a livello psicologico una categoria, entro una situazione in cui non erano presenti

delle differenze, può indurre una distorsione entro il dominio percettivo e cognitivo degli individui, può portare le persone a sviluppare una percezione più favorevole del proprio gruppo rispetto agli altri; la percezione può tradursi in forme di giudizi valutativi viziati o in discriminazioni comportamentali concrete.

## **2.4. GLI EFFETTI DELLA CATEGORIZZAZIONE**

Le più importanti conseguenze determinate dal processo di categorizzazione sono tre: l'accentuazione delle differenze intergruppo e delle somiglianze intergruppo, l'attribuzione di maggiore omogeneità all'outgroup (homogeneity effect) e il favoritismo nei confronti dell'ingroup (ingroup bias).

Una delle conseguenze della categorizzazione riguarda l'accentuazione delle differenze intergruppo e delle somiglianze intragruppo. La tendenza ad accentuare le differenze tra gli item che sono collocati in due diverse categorie e la tendenza a minimizzare le differenze tra gli item appartenenti alla stessa categoria, sono fenomeni formalizzati da Tajfel nel 1959, dimostrati da alcune ricerche di Campbell (1965) che evidenziavano come la categorizzazione determinasse un aumento del contrasto fra due distinti gruppi. Questo fenomeno aiuta a discriminare tra gli stimoli che appartengono alla categoria e quelli che non ne fanno parte, ed è proprio per facilitare il riconoscimento dei membri e dei non membri che gli individui di gruppi diversi sono percepiti come più differenti tra loro di quanto non siano in realtà; allo stesso tempo i membri del medesimo gruppo appaiono più simili tra di loro di quanto non siano.

Tra gli effetti della categorizzazione troviamo l'Homogeneity effect. Sebbene abbiamo appena affermato che il pensiero categoriale offuschi la percezione delle differenze tra i membri di uno stesso gruppo, in realtà ingroup e outgroup di rado sono percepiti omogenei allo stesso modo: solitamente le persone percepiscono i membri di un gruppo esterno come più simili fra loro rispetto ai membri del proprio gruppo. Perché si tende ad avere una rappresentazione più differenziata ed eterogenea del proprio gruppo di appartenenza che dei gruppi esterni? Le cause sono ancora oggi oggetto di dibattito.

Secondo il modello di Park, Judd e Ryan (1991) l'ingroup risulta più variabile dell'outgroup poiché per l'individuo la sua categoria è più importante (in quanto contiene il Sé), più concreta (in quanto più conosciuta) e più provvisoria (in quanto ci sarà una maggiore motivazione a formarsi un' impressione precisa di chi si ha vicino). Nonostante queste tre

spiegazioni non siano condivise da tutti gli studiosi, unanimemente essi ritengono che questo fenomeno sia determinato da un insieme di concause. E' bene aggiungere, comunque, che l'effetto di omogeneità dell'outgroup prevede delle eccezioni, un fattore fondamentale nel determinare quale fra ingroup e outgroup sia percepito come più omogeneo al suo interno, è la dimensione dei gruppi: se l'ingroup è più piccolo e si sente minacciato dal gruppo esterno, più grande, per proteggere la propria identità si percepirà come più omogeneo.

L'intergroup bias si basa sul processo di categorizzazione. Come è stato detto in precedenza quando si formano due gruppi il processo di discriminazione porta a favorire il proprio gruppo e a sfavorirne un altro. Infatti l'interazione tra gli elementi differenziali di valore è il meccanismo cognitivo fondamentale in tutte le divisioni sociali tra "noi" e "loro", cioè in tutte le categorizzazioni sociali in cui sono compiute le distinzioni tra il gruppo di appartenenza dell'individuo e i gruppi esterni che sono posti a contrasto con esso. Questo fenomeno è uno dei supporti cognitivi dell'etnocentrismo. Numerose ricerche (da Rabbie e Horwitz a Sherif, da Tajfel a Brewer) hanno dimostrato che perché sorga un favoritismo verso l'ingroup non è necessaria la presenza di obbiettivi conflittuali (come era invece emerso dai primi esperimenti di Sherif del 1967), è sufficiente la mera appartenenza a gruppi differenti: il semplice atto di assegnare gli individui a categorie sociali arbitrarie è sufficiente per produrre preconcetti e un comportamento discriminatorio. Secondo il paradigma del gruppo minimo di Tajfel, infatti, "la discriminazione verso l'outgroup avviene anche al di là di ogni sorte comune e allo stesso modo, il senso di appartenenza all'ingroup si determina anche in assenza di competizione, confronto, di vantaggi oggettivi che possono derivare ai singoli membri del gruppo" (Tajfel, 1978): è sufficiente che un altro gruppo sia evocato sulla scena perché si determini una discriminazione netta tra questo gruppo e il proprio. Le cause di questo favoritismo sono in natura motivazionali, riguardano soprattutto il bisogno di salvaguardare la propria autostima.

### **3. LO STEREOTIPO**

Lo stereotipo ha origine dal processo di categorizzazione, rappresenta una credenza sugli attributi personali di una categoria sociale e implica l'attribuire a qualcuno determinate caratteristiche sociali che pensiamo condivise da tutti i membri del gruppo; si tende quindi a percepire i soggetti in modo omogeneo, offuscandone le differenze esistenti. Gli stereotipi sono atteggiamenti sociali, riferiti ad interi gruppi sociali e condivisi da un intero gruppo sociale. Paragonati ad una sorta di mappa che ci aiuta a muoversi all'interno della complessa

realtà sociale, gli stereotipi sono rappresentazioni mentali che contribuiscono a dare ordine e senso al mondo circostante.

Gli stereotipi possono essere positivi e negativi ed esercitano un'influenza decisiva sui pregiudizi a favore o contro il gruppo considerato. Alcuni di questi riflettono accuratamente e se pur esageratamente, effettive differenze tra i gruppi, altri sono invece pienamente fuorvianti. Le conseguenze psicologiche della stereotipizzazione sono la sovrastima dell'uniformità e la rigidità delle aspettative che in termini sociali possono tradursi nel pregiudizio e nella discriminazione. Infatti gli stereotipi possono essere descritti come la fonte della discriminazione e del pregiudizio, ossia gli insiemi degli elementi di informazione e delle credenze circa una certa categoria di oggetti, rielaborati in un'immagine coerente e tendenzialmente stabile, in grado di sostenere e riprodurre il pregiudizio nei loro confronti (Mazzara, 1997). E' importante distinguere il concetto di stereotipo da quello di pregiudizio: quest'ultimo é un atteggiamento negativo, sfavorevole rispetto ai membri di un gruppo, deriva da processi interni al soggetto che li manifesta e non dai reali attributi del gruppo in questione (Johada & Warren, 1976). I pregiudizi pronunciano sugli stereotipi dei giudizi di valore: essi possono essere positivi e negativi, mentre gli stereotipi costituiscono la componente cognitiva del pregiudizio e sono quindi neutrali (Simmel, 2001). Gli stereotipi non vanno però ridotti a meri fenomeni cognitivi, perché sono fortemente connotati in senso emozionale. Essi sono il risultato di due processi: il primo di ordine logico-pragmatico, attraverso cui classifichiamo il mondo secondo determinati schemi mentali, il secondo é un processo di carattere socio-affettivo che conduce ad una conformizzazione di atteggiamenti e valutazioni in relazione all'appartenenza a un gruppo e al relativo bisogno di coesione e protezione collettiva (Banisconi, 1986).

### **3.1. AUTOSTEREOTIPO E IDENTITA' SOCIALE**

Gli stereotipi sono raffigurazioni di gruppo largamente condivise, schematiche, che nascono da relazioni intergruppi e guidano le conoscenze e i comportamenti sociali delle persone (Amerio, 1995). Lo stereotipo é usato come schema per la percezione interpersonale: quando incontriamo una persona sconosciuta inferiamo una lunga lista di caratteristiche che ci permettono di decidere il comportamento da tenere nei suoi confronti.

Gli stereotipi sono un processo bidirezionale perché un gruppo non solo crea stereotipi sugli altri, ma anche su se stesso; come gli altri sono membri di specifiche categorie sociali, così

noi stessi apparteniamo a numerosi gruppi sociali (Simon & Hamilton, 1994). Così come le credenze che ci costruiamo intorno all'outgroup influenzano la nostra percezione e il nostro comportamento nei confronti dei suoi membri, così le credenze che possediamo riguardo all'ingroup influenzano gli atteggiamenti e i comportamenti che abbiamo verso noi stessi e ci attribuiamo le caratteristiche stereotipiche della categoria cui apparteniamo.

Gli auto-stereotipi sono forti e importanti quanto gli etero stereotipi. Diversamente da ciò che avviene per gli altri, gli stereotipi sul proprio gruppo tendono ad essere connotati positivamente, hanno una maggiore carica affettiva e sono direttamente relazionati alla propria identità. Come gli etero-stereotipi originano dalla categorizzazione, gli auto-stereotipi derivano dalla dall'auto-categorizzazione. Gli individui si percepiscono come membri di un gruppo e si comportano in modo congruo rispetto a tale percezione. Le persone però non attribuiscono all'ingroup solo qualità desiderabili perché ciò negherebbe la realtà sociale e di conseguenza aspetti della propria identità sociale. La strategia messa in atto dai soggetti, quindi, per trarre ugualmente benefici dall'appartenenza al gruppo nonostante l'esistenza di elementi negativi, è detta auto-stereotipizzazione selettiva che prevede l'attribuzione di stereotipi positivi al sottogruppo di individui che si sentono più vicini e quelli negativi ai gruppi intesi in senso più vasto (da cui è più facile prendere le distanze, nonostante si ammetta di appartenervi). In questo modo gli individui si attribuiscono le caratteristiche desiderabili e rifiutano quelle sgradevoli, ammettendo che fanno comunque parte della propria identità. Ciò permette ad essi di identificarsi col gruppo e contemporaneamente differenziarsene.

L'identità sociale è quindi influenzata dagli stereotipi attribuiti ai propri gruppi di appartenenza. Più l'individuo è integrato nel gruppo più l'identità risulterà nitida e decisa. Con la condivisione di norme, valori, credenze dominanti nel gruppo l'individuo aumenta il proprio sentimento di appartenenza ed esprime la propria identificazione. Nei momenti in cui il gruppo sperimenta relazioni conflittuali aumenta la pressione sociale a condividere le credenze e le motivazioni a distinguersi e a mantenere la propria identità.

### **3.2. GLI STEREOTIPI NAZIONALI**

Non solo gli individui, ma anche la collettività e tra queste gli stati-nazione, entrano in relazione tra loro attraverso delle etichette che permettono di identificare in modo sintetico e immediato caratteristiche e aspettative comportamentali delle diverse nazioni.

L'analisi dei tratti che i membri dei gruppi sociali attribuiscono al proprio gruppo territoriale e a quelli estranei, la rilevazione cioè degli stereotipi, è da sempre un argomento molto studiato dalla psicologia sociale: Katz e Braly (1933) si interessano del contenuto degli stereotipi etnici; con la New Look l'attenzione si sposta invece sul processo di stereotipizzazione, su come gli stereotipi possono distorcere la percezione; più recentemente si è cercato di integrare l'analisi dei contenuti con lo studio dei processi, i ricercatori studiano la relazione esistente tra stereotipi e realtà sociale (Mackie e Smith, 1998).

Come l'identità nazionale è determinata sia da fattori oggettivi sia da fattori soggettivi, così i fattori oggettivi dell'appartenenza a un territorio determinano il contenuto degli stereotipi associato a quel territorio e ai suoi abitanti, mentre i fattori soggettivi influenzano la componente valutativa di tale appartenenza.

Gli stereotipi riferiti ad una nazione pongono le basi sia su fattori stabili (relativi alle condizioni economiche, politiche, geografiche, culturali della nazione), sia su fattori dinamici, determinati dal contesto comparativo.

Il contenuto degli stereotipi varia in base all'outgroup con cui si opera il confronto, il tipo di confronto attuato influenza il contenuto degli stereotipi rendendo più salienti alcuni attributi rispetto ad altri. Ma gli stereotipi esistono e resistono anche in assenza di un outgroup di riferimento.

Esistono tre ipotesi circa il formarsi del contenuto degli stereotipi:

-Un'ipotesi centrata su fattori strutturali, in cui Levine e Campbell (1972) ci dicono che i ruoli e lo stile di vita del gruppo sono associati a caratteristiche specifiche attribuite a tutti i membri del gruppo

-Un'ipotesi centrata su fattori culturali, dove Eagly e Kite (1987) ritengono che gli stereotipi nazionali sono determinati dalla percezione diffusa e condivisa delle figure pubbliche di tale paese;

-Un'ipotesi centrata su determinanti non sociali, come i fattori climatici e geografici: Von Ehrenfels (1957; 1961) sostiene che il contenuto degli stereotipi si caratterizza sulla base di una polarizzazione nord-sud.

Linseen e Hagendoorn (1994) ritengono che alla formazione del contenuto degli stereotipi nazionali concorrono più fattori di natura non solo sociale, quali l'efficienza che dipende dallo sviluppo economico del Paese e dai servizi offerti dal governo, l'emozionalità che dipende dalla dimensione della nazione e del suo peso politico, l'empatia che dipende non solo dalla dimensione e dal peso politico della nazione, ma anche del grado di nazionalismo dimostrato.

E' importante sottolineare che esiste un consenso tra gli abitanti dei vari Paesi nell'attribuzione di determinati tratti ad una data nazione. Ma da una ricerca di Hopkins, Regan e Abel del 1997 emerge che i tratti stereotipici assegnati all'ingroup variano notevolmente al variare dei contesti di giudizio; il loro contenuto, quindi, non é assoluto ma relativo, relazionale.

#### **4. IL PREGIUDIZIO**

Avendo fatto precedentemente riferimento ad un concetto importante come il pregiudizio, é opportuno adesso soffermarsi ed analizzarlo in maniera più ampia.

Il pregiudizio, un atteggiamento verso gli altri basato sulla loro stessa appartenenza di gruppo, é un esempio di comportamento sociale universale? Vale a dire, é vero che in tutte o quasi tutte le società gli individui manifestano pregiudizi verso gli altri? Secondo Rupert Brown (1995) il pregiudizio é un fenomeno ordinario quotidiano riscontrabile tra la gente comune; ed é assai probabile che questa sua formulazione incontri il consenso generale dei ricercatori moderni.

Il pregiudizio é un tema che ha suscitato un grandissimo interesse nelle scienze umane e sociali, poiché fa riferimento ad ambiti e problemi - quali il rapporto con la diversità, la discriminazione, la convivenza civile, la pace, l'interculturalità - di estremo rilievo teorico, pratico, politico. Tale interesse si é intensificato a partire dal secondo dopoguerra, in relazione ai programmi discriminatori che si sono sviluppati intorno alle ideologie totalitarie, alle importanti forme di razzismo che hanno interessato gli Stati Uniti d'America e, in tempi recenti, per l'importante fenomeno migratorio che interessa l'Europa.

Allport nel 1954 definiva il pregiudizio etnico come un sentimento di antipatia le cui radici affondano in una generalizzazione falsa ed inflessibile. Tale sentimento può essere nutrito internamente o essere espresso nei confronti della totalità di un gruppo o verso il singolo in quanto membro di quel gruppo.

Jones nel 1972 considerava il pregiudizio come un giudizio negativo a priori verso i membri di una razza o di una religione o di chi assume un qualsiasi altro ruolo sociale significativo, e tende a persistere anche dinanzi ad elementi che lo disconfermano.

Worchel, Cooper e Goethals nel 1988 descrivevano il pregiudizio considerandone l'aspetto del suo essere ad una data categoria.

Brown (1995) lo definisce come il “mantenimento di atteggiamenti sociali o di credenze cognitive squalificanti, l’espressione di emozioni negative o la messa in atto di comportamenti ostili o discriminatori nei confronti dei membri di un gruppo per la loro sola appartenenza ad esso”.

Smith e Mackie (1995) parlano di valutazione positiva o negativa di un gruppo sociale e ne approfondiscono il rapporto con la discriminazione e lo stereotipo. La prima rappresenta la trasformazione del pregiudizio in termini di azioni ed è infatti indicata come il comportamento positivo o negativo diretto verso un gruppo sociale ed i suoi componenti. Il secondo è effetto e fonte del pregiudizio; lo stereotipo è considerato una rappresentazione cognitiva, un’impressione, una convinzione positiva o negativa relativa alle caratteristiche di un gruppo. Brown (1995) definisce lo stereotipo come “l’inferenza tracciata a partire dall’assegnazione di una persona ad una data categoria”. Brown (1995) ritiene che la sua stessa definizione di pregiudizio, così come quella data da Allport (1954), quella proposta da Jones (1972) e quella di Worchel, Cooper e Goethals (1988) sottolineano la connotazione negativa del pregiudizio. Tuttavia Brown (1995) afferma che il pregiudizio possa assumere sia forme positive che negative.

Nonostante l’autore sostenga la necessità di studiare la forma negativa del pregiudizio, date le sue conseguenze sfavorevoli, alcune ricerche hanno indagato anche la forma positiva del pregiudizio.

Glick e Fiske (2001) ritengono che indagare anche la connotazione positiva del pregiudizio sia necessario, poiché qualunque forma di pregiudizio, sia essa sbilanciata su un polo o su un altro ha il medesimo risultato, quello di mantenere le ineguaglianze tra un gruppo e l’altro.

Christopher e Mull (2006) esemplificano il problema entro l’ambito dei pregiudizi di genere: non tutti screditano le femmine, anzi molti di loro ne esaltano le qualità affettive, la disponibilità al sostegno e l’elevata moralità rispetto al sesso così detto “forte”. L’insieme di credenze proposto, in realtà, può influenzare negativamente lo stato delle donne, gravandole di responsabilità e doveri superiori a quelle del genere maschile, complesse e faticose da dover sopportare.

Come ricordano Petrillo, La Barbera e Falasconi (2003): la psicologia ha indicato il pregiudizio sia per la sua valenza concettuale, quale costrutto interpretativo della realtà, sia per la rilevanza di tale area tematica per quanto riguarda le possibilità di risvolti applicativi.

Eminent studiosi hanno indicato come basi del pregiudizio alcune caratteristiche personalitarie, riducendolo ad un fenomeno essenzialmente individuale, seppure influenzato da processi sociali come l’educazione familiare (Adorno, Frenkel-Brunswick, Levinson &

Sandford, 1950). La prospettiva psico-sociale, invece, ha il suo proprium nell'intendere il pregiudizio come un processo intergruppi (Brown, 1995).

Nella tradizione psicosociale, difatti, é possibile trovare approcci e teorie che, seppure con argomentazioni differenti, spiegano il pregiudizio e la discriminazione come fenomeni legati a dinamiche gruppali.

A partire dal lavoro, ormai classico, di Allport (1954), si é creato un ampio consenso tra gli studiosi sull'assunto che alla base del pregiudizio ci sia sempre una categorizzazione sociale: il pregiudizio é tale proprio perché viene subito da un individuo in quanto membro di una specifica categoria. Nei famosi studi condotti su situazioni intergruppi minimali, Tajfel e colleghi (1971) hanno trovato evidenze a sostegno della tesi secondo cui la categorizzazione in gruppi differenti (ingroup vs. outgroup) é condizione necessaria e sufficiente affinché si sviluppi il conflitto intergruppi e si pongano le basi per la discriminazione dei membri dell'outgroup. La teoria dell'identità sociale (Tajfel e Turner, 1979) afferma che il favoritismo per l'ingroup e la discriminazione dell'outgroup si fondano sulla motivazione individuale a mantenere alta l'autostima: essendo l'immagine di Sé fortemente legata ai gruppi con cui il soggetto si identifica, egli si impegnerà in una serie di confronti sociali in cui tenderà a promuovere un'immagine positiva dei propri gruppi a scapito dei gruppi estranei.

D'altra parte é stato ampiamente dimostrato che, al di là della mera categorizzazione, diversi sono i fattori che possono influenzare il conflitto intergruppi (Rubini & Moscatelli, 2004). Nel modello di Sherif (1967), la compatibilità degli scopi che i gruppi si prefiggono é un fattore fondamentale nella genesi del conflitto intergruppi. Condividere uno scopo, infatti, é secondo l'autore la base dell'interdipendenza tra i membri dell'ingroup e della cooperazione al suo interno; allo stesso modo, il fatto che ingroup e outgroup abbiano scopi incompatibili genera una situazione di interdipendenza negativa tra i due gruppi che determina il conflitto. In altri termini, il conflitto tra gruppi é determinato dalla competizione che deriva da scopi inconciliabili e/o scarsità di risorse. Questo modello, noto come Teoria del Conflitto Realistico (Campbell, 1965; Sherif, 1967) é stato messo in discussione dagli studi di Tajfel; nondimeno, lo stesso Tajfel (1982) ha riconosciuto l'importante ruolo che l'interdipendenza su base oggettiva/strumentale riveste nei conflitti intergruppi, ponendo le basi per il pregiudizio e la discriminazione. Nella letteratura internazionale, anche recente, si trovano diverse conferme dell'effetto negativo che la competizione su basi reali/materiali esercita sugli atteggiamenti intergruppi (cfr. ad es.: Esses, Dovidio, Jackson & Armstrong, 2001; Moghaddam, 2008), ed emergono come temi di estremo rilievo le complesse interazioni tra

competizione, cooperazione, identità sovraordinata e percezione di somiglianza con l'outgroup (cfr. in particolare Brewer, 2005; Riketta & Sacramento, 2008).

Nella letteratura psicosociale, negli ultimi decenni l'interesse degli studiosi si è concentrato sulle "nuove" forme di pregiudizio, ovvero sulle espressioni indirette e meno evidenti di discriminazione dell'outgroup che permangono nel mondo contemporaneo, nonostante la diffusa normativa sociale che rende poco desiderabili le espressioni di pregiudizio nei confronti delle minoranze (Pettigrew & Meertens, 1995).

Pertanto, a fianco delle "vecchie" (old fashioned) forme di pregiudizio, sono stati proposti costrutti teorici che fanno riferimento a forme di pregiudizio più sottili e meno socialmente indesiderabili: il razzismo moderno (Akrami, Ekehammar & Araya, 2000; McConahay, 1986), il sessismo moderno (Benokraitis & Feagin, 1986), il razzismo "aversivo" (Gaertner & Dovidio, 1986), il pregiudizio sottile (Pettigrew & Meertens, 1995), il razzismo simbolico (Sears, 1988).

Parallelamente allo sforzo di concettualizzazione teorica, gli studiosi hanno portato avanti un lavoro metodologico che ha consentito nuovi sviluppi rispetto alla misurazione delle diverse forme di pregiudizio: attualmente si dispone di un ampio set di tecniche che sono diversamente soggette al controllo intenzionale delle persone, quindi all'influenza della desiderabilità sociale (Maass, Castelli, Arcuri, 2005), che vanno dal tradizionale questionario carta e matita alla registrazione di indici fisiologici quali la conduttanza cutanea (cfr. La Barbera, Andrighetto e Trifiletti, 2007). Tra questi due estremi troviamo alcune misure che permettono ai soggetti solo un certo grado di controllo intenzionale; tali tecniche hanno avuto una rapida fortuna grazie alla loro capacità di combinare i pregi degli strumenti self report strutturati (bassa intrusività, alta efficienza in termini di costo-contatto) con un livello di misurazione e rappresentazione dei fenomeni più raffinato e complesso rispetto a strumenti "carta e matita" più tradizionali.

Tra questi ultimi strumenti vi è la nota scala di pregiudizio manifesto e sottile di Pettigrew e Meertens (1995), che ha suscitato un ampio dibattito a livello teorico e metodologico (cfr. ad es., Pettigrew & Meertens, 2001, Coenders, Scheepers, Snidermann & Verberk, 2001; tra i più recenti studi italiani cfr. Leone, Chirumbolo e Aiello, 2006, Mancini & Carbone, 2007) ed è stata utilizzata e validata in diversi Paesi (cfr. ad es.: Hamberger & Hewstone, 1997; Pedersen & Walker, 1997; Rueda & Navas, 1996; Vala, Brito & Lopes, 1999).

Pettigrew e Meertens (1995) distinguono gli aspetti manifesti (blatant) del pregiudizio, maggiormente controllabili e socialmente indesiderabili, dagli aspetti sottili (subtle), relativi ad una componente indiretta e più profonda di rifiuto dell'outgroup. Nella proposta teorico-

metodologica degli autori, il pregiudizio manifesto ha due componenti, la minaccia percepita da parte dell'outgroup ed il rifiuto dell'intimità con i membri di quest'ultimo, mentre il pregiudizio sottile consta di tre componenti, la difesa dei valori e delle tradizioni dell'ingroup, l'aspirazione delle differenze ingroup-outgroup ed infine la soppressione delle emozioni positive nei confronti dei membri del gruppo estraneo. I due studiosi hanno costruito e validato su un ampio campione europeo un questionario per misurare le due forme di pregiudizio; esso è costituito da 20 item (10 per il pregiudizio manifesto ed altrettanti per quello sottile) rispetto ai quali viene chiesto ai rispondenti di indicare il proprio grado di accordo mediante una scala tipo Likert a 4 passi.

Le scale di Pettigrew e Meertens sono state tradotte e validate in Italiano da Arcuri e Boca (1996) ed utilizzate in numerosi studi sul pregiudizio nei confronti di gruppi-target differenti (Cariota Ferrara, Solimeno Cipriano, Villani, 2002; Manganelli Rattazzi & Volpato, 2001; Petrillo, La Barbera e Falasconi, 2003; Villano, 1999; Volpato & Manganelli Rattazzi, 2000). La distanza sociale ha una storia molto lunga nello studio delle relazioni intergruppo. Comportamenti e atteggiamenti evitanti erano una delle prime misure del pregiudizio (Samelson, 1978).

Gran parte della ricerca sul pregiudizio era stata preannunciata da Bogardus (1925, 1938) che sviluppò una delle più conosciute misurazioni per la conoscenza della distanza sociale. La distanza sociale intergruppo è stata definita come un sentimento riluttante tra i membri del gruppo di accettare o di provare a dare un certo grado di intimità nell'interazione con i membri dell' outgroup (Williams, 1984).

Sussequente a queste prime ricerche, gli psicologi interessati a queste tematiche cominciarono ad etichettarla come un pregiudizio, stereotipia e discriminazione (Duckitt 1992; Samelson, 1978). Lo studio dell'evitamento e del pregiudizio condividono lo stesso luogo di nascita e probabilmente, per questa ragione, le ricerche non distinguono fra i due concetti (Goff, Steele, & Davies, 2008). Tuttavia la distanza intergruppo potrebbero essere distinta dal pregiudizio in quanto il desiderio di affiliazione con un altro gruppo potrebbe nascere persino quando gli atteggiamenti negativi sono deboli o non esistenti. Questo tipo di pregiudizio passivo o *laissez-fair* è evidente laddove la forte segregazione fra gruppi etnici e gruppi religiosi persiste nonostante gli atteggiamenti esplicitamente manifesti siano rari (Massey & Denton, 1993; Williams & Eberhardt, 2008).

Mentre un largo corpo di ricerche si è focalizzata sul collegamento fra contatto intergruppo e pregiudizio, nessuna ricerca ha indagato la distanza sociale come una misura dell'interazioni intergruppo. Se è vero che il contatto intergruppi si trova ad impattare in modo ampio

l'interazione strutturale dei gruppi all'interno della società allora la modalità con cui influenza la sensazione di vicinanza e le motivazione ad oltrepassare il legame intergruppi rappresenta una estensione delle importanti ricerche.

Una parte delle ricerche della letteratura dà rilievo ad un numero di fattori contestuali (per esempio approvazione dei genitori, e supporto scolastico) che potrebbe giocare un importante ruolo nel successo del contatto intergruppi degli studenti migliorando l'integrazione strutturale dei diversi gruppi nella società.

Se vogliamo raggiungere relazioni sociali migliori fra gruppi musulmani e non musulmani un passo decisivo è comprendere i predittori della distanza sociale. La ricerca di Abe Ata et al. (2009) ha cercato di rispondere proprio a questo interrogativo. Per prima cosa la focalizzazione su un ampio range di fattori demografici influenze normative e percezioni di gruppo. ha permesso un'indagine dei predittori della distanza sociale e una verifica dell'efficacia del contatto nel ridurre la distanza sociale. In secondo luogo questa ricerca ha indagato i mediatori della relazione fra contatto e distanza sociale.

#### **4.1. IL PREGIUDIZIO NELLE DIFFERENZE DI GENERE**

Il sesso è la categoria biologica alla quale una persona appartiene, mentre il genere è il ruolo sociale ascrivito alle persone che rientrano nella categoria sessuale maschile o femminile. In quasi tutto il mondo e in molti dei principali ambiti dell'esistenza, tra cui la politica, l'economia e l'istruzione, il genere è ancora di importanza fondamentale. Vale a dire, come una persona si comporta e come gli altri si comportano verso di lei dipende per aspetti importanti dal suo genere.

Per spiegare le differenze di genere possiamo prendere in considerazione le teorie della psicologia evoluzionista. Sulle basi della teoria dell'evoluzione di Darwin per le loro ricerche gli psicologi evoluzionisti hanno postulato che femmine e maschi saranno diversi in quelle aree in cui i sessi devono fronteggiare diversi problemi adattivi e simili laddove essi affrontano problemi simili o identici.

Nelle aree in cui affrontano problemi adattivi, diversi maschi e femmine hanno sviluppato strategie di sopravvivenza specializzate. Ci sono quindi conseguenze comportamentali come la competizione dei maschi allo scopo di avere accesso alla femmine in modo di riprodursi maggiormente. Le femmine sono più selettive poiché devono scegliere un partner più affidabile e ricco di risorse per proteggere la loro prole. Gli psicologi evoluzionisti hanno

raccolto un'ampia gamma di dati a sostegno della tesi che le differenze di genere nel comportamento sociale e nel funzionamento cognitivo sono prevedibili sulla base dei diversi problemi adattivi affrontati da maschi e femmine.

Gli studi dimostrano che gli uomini hanno maggiori probabilità di desiderare e di acconsentire rapporti sessuali casuali (Buss & Schmit, 1993; Oliver & Hyde, 1993). Uno studio internazionale che ha utilizzato campioni di popolazione di trentasette nazioni ha dimostrato che le donne attribuiscono maggiore importanza degli uomini al fatto che il partner abbia una prospera situazione finanziaria (Buss, 1989). Uno dei pochi compiti cognitivi in cui uomini e donne paiono differire è dato dai test di rotazione spaziale, come i test che comportano la rotazione mentale di figure tridimensionali (Masters & Senders, 1993). La tendenza degli uomini a raggiungere punteggi più alti delle donne in questo tipo di test viene interpretata dagli psicologi evuzionisti come un prodotto delle sfide adattive che gli uomini dovettero affrontare durante le battute di caccia.

Numerosi teorici hanno messo in discussione la tesi secondo cui l'origine delle differenze di genere sarebbe fondamentalmente genetica (Jacklin, 1989).

Essi affermano che le differenze di genere siano legate particolarmente alla cultura ed il comportamento delle persone venga modellato dai processi di socializzazione in modo da renderlo rispondente alle aspettative legate al genere. Le differenze di genere vengono quindi, spiegate tramite le esperienze diverse compiute da uomini e donne nel corso della loro esistenza piuttosto che tramite supposte differenze nei problemi adattivi affrontati da donne e uomini nel corso dell'evoluzione.

Questo significa che le norme e le regole che influenzano la vita sociale perpetuano le differenze di genere o possono definire le similarità di genere.

Numerose ricerche hanno per esempio evidenziato l'importanza che hanno le aspettative della famiglia nel modificare i comportamenti di bambini e adolescenti in ambito scolastico. Uno studio su bambini condotto in Cina, Giappone e Stati Uniti ha rilevato che già fin dal primo anno delle elementari le madri tendevano a ritenere che i maschi fossero migliori in matematica e le femmine nella lettura (Lummis & Stevenson 1990). Gli stereotipi di genere ci dicono che gli uomini sono più razionali e migliori in matematica mentre le donne sono più intuitive, sensibili, emotive e più brave con i bambini (Leyens, Desert, & Croizet, 2000; O'Brien & Crandall 2003).

Ricerche sugli stereotipi di genere mostrano che le donne sono percepite come più trasportabili rispetto agli uomini, mentre gli uomini sono percepiti come più ambiziosi ed affidabili paragonati alle donne (Basow, Williams & Best 1990).

Questi stereotipi provengono dai tradizionali ruoli di genere (domestici per le donne, di guadagnarsi il pane per gli uomini; Eagly, 1987). L'aspettativa che le donne si comporterebbero come mogli e in linea con i doveri materni, mentre gli uomini metterebbero in atto comportamenti competitivi nei luoghi di lavoro, ha condotto a differenze nella socializzazione del genere che ha incoraggiato uomini e donne a comportarsi come "il sesso opposto". Nonostante non sia più vero che il lavoro appartiene al mondo maschile mentre il mondo femminile è la casa, gli stereotipi di genere rimangono estremamente potenti perché vengono evocati da caratteristiche biologiche altamente visibili e sono basati su un'informazione selettiva e su un mito acquisito attraverso la vita delle persone (Fiske & Stevens, 1993; Medin 1989; Prentice & Miller, 2006; Spence, 1993). Inoltre gli stereotipi di genere possono essere più influenti di altri stereotipi a causa della loro natura altamente prescrittiva.

In molte società occidentali e non occidentali gli uomini continuano a godere di uno status più elevato e di maggior potere. Il genere è in larga misura un'elaborazione sociale, in virtù della quale gli individui vengono socializzati in modo che si conformino agli stereotipi di genere fin dal primo giorno di vita.

Le norme sociali, l'educazione e i valori che esistono in ogni cultura sembrano condizionare le rappresentazioni che le persone hanno della loro vita e dei gruppi sociali di cui fanno parte.

## **4.2. IL SESSISMO**

Attualmente negli U.S.A. le espressioni palesi dell'inferiorità delle donne non sono più socialmente accettabili (Tougas, Brown, Beaton & St-Pierre 1999). Ciò sembra essere il motivo per cui le forme manifeste di pregiudizio si sono notevolmente ridotte (Crandall & Eshelman, 2003).

In realtà, il pregiudizio sessuale è ancora presente, ma in una nuova forma, una forma più sottile (Glick & Fiske, 1996).

Swim, Aikin, Hall e Hunter (1995) chiamano questa nuova forma di pregiudizio con il termine "sessismo moderno". Swim et al. (1995) sostengono che il sessismo moderno sia caratterizzato dalla credenza che la discriminazione contro le donne sia una cosa del passato e dall'antagonismo nei confronti di donne che fanno richieste politiche ed economiche.

I soggetti dotati di pregiudizio non percepiscono se stessi e gli altri come sessisti. Essi ritengono che, dato il contesto in cui i due sessi oggi competono, il continuare una sotto

rappresentazione delle donne in certi ruoli deve essere il risultato delle scelte proprie delle donne (Barreto & Ellemers, 2005).

Recentemente il sessismo moderno é stato chiamato in causa per spiegare il perdurare della discriminazione nei confronti delle donne. In particolare il sessismo moderno dovrebbe essere un predittore migliore della discriminazione rispetto al sessismo manifesto, in parte perché le opinioni del sessista moderno sono socialmente accettabili e quindi tendono ad essere più sostenute dai rispondenti (Swin et al., 1995). A sostegno di questa idea, vi é una serie di dati che indicano che il sessismo moderno é associato con un atteggiamento negativo verso il femminismo, atteggiamenti positivi verso gli sciovinisti maschi (Swim, Mallet e Stangor, 2004) e l'ineguaglianza di genere (Benokraitis, 1997). Tougas, Brown, Beaton e Jolie (1995) trovarono che il sessismo moderno, da loro detto neosessismo, era correlato ad opinioni non favorevoli per i programmi dell'azione affermativa volti a beneficio delle donne. Inoltre, un crescente numero di studi empirici dimostrano che il sessismo moderno é legato a percezioni diverse e ad un diverso trattamento degli uomini e delle donne sul posto di lavoro. Il sessismo moderno ha conseguenze reali per i lavoratori.

Swin et. al (1995) hanno rilevato che i soggetti con livelli più elevati di sessismo moderno sovrastimano la percentuale di donne nei lavori dominati dagli uomini (fisici, piloti d'aereo ecc.) e credono che siano le differenze biologiche, piuttosto che le differenze nella socializzazione o nella discriminazione, responsabili della segregazione di genere della forza lavoro. Dreher e Asch (1990) affermano che le relazioni instaurate dall'individuo a lavoro sono strettamente associate con risultati positivi per la carriera. Padolny e Baron (1997) ritengono che le relazioni intessute a lavoro rappresentino un capitale sociale molto prezioso, qualora il soggetto formi relazioni con individui che possiedono uno status, un potere, un'influenza, una conoscenza notevole. In particolare l'accesso ad un'informazione o a risorse rivelanti spiegano la relazione tra capitale sociale e risultati di carriera, come il salario ed il numero di promozioni ricevute. La posizione di potere e l'influenza sul posto di lavoro sono detenute in modo sproporzionato dagli uomini, per cui fare affidamento su questi invece che sulle donne permette di guadagnare un accesso maggiore alle risorse, alle strutture ed alle posizioni di potere entro l'organizzazione. Watkins, Kaplan, Brief, Hull, Dietz, Mansfield e Cohen (2006), in linea con queste assunzioni, hanno compiuto uno studio volto ad indagare una relazione diretta tra sessismo moderno e numero di promozioni ricevute sul lavoro.

I quattro autori trovarono che il sessismo moderno é correlato in modo positivo alla proporzione di uomini, piuttosto che di donne, da cui un soggetto cerca consiglio a lavoro, che a sua volta é correlato al numero di promozioni ricevute. In altre parole colui che possiede un

elevato sessismo moderno dovrebbe conseguire un numero maggiore di promozioni rispetto ad altre persone o ai sessisti moderni moderati, perché le sue credenze lo spingono a ricercare consigli dagli uomini (coloro che sono nella posizione di avere maggiori conoscenze e risorse) piuttosto che dalle donne.

I risultati di Watkins et al. (2006) evidenziano che i soggetti con elevato sessismo moderno avevano il 31% di promozioni in più con quelli con sessismo moderno ridotto.

Watkins et al. (2006), tramite la loro indagine, sono giunti ad affermare che non solo il genere maschile, ma anche quello femminile può abbracciare il sessismo moderno. Le donne che adottano le nuove credenze pregiudizievole ottengono anch'esse dei vantaggi entro il campo lavorativo ed in specifico per la loro carriera. Il ruolo svolto dalle donne sessiste moderne, nel mantenimento o nella rottura delle gerarchie basate sul genere nell'organizzazione lavorativa, non è ancora del tutto chiaro.

Watkins et al. (2006) ritengono che da una parte tali donne possono infrangere le gerarchie preesistenti, dall'altra parte potrebbero prolungare o ampliare le attuali gerarchie basate sul genere. I fattori che possono permettere la rottura delle gerarchie sono due: a) i successi lavorativi di alcune donne incrementano l'efficacia delle altre donne, dimostrando che determinati risultati non sono l'unico appannaggio degli uomini, ma sono possibili anche per il genere femminile; b) le donne che hanno ricevuto promozioni dovrebbero acquisire posizioni tali, che le rendono capaci di fornire il consiglio rilevante ad altre donne (che altrimenti potrebbero avere difficoltà a conseguirlo), questo a sua volta dovrebbe col tempo risultare in più ampi progressi sul posto di lavoro per le donne in generale. Watkins et al. (2006) ritengono che i fattori capaci di alimentare le gerarchie preesistenti siano, a loro volta, due: a) le donne sessiste, come i sessisti moderni uomini, sostengono che la discriminazione non esiste più, per cui potrebbero non riconoscere l'utilità di azioni correttive volte al miglioramento del genere femminile; le donne sessiste moderne nella lotta al potere preservano il loro status (come gli uomini) attraverso la chiusura dell'opportunità agli altri, i leader delle organizzazioni potrebbero, quindi, promuovere solo le donne che dovrebbero sostenere (ad es. le donne sessiste moderne) e non intralciare l'attuale gerarchia basata sul genere. Usando le credenze sessiste come criteri di promozione per le donne, i leader non solo si assicurano che le loro posizioni non siano minacciate, ma anche dissipano una qualche pretesa di discriminazione basata sul genere; b) in accordo con la teoria della giustificazione del sistema (Jost e Banaji, 1994) la stratificazione sociale iniqua è mantenuta parzialmente perché i membri dallo status basso, osservando il successo degli altri membri del proprio gruppo, concludono che la loro bassa posizione è legittimata e non c'è il risultato di una

politica sociale di discriminazione. Questa prospettiva suggerisce che, alcune donne che sono basse sia nello status che nel sessismo moderno, potrebbero inferire in modo non corretto che lo status più alto delle donne sessiste sia dovuto esclusivamente alle loro abilità, senza considerare che i risultati siano invece legati alle credenze abbracciate (Watkins et. al 2006). Lo studio di Watkins et al. (2006) é interessante perché prova le reali conseguenze che il sessismo moderno può agire sui lavoratori, dimostra che il sessismo moderno non appartiene solo agli uomini ed indica il ruolo svolto dalle donne sessiste nel campo del lavoro.

## **5. IDENTITA' NAZIONALE E REGIONALE**

Le persone di solito sviluppano un legame affettivo con il territorio di origine o con la terra in cui vivono, il legame può essere maggiore o minore e può riferirsi a svariati ambiti territoriali. Molto spesso accade che alcune persone si sentono legate alle realtà territoriali più vicine e altre a contesti più generici, come la nazione o il continente in cui vivono.

I diversi livelli di identificazione territoriale influenzano la costruzione della propria identità sociale, soprattutto in quegli individui in cui l'aspetto territoriale é di fondamentale importanza nella propria identità. L'identificazione con un territorio é determinata dalla concorrenza di due elementi fondamentali, uno di carattere soggettivo (il sentimento di appartenenza al gruppo), l'altro di carattere oggettivo (la condivisione di uno spazio, di un passato comune, di una lingua, di abitudini) (Javaloy, Cornejo & Bechini, 1990).

Brower (1980) definisce la territorialità umana come una relazione tra un individuo o un gruppo e un particolare setting fisico, caratterizzata da un sentimento di possesso e da tentativi di controllare l'aspetto e l'uso dello spazio. L'atto di esercitare un controllo su un particolare ambiente fisico viene chiamato "appropriazione dello spazio" e vi concorrono tre componenti: "occupazione", "difesa" e "attaccamento". L'attaccamento al luogo é il sentimento di possesso che un occupante prova nei confronti di un particolare territorio in virtù delle sue associazioni con l'immagine del Sé o l'identità sociale.

Una attenzione maggiormente precisa agli aspetti affettivi della territorialità umana é descritta da Brown (1987). Funzione primaria della territorialità umana é considerata essere, insieme con la regolazione del sistema sociale, l'espressione dell'identità individuale e del gruppo. Questa funzione identitaria si manifesta, più che nei comportamenti di occupazione e controllo, nella personalizzazione dello spazio, da cui consegue il formarsi o l'intensificarsi dei legami affettivi dell'occupante verso il territorio.

Il tema dell'identità in rapporto all'ambiente fisico venne introdotto da Proshansky (1978), che conia il tema di Place Identity (identità di luogo), in cui l'identità può comportare l'appartenenza ai territori o luoghi. La Place Identity considera i luoghi come fonti di elementi utili alla costruzione dell'identità. Gli aspetti dell'identità di un individuo derivanti dal luogo scaturiscono dal fatto che i luoghi presentano la tendenza a incarnare simboli sociali; essi sono investiti di significato e importanza sociale, e questi significati, a loro volta, possono emergere per i due seguenti motivi:

-I luoghi rappresentano ricordi personali, come esperienze vissute dai soggetti in vari contesti ambientali.

-I luoghi sono situati nella matrice storico-culturale delle relazioni intergruppo. In questo senso essi riflettono e rappresentano luoghi sociali, storie condivise (Lyons, 1996; Devine & Lyons, 1997). Alcuni luoghi particolari possono quindi risultare significativi per un'interazione.

I luoghi rivestono grande importanza per l'identità delle persone, i quali divengono elementi di identità soggetti alla pressione per il mantenimento dell'autostima, dell'autoefficacia, della continuità e della distintività.

Parlando di nazione possiamo dire che questo termine non é facilmente definito, ma si può dire che essa é una comunità umana di dimensioni variabili che si colloca ad un livello intermedio tra la "comunità etnica" da un lato e lo "stato" dall'altro e che partecipa delle principali caratteristiche (culturali e politiche) di ambedue le unità (Gallissot & Riviera, 1995). Emerson (1960) ha scelto, invece, come criterio definitivo il sentimento di una comune identità da parte dei membri di un gruppo nazionale.

La costruzione dell'identità nazionale é un fenomeno complesso in cui interagiscono molti aspetti della vita sociale di un soggetto. Essa si determina gradualmente nel corso dello sviluppo e diventa parte integrante del nostro modo di essere (Vila, Del Valle, Perera, Monreal & Barret, 1998).

L'identità nazionale prima di tutto é una conseguenza del processo di categorizzazione, che permette di differenziare tra diversi gruppi di nazioni e acquisire valori del proprio territorio e della cultura diffusivi. E' quindi la distinzione del mondo in categorie a permetterci di distinguere tra patria ed estero. L'identità nazionale deriva da una percezione di appartenenza ed essa implica processi cognitivi, valutativi ed emozionali sia a livello individuale che sociale: questa permette di identificarci con i tratti significativi riferiti ad una stessa popolazione, regola il comportamento dandoci la possibilità di distinguerci, di cambiare senza

perdere la continuità; tramite l'identità nazionale si condividono un insieme di credenze, rappresentazioni valori e si determina un legame affettivo.

Le conseguenze del processo di categorizzazione, come l'homogeneity effect e l'ingroup bias si affermano anche nelle distinzioni tra i diversi gruppi nazionali: la propria nazione sarà quindi percepita come più variegata al suo interno rispetto alle nazioni estere che saranno stereotipizzate in maniera più ampia. Il nazionalismo deriva dal conflitto intergruppi ed è una conseguenza del favoritismo verso l'ingroup; porta ad elevare la propria nazione al di sopra delle altre a giudicarla come superiore e a legittimarne la dominanza sugli altri gruppi. Ciò implica comportamenti di discriminazione e rifiuto (Mummendey, Klein & Brown, 2001).

L'identificazione a livello regionale non risulta sempre conciliabile con l'identificazione con la propria nazione. A tal proposito è stata recentemente studiata la relazione esistente tra identità nazionale e identità regionale attraverso il costrutto dell'identità comparativa che descrive il tipo di relazione vigente tra l'identificazione del soggetto con più realtà territoriali; l'identità comparativa è data dalla differenza tra il grado di identificazione con la categoria a livello più basso e il grado di identificazione con la categoria a livello più alto (identità regionale meno identità nazionale) (Ros, Cano & Huici, 1987; Huici & Ros, 1993; Huici, Ros, Cano, Hopkins, Emler & Carmano, 1997).

Secondo questi autori, dunque, la salienza di una categoria a un certo livello dipende, non solo dal grado di identificazione con la categoria a quel livello, ma anche dall'identificazione con la categoria a un livello più basso o più alto.

Ros, Huici e Gomez (2000) ipotizzano che la categoria "identità regionale" sia più saliente nei soggetti che mostrano contemporaneamente un alto livello di identificazione con la propria regione e uno basso con la nazione di appartenenza. La maggiore salienza di questa categoria rende più probabile il verificarsi del favoritismo verso il proprio gruppo in situazioni di confronto tra regioni. Viceversa, per quanto riguarda l'identità nazionale, essa sarà più saliente in quei soggetti che si identificano molto con la propria nazione e poco con la realtà regionale, in questo caso il favoritismo sarà per il gruppo nazionale di appartenenza (in situazioni di confronto con altre nazioni).

Questo costrutto permette di considerare allo stesso tempo l'appartenenza a più gruppi e di esprimere la relazione esistente tra più identità sociali; inoltre poter considerare l'identificazione con più categorie allo stesso tempo, ci permette di fare migliori previsioni sul livello e la direzione del comportamento intergruppi. L'identità comparativa mostra quindi come sia limitante analizzare l'identità soffermandosi a un unico livello di astrazione, poiché,

per esempio, studiando l'identità regionale senza prendere in considerazione l'identità nazionale, si perderebbe il significato reale che questa assume per il soggetto e non si comprenderebbe il modo in cui essa è in grado di influenzare le relazioni tra i gruppi.

## **5.1. L' IDENTITA' IN INDIA**

In India linguisticamente non esiste differenza tra io-come-soggetto e io-come-oggetto: per l'indiano l'io è costituito solo come oggetto per altri.

Anche la lingua hindi ha la particolarità di non avere nominativo ma di rivolgere sempre la frase al passivo (il soggetto è sempre in complemento agente) e l'oggetto diventa soggetto.

Sono i fenomeni, che attraverso gli elementi che li caratterizzano in quanto tali, a decretare i principi logico-semantiche alla base della classificazione. Non è l'uomo a stabilire i rapporti tra le cose ma sono le cose stesse a stabilire in quali rapporti sono le une con le altre e l'uomo.

Dunque l'uomo esiste in quanto agente ma non può prescindere dal reale che in India gioca un ruolo al pari dell'essere, e questo è ribadito anche a livello sociale dove l'individualità di una persona è soggetta alle limitazioni imposte dal rapporto. Un indiano si vede come padre, figlio, nipote, allievo e queste sono le sole identità che egli possiede sempre nel tempo. Un'identità al di fuori di questi rapporti è per lui difficilmente concepibile. È molto frequente nelle famiglie indiane sentir parlare di una persona come “della madre di Deepa” o “del padre di Vikram”, e le persone indicate non si sentono minimamente sminuite da questi riferimenti indiretti. È all'interno del quadro o della rete complessiva di tali rapporti che l'individuo si situa, come l'uno nel tutto, come il soggetto nel mondo circostante.

In India i rapporti sociali non possono essere concepiti al di fuori della gerarchia castale. La religione induista si basa infatti sul complesso sistema castale: una rigida gerarchia sociale fondata su una contrapposizione di puro e impuro (tanto più si è puri tanto più si è alti nella scala gerarchica). In India principio religioso e principio sociale si fondono e si confondono in maniera immutabile nei millenni. La teoria della gerarchia che si basa sull'aspetto della separazione sociale sottintende invece interdipendenza: il mondo delle caste è un mondo di relazioni complesso dove il particolare non esiste, in estrema sintesi una struttura in cui l'individuo non è. L'individuo diventa tale in un'accezione occidentale del termine solo quando esce dal reticolo delle interdipendenze, ovvero quando può uscire dal mondo diventando samnyasin (asceta).

L'identità indiana dunque non è mai quella sovrana dell'uomo occidentale che è garantita dalla divinità, dal rapporto uomo/dio nella sua unicità (in India esiste un complesso pantheon), ma è derivata in un modo endogeno dagli altri che appartengono allo stesso clan, alla stessa tribù e alla stessa casta. È un'identità diretta dagli altri e la formazione di essa non è qualcosa che avviene all'interno di un individuo con il passaggio attraverso stadi inesorabili, come succede in occidente ma qualcosa che è attribuito alla persona dall'esterno. Allo stesso modo l'oggetto che è parte di un tutto complesso diventa accessibile solo attraverso i suoi attributi, come colore, sapore, etc.

Si può dire che concetti come la spiritualità e la collettività sono elementi che fanno parte della costruzione di una identità che si differenzia da quella che ritroviamo nei paesi occidentali.

La totalità dei rapporti interpersonali è intrinseca all'identità della persona che predilige una vita vissuta in gruppo e regolata dalle credenze culturali e religiose. La casta ha una funzione di differenziazione nei gruppi sociali e determina i comportamenti tra i soggetti, che in realtà sono divisi in gruppi di diverso status sociale ed economico. La divisione in caste indica prevalentemente una demarcazione incisiva tra le famiglie e tra ogni soggetto che vive nella società indiana. Numerose sono le contraddizioni che identificano questa nazione; infatti alla visione collettivista centrata sulla relazione, viene contrapposta la divisione in caste che determina una visione stereotipica dell'ingroup e dell'outgroup. E' quindi importante notare come diversi sono i pregiudizi che determinano la discriminazione nelle relazioni intergruppo. Il favoritismo verso l'ingroup e lo sfavoritismo verso l'outgroup sono frutto di una divisione sociale che, a differenza dei paesi occidentali, sembra prescindere dalla razza ma ha radici ben più profonde che si ritrovano nella cultura di questa nazione che ancor prima della colonizzazione inglese aveva radici tribali.

Le ricerche sugli atteggiamenti intergruppi in situazioni di differenza di status documentano la tendenza dei gruppi di status elevato ad esprimere più dei gruppi di status inferiore un orientamento a favore dell'ingroup (Mullen, Brown & Smith, 1992). L'altro aspetto importante dello status è il fatto che implica un certo prestigio consensuale, una valutazione o classificazione positiva da parte degli altri del gruppo (Homans, 1950).

Indubbiamente in India ritroviamo gruppi privilegiati che attribuiscono a se stessi una valenza positiva, rispetto a quelli svantaggiati, che appartengono ad una casta minore.

Parallelamente a quello che vediamo in occidente, il fattore economico influisce sulla differenziazione tra i diversi gruppi sociali, ma come è stato precedentemente spiegato è la

divisione castale la causa principale della divisione sociale in termini di status e potere che determina poi anche la distribuzione delle risorse.

Il tema delle caste é ancora oggi perno principale della vita sociale indiana e sembra contraddistinguere un popolo che anche se é stato influenzato dal colonialismo inglese sembra mantenere una propria identit .

## **5.2. L'INFLUENZA DEL REGIMA COLONIALE**

  stato spesso sostenuto che, nonostante i costi che esso ebbe per gli indiani, il regime coloniale offr  loro una serie di contropartite di cruciale importanza, tanto che, se si volesse fare un bilancio fra il dare e l'aver, questo risulterebbe in pareggio, quando non addirittura favorevole all'India. Fra queste contropartite date dal regime coloniale ai suoi sudditi indiani ha un'importanza preminente la diffusione della lingua inglese e della cultura occidentale in India. Di consimile o di maggiore rilevanza fu la costruzione, da parte degli inglesi, di uno stato moderno di dimensioni panindiane. Si trattava di uno stato centralizzato, governato da una burocrazia i cui quadri direttivi vennero reclutati (a partire dal 1854) con un sistema di pubblici concorsi, dove la burocrazia, a partire dagli anni Settanta dell'Ottocento, fu articolata in dipartimenti con compiti specifici e dove, a partire dagli anni Ottanta dell'Ottocento, un sistema rappresentativo liberale (anche se fortemente limitato su basi di censo) venne introdotto prima a livello di municipi urbani e di distretti rurali e, a partire dal 1919, a livello di governi provinciali. Infine, il regime coloniale realizz  una serie di importanti infrastrutture, quali una rete ferroviaria (la pi  estesa dell'Asia), un efficiente sistema telegrafico e regolari linee di navigazione servite da navi a vapore che operavano fra l'India e il resto del mondo. A sua volta, la costruzione di queste infrastrutture fu la necessaria premessa allo sviluppo dei primi nuclei d'industria moderna che, alla vigilia della prima guerra mondiale, erano concentrati essenzialmente nelle *enclaves* di Calcutta, di Bombay e di Ahmedabad (in queste ultime due citt , accanto all'industria controllata da capitale espatriato britannico, vi era un consistente settore di propriet  e a gestione indiane).

A parte questo ruolo diretto nell'avviare il processo di modernizzazione, gli inglesi ne ebbero un altro di tipo indiretto, altrettanto o forse pi  importante. Fu attraverso una creativa mimesi nei confronti dei comportamenti degli inglesi in India che gli indiani fecero proprie molte attivit  culturali e politiche tipiche del mondo moderno. Fra queste vi furono lo sviluppo e la

diffusione della stampa d'informazione e la creazione di organizzazioni con fini culturali o politici, nelle quali i criteri d'appartenenza, la formazione degli organi direttivi e i modi di funzionamento erano fissati in base a norme scritte, mutuata da quelle che regolavano i corpi elettivi in Inghilterra.

A livello intellettuale, gli stimoli culturali provenienti dall'Europa, in un contesto politico caratterizzato dalla presenza di un'onnipotente classe politica straniera, posero le basi per una complessa riflessione teorica da cui nacque prima una critica dell'imperialismo britannico di notevole profondità intellettuale e, in un secondo tempo, l'enunciazione di varie forme di nazionalismo.

Ma se il colonialismo britannico fu agente più o meno consapevole, ma sempre importante, del processo di modernizzazione, esso, nello stesso tempo, fu responsabile di un altro imponente sviluppo di segno opposto: si tratta di un fenomeno esemplificato dall'emergere improvviso, a livello economico e sociale, dell'«India tradizionale». È nella prima metà dell'Ottocento, infatti, che si cristallizza un'economia stagnante, sostanzialmente basata su villaggi autosufficienti, la cui unica connessione con il sistema economico complessivo è data dalla riscossione da parte degli agenti del potere imperiale dell'imposta terriera e dove commercio e industria (pretecnologica) subiscono una radicale contrazione. Si trattò di una trasformazione drammatica, in cui il regime coloniale giocò un ruolo decisivo, una trasformazione che segnò una soluzione di continuità netta con l'evoluzione economica dell'India nei secoli precedenti. Altrettanto netta - e, di nuovo, in larga misura funzione diretta o indiretta dell'operato del governo coloniale - fu la cristallizzazione (o, quanto meno, la ricristallizzazione) delle differenze castali e religiose e l'emergere di una società divisa, a livello politico ed economico, in blocchi contrapposti e ostili, definiti da criteri castali e/o religiosi.

Si è visto come, ancora nel XVIII secolo, la società indiana fosse caratterizzata dalla sostanziale assenza di tensioni a base religiosa e come, nel medesimo periodo, il sistema castale fosse giunto a essere connotato da un'estrema fluidità. Come s'è ricordato, non è che, nel Settecento, fossero assenti teorie che dividevano gli esseri umani in base alla loro religione. Né conviene aggiungere mancavano influenti, e antiche, scuole di pensiero nelle quali era centrale una concezione del sistema castale rigidamente endogamica e gerarchica. Tuttavia, queste teorie e queste concezioni erano lungi dall'essere dominanti sia a livello ideologico, sia nella prassi politica. Ma, nel corso dell'Ottocento, tutto ciò cambiò: anche quei gruppi castali che, fino a quel momento, erano rimasti sostanzialmente aperti, come i ma-ratha e i rajput, si chiusero secondo criteri rigidamente endogamici e, già durante i primi decenni

del secolo, vi fu l'emergere di una società caratterizzata dalla presenza di gruppi fra di loro separati e potenzialmente ostili, chiusi a livello endogamico, organizzati secondo rigide regole gerarchiche e la cui posizione era predicata, in ultima analisi, su criteri di purezza razziale e rituale.

Il coesistere di questo processo involutivo a livello socio-economico e intellettuale con quello rappresentato dalla modernizzazione coloniale rappresenta un paradosso solo apparente. Esso, infatti, è frutto sia del ristagno economico (causato dalla dominazione coloniale) sia dalle idee stesse, introdotte dal regime coloniale in India.

La fluidità del sistema castale e l'esistenza di rapporti d'alleanza politica ed economica fra gruppi castali e religiosi diversi erano stati causa ed effetto di una situazione sociale caratterizzata da considerevole dinamismo in campo sia politico, sia economico. Era stata la necessità d'incrementare la propria consistenza demografica per far fronte alle sfide militari ed economiche di un mondo in trasformazione e in espansione ciò che aveva spinto le grandi caste guerriere o contadine a politiche d'alleanze matrimoniali con altri gruppi castali, alleanze che non avevano nulla a che fare con l'ortodossia bramini. Considerazioni del tutto analoghe erano state alla base d'alleanze trasversali, in campo politico ed economico, fra gruppi castali e religiosi diversi.

Ma la conquista inglese portò a un completo mutamento della situazione: la *pax britannica* rese irrealistico qualsiasi disegno d'espansione militare; il *raj* («regno») della Compagnia e, in un secondo tempo, quello della Corona chiusero agli indiani l'amministrazione dei vertici del potere politico ed economico; il sistema economico attraversò una fase di trasformazione che, in particolare fino alla metà del XIX secolo, fu contrassegnata da contrazione e deflazione. In questa situazione, ogni politica d'alleanza intercastale e intercomunitaria divenne superflua, se non addirittura controproducente: in un contesto caratterizzato da un'effettiva diminuzione delle risorse economiche, la strategia più razionale era, infatti, quella che portava ogni singolo gruppo a rinchiudersi in se stesso, per non spartire con «estranei» una quota decrescente di risorse.

A questa situazione socio-economica fece poi riscontro quella ideologica. Come si è già ricordato, centri di cultura e individui che dividevano gli esseri umani su basi religiose e castali erano sempre esistiti. Ma si è anche visto come - pur con la cospicua eccezione rappresentata dalle vicende del *Sikh-panth* - la loro importanza, soprattutto a partire dal regno di Akbar, fosse stata scarsa. Tuttavia - e anche questo è già stato ricordato - le decisioni prese dagli inglesi in campo giuridico avevano avuto l'effetto di rivitalizzare l'importanza di tali correnti. Come se non bastasse, nel corso dell'Ottocento la cultura europea divenne sempre

più razzista, tanto che la diffusione della cultura occidentale, accanto ai principi del liberalismo inglese e del nazionalismo umanitario di Mazzini, portò con Sé quelli del razzismo. Le divisioni di natura castale, religiosa e perfino linguistica incominciarono a essere reinterpretate come divisioni razziali.

Gli arya vennero trasformati da gruppo linguistico in razza e le caste alte, soprattutto quelle brahmaniche, si gloriarono di questo ipotetico legame razziale con gli europei; i rajput e i maratha, dal canto loro, incominciarono a rivendicare origini straniere e, nel modo di vedere del tempo, più illustri; sempre rajput e maratha, ma non solo loro, dimenticando il processo d'ibridizzazione che aveva caratterizzato la loro politica d'alleanze matrimoniali fino a poco prima, si chiusero secondo rigide linee endogamiche; i musulmani, a loro volta, scoprirono di essere tutti discendenti di conquistatori arabi o turchi.

In definitiva, quindi, il regime coloniale fu sempre bifronte. Da un lato esso svolse un ruolo decisivo nella creazione di una società arretrata e ristagnante e nell'elaborazione di un'ideologia razzista, funzionale alla perpetuazione di tale società; d'altro lato, tuttavia, esso finì per porre le basi dello stato moderno e di un'ideologia modernizzatrice, laica e liberal-democratica.

## **6. IL SÉ'**

Il Sé in psicologia è stato analizzato con modalità diverse ed è impresa ardua riuscire a spiegare la mole di ricerche ed i paradigmi di riferimento che si sono susseguiti negli anni.

Oltre ai numerosi orientamenti teorici subentrano componenti di tipo cognitivo, emotivo, motivazionale e comportamentale. L'esperienza ha anch'essa un ruolo attivo e si sviluppa attraverso l'interazione con il contesto in cui il soggetto si relaziona con gli altri attribuendo così vari significati all'ambiente che lo circonda.

La posizione intrapresa in psicologia per quanto riguarda l'ambito statunitense è quello di una impostazione legata alla social cognition dove il soggetto elabora l'informazione in entrata, mentre gli studi fatti in Europa riguardano processi con caratteristiche di tipo relazionale dove il soggetto è visto come protagonista sociale della propria vita.

Di tutto ciò sono parte anche le riflessioni sul Sé e sulle varie prospettive analizzate.

La Social Cognition si è focalizzata sugli aspetti strutturali e contenutistici del Sé considerandolo come un insieme di elementi, credenze e conoscenze la cui struttura si modella a seconda dei contesti sociali.

Questo approccio non sembra dare particolare attenzione ai contesti sociali dove le relazioni intergruppo e l'appartenenza culturale di un individuo influenzano fortemente lo sviluppo e la struttura del Sé. L'approccio europeo ci dice che le relazioni e l'ambiente sociale sono invece elementi fondamentali per la formazione del Sé.

La psicologia sociale ci propone un approccio sia cognitivo che sociale per lo studio del Sé, si ritiene quindi opportuno effettuare una distinzione descrittiva tra i due approcci, tenendo però un occhio di riguardo alla la prospettiva sociale e sui rapporti esistenti tra Sé, identità e relazioni intergruppi.

## **6.1. LA PROSPETTIVA COGNITIVA**

Il concetto di Sé nella prospettiva cognitiva viene riportato al sistema di conoscenze, di credenze e teorie che vengono costruite attraverso i processi di selezione, elaborazione e immagazzinamento in memoria di informazioni che generalmente riguardano gli aspetti oggettivi del Sé (il "me" di James, 1890).

Gli psicologi cognitivisti hanno dedicato molta attenzione al concetto di Sé inserendo tale costrutto nel più ampio settore dei modelli schematici. Entro questo quadro teorico il concetto di Sé é rappresentato come un sistema di schemi, (Markus & Sentis 1982), ossia un' articolata struttura di conoscenza sviluppata dagli individui e capace di integrare in maniera sistematica la grande quantità di informazioni riferite al Sé. Attivando tali strutture le persone riuscirebbero a rappresentare ed interpretare le proprie esperienze sociali. Secondo la definizione di Markus (1977), gli schemi del Sé contengono astrazioni e generalizzazioni concernenti il proprio Sé elaborate sulla base dei processi di categorizzazione e di valutazione messi in atto dall'individuo, il quale inoltre, raccoglie informazioni estrapolandole dal giudizio degli altri. E' abbastanza implausibile che una rappresentazione mentale di Sé contenga l'infinita quantità di informazioni riferibili a stessi; é possibile invece che siano le informazioni che di volta in volta servono a mettere in evidenza le caratteristiche sociali o salienti nel confronto tra Sé e gli altri a ricoprire un ruolo essenziale in questa organizzazione. Le strutture di conoscenza organizzate attorno a specifici nuclei tematici o a differenti tipi di situazioni possono definire le componenti del Sé (Markus e Sentis, 1982; Kihlstrom e Cantor, 1984). Gli autori e sostenitori della social cognition, sono concordi nel ritenere che il Sé non può essere considerato come una singola struttura cognitiva, ma piuttosto come una gerarchia

di concetti contesto specifici, ognuno relativo alle diverse impressioni di Sé in differenti tipi di situazioni (Kihlstrom, Cantor, Albright, Chew, Klein & Niedenthal, 1988).

## **6.2. LA PROSPETTIVA SOCIALE**

La prospettiva sociale sostiene che il Sé si sviluppa attraverso i processi d' interazione con gli altri e con l'ambiente circostante.

Se alcuni studi si sono focalizzati sul livello interpersonale alcuni teorici dell'identità sociale hanno privilegiato il livello delle relazioni intergruppo.

La teoria dell'identità sociale di Tajfel e Turner (1979) sposta decisamente il focus dell'attenzione dal livello dei rapporti interpersonali a quello dei rapporti intergruppo. Il costrutto che ha maggior centralità é quello dell'identità sociale e verrà analizzato più avanti.

L'origine sociale del Sé é stata analizzata negli studi pioneristici di Wiliams James. Il Sé viene considerato dall'autore come l'elemento che collega il mondo psichico e mentale del soggetto ed il mondo esterno. Distinguendo dalla nozione di Sé un Io conoscente (l'Io) ed un Io conosciuto (il Me), James utilizza il gioco dinamico delle due parti come elemento esplicativo dei processi che collegano le attività del pensiero e della coscienza individuale con il mondo degli oggetti fisici e sociali. Inoltre per James, il Me (l'oggetto di conoscenza dell'io), si articolerebbe in tre componenti: un Me materiale, un Me sociale e un Me spirituale. Secondo James noi abbiamo tanti Sé sociali quante sono le persone che entrando in contatto con noi, ci riconoscono portando un' immagine di noi nella loro mente.

Assumendo una prospettiva più interazionista, Mead (1934) propone una teoria sull'origine sociale del Sé nella quale i ruoli del sociale e dei processi psicologici, unitamente ai loro relativi meccanismi di interscambio vengono maggiormente precisati (Amerio, 1995). Secondo tale teoria, il Sé si forma nel corso dell'interazione con gli altri appartenenti allo stesso gruppo o alla stessa comunità a cui l'individuo stesso appartiene, attraverso l'interiorizzazione delle risposte socialmente condivise, che i nostri atteggiamenti suscitano negli altri, così come in noi stessi. Formandosi attraverso l'interazione sociale, il contenuto, e l'essenza del Sé viene ad essere determinato dalle idee e dalla morale del tessuto sociale di riferimento.

E' da specificare, che secondo Mead, il Sé e la società sono visti come implicati in un processo dinamico tra l'individuo e gli altri; tra il me, che rappresenta gli atteggiamenti della società fatti propri dal soggetto, e l'Io che é la risposta individuale a tali atteggiamenti. Esiste

quindi anche per Mead un Io-soggetto che permette all'individuo di reagire alla comunità, di trasformare gli atteggiamenti degli altri generalizzati e per questa via la comunità in cui vive, e un Me-soggetto che è il prodotto dell'interiorizzazione delle idee e della morale della società.

## **7. IL MODELLO DI MARKUS E KITAYAMA**

Le modalità attraverso cui la cultura influenza lo sviluppo dell'identità sono state trattate ampiamente in alcuni lavori di Markus e Kitayama (1991; 1995), che hanno operato una distinzione tra realizzazione del Sé indipendente e realizzazione del Sé interdipendente lungo il processo di definizione della propria identità (Triandis, 1989).

In accordo con Markus e Katayama (1998), le strutture psicologiche di ogni singolo individuo devono essere modulate e coordinate con il sistema culturale nel quale uno è inserito, correndo altrimenti il rischio di sentirsi fuori luogo e non adattato.

D'accordo con i risultati ottenuti da uno studio di Kitayama, Markus, Matsumoto e Norasakkunkit (1997), le persone che vivono all'interno di una data comunità, caratterizzata da una particolare cultura, si conformano alle norme e ai ruoli stabiliti dalla società di appartenenza.

Alcuni ricercatori ci dicono che le persone si sentono appagate quando soddisfano i bisogni di appartenenza, che include il sentimento di appartenenza, di affiliazione e di simpatia (Maslow, 1971).

Gli individui quindi soddisfano tale bisogno attraverso comportamenti che favoriscono un'interazione armoniosa con gli altri all'interno di una determinata cultura.

E' attraverso questa immersione totale, sperimentata da ogni singolo individuo all'interno della cultura che lo circonda in cui le caratteristiche peculiari del contesto culturale in cui si nasce, si cresce e al cui interno si impara a relazionarsi con gli altri, si trasformano in caratteristiche peculiari dei processi psicologici che si sviluppano e vengono interiorizzate da parte di ogni individuo (Kitajama et al., 1997).

In sostanza, gli ambienti e le atmosfere in cui cresce ogni singola persona, che sono spesso le culture all'interno delle quali ognuno di noi vive e interagisce con gli altri, forniscono le modalità primarie di agire, pensare e percepire. L'interazione individuale con la cultura d'appartenenza guida le persone alla interiorizzazione dei significati, dei comportamenti e

degli atteggiamenti caratteristici della singola cultura. Questi processi supportano l'individuo nello sviluppo del proprio costrutto del Sé.

Una volta che si è formato e sviluppato il Sé, per l'individuo diventa possibile adattarsi e vivere armoniosamente con l'ambiente e con coloro che lo circondano. È opportuno ricordare che gli individui fanno parte di un sistema culturale e sociale in cui apportano le loro esperienze.

Markus e Kitayama (1991) descrivono il Sé come “il modo in cui gli individui vedono il Sé inserito nel mondo come un essere interdipendente o indipendente”, o “la credenza che ciascuno mantiene riguardo a come il Sé è in relazione con gli altri”. Specificatamente il costrutto del Sé si riferisce alla relazione con gli altri.

Così, mentre l'individualismo-collettivismo, nel modello di Hinkle e Brown, si riferisce alla cultura intesa nella interezza, il costrutto del Sé interdipendente e indipendente del modello di Markus e Kitayama è riferito al come viene visto il Sé da parte di ciascun singolo individuo, il che può rappresentare un punto di vista differenziato da quello espresso a livello culturale.

Un individuo che definisce il proprio valore del Sé in relazione alla famiglia all'ambiente e all'unità sociale d'appartenenza sviluppa dei modelli mentali del costrutto di Sé di tipo interdipendente (Triandis, 1989; Markus & Kitayama, 1991). Lapinski e Levine (2000) nella loro ricerca hanno trovato che coloro che esibiscono caratteristiche del costrutto di Sé di tipo interdipendente “enfaticano lo status, i ruoli, le relazioni sociali e l'appartenenza a determinati gruppi nella definizione del Sé”. Come è stato rilevato da diversi studi effettuati in molte culture di tipo collettivistico e in molte culture non occidentali (Africa, Asia, Sud America), “il concetto dell'aspetto, e della visibilità, sono molto salienti quanto si ha a che fare con individui che presentano caratteristiche del costrutto del Sé di tipo collettivistico molto sviluppate” (Kim, Sharkey, & Singelis, 1994).

La nozione del costrutto del Sé riesce a spiegare la ragione della variabilità, anche all'interno di singole culture unitariamente intese, degli orientamenti individuali riguardo le dimensioni individualismo-collettivismo. Comunque le persone americane e quelle degli altri paesi con delle culture prevalentemente di tipo individualistico si presume che abbiano una visione del Sé indipendente, mentre le persone appartenenti a culture di tipo prevalentemente collettivistico si dice abbiano dei costrutti del Sé collettivistici (Gudykunst, Matsumoto, Ting-Toomey, Nishida, Kim & Heyman, 1996; Kim, 1995).

Inoltre, c'è da aggiungere che, la ricerca non ha definito ancora in modo chiaro l'esistenza o meno di una relazione tra il costrutto del Sé e le dimensioni culturali dell'individualismo-collettivismo.

Le ricerche condotte da Park e Levine (1999) non hanno fornito alcuna prova certa della forza del legame tra la cultura e il costrutto del Sé. Comunque, altre ricerche hanno trovato che il costrutto di Sé può essere utile nel “predire una varietà di risultati comunicativi, di scelta di stili conversazionali (Kim, Hunter, Miyahara, Horvat, Bresnahan & Yoon, 1996), di strategie relazionali (Oetzel, 1998), di motivazioni nel collaborare con gli altri (Park & Levine, 1999; Park, Levine & Sharkey, 1998), dell’uso del Sé e di altre espressioni esaltatrici (Ellis & Wittenbaum, 2000), e della preferenza nei pazienti in ospedale nel collaborare in modo partecipativo alle visite di controllo effettuate dai medici (Kim, Kingle, Sharkey, Park, Smith & Cai, 2000).

Per quanto è inerente alla nostra ricerca, il costrutto del Sé viene qui preso in considerazione per verificare la sua capacità predittiva di individuare una favorevole tendenza all’autostereotipizzazione positiva in coloro che mostrano di avere delle connotazioni del Sé prevalentemente di tipo interdependente. Questa ipotesi riprende e si inserisce all’interno di uno studio replicato in vari paesi europei, ispirati al modello di Hinkle e Brown e al lavoro di Markus e Kitayama (1991), che hanno utilizzato per la definizione del self Construal come interdependente o indipendente lo strumento di misura del Self predisposto da Gudykunst et al. (1996).

## **7.1. IL SELF CONSTRUAL**

Nelle culture orientali come in Asia la costruzione del Sé degli individui è basata maggiormente sulle relazioni, e diversamente dalle culture occidentali, viene data particolare ai rapporti che si instaurano con le persone e all’armonia che ne deriva a stare insieme agli altri. Markus e Kitayama (1991) definiscono questa tipologia del Sé come self construal interdependente. Nelle società occidentali, il self construal si basa sul differenziare il proprio Sé dagli altri e si focalizza sugli attributi di unicità della persona. Questo tipo di caratteristica del Sé viene definita self -construal dipendente (Markus & Katayama 1991). Quindi se l’autonomia, l’originalità e l’individualità sono attributi che formano un self construal-indipendente, le relazioni con gli altri sono imprescindibili nella formazione di un self construal interdependente (Markus & Katayama, 1991; Sedikis & Brewer, 2001; Triandis 1989). In generale sono più frequentemente presenti self construal di tipo interdependente nell’est asiatico rispetto all’Europa e al Nord America, al contrario self construal di tipo indipendente sono maggiormente presenti in Europa e Nord America, dove si presuppone che

ci sia un tipo di cultura individualista contrapposta alla cultura collettivista appartenente ai paesi dell'Asia. Rispetto all'Europa e al Nord America nella cultura dei paesi dell' Est Asiatico si dà più importanza ai sentimenti, ai pensieri e agli obiettivi altrui, di conseguenza gli asiatici sono interessati maggiormente ad adattarsi, piuttosto che a differenziarsi dagli altri (Markus & Kitayama, 1991; Triandis & Trafimow, 2001). Un orientamento simile ci dice che gli asiatici sono meno inclini ad avere un self-enhancement motivato al contrario delle culture occidentali (Brown & Kobayashi, 2002; Sedikides, Gaertner & Touguchi, 2003). Infatti le culture orientali sono tendenzialmente più motivate da un self-improvement dove gli obiettivi sono legati alle aspettative del gruppo (Heine, 2001). Infine il terzo modello del self construal che è stato proposto da De Cicco and Stroink (2007) è chiamato self construal meta personale. In questo construal il Sé è fondamentalmente interconnesso ai vissuti ed ogni persona definisce il proprio Sé attraverso l'esperienza. Un gran numero di ricerche mostrano il valore delle teorie del self construal con ricerche che si focalizzano sull'emozione, cognizione e sulla motivazione (Cross & Madson 1997). Differenze sul self construal non sono necessariamente specifiche di ogni cultura. Il self construal dipendente, interdipendente e meta personale si trovano sia nelle culture dell'Asia che del Nord America (De Cicco & Stroink, Markus 1997; Markus & Oyserman, 1989).

### **7.1.1 IL SELF CONSTRUAL INTERDIPENDENTE**

Un Sé interdipendente è definito come un Sé "flessibile e variabile" che enfatizza: (a) le caratteristiche esterne, pubbliche, come quelle dello status sociale, dei ruoli, delle relazioni; (b) che fa parte di qualche gruppo e che si adatta ad esso; (c) che occupa il proprio posto e che realizza azioni appropriate; (d) che è tendenzialmente indiretto nelle comunicazioni e attento ai pensieri non espressi, il così detto "leggere i pensieri degli altri". Quando pensa a Sé stesso o agli altri c'è la netta sensazione che il Sé e gli altri siano strettamente intrecciati. Inoltre le concezioni sia del Sé che degli altri non sono completamente separate dal contesto ma anzi sono modellate da esso. Avere delle relazioni interpersonali armoniose e la capacità accomodare le varie situazioni sono delle risorse dell'autostima per il Sé interdipendente. I Sé interdipendenti, nel regolare il proprio comportamento, sono dipendenti dagli altri, dalle relazioni con gli altri e dai fattori presenti nel contesto di riferimento. Visto che la connessione con gli altri e lo stare bene con gli altri sono delle risorse primarie dell'autostima,

la situazione contestuale e gli altri che sono presenti sono “attivamente e continuamente” integrate nel Sé interdipendente (Markus & Kitayama, 1991; Singelis, 1994).

Nel Sé interdipendente, i componenti principali e più importanti del Sé sono le relazioni di ciascun individuo con gli altri (Markus & Kitayama, 1991).

Questo non vuol dire che una persona con una visione del Sé interdipendente non abbia nessuna considerazione dei propri tratti interni, delle proprie caratteristiche o delle proprie preferenze che gli appartengono in maniera unica, ma piuttosto che questi privati e interni del Sé non sono le forze principali che dirigono, controllano, o guidano il comportamento. Al contrario il comportamento é motivato da una volontà di mantenere costantemente in armonia le relazioni con gli altri. Come sostengono Markus e Kitayama (1991, 1995), all’ interno di un tale costrutto , il Sé diventa pieno di significato e si realizza completamente quando é possibile sperimentare il proprio Sé all’interno delle relazioni sociali significative.

Conseguentemente il comportamento individuale é determinato maggiormente in funzione dei bisogni, dei desideri, e delle preferenze degli altri significativi piuttosto che in funzione dei propri bisogni, desideri o preferenze. La conseguenza di possedere un concetto di Sé interdipendente può spingere un individuo ad incontrare i bisogni degli altri e ad impegnarsi per rappresentare un supporto nel raggiungimento degli obbiettivi dagli altri prefissati.

### **7.1.2 IL SELF CONSTRUAL INDIPENDENTE**

Il Sé indipendente é definito come un costrutto del Sé in cui le persone si concentrano sulle proprie abilità, sui propri tratti, obbiettivi, e sulle caratteristiche che le contraddistinguono dagli altri (Kim, 1995), inoltre é definito anche come un Sé “contenuto, unitario, stabile”, separato dal contesto sociale.

La costellazione di elementi che compongono un Sé indipendente include un enfasi su: (a) le abilità, sui pensieri, sulle sensazioni interne; (b) sull’essere unico ed esprimere Sé stesso; (c) sul realizzare le caratteristiche interne e promuovere i propri obbiettivi; (d) sull’essere diretti nella comunicazione. Quando pensano a Sé stessi, i soggetti con un Sé indipendente ampiamente sviluppato, tendono ad avere come termine di riferimento le loro proprie abilità, caratteristiche, particolarità o obbiettivi piuttosto che riferirsi ai pensieri, alle sensazioni, o alle azioni degli altri. Allo stesso modo, quando pensano agli altri, le particolarità e le caratteristiche che contraddistinguono gli altri saranno considerate maggiormente rispetto ai fattori relazionali e contestuali (Markus & Kitayama, 1991; Singelis, 1994).

Markus e Kitayama ci dicono come l'interdipendenza del Sé é composta da specifici tratti, abilità e valori che influenzano la propria autostima.

Markus e Kitayama (1991) sostengono che il Sé indipendente può essere definito come la percezione egocentrica di Sé, visto come un'entità unica, distinta, e autonoma. Secondo Markus e Kitayama essere indipendente significa che il comportamento individuale delle persone é principalmente determinato dal tenere in considerazione prevalentemente il proprio repertorio soggettivo, interno, di pensieri, sensazioni, atteggiamenti, e azioni, piuttosto che tenere in considerazione i pensieri, le sensazioni e le azioni degli altri. In caso di soggetti con un Sé sviluppato secondo le caratteristiche indipendenti, la comunicazione con gli altri é vista come una opportunità di percepire e confermare il proprio Sé.

Gli obiettivi predominanti nei processi comunicativi, per coloro che sono contraddistinti da un Sé indipendente, sono appunto l'espressione e la percezione di Sé stessi o dei propri pensieri, emozioni, sentimenti indipendenti. Per coloro che hanno un Sé indipendente la visione di Sé é determinata dalle abilità soggettive, dalle proprie caratteristiche distintive, e dai propri obiettivi da realizzare sempre riferite a Sé stessi (per esempio "Io sono paziente" o "Io sono gentile").

Questi tratti e caratteristiche distintive interne si ritiene siano i principali regolatori del comportamento. Questa visione del Sé deriva dal riconoscimento della interezza e unicità della configurazione delle caratteristiche interne di ciascun individuo (Johnson, 1985). Secondo questa visione del Sé gli obiettivi delle persone appartenenti a questo tipo di cultura sono di far risaltare ed esprimere i propri tratti interni e le proprie caratteristiche uniche.

Questo tipo di orientamento porta le persone a concentrare l'attenzione sul bisogno di inseguire la propria realizzazione personale. In questa prospettiva culturale, un segno di debolezza é considerato l'essere completamente dipendente dagli altri o l'essere poco assertivo (Bellah, Madsen, Sullivan, Swidler, & Tipton, 1985). Questa prospettiva culturale é legata alla visione della vita sociale in cui gli obiettivi e le aspirazioni dell'esistenza di ogni singola persona sono tesi alla realizzazione e alla espressione del Sé. E' proprio questo tipo di prospettiva culturale che possiamo riconoscere come appartenente e come ben radicata nella tradizione occidentale.

La visione del Sé indipendente, che caratterizza tipicamente, secondo le ultime ricerche, le culture "Occidentali" (Nord America, Australia, Europa del Nord) é illustrata concettualmente nella figura nr.1, mentre quella del Sé interdipendente, che caratterizza tipicamente le culture "Orientali" (Asia, America del sud, alcuni paesi dell'Europa meridionale) é illustrata concettualmente nella figura nr. 2.

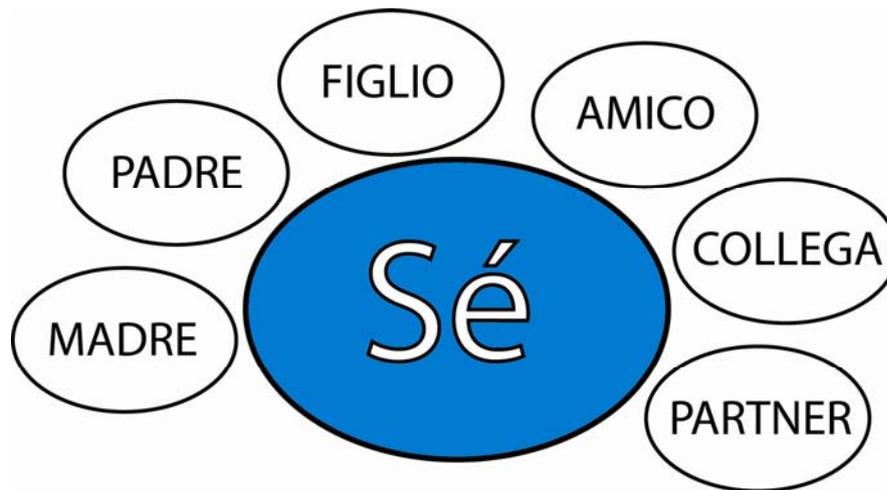


FIGURA 1: Visione del Sé indipendente secondo il modello di Markus e Kitayama (1991)  
Fonte: F.Moghaddam, (2002).

Il cerchio grande rappresenta il Sé, mentre i cerchi più piccoli rappresentano gli “altri significativi” per il Sé. Le crocette sono le rappresentazioni dei vari aspetti che caratterizzano il Sé o gli altri. Una “x” all’interno del cerchio grande del Sé, non intersecata con gli altri cerchi, rappresenta un aspetto del Sé percepito come relativamente indipendente dagli “altri significativi”, così che ci si può aspettare che questi aspetti particolari rimangono stabili nel tempo e non vengono influenzati dal contesto di riferimento. In particolare queste ultime rappresentazioni del Sé sono riferite di solito a desideri individuali di realizzazione, caratteristiche proprie dell’individuo, preferenze espresse, e capacità innate (per esempio essere creativi). Per coloro che hanno un Sé indipendente, sono proprio questi attributi interni che sono maggiormente significativi nella regolamentazione del comportamento e che vengono interpretati, sia dall’attore che dall’osservatore come gli aspetti maggiormente predittivi del comportamento dell’attore. Queste rappresentazioni delle caratteristiche profonde del Sé sono quelle più accessibili e che vengono elaborate maggiormente nella memoria quando gli individui pensano a Sé stessi (vedi figura 1). Possono essere definite anche come concezioni profonde, identità salienti, o self schermata.

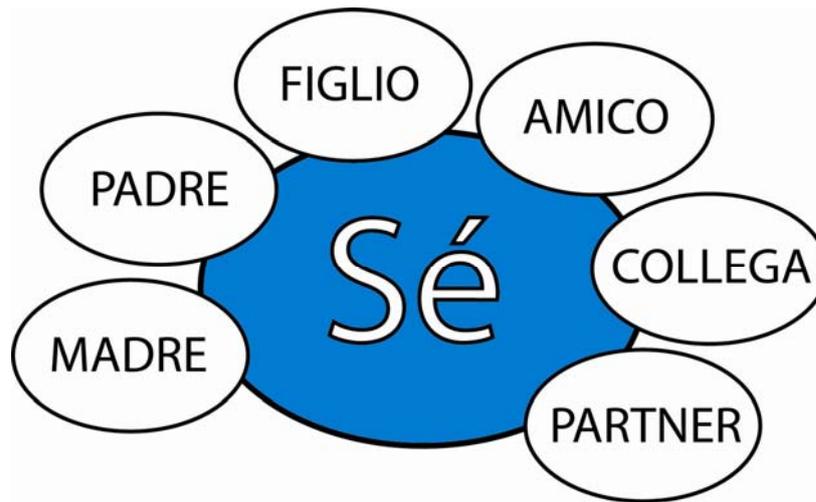


FIGURA 2 : Visione del Sé interdipendente secondo il modello di Markus e Kitayama (1991)  
Fonte: M.Moghaddam, (2002)

Il cerchio grande rappresenta il Sé, mentre i cerchi più piccoli rappresentano gli “altri significativi” per il Sé. Le crocette sono le rappresentazioni dei vari aspetti che caratterizzano il Sé o gli altri. In alcuni casi avviene che il cerchio grande si interseca con alcuni cerchi piccoli e si può notare una “x” nel punto di intersezione. In questo modo si vuole fornire una rappresentazione del Sé in relazione con gli altri o del Sé all’interno di una particolare relazione sociale (per esempio, “io sono molto educato di fronte ai miei professori”).

## 8. INDIVIDUALISMO E COLLETTIVISMO

L’Individualismo si riferisce ad una cultura che enfatizza la competizione, le conquiste individuali e l’indipendenza della persona dall’ingroup, mentre il Collettivismo si riferisce a una cultura che enfatizza la cooperazione tra i membri del gruppo, i risultati collettivi e la competenza dei legami tra gli individui.

Secondo Triandis (1995), nelle società collettivistiche i bisogni, le opinioni, gli obiettivi del gruppo sono più importanti di quelli del singolo; le persone tendono prima di tutto a rispettare le norme sociali e le norme del gruppo e ad aderire alle credenze del gruppo. Nelle società individualistiche, invece, gli obiettivi principali sono l’individuo e i suoi bisogni. L’individuo quindi è più indipendente dall’ingroup e le sue credenze e obiettivi possono differenziarsi da quelli dell’ingroup. Per Triandis individualismo e collettivismo sono riferiti alla cultura di una società, ma costituiscono anche caratteristiche di personalità (idiocentriche

vs allocentriche). Rupert Brown, in collaborazione con Hinkle (1990) individua alcuni nodi problematici fondamentali nella SIT rispetto a tre argomenti. Il primo riguarda il fatto che in diversi esperimenti relativi ai rapporti di status fra gruppi (Sachden, 1985; Bourhis, 1987) si evidenzia un favoritismo nei confronti dell'outgroup da parte dei gruppi di status inferiore. La seconda questione é relativa al confronto tra gruppi, poiché quando esso riguarda più dimensioni, lo stesso gruppo manifesta favoritismo verso l'ingroup su alcune dimensioni, favoritismo verso l'outgroup su altre e nessun favoritismo su altre ancora (Abrams, 1984; Steward, Yee & Brown, 1990). Che cosa succede allora se si deve fare un confronto tra i due gruppi utilizzando due dimensioni o una? La specificità positiva dell'ingroup può essere salvaguardata con un giudizio positivo per una dimensione e attaccata da un altro giudizio positivo dato dall'outgroup su un'altra dimensione. In particolare, ricerche di Mummendey e Schreiber (1983, 1984) e di Mummendey e Simon (1989) hanno dimostrato che il favoritismo per l'ingroup si verifica per dimensioni che sono considerate importanti dai singoli per il proprio gruppo, mentre il favoritismo per l'outgroup si attua per dimensioni percepite come poco importanti. E' importante sottolineare che questo non é in disaccordo con la teoria dell'identità sociale: favorire l'outgroup su dimensioni considerate poco importanti per se stessi non incide in modo rilevante sull'identità sociale del soggetto. Ad ogni modo, Mummendey e Simon propongono anche un'altra spiegazione dei risultati: favorire l'altro gruppo per dimensioni poco rilevanti può costituire una modalità sottile e "raffinata" di discriminazione e sostegno della propria identità sociale positiva, poiché implica che la specificità dell'outgroup si basa su aspetti a cui vengono attribuiti un'importanza e un valore decisamente minori (Palmonari, 1995).

Il terzo tema risultante problematico per la SIT negli esperimenti di Hinkle e Brown (1990) riguarda la relazione, caposaldo della teoria, tra identificazione con il gruppo di appartenenza e favoritismo verso lo stesso. L'ipotesi finale é che i processi sui quali si basano la SIT e la SCT siano più complessi di quelli evidenziati dalle due teorie. Di conseguenza, Hinkle e Brown introducono due concetti che possono aiutare a superare questi problemi, si tratta della dimensione individualismo-collettivismo e della dimensione autonomo-relazionale. Definiamo individualista quella società che enfatizza il primato del singolo, la competizione e l'indipendenza; all'opposto, é collettivista quella società che enfatizza la cooperazione, i risultati collettivi e l'unione tra le persone. L'ipotesi di Hinkle e Brown (1990) é che i processi postulati dalla SIT siano tipici di gruppi e individui dall'orientamento collettivista ma che non si riscontrano in gruppi e individui ad orientamento individualista. E' anche evidente il rapporto tra individualismo-collettivismo e il continuum comportamento

interpersonale-intergruppi dal momento che descrive le differenze nel comportamento sociale delle persone in funzione del fatto che l'appartenenza al gruppo sia o no saliente (Polmonari, Cavazza & Rubini, 2002). Se l'orientamento collettivista è importante per l'instaurarsi dei fenomeni previsti dalla SIT, da solo non garantisce che il confronto sociale si verifichi. Si pensi ad esempio ai gruppi di persone che condividono un hobby: questi non hanno nessun interesse a confrontarsi con altri gruppi. D'altro canto gruppi come i team sportivi o i partiti politici, esistono e si definiscono proprio tramite un confronto intergruppi. Hinkle e Brown, proprio per spiegare questo fenomeno, introducono la dimensione autonomo-relazionale. I membri di un gruppo con orientamento relazionale valutano l'ingroup, tramite un confronto con altri gruppi presenti nel contesto e con i loro risultati; i componenti di un gruppo autonomo non avvertono tale esigenza e mettono invece in atto confronti con standard astratti o con i risultati ottenuti in precedenza dal gruppo stesso. Secondo gli autori, solo negli individui o nei gruppi collettivisti con orientamento relazionale si possono verificare i processi socio-psicologici descritti dalla SIT (Polmonari et al., 2002). Gli studi sperimentali per verificare queste ipotesi hanno dato risultati modesti, mostrando una correlazione bassa tra individualismo-collettivismo e orientamento autonomo relazionale.

Il costrutto individualismo-collettivismo, secondo Hinkle e Brown, è però euristicamente più incisivo di quello di quelli descritti da Tajfel in quanto permette di considerare insieme le relazioni tra Sé, l'ingroup e l'outgroup con la visione del mondo prevalente in una società in un dato momento storico. Questo era previsto dalle formulazioni di Tajfel. Il costrutto individualismo-collettivismo permette poi di collegare lo studio dei rapporti fra gruppi nel quadro della SIT con un'ampia letteratura di studi cross-culturali, sub-culturali, individuali (Triandis, 1986; Triandis, Bontempo, Villareal, Asai & Lucca, 1987). Un orientamento collettivista è importante per il verificarsi dei processi della SIT, ma da solo non garantisce che il confronto sociale non abbia luogo. Esistono gruppi, che pur essendo collettivisti, non sono interessati a confrontarsi con altri gruppi, ad esempio i gruppi di terapia, i gruppi uniti dalla passione per un hobby. Essi appaiono in genere autonomi e non interessati a confronti intergruppi. Esistono invece gruppi, come i team sportivi o i partiti politici, che hanno la tendenza a confrontarsi con altri gruppi. La stessa esistenza di questi gruppi dipende dalla presenza di uno o più outgroups con cui competere. Per questo Hinkle e Brown hanno proposto una seconda dimensione, definita autonomo relazionale, ortogonale a quella individualismo-collettivismo. La nuova dimensione si riferisce al tipo di ideologia adottata dal gruppo. I componenti di un gruppo con orientamento relazionale valuteranno il proprio ingroup e i propri risultati confrontandosi con gli altri gruppi presenti nel contesto e con i loro

risultati; i componenti di un gruppo autonomo non percepiranno questa esigenza, ma metteranno in atto confronti con standard astratti o con i risultati ottenuti in precedenza dal proprio ingroup. Secondo gli stessi ricercatori, i processi sociopsicologici descritti dalla SIT possono verificarsi solo in individui o gruppi collettivisti con orientamento relazionale. Questo modello é stato testato per la prima volta in una serie di studi (Brown, Hinkle, Ely, Fox-Cardamone, Mara & Taylor, 1992)., che volevano verificare se le due dimensioni erano o no ortogonali e indipendenti.

Diversamente da Hinkle e Brown (1990) che tendono a caratterizzare oggettivamente i gruppi tra individualisti e collettivisti, Markus e Kitayama (1991, 1994) focalizzano l'attenzione sulle differenze individuali e sulla relazione esistente tra il concetto di Sé (self construal) e gli altri. In quest'ottica individualismo e collettivismo risultano variabili culturali e il Self construal una variabile relativa a differenze individuali.

Le persone vivendo in una specifica cultura tendono a riflettere i comportamenti del gruppo presenti nel proprio ambiente, si presuppone che le aspettative culturali e i comportamenti agiti determineranno lo sviluppo e la caratterizzazione del Sé di ogni singolo individuo (Gudykunst et al., 1996).

Kim (1996) sostiene che la variabile individualismo a livello culturale é in relazione al concetto di Sé indipendente. Singelis e Brown (1995) ipotizzano che la variabile collettivismo, sempre a livello culturale, sia positivamente correlata all'interdipendenza mentre sia negativamente correlata all'indipendenza. Il self-construal indipendente, tipico delle culture occidentali, rimane separato dal contesto sociale, enfatizza il sentirsi unico, la capacità di esprimere se stesso, la promozione dei propri obiettivi e l'essere diretti nella comunicazione. Quindi i soggetti Indipendenti hanno come riferimento le proprie abilità e considerano le caratteristiche che contraddistinguono gli altri piuttosto che i fattori relazionali e contestuali. Il self construal interdipendente, tipico delle culture non occidentali, enfatizza le caratteristiche esterne, come i ruoli le relazioni, la capacità di adattamento, lo stile indiretto nella comunicazione, gli aspetti privati del Sé rimangono in secondo piano rispetto alla volontà di mantenere relazioni armoniose con gli altri.

I concetti di individualismo-collettivismo che di indipendenza-interdipendenza enfatizzano la relazione tra individuo e gruppo.

Mentre nelle culture individualiste assumono importanza primaria gli obiettivi personali rispetto a quelli del proprio gruppo, nelle culture collettiviste vi é la subordinazione dei propri obiettivi rispetto a "sindromi culturali": secondo Triandis (1995) una sindrome é di tipo collettivista se vi é l'interdipendenza del Sé e se le persone si percepiscono secondo i gruppi

di cui fanno parte (la famiglia, il distretto geografico), il comportamento é guidato da norme e le relazioni sono mantenute indipendentemente dai vantaggi personali.

Una sindrome é di tipo individualista se vi é indipendenza del Sé, prevalenza degli scopi personali, maggiore attenzione ai diritti che ai doveri e il mantenimento delle relazioni in termini di costi/benefici.

Le nazioni dell'Europa occidentale, America del Nord e Australia risultano associate all'Individualismo e all'indipendenza, rispetto alla culture asiatiche, africane e sudamericane che sono associate al collettivismo e all'Interdipendenza (Markus e Kitayama, 1991).

Hinkle e Brown hanno ipotizzato che i soggetti interdipendenti si identifichino in misura maggiore con la propria nazione dei soggetti indipendenti e che gli individui che vivono in un territorio con uno orientamento collettivista si identificano di più con la propria nazione avendo un auto-stereotipo maggiormente positivo (Smith, Netas, Stefanile, Giannini, Helkana, Maczynski, & Stumpf, 2003).

## 9. OBIETTIVI

Sulla base della letteratura analizzata, che mette in luce i costrutti di intergroup bias, identità, self construal, stereotipo e individualismo/collettivismo, questo lavoro ha inteso indagare le relazioni esistenti tra identità nazionale, regionale, asiatica e self construal indipendente ed interdipendente, in un gruppo di lavoratori indiani di un'azienda di New Delhi.

Da quanto emerso dalla letteratura si presuppone che in una cultura di tipo collettivista come quella indiana, caratterizzata da Sé interdipendenti, vi sia una relazione tra identità e interdipendenza del Sé. Per tali ragioni il principale obiettivo della ricerca sarà indagare la relazione esistente tra identità e self construal. La ricerca intende poi indagare le differenze che possono emergere nelle relazioni tra le tre scale di identità e le due scale di autostereotipo. Obiettivo ulteriore sarà quello di analizzare le differenze esistenti tra le due scale del self construal e le due dimensioni di autostereotipo dato che forme di stereotipizzazione e di favoritismo verso l'ingroup risiedono maggiormente in culture collettiviste caratterizzate da Sé interdipendenti.

Dalla letteratura si ipotizzano differenze tra i livelli di identificazione regionale e nazionale. Più precisamente si evince che ad un alto livello di identificazione regionale, sarà più saliente un basso livello di identificazione con la propria nazione e viceversa.

Verrà quindi analizzata la relazione tra le due scale di identità regionale e nazionale che includerà anche la scala di identità asiatica, al fine di indagare le differenze nelle relazioni tra le scale di identità

Il calcolo dell'ingroup bias verrà eseguito al fine di studiare il favoritismo verso la propria nazione, all'interno della cultura collettivista indiana.

## **SECONDA PARTE**

### **LA RICERCA**

#### **10. METODO**

##### **10.1. PARTECIPANTI**

Il gruppo dei partecipanti all'indagine é composto da 252 soggetti di nazionalità indiana, che lavorano presso un'azienda (CREW B.O.S PRODUCTS LTD) di New Delhi con un totale di 4397 dipendenti dislocati in 7 diverse unità.

L'azienda é dedicata alla lavorazione della pelle e si occupa della produzione di borse, cinture, portafogli e scarpe.

Le unità 1 e 2 si occupano della produzione di borse; da questa unità sono stati reperiti 28 soggetti tra cui presidente, vice presidente, amministratore delegato, responsabile delle risorse umane, direttore della produzione, designer ed impiegati. Il presidente, il vice presidente e l'amministratore delegato sono stati intervistati in questo reparto, ma il ruolo che ricoprono riguarda l'intera azienda e quindi ognuna delle 7 unità.

L'unità 3 si occupa della produzione di cinture: in questa unità hanno collaborato alla ricerca 121 soggetti divisi in responsabili delle risorse umane, direttore delle risorse umane, merchandising manager, addetti al merchandising, assistenti al merchandising, impiegati e operai.

Le unità 4 e 5 riguardano l'ambito della produzione di portafogli; i soggetti che é stato possibile reperire sono 52, tra cui responsabili delle risorse umane, direttore delle risorse umane, merchandising manager, addetti al merchandising, assistenti al merchandising, impiegati e operai.

L'unità 7 é l'ufficio dell'unità aziendale di campionamento da cui sono stati reperiti 51 soggetti, tra manager, designer, controller e impiegati.

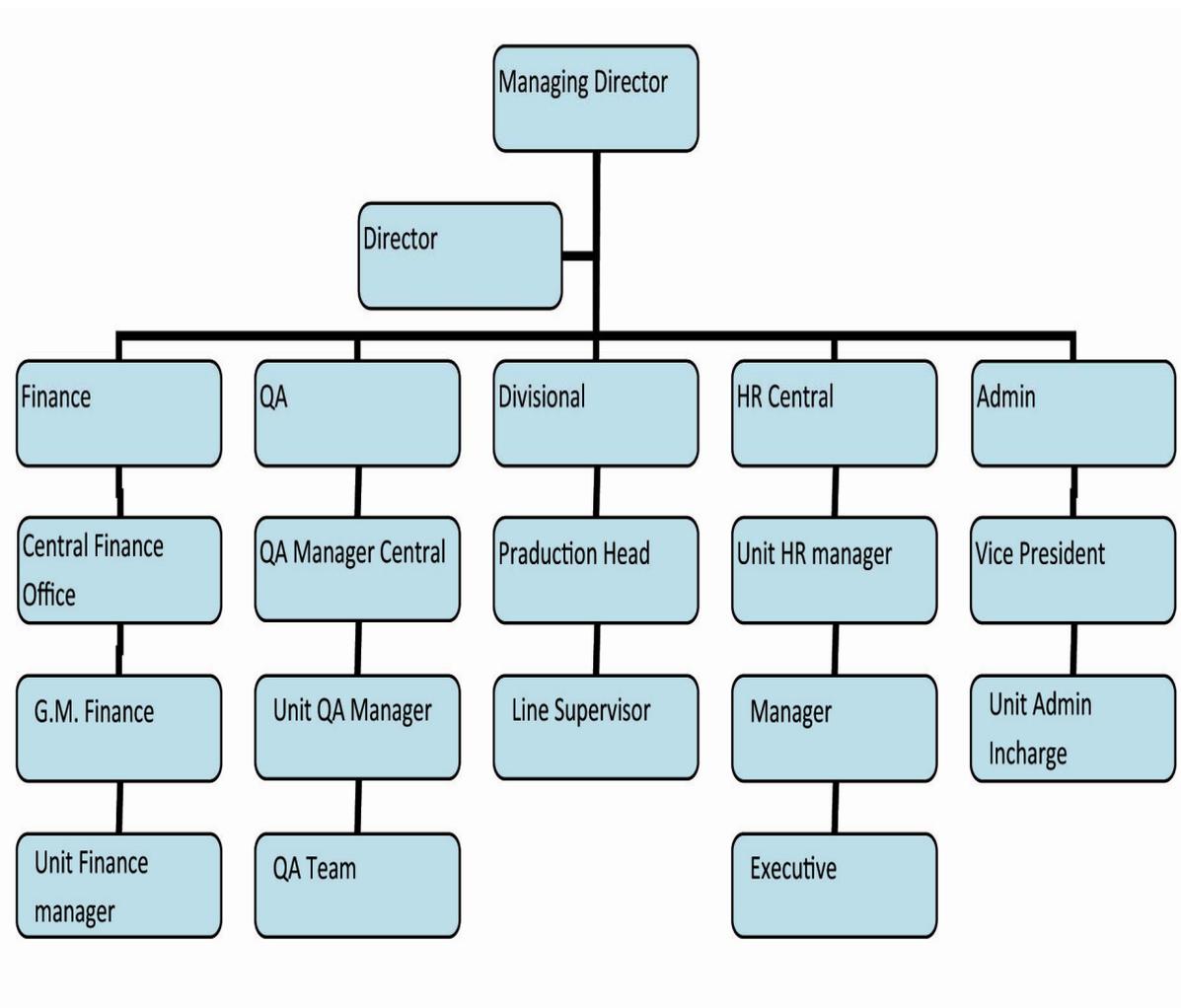


FIGURA 3: Organigramma aziendale

CREW B.O.S PRODUCTS LTD	Total No of Workers	Male Workers	Female Workers
1 BAG PRODUCTION UNIT PLOT NO 12, SECTOR 5, IMT MANESAR GURGAON HARYANA	1600	1530	70
2 BAG PRODUCTION UNIT PLOT NO 37, SECTOR 4, IMT MANESAR GURGAON HARYANA	891	833	58
3 BELT PRODUCTION UNIT PLOT NO 8 & 9, SETOR 7, IMT MANESAR GURGAON HARYANA	867	843	24
4 WALLET PRODUCTION UNIT PLOT NO 153, SECTOR 4, IMT MANESAR GURGAON HARYANA	492	474	18
5 WALLET PRODUCTION UNIT PLOT NO 172, UDYOG VIHAR PHASE 1 GURGAON HARYANA	247	247	0
6 FOOTWEAR UNIT SPL 190, EPIP NEEMRANA Dist, ALWAR RAJASTHAN	300	300	0
7 CORPORATE OFFICE & SAMPLING UNIT PLOT NO 199, UDYOG VIHAR PHASE 1 GURGAON HARYANA	250	231	19

FIGURA 4: Sedi aziendali e di distribuzione lavoratori:

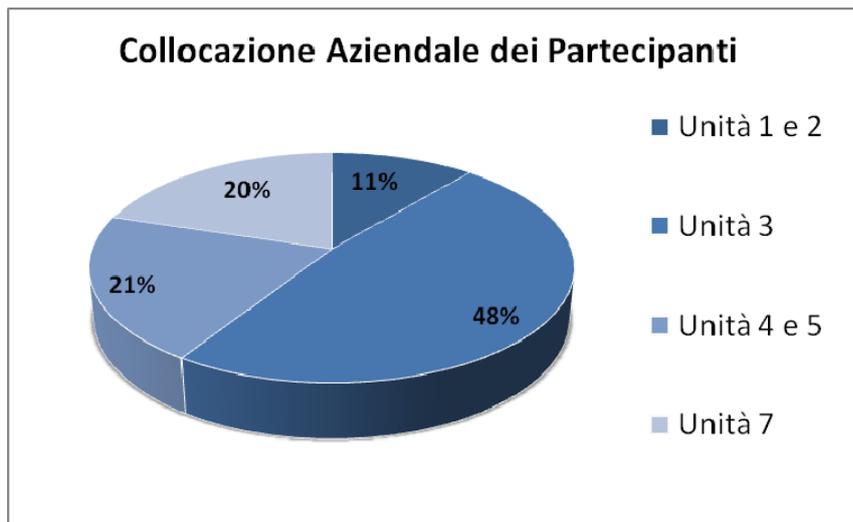


FIGURA 5: Collocazione Aziendale dei Partecipanti nelle unità organizzative

Il gruppo sperimentale tenta di riprendere una fascia ampia della popolazione indiana poiché per ogni ruolo lavorativo è attribuita una diversa valenza sociale ed economica, poiché le differenze sembrano essere molto marcate tra i vari ruoli ricoperti nell'organizzazione. Si è notato che chi occupa un livello più alto o più basso nella organizzazione, occupa lo stesso ruolo anche nella "gerarchia" sociale, nella vita extra-lavorativa. Lo status socio-economico sembra essere molto più predittivo dal ruolo che si occupa nell'azienda, rispetto a quanto si possa notare in un contesto lavorativo occidentale. Questo è quanto si è potuto verificare attraverso metodi qualitativi, come alcune interviste semi-strutturate, colloqui all'interno del contesto aziendale e attraverso l'osservazione del contesto aziendale e sociale.

L'età dei partecipanti va da 18 e 53 anni e la media del campione é di 29,51 con (ds=6.07).

L' 82.5% é di sesso maschile mentre il 17.5% é di sesso femminile.

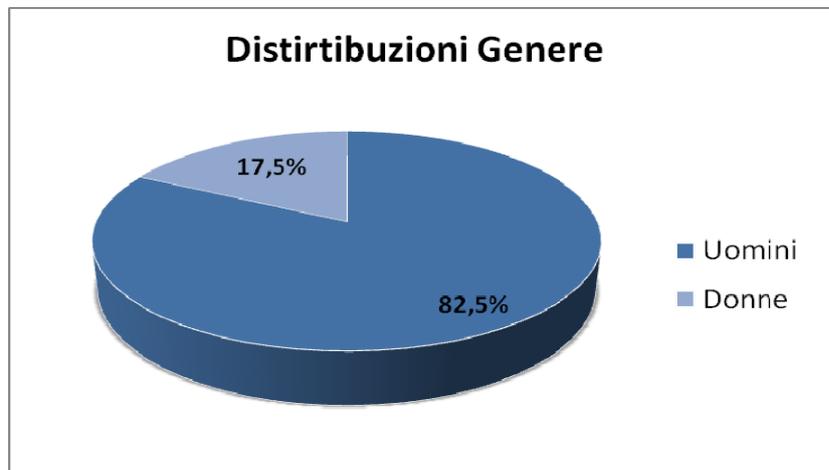


FIGURA 6: Distibuzione di Genere

E' stato possibile notare come le donne sono in minoranza elevata rispetto agli uomini ed occupino posizioni lavorative medio-basse (operaie, impiegate e designer).

L'11,3% del gruppo risiede nella città di New Delhi, mentre il 17,5% vive nello stato indiano dell' Uttar Pradesch, il 15,5% nel Rajasthan e il 10,3% nello stato di Haryana.

Il 7,1% degli intervistati é nato e vissuto nello stato indiano del Bihar, il resto del campione proviene dai rimanenti stati dell'india con percentuali tra l'1 e il 4 per ogni stato indiano.

Ogni partecipante che proviene da ogni stato dell'India risiede temporaneamente a New Delhi ed é considerevole il numero di persone che sono state reclutate da altri stati diversi dalla capitale.

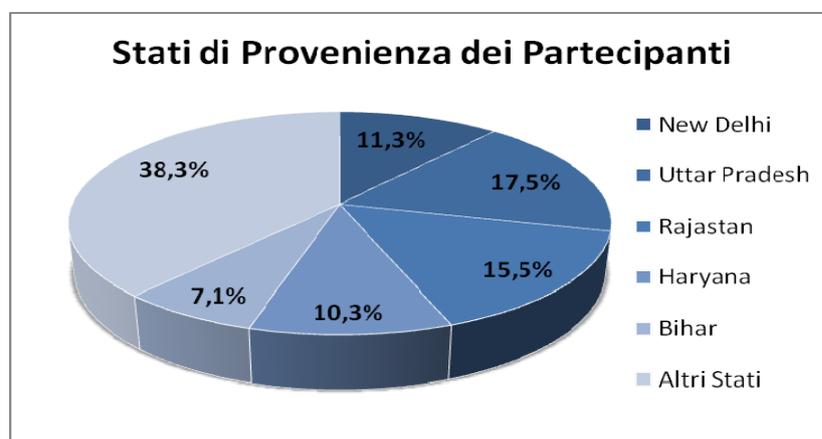


FIGURA 7: Stati di Provenienza dei Partecipanti

## 10.2. LO STRUMENTO

Lo strumento utilizzato é una versione dell' European Opinion Survey (EOS) di Smith, adattato al contesto culturale indiano.

Il questionario originale é stato realizzato per una ricerca cross-culturale riguardante il senso dell'identità in alcuni Paesi europei.

Il questionario é stato costruito unendo una serie di Item e si articola intorno a più fattori. Nella prima versione dello strumento le scale che misurano i vari aspetti dell'identità nazionale, europea/asiatica e regionale, sono 7 e gli item che lo formano sono misurati su una scala Likert a 7 punti, dove il punteggio 1 corrisponde a “non sono per niente d'accordo con l'item”, e il punteggio 7 corrisponde a “sono d'accordo moltissimo”.

Le prime tre scale si concentrano sul rapporto identità-stereotipo, con lo scopo di stabilire la misura in cui i soggetti attribuiscono a sé stessi, in quanto membri di una nazione prima e di un continente poi, una serie di attributi stereotipici attraverso il confronto tra i punteggi di queste prime due scale si ottiene la misura dell'ingroup bias. Nella terza scala si chiede agli intervistati di indicare il grado in cui ritengono positivi o negativi tali attributi, per assicurarsi che i soggetti gli aggettivi presentati valutino nello stesso modo di chi li ha scelti.

La quarta scala riguarda la forza dell'identificazione con la propria nazione (identità nazionale), mentre la quinta presenta gli stessi item riferiti stavolta al territorio sovranazionale d'appartenenza (identità europea).

Segue una parte riguardante l'identità regionale. L'ultima scala, riprendendo lo studio di Gudykunst, indaga determinati aspetti dell'identità personale, con riferimento al modello di Hinkle e Brown, attraverso quindi due sottoscale caratterizzate dai fattori Indipendenza e Interdipendenza.

Nell'ultima pagina del questionario vengono inoltre richiesti alcuni dati anagrafici: nazionalità, sesso ed età. L'ultima domanda é relativa alla eventuale permanenza, di durata minima di quattro mesi, in un altro paese, specificando in caso affermativo il o i paesi di permanenza.

### **10.2.1. LA VERSIONE INDIANA DELL'EOS: L'ASIAN OPINION SURVEY**

L'Asian Opinion Survey é stato somministrato in lingua inglese. Gli item sono stati ripresi dalla versione originale dell'EOS in lingua inglese; sono stati sostituiti alcuni termini che semplicemente riguardavano l'essere asiatico con l'essere europeo ed essere indiano piuttosto che italiano.

In India oltre ai vari "dialetti" in ogni stato della nazione si parlano due lingue:

la lingua Hindi e la lingua Inglese. Per questo motivo non é stato necessario fare una traduzione dalla prima versione.

Nelle prime 2 scale l' Asian Opinion Survey propone 8 aggettivi stereotipici, che descrivono le caratteristiche degli Indiani e degli asiatici. Di questi 8 tratti, 4 sono positivi e 4 sono negativi.

Per la ricerca dei suddetti aggettivi é stata fatta un' intervista a 20 soggetti di nazionalità indiana, 5 residenti in Italia e 15 in India, in cui si chiedevano 8 aggettivi sia negativi sia positivi che rappresentassero gli indiani. I primi 5 soggetti sono stati intervistati telefonicamente e gli altri 15 sono stati contattati via internet attraverso posta elettronica.

Non é stato possibile effettuare una ricerca più approfondita per mancanza di tempo e di soggetti reperibili prima della somministrazione.

Gli 8 aggettivi, che sono emersi e che ritroviamo con una certa frequenza inseriti nello strumento, sono i seguenti:

Aggettivi positivi:

- respectful
- religious
- friendly
- cooperatives

Aggettivi negativi:

- conservator
- deceitful
- carelles
- fickle

Nello strumento si chiede di indicare uno dei 28 stati federali e se possibile uno dei 6 territori dell'unione dell' India ; gli stati indiani hanno nello strumento la stessa valenza delle regioni che si trovano in qualsiasi paese europeo. La scala che segue misura l'identità di ogni soggetto con il proprio stato e prende il nome di identità regionale.

Le scale relative all'identità nazionale, asiatica e regionale (scale 4, 5 e 7) sono composte da 31 item ma per l'analisi statistica ne sono stati considerati 5 per scala e sono quelli originariamente utilizzati da Mlicki e Ellmers (1996).

L'ultima scala é quella ideata da Gudykunst (1996) , riguarda le dimensioni del self-construal ed é composta da 29 item. Per l' analisi dei dati si é fatto riferimento a 10 item (di cui 5 appartenenti alla sottoscala indipendenza e 5 alla sottoscala interdipendenza), poiché nelle precedenti ricerche con lo strumento i 29 item non saturavano sui due fattori previsti (Indipendenza e Interdipendenza), ma su 8.

In fine sono richiesti alcuni dati personali del soggetto intervistato: età e genere.

### **10.3. PROCEDURA**

La somministrazione del questionario é avvenuta a fine ottobre e ad inizio novembre 2009. L'Azienda é stata contattata telefonicamente ad inizio ottobre, dove si é richiesta la possibilità di effettuare una somministrazione di test psicologici ai fini di una ricerca di psicologia sociale per una tesi di laurea.

E' stato specificato al direttore aziendale che i dati sarebbero stati discussi presso la Facoltà di Psicologia dell'Università degli Studi di Firenze e che il questionario non sarebbe stato intrusivo. Si é poi specificato che il questionario era anonimo e non comprendeva argomenti come la religione, la politica e la sfera sessuale.

Sono stati illustrati alcuni degli item alle figure più rilevanti dell'azienda; é stato quindi di fondamentale interfacciarsi con i vari "manager" o "capi reparto" di ogni unità in cui si chiedeva di compilare il questionario.

Prima di ogni somministrazione si é presentato il questionario ai soggetti spiegando che si trattava di un test sull'identità, il concetto di Sé e la cultura di appartenenza; ad ogni somministrazione é stato presente un impiegato messo a disposizione dall'azienda, per dare chiarimenti e se necessario ulteriori spiegazioni agli intervistati.

Su 252 soggetti 103 sono operai ed appartengono ad una classe sociale molto bassa. Il livello di istruzione é molto scarso o assente e non c'è alcuna conoscenza della lingua inglese. E'

stato quindi necessario l'intervento di un responsabile delle risorse umane al fine di tradurre i questionari. I questionari sono stati tradotti oralmente, dall'inglese all'Hindi ed è stato così possibile ottenere un discreto numero di risposte da parte degli operai dell'azienda. Questo ha consentito di lavorare anche con un campione più rappresentativo della popolazione indiana.

L'incaricato ha tradotto oralmente il questionario davanti a gruppi di lavoratori che hanno risposto simultaneamente durante la traduzione di ogni item.

Le somministrazioni sono avvenute in gruppo durante gli orari di lavoro: molto spesso i soggetti hanno compilato il test nel luogo in cui operavano, in altre occasioni sono stati convocati nelle diverse sale riunioni dell'azienda.

Alcuni soggetti di sesso femminile hanno dimostrato maggior interesse alla ricerca, chiedendo espressamente di avere in futuro un feed-back sui risultati ed esprimendo un leggero disappunto su alcuni item che sembravano avere il solito significato.

Tendenzialmente i soggetti con un livello di scolarizzazione medio basso che occupavano posizioni di minor rilievo all'interno dell'azienda, si sono approcciati al test dimostrando un atteggiamento più superficiale rispetto a chi ricopriva ruoli più importanti.

In certe occasioni è accaduto il contrario: alcuni quadri aziendali hanno riferito di non avere tempo per compilare il test mentre designer, impiegati e altre figure intermedie hanno collaborato maggiormente.

Alla classe operaia dell'azienda è stata necessaria una traduzione orale del questionario in lingua Hindi. Un incaricato ha tradotto oralmente il questionario davanti a gruppi di lavoratori che hanno risposto simultaneamente durante la traduzione di ogni item.

La compilazione del questionario ha richiesto in media circa 20 minuti.

#### **10.4. PROCEDURA ANALISI DEI DATI**

Sono state effettuate statistiche descrittive (frequenze, medie, ds).

Dalle analisi descrittive si è notato somiglianze nei punteggi minimi e massimi e nelle medie nelle due scale del self construal, nelle 2 scale riguardanti l'autostereotipo e nelle 3 scale dell'identità.

Attraverso la statistica  $r$  di Pearson si sono analizzate le correlazioni esistenti tra identità e self construal e tra self construal e auto stereotipo. La statistica  $r$  di Pearson è stata utilizzata anche per indagare le correlazioni tra le 3 scale di identità e tra identità e autostereotipo.

Si sono eseguite le analisi di regressione per indagare il valore predittivo dell'identità sul self construal.

Il calcolo dell'ingroup bias si è ottenuto attraverso la differenza tra positive ingroup bias (la media delle differenze degli aggettivi positivi) e negative ingroup bias (la media delle differenze degli aggettivi negativi).

Per le elaborazioni dei dati è stato usato il programma statistico SPSS 9.05.



2. Analisi delle Correlazioni:

In tabella 2 sono riportate le correlazioni tra la scala INDIPENDENZA e le cinque scale IDENTITA' NAZIONALE, IDENTITA' REGIONALE, IDENTITA' ASIATICA e AUTOSTEREOTIPO INDIANI, AUTOSTEREOTIPO ASIATICI.

**Tab. 2** **Analisi delle correlazioni**  
(Scala IND –Scale Identità e Autostereotipo)

	AUTO_IND	AUTO_ASI	ID_NAZ	ID_ASIA	ID_REG
<b>IND</b>	.20	.15	.38	.35	.54
Sig.	.01	.02	.01	.01	.01

Tutte le scale che indagano l'identità e l'autostereotipo risultano essere correlate positivamente significativamente con la scala "INDIPENDENZA". La correlazione più elevata è risultata essere quella relativa alla scala "ID\_REG." ( $r = .54, p < .01$ ), mentre la correlazione .15 ( $p < .02$ ) alla scala "AUTO\_ASI", è risultata essere la correlazione più bassa tra tutte quelle prese in considerazione.

In tabella 3 sono riportate le correlazioni tra la scala INTERDIPENDENZA e le cinque scale IDENTITA' NAZIONALE, IDENTITA' REGIONALE, IDENTITA' ASIATICA e AUTOSTEREOTIPO INDIANI, AUTOSTEREOTIPO ASIATICI.

**Tab. 3** **Analisi delle correlazioni**  
(Scala INT –Scale Identità e Autostereotipo)

	AUTO_IND	AUTO_ASI	ID_NAZ	ID_ASIA	ID_REG
<b>INT</b>	.21	.21	.38	.39	.44
Sig.	.01	.01	.01	.01	.01

Anche in questo caso, come osservato per i risultati ottenuti in tabella 2, tutte le cinque scale messe a confronto con quella di “INTERDIPENDENZA”, risultano avere una correlazione positiva significativa.

La correlazione ottenuta alla scala “ID\_REG” (  $r = .44$ ,  $p < .01$ ) é risultata essere quella più elevata, a differenza di quelle ottenute alle scale “AUTO\_IND” e “AUTO\_ASI” dove le correlazioni tra queste scale e la scala “INTERDIPENDENZA”, sono risultate essere le più basse ( $r = .21$ ,  $p < .01$ ).

In tabella 4 sono riportate le correlazioni tra AUTOSTEREOTIPO INDIANO, AUTOSTEREOTIPO ASIATICO e IDENTITA’ NAZIONALE, IDENTITA’ REGIONALE, IDENTITA’ ASIATICA.

**Tab.4** **Analisi delle correlazioni**  
(Scala Autostereotipo Ind\Asi –Scale Identità)

		ID_NAZ	ID_ASIA	ID_REG
AUTO_IND		.25	.26	.21
	Sig.	.01	.01	.01
AUTO_ASI		.15	.26	.23
	Sig.	.01	.01	.01

In questo caso tutte e 5 le scale risultano avere una correlazione significativa.

La correlazione più alta risulta essere quella tra “ID\_ASI” e “AUTO\_ASI” ( $r = .26$ ,  $p < .01$ ) mentre si é ottenuta la correlazione più bassa fra “ID\_NAZ” e “AUTO\_ASI” ( $r = .15$ ,  $p < .01$ )

In tabella 5 sono riportate le analisi delle correlazioni tra IDENTITA' NAZIONALE, IDENTITA' REGIONALE e IDENTITA' ASIATICA.

**Tab.5**

**Analisi delle correlazioni**

(Scale ID\_NAZ/ID\_REG/ID\_ASIA)

		ID NAZ	ID ASIA	ID REG
<b>ID NAZ</b>		1	.54	.48
	Sig.	.01	.01	.01
<b>ID ASIA</b>		.54	1	.55
	Sig.	.01	.01	.01
<b>ID REG</b>		.48	.55	1
	Sig.	.01	.01	.01

Anche in questa circostanza le correlazioni tra le 3 scale risultano essere significative. La correlazione più elevata risulta essere quella tra “ID\_ASIA” e “ID\_REG” ( $r = .55$  con una significatività di .01) mentre si è ottenuta la correlazione più bassa tra “ID\_NAZ” e “ID\_REG” ( $r = .48$  con significatività di .01).

Tab.6

## CAMPIONE COMPLESSIVO (N= 235)

Predittori significativi ( $p < .05$ ) sulla (interdipendenza)

	R2	R2 Adj	F (df)	BETA	t	Sig.
ID_NAZ	.15	.14	39,5 (1,234)	.56	6.02	.000
ID_ASIA	.16	.15	41,3 (1,230)	.39	6.04	.000
ID_REG	.20	.19	57,6 (1,234)	.52	7.05	.000

L' IDENTITA' NAZIONALE é un predtore statisticamente significativo dell' INTERDIPENDENZA e spiega il 14% della varianza.

L'IDENTITA' ASIATICA é un predtore statisticamente significativo dell' INTERDIPENDENZA e spiega il 15% della varianza.

L' IDENTITA' REGIONALE é un predtore statisticamente significativo dell' INTERDIPENDENZA e spiega il 19% della varianza.

Tab.7

## CAMPIONE COMPLESSIVO (N= 235)

(Predittori significativi ( $p < .05$ ) sulla (indipendenza))

	R2	R2 Adj	F (df)	BETA	t	Sig.
ID_NAZ	.15	.14	41,3 (1,235)	.50	6,43	.000
ID_ASIA	.12	.11	31,8 (1,229)	.30	5,64	.000
ID_REG	.29	.28	95,2 (1,236)	.53	9,76	.000

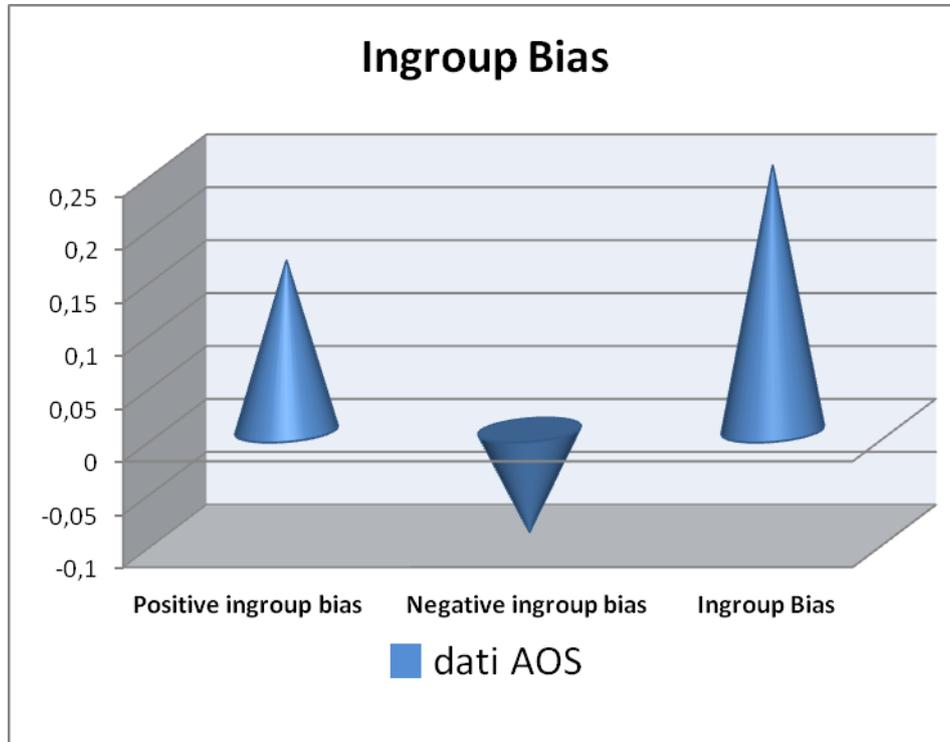
L'IDENTITA' NAZIONALE é un predtore statisticamente significativo dell' INDIPENDENZA e spiega il 15% della varianza.

L'IDENTITA' ASIATICA é un predtore statisticamente significativo dell'INDIPENDENZA e spiega il 12% della varianza.

L'IDENTITA' REGIONALE é un predtore statisticamente significativo dell' INDIPENDENZA e spiega il 28% della varianza.

**Tab.8**

**Analisi dell'ingroup bias.**



Il positive ingroup bias risulta essere di 0.16 mentre il negative ingroup bias é di -0.096. La differenza tra positive ingroup bias e negative ingroup bias indica l'entità dell'ingroup bias, che rappresenta la misura in cui i soggetti sono a favore della propria nazione. Il risultato ottenuto dal calcolo dell'ingroup bias é di 0.25.

## 12.DISCUSSIONE DEI RISULTATI E CONCLUSIONI

Questo studio vuole esplorare come soggetti appartenenti ad una cultura di tipo collettivista come quella indiana, percepiscono se stessi in termini di dipendenza/interdipendenza in relazione alla propria nazione, regione e continente. Vengono analizzate le relazioni esistenti tra l'identità nazionale, regionale e asiatica, il self constual indipendente/interdipendente, il concetto di autostereotipo, dopo che si è effettuata un'analisi dell'ingroup bias.

Per un'analisi del concetto di identità si è fatto riferimento ai processi di categorizzazione e alla teoria dell'identità sociale. Sono state prese in considerazione le relazioni fra gruppi, ponendo attenzione all'intergroup bias e all'identità sociale e alla formazione dello stereotipo e del pregiudizio.

Alla base degli stereotipi ci sono i processi di categorizzazione, gli stereotipi possono rappresentare in pratica, il contenuto che assume l'identità, sia quando essa è riferita al gruppo di appartenenza, sia quando è riferita al gruppo esterno. In questa ricerca gli stereotipi sono analizzati in relazione al concetto di identità sociale. Gli stereotipi sono considerati nella loro natura di credenze condivise e nella loro funzione di autodefinizione, si parla quindi di autostereotipo.

L'identità nazionale viene messa in relazione ai diversi costrutti del Sé e all'autostereotipo, al fine di verificare quanto questi concetti sono correlati fra loro.

I diversi livelli di identificazione territoriale influenzano la costruzione della propria identità sociale, soprattutto in quegli individui in cui l'aspetto territoriale è di fondamentale importanza nella propria identità.

L'identità sociale è influenzata dagli stereotipi attribuiti ai propri gruppi di appartenenza poiché attraverso la condivisione di norme e credenze l'individuo aumenta il proprio sentimento di appartenenza ed esprime la propria identificazione.

Lo stereotipo può quindi, portare ad una sovrastima del proprio gruppo ed a sottostimare un gruppo esterno.

Le conseguenze del processo di categorizzazione come l'ingroup bias possono portare ad un favoritismo verso l'ingroup e a comportamenti discriminatori verso l'outgroup.

Non sempre accade però che un alto livello di identificazione con la propria nazione, possa determinare discriminazione e rifiuto.

Il legame che viene attribuito tra l'identità e l'autostereotipo può quindi essere verificata nella seguente ricerca, facendo riferimento a legame esistente tra autostereotipo e identità nazionale, regionale e asiatica.

Il self construal indipendente e interdipendente ci aiutano a capire le differenze che ci sono nelle diverse culture; in una cultura collettivista come quella asiatica il Sé degli individui si basa maggiormente sulle relazioni, mentre in occidente si pone maggior rilievo sull'unicità della persona.

I paesi occidentali avendo una cultura più individualista si presuppone che siano caratterizzati da Sé indipendenti, mentre nei paesi orientali, è più probabile trovare Sé interdipendenti. Nonostante questo è stato verificato che differenze sul self-construal non sono necessariamente specifiche di ogni cultura. Il self-construal indipendente, interdipendente si trovano sia nelle culture dell'Asia che del Nord America (De Cicco & Stroink, Markus 1997; Markus & Oyserman. 1989).

La struttura del Sé ha radici sia cognitive che sociali e quest'ultima pone attenzione ai rapporti interpersonali ed alle relazioni intergruppi facendo riferimento alla teoria dell'identità sociale. L'identità nazionale può essere messa in relazione con il Sé dei soggetti, andando ad analizzare i legami che possono esistere con il self construal.

L'ipotesi di Hinkle e Brown (1990) è che i processi postulati dalla SIT siano tipici di gruppi e individui dall'orientamento collettivista ma che non si riscontrano in gruppi e individui ad orientamento individualista.

Singelis e Brown (1995) spiegano che la variabile collettivismo, sempre a livello culturale, sia positivamente correlata all'interdipendenza mentre sia negativamente correlata all'indipendenza..

Hinkle e Brown hanno ipotizzato che i soggetti interdipendenti si identifichino in misura maggiore con la propria nazione dei soggetti indipendenti e che gli individui che vivono in un territorio con uno orientamento collettivista, si identificano di più con la propria nazione, avendo un autostereotipo maggiormente positivo (Smith, Netas, Stefanile, Giannini, Helkana, Maczynski, & Stumpf, 2003).

In questa ricerca le medie delle 2 scale del self construal indipendenza/interdipendenza sono simili fra loro e questo accade anche per le 2 scale dell'autostereotipo e le tre scale dell'identità. I punteggi non differiscono molto anche per quanto riguarda i livelli minimi e massimi.

La media alla scala di interdipendenza ha riportato quindi punteggi analoghi a quella di indipendenza, infatti da quanto si evince dalle analisi descrittive, il self construal indipendente ha evidenziato medie pari a quelle del self construal interdipendente.

Culture collettiviste come quella indiana sono caratterizzate da Sé interdipendenti rispetto alle culture maggiormente individualiste come quella occidentale dove ritroviamo Sé indipendenti.

Da quanto emerso dalla letteratura si vede che in generale sono più frequentemente presenti self-construal di tipo interdipendente nell'est asiatico rispetto all'Europa e al Nord America (Markus & Kitayama, 1991; Triandis & Trafimow, 2001).

Dai dati emerge una correlazione significativa tra self construal indipendente ed identità nazionale e tra self- construal interdipendente ed identità.

Si può notare attraverso le regressioni effettuate, che la relazione tra identità nazionale, identità regionale e le due dimensioni del self construal indipendenza/interdipendenza, risulta essere significativa.

Lo stesso avviene tra identità asiatica e i due costrutti del self construal indipendente/interdipendente.

Da quanto emerso dai risultati possiamo affermare che all'aumentare del livello di identità aumenta anche il livello di self construal, interdipendente e indipendente, non si notano, così differenze tra interdipendenza e indipendenza in rapporto all'identità.

L'ipotesi di De Cicco et al. (1997) ci dice che self construal indipendenti e interdipendenti si trovano in culture individualiste come quella Nord Americana e in culture collettiviste come quelle dell'Asia. Questo potrebbe spiegare la tendenza che emerge da questo gruppo di soggetti che appartengono ad una cultura collettivista come quella indiana.

I cambiamenti economici e sociali susseguenti alla globalizzazione, alla liberalizzazione dei mercati, e all'avvento delle multinazionali sono entrati a far parte delle culture non occidentali. Una cultura notoriamente collettivista come quella asiatica ha subito notevoli cambiamenti negli ultimi anni.

Si pensi per esempio, a quanto è accaduto alla Cina, la quale pur mantenendo uno stato socialista, si è aperta al capitalismo, diventando una delle più grandi potenze economiche mondiali. Tutto ciò comporta cambiamenti anche a livello sociale e culturale; queste trasformazioni sono poi riscontrabili anche nel modo di vivere delle persone. Il processo di industrializzazione e di "occidentalizzazione" che sta avvenendo in Asia, sta investendo anche l'India, entrando a far parte della cultura indiana.

Si suppone che la somiglianza tra i valori ottenuti, prima dalle analisi delle correlazioni e dopo dai risultati ottenuti dalle regressioni, potrebbero essere una delle conseguenze dei cambiamenti culturali avvenuti in India negli ultimi anni.

I Sé interdipendenti regolano il proprio comportamento attraverso le relazioni con gli altri e con il contesto di riferimento; la connessione con gli altri e lo stare bene insieme sono delle risorse primarie dell'autostima, la situazione contestuale e gli altri che sono presenti, sono

“attivamente e continuamente” integrate nel Sé interdipendente (Markus & Kitayama, 1991; Singelis, 1994).

Poiché quando si parla di contesto di riferimento si pensa anche a nazione, regione (in india le regioni vengono identificate con gli stati) e continente in cui vive un individuo, si può dire che il legame tra le 3 scale dell'identità e l'interdipendenza é stato verificato, poiché significativo.

Secondo la teoria dell'identità di luogo di Proshansky (1978) i luoghi vengono considerati come elementi per la costruzione dell'identità. Gli aspetti dell'identità di un individuo derivanti dal luogo scaturiscono dal fatto che quest'ultimi presentano la tendenza a incarnare simboli sociali; essi sono investiti di significato e importanza sociale.

I luoghi rivestono grande importanza per l'identità delle persone, i quali divengono elementi di identità soggetti alla pressione per il mantenimento dell'autostima, dell'autoefficacia, della continuità e della distintività.

Nei luoghi che si ritrovano nella nazione di appartenenza si creano le relazioni fondamentali della costruzione del Sé dell'individuo. L'attaccamento al luogo é dato dal legame affettivo con le persone con cui si interagisce, di conseguenza il soggetto sia identifica poi anche con il luogo fisico. Il Sé interdipendente si basa sulle relazioni con il proprio gruppo, sulla dipendenza dagli altri che si costruisce nel contesto di riferimento. Per questo motivo, un soggetto caratterizzato da un Sé interdipendente che si costruisce attraverso le relazioni con gli altri, potrebbe aver sviluppato anche un forte senso di identificazione con la propria nazione. Come é già stato affermato in precedenza, i dati della ricerca mostrano una relazione significativa tra identità e self construal interdipendente confermando la relazione esistente tra identità e interdipendenza.

Da quanto emerso dalla ricerca però, la relazione é significativa anche tra identità e indipendenza ed il valore predittivo dell'identità su entrambe le dimensioni del self construal non differisce, mostrando così che all'aumentare dell'identificazione con la propria nazione o regione, aumenta anche l'indipendenza. Si può quindi dire che il campione di riferimento non ha mostrato differenze tra il livello di identificazione e i due costrutti del Sé interdipendente/indipendente.

In questa ricerca si sono analizzate le relazioni presenti tra le diverse scale dell'identità.

Le 3 scale dell'identità nazionale, regionale e asiatica presentano una correlazione positiva e significativa.

Ros, Huici e Gomez (2000) ipotizzano che la categoria identità regionale sia più saliente nei soggetti che mostrano contemporaneamente un alto livello di identificazione con la propria

regione e uno basso con la nazione di appartenenza. La maggiore salienza di questa categoria rende più probabile il verificarsi del favoritismo verso il proprio gruppo in situazioni di confronto tra regioni. Viceversa gli autori affermano che per quanto riguarda l'identità nazionale, essa sarà più saliente in quei soggetti che si identificano molto con la propria nazione e poco con la realtà regionale, in questo caso il favoritismo sarà per il gruppo nazionale di appartenenza (in situazioni di confronto con altre nazioni).

Le analisi statistiche eseguite in questo lavoro mostrano invece una correlazione positiva significativa tra identità regionale e identità nazionale. L'identità asiatica risulta correlare positivamente e significativamente con le 2 scale dell'identità. Questo dato ci conferma che non ci sono differenze nelle relazioni tra l'identità nazionale, regionale e asiatica.

I risultati ottenuti spiegano quindi, che all'aumentare dell'identificazione con la propria nazione cresce anche il senso di identificazione sia con la propria regione, sia con il proprio continente.

Successivamente si è verificato la relazione tra auto stereotipo indiani/asiatici e self construal, L'autostereotipo è dato dalla differenza della media degli aggettivi positivi e degli aggettivi negativi riferiti agli indiani e agli asiatici.

Dalle analisi delle correlazioni ottenute tra le due scale dell' autostereotipo e self construal indipendente/interdipendente si evidenziano relazioni significative. La correlazione più bassa tra tutte quelle prese in considerazione, risulta essere quella tra autostereotipo asiatico e indipendenza. Si evidenzia che l'autostereotipo indiano non differisce nella relazione con il self construal indipendente/interdipendente mentre l'autostereotipo asiatico correla maggiormente con il costrutto di interdipendenza. La correlazione tra auto stereotipo asiatico ed indipendenza è sembrata essere quella meno significativa.

L'autostereotipo riferito agli indiani e agli asiatici è in relazione all' interdipendenza del Sé. Questo dato ci mostra un legame tra Sé interdipendente e autostereotipo. .

L'analisi della letteratura ci indica che dato i processi postulati dalla SIT, forme di favoritismo e di stereotipizzazione verso l'ingroup risiedono maggiormente in culture collettiviste caratterizzate da Sé interdipendenti. Dai dati emersi dalla ricerca possiamo vedere che effettivamente, c'è una relazione significativa tra autostereotipo e interdipendenza ma la relazione è significativa anche tra autostereotipo e indipendenza del Sé. Possiamo quindi affermare che esclusa la relazione tra autostereotipo asiatico ed indipendenza, non ci sono differenze tra le varie associazioni e quindi che le 2 dimensioni del self construal non differiscono nelle correlare con l'autostereotipo.

Dalla ricerca si evidenzia una correlazione significativa tra identità e autostereotipo.

L'analisi della letteratura indica che l'identità sociale é correlata agli stereotipi attribuiti ai propri gruppi di appartenenza. L'identità nazionale é determinata da fattori oggettivi e soggettivi, i fattori oggettivi dell'appartenenza ad un territorio determinano il contenuto degli stereotipi associato a quel territorio e ai suoi abitanti, mentre i fattori soggettivi influenzano la componente valutativa di appartenenza. Lo stereotipo pone quindi le basi sui fattori stabili e dinamici di una nazione.

Nel nostro caso l'autostereotipo riferito agli indiani correla positivamente e significativamente con la scala di identità nazionale, confermando quanto emerso dalla letteratura. Vi é inoltre una correlazione positiva tra autostereotipo indiani/asiatici ed identità regionale/asiatica che risulta essere significativa.

Dopo aver analizzato le relazioni esistenti tra le scale dello strumento, si é calcolato il valore dell'ingroup bias che determina la misura in cui i soggetti sono a favore della propria nazione. In questo caso il valore che indica l'ingroup bias é di segno positivo ed indica che il campione di riferimento valuta il proprio gruppo nazionale come meglio descritto dai tratti positivi, piuttosto che da quelli negativi. I soggetti esprimono un atteggiamento di favoritismo verso la propria nazione di appartenenza. Nonostante le differenze di status dei soggetti che compongono il campione preso in considerazione ed i 29 stati indiani da cui essi provengono, si nota una tendenza comune a valutare positivamente i membri della propria nazione. Con ciò si può ipotizzare che i soggetti descrivendo favorevolmente i membri della propria nazione percepiscono positivamente anche se stessi, perché appartenenti alla stessa nazione. Possiamo dedurre quindi che i medesimi individui esprimono così, un senso di appartenenza verso il proprio gruppo e di conseguenza, si identificano maggiormente nella propria nazione.

Tutto ciò avviene nelle culture ad orientamento collettivista, dove i soggetti percepiscono se stessi nel rapporto con gli altri, ponendo attenzione alla coesione e alla cooperazione con l'ingroup.

Questo legame spiegherebbe appunto, come l'interdipendenza del Sé é riscontabile maggiormente in paesi collettivisti, come l'India.

In un contesto lavorativo indiano é stato possibile verificare quelle che sono le percezioni soggettive degli indiani sulla propria nazione e su se stessi ed é stato visto che il self construal é correlato con l'identità e con l'autostereotipo in maniera significativa.

Il valore predittivo dell'identità sul self construal non ha evidenziato un legame forte ma la relazione ottenuta si é dimostrata significativa.

Innumerevoli sono i cambiamenti storici, economici e sociali che stanno investendo una metropoli come New Delhi, e di conseguenza sono molte le contraddizioni che emergono a livello culturale in una città con una popolazione di dimensioni elevatissime.

Questa ricerca sembra far emergere diverse sfaccettature a livello psicosociale, riscontrabili nelle risposte date al questionario dal gruppo sperimentale di riferimento. Trattandosi di una ricerca di psicologia sociale su un piccolo campione, non é possibile elaborare tutta quella quantità di dati che potrebbero comparire dal substrato culturale indiano.

Analizzando le relazioni esistenti tra concetti come l'identità il self construal e l'autostereotipo sono emersi risultati che esprimono la complessità e l'originalità che contraddistinguono un paese come l'India.

Da quanto emerso si può dire che i soggetti che hanno partecipato all'indagine esprimono un' appartenenza a quelle che sono le radici culturali del loro paese, ma anche un pensiero diversificato ed in evoluzione, che sembra avere anche caratteristiche riscontrabili a livello occidentale.

Non a caso l' associazione tra Sé indipendente /interdipendente ed identità, ci spiegano come in questa cultura convivono aspetti collettivisti legati alle tradizioni e alle credenze nazionali, con aspetti tendenzialmente più individualisti, che ritroviamo in culture occidentali.

Non avendo punteggi normativi di riferimento che potessero quantificare la presenza delle variabili prese in considerazione, non é stato possibile procedere con altre analisi statistiche rilevanti.

Non é stato possibile soprattutto trovare punteggi normativi che quantificassero i costrutti presi in considerazione, in un contesto ampio come quello indiano.

La letteratura offre delle indicazioni utili per analizzare alcuni contenuti e le ricerche sono presenti in chiave generale, ma é molto complesso riuscire a reperire materiale statistico specifico ad un contesto sociale e lavorativo come quello preso in considerazione.

L'obbiettivo principale era quello di verificare la relazione tra self construal ed identità ma é possibile anche proporre uno studio più approfondito sull'argomento.

In futuro potrebbero essere confrontati i punteggi medi del campione alle 7 scale del questionario, con punteggi normativi riferiti alla popolazione indiana.

Si ricorda che il questionario in questione é stato ripreso dall'EOS che é servito ai fini di una ricerca sull'identità nel contesto europeo.

Nonostante l'adattamento che é stato fatto per il contesto indiano e asiatico, é possibile cambiare la struttura di alcuni item rendendoli più idonei al contesto di riferimento.

L'ingroup bias é stato calcolato nelle ricerca, senza essere confrontato con un punteggio normativo di riferimento al contesto indiano. Il confronto é stato effettuato con punteggi ottenuti da un campione italiano, in un'altra ricerca effettuata in Italia grazie all'EOS-R.

Il gruppo sperimentale preso in considerazione riguarda soggetti inseriti in un contesto aziendale e non può quindi rappresentare quella parte della popolazione indiana che vive senza un lavoro.

I livelli di disoccupazione in India sono molto alti e l'occupazione in un' azienda può già descrivere di per Sé lo status ed il livello economico e sociale di un individuo, molto più di quanto accade in occidente.

Com'è già stato specificato precedentemente i ruoli occupati nell'azienda sono in relazione con il livello socioeconomico dei soggetti.

Non si esclude però che la ricerca potrebbe coinvolgere anche quella fascia di soggetti disoccupati o che lavorano autonomamente, svolgendo attività rurali o commerciali che rappresentano la micro-economia di questo paese. Questo tipo di economia interna fornisce risorse più accessibili per il resto della popolazione indiana che non può accedere ai prodotti forniti dalle multinazionali

Nell'azienda in cui si é operato, lavorano 4208 soggetti di sesso maschile e 189 soggetti di sesso femminile.

L'82,5% del campione della ricerca é rappresentato da uomini e solo un 17,5% da donne.

E' doveroso riscontrare questa disparità, al fine di proporre uno studio analogo a questo, che includa però un numero maggiore di soggetti di sesso femminile, che permetterebbe inoltre di effettuare un confronto tra genere per quanto riguarda la percezione dell'identità.

## BIBLIOGRAFIA

Aberson, C. L., Healy, M., & Romero, V. (2000). Ingroup bias and self-esteem: a meta-analysis: *A meta-analysis personality and social psychology review* 41, pp. 157-73.

Aboud, F. E. (1988). *Children and Prejudice*. Oxford: Blackwell.

Abrams, D. (1990). Relative identity: relative deprivation, social identity and the can of Scottish Nationalism. In esrc. 16-19. Initiative occasional papers. London: *Economic and Social Research Council*.

Abrams, D., Ando, K., & Hinkle, S. W. (1998). Psychological attachment in the group: Cross. Cultural differences in organizational identification and subjective norms as predictors of worker's intentions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, pp. 1027-1039.

Adorno, T. W., Frenkel-Brunswick, E., Levinsen. D.J., & Sandford, R. N. (1950). *The authoritarian personality*. New York, Harper; Trad.it. *La personalità autoritaria*. Milano, Comunità, 1997

Aharpour, S., & Brown, R.(1997). Functions of social identification. *British Psychological Society Social Psychology Section Conference*, Briglton.

Aiello, A., Chirumbolo, A., Leone, L., & Pratto, F. (2005). Uno studio di adattamento e validazione della scala di tendenza alla Dominanza Sociale. *Rassegna di Psicologia*, 22, pp. 81-91

Akrami, N., Ekehammar, B., & Araya, T. (2000). Classical and modern racial prejudice: a study of attitudes toward immigrants in Sweden. *European Journal of Social Psychology*, 30, pp. 521-532.

Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Reading, Mass: Addison-Wesley. Trad. ital. *La natura del pregiudizio*. Firenze: La Nuova Italia. 1973.

Amerrio, P.(1995). *Fondamenti teorici di psicologia sociale*. Il Mulino, Bologna

- Arcuri L., Boca S. (1996). Pregiudizio e affiliazione politica: destra e sinistra di fronte all'immigrazione dal Terzo Mondo. In: P. Legrenzi, V. Girotto (eds.), *Psicologia e politica*. Milano: Raffaello Cortina Editore, pp. 241-274.
- Anthony, T., Cooper, C. & Mullen, B. (1992). Cross racial facial identification: A social cognitive integration. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, pp. 296-301.
- Barreto, M., & Ellemers, N. (2005). The perils of political correctness: responses of men and women to old fashioned and modern sexist views. *Social Psychology Quarterly*, 68, pp. 75-88.
- Bellah, R. N., Madsen, R., Sullivan, W. M., Swidler, A., & Tipton, S. M. (1985). *Habitus of the heart: Individualism and commitment in America life*. University of California Press, Berkeley.
- Benokraitis, N. V., & Feagin, J. R. (1986). *Modern sexism: blatant, subtle, and covert discrimination*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Billig, M. G. (1976). *Social Psychology and Intergroup Relations*, London, Academic Press.
- Bogardus, E. S. (1925). Measuring social distances. *Journal of Applied Sociology*, 9, pp. 299–308.
- Bogardus, E. S. (1938). Social distance and its practical applications. *Sociology and Social Research*, 22, pp. 462–476.
- Bothwell, R. K., Bringham, J. C. & Malpass, R. S. (1989). Cross racial identification, *Psychology and Personality Bulletin*, 15, pp. 19-25.
- Branscorbe, N. R., & Wann, D. L. (1994). Collective self-esteem consequences of outgroup derogation when a valued social identity is on . *European Journal of Social Psychology*, 24, pp. 641-57.

Brewer, M. B. (1979). Ingroup bias in the minimal intergroup situation: A cognitive motivational analysis. *Psychological Bulletin*, 86, pp. 307-324.

Brewer, M. B., & Brown, R. J. (1998). Intergroup relations. In Gilbert D. T., Fiske, S. T., Lindey, G., (Eds.), 1998. *The handbook of Social Psychology*, Vol.2 Boston: Mc Graw-Hill 4<sup>TH</sup> ed., pp. 554-94.

Brewer, M. B. (2005). Obiettivi sovraordinati versus identità sovraordinata come basi della cooperazione intergruppi. In D. Capozza, R. Brown (eds.), *Identità Sociale. Orientamenti teorici e di ricerca*. Bologna: Patròn, pp.193-214.

Brower, S. N. (1980). Territory in urban settings. In Altman, I., Rapoport, A., Wholwill, J. F. (a cura di), *Environment and Culture*. Plenum Press, New York, pp. 179-207.

Brown, R. J. (1984). The effects of intergroup similarity and cooperative vs. competitive orientation on intergroup discrimination. *British Journal of Social Psychology*, 23, pp. 21-33.

Brown. R. J. (1984). The role of similarity intergroup relations. In H. Tajfel (ed.), *the social dimension: European developments in social psychology* pp. 603-623. Cambridge University Press.

Brown. P. J., & Abrams, D. (1986). The effects of intergroup similarity and goal interdependence on intergroup attitudes and task performance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, pp. 78-92.

Brown, B. B. (1987). Territoriality. In Stokols, D., Altman, I. (a cura di), *Handbook of Environmental Psychology*, Wiley, New York, pp. 505-531.

Brown, R. J., Hinkle, S., Ely, P. G., Fox-Cardamone L., Mara, P., & Taylor. L. A. (1992).

Brown, R., Hinkle, S., Ely, P. G., Fox-Cardamone, L., Maras, P., & Taylor, L.A. (1992). Recognising group diversity: Individualist-collectivist and relational autonomous orientations and their implication for intergroup relations. *British Journal of Social Psychology*, 31, pp. 327-342.

Brown, R. J. (1995). *Prejudice. Its social psychology*. Trad. it. *Psicologia sociale del pregiudizio*. Il Mulino: Bologna. 1997.

Brown, R. J., & Torres, A. (1996). *Recognising group diversity*. Paper presented to the international congress of psychology: Montreal (Agosto).

Brown, P. J., & Capozza, D. (1999). *Social identity theory in prospect and retrospect*. In D. Capozza & R. J. Brown, (a cura di). *Social identity process: trends in theory and research*. London: sage.

Brown, J. D., & Kobayashi, C. (2002). Self-enhancement in Japan and America. *Asian Journal of Social Psychology*, 5, pp. 145–168.

Bruner, J. S. (1957). On perceptual readiness, in *Psychology Review*, 64, pp. 123-151.

Buss, D.M. (1989). Sex differences in human mate preferences: Evolutionary hypothesis tested in 37 culture. *Behavioural and Brain Sciences*, 12, pp. 1-49.

Buss, D. M., & Schmitt, D. P. (1993). Sexual strategies theory: An evolutionary perspective on human mating. *Psychological Review*, 100, pp. 204-232.

Campbell, D. T. (1956), *Enhancement of contrast as a composite habit*, in *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 53 pp. 350-355.

Campbell, D. T. (1965). Ethnocentric and other altruistic motives. In D. Levine (a cura di), *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol, 13, pp. 283-312). University of Nebraska Press, Lincoln.

Cariota Ferrara, P., Solimeno Cipriano A., & Villani, M. G. (2002). L'effetto del contatto sul pregiudizio. Una ricerca sulle relazioni interetniche. *Ricerche di Psicologia*, 3, pp. 23-37.

Crandall, C. S., & Eshelman, A. (2003). A Justification-suppression model of the expression and experience of prejudice. *Psychological Bulletin*, 129, pp. 414-446.

Cross, S. E., & Madson, L. (1997). Models of the self: Self-construal and gender, *Biological Bulletin*, 122(1), pp. 5–37.

Deaux, K., Reid, A., Mizrahi, K., Ethier, K. A. (1995). Parameters of social identity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, pp. 326-328.

Deaux, K., Reid, A. Mizrahi, K., & Cotting, D. (2000). Connecting the person to the social: the functions of social identification. In TR. Tyler, R. Kramer & O. John (a cura di), *The Psychology of the Social Self*, New York: Erlbaum.

De Cicco, T., & Stroink, M. (2007). A third model of self-construal: The meta- personal self. Unpublished manuscript.

Devine, P. G. (1995). Prejudice and out-group perception. In A. Tesser (a cura di), *Advanced Social Psychology* (pp. 467-524). New York, Mc Graw Hill.

Diehl M. (1988). Social identity and minimal groups: the effects of interpersonal and intergroup attitudinal similarity an intergroup discrimination. *British Journal of Social Psychology*, 37,pp. 289-300.

Doise, W. (1976). *L'articulation psychologique et les relations enter groupes*. Brussels: de Boeck.

Doise, W. (1982). *L'explication en psychologie sociale*: Paris: Press Université de France.

Doise, W., Deschamps, J. C., & Meyer, G. (1978). The accentuation of intracategory similarities, in H. Tajfel (a cura di), *Differentiation between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations*. London Academic, Press.

Dovidio, J. F. (2001). On the nature of contemporary prejudice: The third wave. *Journal of Social Issues* , 57 (4), pp. 829-849.

Dreher, G. F. & Ash, R. A. (1990). A cooperative study of mentoring among men and women in managerial, professional, and technical positions. *Journal of Applied Psychology*, 75, pp. 539-546.

Duckitt, J. (1992). Psychology and prejudice: A historical analysis and integrative framework. *American Psychologist*, 47, pp. 1182–1193.

Duckitt, J. (2001). A dual-process cognitive-motivational theory of ideology and prejudice. In M.P.Zanna (Ed.). *Advances in experimental social psychology* (Vol.33, pp.41-113). San Diego, CA: Academic Press.

Eagly, A.H. (1987). *Sex differences in Social Behaviour: A Social Role Interpretation*, Hillsdale, N J, Lawrence Erlbaum

Eagly, A., & Kite, M. (1987). Are stereotypes of nationalities applied to women and men? *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, pp. 451-462.

Ellemers, N., Wilke, H., & Van Knippenberg (1993). Effects of the legitimacy of the low group or individual status as individual and collective status-enhancement strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, pp.766-778.

Ellemers, N., Spears, R., & Doostje, B. (1997). Sticking together or falling apart: Ingroup identification as a psychological determinant of group commitment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, pp. 617-626.

Ellemers, N., Van Knippenberg, A., De Vries, N., & Wilke, H. (1998). Social identification and personality of group boundaries. *European Journal of Social Psychology*, 18, pp. 497-513.

Ellemers, N., Kortekaas, P., & Ouwerkerk, J. (1999). Self categorization, commitment to the group and group self-esteem as related but distinct aspects of social identity. *European Journal of Social Psychology*, 28, pp. 371-598.

Ellis, J. B., & Wittenbaum, G. M. (2000). Relationship between Self construal and verbal promotion. *Communication Research*, 27, pp. 704-722.

Emerson, R. (1960). *From Empire to Nation*. Harvard University Press, Cambridge.

Esses, V. M., Dovidio, J. F., Jackson, L.M. & Armstrong, T. L. (2001). The immigration dilemma: the role of perceived group competition, ethnic prejudice, and national identity. *Journal of Social Issues*, 57(3), pp. 389-412.

Esses, V. M., Veenvliet, S., Hodson, G., & Mihic, L. (2008). Justice, Morality, and the Dehumanization of Refugees. *Social Justice Research*, 21, pp. 4-25

Farnham, S. D., Guenwald, A. G., & Banaji, M. R. (1999). Implicit self esteem, in D. Abrams & M. Hogg (a cura di), *Social identity an social cognition*. Oxford: Blackwell.

Fiske, S. T., & Stevens, L. E. (1993). *What's so special about sex? Gender stereotyping and discrimination*. In S. Oskamp & M. Costanzo (Eds.), *Gender issues in contemporary society* (pp. 173–196). Thousand Oaks, CA: Sage Publications, Inc.

Gagnon, A., & Bourhis, R.Y. (1996). Discrimination in the minimal group paradigm: social identity o self o self interest? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, pp. 289-301.

Gallisot, R., & Riviera, A. (1995). *Pluralismo culturale in Europa*. Dedalo Bari.

Gaerther, S. L., & Dovidio, J. F. (1986). The aversive form of racism. In Dovidio, & Gaertner, S. L. (Eds.), *Prejudice, Discrimination, and Racism*. Orlando, FL : Academic Press.

Glick, P., & Fiske, S.T. (1996). The ambivalent sexism inventory: differentiating Hostile and benevolent sexism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, pp. 491-512.

Glick, P., Fiske, S. T., Maladinic, A., Saiz, J. L., Abrams, D., & Masser, D., et. al. (2000). Beyond prejudice as simple quarterly: Hostile and benevolent sexism across cultures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, pp. 763-775.

Goff, P. A., Steele, C. M., & Davies, P. G. (2008). The space between us: Stereotype threat and distance in interracial contexts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(1), pp. 91–107.

Gudykunst, W.B., Matsumoto, Y., Ting-Toomey, S., Nishida, T., Kim, K., & Heyman, S. (1996). The influence of Cultural Individualism Collectivism, Self Construal and Individual

Values On Communication Styles Across Cultures. *Human Communication Research*, 22, pp. 510-543.

Hagendoorn, L. (1995). Intergroup biases in multiple group systems: The perception of ethnic hierarchies. *European Review of Social Psychology*, Vol.6, Wstrobe, M.Hewstone. Ney York: Wiley, pp.199-228.

Hagendoorn, L., Linseen, H. & Tumanov, S. (2001). *Intergroup relations in states of the foner Soviet Union: The perception of Russians. European monographs in social psychology.* Have, UK: Psychology press.

Hamberger, J., & Hewstone, M. (1997). Interethnic contact as a predictor of blatant and subtle prejudice: Test of a model in four West European nations. *British Journal of Social Psychology*, 35, pp. 173-190.

Hamilton, D. L., & Troiler, J. K. (1986). Stereotypes and stereotyping: An overview of the cognitive approach. In J. F. Dovidio & S. L. Gaertner (eds.), *Pregiudice, Discrimination, and Racism* (pp. 127-163). Orlando, F.l.: Academic.

Heaven, L., Greene, R., Stones, C., & Caputi, P. (2000). Levels of social dominance orientation in three societies. *Journal of Social Psychology*, 140, pp. 530-532.

Heine, S. J. (2001). Self as cultural product: An examination of East Asian and North American selves. *Journal of Personality*, 69, pp. 881–906.

Hewstone, M., Rubin, M., & Wills, H. (2002). Intergroup bias. *Annual Review of Psychology*, 53 pp., 575-604.

Hinkle, S., & Brown, R. (1990). Intergroup comparisons and social identity: Some links and lacune. In D. Abrams & M. Hogg (a cura di). *Social identity theory: constructive and critical advances.* Hemel Hemstead: Harvester Wheatsheaf.

Hogg, M. A., & Abrams, D. (1990). Social motivation, self-esteem and social identity. In D. Abrams & M. Hogg. *Social identity theory: constructive and critical advances*. Hemel Hempstead: Harvester wheats sheaf, pp. 28-47.

Hogg, M. A., & Mullen, B. A. (1999). Joining groups to reduce uncertainty reduction and group identification. In D. Abrams & M.A. Hogg (a cura di), *Social identity and Social cognition*. Oxford: Blackwell.

Hopkins, N., Regan, M., & Abell, J. (1997). On the context dependence of national stereotypes: Some Scottish data. *British journal of Social Psychology*, 36, pp. 553-563.

Huici, C., & Ros, M. (1993). Identidad comparativa y diferenciación intergrupala. *Psicothema*, 5, pp. 225-236.

Huici, C., Ros, M., Cano, I., Hopkins, N., Emler, N. & Carmona, M. (1997). Comparative identity and evaluation of social political change: perceptions of the European Community as a function of the salience of regional identities. *European Journal of Social Psychology*, 27, pp. 97-113.

Jaklin, C. N. (1989). Female and male: Issues of gender. *American Psychologist*, 44, pp. 127-153.

Jahoda, K., & Warren, N. (1976). *Gli atteggiamenti*. Boringhieri, Torino.

James, W. (1890). *Principles of psychology*. Holt, New York (trad. it.: *Principi di Psicologia*, Società Editrice Libreria, Milano 1901).

Javaloy, F., Cornejo, J. M., & Bechini, A. (1990). España vista desde Cataluña. Estereotipos étnicos en una comunidad plural. PPU, Barcelona.

Jones, J. M. (1972). *Prejudice and racism*. Reading, Mass, Addison-Wesley.

Jost, J. T., & Bonaji, M. R. (1994). The role of stereotyping in system-justification and the predictive of false-consciousness. *British Journal of Social Psychology*, 33, pp.1-27.

Judd, C. M. & Park, B. (1988). Out group homogeneity: Judgements of variability at the individual and group levels. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, pp. 778-788.

Katz, D., & Braly, K. W. (1993). Racial stereotypes of one hundred college students. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 28, pp. 280-290.

Kihlstrom, J. F., & Cantor, N. (1984). Mental representation of the self. In L. Berkowitz (a cura di), *Advances in experimental and social psychology*. Academic Press, New York, Vol. 17, 248.

Kihlstrom, J. F., Cantor, N., Albright, J. S., Chew, B. R., Klein, S. B., & Niedenthal, P. M. (1988). Information processing and study of the self. In L. Berkowitz (a cura di), *Advances in experimental and Social psychology*. Academic Press, New York, vol.21, 145, 178.

Kim, M. S., Sharkey, W. F., & Singelis, T. M. (1994). The relationship between individuals' self construals and perceived importance of interactive constraints. *International Journal of Intercultural Relations*, 18, pp. 117-140.

Kim, M. S., & Sharkey, W. F. (1995). Independent and interdependent construals of self: explaining cultural patterns of interpersonal communication in multi cultural organizational settings. *Communication Quarterly*, 43, pp. 20-38.

Kim, M. S., Hunter, J. E., Miyahara, A., Horvath, A., Bresnahan, M., & Yoon, H. (1996). Individual vs. culture level dimensions of individualism and collectivism: Effects on preferred conversational styles. *Communication Monographs*, 63, pp. 29-49.

Kim, M. S., Klinge, R.S., Sharkey, W. F., Park, H. S., Smith, D. H. & Cai, D. (2000). Test of a cultural model of patients' motivation for verbal communication in patient doctor interactions. *Communication Monographs*, 67, pp. 262-283.

Kitayama, S., Markus, H. R., Matsumoto, H., & Norasakkunkit, V. (1997). Individual and collective processes in the construction of the self: self enhancement in The United States and self criticism in Japan. *Journal of Personality and social Psychology*, 72, pp. 1245-1267.

Kramer, Roderick M., & Brewer, Marilyn B. (1984). Effects of group identity on resource use in a simulated commons dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(5), pp. 1044–1057.

La Barbera, F., Andrighetto, L., & Trifiletti, E. (2007). *Stress e videofeedback: uno studio pilota in Italia*. Bologna: Pàtron.

Lapinski, M. K., & Levine, T. R. (2000). Culture and information manipulation theory: The effects of self construal and locus of benefit on information manipulation. *Communication Studies*, 51, pp. 55-73.

Lemyre, L., & Smith, P. A. (1995). Intergroup discrimination and self esteem in the minimal group paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, pp. 660-670.

Leone, L., Chirumbolo, A., & Aiello, A. (2006). Pregiudizio sottile e pregiudizio manifesto: alcuni rilievi critici sullo strumento di Pettigrew e Meertens (1995). *Giornale Italiano di Psicologia*, 33(1), pp. 175-195.

Levine, R. A., & Campbell, D. T. (1972). *Ethnocentrism: Theories and Conflict, Ethnic Attitudes and Group Behaviour*. Wiley, New York.

Lewin, K. (1948). *Resolving Social Conflicts*, New York, Harper & Row; trad. It. *I conflitti sociali. Saggi di dinamica di gruppo*, Milano, Angeli, 1979.

Leyens, J. P., Desert, M., & Croizet, J. C. (2000). Stereotype Threat: Are lower status and history of stigmatization preconditions of stereotype threat? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, pp. 1189-1199.

Linssen, H., & Hagendoorn, L. (1994). Social and geographical factors in the content of European nationality stereotypes. *British journal of Social Psychology*, 33, pp. 165-182.

Long, K. M., Spears, R., & Monstead A.S.R. (1994). The influence of personal and collective self-esteem on strategies of social differentiation. *British Journal of Social Psychology*, 33, pp. 313-329.

Lummins, M., & Stevenson, H. W. (1990). Gender differences in beliefs and achievement: A cross cultural study. *Developmental Psychology*, 26, pp.254-263.

Lyons, E. (1996), Coping with social change: Processes of social memory in the reconstruction of identities. In Breakwell, G. M., Lyons, E. (a cura di), *Changing European Identities and Social Change in Europe: Social Psychological Analysis of Social Change*. Butterworth-Heinemann, Oxford.

Maass, A., Castelli, L., Arcuri, & L. (2005). Misurare il pregiudizio: tecniche implicite versus esplicite. In D. Capozza, R. Brown (eds.), *Identità Sociale. Orientamenti teorici e di ricerca*. Bologna: Patròn

Mackie, D. M., & Smith, E. R. (1998). Intergroup relations: insights from a theoretically integrative approach. *Psychological Review*, 105, pp. 499-529.

Mancini, T., Carbone, E. (2007). Identità territoriale, nazionale, europea, culturale e cosmopolita e pregiudizio latente e manifesto. Una ricerca su un gruppo di studenti universitari. *Giornale Italiano di Psicologia*, 1, pp. 117-146.

Mangarelli Rattazzi, A. M. & Volpato, C. (2001). Forme sottile e manifeste di pregiudizio verso gli immigrati. *Giornale Italiano di Psicologia*, 28, pp. 351-375.

Markus, H. R. (1977). Self schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, pp. 63-78.

Markus, H. R., & Sentis, K. (1982). The self in social information processing. In J. Srlls (a cura di), *Psychological perspectives on the self*. Lawrence Erlbaum Associates Publishers, Hillsdale (New York), vol. 1, pp. 41-70.

Markus, H., & Oyserman, D. (1989). Gender and thought: The role of the self concept. In M. Crawford, & M. Hamilton (Eds.), *Gender and thought* (pp. 120–127). New York: Springer.

Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: implications for cognition, emotion, and motivations. *Psychological Review*, 98, pp. 224-253.

Markus, H. R., & Kitayama, S. (1995). A cultural perspective on self conscious emotions. In J.P. Tangney, & K. W. Fisher (Eds.), *Shame, guilt, embarrassment, and pride: Empirical studies of self conscious emotions*. Guilford Press.

Markus, H. R., & Kitayama, S. (1998). The cultural psychology of personality. *Journal of Cross Cultural Psychology*, 29, pp. 32-61.

Maslow, A. (1971). *The farther reaches of Human nature*. New York: The Viking Press.

Massey, D., & Denton, N. (1993). *American apartheid*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Mc Conahay, J. B. (1986). Modern racism, ambivalence, and the modern racism scale. In Dovidio, J.F. & Gaertner, S.L. (Ed.), *Prejudice, Discrimination and Racism* (pp. 91 125). San Diego, CA: Academic Press.

McGarty, C. & Penny, R.E.C. (1988). Categorization, accentuation and social Judgment, in *British Journal of Psychology*, 27, pp. 147-157.

Mead, G. H. (1934). *Mind, self and society*. University of Chicago Press, Chicago (trad. it.: *Mente, sé e società*. Giunti Barbera, Firenze, 1972).

Medin, D. L. (1989). Concepts and conceptual structure. *American Psychologist*, 44, pp. 1469–1481.

Masters, M. S., & Sanders, B. (1993). Is the gender difference in tal rotation disappearing? *Behaviour Genetics*, 23, pp. 337-341.

- Moghaddam, F. M. (2008). The materialist view: from realistic conflict theory to evolutionary psychology. In F. M. Moghaddam, *Multiculturalism and intergroup relations: Psychological implications for democracy in global context*. Washington, DC: APA, pp. 65-88.
- Mullen, B., Brown, R., & Smith, C. (1992). Ingroup bias as a function of salience, relevance, and status: An integration. *European Journal of Social Psychology*, 22, pp. 103-122.
- Mummendey, A., & Schreiber, H. J. (1983). Better or different? Positive social identity by discrimination against or differentiation from outgroups. *European Journal of Social Psychology*, 13, 389-97.
- Mummendey, A., & Schreiber, H. J. (1984). "Different" just means "better": Some obvious and some hidden pathways to ingroup favoritism. *British Journal of Social Psychology*, 13, pp. 389-97.
- Mummendey, A., & Simon, B. (1989). Better or different? III: The impact of importance of comparison dimension and relative ingroup size upon intergroup discrimination. *British Journal of Social Psychology*, 28, 1-16.
- Mummendey, A., Klink, A., & Brown, R. (2001). Nationalism and patriotism: National identification and out group rejection. *British journal of social Psychology*, 27, pp. 703-723.
- Oetzel, J. G. (1988). Culturally homogeneous and heterogeneous groups: Explaining communication processes through individualism and collectivism and self construal. *International journal of intercultural Relations*, 22, pp. 135-161.
- Oliver, M. B., & Heyde, J.S. (1993). Gender differences in sexuality: A metaanalysis. *Psychological Bulletin*, 114, pp. 29-51.
- Palmonari A. (1995). *L'interazione nei gruppi*. In L. Arcuri (a cura di), *Manuale di psicologia sociale*, Bologna: Il Mulino.
- Palmonari, A., Cavazza, N., & Rubini, M. (2002). *Psicologia sociale*. Il Mulino: Bologna.

Park, B. & Rothbart, M. (1982). Perception of outgroup homogeneity and levels of social categorization: Memory for the subordinate attributes of in-group and outgroup members. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, pp. 1051-1068.

Park, H. S., Levine, T. R., & Sharkey, W. F. (1998). The theory of reasoned action and self construals: Understanding recycling in Hawai'i's. *Communication Studies*, 49, pp. 197-208.

Park, H. S., Levine, T. R., & Sharkey, W. F. (1999). The theory of reasoned action and self construals: Evidence from three cultures. *Communication Monographs*, 66, pp.199-218.

Pedersen, A., & Walker I. (1997). Prejudice against Australian Aboriginals: Old-fashioned and modern forms. *European Journal of Social Psychology*, 27(5), pp. 561-587.

Perdue, Charles W., Dovidio, John F., Gurtman, Michael B., & Tyler, Richard B. (1990). Us and them: Social categorization and the process of intergroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59(3), pp. 475-486.

Petrillo, G., La Barbera, F., & Falasconi, S. (2003). Vecchie e nuove forme di pregiudizio. Un contributo allo studio empirico degli atteggiamenti verso l'omosessualità. *Ricerche di Psicologia*, 2, pp. 107-149.

Pettigrew, T. F., & Meertens, R. W. (1995). Subtle and blatant prejudice in Western Europe. *European Journal of Social Psychology*, 25, pp. 57-75.

Pettigrew, T. F., & Meertens, R.W. (2001). In defense of the subtle prejudice concept: a retort. *European Journal of Social Psychology*, 31, pp. 299-310.

Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M., & Malle, B. F. (1994). Social Dominance Orientation: A Personality Variable Predicting Social and Political Attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, pp. 741-763.

Prentice, D. A., & Miller, D. T. (2006). Essentializing differences between women and men. *Psychological Science*, 17, 129-135.

Proshansky, H. M., & Fabian, A. K. (1987). The developmental of place identity in the child. In Weinstein, C.S., David T.G. (a cura di), *Spaces for Children*. Plenum Press, New York, pp.21-40.

Rabbie, J., & Horwitz. M. (1969). Arousal of ingroup-outgroup bias by a change win or. loss. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, pp. 269-277.

Rabbie, J. M., & Horwitz, (1988). Categories versus groups as explanatory concepts in intergroup relations, *European Journal of Social Psychology*, 18 pp. 171-202.

Riketta, M., & Sacramento C.A. (2008). ‘They cooperate with us, so they are like me’: Perceived intergroup relationship moderates projection from self to outgroups. *Group Processes & Intergroup Relations*, 11(1), pp. 115-131.

Roccas, R., & Schwartz, S. H. (1993). Effects of intergroup similarity on intergroup relations. *European Journal of Social Psychology*, 25, pp. 581-595.

Ros, M., Cano, J.I., & Huici, C. (1987). Language and intergroup perceptions in Spain. *Journal of Language and Social Psychology*, 6, pp. 243-259.

Ros, M., Huici, C., & Gomez, A. (2001). Comparative identity, category salience and intergroup relations. In D. Capozza & R. J. Brown (a cura di), *Social identity processes*. Sage, London.

Rothbart, M., Dawes, R. & Park, B. (1984). Stereotyping and sampling biases in intergroup perception. In J.R. Eiser (a cura di), *Attitudinal Judgment* (pp.109-134). New York, Springer-Verlag.

Rubin, M., & Hewstone, M. (1998). Social identity theory’s self-esteem hypothesis: A review and some suggestions for classification. *Review of Personality and Social Psychology*, 2, pp. 40-62.

Rubini M., & Moscatelli S., 2004. Categorie e gruppi sociali: alle radici della discriminazione intergruppi. *Giornale Italiano di Psicologia*, 1, pp. 25-68.

Rueda, J. F., & Navas M. (1996). Hacia una evaluación de las nuevas formas del prejuicio racial: Las actitudes sutiles del racismo. *Revista de Psicología Social*, 11, pp. 131-149.

Ryen, A. H., & Kahn, A. (1975). Effects of intergroup orientation on group attitudes and proxemic behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, pp. 719-732.

Sachdev, I., & Bourhis, R. Y. (1985). Social categorization and power differentials in group relations. *European Journal of Social Psychology*, 15, pp. 415-34.

Sachdev, I., & Bourhis, R.Y. (1987). Status differentials and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 17, pp. 277-293.

Samelson, F. (1978). From “race psychology” to “studies in prejudice”: Some observations on the thematic reversal in social psychology. *Journal of the Behavioral Sciences*, 14, pp. 265–278.

Schopler, John, & Insko, Chester A. (1992). The discontinuity effect in interpersonal and intergroup relations: Generality and mediation. In Miles Hewstone & Wolfgang Stroebe (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 3, pp. 121–151). Oxford, England: John Wiley and Sons.

Sears, D. (1988). Symbolic racism. In P. A. Katz, D. A. Taylor (eds.), *Eliminating racism: profiles in controversy*. New York: Plenum Press, pp. 53-84.

Sedikides, C., & Brewer, M. B. (2001). *Individual self, relational self, collective self*. Philadelphia: Taylor and Francis.

Sedikides, C., Gaertner, L., & Toguchi, Y. (2003). Pancultural selfenhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, pp. 60-79.

Sherif, M., & Sherif, C.W. (1967). *Attitude ego-involvement and change*. New York, Wiley.

Sidanius, J., & Pratto, F.(1999). *Social dominance: An Intergroup Theory of Social Hierarchy and Oppression*. New York: Cambridge University Press.

Simon, B. Loewy, M., Sfeimer, S., Weber, V., Forerptag, P., Halig, C., & Kampneuer, C. (1998). Collective identification and social movement participation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, pp. 646-658.

Simmel, G. (2001). *Forme dell'individualismo*: Armando, Roma.

Simon, B & Hamilton, D. (1994). Self Stereotyping and Social Context: The effect of Relative In group Size and In group Status. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, pp. 699-711.

Singelis, T. (1994). The measurement of independent and interdependent self-construals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20.5, pp. 580-591.

Singelis, T. M. & Brown, W. (1995). Culture, self, and collectivist communication: Linking culture to individual behaviour. *Human Communication Research*, 21, pp. 354-389

Smith, E. R., & Mackie, D. M. (1995). *Social Psychology*. Worth Publishers; trad. it. *Psicologia Sociale*. Bologna, Zanichelli Editore S.P.A. (2002).

Spence, J. T. (1993). *Women, men, and society: Plus ca change, plus c'est la me^me chose*. In S. Oskamp & M. Costanzo (Eds.), *Gender issues in contemporary society* (pp. 3-18). Newbury Park, CA: Sage.

Stefanile, C., Giannini, M., & Smith, P. B. (2003). Self construal indipendente e interdipendente e identità sociale. *Bollettino di Psicologia Applicata*, 239, pp. 49 -59.

Stewart, J. K., Yee, M. D., & Brown, R. (1990). Changing social workroles in family center: a social psychological analysis. *British Journal of Social Work*, 20, pp. 45-64.

Swim, J. K., Aikin, K. J., Hall, W. S., & Hunter, B. A. (1995). Sexism and racism: old fashioned and modern prejudices. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, pp. 199-214.

Swim, J. K., Mallet, R., & Stangor, C. (2004). Understanding subtle sexism: Delection and use of sexist language. *Sex roles*, 51, pp. 117-118.

Sumner, William Graham (1906[1992]). *Folkways*. Salem, NH: Ayer Company Publishers.

Tajfel, H. (1969). Cognitive aspects of prejudice. *Journal of Social Issues*, 25 (4), pp. 79-97.

Von Ehrenfels, U. R. (1957). North South polarization: a study in the typically of attitudes. Centenary Volume, University of Madras, 28, pp. 85-103.

Tajfel, H. (1970). Experiments in intergroup discrimination. *Scientific American*, 223(5), pp. 96–102.

Tajfel, H. (1978). *Human groups and social categories*. Cambridge. Trad.ital. *Gruppi umani e categorie sociali*. 1995. Il Mulino: Bologna.

Tajfel, H. (1981). *Human groups and Social Categories*, Cambridge, Cambridge University Press; trad. it. *Gruppi umani e categorie sociali*, Bologna, Il Mulino, 1995.

Tajfel, H. (1982). *Social Identity and Intergroup Relations*. Cambridge University Press, New York.

Tajfel, H., Flament, C., Billig, M. G. & Bundy, R. P. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1, pp. 149-178.

Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). *An integrative theory of social conflict*. In S. Worchel & W. Austin (a cura di), *Psychology of intergroup relations*. Chicago: ill., Nelson Hall.

.

Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. *In the social Psychology of intergroup relations*,( eds.) W.G. Austin, S. Worchel, pp. 33-47. Monterey: Brooks/Cule.

Tougas, F., Brown, R., Beaton, A.M., & St.Pierre. L. (1999). Neo-sexism among woman: The role of personality experienced mobility attenpts. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(12), pp. 1478-1479.

- Triandis, H. C. (1995). *Individualism and collectivism*. Boulder, CO: Westview Press.
- Triandis, H. C. (1989). The self and social behaviour in differing cultural contexts. *Psychological Review*, 96, pp. 506-520.
- Triandis, H. C., & TraWmow, D. (2001). Cross-national prevalence of collectivism. In C. Sedikides & M. B. Brewer (Eds.), *Individual self, relational self, collective self* (pp. 259–276). Philadelphia: Taylor and Francis.
- Turner, J. C. (1982). *Towards a cognitive redefinition of the social group*, in H. Tajfel (a cura di), *Social Identity and Intergroup Relations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Turner, J. C., & Reynolds, K. J. (2001). The social identity perspective in inter group relations: theories, themes, and controversies. In Brown RJ., Gaertner S., ed. 2001, *Blackwell Handbook of Social Psychology: Intergroup Process*. Maiden: Blackwell, pp, 133-52.
- Vala, J., Brito, R., Lopes, D. (1999). O racismo flagrante e o racismo subtil em Portugal. In J. Vala (Ed.), *Novo racismos: Perspectivas comparativas*. Oeiras: Celta, pp. 31-59.
- Van Hiel, A., & Mervielde, I. (2005). Authoritarianism and Social Dominance Orientation: Relationships With Various Forms of Racism. *Journal of Applied Social Psychology*, 35, pp. 2323-2344.
- Vila, I., Del Valle, A., Perera, S., Monreal., P. & Barret, M. (1988). Autocategorization, identidad nacional y contexto linguistico. *Estudios de Psicología*, 60, pp. 3
- Villano, P. (1999). Anti-semitic prejudice in adolescence: An italian study on shared beliefs. *Psychological Reports*, 84, pp. 1372-1378.
- Volpato, C., Manganelli Rattazzi A. M. (2000). Pregiudizio e immigrazione. Effetti del contatto sulle relazioni interetniche. *Giornale Italiano di Psicologia*, 24, pp. 57-80.

Watkins, M. B., Kaplan, S., Brief, A. P., Shull, A., Dietz, J., Mansfield, M. T., & Cohen, R. (2006).

Does it Pay to be a sexist? The relationship between modern sexism and corner out comes. *Journal of Vocational Behaviour*, 69, pp. 524-537.

Whitley, B. E. (1999). Right-wing authoritarianism, social dominance orientation and prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, pp. 144-170

Williams, J. E., & Best, D. L. (1990). *Measuring sex stereotypes: A multination study*. Newbury Park, CA: Sage.

Williams, M. J., & Eberhardt, J. L. (2008). Biological conceptions of race and the motivation to cross racial boundaries. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94, pp.1033–1047

Williams, R. M., Jr. (1964). *Strangers next door: Ethnic relations in American communities*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Worchel, S, Cooper, J. & Goethols, G. R. (1988). *Understanding social psychology*. Chicago, Ill, Dovsey.

Yee, M. D., & Brown, R. (1992). Self evaluations and intergroup attitudes in children aged three to nine. *Child development*, 63, pp. 619-629.