

ALMA MATER STUDIORUM - UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

Dipartimento di Scienze dell'Educazione

Dottorato in Psicologia Sociale, dello Sviluppo e delle Organizzazioni

XIX Ciclo

**MINACCE ALL'IDENTITÀ SOCIALE
E COMPORTAMENTI AGGRESSIVI
IN SITUAZIONI DI PROVOCAZIONE E RITORSIONE**

Tesi di Dottorato di

Luigi Palestini

TUTOR

Dott. Luca Pietrantoni

COORDINATORE

Chiar. ma Prof.ssa Maria Luisa Pombeni

Settore disciplinare M-PSI/05

ANNO 2007

Ringraziamenti

Il percorso del Dottorato di Ricerca richiede motivazione e dedizione: dal mio personalissimo punto di vista, ha richiesto anche una buona dose di pazienza, non tanto da parte mia quanto da parte di chi si è trovato ad affiancarmi per un motivo o per l'altro in questi anni.

Di conseguenza, un primo enorme ringraziamento va al mio tutor, il Dott. Luca Pietrantoni, che oltre alla suddetta pazienza ha avuto anche la fiducia (o l'incoscienza) di scegliermi prima come tirocinante e poi come dottorando pur senza conoscermi dai tempi degli studi. Se mi trovo a scrivere queste righe oggi il merito è principalmente suo: spero che in qualche modo possa essere fiero di questo lavoro e dell'eclettismo di fondo che ha caratterizzato i quattro anni in cui ho collaborato con lui.

Una serie di ringraziamenti va alla Professoressa Bruna Zani, uno per ciascuno dei ruoli nei quali finora ha avuto a che fare con me, da docente a Preside di Facoltà fino a coordinatrice del Dottorato, oltre che per non aver dubitato – almeno spero – delle mie capacità. Allo stesso modo vorrei ringraziare la Professoressa Elvira Cicognani, che sebbene non sia stata la mia diretta responsabile per questo percorso è stata comunque una presenza costante ed una figura di riferimento in tutto questo tempo.

Un grazie di cuore va alla dott.ssa Lucia Botindari, alla dott.ssa Rita Chiesa, alla dott.ssa Sara Zaniboni e alla dott.ssa Alessia Negrini, che ho conosciuto un pomeriggio di tre anni fa su un pianerottolo di via Zamboni 34 e mi hanno accompagnato finora. A questi nomi vorrei aggiungere quelli della dott.ssa Flavia Albarello, della dott.ssa Aurora Ricci e della dott.ssa Anna Rita Graziani, che mi hanno sopportato – e tuttora mi sopportano – e che al di fuori della porta dello studio hanno saputo diventare delle amiche preziose: soprattutto per quanto riguarda questi ultimi mesi, il loro lavoro di supporto (non troppo) silenzioso nei miei confronti ha fatto sì che tutto questo sembrasse più semplice.

La mia esperienza all'estero è stata breve ma intensa e per questo posso solo ringraziare la professoressa Nyla R. Branscombe, per i consigli preziosi, per il tempo e per l'interesse che mi ha dedicato.

Un ringraziamento più che doveroso e sentito è ovviamente riservato a tutti i partecipanti alle mie ricerche, la cui pazienza per dieci minuti si è trasformata in questo volume.

Infine, l'ultimo grazie va alle persone che mi sono state vicine e hanno creduto in me per tutto questo tempo, ovvero i miei genitori e tutta la mia famiglia, la mia ragazza Enrica e i miei amici. Condensare in qualche riga tutto quello che ho ricevuto da voi in questi anni non è umanamente possibile e sarebbe riduttivo ed ingiusto, mi limiterò a dire che avete continuato a crederci anche quando non ci credevo più nemmeno io e di questo non vi sarò mai abbastanza grato.

INDICE

Introduzione	1
PARTE I: CONTRIBUTI TEORICI	
1) Il comportamento aggressivo	7
1. Definizione del concetto di comportamento aggressivo	7
2. Teorie classiche sul comportamento aggressivo	10
2.1 <i>Frustrazione e aggressività</i>	11
2.2 <i>La teoria dell'apprendimento sociale</i>	12
2.3 <i>Il neoassociazionismo cognitivo</i>	13
3. Aspetti psicosociali del comportamento aggressivo	13
3.1 <i>Provocazione e ritorsione</i>	13
3.2 <i>Ritorsione e vendetta</i>	17
3.3 <i>Displaced aggression e triggered displaced aggression</i>	19
3.4 <i>Categorizzazione ingroup-outgroup</i>	21
3.5 <i>Appartenenza ad un gruppo</i>	23
2) L'identità sociale: approcci teorici	25
1. Il Sé e l'identità sociale	25
1.1 <i>Teoria dell'identità sociale: definizione dell'appartenenza di gruppo</i>	25
1.1.1 <i>Il continuum interpersonale-intergruppi</i>	26
1.1.2 <i>Categorizzazione sociale e identità sociale</i>	27
1.1.3 <i>Identità sociale come risultato del confronto con altri gruppi</i>	29
1.2 <i>La self-categorization theory</i>	29
1.2.1 <i>Gli assunti della SCT</i>	31
1.2.2 <i>Le ipotesi della SCT</i>	34
1.2.3 <i>Gli antecedenti della depersonalizzazione</i>	35
1.2.4 <i>Le conseguenze della depersonalizzazione</i>	38

<i>1.3 Identità comune, destino comune e interdipendenza</i>	41
2. Distintività del gruppo e discriminazione intergruppi	43
<i>2.1 La distintività del gruppo dal punto di vista della social identity theory e della self-categorization theory</i>	44
<i>2.2 Il contenuto dell'identità di gruppo come base per la distintività e la differenziazione</i>	46
<i>2.3 Il contesto come base per la distintività e la differenziazione</i>	49
3. Commitment verso il gruppo e contesto della percezione sociale	51
<i>3.1 Identificazione con l'ingroup e discriminazione intergruppi</i>	51
<i>3.2 Self-categorization e self-stereotyping</i>	53
<i>3.3 Percezioni intergruppi: differenziazione valutativa e stereotipica</i>	55
<i>3.4 Salienza delle categorie sociali e livello di identificazione con l'ingroup</i>	56
3) Strutture complesse di categorizzazione sociale	59
1. Il Common Ingroup Identity Model: un approccio alla riduzione del bias intergruppi	59
<i>1.1 Antecedenti delle rappresentazioni di gruppo</i>	62
<i>1.2 Conseguenze dell'acquisizione di un'identità di gruppo comune</i>	65
<i>1.3 Salienza contemporanea di due identità</i>	67
2. Le categorizzazioni sociali multiple	70
<i>2.1 Le categorizzazioni incrociate</i>	71
<i>2.2 Il modello delle categorizzazioni incrociate secondo la social identity theory</i>	76
<i>2.2.1 Categorizzazioni incrociate ed autostima</i>	78
<i>2.2.2 Categorizzazioni incrociate e percezione di somiglianza</i>	80
<i>2.3 Categorizzazioni sovraordinate e categorizzazioni incrociate</i>	81
3. La complessità dell'identità sociale	83
<i>3.1 Rappresentazioni soggettive delle appartenenze di gruppo multiple</i>	85
<i>3.1.1 Intersezione</i>	86
<i>3.1.2 Dominanza</i>	87
<i>3.1.3 Compartimentazione</i>	87
<i>3.1.4 Fusione</i>	88
<i>3.2 Il rapporto tra dissonanza cognitiva e complessità dell'identità sociale</i>	89
<i>3.3 Elementi principali della complessità dell'identità sociale</i>	91
<i>3.4 Influenza di fattori situazionali sulla complessità dell'identità sociale</i>	93

3.5 Complessità dell'identità sociale e tolleranza verso i membri dell'outgroup	95
4) Le minacce all'identità sociale	98
1. Identificazione, commitment e minacce all'identità sociale	98
1.1 Assenza di minaccia e commitment basso	101
1.2 Assenza di minaccia e commitment alto	102
1.3 Minaccia all'identità individuale e commitment basso	103
1.4 Minaccia all'identità individuale e commitment alto	105
1.5 Minaccia all'identità di gruppo e commitment basso	107
1.6 Minaccia all'identità di gruppo e commitment alto	110
2. Le minacce all'identità sociale	112
2.1 Minaccia da categorizzazione inappropriata (categorization threat)	114
2.2 Minaccia al valore del gruppo di appartenenza (group value threat)	116
2.3 Minaccia alla prototipicità/accettazione da parte del gruppo (prototypicality/acceptance threat)	118
2.4 Minaccia alla distintività del gruppo (distinctiveness threat)	120
2.5 Considerazioni conclusive sull'identity threat	123
3. Quando la minaccia arriva dall'interno: l'ingroup criticism	125
3.1 L'intergroup sensitivity effect	127
3.2 Il rapporto tra processo attribuzionale e risposta alla critica	130
3.3 Contesto "pubblico" o "privato" della critica e differenza tra le risposte	133
3.4 Critiche verso l'ingroup e risposte strategiche	136
4. Relazione tra comportamento aggressivo e minacce all'identità	139

PARTE II: LA RICERCA

Studio 1 – Differenze tra tipologie di social identity threat: provocazioni, ritorsioni ed effetto della complessità dell'identità sociale	145
1. Introduzione	145
2. Obiettivi ed ipotesi	148
3. Metodi	150
3.1 Partecipanti	150
3.2 Procedure	150

<i>3.3 Misure</i>	152
4. Risultati	155
5. Discussione	181
Studio 2 – Minacce al valore del gruppo e <i>intergroup sensitivity</i>: l’effetto dell’appartenenza di gruppo del provocatore	198
1. Introduzione	198
2. Obiettivi ed ipotesi	203
3. Metodi	206
<i>3.1 Studio preliminare</i>	206
<i>3.2 Partecipanti</i>	208
<i>3.3 Procedure</i>	208
<i>3.4 Misure</i>	210
4. Risultati	212
5. Discussione	228
Discussione finale e conclusioni	247
1. <i>Social identity threat</i> : quando non tutte le minacce sono equivalenti e l’identità colpita non è l’unica cruciale	247
2. <i>Group value threat</i> : identità e legittimità del provocatore, identificazione con l’ingroup e disponibilità di altre identità sociali	250
3. Epilogo: non importa solo il modo in cui mi attacchi, ma anche chi sei e come posso proteggermi	253
<i>Bibliografia</i>	257
<i>Appendice A</i>	285
<i>Appendice B</i>	299

Introduzione

1. Prologo: una domanda che nasce da una provocazione

Quante volte nella vita di tutti i giorni ci si trova ad essere valutati negativamente perché si fa parte di una certa categoria sociale?

Quante volte l'episodio prende la forma di un commento sarcastico, una battuta velatamente aggressiva o di una aperta e dichiarata denigrazione?

E quante volte invece ci si trova a confrontare il rating del proprio gruppo con quello di un altro presente nello stesso contesto sociale per scoprire con sommo rammarico che la performance degli altri era nettamente migliore della nostra e che la modifica dello status dei due gruppi che ne deriva sarà asimmetrica e a proprio sfavore?

Le domande poste sono volutamente provocatorie e non implicano assolutamente valutazioni assolute – ed affrettate – della bontà metodologica di paradigmi sperimentali ben più che radicati nella ricerca psicosociale: l'intenzione era quella di sdrammatizzare l'introduzione della domanda su cui si articola questa tesi con un esempio pratico.

In altre parole, cosa accade quando le provocazioni si fondono con situazioni in cui un'appartenenza di gruppo acquisisce una valenza negativa o indesiderata? È possibile individuare una differenza nel modo in cui le minacce all'identità sociale si prestano ad essere utilizzate come provocazioni ed interpretate come ingiustizie subite che possono elicitare una risposta di ritorsione?

La questione ha evocato per estensione altri due interrogativi al riguardo. In primo luogo, se la provocazione introduce in modo più o meno esplicito un contesto intergruppi mediante l'attribuzione di un valore negativo ad una determinata *group membership*, è lecito chiedersi se possa verificarsi un qualunque tipo di effetto sulla

probabilità di ritorsione quando il suddetto contesto intergruppi trova riscontro o meno nelle identità sociali del provocatore e del provocato. In altre parole, l'appartenenza di gruppo della persona che provoca è in qualche modo influente sulla possibilità di reagire in modo aggressivo ad una provocazione? Cosa accadrebbe se la provocazione arrivasse da parte di un membro dello stesso gruppo minacciato?

Il secondo interrogativo nasce invece da alcune considerazioni legate principalmente all'aspetto minaccioso della provocazione: se da un lato infatti è prevedibile immaginare – anche in base al largo consenso empirico sull'argomento – che l'importanza che riveste per l'individuo l'identificazione con un particolare gruppo sociale influisca sulla propensione a difenderne il valore piuttosto che a cercare di allontanarsene (quando possibile), dall'altro la realtà sociale mostra inequivocabilmente come le appartenenze di gruppo di un singolo individuo siano molteplici e formino un'architettura complessa. Pertanto, cosa accadrebbe se quella minacciata non fosse l'unica componente cruciale dell'identità sociale? Possiamo pensare che avere disponibile un ventaglio più o meno ampio di appartenenze di gruppo percepite come cognitivamente, affettivamente ed emotivamente centrali costituisca uno strumento funzionale per ripensarsi in termini positivi quando una di queste è indicata come una perdita di valore per il sé? In buona sostanza, la possibilità di rispondere ad una provocazione come *“gli appartenenti alla categoria X valgono meno degli altri”* con un procedimento logico assimilabile a *“non sono solo un membro di X”* può attenuare l'impatto e ridurre la motivazione a rispondere aggressivamente al provocatore?

Le ricerche effettuate hanno cercato di dare una risposta a queste domande, seppure ci si sia resi conto fin dall'inizio dell'impossibilità di trovare una risposta esaustiva che potesse rendere giustizia a tutti gli elementi emersi in circa trent'anni di studi sulla *social identity* e in poco più di un secolo di approfondimenti sul comportamento aggressivo: si è scelto quindi di concentrarsi su due ambiti più limitati quali le minacce all'identità sociale e l'interazione aggressiva come prodotto di una provocazione contrapposta ad una ritorsione, al fine di individuare uno o più punti di contatto sui quali innestare una linea di ricerca.

Allo stesso modo, sebbene l'interesse per l'interazione aggressiva in contesti intergruppi possa sembrare la motivazione principale che ha animato questa tesi, la preoccupazione è stata invece quella di individuare almeno una parte degli elementi su

cui fare leva in un'ottica psicosociale per ridurre la probabilità che ad un episodio di provocazione possa seguirne uno di ritorsione.

2. Outline della tesi

La prima parte di questa tesi si compone di quattro capitoli ed è orientata a fornire uno sfondo teorico e introduttivo per la ricerca svolta.

Il primo capitolo vedrà l'introduzione dei principali contributi di ricerca relativi allo studio del comportamento aggressivo, con una particolare attenzione agli approcci riconducibili all'ottica psicosociale ed agli aspetti interattivi dell'*aggression*: come accennato in precedenza, ci si preoccuperà di definire cosa si intende per provocazione e ritorsione oltre che individuare il modo in cui i due elementi si combinano in un'interazione potenzialmente interminabile.

Il secondo capitolo si occuperà invece di riprendere le fila dei fondamenti dello studio dell'identità sociale, ovvero la *social identity theory* e la *self-categorization theory*. Saranno introdotti in questa sede anche alcuni contributi relativi a come determinati aspetti di percezione sociale ed intergruppi influiscono sui processi di differenziazione e sul mantenimento di una distintività positiva.

Il terzo capitolo sarà dedicato invece ad approfondire come gli aspetti di complessità della struttura del sé sociale siano stati indagati nei contributi scientifici precedenti: ci si soffermerà nello specifico su situazioni in cui il contesto intergruppi può essere rielaborato nei termini di una sola identità di gruppo comune, sul modo in cui l'introduzione di categorizzazioni sociali incrociate e trasversali tra ingroup ed outgroup permetta di agire sui meccanismi di differenziazione intergruppi e sulla possibilità di affrontare lo studio della struttura del sé sociale tenendo conto di tutte le componenti che lo costituiscono e dei pattern secondo i quali si organizzano.

Il quarto capitolo conclude la parte introduttiva e verterà principalmente sull'ambito delle minacce all'identità sociale, esaminando dapprima il rapporto tra *social identity threat* e committment verso il gruppo di appartenenza; sarà introdotta quindi una distinzione tra le differenti tipologie di minaccia all'identità sociale che emergono in

letteratura ed infine verrà approfondito il problema dell'identità di gruppo di un eventuale soggetto minaccioso, con una particolare attenzione a quando questo non è un elemento esterno ma interno al proprio ingroup e a quali variabili hanno un effetto sulle possibili strategie di risposta.

La seconda parte della tesi contiene invece i risultati delle ricerche svolte in questo periodo di dottorato ed il tentativo di dare una risposta alle domande sopra esposte.

Il primo studio di questa ricerca cerca di sintetizzare in un unico lavoro la distinzione tra tipologie di minaccia all'identità sociale sopra accennata, la contestualizzazione del *threat* in uno scenario di provocazione e ritorsione e l'indagine su come elementi di complessità del sé sociale possano svolgere un ruolo significativo nel modo in cui si percepisce una minaccia e si risponde più o meno aggressivamente ad essa.

Il secondo studio è volto invece a fare luce su come le appartenenze di gruppo del provocatore e del provocato si innestino su elementi di identificazione, processi attribuzionali ed ancora sulla possibilità di fare leva su una struttura complessa della propria identità sociale per orientare le risposte ad una situazione in cui la provocazione introduce una valutazione fortemente negativa di un determinato ingroup.

Seguiranno infine alcune conclusioni e riflessioni generali sul lavoro svolto e la presentazione completa degli strumenti utilizzati.

PARTE I

CONTRIBUTI TEORICI

IL COMPORTAMENTO AGGRESSIVO

1. Definizione del concetto di comportamento aggressivo

Dal punto di vista della psicologia sociale, il comportamento aggressivo è una forma di comportamento sociale influenzata dall'ambiente in cui viviamo ma che a sua volta ha effetti sull'ambiente stesso e sui chi ci circonda (Krahé, 2001).

Spiegare l'aggressività non è decisamente un compito semplice. Recentemente diverse rassegne hanno cercato di sistematizzare i contributi delle principali teorie (Anderson, Deuser e DeNeve, 1995; Anderson, Anderson e Deuser, 1996; K.B. Anderson, Anderson, Dill e Deuser, 1998; Anderson, 1997; Anderson e Dill, 2000): al riguardo Bushman e Anderson (2001) propongono l'utilizzo del *General Aggression Model*, un modello concettuale che integra le teorie sull'aggressività con l'approccio cognitivo sugli schemi che regolano la percezione e interpretazione della situazione, i processi di *decision making* e l'azione (Collins e Loftus, 1975; Fiske e Taylor, 1996; Bargh, 1996). In questa prospettiva, l'aspetto psicosociale dell'*aggression* si accompagna ad elementi caratterizzanti dell'individuo in senso più strettamente disposizionale: in tal senso, anche il comportamento aggressivo risulta da un'interazione tra elementi socio-ambientali ed individuali, quali ad esempio i tratti di personalità (Crick e Dodge, 1994; Dill, Anderson, Anderson e Deuser, 1997), le differenze di genere (Bettencourt e Miller, 1996), le credenze e gli atteggiamenti relativi all'aggressività (Huesmann e Guerra, 1997; Malamuth, Linz, Heavey, Barnes e Acker, 1995), i valori (Nisbett e Cohen, 1996; Baumeister e Boden, 1998) e gli *script* comportamentali (Huesmann, 1988, 1998).

Per comportamento aggressivo (*aggression*) si intende, secondo la definizione di Baron e Richardson (1994), “qualsiasi forma di comportamento finalizzata a fare del

male ad un altro essere umano che sia motivato ad evitare questa azione". Questa descrizione consente di tenere in considerazione due aspetti cruciali che caratterizzano il comportamento aggressivo, e cioè:

- l'intenzionalità (questo permette di escludere, ad esempio, azioni che portino ad un danno involontario o diretto ad un target differente da quello previsto, e contemporaneamente di includere comportamenti "non attivi", come ad esempio l'omissione volontaria di aiuto);
- l'evitamento del comportamento aggressivo da parte del target (escludiamo i comportamenti aggressivi autodiretti come il suicidio).

La qualificazione del comportamento aggressivo può avvenire in base a caratteristiche legate al tipo di risposta (verbale o fisica, provocazione presente o assente), di atto aggressivo (azione o omissione di azione, visibile o nascosto, individuale o di gruppo), di danno arrecato (diretto o indiretto, fisico o psicologico, con conseguenze transitorie o a lungo termine), nonché alla funzione del comportamento in sé, che può essere generalmente definito come ostile o strumentale.

Relativamente a quest'ultimo aspetto dell'*aggression*, Geen (2001) definisce comportamento aggressivo *strumentale* la messa in atto di un'azione aggressiva al fine di raggiungere uno scopo predefinito (ad es. uccidere un secondino per fuggire dal carcere), e quindi con una predominanza di componenti cognitive-intenzionali, mentre nel comportamento aggressivo *ostile* la motivazione primaria risiede nel desiderio di fare del male ad un'altra persona come espressione dei sentimenti negativi che si hanno verso di essa (ad es. aggredire un compagno di classe per l'invidia nei suoi confronti); in questo caso predominano le componenti affettive-emotive.

Una definizione dicotomica alternativa sulla funzione del comportamento aggressivo distingue tra comportamento *proattivo* e *reattivo*: il primo prevede un'azione premeditata e ragionata, che avviene in assenza di qualsivoglia provocazione ed ha componenti affettive ridotte o nulle, mentre il secondo avviene generalmente in risposta ad una provocazione ed è accompagnato da sentimenti di rabbia (Dodge e Coie, 1987; Pulkkinen, 1996).

Le ricerche più recenti (Bushman e Anderson, 2001) introducono invece al riguardo una distinzione tra scopi *prossimali* e *definitivi*: se l'intenzione di fare del male è una caratteristica fondamentale di tutti i comportamenti aggressivi, si tratta comunque di

uno scopo prossimale; l'introduzione di uno scopo definitivo consente invece di discriminare, ad esempio, tra aggressioni a fini di lucro e aggressioni al semplice fine di danneggiare qualcuno.

Un ultimo approccio è quello che inquadra l'*aggression* all'interno di un framework multidimensionale, che permetterebbe di descrivere azioni aggressive non riconducibili alle categorie dicotomiche sopra descritte (Anderson e Bushman, 2002; Anderson e Huesmann, 2003; Bushman e Anderson, 2001). Le caratteristiche da prendere in considerazione sarebbero quindi il grado di affettività ostile espressa con il comportamento, l'automaticità dell'azione aggressiva, la misura in cui tale azione è orientata al fare del male alla vittima piuttosto che a portare benefici al perpetratore ed il grado di coscienza delle conseguenze del comportamento messo in atto.

Un ulteriore elemento da considerare e che ha creato diverse controversie è l'aspetto di violazione di una norma stabilita che può eventualmente caratterizzare un comportamento aggressivo (Tedeschi, Smith e Brown, 1974; DaGloria e DeRidder, 1977; Mummendey, Bornewasser, Loeschper e Linneweber, 1982; Ferguson e Rule, 1983): se si considera ad esempio una misura disciplinare presa da un docente nei confronti di uno studente, questa possiede tutte le caratteristiche di un comportamento aggressivo, ma in realtà si traduce in un comportamento che può essere non solo socialmente accettato, ma anche incoraggiato. Tuttavia, come sottolinea Berkowitz (1993b), valutare il comportamento in termini di violazione delle norme non permette di tenere in conto il fatto che l'*appraisal* della situazione dipende strettamente dalla prospettiva di ciascuna delle parti coinvolte.

Si può collegare questa discussione ad un'altra distinzione, quella tra comportamento aggressivo legittimo e illegittimo (Krahé, 2001): se pensiamo all'applicazione in alcuni Stati della pena di morte ci troviamo dinanzi ad un esempio di *aggression* "legittima", in quanto regolata da un corpus di leggi. Possiamo però applicare la definizione di *aggression* anche a comportamenti in cui la legittimità è maggiormente sfumata o fortemente influenzata – come al punto precedente – dal punto di vista dei soggetti coinvolti: si pensi ad esempio agli attentati terroristici messi in atto da gruppi separatisti.

Quanto detto finora mostra come sia pertanto difficile considerare gli aspetti di legittimità e di violazione di norme come caratteristiche cruciali quando cerchiamo di dare una definizione di base di comportamento aggressivo.

Vediamo infine le definizioni di due concetti strettamente collegati a quello di comportamento aggressivo, e cioè quelli di coercizione e violenza.

Per *coercizione* intendiamo un'azione volta ad ottenere qualcosa con la forza da un'altra persona (Tedeschi e Felson, 1994). Secondo gli autori questo concetto ha maggiori vantaggi rispetto alla definizione classica di Baron e Richardson di comportamento aggressivo, in quanto la coercizione:

- a) include anche l'utilizzo di minacce contingenti per ottenere uno scopo;
- b) è interpretabile come una forma di influenza sociale;
- c) permette di evitare la questione legittimità vs. illegittimità del comportamento.

Le azioni coercitive possono essere ricondotte a tre categorie principali: minaccia (comunicazione dell'intenzione di fare del male ad un target se questo non accondiscende a determinate richieste), punizione (azione volta ad infliggere un danno a un target che non accondiscende alle richieste) e uso di forza fisica (utilizzo del contatto fisico per modificare fisicamente il comportamento del target).

In contrasto con la coercizione, che rappresenta un concetto più ampio di quello di *aggression*, la *violenza* fa riferimento a forme estreme di comportamento aggressivo fisico. Secondo Geen (1995) un atto violento consiste nell'esercitare una forza molto intensa su un target allo scopo di distruggerlo, punirlo o controllarlo.

2. Teorie classiche sul comportamento aggressivo

Tralasceremo in questa sede la trattazione dei primissimi approcci alla ricerca sul comportamento aggressivo, nella fattispecie le ipotesi di Freud (1929) sulla tensione tra istinto di autoconservazione e di autodistruzione (Eros e Thanatos) e l'ipotesi etologica di Konrad Lorenz (1963). Entrambe le teorie condividono un'idea di "naturalità" dell'aggressività umana e una logica riconducibile ad un modello "idraulico" che lascia

spazio ridotto all'influenza di fattori sociali e culturali. Ci concentreremo invece sull'evoluzione delle teorie riconducibili ad un punto di vista psicosociale, che partono dal modello frustrazione-aggressività fino ad arrivare all'approccio socio-interazionista.

2.1 Frustrazione e aggressività

La prima ipotesi a distaccarsi da una concezione di aggressività naturale e inevitabile è quella esposta da Dollard, Doob, Miller, Mowrer e Sears nel libro “Frustrazione e aggressività” (1939): per gli autori la spinta ad agire in modo aggressivo non è istintuale, ma deriva da una condizione in cui un ostacolo si pone tra un individuo e il fine che vuole raggiungere (frustrazione). Il soggetto, quindi, agisce aggressivamente contro l'interferenza per mettere fine a questa condizione. Se il rapporto tra frustrazione e aggressività è esposto in modo biunivoco, tuttavia non sempre il comportamento aggressivo può essere rivolto alla causa della frustrazione; Dollard, Miller e coll. introducono anche il concetto di *displaced aggression* o aggressività trasferita (1939) per indicare il comportamento che si verifica quando un soggetto inizialmente provocato non può reagire direttamente contro la fonte della provocazione e in seguito aggredisce un target apparentemente innocente e in modo eccessivo rispetto a quanto ci si aspetterebbe dato il comportamento del target stesso. I fattori che impediscono la messa in atto della ritorsione possono essere differenti: la fonte della provocazione è irraggiungibile o intangibile, oppure il soggetto teme che il provocatore possa reagire in modo ancora peggiore alla ritorsione.

L'ipotesi mostra tuttavia un punto debole nello stretto determinismo del rapporto frustrazione-aggressività: non è difficile trovare esempi sia di frustrazioni sfogate in risposte non aggressive che di comportamento aggressivo non provocati da una frustrazione. Lo stesso Miller (1941) rivedrà la teoria originale in una versione probabilistica in cui la frustrazione provoca diversi tipi di risposta, una delle quali può essere una forma di risposta aggressiva (sempre che non ci siano alternative sufficientemente forti da inibire il comportamento); se questa riduce lo stato di

frustrazione si verifica un fenomeno di auto-rinforzo, per cui aumenta la probabilità di rispondere aggressivamente al ripresentarsi di condizioni simili.

2.2 La teoria dell'apprendimento sociale

Sono Bandura e colleghi nei primi anni '60 a formulare la teoria secondo la quale il comportamento aggressivo va considerato come un comportamento sociale acquisito e mantenuto. La teoria nasce in risposta alle idee della psicologia delle folle di Le Bon (1895) e Tarde (1904) che chiamavano in gioco principi di suggestione e imitazioni per spiegare il comportamento di gruppi di ampie dimensioni.

Secondo la teoria dell'apprendimento sociale la prima condizione per l'acquisizione del comportamento aggressivo è la valutazione degli esiti in termini di conseguenze positive o negative. Questa associazione può essere effettuata sia per esperienza diretta che per osservazione di qualcuno che attua il comportamento in una data situazione: in quest'ultimo caso saranno gli standard normativi del soggetto e la percezione di autoefficacia a fungere da regolatori del comportamento aggressivo.

A sostegno di queste ipotesi arrivano gli studi classici di Bandura, Ross e Ross (1961; 1963): nella condizione sperimentale ad un gruppo di bambini viene mostrato un adulto che picchia e maltratta un pupazzo gonfiabile, mentre nella condizione di controllo l'adulto gioca normalmente col pupazzo. Una volta lasciati liberi i bambini di giocare con lo stesso pupazzo, si è visto come quelli appartenenti al gruppo sperimentale mostrassero una riproduzione dei comportamenti a cui avevano assistito.

La teoria dell'apprendimento sociale apre quindi una nuova prospettiva sulla genesi del comportamento aggressivo che rimane però incompleta, vista la difficoltà di stabilire una relazione causale chiara tra l'esposizione ai comportamenti e la loro conseguente messa in atto come effetto di imitazione e apprendimento.

2.3 Il neoassociazionismo cognitivo

Tornando alle ipotesi di Dollard e Miller (1939) una revisione importante viene effettuata da Berkowitz, che tenendo conto anche delle idee proposte dalla teoria dell'apprendimento sociale sostiene che l'aggressività può essere indotta da qualunque sentimento negativo, ma non è l'unica risposta disponibile: fa parte di un repertorio individuale e si attiva solo se nella situazione sono presenti stimoli a connotazione aggressiva (Berkowitz e LePage, 1967).

L'ipotesi originaria di Dollard e Miller si estende così fino ad incorporare elementi cognitivi come mediatori tra frustrazione e risposta aggressiva. Secondo il modello del neoassociazionismo cognitivo di Berkowitz (1989) quando un soggetto va incontro ad un evento negativo (ad esempio una frustrazione, ma anche altri stimoli come il dolore fisico o il disagio psicologico) si attivano due possibili reazioni impulsive contrapposte, attacco o fuga (*fight or flight*): queste sono a loro volta collegate con pensieri, ricordi e risposte relative alle emozioni rispettivamente della rabbia e della paura. Il passaggio ad uno stato emotivo più complesso e alla risposta comportamentale richiede un'ulteriore elaborazione che comprende la valutazione della situazione iniziale e dei possibili esiti, il ricordo di esperienze simili e delle norme sociali associate all'espressione di determinate emozioni e alla manifestazione di determinati comportamenti.

Secondo Berkowitz, quindi, il comportamento aggressivo non è che una sola delle possibili risposte all'esposizione a stimoli negativi: non stiamo più parlando di un'espressione innata e inevitabile del comportamento umano, ma di una sua caratteristica che può essere attivata o soppressa dall'esperienza elicitata dalla situazione in cui ci si trova.

3. Aspetti psicosociali del comportamento aggressivo

3.1 Provocazione e ritorsione

Parlare di aggressività nelle relazioni sociali tuttavia significa spesso parlare di aggressività come risultato di un'interazione: a questo proposito va introdotto

l'elemento della *provocazione*. La provocazione interpersonale è probabilmente la causa principale delle reazioni aggressive (Berkowitz, 1993; Geen, 2001), e include azioni di insulto, vessazione e più ampiamente forme implicite o esplicite di aggressività verbale e/o fisica. La risposta aggressiva a questo tipo di azione si configura quindi come una ritorsione, che può essere a sua volta percepita come provocatoria innescando una spirale di comportamenti aggressivi concatenati.

Anderson e Carnagey (2004) ripropongono in quest'ottica il modello del *Violence Escalation Cycle*, che spiega l'interazione aggressiva tra i membri di una diade in conflitto tra loro, dove per diade possono essere intesi due individui, due gruppi o due fazioni contrapposte di un qualsiasi tipo. Il ciclo è avviato da un evento trigger che funge da provocazione da parte di uno dei membri verso l'altro: se il membro opposto mette in atto un processo di ritorsione, per quanto appropriata e moralmente giustificabile, può essere interpretata come una provocazione da chi ha innescato il ciclo. L'escalation in questo caso può essere definita come un'intensificazione del conflitto nella sua totalità (Rubin, Pruitt e Kim, 1994) e l'aspetto ciclico del processo può essere spiegato in due punti principali.

In primo luogo, la ritorsione avviene ad un livello di intensità maggiore rispetto alla provocazione subita: soprattutto nella condizione in cui il processo si sviluppa tra due individui, questo significa che l'escalation può raggiungere livelli estremi in un tempo relativamente breve, in base alla velocità dell'interazione e agli elementi di contesto disponibili (un esempio semplificato di escalation può ritrovarsi nel ciclo di offesa verbale – ritorsione comportamentale di intensità lieve – ritorsione comportamentale di intensità maggiore – possibile utilizzo di un'arma). Quando invece l'interazione avviene tra due gruppi la probabilità di escalation diventa relativa, in quanto ci possono essere differenze sensibili nella capacità dei gruppi di arrecare danno l'uno all'altro e viceversa (si pensi ad un'applicazione del modello di escalation ai conflitti storici tra nazioni o gruppi etnici contrapposti).

Il secondo punto riguarda invece la presenza di una “pressione verso l'alto” nel ciclo di interazioni basato su provocazioni e ritorsioni, nel senso che ogni membro della diade tende ad aumentare il danno inflitto all'altro membro rispetto a quanto è avvenuto negli stadi precedenti del ciclo. Questo aumento costante di intensità del comportamento aggressivo deriva da bias nell'interpretazione del comportamento, per cui l'azione

vendicativa messa in atto viene percepita da un lato come legittima e dall'altro come inappropriata ed eccessiva; allo stesso modo, l'aspetto di estremizzazione rende sempre più difficile allontanarsi da tali distorsioni e tenere in considerazione l'evento iniziale che ha innescato il ciclo.

Già Rubin e coll. (*id.*) avevano messo in luce che nel momento in cui all'interno di un conflitto una delle due parti in gioco ricorre a tattiche aggressive diventa molto più probabile l'utilizzo delle stesse anche in risposta ad esse: di conseguenza l'intensificazione e l'escalation del conflitto portano ad una situazione non semplice da risolvere: le strategie di intervento efficaci dovrebbero prevedere una separazione almeno temporanea delle parti in gioco seguita da una modificaione e delle strutture di conoscenza sottostanti il conflitto stesso, dalla riduzione dell'atteggiamento di superiorità morale che porta a percepire l'atto subito come provocatorio al cambiamento delle aspettative relative all'efficacia di una strategia di azione violenta come mezzo di risoluzione del conflitto (Anderson e Carnagey, *id.*).

L'*aggression* si configura quindi non più come singolo evento a sé stante, ma come risultato di un'interazione; a questo proposito Mummendey, Linneweber e Loepscher (1984b) introducono le seguenti caratteristiche per definire il comportamento aggressivo:

- la vittima incappa in una situazione che avrebbe voluto evitare;
- queste condizioni verrebbero evitate in condizioni normali, e chi compie l'aggressione crea appositamente la situazione;
- creare la situazione negativa per la vittima comporta una violazione di norme e, per la vittima, la convinzione che il danno subito è stato causato intenzionalmente dall'aggressore.

Partendo da questi contributi si sviluppa anche l'approccio socio-interazionista di Tedeschi e Felson (1994), che analizza il comportamento aggressivo nei termini di azioni coercitive in un quadro di influenza sociale. Come si è visto in precedenza, il concetto di coercizione consente di svincolarsi dalle valutazioni di legittimità del comportamento e di includere minacce, punizioni e uso di forza fisica tra le strategie comportamentali aggressive.

Questo approccio si basa su quattro principi fondamentali:

1. L'*aggression* è interpretata sempre come comportamento strumentale, e in questo senso può essere usata per influenzare gli altri, per stabilire e difendere valori e identità sociali desiderabili e per perseguire la giustizia in seguito alla percezione di un torto subito;
2. L'*aggression* non è innata, ma una conseguenza normale e possibile dei conflitti nelle relazioni interpersonali (come detto sopra, se riteniamo che sia stata violata una norma sociale o interpersonale il comportamento aggressivo può essere considerato come una punizione);
3. L'evento critico che scatena il comportamento aggressivo va ricercato a livello interpersonale e situazionale: vanno considerate tutte le parti in gioco e non solo il soggetto che aggredisce, in quanto potrebbe essere l'elemento finale di un'interazione che si configura come un'escalation reciproca di incidenti a carattere aggressivo;
4. Si enfatizza l'interpretazione che gli attori coinvolti danno della realtà, dal momento che sono i valori e le aspettative soggettive ad influire sulla scelta della strategia comportamentale da adottare e sulla valutazione delle alternative possibili. Se consideriamo che spesso un attore considera il proprio comportamento aggressivo come perfettamente legittimo e moralmente giustificabile allora assumono importanza le idee personali sui concetti di giustizia e di colpa.

In questo quadro si inseriscono le ricerche che dimostrano la relazione tra percezione di un'ingiustizia subita e conseguente reazione aggressiva, con rischio di innesco di una spirale di conflitti. Lo stesso Felson (1984) ha infatti mostrato come spesso gli incidenti violenti hanno inizio quando un individuo ritiene che sia stata violata una regola e si sente chiamato in causa per infliggere una punizione; se tuttavia la punizione viene a sua volta percepita come un attacco è probabile che il target del comportamento aggressivo metta in atto una ritorsione, e così via. L'indicatore chiave è quindi la percezione di essere stati attaccati, e la vendetta diventa un'azione di difesa della propria identità.

In questo modo l'approccio socio-interazionista fornisce una spiegazione dei comportamenti aggressivi strumentali; si tratta di una prospettiva piuttosto radicale in cui anche l'aggressività ostile viene rivista in termini strumentali, interpretandola come

una punizione verso un provocatore al fine di ridurre la possibilità di ulteriori provocazioni in futuro. Questo consente di comprendere i recenti risultati sul comportamento aggressivo come risposta a un evento minaccioso in soggetti con un'alta autostima (Baumeister, Smart e Boden, 1996; Bushman e Baumeister, 1998).

3.2 Ritorsione e vendetta

La vendetta può essere definita come l'atto di fare del male a qualcuno in risposta ad un insulto o un danno ricevuto (Stuckless e Goranson, 1992): va distinta dall'espressione di ostilità o dalla semplice reciprocità e può essere considerata come una forma particolarmente irrazionale e distruttiva di ritorsione, in quanto l'individuo che desidera vendicarsi può arrivare a compromettere la propria integrità e sicurezza personale e la propria posizione sociale pur di raggiungere il suo scopo.

Gli elementi centrali del concetto di vendetta sono le percezioni di aver ricevuto un danno, di iniquità, di ingiustizia e le componenti emotive di rabbia, indignazione ed odio associate ad esse (Kim e Smith, 1993; Stuckless e Goranson, 1992). Vendicarsi è un mezzo che permette inoltre di raggiungere un'ampia serie di obiettivi per chi si trova a sperimentare le percezioni e le emozioni sopra elencate: in primo luogo, l'ingiustizia deve essere eliminata o in qualche modo pareggiata, per cui la vendetta appare come un mezzo accettabile per ottenere questo scopo.

In seconda battuta, la vendetta è fortemente legata al senso di dignità dell'individuo ed al suo ripristino in seguito all'offesa ricevuta: non è infrequente che anche chi si trova in posizioni sociali con un ridotto potere cerchi di vendicarsi di avversari molto più potenti, sebbene questo significhi un impiego di risorse che può arrivare a sopraffare l'individuo (Kim e Smith, 1993).

Infine, anche in accordo con le teorie socio-interazioniste sull'aggressività (Tedeschi e Felson, 1994), la vendetta può fungere da deterrente contro la messa in atto di ingiustizie future. Chi si vendica esprime il preciso messaggio che "le azioni dannose non rimarranno senza risposta" (Kim e Smith, 1993, pag. 40): l'obiettivo non è solo di impedire una particolare offesa da parte di un particolare individuo, ma da un lato

distogliere l'individuo da commettere ingiustizie simili con altre persone e dall'altro prevenire che altri individui arrechino danno al soggetto offeso nello stesso modo (Wilson, 1983).

L'eliminazione delle ingiustizie, al ripristino della dignità e alla deterrenza verso offese future sono motivazioni persistenti, capaci di infrangere tanto i tabù sociali quanto la legalità. I fattori che possono influenzare gli atteggiamenti vendicativi variano dal genere all'età, all'area di socializzazione (rurale, suburbana, urbana) fino all'orientamento religioso. Ad esempio Stuckless e Goranson (1992) hanno rilevato che i soggetti di sesso maschile tendono ad avere un atteggiamento più vendicativo rispetto ai soggetti di sesso femminile e hanno riscontrato una correlazione positiva tra l'inclinazione a vendicarsi e la rabbia come tratto disposizionale. Questi risultati sono coerenti con quanto evidenziato da altre ricerche su come i maschi tendano a riportare punteggi maggiori su diverse misure di aggressività (Baron e Richardson, 1994; Maccoby e Jacklin, 1974, 1980), nonché con gli studi di Wilson e Daly (1995) sulle differenze di genere nella disponibilità di strutture morfologiche, fisiologiche e psicologiche per un uso efficace della violenza. Pertanto, la maggiore accettabilità del comportamento aggressivo da parte della popolazione maschile può collegarsi all'accettabilità di atteggiamenti e comportamenti vendicativi.

Per quanto riguarda l'età, esistono evidenze per cui l'atteggiamento vendicativo tende a diminuire con il passare degli anni (Cota-McKinley, Woody e Bell, 2001), anche se non è stato chiarito se si tratti di una vera e propria riduzione dell'atteggiamento o se semplicemente gli individui siano più portati a limitarsi a pensare alla vendetta invece che a metterla in atto.

Infine l'effetto dell'orientamento religioso è stato indagato da Ellison (1991), che ha messo in luce due variabili religiose di stampo cristiano che influiscono sull'accettabilità comportamento violento al fine di difendere l'onore e la sicurezza sia di se stessi che della propria famiglia. La prima è l'immagine di Dio come signore e giudice, tipica dei temi teologici di giudizio morale e punizione divina, che si ritrova in modo prominente nel Vecchio Testamento; la seconda risiede invece nel conservatorismo religioso, per cui alcuni individui mostrano di accettare a livello strettamente letterale i dettami esposti nel Vecchio e Nuovo Testamento.

Parallelamente all'atteggiamento vendicativo, va sottolineato come anche la tendenza a perdonare abbia un ruolo cruciale nel comportamento di non ritorsione (McCullough, Bellah, Kilpatrick e Johnson, 2001; McCullough e Hoyt, 2002; Stuckless & Goranson, 1992) sebbene Brown (2003) abbia sottolineato come la disponibilità al perdono sia un costrutto ben distinto dalla tendenza alla vendetta, sia dal punto di vista teoretico che empirico. Questo significa che non perdonare non significa necessariamente vendicarsi e, allo stesso modo, l'assenza di una vendetta non implica un perdono dell'*offender* da parte della vittima: il non vendicarsi potrebbe derivare dalla percezione di non essere in grado di mettere in atto una vendetta efficace o da vincoli etici e/o religiosi (va ricordato che il comportamento di non ritorsione è un punto centrale e condiviso dalla maggior parte delle religioni del mondo; Rye *et al.*, 2000).

Dal punto di vista dei fattori situazionali che hanno un effetto sul comportamento vendicativo, una serie di ricerche ha messo in luce che esistono elementi relativi all'offesa in sé, quali la severità della stessa e il fatto che sia seguita o meno da una scusa, che influenzano la probabilità di un perdono (Brown e Phillips, 2003; McCullough e Hoyt, 2002). Cota-McKinley, Woody e Bell (2001) hanno riscontrato invece come la probabilità di una vendetta si modifichi in funzione della vicinanza percepita nei confronti dell'*offender*, diminuendo progressivamente se l'offesa è ricevuta nell'ordine da un collega di lavoro, un estraneo, un amico o un partner sentimentale.

3.3 Displaced aggression e triggered displaced aggression

Un ulteriore approfondimento relativo alle reazioni aggressive in caso di provocazione riguarda il fenomeno descritto come *displaced aggression* (aggressività trasferita), inizialmente introdotto da Dollard, Miller e coll. (1939) per indicare il comportamento che si verifica quando un soggetto non può reagire direttamente contro la fonte della provocazione. Miller (1941) ha proposto tre fattori che possono impedire la messa in atto di una ritorsione:

1. La fonte della provocazione non è più disponibile (es.: si è allontanata dalla scena)
2. La fonte della provocazione è intangibile (condizioni climatiche avverse; cfr. Konecni e Doob, 1972; Baron e Bell, 1975)
3. Il soggetto teme a sua volta una punizione per la sua ritorsione (soprattutto quando c'è asimmetria di potere tra provocatore e provocato)

Quando almeno uno di questi fattori è presente il comportamento aggressivo diretto tende ad essere controllato (Baron, 1971; Bandura, 1973; Taylor, Schmutte e Leonard, 1977) in favore di un suo trasferimento verso un target differente.

Solo recentemente Marcus-Newhall, Pedersen, Carlson e Miller hanno riacceso l'interesse su quello che in realtà è un fenomeno consolidato (“*Displaced aggression is alive and well*”, 2000) ma che necessita di approfondimenti empirici che ne rafforzino le basi.

I risultati ottenuti da Marcus-Newhall e coll. (*id.*) sull'effetto della negatività del setting sull'aggressività trasferita hanno poi portato a concentrare l'attenzione su una variante del costrutto definita come *triggered displaced aggression*. Il concetto di *triggered displaced aggression* era già stato introdotto da Dollard (1938) e comprende la presenza di una seconda provocazione che scatena il comportamento aggressivo trasferito (*trigger event*). La *triggered displaced aggression* ha dimostrato di avere maggiore validità ecologica rispetto a quella *non-triggered* (Miller e Marcus-Newhall, 1997): in effetti, nella vita di tutti i giorni la *displaced aggression* tende a manifestarsi in risposta ad una provocazione – seppure minima – che giustifica le reazioni aggressive messe in atto.

In sostanza l'evento trigger deve avere le seguenti caratteristiche:

- Non nasce dal primo provocatore, ma da quello che sarà il target del comportamento aggressivo
- È di per sé una provocazione
- Ha effetti differenti a seconda della sua intensità

Nello specifico, il *trigger event* ha un effetto interattivo e non additivo: risulta cioè maggiore della somma degli effetti indipendenti derivanti dalla prima e seconda provocazione (Miller e Marcus-Newhall, 1997).

3.4 Categorizzazione ingroup-outgroup

Se spostiamo il focus della discussione dall'ambito interpersonale a quello intergruppi, vediamo come in questo caso siano le categorie sociali a cui gli individui appartengono ad influenzare l'interazione: la percezione di fare parte di un gruppo in rapporto con un altro è sufficiente per produrre una discriminazione a favore del gruppo di appartenenza rispetto all'altro (Tajfel, 1972; Turner, Hogg, Oakes, Reicher e Wetherell, 1987). Pertanto anche quando parliamo di comportamento aggressivo come risultato di un'interazione dobbiamo tenere conto dei processi di categorizzazione sociale in gioco e di come questi si ripercuotano, ad esempio, sulla percezione di un evento come atto di provocazione o di ritorsione.

Si è visto come in generale l'appartenenza categoriale tenda a diminuire l'aggressività nei confronti dei membri del proprio gruppo e, al contrario, ad aumentarla nei confronti di un outgroup. Questo vale sia per quanto riguarda l'appraisal di una situazione ambigua, in cui il comportamento di un membro dell'outgroup tende ad essere interpretato come ostile, sia per la risposta aggressiva ad una provocazione, che risulta più accentuata se a provocare è un membro dell'outgroup. Un approfondimento al riguardo arriva dalle ricerche di Duncan (1976), che dimostra come soggetti bianchi interpretino una spinta come comportamento molto più aggressivo se a darla è un soggetto afroamericano anziché un altro bianco. Un altro studio basato sul paradigma delle scosse elettriche presenta soggetti bianchi abbinati ad un collaboratore che può essere bianco o di colore precedentemente addestrato a trattare i soggetti sperimentali in maniera neutrale oppure insultandoli: dai risultati emerge come in caso di interazione neutra il collaboratore afroamericano riceve scosse molto minori, mentre nella situazione di interazione provocatoria ne riceve di ben più intense rispetto al collaboratore bianco (Duncan, 1976).

Anche il classico esperimento del carcere simulato di Zimbardo (Haney, Banks e Zimbardo, 1973) ci dice qualcosa su come i comportamenti aggressivi possano essere regolati dall'appartenenza ad un gruppo sociale definito e dalla presenza o meno di un outgroup contrapposto. In questo studio 24 soggetti equilibrati, maturi e non attratti da comportamenti devianti sono stati divisi e categorizzati come guardie carcerarie e detenuti e rinchiusi in un seminterrato dell'università di Palo Alto al fine di analizzarne

le dinamiche interpersonali in una simulazione di prigione. Ai secondini era lasciata ampia discrezionalità sui metodi per mantenere l'ordine nel finto carcere: dopo soli due giorni già si manifestavano i primi episodi di violenza, proseguiti in una escalation che ha costretto Zimbardo e i suoi collaboratori ad interrompere l'esperimento dopo sei giorni.

Uno studio di Twenge, Baumeister, Tice e Stucke (2001) aggiunge un nuovo punto di vista sul rapporto tra aggressività e relazioni intergruppi, introducendo l'elemento dell'esclusione sociale: distaccandosi da una prospettiva strettamente legata al conflitto ingroup vs. outgroup, Twenge e coll. ipotizzano e dimostrano che anche il semplice sentirsi esclusi da un gruppo sociale significativo possa portare un individuo a diventare violento. Già altre ricerche precedenti avevano sottolineato come, ad esempio, quasi tutti i responsabili di sparatorie a scuola negli Stati Uniti fossero stati rifiutati dal gruppo dei pari (Leary, Kowalski, Smith e Phillips, 2001), o come uomini single commettano in media più crimini rispetto agli uomini sposati (Sampson e Laub, 1990; 1993). Baumeister e Leary (1995) affermano che in larga parte il comportamento umano è motivato dal bisogno di appartenere ad un gruppo.

La ricerca di Twenge e coll. (*id.*) si articola in cinque esperimenti in cui la variabile “esclusione sociale” viene manipolata in modi differenti. Nei primi due studi i soggetti sperimentali svolgono un compito che viene valutato negativamente da un collaboratore dei ricercatori ed è accompagnato dalla previsione che il soggetto finirà per trascorrere la vita da solo; quando in seguito i soggetti devono esprimere un giudizio importante sul collaboratore mostrano un livello di aggressività molto più alto rispetto ai gruppi di controllo (previsione di una vita rosea – previsione una vita piena di incidenti ma non solitaria). Quando però nel terzo studio la provocazione (giudizio negativo sul compito) viene rimossa, i tre gruppi non mostrano differenze significative.

Supponendo che la manipolazione dell'esclusione sociale non abbia avuto effetti sensibili, il quarto ed il quinto esperimento presentano un'esclusione più decisa: ai soggetti sperimentali viene comunicato che nessuno li ha scelti come partner desiderabili per un compito di gruppo, associando la condizione ad una provocazione da parte di un collaboratore nel quarto studio (sempre un giudizio negativo su un compito) e a nessuna provocazione nel quinto. I risultati ottenuti sono questa volta positivi e mostrano un incremento dell'aggressività sia verso target provocatori che verso target

neutrali, sottolineando come l'effetto dato dal sentirsi rifiutati ed esclusi si verifichi anche quando un soggetto non sta mettendo in atto una ritorsione (Twenge *et al.*, *id.*).

3.5 Appartenenza ad un gruppo

Se consideriamo il comportamento aggressivo come una forma di interazione non possiamo non prendere in esame le situazioni in cui questa interazione si verifica tra due o più gruppi e il modo in cui il fare parte di uno di essi influenza il comportamento stesso.

L'intensità del comportamento aggressivo intergruppi risulta molto più accentuata rispetto ad un contesto interpersonale, e in passato sono state proposte differenti spiegazioni. Una giustificazione è stata individuata nel meccanismo di diffusione della responsabilità (Wallach, Kogan e Bem, 1962), secondo il quale un individuo che effettua una scelta in gruppo si sente meno responsabile del risultato a cui si giunge. Zimbardo (1969) ha chiamato in causa processi di “deindividuazione” per spiegare come la perdita della responsabilità personale all'interno di un gruppo porti ad una ridotta consapevolezza delle conseguenze delle proprie azioni e come modificazioni dei processi percettivi ed attentivi sospendano l'elaborazione di stimoli salienti per i propri valori e standard personali.

Più recentemente, invece Mummendey e Otten (1993) hanno suggerito una posizione complementare a queste, suggerendo che gli aggressori di gruppo non abbandonano affatto la loro razionalità, ma piuttosto considerano il loro comportamento appropriato e ragionevole in base alle condizioni in cui si trovano.

Questa prospettiva nasce sulla base della teoria epistemologica di Kruglanski (1980, 1988), secondo la quale un persona smette di cercare ipotesi alternative per l'interpretazione di una situazione non appena ne trova una che sia sufficientemente affidabile. Pertanto, in primo luogo Mummendey e Otten inseriscono tra i moderatori derivanti dal contesto la variabile del consenso sociale: se il consenso sociale percepito aumenta, allora per un soggetto sarà più difficile generare opzioni di comportamento alternative. Se quindi all'interno di un gruppo diminuisce la percezione di variabilità di

punti di vista e atteggiamenti sull'aggressività, questo può condurre ad un'interpretazione di un'aggressione come la migliore scelta comportamentale possibile ad un dato momento (“tutti avrebbero reagito come me in questa situazione”).

Allo stesso modo anche la percezione di omogeneità dell'outgroup può avere un effetto sull'*intergroup aggression*, in quanto considerare qualunque membro dell'outgroup come intercambiabile può indurre a generalizzare le valutazioni effettuate su uno o più di questi e di conseguenza generalizzare anche le reazioni aggressive.

Diversi esperimenti forniscono sostegno empirico all'ipotesi della divergenza di prospettive a seconda dell'appartenenza di gruppo. Per quanto riguarda la valutazione e interpretazione di un'interazione ostile/aggressiva, Mummendey e coll. (Mummendey, Linneweber e Loepscher, 1984a, 1984b; Mummendey e Otten, 1989) hanno messo in luce come due gruppi contrapposti appaiano consistentemente in disaccordo sulla valutazione di appropriatezza dei comportamenti messi in atto dall'uno e dall'altro indipendentemente dal fatto che rivestano il ruolo di *offender* o di vittime: in altri termini, il comportamento del proprio gruppo è sempre giudicato come più appropriato rispetto a quello del gruppo opposto basandosi principalmente sulla posizione relativa nel contesto intergruppi proposto e a prescindere dal contenuto dell'azione in sé, dal momento che ai gruppi partecipanti era richiesto di immedesimarsi alternativamente nelle vittime o negli *offender*.

L'IDENTITÀ SOCIALE: APPROCCI TEORICI

1. Il Sé e l'identità sociale

Sebbene spesso quando si parla del Sé e di identità la concettualizzazione sia a livello strettamente intraindividuale, sappiamo sia dalla teoria dell'identità sociale (Tajfel, 1978a; Tajfel e Turner, 1979) che dalla *self-categorization theory* (Turner, 1987, 1999) come ci siano elementi identitari fortemente influenzati dal gruppo (o dai gruppi) ai quali un individuo appartiene. L'approccio della *social identity*, che riassume le teorie di Tajfel e Turner, fornisce un framework teorico che enfatizza l'interazione tra l'identità sociale come fattore che implica la presenza di differenti identità sociali ed gli altri fattori psicosociali che moderano la significatività e la salienza dell'identità personale piuttosto che sociale.

1.1 Teoria dell'identità sociale: definizione dell'appartenenza di gruppo

La definizione di ciò che è un gruppo e di cosa significa appartenervi include tre componenti (Tajfel, 1978a, 1981):

1. Una cognitiva, cioè la coscienza di fare parte di un gruppo.
2. Una valutativa, nel senso che la nozione di gruppo e della propria appartenenza ad esso può avere una connotazione di valore positiva o negativa.
3. Una emotiva, nel senso che gli aspetti cognitivi e valutativi dell'appartenenza di gruppo possono essere accompagnati da emozioni nei

confronti del gruppo stesso e di chi intrattiene relazioni con esso.

Queste definizioni ovviamente non dicono nulla sulle condizioni che determinano la creazione del consenso sociocognitivo rispetto all'appartenenza di gruppo, allo sviluppo delle valutazioni del gruppo e dell'appartenenza ad esso e all'investimento emotivo corrispondente, né tantomeno sugli effetti sul comportamento nei confronti del proprio ingroup e di altri outgroup rilevanti.

1.1.2 Il continuum interpersonale-intergruppi

Tutto questo non significa che gli individui hanno un'identità di gruppo stabile, o che le componenti sopra descritte si esprimano indiscriminatamente in tutte le situazioni sociali. C'è una relazione reciproca tra l'ambiente sociale e la sua espressione nell'appartenenza di gruppo che segue determinati principi (Tajfel, 1978a, 1981).

La quantità e varietà delle situazioni sociali che un individuo avverte come rilevanti per la propria appartenenza di gruppo aumentano a seconda della misura della consapevolezza di far parte di un determinato gruppo, dell'ampiezza delle valutazioni associate a questa appartenenza e dell'estensione dell'investimento emozionale associato alle prime due.

Ci sono situazioni sociali che obbligano gli individui ad agire nei termini della loro appartenenza di gruppo, anche se la loro identificazione iniziale può essere debole e poco rilevante; in questo caso è anche possibile che queste situazioni, sviluppandosi, rafforzino il significato dell'appartenenza.

È possibile concepire le differenze tra il comportamento sociale interpersonale e quello intergruppi come situate su un continuum. Ai due estremi troviamo:

- L'incontro sociale tra due o più persone in cui ogni interazione è determinata dalle relazioni interpersonali tra gli individui e dalle loro caratteristiche individuali (comportamento interpersonale).
- L'incontro sociale in cui ogni comportamento degli individui è determinato dalla loro appartenenza a differenti gruppi o categorie sociali.

Tutte le situazioni sociali naturali ricadono tra queste due estremità, e il comportamento verso le persone percepite come membri del proprio ingroup o

dell'outgroup è influenzato dall'interpretazione che i soggetti coinvolti danno della situazione stessa.

Il comportamento intergruppi presenta tre caratteristiche principali:

1. È indipendente dalle differenze individuali, sia all'interno dell'ingroup che dell'outgroup.
2. È indipendente dalle relazioni personali tra i singoli membri dei due gruppi.
3. È indipendente dagli stati motivazionali temporanei degli individui coinvolti.

Il comportamento sociale in queste situazioni è quindi determinato da un'appartenenza di gruppo condivisa e da un'interpretazione anch'essa condivisa delle relazioni tra il proprio gruppo e l'outgroup. Generalizzando si può dire che:

- a) Più una situazione sociale si avvicina all'estremità intergruppi del continuum e maggiore uniformità sarà mostrata dai singoli membri del gruppo, e viceversa nella condizione opposta.
- b) Più una situazione sociale si avvicina all'estremità intergruppi e maggiore sarà la tendenza a trattare i membri dell'outgroup come elementi indifferenziati di un'unica categoria sociale.

1.1.3 Categorizzazione sociale e identità sociale

Una delle motivazioni principali di ogni individuo è quella di acquisire un concetto o un'immagine di sé che lo soddisfi (Festinger, 1954). Ciascun individuo è membro di diversi gruppi sociali, e questa appartenenza contribuisce alla definizione di sé, all'immagine che si costruisce di se stesso: pertanto è necessario distinguere tra quello che si intende per processi di categorizzazione sociale ed identità sociale.

Per Tajfel (1981), la categorizzazione sociale è il processo di raggruppamento di oggetti o eventi sociali in gruppi equivalenti dal punto di vista delle azioni, delle intenzioni e dei sistemi di credenze di un individuo. L'acquisizione di elementi differenziali tra il proprio gruppo di appartenenza e gli altri è parte integrante dei processi di socializzazione.

L'identità sociale è invece parte dell'immagine 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. Alcune di queste appartenenze sono più rilevanti di altre; la rilevanza di alcune può variare nel tempo e/o in funzione di determinate situazioni sociali.

Pertanto l'identità sociale è un modo per descrivere aspetti limitati dell'immagine del sé, rilevanti per certi aspetti limitati del comportamento sociale. Può anche essere considerata come un sistema di orientamento che contribuisce a definire il posto specifico dell'individuo all'interno della società. Come sostiene Berger (1966) la società crea la realtà psicologica, poiché l'individuo struttura la sua identità in termini definiti socialmente e queste definizioni diventano realtà in quanto l'individuo vive all'interno della società.

L'acquisizione di un'identità sociale comporta alcune conseguenze, nello specifico:

1. Un individuo tenderà a rimanere membro di un gruppo e cercherà di entrare a far parte di nuovi gruppi, se questi possono contribuire positivamente alla sua identità sociale.
2. Se un gruppo non soddisfa questo requisito l'individuo tenderà ad abbandonarlo, a meno che:
 - a) sia impossibile per ragioni oggettive (ad es. identità di genere)
 - b) sia in contrasto con valori importanti che costituiscono una parte della sua immagine di sé accettabile.
3. Se l'abbandono è impossibile le soluzioni possono essere:
 - a) modificare l'interpretazione degli attributi del gruppo in modo che le caratteristiche sgradite siano giustificate o rese accettabili;
 - b) accettare la situazione e impegnarsi in un'azione sociale che porti a un cambiamento desiderabile.
4. La reinterpretazione degli attributi e l'impegno in un'azione sociale volta al cambiamento acquistano significato solo in relazione o nel confronto con altri gruppi.

1.1.4 Identità sociale come risultato del confronto con altri gruppi

Le caratteristiche di un gruppo nel suo complesso (status, caratteristiche somatiche, capacità di raggiungere i propri scopi...) acquistano gran parte del loro significato in rapporto alla percezione di differenze rispetto ad altri gruppi e alla loro connotazione di valore.

Tajfel (1978a, 1981) introduce anche il concetto di depravazione relativa, definita come la difficoltà di accesso a benefici e opportunità che diventa psicologicamente rilevante nel confronto con altri gruppi.

La definizione di un gruppo sociale è possibile solo perché altri gruppi sono presenti nell'ambiente. Di conseguenza l'identità sociale concepita come consapevolezza di appartenere a determinati gruppi può essere definita solo mediante gli effetti della categorizzazione sociale, che divide l'ambiente di un individuo nel gruppo di cui fa parte e in altri gruppi.

In alcune condizioni un gruppo può proteggere l'identità sociale dei suoi membri solo se riesce a mantenere la propria specificità valutata positivamente rispetto ad altri gruppi. In altre condizioni questa specificità può essere creata oppure acquisita mediante azioni sociali rilevanti. In altre ancora, i membri di un gruppo non privilegiato punteranno su processi di cambiamento sociale che conducano ad una struttura di mobilità, allo scopo di dissolvere un gruppo che al momento attuale è definito principalmente dai suoi attributi negativi.

1.2 La self-categorization theory

La teoria della categorizzazione del sé è un insieme di assunti ed ipotesi sul funzionamento del concetto di sé sociale, ovvero il concetto di sé basato sul confronto con altre persone e con aspetti rilevanti per l'interazione sociale (Turner, Hogg, Oakes, Reicher, Wetherell, 1987).

L'ipotesi fondamentale è l'elaborazione sociocognitiva della natura dell'identità sociale, da intendersi come un livello di astrazione più elevato nella percezione di sé e degli altri.

Ricapitolando quanto si è visto finora, se si dovessero indicare le dimensioni principali che contraddistinguono la definizione di un gruppo dal punto di vista psicologico si potrebbe concentrare l'attenzione sostanzialmente sui concetti di identità sociale, struttura sociale ed interdipendenza.

Per identità sociale si intende quindi il fatto che gli individui acquisiscono una consapevolezza collettiva di se stessi come entità sociale e tendere a percepirci e definirsi come gruppo, e quindi a condividere un'identità comune (Tajfel e Turner, 1986).

La struttura sociale indica il modo in cui le relazioni tra i membri dovrebbero tendere a divenire stabili nel tempo, organizzate dallo sviluppo di norme sociali e valori condivisi che prescrivono credenze, atteggiamenti e comportamenti relativi rispetto alle questioni rilevanti per il gruppo stesso (Sherif, 1967).

Per interdipendenza, infine, si intende che i membri di un gruppo debbano essere in qualche modo positivamente dipendenti tra loro. Nello specifico, Sherif (*id.*), Lewin (1948) e Asch (1952) definiscono l'interdipendenza come il formare una “unità funzionale” o il condividere un “campo psicologico reciproco”; viene sottolineato in ogni caso il ruolo fondamentale dell'influenza reciproca tra i membri nel dare forma ad emozioni, atteggiamenti ed azioni collettive. Si può parlare al riguardo di interdipendenza motivazionale, intesa come il fatto che le azioni e caratteristiche degli altri rilevanti per la soddisfazione dei nostri bisogni siano funzionalmente legate, dalla struttura della situazione, alle nostre azioni e caratteristiche rilevanti per la soddisfazione dei nostri bisogni. Se da un lato le persone possono cooperare per raggiungere un obiettivo altrimenti irraggiungibile, dall'altro possono associarsi anche solo perché trovano la compagnia reciprocamente gratificante.

A questo si accompagna quella che viene descritta come teoria implicita dell'appartenenza di gruppo: l'interdipendenza motivazionale tra le persone per la soddisfazione reciproca dei propri bisogni dà origine in modo più o meno diretto all'interdipendenza sociale e psicologica in forma di interazione sociale cooperativa e/o

affiliativa, ovvero di un'influenza interpersonale reciproca e di un'attrazione reciproca definibile come coesione di gruppo (Turner, 1987).

La coesione di gruppo, quindi, può essere indicata come una proprietà che descrive le forze psicologiche che conservano l'appartenenza delle persone al gruppo (Cartwright, 1968; Zander, 1979), come un indice del grado di interdipendenza tra i membri del gruppo (Lewin, *id.*), come il collante psicologico che fa sì che le persone stiano assieme in un gruppo (Golembiewski, 1962) o ancora come il grado di attrazione per il gruppo o tra i membri del gruppo (Festinger, 1950; Festinger, Schachter e Back, 1950).

1.2.1 *Gli assunti della SCT*

Come è stato detto in precedenza, la *self-categorization theory* si basa su un insieme di assunti derivati dalle teorizzazioni precedenti e di ipotesi costruite sui suddetti assunti. In sintesi, gli assunti della SCT posti da Turner (1987) sono i seguenti:

1. Il concetto di sé può essere definito come l'insieme delle rappresentazioni cognitive di sé di cui una persona dispone.
2. Il concetto di sé contiene diverse componenti, e ogni individuo possiede multipli concetti di sé. L'unità del concetto di sé è tale nella misura in cui le rappresentazioni formano un sistema cognitivo composto da parti altamente differenziate e capaci di funzionare in maniera del tutto indipendente.
3. Il funzionamento del concetto di sé è specifico per ogni situazione: una particolare rappresentazione cognitiva di sé tenderà ad essere attivata in una determinata situazione producendo una specifica immagine di sé. Qualunque concetto di sé diventa saliente in funzione dell'interazione tra le caratteristiche dell'individuo e della situazione (Bruner, 1957; Oakes, 1983).
4. Le rappresentazioni cognitive di sé assumono la forma di categorizzazioni (raggruppamenti cognitivi di una classe di stimoli come uguali, in contrasto con altre classi di stimoli).
5. Le categorizzazioni di sé esistono come parti di un sistema gerarchico e si

formano a differenti livelli di astrazione, collegati da rapporti di inclusione: più la categoria è inclusiva e più elevato è il livello di astrazione.

6. I livelli di astrazione della categorizzazione di sé che risultano importanti nel concetto di sé sociale sono almeno tre:
 - a. Il livello sovraordinato del sé come essere umano (basato sulla propria identità come membro della specie umana e sulle caratteristiche comuni con gli altri membri, in contrasto con altre forme di vita).
 - b. Il livello intermedio delle categorizzazioni in termini di ingroup vs. outgroup (basato sulle caratteristiche che definiscono una persona come membro di un determinato gruppo sociale e non di altri).
 - c. Il livello subordinato delle categorizzazioni di sé personali (basato sulle differenziazioni di sé come individuo unico e specifico rispetto ad altri membri del medesimo ingroup).
7. Le categorizzazioni di sé tendono a formarsi e a divenire salienti mediante confronti con stimoli definiti come membri della categoria di sé più vicina e più inclusiva: la divisione degli stimoli in classi dipende dalle somiglianze e differenze percepite, ma gli stimoli possono essere confrontati solo se sono già stati categorizzati come identici, simili o equivalenti a un qualche livello di astrazione. Pertanto:
 - a. La formazione di categorie segue il principio del meta-contrasto, e cioè all'interno di un sistema di riferimento (una qualsiasi situazione comprendente un insieme di stimoli psicologicamente significativi) un dato gruppo di stimoli ha più probabilità di essere raggruppato come entità nella misura in cui le differenze intraclasse sono percepite come minori rispetto alle differenze interclassi (e quindi con altri gruppi stimoli). Questo riassume quanto detto in precedenza sulla formazione delle categorie da Bruner (1957), Campbell (1958), Tajfel (1969, 1972), Rosch (1978) e Tversky e Gati (1978).
Le somiglianze e differenze non sono indipendenti e additive, ma sono aspetti del medesimo meta-contrasto: la percezione dei membri di un gruppo come simili è relativa al sistema di riferimento e quindi

ai contrasti disponibili forniti dal sistema stesso; pertanto non dipende da somiglianze “assolute” tra gli stimoli, ma da somiglianze “relative”, date tanto dalla maggiore somiglianza quanto dalla minore differenza tra alcuni stimoli ed altri.

- b. Il confronto tra stimoli diversi dipende dalla loro categorizzazione come identici a un livello superiore di astrazione, e gli stimoli tendono ad essere confrontati nei termini della categoria meno astratta che li include tutti. Questo significa che, paradossalmente, la percezione di differenza tra due stimoli implica un’identità a un livello superiore nei cui termini ha avuto luogo il confronto (Festinger, 1954; Goethals e Darley, 1977; Suls e Miller, 1977). Pertanto la percezione di due stimoli come identici a un determinato livello di astrazione produce differenze percepite e meta-contrasti che risultano in una suddivisione in classi a un livello successivo e inferiore.
 - c. Le categorizzazioni di sé personali si basano su confronti tra se stessi e i membri del proprio ingroup, le categorizzazioni in termini di ingroup vs. outgroup si basano sui confronti con altri esseri umani e le categorizzazioni come esseri umani si basano su confronti con altre specie nei termini di un’altra identità di livello superiore (ad es. forme di vita).
 - d. La salienza del livello a cui avviene la categorizzazione di sé dipende dal sistema di riferimento: le categorie tendono a diventare salienti a un livello meno astratto rispetto alla categoria di sé rispetto alla quale vengono confrontate.
8. La salienza di una categorizzazione porta all’accentuazione percettiva delle somiglianze intragruppo e delle differenze intergruppi, poiché le caratteristiche delle persone sono inferite dall’identità che deriva dall’appartenenza categoriale (Tajfel, 1969; Tajfel e Wilkes, 1963). Le somiglianze intergruppi che si riscontrerebbero ad un livello superiore di astrazione e le differenze intragruppo che emergerebbero ad un livello inferiore vengono pertanto ridotte.

9. La salienza di un livello di categorizzazione riduce e/o inibisce le differenze e le somiglianze su cui sono basati i livelli inferiori e superiori (antagonismo funzionale).

1.2.2 *Le ipotesi della SCT*

Le ipotesi poste dalla *self-categorization theory* sono invece le seguenti:

1. C'è una relazione inversa tra la salienza del livello personale e del livello sociale della categorizzazione di sé: la percezione di sé tende a variare da un massimo di identità intrapersonale e di differenza percepita tra sé e i membri del proprio ingroup (percezione di sé come persona unica) a un massimo di somiglianza con i membri dell'ingroup e di differenza rispetto all'outgroup (percezione di sé in termini di appartenenza a una categoria). Il livello personale e quello intergruppi non sono mutuamente esclusivi, ma tendono a operare simultaneamente e a generare effetti percettivi inversamente associati. In ogni momento le somiglianze e le differenze tra la persona, l'ingroup di appartenenza e l'outgroup variano e di conseguenza varia anche il livello di astrazione appropriato per massimizzare la semplicità, la stabilità e la coerenza da un punto di vista cognitivo.
2. I fattori che aumentano la salienza delle categorizzazioni intergruppi tendono ad aumentare l'identità percepita tra se stessi e i membri del proprio ingroup e a "depersonalizzare" la percezione di sé individuale nelle dimensioni che definiscono l'appartenenza di gruppo. Gli individui arrivano pertanto a percepirci più come esemplari intercambiabili di una categoria sociale che come persone uniche definite dalle loro differenze rispetto agli altri.
3. La depersonalizzazione della percezione di sé è il processo fondamentale alla base dei fenomeni di gruppo, e si assume che il comportamento di gruppo esprima un cambiamento del livello di astrazione della categorizzazione di sé. Non si tratta di una perdita di identità individuale o di una sommersione di sé nel gruppo (come descrive invece il concetto di

deindividuazione) e tantomeno di una regressione ad un'identità primitiva e inconscia: si tratta di un cambiamento dal livello personale al livello sociale di identità, un cambiamento nella natura e nel contenuto del concetto di sé.

1.2.3 Gli antecedenti della depersonalizzazione

L'aspetto di depersonalizzazione derivante dall'appartenenza ad un gruppo sociale sopra descritto si basa principalmente su due antecedenti, rintracciabili nella formazione di una categoria “ingroup” e nella salienza delle *self-categorization* messe in gioco. Parallelamente, la depersonalizzazione si traduce in una serie di conseguenze riconducibili alla coesione di gruppo, all'attrazione interpersonale e all'etnocentrismo (Turner, 1987). Le vedremo ora con maggiore specificità.

Formazione delle categorie ingroup

La formazione delle appartenenze di gruppo presenta due aspetti:

- a) Il problema della categorizzazione spontanea o emergente sulla base di somiglianze/differenze percepite nell'immediato (formazione percettiva immediata di categorie sociali sulla base di stimoli individuali);
- b) L'interiorizzazione di classificazioni precostituite e culturalmente disponibili (ad es: sesso, nazionalità, religione...).

La formazione di una categoria in termini psicologici, pertanto, ha luogo se e quando due o più persone arrivano a percepirti e definirti nei termini di una categorizzazione (di tipo ingroup vs. outgroup) condivisa. La probabilità che un insieme di individui si categorizzi come gruppo aumenta quanto più le differenze che questi percepiscono tra loro sono minori delle differenze percepite con altri soggetti psicologicamente presenti nella situazione (meta-contrasto; Turner, 1987).

Salienza delle categorizzazioni di sé

Un'appartenenza di gruppo risulta essere saliente quando funziona psicologicamente per aumentare l'influenza di quella determinata appartenenza sulla percezione e sul

comportamento, o per aumentare l'influenza dell'identità di un'altra persona come membro di un gruppo (ingroup o outgroup) sulle proprie impressioni e sul comportamento verso quella stessa persona (Brewer, 1979; Hamilton, 1979; Kramer e Brewer, 1984; Turner, 1982; Wilder e Shapiro, 1984).

Prima di delineare le ipotesi sulla salienza è necessario esplicitare due assunti:

1. Realtà sociale e psicologica dei gruppi: i gruppi sociali esistono, gli individui si identificano con essi e si percepiscono come loro membri e in determinate condizioni si comportano come membri di gruppo e non come individui.
2. Relazione funzionale tra salienza e contesto della categorizzazione: ci sono circostanze in cui percepire se stessi e gli altri in termini di ingroup vs. outgroup è non solo appropriato, ma altamente adattivo (Turner, 1985; Vinacke, 1957).

In base a Bruner (1957) La SCT ipotizza che la salienza della categorizzazione in termini di ingroup vs. outgroup sia funzione dell'interazione tra l'accessibilità relativa della categorizzazione stessa e l'“adeguatezza” (*fit*) degli stimoli in entrata rispetto alle specificazioni che da questa derivano.

L'accessibilità è definibile come la prontezza con cui un input con determinate proprietà viene codificato o identificato nei termini di una categoria (Bruner, *id.*); da questo si deduce che:

- più la categoria è accessibile e meno stimoli saranno necessari per evocare la categorizzazione relativa;
- più è ampia la gamma di caratteristiche dello stimolo percepite come congruenti con una determinata categoria e più è probabile che categorie meno accessibili vengano inibite.

La centralità relativa o l'importanza di una determinata appartenenza di gruppo nella definizione di sé di un individuo è una determinante fondamentale dell'accessibilità relativa di questa appartenenza stessa (Boyanowsky e Allen, 1973): a questo si collega il fatto che il significato emozionale o valoriale di una certa categorizzazione in termini di ingroup-outgroup probabilmente ha un'influenza sulla sua accessibilità relativa (Tajfel, 1972; Tajfel e Wilkes, 1964). Pertanto, si può suggerire che questi tipi di fattori siano le principali determinanti dell'accessibilità relativa (Tajfel, 1980).

Per adeguatezza si intende invece il grado in cui la realtà soddisfa effettivamente i criteri che definiscono la categoria. Per Oakes (1983) è il grado in cui le somiglianze/differenze percepite tra le persone o le loro azioni correlano con la classificazione che è stata data loro.

Nell'ipotesi di Bruner, il concetto di *fit* spiega come determinate categorie possano rappresentare le invarianti e le concomitanze presenti nel mondo reale (Rosch, 1978) e come queste possano essere attivate per dare senso alle invarianti quando compaiono in campo sociale.

Per definire l'adeguatezza in termini di categorizzazioni sociali è quindi necessario specificare quali sono le caratteristiche delle invarianti sociali alle quali corrisponde il livello di categorizzazione di tipo ingroup-outgroup.

Se ipotizziamo che l'adeguatezza comprenda il grado in cui gli individui massimizzano le differenze percepite tra le categorie e le somiglianze percepite all'interno di esse, l'adeguatezza può essere pensata allora come il grado in cui le somiglianze/differenze osservate correlano con una divisione in categorie sociali (Tajfel, 1969). Questa definizione si ricollega al principio del meta-contrasto sopra descritto, ma aiuta a comprendere solo l'aspetto cognitivo-strutturale dell'adeguatezza e lascia scoperta la spiegazione del contenuto comportamentale e del significato sociale di una categorizzazione in termini di ingroup-outgroup. Si può dire quindi che l'adeguatezza comprende il grado in cui le somiglianze/differenze osservate sono percepite come correlate con una divisione in categorie sociali in maniera coerente con il contenuto normativo di queste (Turner, 1987).

Va anche specificato che l'adeguatezza di un input a una certa categorizzazione è specifica per la situazione: l'adeguatezza strutturale percepita dipende sempre dal meta-contrasto differenze tra le categorie vs. differenze all'interno delle categorie per quanto riguarda gli individui e i comportamenti presi in esame a un dato momento; l'adeguatezza normativa dipende a sua volta da quali gruppi sono confrontati tra loro e dal contesto di riferimento (ciò che è normativamente rilevante per un'appartenenza di gruppo in un certo contesto può non esserlo – o esserlo per un'altra appartenenza – in un contesto diverso).

1.2.4 Le conseguenze della depersonalizzazione

Come è stato accennato in precedenza, gli effetti dei processi di depersonalizzazione derivante dall'appartenenza ad un gruppo sociale sono da ricercarsi, secondo la SCT, nei fenomeni di coesione di gruppo (come attrazione reciproca tra i membri del medesimo ingroup), di attrazione interpersonale (insieme di atteggiamenti favorevoli verso una singola persona all'interno del proprio gruppo) e di etnocentrismo (valutazione positiva del gruppo nel suo insieme da parte dei membri dell'ingroup; Turner, 1987).

Si tratta di termini utilizzati per indicare specificamente una serie di atteggiamenti positivi verso gli altri, nel senso di valutazioni e non di stati emotivi e/o affettivi (Lalljee, Brown e Ginsburg, 1984): pertanto rappresentano la valutazione dal punto di vista delle norme e dei valori sociali.

Coesione di gruppo

Per la SCT, gli individui sono valutati positivamente nella misura in cui sono percepiti come prototipici della categoria con la quale vengono confrontati. In particolare la SCT assume che:

1. Le categorizzazioni di sé tendono ad essere valutate positivamente e ci sono pressioni motivazionali a mantenere questa valutazione.
2. Il sé e gli altri sono valutati mediante un processo di confronto sociale nei termini dell'appartenenza alla categorizzazione più inclusiva.
3. Il sé e gli altri sono valutati positivamente nella misura in cui sono percepiti come prototipici della categorizzazione più inclusiva e valutata positivamente.

In qualunque situazione specifica in cui avviene una valutazione di sé e degli altri, il proprio sé ideale fungerà da caso prototipico della categoria nei termini le persone sono vengono confrontate, e l'attrazione per gli altri diventa funzione della loro somiglianza percepita con il proprio sé ideale in quella specifica situazione.

Una prima conseguenza diretta della depersonalizzazione, quindi, è che la salienza di una categorizzazione ingroup-outgroup aumenta la prototipicità percepita dei membri di un gruppo sulle dimensioni stereotipiche che lo definiscono: nella misura in cui

l'ingroup è valutato positivamente, l'attrazione reciproca tra i membri aumenta (Turner, 1987). La coesione di gruppo (o attrazione reciproca tra i membri dell'ingroup) diviene quindi funzione della somiglianza reciprocamente percepita tra sé e gli altri rispetto alle caratteristiche che definiscono la categoria di sé/ingroup ed è prodotta e/o accentuata da fattori che portano alla formazione e salienza di appartenenze di gruppo condivise.

Attrazione interpersonale

Era già stato indicato in precedenza (Lott e Lott, 1965) che la somiglianza percepita con gli altri, in termini di atteggiamenti, è la più forte determinante singola dell'identificazione: inoltre l'attrazione per gli altri manipolata sperimentalmente porta a percepirla come simili a sé, e l'apprezzamento appare reciproco (ci si identifica con le persone a cui si piace, forse perché implica che ci sia almeno un qualche atteggiamento condiviso). La categorizzazione sociale porta all'attrazione reciproca anche quando le caratteristiche personali sono ignote e l'attrazione aumenta in funzione dei contesti che rendono salienti le appartenenze di gruppo condivise (Boyanowsky e Allen, 1973; Burnstein e McRae, 1962; Feshbach e Singer, 1957; Minard, 1952); la formazione di un gruppo, allo stesso modo, può rovesciare pattern amicali basati sull'attrattività interpersonale (Sherif, 1967).

La coesione di gruppo e l'attrazione interpersonale appaiono quindi come forme concettualmente distinte di attrazione, che coesistono in un gruppo sociale e che diventano predominanti a seconda della relativa salienza delle categorizzazioni ingroup-outgroup e interpersonali. Relativamente all'attrazione interpersonale, Turner (1987) propone che l'attrattività di specifici individui dipenda dalla loro prototipicità percepita rispetto agli altri membri dell'ingroup (prototipicità relativa) e che non sia costante, ma funzione delle appartenenze di gruppo fornite dal sistema di riferimento, delle dimensioni che definiscono l'appartenenza stessa e delle persone con cui l'individuo è confrontato.

Etnocentrismo

L'etnocentrismo – inteso come attrazione per il gruppo nella sua totalità (Turner, 1987) – può essere spiegato in modo simile all'attrazione interpersonale ma utilizzando un livello di categorizzazione di sé più elevato. Pertanto, parallelamente a quanto detto

nel paragrafo precedente l'etnocentrismo dipende dalla prototipicità percepita dell'ingroup rispetto ad altri outgroup pertinenti nei termini della categoria di sé sovraordinata; allo stesso modo l'attrattività di un ingroup non è costante, ma varia in funzione della categoria sovraordinata che rappresenta il sistema di riferimento per il confronto intergruppi, delle dimensioni su cui avviene il confronto e degli outgroup coi quali l'ingroup è confrontato.

La SCT al riguardo prevede inoltre che quanto più la categorizzazione ingroup-outgroup è saliente, tanto meno l'autostima e l'attrazione per i membri dell'ingroup riflette lo status personale degli individui all'interno del gruppo e rispecchi invece lo status relativo dell'ingroup rispetto all'outgroup. L'attrazione interpersonale e la coesione di gruppo appaiono inversamente associate: la percezione e la valutazione dei membri dell'ingroup in base alle differenze individuali opera contro l'attrazione basata sulla reciproca percezione di identità in quanto membri dello stesso gruppo, e viceversa.

Se analizziamo la formazione di un gruppo dal punto di vista della *self-categorization theory*, quindi, vediamo come la caratteristica teorica più distintiva è l'idea che questo processo – così come la coesione del gruppo stesso – non dipenda dall'attrazione interpersonale e dalla soddisfazione di bisogni reciproci, ma dalla percezione di sé e degli altri come unità cognitive in contrasto con altre unità all'interno del sistema psicologico di riferimento.

Depersonalizzazione e cooperazione

Nella misura in cui il sé è depersonalizzato altrettanto si può dire dell'interesse personale, per cui Turner (*id.*) propone che la percezione di identità tra se stessi e i membri del proprio ingroup porti ad un'identità percepita di interessi (bisogni, obiettivi e motivazioni) associati all'appartenenza di gruppo. Si può assumere che questa identità di interessi implichi a sua volta:

1. Un altruismo empatico (gli obiettivi degli altri membri dell'ingroup vengono percepiti come propri; Hornstein, 1972).
2. Una fiducia empatica (si assume che gli altri membri dell'ingroup condividano i nostri obiettivi).

La cooperazione intragruppo deriva quindi dalla percezione reciproca e condivisa da parte dei membri del gruppo che i propri interessi e bisogni siano intercambiabili. I

fattori che aumentano la salienza delle appartenenze di gruppo condivise tenderanno quindi ad accrescere anche il livello di cooperazione intragruppo e di competizione intergruppi, mentre i fattori che personalizzano o individualizzano le relazioni intragruppo (o che portano alla categorizzazione degli altri come membri di un outgroup) diminuiscono la cooperazione reciproca e aumentano la competizione interpersonale.

1.3 Identità comune, destino comune e interdipendenza

Si può definire come destino comune la coincidenza di esiti (*outcome*) che coinvolgono due o più individui e che si verificano perché i suddetti individui sono stati sottoposti alle stesse forze esterne o agli stessi processi decisionali esterni (Brewer, 2000). Subire un destino comune non significa che ci sia un qualche tipo di interdipendenza tra i soggetti coinvolti: tuttavia in alcuni casi gli *outcome* relativi ad un individuo possono essere influenzati da quello che un altro individuo che fa parte dello stesso gruppo decide di fare; in breve, l'interdipendenza in questo caso richiede che ci sia un'interdipendenza degli *outcome* tra gli individui coinvolti (Thibaut e Kelley, 1959).

La struttura dell'interdipendenza varia a seconda del tipo di relazione che può esistere o meno tra ciò che un individuo può fare per ottenere dei benefici e quello che genera benefici per gli altri membri del gruppo: se gli obiettivi degli individui A e B sono incompatibili allora il comportamento di A volto a ottenere un beneficio avrà un esito negativo su B (interdipendenza negativa), mentre se sono compatibili i comportamenti con esito positivo di A migliorano anche gli *outcome* di B (interdipendenza positiva).

L'interdipendenza degli esiti può essere differenziata anche in base alla necessità (o meno) di un'interazione coordinata per il raggiungimento di un determinato *outcome*: ad esempio, lo “scopo sovraordinato” introdotto da Sherif nei suoi esperimenti (Sherif, Harvey, White, Hood e Sherif, 1961) comprendeva sia un obiettivo comune che un'interdipendenza interattiva tra i gruppi coinvolti.

Destino condiviso e identità condivisa sono concetti distinti, sebbene probabilmente siano fortemente collegati. L'identità di gruppo deriva dalle differenziazioni categoriali tra chi condivide determinati attributi, così come determinate esperienze o semplicemente etichette, e chi no. Da questo punto di vista avere un destino comune è una base forte per generare un'identità comune, in quanto essere soggetti agli effetti di uno stesso evento crea un “confine sociale” tra chi ha subito l'evento e chi no. Molti studi sull'*ingroup bias* hanno manipolato il destino comune per creare categorizzazioni *ingroup-outgroup* arbitrarie (Kramer e Brewer, 1984; Rabbie e Horwitz, 1969): tuttavia queste manipolazioni non hanno creato un'interdipendenza di outcome tra i gruppi o al loro interno, e si può quindi assumere che gli effetti del destino comune sul comportamento siano stati mediati dalla percezione di avere un'identità di gruppo comune, in mancanza di un'interdipendenza comportamentale esplicitata.

In contrasto col paradigma sperimentale che crea un destino comune senza un'interdipendenza degli outcome, la matrice di allocazione dei compiti utilizzata nel paradigma dei gruppi minimi (Tajfel *et al.*, *id.*) crea una condizione di interdipendenza degli outcome senza che ci sia un destino condiviso o un'interazione comportamentale: la struttura di interdipendenza tra gruppi e all'interno dei gruppi stessi è però equivalente, in modo da evitare che la differenziazione *ingroup-outgroup* si confonda con essa. La categorizzazione invece precede la percezione di interdipendenza, come sostenuto anche da Turner (1985): la formazione psicologica del gruppo potrebbe essere il processo necessario prima che l'interdipendenza si trasformi in cooperazione.

L'identità comune, tuttavia, non coincide con l'interdipendenza degli outcome né col destino comune: condividere un destino può essere solo una delle possibili basi dell'identità sociale e il suo impatto dipende da quanto risulta saliente per una differenziazione di tipo *ingroup-outgroup*, e la relazione tra interdipendenza degli outcome e identità comune è ancora più tenue. Il fatto che i miei possibili esiti siano influenzati dal comportamento di un'altra persona non crea necessariamente la percezione che i nostri esiti siano condivisi, e se parliamo di interdipendenza negativa l'effetto riduce ulteriormente la possibilità di percepire un'identità condivisa. Inoltre l'interdipendenza positiva non è equivalente ad avere un destino comune: da un lato può essere asimmetrica (il comportamento di un individuo può avere più effetti positivi per

lui che per gli altri), dall'altro può essere causa di sfruttamento (uno o più individui possono ricavare benefici dalla cooperazione senza dare nulla in cambio).

In altre parole, una qualsiasi forma di interdipendenza positiva crea un bisogno di fiducia nelle intenzioni e negli obiettivi di altre persone: pertanto, l'interdipendenza e la presenza di obiettivi sovraordinati non crea un'identità condivisa, bensì l'identità condivisa è un prerequisito per riconoscere un obiettivo come sovraordinato e di conseguenza per raggiungere un'interdipendenza di tipo cooperativo (Brewer, *id.*).

2. Distintività del gruppo e discriminazione intergruppi

Il fenomeno per cui le persone tendono a favorire il proprio gruppo di appartenenza rispetto ad un altro gruppo rilevante col quale si confrontano (*ingroup bias* o differenziazione positiva) è un argomento che ha innescato numerosissimi filoni di ricerca in psicologia sociale. Tuttavia, se da un lato il costrutto di *ingroup bias* si è mostrato decisamente robusto (Mullen, Brown e Smith, 1992), dall'altro non si può assumere che si configuri come una risposta inevitabile nel momento in cui un individuo è categorizzato in base ad un gruppo al quale appartiene o che l'ostilità tra gruppi diversi sia un fenomeno che si verifica inequivocabilmente in un contesto intergruppi (Tajfel, 1982).

Si può supporre che la distinattività percepita di un gruppo rispetto ad un altro abbia un ruolo di moderazione sull'*ingroup bias* e che il grado in cui due gruppi sono percepiti come distinti l'uno dall'altro abbia implicazioni su come gli individui tentano di stabilire una differenza tra questi.

Ci sono numerose evidenze su come la somiglianza generi attrazione (ad es. Byrne, 1971), anche se alcune ricerche portano ad avere una maggiore cautela nel generalizzare questo risultato dal contesto interpersonale a quello intergruppi (Rocca e Schwartz, 1993). D'altro canto, la nozione che la differenza tra gruppi possa fare in modo che questi non si piacciano sembrerebbe avere basi più solide: già Freud (1922) affermava che l'ampiezza della differenza fra due gruppi potrebbe portare all'ostilità fra questi; più recentemente anche la *self-categorization theory* (Turner, 1987) ha focalizzato

l'attenzione sull'importanza della differenza tra gruppi come base per il processo di differenziazione.

La discriminazione intergruppi è facilmente comprensibile quando parliamo di divergenze particolarmente forti o basate sui valori fondamentali che contraddistinguono i gruppi presi in considerazione (Rokeach, 1960), ma esistono prove anche di come i processi discriminatori si attivino in presenza di differenze ben più sfumate, fino a far supporre che un gruppo possa sentirsi minacciato dalla somiglianza o vicinanza psicologica con un outgroup saliente. In queste circostanze il gruppo mostra una maggiore ostilità come strategia per ripristinare la distintività tra le due categorizzazioni e di conseguenza proteggere l'unicità dell'identità di gruppo, in linea con quanto presupponeva la teoria classica dell'identità sociale (Tajfel, 1982). Pertanto, sembrerebbe che si possa concludere che la somiglianza intergruppi è sia fonte di attrazione che di minaccia per l'identità di gruppo (Brown e Abrams, 1986).

Si vedrà ora come la manipolazione di forme diverse di *group distinctiveness* può portare a differenti esiti di comportamento discriminatorio intergruppi e il livello di identificazione col proprio ingroup modera la relazione tra distintività e differenziazione (Jetten, Spears e Manstead, 1999).

2.1 La distintività del gruppo dal punto di vista della social identity theory e della self-categorization theory

La differenza generalmente sottolineata tra la *social identity theory* e la *self-categorization theory* sta nella diversa enfasi attribuita dalla prima ai fattori motivazionali e dalla seconda agli aspetti più strettamente cognitivi e percettivi della situazione sociale. Pertanto la relazione tra *group distinctiveness* ed *ingroup bias* può essere interpretata in modi discordanti alla luce delle due teorie e portare ad ipotesi totalmente diverse (Jetten, Spears e Manstead, 1999).

La teoria dell'identità sociale si centra ad esempio sul principio per cui i membri di un gruppo tenderanno a ricercare la distintività considerando l'ingroup come diverso e migliore rispetto ad altri gruppi salienti (Tajfel e Turner, 1986); di conseguenza la

somiglianza intergruppi è percepita come una minaccia e spinge l'ingroup a creare un qualche tipo di distinzione (Tajfel, 1978a, 1982). Il processo che sottende questo meccanismo è quindi di tipo squisitamente motivazionale, dal momento che la differenziazione positiva ha un effetto benefico sull'autovalutazione e l'autostima dell'ingroup (Tajfel e Turner, 1986). A tal proposito, una lunga serie di studi ha mostrato come all'aumentare della minaccia basata sulla somiglianza tra due gruppi corrisponde un aumento della differenziazione positiva tale da proteggere la distintività dell'ingroup (Brown, 1984a, 1984b; Tajfel, 1982; Turner, 1978; Mlicki e Ellemers, 1996; Henderson-King, Henderson-King, Zhermer, Posokhova e Chiker, 1997; Dovidio, Gaertner e Validzic, 1998).

La *self-categorization theory*, invece, mette l'accento sul principio del meta-contrasto (Turner, Hogg, Oakes, Reicher e Wetherell, 1987) ipotizzando che sia più probabile che le categorie sociali siano percepite come entità separate e distinte fin quando la differenza intergruppi è maggiore di quella intragruppo (Turner, 1987). Pertanto una distintività intergruppi posta a priori tende ad aumentare la salienza intergruppi, nel senso di una massima differenziazione possibile tra l'ingroup e l'outgroup: Oakes (1987) ha mostrato come l'aumento della salienza intergruppi sia associato a livelli più alti di *ingroup bias*: dalla SCT si può quindi ipotizzare che la somiglianza intergruppi minacci la distinzione tra un gruppo e l'altro, rendendo quindi più difficile percepire ingroup e outgroup come entità separate. Molte ricerche hanno evidenziato che al verificarsi di questa situazione (ingroup e outgroup indistinguibili) entrambi i gruppi verranno categorizzati ad un livello superiore di inclusività, sempre che questo sia disponibile (Gaertner, Mann, Murrell e Dovidio, 1989; Vanbeselaere, 1996).

Sembrerebbe quindi che sebbene si fondino su principi simili e siano teoricamente correlate, la SIT e la SCT portino ad ipotesi radicalmente differenti quando si parla di aumento/riduzione della distintività tra due gruppi e della relazione di questa con i meccanismi di differenziazione positiva: da un lato la *social identity theory* descrive la somiglianza intergruppi come una minaccia all'identità di gruppo (che si traduce in un aumento dell'*ingroup bias* come strategia per ripristinare la differenziazione); dall'altro la *self-categorization theory* sostiene che i membri di un gruppo tendano ad agire maggiormente nei termini della propria group membership (e quindi a mostrare un

maggiori *ingroup bias*) proprio quando l'ingroup è chiaramente distinguibile dall'outgroup.

2.2 *Il contenuto dell'identità di gruppo come base per la distintività e la differenziazione*

La somiglianza o differenza fra i gruppi può basarsi su una grande variabilità di dimensioni, che possono andare dagli atteggiamenti (Brown, 1984b; Roccas e Schwartz, 1993) allo status (Brown, 1984b; Dovidio, Gaertner e Validzic, 1998), ai ruoli di gruppo (Brown e Wade, 1987; Marcus-Newhall, Miller, Holtz e Brewer, 1993) fino al linguaggio (Giles, 1977). La ricerca ha generalmente definito la distintività nei termini dell'affermare/negare la somiglianza tra due gruppi o della distanza tra ingroup e outgroup: a tal proposito Jetten, Spears e Manstead (1996) hanno invece indagato la distintività come derivante dal contenuto delle norme di gruppo e l'effetto di questa sulla differenziazione positiva. Va infatti sottolineato che un aspetto unico delle norme di gruppo è che tendono a prescrivere precisi comportamenti in modo decisamente più esplicito, diversamente – ad esempio – da quanto avviene con gli atteggiamenti. Agire in accordo con le norme comuni del gruppo significa esprimere un'identità sociale saliente (Jetten, Spears e Manstead, 1997b) e la manipolazione della somiglianza mediante le norme dovrebbe di conseguenza portare anche a processi di conformità verso il proprio gruppo (Terry e Hogg, 1996; Doosje, Ellemers e Spears, 1999; Postmes, Spears e Lea, 1999).

Come anticipato, Jetten e coll. (1996) hanno manipolato le norme di ingroup e outgroup relative all'equità e alla discriminazione prima in un paradigma di gruppi minimi e poi utilizzando gruppi naturali. Seguendo quanto già detto sopra, secondo la teoria dell'identità sociale la somiglianza delle norme tra i due gruppi avrebbe dovuto portare ad un aumento nella differenziazione positiva: è stato tuttavia supposto anche che porre come norma la discriminazione nei confronti dell'outgroup avrebbe creato un contrasto tra la conformità verso l'ingroup e l'aumento della distintività mediante la

differenziazione positiva, di conseguenza questa avrebbe dovuto aumentare quando la norma simile tra ingroup e outgroup riguarda la discriminazione piuttosto che l'equità.

Se ci si rifà invece alla *self-categorization theory* (Turner, Hogg, Oakes, Reicher e Wetherell, 1987) ci si dovrebbe aspettare invece che l'adesione alle norme del gruppo sia più forte quando queste sono ben distinte tra ingroup ed outgroup, pertanto si dovrebbe ipotizzare una maggiore differenziazione positiva quando i gruppi sono differenziati in modo chiaro e predefinito. Allo stesso modo, si potrebbe prevedere che l'*ingroup bias* sia ridotto quando la norma caratteristica dell'ingroup implica l'equità piuttosto che la discriminazione.

Nel primo studio di Jetten e coll. i partecipanti sono stati categorizzati in due gruppi minimi e quindi sottoposti ad un compito di distribuzione di risorse secondo le matrici di Tajfel (Tajfel, Flament, Billig e Bundy, 1971) tenendo in considerazione un falso feedback sulle norme di gruppo relative sia all'ingroup che all'outgroup. I risultati hanno evidenziato che il comportamento di allocazione delle risorse risponde ad una logica di conformità verso l'ingroup ma che nonostante tutto l'*ingroup bias* è presente e significativo in tutte le condizioni. È emerso anche che la norma di gruppo espressa dall'outgroup ha minore influenza sulle allocazioni effettuate: questo risultato suggerisce che probabilmente la necessità di esprimere la propria identità sociale mediante l'adesione alle norme dell'ingroup è più forte di eventuali principi di equità nella distribuzione. Inoltre la combinazione delle norme di ingroup e outgroup si è rivelata una determinante cruciale del livello di differenziazione positiva manifestato: la non somiglianza delle norme prescritte dai due gruppi ha portato ad un maggiore differenziazione rispetto alla condizione di uguaglianza delle norme, in accordo con quanto previsto tenendo in considerazione i principi della *self-categorization theory*.

La spiegazione che Jetten e coll. forniscono si basa sul fatto che i soggetti di questo studio appartenevano a gruppi minimi e di conseguenza la loro identità di "membri del gruppo" non era totalmente sviluppata: la mancanza di una vera e propria base per la distinzione tra i due gruppi accompagnata alla somiglianza tra le norme dei gruppi stessi ha probabilmente minato la validità della distinzione in sé producendo quindi maggiori risposte di differenziazione.

Per aggirare il problema Jetten e coll. hanno effettuato un secondo studio basato questa volta su gruppi naturali e su un'identità più radicata. In questo caso è stata resa

saliente l'identità di studenti universitari (contrapposti ad un outgroup di studenti appartenenti ad un'università rivale) e si è utilizzato lo stesso paradigma per la manipolazione delle norme dei due gruppi e per i comportamenti di allocazione delle risorse.

Dai risultati si è visto che anche in questo caso l'effetto della norma dell'ingroup è più forte di quello della norma dell'outgroup nel determinare le allocazioni, ma al contrario di quanto accadeva nello studio precedente è la somiglianza tra le norme dei due gruppi a generare un maggiore favoritismo verso l'ingroup, in linea con quanto presupposto seguendo i principi della *social identity theory*.

Pertanto, si può dire che sia le ipotesi derivanti dalla SIT che quelle dedotte dalla SCT sono valide e si verificano in tipi diversi di gruppo. Gli effetti rilevati sono sostenuti anche dalle misure di identificazione col gruppo effettuate nei due studi, dalle quali si è potuto vedere come il grado di identificazione era nettamente più alto nel paradigma basato sui gruppi naturali. Inoltre nell'esperimento sui gruppi minimi la percezione di essere un membro prototipico del proprio gruppo risultava più alta quando le norme di ingroup e outgroup erano divergenti. Infine, per quanto riguarda l'identificazione con l'outgroup (percepita come complementare e negativa rispetto a quella con l'ingroup) nello studio sui gruppi naturali, si è visto come risultasse significativamente minore nella condizione di somiglianza delle norme.

Jetten, Spears e Manstead (2001) hanno infine aggiunto un terzo studio per ovviare al fatto che la condizione di alta vs. bassa identificazione con l'ingroup nelle ricerche sopra descritte era stata misurata ma non manipolata: in questo caso l'identificazione è stata assegnata mediante una procedura bogus pipeline, portando i partecipanti a credere di essere fortemente o debolmente identificati col proprio gruppo. Le norme intergruppi sono state parzialmente replicate, mantenendo costante la discriminazione come norma dell'ingroup e alternando quella dell'outgroup; l'ipotesi prevedeva che si verificasse una maggiore differenziazione positiva da parte dei soggetti debolmente identificati nella condizione di norme divergenti e da parte di quelli fortemente identificati nella condizione di norme simili (seguendo rispettivamente i dettami della *self-categorization theory* nel primo caso e della teoria dell'identità sociale nel secondo). Gli autori hanno introdotto anche un'ulteriore serie di misure per indagare la valutazione dell'ingroup e dell'outgroup, l'identificazione con questi, la prototipicità percepita e la coesione del

gruppo, assumendo che anche questi siano aspetti dell'*ingroup bias* e che siano altresì sotto l'effetto delle norme di gruppo e della distintività.

I risultati ottenuti in questa ricerca sono in accordo con le ipotesi fatte, rinforzati anche dai dati emersi dalle misure alternative inserite: nella condizione di norme simili gli high identifiers valutano il proprio gruppo in modo più positivo, si percepiscono come maggiormente identificati e vedono l'*ingroup* come più coeso, mentre il pattern di risposta dei low identifiers è esattamente rovesciato e le stesse valutazioni risultano nella condizione di norme divergenti.

2.3 Il contesto come base per la distintività e la differenziazione

La contraddizione tra l'interpretazione fornita dalla *self-categorization theory* e quella derivante dalla *social identity theory* sul rapporto tra distintività intergruppi e differenziazione positiva potrebbe essere integrata dal punto di vista teoretico specificando il livello in cui ciascuna delle due teorie risulta essere applicabile: è infatti possibile che sia la SIT che la SCT possano spiegare la suddetta relazione semplicemente in domini differenti (Jetten, Spears e Manstead, 1999).

La *self-categorization theory* sostiene che sia necessario un certo grado di distintività per definire un gruppo come indipendente da un altro (Turner, 1987), mentre la teoria dell'identità sociale pone l'accento sull'idea che i gruppi debbano essere in una qualche misura simili per essere di conseguenza rilevanti uno per l'altro ed evocare un confronto sociale, che può generare poi una minaccia alla distintività dei gruppi stessi (Tajfel e Turner, 1986). Si può quindi supporre che esista un grado intermedio di group *distinctiveness* associato ai livelli più alti di differenziazione positiva, dal momento che integra le caratteristiche di entrambe le teorie, e che la relazione tra queste due variabili segua un andamento ad U rovesciata: l'*ingroup bias* si verificherebbe quindi quando i gruppi sono sufficientemente distinti ma non abbastanza da diventare irrilevanti uno per l'altro.

Jetten, Spears e Manstead (2001) hanno testato questa ipotesi in un'ulteriore serie di ricerche utilizzando setting basati sia sui gruppi minimi che su gruppi naturali,

manipolando la somiglianza intergruppi sia mediante la differenza tra ingroup e outgroup su determinate dimensioni sia mediante la variabilità intragruppo, poiché anche se i punteggi ottenuti dai due gruppi sono diversi ma la distribuzione è eterogenea all'interno di entrambi, i gruppi possono essere percepiti comunque come simili (Doosje, Spears e Koomen, 1995; Oakes, Haslam e Turner, 1994). In questo modo si è ottenuta una divisione in tre tipi delle possibili rispettive posizioni dei due gruppi: distinti, distinti ma vicini e indistinti.

Il primo studio ha utilizzato il paradigma dei gruppi minimi ed ha confermato l'ipotesi per cui la differenziazione positiva – nei termini di *ingroup bias* e valutazioni intergruppi – è maggiore nella condizione “gruppi distinti ma simili” (differenti ma eterogenei oppure simili ed omogenei). Quando la distintività relativa è elevata (gruppi differenti ed omogenei) il confronto sociale diventa non rilevante e la differenziazione positiva si riduce fino ad essere non significativa.

Il secondo studio si è basato su gruppi naturali (studenti universitari) ed ha parimenti manipolato la distanza intergruppi nei termini di differenza di punteggi su alcune dimensioni e la variabilità come eterogeneità della distribuzione intragruppo dei punteggi stessi. I risultati non si discostano da quelli dello studio precedente: la differenziazione positiva è elevata e significativa nella condizione in cui i gruppi sono chiaramente distinti ma sufficientemente vicini per evocare un confronto sociale rilevante., mentre nelle condizioni di alta e bassa distintività la differenziazione positiva non è risultata significativa (Jetten, Spears e Manstead, 2001).

Pertanto, gli elementi cognitivi della *self-categorization theory* e quelli motivazionali della *social identity theory* possono essere considerati come connessi tra loro: il processo percettivo (nel senso della categorizzazione sociale) mette le basi per un processo motivazionale (identificazione sociale) ed è nel punto critico intermedio fra questi che si pone in modo più marcato il meccanismo di differenziazione positiva. In altre parole, se per i membri di un gruppo che si percepiscono come fortemente identificati si può supporre che il rapporto tra distintività e differenziazione positiva segua un andamento lineare – in accordo con quanto sostenuto dalla teoria dell'identità sociale e con l'idea che per gli high identifiers sia l'aspetto motivazionale a predominare quando si mette in gioco l'identità derivante dall'appartenere ad un determinato gruppo – mentre per i membri debolmente identificati col proprio gruppo

entrano in gioco i meccanismi proposti dalla SCT a combinarsi con quelli della SIT, come visto in precedenza (Jetten, Spears e Manstead, 1999).

3. Commitment verso il gruppo e contesto della percezione sociale

Se le circostanze e gli stimoli forniti da un contesto sociale sono sicuramente una parte importante della percezione sociale, è altrettanto vero che il modo in cui il contesto è interpretato dipende anche dall'identità del soggetto in esso coinvolto e dal grado di identificazione con essa. La teoria dell'identità sociale ha sempre enfatizzato l'interazione tra gli aspetti psicologici intraindividuali ed il contesto (Turner, 1996; 1999). L'ipotesi degli autori è che il grado di identificazione col gruppo di cui si fa parte è un fattore critico per le possibili reazioni cognitive alle minacce ad un'identità sociale saliente ed influisce sulla percezione di queste in termini individuali o *group-based*.

3.1 Identificazione con l'ingroup e discriminazione intergruppi

Se rivediamo attentamente la formulazione della teoria dell'identità sociale (Tajfel, 1978a; Tajfel e Turner, 1979, 1986) si può notare che non è corretto assumere che ci sia una relazione diretta e automatica tra la categorizzazione sociale e la discriminazione manifesta tra gruppi. La categorizzazione in sé non è sufficiente e deve essere accompagnata dalla sua internalizzazione e dalla percezione che sia centrale e rilevante in un determinato contesto sociale. In pratica, è necessario che una persona si identifichi con un dato gruppo perché questo possa diventare una base adeguata prima per la definizione di sé, e di conseguenza per la differenziazione sociale.

L'identificazione con l'ingroup, quindi, può essere considerata come un'operazionalizzazione del grado di rilevanza attribuita da un individuo ad una categoria sociale; diversi studi hanno mostrato come ci sia una correlazione positiva tra

identificazione e *ingroup bias* (Branscombe e Wann, 1994; Grant, 1993; Kelly, 1988, 1999).

Tuttavia non sarebbe allo stesso modo corretto considerare l'identificazione come sufficiente a produrre discriminazione verso un outgroup: assumere che l'identificazione porti ad un aumento dell'*ingroup bias* significherebbe ignorare il contenuto delle norme del gruppo sociale preso in considerazione e dell'identità sociale stessa. Infatti, sebbene l'*ingroup bias* sia una strategia di comportamento comune e tipica nelle situazioni intergruppi, non è l'unica possibile. Le norme di gruppo possono prevedere l'equità così come la discriminazione, oppure avere un aspetto maggiormente individualistico e orientare a risposte di tipo interpersonale piuttosto che group-based.

Un secondo punto da sottolineare è che l'identificazione con l'*ingroup* spesso è stata considerata come una variabile strettamente individuale: questo rischia di ridurre l'*ingroup bias* ed altre risposte di gruppo alla stregua di processi puramente individuali e cognitivi in cui è più importante chi si trova a percepire determinati stimoli invece che il rapporto tra l'individuo e il contesto sociale in cui è immerso. Questo punto di vista rappresenta un rovesciamento dell'approccio della social identity, per cui l'identificazione col gruppo non andrebbe considerata come una variabile individuale statica, ma piuttosto come la sintesi di una serie di influenze provenienti dal passato della persona e di appartenenze attive al momento; questa sintesi è poi suscettibile di variazioni e modifiche in funzione dell'identità stessa e dei contesti sociali in cui la persona si trova ad interagire con altri (Spears, Doosje e Ellemers, 1999).

Un terzo punto riguarda la necessità di tenere in considerazione la variabilità della realtà sociale, nel senso che le risposte di gruppo vanno viste come il prodotto dell'interazione tra fattori psicologici ed una struttura sociale dinamica (Turner, 1996). Una strategia di avanzamento del proprio *ingroup* rispetto ad un *outgroup* potrebbe essere resa impossibile, problematica o semplicemente poco credibile dai limiti imposti dalla realtà sociale in sé, come ad esempio le differenze di status e potere tra i gruppi (Reicher, Spears e Postmes, 1995).

Pertanto, sempre per Spears e coll. (1999) la ragione basilare dell'assenza di una relazione diretta tra identificazione col proprio gruppo e presenza di *ingroup bias* è da ricercarsi nel fatto che una situazione deve essere percepita come intergruppi per generare un comportamento intergruppi.

3.2 *Self-categorization e self-stereotyping*

Secondo la *self-categorization theory* (Turner, 1987) la definizione di sé come individuo o come membro di un gruppo è la categorizzazione di base sulla quale si fondano conseguenze percettive e comportamentali: una ricerca di Lea, Spears e de Groot (1998) ha recentemente mostrato come i processi di *self-categorization* e *self-stereotyping* precedono e mediano la stereotipizzazione degli altri individui in quanto membri di gruppi.

Spears, Doosje e Ellemers hanno condotto una serie di studi (1997) per verificare l'effetto dell'identificazione col gruppo di appartenenza sui processi di self-stereotyping in risposta a una minaccia all'identità sociale. La stereotipizzazione di sé è stata definita come somiglianza percepita con un membro prototipico del gruppo e l'ipotesi di fondo era di riscontrare maggiormente questo processo nei soggetti che si identificano fortemente col proprio gruppo. Infatti una minaccia all'identità non solo rende più saliente la categorizzazione sociale in questione, ma implicitamente suggerisce – in termini socio-motivazionali – che “il gruppo ha bisogno di noi” e che è il momento di farsi vedere chiaramente come suoi membri. Parallelamente i soggetti che si identificano poco col proprio gruppo tenderanno ad allontanarsi dalla categorizzazione colpita enfatizzando la propria identità individuale o facendo leva su altre identità sociali percepite come più rilevanti; è anche probabile che la minaccia stessa non sia percepita allo stesso modo e che risulti quindi cognitivamente meno saliente e di minore impatto da un punto di vista motivazionale.

Va tenuto in considerazione anche come in questa serie di ricerche lo status dell'ingroup è stato manipolato in modo da risultare sfavorevole e quindi un aumento del self-stereotyping avrebbe significato aderire maggiormente ad un'identità sociale svalutata.

Nel primo studio l'*identity threat* è stato manipolato presentando ai partecipanti una serie di dimensioni sulle quali effettuare un confronto con un outgroup, in modo che lo status dell'ingroup ne risultasse alto (condizione di non minaccia) o basso (condizione di minaccia). I risultati hanno mostrato un'interazione tra identificazione con l'ingroup e status del gruppo stesso: nella condizione di non minaccia non sono emerse differenze

significative nei processi di self-stereotyping dei partecipanti, mentre nella condizione di minaccia i soggetti poco identificati tendono ad avere risposte significativamente meno orientate al percepirti come membri caratteristici del gruppo minacciato. Lo stesso pattern di risultati è emerso anche nel secondo studio, nel quale la manipolazione dell'*identity threat* è stata effettuata in modo da informare i partecipanti che la differenza di status tra ingroup e outgroup non era percepita soltanto da loro ma anche dagli altri; di conseguenza il fatto che la differenza di status tra i due gruppi sia pubblica e visibile implicitamente la legittima, creando un senso di minaccia per chi si trova nella posizione inferiore (Tajfel, 1984).

Un terzo studio – precedentemente citato in questa rassegna – ha utilizzato una tipologia differente di *identity threat*, ossia una minaccia alla distintività dell'ingroup rispetto ad un outgroup saliente. In questo particolare caso l'interazione non è risultata significativa, ma si è visto ancora un forte effetto dell'identificazione col proprio gruppo sulle risposte di self-stereotyping: la spiegazione fornita ha evidenziato come per una persona fortemente identificata col proprio gruppo appare necessario percepire come distintiva e significativa questa categorizzazione, mentre un soggetto low-identifier ha una minore probabilità di sentirsi minacciato dalla somiglianza di un ingroup in cui non si riconosce del tutto con un altro gruppo e tenderà a sottolineare l'individualità dei singoli membri o la loro appartenenza a categorie sovraordinate ed inclusive di entrambi i gruppi.

Il quarto ed ultimo studio ha inserito nella manipolazione della *distinctiveness* la dimensione della percezione pubblica della presenza vs. assenza di differenza tra i gruppi coinvolti, ottenendo una serie di risultati in accordo con quanto decritto finora.

Pertanto, il livello iniziale di identificazione col proprio ingroup influisce sulla differenziazione delle risposte di self-stereotyping: se da un lato i membri del gruppo poco identificati rispondono alle minacce alla distintività cercando di distanziarsi dall'ingroup, dall'altro i membri fortemente identificati tendono a vedersi come esemplari maggiormente prototipici del proprio gruppo (Spears, Doosje e Ellemers, 1999).

3.3 Percezioni intergruppi: differenziazione valutativa e stereotipica

Una volta appurato che la combinazione di una minaccia e del livello di identificazione col proprio gruppo modera la percezione che abbiamo di noi stessi nei termini del sé sociale (risposte di self-stereotyping più o meno accentuate), si può immaginare di poter sostenere la stessa cosa per quanto riguarda la percezione e il processo di stereotipizzazione degli altri. La domanda di fondo è però se la presenza di un *distinctiveness threat* porti a differenziare i gruppi presi in considerazione in termini valutativi piuttosto che stereotipici o viceversa (Spears, Doosje e Ellemers, 1999). Lo studio di Branscombe e Wann (1994), ad esempio, ha mostrato come l'identificazione con l'ingroup e la svalutazione dell'outgroup siano fortemente associati in caso di una minaccia ad un'identità sociale saliente. Da un'altra serie di ricerche, effettuata da Grant (1992, 1993) è emerso che in presenza di una minaccia all'identità di genere i soggetti high identifiers tendono a manifestare una maggiore differenziazione positiva sulle dimensioni stereotipiche del proprio gruppo di appartenenza.

Due studi di Doosje, Ellemers e Spears (1995) si sono occupati invece di misurare le valutazioni intergruppi ed indagare l'importanza percepita delle dimensioni valutate come funzione dello status e dell'identificazione con l'ingroup. In breve, ad un campione di studenti di psicologia è stato fornito un falso feedback relativo alla loro differenza di intelligenza (in positivo o in negativo) rispetto agli studenti di economia; in seguito è stato chiesto loro di associare una serie di dimensioni positive ai due gruppi e di valutarne l'importanza. Dai dati è emerso che all'ingroup è attribuito un numero maggiore di dimensioni positive e che c'è un effetto dell'identificazione sul rating positivo del proprio gruppo (indipendentemente dalla manipolazione della minaccia, gli high identifiers attribuiscono più dimensioni positive all'ingroup); l'altro risultato interessante e in accordo con quanto visto finora è che i soggetti poco identificati in condizione di minaccia (basso status) considerano poco importanti le dimensioni stereotipicamente associate con gli studenti di psicologia, confermando l'ipotesi che i low identifiers non rispondono ad una minaccia all'identità mostrando favoritismo verso l'ingroup ma piuttosto allontanandosene.

Doff (1998) ha cercato invece di indagare ulteriormente il ruolo di moderazione svolto dall'identificazione con l'ingroup sulle percezioni nei contesti intergruppi e

comprendere se la natura della minaccia (all'identità sociale vs. all'identità individuale) sia cruciale nell'elicitare risposte difensive basate sull'identità di gruppo. Il feedback fornito ai partecipanti in questo caso riguardava una performance di scarso valore, in una condizione da parte del singolo soggetto sperimentale e nell'altra da parte di tutto il gruppo di cui il soggetto faceva parte; nella seconda condizione il target era costituito dagli studenti di un'università rivale. In seconda battuta, utilizzando un compito di valutazione delle produzioni dei gruppi (Jetten, Spears e Manstead, 1997a) si è visto come la differenziazione positiva nella valutazione dell'ingroup rispetto all'outgroup si verificasse nella condizione di minaccia all'identità di gruppo e non in quella di minaccia all'identità personale, sebbene non ci fosse una moderazione da parte dell'identificazione con l'ingroup. Lo studio comprendeva anche una misura di tratti stereotipici dei due gruppi e si è visto come l'ingroup ricevesse delle valutazioni più alte sia sui tratti positivi che negativi che lo caratterizzano; è emersa tuttavia anche un'interazione tra tipo di minaccia, identificazione col proprio gruppo e tipo di target, per cui i soggetti fortemente identificati tendono a percepire maggiormente l'ingroup in termini stereotipici ma negativi rispetto ai low identifiers, ma solo in condizioni di minaccia all'identità sociale. Il risultato è quindi assimilabile a quanto si è detto in precedenza sui processi di self-stereotyping messi in atto dai soggetti con un alto livello di identificazione con l'ingroup, anche se questo significa associarsi ad uno stereotipo negativo.

Gli effetti finora individuati, quindi, sostengono l'idea che gli high identifiers sembrano più preparati ad ammettere gli aspetti sia positivi che negativi dello stereotipo di gruppo, così come ad interiorizzare l'identità di gruppo mediante processi di self-stereotyping.

3.4 Salienza delle categorie sociali ed identificazione col gruppo

Un'altra serie di ricerche si è recentemente occupata di indagare il rapporto tra salienza di una categorizzazione, identificazione con la categoria stessa e percezione di situazioni sociali.

Un primo studio di Ellemers, Spears e Doosje (1997) ha indagato il rapporto tra il livello di identificazione con l'ingroup e la salienza della categorizzazione sociale nella percezione della variabilità del gruppo. La manipolazione della salienza in questo caso è avvenuta mediante la presenza o assenza di una somministrazione di matrici di Tajfel prima della misurazione delle variabili dipendenti, in quanto le matrici costringono i partecipanti a pensarsi e a rispondere nei termini di categorizzazioni ingroup vs. outgroup. Dai risultati si è potuto vedere come non ci fossero differenze a livello generale nella percezione di variabilità/omogeneità dei due gruppi, ma solo come effetto del livello di identificazione: i soggetti fortemente identificati, in breve, tendono a percepire sia l'ingroup che l'outgroup in modo più omogeneo rispetto a quanto fanno invece i low identifiers. È emersa inoltre un'interazione significativa tra la salienza della categorizzazione e il livello di identificazione, nel senso che la differenza sopra descritta si verifica principalmente in condizioni di elevata salienza. Se ne potrebbe dedurre, quindi, che rendere saliente una categoria sia sufficiente a elicitare una differenziazione tra i soggetti con alto e basso livello di identificazione, senza che sia necessario mettere l'identità sociale in una condizione di minaccia. A questo proposito va tuttavia ricordato che – come si vedrà più avanti – la semplice categorizzazione può essere interpretata come un evento minaccioso (Lemyre e Smith, 1985; Branscombe, Ellemers, Spears e Doosje, 1999).

La linea di ricerca è stata poi approfondita con una variante del paradigma di confusione categoriale (Taylor, Fiske, Etcoff e Ruderman, 1978), in cui ai partecipanti viene prima presentata una serie di affermazioni di membri di due categorie (una in cui possono riconoscersi come ingroup e una che funge da outgroup) e in seguito si chiede loro di ricordare da chi erano state pronunciate le frasi; l'idea di fondo è che ad un numero maggiore di errori “*within*” (frasi attribuite a un membro del proprio gruppo) corrisponda una maggiore accessibilità ed importanza di quella categorizzazione, oltre ad essere un buon indicatore di quanto i soggetti percepiscano i membri della suddetta categoria come intercambiabili (Turner, 1987; Simon, Pantaleo e Mummendey, 1995). Il paradigma può essere interpretato anche come una misura della volontà da parte dei partecipanti di resistere o meno ad una determinata categorizzazione sociale e parallelamente di testare se questa variabile si modifichi in funzione dell'identificazione col gruppo in questione (Spears, Doosje e Ellemers, 1999).

Il paradigma di confusione categoriale è stato utilizzato in una ricerca di Spears e Doosje (1996), ponendo come ingroup gli studenti di psicologia e come outgroup quelli di economia; la manipolazione della salienza in questo caso è stata effettuata chiedendo o meno di formarsi un'impressione dei due gruppi in base alle affermazioni attribuite ad essi, in modo da porre l'accento sulla distinzione tra le due categorie. Dai dati è emerso un forte effetto generale della categorizzazione sulla proporzione di errori *within/between* ed un'interazione tra il livello di salienza e il tipo di errore fatto dai partecipanti: si è visto infatti che nella condizione di elevata salienza si riscontrava un maggior numero di errori *within*, che come si è detto in precedenza è associato ad un maggior utilizzo di quella categorizzazione. Se tuttavia nell'interazione si prende in considerazione anche il livello di identificazione, si ha un risultato apparentemente paradossale in quanto i soggetti fortemente identificati e in condizione di elevata salienza mostrano un uso maggiore della categorizzazione imposta, come prevedibile, ma l'utilizzo minore della categorizzazione emerge sempre tra gli high identifiers nella condizione di ridotta salienza (i soggetti debolmente identificati riportano invece un uso costante della categorizzazione). Sembra quindi che chi si identifica molto con la categorizzazione imposta nella procedura la utilizzi in modo estensivo solo quando il contesto permette di percepirla come appropriata, mentre per chi si identifica meno la preoccupazione non è quella di distinguersi da un outgroup rilevante ma piuttosto di resistere all'imposizione di una categorizzazione e distinguersi da un ingroup che non avvertono come centrale.

Si ripropone quindi l'idea che, per chi si trova in posizione di ridotta identificazione con un determinato gruppo al quale appartiene, la categorizzazione nei termini di questa appartenenza si avvicini ad una situazione di minaccia alla propria identità, in quanto l'individuo è costretto a pensarsi come membro di una categoria sociale che non è tra quelle che preferisce: se da un lato ad un elevato livello di identificazione corrisponde quindi una prontezza a definirsi in termini di una determinata categoria, purché gli elementi di contesto permettano di percepirla come rilevante, un basso livello di identificazione porterà gli individui in questa condizione a cercare di abbandonare una categorizzazione sociale in cui non si riconoscono.

STRUTTURE COMPLESSE DI CATEGORIZZAZIONE SOCIALE

1. Il Common Ingroup Identity Model: un approccio alla riduzione del bias intergruppi

Le intuizioni di Tajfel (1969) e Turner (1975; Tajfel e Turner, 1979) sull'identità sociale e sui processi cognitivi e motivazionali che portano a categorizzare gli individui in gruppi definibili come “Noi” (ingroup) e “Loro” (outgroup) non forniscono indizi solo su come nascono l'*ingroup bias* e la discriminazione intergruppi, ma offrono, nella prospettiva di Gaertner e coll. (2000) anche possibili soluzioni.

Il Common Ingroup Identity Model (Gaertner, Dovidio, Anastasio, Bachman e Rust, 1993) propone che il bias e il conflitto intergruppi possano essere ridotti utilizzando fattori che trasformano le percezioni di appartenenza a due gruppi contrapposti o competitivi in appartenenza ad un solo gruppo più inclusivo che li comprende entrambi. Dal punto di vista teoretico, il processo mediante il quale l'identità di gruppo comune può ridurre l'*intergroup bias* deriva sia dalle conclusioni di Brewer (1979) che dai principi della *social identity theory* (Tajfel e Turner, 1979) e della *self-categorization theory* (Turner, 1985): l'*intergroup bias* prende forma generalmente di un favoritismo verso il proprio ingroup piuttosto che di una vera e propria svalutazione dell'outgroup, e la formazione di un gruppo sovraordinato tende a far considerare quelli che precedentemente erano membri dell'outgroup come più vicini a sé, mentre la distanza dai membri dell'ingroup resta invariata. In questo modo i processi cognitivi e motivazionali che generano l'*ingroup bias* possono essere applicati anche agli individui che prima erano visti come membri dell'outgroup.

Il Common Ingroup Identity Model identifica sia i potenziali antecedenti ed esiti del processo di ricategorizzazione, sia gli eventuali elementi di mediazione tra questi. In particolare, Gaertner e coll. ipotizzano che la rappresentazione che un individuo si dà di un gruppo provenga non solo da differenti tipologie di interdipendenza intergruppi, ma anche da specifici fattori cognitivi, percettivi, linguistici, affettivi e di contesto.

Nello specifico, l'interdipendenza tra gruppi è delineata in termini di cooperazione vs. competizione tra ingroup e outgroup; gli elementi percettivi si rifanno alla percezione di somiglianza in termini di status, risorse e valori (che possono essere più o meno condivisi dai due gruppi) ed alla percezione di entitatività tra i membri di un gruppo (prossimità fisica, somiglianza fisica); l'aspetto linguistico riguarda la rappresentazione dei gruppi mediante l'uso di pronomi personali di tipo inclusivo (“noi”) o esclusivo (“loro”); gli elementi di contesto che possono influire sulla ricategorizzazione in termini di identità comune vanno infine dalla presenza di norme sociali orientate all'uguaglianza all'influenza sociale da parte di autorità ed istituzioni sulle rappresentazioni dei membri dell'ingroup o dell'outgroup.

I fattori sopra citati influenzano le rappresentazioni cognitive delle differenti appartenenze di gruppo (ad es. percezione di un singolo gruppo ricategorizzabile in “noi”; gruppo composto da due sottogruppi ricategorizzabile come “noi + loro = Noi”; percezione di gruppi separati ricategorizzabile come “noi vs. loro”; percezione di individui separati e annullamento della categorizzazione). Le rappresentazioni cognitive ottenute, quindi, mediano a loro volta la relazione tra i fattori causali e gli esiti di tipo cognitivo, affettivo e comportamentale nei confronti dei target.

Una volta che i membri dell'outgroup iniziano ad essere percepiti come membri di un ingroup più ampio ne riceveranno i benefici in modo euristico e stereotipico (Gaertner *et al.*, *id.*): è altrettanto probabile che i pensieri, i sentimenti ed i comportamenti positivi nei loro confronti risultino addirittura più accentuati per il semplice effetto di ricategorizzazione, anche se nelle fasi iniziali non è detto che le impressioni favorevoli degli ex-membri dell'outgroup siano ben differenziate (Mullen e Hu, 1989). Tuttavia Dovidio e coll. (1997) propongono che la formazione di impressioni più elaborate si sviluppi velocemente nel contesto della nuova identità comune acquisita, in quanto il bias positivo derivante dalla ricategorizzazione può portare ad una comunicazione più aperta e ad una maggiore interazione in termini di

self-disclosure: la formazione di un'identità comune risulta quindi in una individualizzazione sempre più accentuata degli ex-appartenenti all'outgroup e si configura quindi come un plausibile percorso secondario per la riduzione del bias intergruppi.

L'acquisizione di un'identità comune e sovraordinata non significa però l'abbandono completo dell'identità di gruppo originaria (Gaertner, Mann, Dovidio, Murrel e Pomare, 1990): se da un lato in determinati contesti intergruppi un abbandono completo dell'identità precedente è impossibile (si pensi ad es. all'identità sociale derivante dall'appartenenza ad un gruppo etnico), in altri casi potrebbe avere un effetto negativo sul processo di generalizzazione di benefici derivanti dall'appartenenza all'ingroup ma non necessariamente inclusi nella rappresentazione di gruppo che consegue alla ricategorizzazione, in quanto indebolirebbe il legame associativo vincolandolo alla semplice situazione di contatto tra ingroup e outgroup (Hewstone, 1996; Hewstone e Brown, 1986). Si può pertanto ipotizzare, sulla scorta di Gaertner e coll. (*id.*) che ci siano contesti intergruppi in cui la presenza di una “doppia identità” (da intendersi come salienza contemporanea dell'identità di sottogruppo e di gruppo sovraordinato) massimizzi la probabilità di non limitare gli effetti positivi del contatto e di generalizzarli al di fuori dello stesso.

Al di là della generalizzazione dei benefici, la ricategorizzazione in un'identità di gruppo più ampia ed inclusiva può non essere sufficiente a soddisfare il bisogno di distintività e di inclusione di un individuo (Brewer, 1991, 1996), anche come conseguenza dell'aumentata individualizzazione dei membri del gruppo secondo la nuova rappresentazione.

Va comunque ricordato che in alcune situazioni l'abbandono dell'identità di gruppo originaria è non solo un'opportunità desiderabile, ma può presentarsi come il fine ultimo ed idealizzato da raggiungere: si può pensare a contesti come la fusione di due aziende precedentemente separate o la formazione di famiglie allargate in seguito a seconde nozze, fino ad arrivare ai processi di immigrazione in una nuova nazione.

Il lavoro di ricerca di Gaertner, Dovidio e coll. (1993, 2000) si è focalizzato dapprima sull'indagine dei fattori causali e gli antecedenti delle ricategorizzazioni in termini di gruppi sovraordinati e più inclusivi, in particolare la percezione di entitatività, gli elementi di cooperazione intergruppi (interazione, destino comune), le differenze di

status, la presenza di norme orientate all'uguaglianza e l'affettività positiva. In seconda battuta le linee di ricerca si sono occupate di approfondire le conseguenze dell'introduzione di un'identità comune, quali la valutazione più favorevole dei membri dell'outgroup con cui si entra in contatto, la messa in atto di comportamenti positivi verso gli stessi e la generalizzazione di tutto questo anche agli altri membri non presenti nella situazione di contatto. Infine, Gaertner, Dovidio e coll. (*id.*) hanno testato la capacità della doppia identità di gruppo descritta poc' anzi di avere effetti positivi sulla riduzione del bias intergruppi sia in una situazione di contatto che al di fuori di essa.

1.1 Antecedenti delle rappresentazioni di gruppo

Gaertner, Dovidio, Anastasio, Bachman e Rust (1993) hanno ipotizzato e riscontrato che la creazione di rappresentazioni di gruppo maggiormente inclusive rispetto a quelle attive in un contesto sociale permette di ridurre il *bias* intergruppi. Il suddetto processo di ricategorizzazione è fortemente influenzato dalla presenza di condizioni che diminuiscono la differenziazione intergruppi, aumentano l'interdipendenza cooperativa tra i gruppi stessi o permettono di percepirla secondo una concezione sovraordinata mediante l'affettività positiva e i fattori associati all'ipotesi del contatto (Allport, 1954).

Per quanto riguarda la diminuzione della differenziazione intergruppi, la letteratura scientifica ha mostrato che anche la sola presenza di *cues* visivi forniti dal contesto influisce sulla riduzione dell'*intergroup bias*: ad esempio, è stato possibile evidenziare che una disposizione integrata piuttosto che separata dei membri di due gruppi intorno ad un tavolo di lavoro favorisce la formazione di una rappresentazione sovraordinata e riduce l'*ingroup bias* nei processi di valutazione e scelta del leader del gruppo (Gaertner e Dovidio, 1986); allo stesso modo, dare il medesimo aspetto a gruppi di laboratorio distinti mediante l'utilizzo di camici uguali porta alla rappresentazione di un gruppo singolo e quindi al miglioramento dell'atteggiamento intergruppi (Dovidio, Gaertner, Isen e Lowrance, 1995).

Un contesto di contatto intergruppi può altresì influire sulla possibilità che i partecipanti siano percepiti come singoli individui (decategorizzazione), come membri

di due gruppi separati (categorizzazione) o come membri di un solo gruppo (ricategorizzazione): a tal proposito Gaertner, Mann, Murrell e Dovidio (1989) hanno indotto processi di decategorizzazione o ricategorizzazione attraverso la manipolazione di elementi strutturali quali posti a sedere e tavoli di lavoro, mostrando come in entrambi i casi emergesse un'alterazione dei precedenti confini dell'ingroup e una diminuzione del bias intergruppi. Va tuttavia sottolineato che gli elementi alla base di questo effetto sono stati individuati come distinti: se da un lato la ricategorizzazione in un gruppo più ampio riduce il bias intergruppi aumentando l'attrattività degli ex-membri dell'outgroup, dall'altro la decategorizzazione ad individui singoli e separati agisce riducendo l'attrattività di quelli che prima erano membri dell'ingroup.

Un altro strumento di riduzione dell'*intergroup bias* risiede, secondo Gaertner, Dovidio e coll. (*id.*) nell'interdipendenza cooperativa tra i due gruppi. Già il lavoro di ricerca di Sherif, Harvey, White, Hood e Sherif (1961) aveva indicato il ruolo di mediazione della rappresentazione in termini di gruppo singolo sull'atteggiamento intergruppi; più recentemente, uno studio di Gaertner, Mann, Dovidio, Murrell e Pomare (1990) ha utilizzato la stessa manipolazione di elementi strutturali sopra descritta e ha introdotto anche una variabile di comportamento cooperativo tra i due gruppi, riscontrando come questa influenzasse positivamente i giudizi valutativi intergruppi nella misura in cui i partecipanti si sentono parte dello stesso ingroup.

L'ultima ipotesi posta da Gaertner, Dovidio e coll. (*id.*) è che anche il contesto stesso, nei termini della presenza/assenza di caratteristiche specificate dall'ipotesi del contatto (uguaglianza di status, interazione basata sulla *self-disclosure*, cooperazione, norme orientate all'uguaglianza), può promuovere la formazione di una rappresentazione sovraordinata ed inclusiva dei due gruppi. Le ricerche a sostegno di questa ipotesi hanno preso in considerazione contesti intergruppi disparati, da gruppi di studenti appartenenti ad una scuola multietnica (Gaertner, Rust, Dovidio, Bachman e Anastasio, 1994, 1996) a impiegati di aziende che avessero recentemente subito una fusione con altre (Bachman, 1993; Gaertner, Dovidio e Bachman, 1996; Bachman e Gaertner, 1998) fino a membri di famiglie allargate nate dall'unione di nuclei familiari precedentemente separati (Banker e Gaertner, 1998).

I risultati ottenuti sono apparsi coerenti col modello ipotizzato: le condizioni di contatto si sono rivelate predittori efficaci dell'armonia intergruppi e influenzano le

rappresentazioni che i partecipanti si formano dell'aggregato sociale di cui fanno parte; inoltre, la misura in cui l'aggregato è percepito come un singolo gruppo influenza le reazioni affettive intergruppi (Gaertner, Dovidio e Bachman, 1996).

Un'ulteriore serie di studi si è occupata di indagare l'effetto di eventuali esperienze precedenti al contatto sulla formazione delle rappresentazioni e del bias intergruppi, rivolgendosi nello specifico ai processi di priming affettivo. Basandosi sull'idea che un'affettività positiva possa influenzare la salienza dei confini dei due gruppi (Murray, Sujan, Hirt e Sujan, 1990) Dovidio, Gaertner, Isen e Lowrance (1995) hanno mostrato che l'induzione di un mood positivo mediante una semplice ricompensa prima di un'interazione tra gruppi porta a rappresentazioni più inclusive degli stessi e a valutazione più favorevoli dei membri dell'outgroup; allo stesso modo di come si è visto in precedenza, è la misura in cui la combinazione dei due gruppi è percepita come un gruppo unico a mediare la relazione tra affetto positivo e valutazioni dell'outgroup.

Sempre al riguardo del priming affettivo Dovidio, Gaertner, Isen, Rust e Guerra (1998) hanno ipotizzato che l'effetto del mood positivo possa rivelarsi duplice a seconda dell'introduzione o meno di una possibile ricategorizzazione nei termini di un'identità di gruppo comune: l'idea, sulla scorta dei risultati di Isen (1993) relativamente all'influenza del affettività sui processi decisionali, è che in condizioni di affetto positivo gli individui tendano ad elaborare le informazioni in modo meno elaborato e sistematico e che pertanto l'effetto sul bias intergruppi non sia di riduzione ma di aumento, soprattutto quando si considerano gruppi storicamente divisi ed in conflitto (ad es. schieramenti politici contrapposti). Alla luce di quanto emerso in precedenza, tuttavia (Dovidio *et al.*, *id.*), la combinazione di un'affettività positiva e del rendere saliente una possibile identità comune e valorizzata dovrebbe portare alla formazione di rappresentazioni inclusive e sovraordinate. La ricerca effettuata ha permesso di sostenere le due ipotesi, in quanto nella condizione di salienza delle identità separate i soggetti in cui è stato indotto un affetto positivo hanno mostrato un livello di bias intergruppi più elevato rispetto al gruppo di controllo; parallelamente, nella condizione di salienza dell'identità comune è emerso il risultato opposto, in accordo con quanto già evidenziato nelle ricerche precedenti.

1.2 Conseguenze dell'acquisizione di un'identità di gruppo comune

Il secondo obiettivo delle linee di ricerca intraprese dal gruppo di Gaertner e Dovidio ha indagato le conseguenze cognitive, affettive e comportamentali che derivano dalla formazione di un'identità di ingroup comune, partendo dal presupposto che la maggior parte delle ricerche nell'ambito dei processi di categorizzazione sociale si basa su misure di self-report (dall'assegnazione ipotetica di punteggi o denaro alla valutazione di tratti di un determinato target) e di atteggiamenti valutativi e che il sostegno empirico alla relazione tra atteggiamenti e comportamenti intergruppi non è dei più robusti (Dovidio, Brigham, Johnson e Gaertner, 1996).

La prima proposta (Gaertner *et al.*, 2000) è che la rappresentazione nei termini di un unico gruppo migliori gli atteggiamenti intergruppi dapprima in modo euristico e stereotipico, gettando le basi per far sì che l'interazione si evolva maggiormente su un piano individualizzato e personale. Il supporto empirico a questa ipotesi arriva da una precedente ricerca (Dovidio, Gaertner *et al.*, 1997) in cui il paradigma dei gruppi minimi è stato utilizzato per creare una prima categorizzazione, alla quale è seguita una conferma della categorizzazione o una ricategorizzazione in un gruppo unico mediante le manipolazioni di elementi strutturali citate nel paragrafo precedente (Gaertner, Mann, Murrell e Dovidio, 1989; Gaertner, Mann, Dovidio, Murrell e Pomare, 1990). Le variabili dipendenti in esame erano la possibilità di aiutare un membro dell'ingroup o dell'outgroup proveniente da una sessione sperimentale precedente (in modo da testare anche la generalizzazione dei benefici del processo di ricategorizzazione anche al di fuori della situazione di contatto) e la possibilità di parlare apertamente con un membro dell'ingroup o dell'outgroup presente (interazione di self-disclosure). In entrambi i casi i risultati ottenuti sono in accordo con il Common Ingroup Identity Model, per cui l'*ingroup bias* che si manifesta nella condizione in cui i due gruppi sono tenuti ben distinti si riduce nella condizione di rappresentazione di un singolo gruppo; le risposte emotive di tipo empatico sono risultate correlate con i comportamenti d'aiuto ma non mediano la relazione, cosa che invece accade ancora per la rappresentazione di gruppo sovraordinato.

I benefici ottenuti mediante l'introduzione di un'identità di gruppo comune possono essere estesi anche ai gruppi naturali che si trovano in conflitto uno con l'altro

(Gaertner, Dovidio *et al.*, *id.*): in questo caso le evidenze arrivano dai lavori di Gaertner, Dovidio e Bachman (1996) che hanno mostrato come il comportamento prosociale nei confronti di una persona appartenente ad un diverso gruppo etnico aumenti se viene resa saliente un'identità di ingroup sovraordinata, nello specifico l'appartenenza alla stessa università. Un risultato simile è stato ottenuto in una situazione sperimentale (Nier, Rust, Ward e Gaertner, 1996) in cui i soggetti si trovavano a partecipare all'esperimento assieme ad un'altra persona (della quale veniva manipolata l'appartenenza etnica) ed erano indotti a percepire la coppia così formata come “partecipanti in contemporanea” o come “membri dello stesso gruppo di laboratorio”: i dati hanno permesso di rilevare un’interazione significativa tra le due variabili, per cui non appaiono differenze di valutazione del partner nella condizione di medesima appartenenza etnica, mentre quando il partner è membro di un gruppo etnico differente le valutazioni sono significativamente più positive quando è introdotto come collega piuttosto che come semplice partecipante. Il risultato è particolarmente interessante se si considera che nella condizione di gruppo etnico diverso la valutazione del collega è migliore anche di quella del collega appartenente alla stessa etnia, confermando l’idea che gli ex-membri dell’outgroup sono oggetto di reazioni particolarmente favorevoli in seguito alla ricategorizzazione in un unico ingroup.

Allo stesso modo, una ricerca recentissima di Levine, Prosser, Evans e Reicher (2005) ha portato ulteriori conferme all’ipotesi: lo studio ha utilizzato il paradigma sperimentale del “buon samaritano” (in cui un assistente dei ricercatori finge un incidente e i partecipanti si trovano nella condizione di aiutarlo o meno; Darley e Batson, 1973) e si è basata su un contesto intergruppi fortemente sentito come quello dei supporter di squadre di calcio differenti. I risultati hanno indicato chiaramente che l’introduzione di una categoria sovraordinata – quella di “tifoso” in senso aspecifico – prima di assistere all’incidente aumenta significativamente la disponibilità ad aiutare un individuo che appartiene evidentemente all’outgroup in quanto indossa una maglia di una squadra diversa da quella che sostengono i partecipanti.

L’aspetto di comportamento cooperativo intergruppi previsto dal Common Ingroup Identity Model è stato indagato in un esperimento di Gaertner, Rust e Dovidio (1998) mediante il paradigma dei gruppi minimi e l’esito di una singola prova al “dilemma del prigioniero”. I gruppi creati sperimentalmente sono stati indotti a mantenersi distinti o a

ricategorizzarsi in un gruppo più ampio attraverso la manipolazione di elementi strutturali (Gaertner, Mann, Murrell e Dovidio, 1989; Gaertner, Mann, Dovidio, Murrell e Pomare, 1990) e le condizioni di negoziazione implicavano alternativamente la presenza di tutto il gruppo o di un solo rappresentante. I risultati sostengono in parte le previsioni del modello: la ricategorizzazione in un gruppo unico riduce il bias nei giudizi valutativi verso i membri dell'outgroup, ma non porta ad un comportamento cooperativo più marcato; tuttavia, nella condizione in cui la negoziazione avviene tra i gruppi al completo e non solo tra i rappresentanti, il comportamento cooperativo aumenta drasticamente e i partecipanti riferiscono di percepirti maggiormente come membri di un unico gruppo piuttosto che di gruppi separati.

Infine, anche il senso di fiducia e di connessione interpersonale con il gruppo di cui si fa parte può avere un impatto sugli obiettivi e le motivazioni che animano un individuo: Snider e Dovidio (1996) hanno riscontrato come in un campione di studenti afroamericani o internazionali lo sviluppo di un'identità di ingroup comune in quanto studenti di una determinata università (misurata come positività delle relazioni con gli altri studenti, con docenti e amministrativi e con la comunità locale) porta ad aumentare la volontà di completare gli studi in quella stessa università e di raccomandarla ad altri studenti.

1.3 Salienza contemporanea di due identità

Quanto esposto finora ha mostrato l'applicabilità del Common Ingroup Identity Model in contesti sociali nei quali avviene il passaggio dalla rappresentazione di due gruppi distinti a quella di un singolo gruppo. Tuttavia un'altra serie di ricerche ha approfondito il modo in cui la presenza di una “doppia identità” (ovvero – come si è detto in precedenza – la salienza contemporanea dell'identità relativa al gruppo sovraordinato e di quella derivante dall'appartenenza ad un sottogruppo) può avere effetti positivi sia nel contesto immediato del contatto intergruppi sia a livello della generalizzabilità dei suddetti effetti al di fuori della situazione di contatto.

Se da un lato l'ipotesi del contatto suggerisce che i gruppi coinvolti non debbano presentare differenze di status, dall'altro sappiamo dalla teoria dell'identità sociale che le motivazioni di un individuo comprendono anche quella orientata a mantenere un'identità di gruppo non solo positiva ma distinta (Tajfel e Turner, 1979): pertanto, avvicinare gruppi differenti ma simili su una dimensione relativa allo status (come la titolarità a svolgere un determinato compito) potrebbe esacerbare il bias intergruppi invece che ridurlo (Brown e Wade, 1987). In questa prospettiva, Gaertner e coll. (2000) propongono che mantenere salienti tanto l'identità comune che proviene dall'appartenenza al gruppo sovraordinato quanto l'identità di sottogruppo permetta di ottenere i benefici della prima – nei termini descritti finora – e della seconda come mezzo per raggiungere la distintività positiva che postula la *social identity theory*.

Un primo studio di Dovidio, Gaertner e Validzic (1998) ha fornito sostegno a questa ipotesi: mediante una manipolazione sperimentale i partecipanti sono stati assegnati ad un gruppo il cui status poteva essere minore, uguale o maggiore rispetto a quello di un secondo gruppo col quale avrebbero dovuto cooperare di lì a poco; la dimensione relativa allo status consisteva invece in una manipolazione di differenti prospettive di azione rispetto ad un compito da svolgere (gruppo attivo vs. gruppo passivo). I risultati hanno messo in luce che nella condizione di status bilanciato il fatto di avere prospettive di azioni diverse permette di ridurre il bias intergruppi e di percepire maggiormente i due gruppi come un unico aggregato rispetto a ciascuna delle altre tre condizioni sperimentali possibili (stesso status – stesso compito; status diverso – stesso compito; status diverso – compito diverso).

Un'altra ricerca (Mottola, 1996) ha utilizzato un paradigma simile al fine di evidenziare l'importanza di mantenere la distintività del proprio sottogruppo quando si è chiamati a cooperare con un outgroup di status uguale. A tal fine non sono stati utilizzati gruppi costruiti in laboratorio, ma ci si è rivolti a individui realmente impiegati in alcune aziende, chiedendo loro di immaginare una fusione della loro compagnia con un'altra che poteva essere di status più elevato su due dimensioni (vendite e profitti), di status minore su entrambe, di uguale status su entrambe o di status più elevato solo su una dimensione (mentre l'azienda di appartenenza dei partecipanti era descritta come di status più elevato sull'altra). Coerentemente con le ipotesi sulla doppia identità di gruppo, i partecipanti nella quarta condizione descritta hanno riportato valutazioni

significativamente più favorevoli sulla possibile fusione, mentre non sono apparse differenze significative tra le altre tre condizioni sperimentali.

Gaertner e coll. (*id.*) sostengono inoltre che una situazione di salienza contemporanea di due identità possa essere particolarmente rilevante nel contesto delle relazioni tra gruppi etnici differenti, in quanto l'appartenenza ad essi riveste un aspetto fondamentale del concetto di sé di ogni individuo ed è sostanzialmente impossibile da abbandonare in favore di un'identità di gruppo più desiderabile. La conclusione proviene dai risultati di uno studio di Gaertner, Rust, Dovidio, Bachman e Anastasio (1994) sugli atteggiamenti intergruppi in una scuola superiore multietnica, nella quale è stato osservato come gli studenti che si identificano con due identità di gruppo (quella etnica originaria e quella statunitense d'adozione) presentano un grado minore di bias rispetto agli studenti che si identificano con un solo gruppo nei confronti degli altri gruppi presenti nella scuola.

Per quanto riguarda l'aspetto di generalizzazione dei benefici di un contatto intergruppi al di fuori della situazione di contatto in sé e per sé, la previsione del Common Ingroup Identity Model è che questa non sia possibile se gli individui abbandonano completamente le identità derivanti dall'appartenenza ai precedenti gruppi, in quanto si indebolisce il link associativo tra gli ex-membri dell'outgroup presenti nella situazione di contatto e quelli non presenti. Tuttavia Gaertner e coll. (*id.*) suggeriscono che ci sia una sorta di bilanciamento tra il cambiamento di atteggiamenti nella situazione di contatto e la sua generalizzazione al di fuori di essa: se da un lato la cancellazione completa dei confini dei gruppi consente alla nuova identità comune di portare il massimo degli effetti positivi nei confronti di riduzione del bias, dall'altro la generalizzazione può verificarsi solo se gli individui continuano a percepirci come membri di un ingroup che fa parte di un gruppo sovraordinato e più inclusivo insieme all'outgroup.

Il processo di generalizzazione è stato indagato da Gaertner, Rust e Dovidio (1998): in questo studio, i partecipanti appartenevano a schieramenti politici opposti e la manipolazione sperimentale ha creato quattro condizioni (gruppo unico, gruppo unico formato da due sottogruppi, due gruppi separati, individui separati). Coerentemente con le previsioni basate sul modello, il bias nei giudizi valutativi intergruppi è risultato significativamente minore nelle condizioni di “gruppo unico” e “individui separati” e

correlato positivamente con il bias nei confronti dell’altro gruppo in generale (e quindi non legato alla situazione sperimentale). Anche nella condizione “due sottogruppi” è emersa una correlazione positiva – ma non significativa – tra valutazioni nella situazione sperimentale e valutazioni in generale, mentre la condizione “individui separati”, in cui i confini del gruppo sono completamente annullati, non porta a riduzioni del bias al di fuori della situazione di contatto e la correlazione tra le valutazioni in presenza o in assenza di contatto sono correlate negativamente. Pertanto, enfatizzare l’acquisizione di un’identità comune in quanto membri di un singolo gruppo può facilitare la generalizzazione dei benefici del contatto, mentre l’individualizzazione dei membri dei gruppi sembrerebbe ridurre drasticamente il bias intergruppi nell’immediato ma non essere collegata ai processi di generalizzazione.

2. Le categorizzazioni sociali multiple

Se ci si distacca dalla possibilità di ricategorizzare un’appartenenza di gruppo nei termini di un livello sovraordinato e maggiormente inclusivo, va comunque considerato che una delle caratteristiche principali delle categorie sociali è il fatto che in alcuni casi possono essere sovrapposte (fino a convergere completamente): pertanto, un individuo può essere classificato come membro dell’outgroup non solo su una dimensione, ma anche su tutte le altre ad essa riconducibili (Brewer e Campbell, 1976). Se si pensa alla teoria dell’identità sociale (Tajfel, 1978a; Tajfel e Turner, 1979) ed alle sue ricadute sul comportamento intergruppi, ci si può chiedere se i principi sui quali si basa sono applicabili anche alle situazioni in cui la relazione tra gruppi differenti si svolge su un livello più complesso della semplice categorizzazione di tipo ingroup vs. outgroup.

A tal fine Crisp e Hewstone (2000) si sono occupati di esplorare le implicazioni e gli effetti sull’approccio della social identity nei contesti caratterizzati da un sistema di appartenenze di gruppo multiple, partendo dalla concettualizzazione di “categorizzazione incrociata” e arrivando alle sue potenzialità come moderatore di alcuni elementi della teoria dell’identità sociale.

2.1 Le categorizzazioni incrociate

Le linee di ricerca sul pregiudizio e la discriminazione intergruppi si sono generalmente concentrate su contesti di categorizzazione semplice, ovvero contesti che riguardano una sola dimensione di categorizzazione (ad es. il sesso) che permettono di suddividere chiaramente i partecipanti in due gruppi definiti e contrapponibili. Tuttavia già da tempi non recenti si possono ritrovare una serie di studi focalizzati su contesti di vita reale nei quali gli individui sono definiti in base a caratteristiche derivanti da appartenenze di gruppo multiple e non singole (Deschamps e Doise, 1978; Arcuri, 1982; Hagendoorn e Henke, 1991; Stangor, Lynch, Duan e Glass, 1992; Macrae, Bodenhausen e Milne, 1995).

Crisp e Hewstone (2000) definiscono la categorizzazione incrociata come l'incrocio di due differenti dimensioni di categorizzazione che risulta quindi in quattro gruppi incrociati: se prendiamo ad esempio come dimensioni sesso e nazionalità nei termini di italiano vs. inglese, i quattro gruppi che ne risultano saranno composti da maschi italiani, femmine italiane, maschi inglesi e femmine inglesi. Un individuo maschio di nazionalità italiana si troverà quindi a percepire i soggetti appartenenti al primo gruppo come un doppio ingroup e quelli appartenenti all'ultimo come un doppio outgroup, mentre nelle situazioni relative ai gruppi centrali la classificazione sarà di un'appartenenza parziale al medesimo ingroup.

Già alcune ricerche basate sulle società tribali (Murphy, 1957; LeVine e Campbell, 1972) avevano indicato come un sistema di appartenenze di gruppo incrociate potesse portare ad una riduzione generale dei conflitti tra due gruppi. In seguito, la ricerca di Deschamps e Doise (1978) ha portato la prima evidenza in supporto dell'ipotesi che le categorizzazioni incrociate potessero permettere di ridurre la discriminazione intergruppi quando si parla di un sistema di categorizzazioni unidimensionali. Nello specifico, il primo studio ha messo in luce come la differenziazione fosse significativamente minore quando si confrontava un contesto basato su una categorizzazione semplice (sesso) con uno formato dall'incrocio di due categorie (sesso ed età, la cui combinazione si traduceva in maschi giovani, maschi anziani, femmine giovani e femmine anziane): in questo caso gli individui percepivano un minore livello

di differenza tra due gruppi combinati che condividono almeno una delle due dimensioni.

Le linee di ricerca successive hanno poi evidenziato la complessità intrinseca dello studio delle categorizzazioni incrociate, rilevando la presenza di differenti pattern di discriminazione possibili (Hewstone, Islam e Judd, 1993).

Le meta-analisi effettuate da Migdal, Hewstone e Mullen (1998) e da Urban e Miller (1998) hanno poi sottolineato ulteriormente che il pattern di discriminazione che riceve il maggior sostegno empirico è di tipo additivo: questo significa che l'effetto delle categorizzazioni incrociate sul bias intergruppi si verifica principalmente nelle condizioni in cui le due categorie sono combinate per addizione.

Urban e Miller, in particolare (1998) hanno analizzato in base al supporto presente in letteratura sei pattern distinti che descrivono gli effetti delle categorizzazioni incrociate (Brewer, Ho, Lee e Miller, 1987; Hewstone, Islam e Judd, *id.*) e definibili come pattern *additivo*, di *equivalenza*, di *congiunzione categoriale basata sulla differenza*, di *congiunzione categoriale basata sulla somiglianza*, di *dominanza categoriale* e *gerarchico*.

Nello specifico, il pattern additivo è caratterizzato da tre differenti livelli di valutazione, per cui il doppio ingroup è valutato positivamente di tutti, il doppio outgroup negativamente e i due gruppi combinati sono percepiti come neutrali (Vanbeselaere, 1991; Hagendoorn e Henke, 1991; Hewstone, Islam e Judd, 1993).

Il pattern di equivalenza propone invece che a ciascuno dei quattro gruppi formati dall'incrocio di due categorie sociali corrisponda un'identica valutazione (Deschamps e Doise, 1979; Brown e Turner, 1979; Vanbeselaere, 1987).

Il pattern di congiunzione categoriale basato sulla differenza prevede che solo il doppio ingroup sia valutato positivamente, mentre il doppio outgroup e i due gruppi combinati sono valutati in modo ugualmente negativo, in quanto si pone l'enfasi sulle differenze tra gruppi e di conseguenza è resa saliente la componente outgroup dell'incrocio di categorie (Vanbeselaere, 1987; Eurich-Fulcer e Schofield, 1995). Parallelamente, il pattern di congiunzione categoriale basato sulla somiglianza enfatizza la componente ingroup dei gruppi combinati, che quindi sono valutati positivamente quanto il doppio ingroup (Brown e Turner, 1979; Vanbeselaere, 1991).

Anche il pattern di dominanza categoriale presenta due livelli di valutazione, ma in questo caso è dovuto al fatto che una delle due appartenenze di gruppo è dominante rispetto all'altra; pertanto, se il target è qualificabile come ingroup sulla categoria dominante è valutato positivamente (doppio ingroup o gruppo combinato con componente ingroup sulla dimensione dominante), mentre in ciascuno degli altri casi (doppio outgroup o gruppo combinato con componente outgroup sulla dimensione dominante) riceve una valutazione negativa (Arcuri, 1982; Stangor, Lynch, Duan e Glass, 1992). Questo pattern può presentarsi in forma decisa, per cui le percezioni e le valutazioni seguiranno lo schema appena descritto; se invece il pattern si verifica più debolmente anche la categoria non dominante verrà utilizzata per la valutazione dei target, seppure in misura minore rispetto a quella dominante.

Infine, il pattern gerarchico si riferisce ad una situazione di interazione tra le due appartenenze di gruppo, per cui l'effetto di una delle categorizzazioni dipende dall'altra (Brewer, Ho, Lee e Miller, 1987): come nel pattern precedente una delle due categorie deve risultare dominante e i membri di ingroup e outgroup definiti in base a questa dimensione ricevono una valutazione differente. La condizione di appartenente all'ingroup vs. outgroup sulla seconda dimensione e i conseguenti effetti di differenziazione vengono presi in considerazione solo se il target fa parte dell'ingroup dominante.

La meta-analisi di Urban e Miller (*id.*), parallelamente a quella svolta da Migdal, Hewstone e Mullen (1998) ha sottolineato ulteriormente che il pattern di discriminazione che riceve il maggior sostegno empirico è di tipo additivo: questo significa che l'effetto delle categorizzazioni incrociate sul bias intergruppi si verifica principalmente nelle condizioni in cui le due categorie sono combinate per addizione.

Urban e Miller (*id.*) si sono proposti poi di testare quale modello risultasse applicabile nei contesti di appartenenze di gruppo multiple tenendo conto di quattro possibili variabili di moderazione. A tal fine gli autori si sono concentrati *in primis* sul concetto di salienza delle categorie sociali (Miller, Urban e Vanman, 1998) ed in particolare sulla componente dell'accessibilità (Oakes, 1987), che rappresenta una delle più forti determinanti nella valutazione relativa dell'appartenenza ad ingroup vs. outgroup in caso di presenza di elementi di contesto confusivi. L'effetto della salienza si potrebbe tradurre quindi in una valutazione relativa delle categorizzazioni multiple

disponibili, risultando in un pattern che può essere alternativamente di equivalenza o di dominanza a seconda dell'importanza attribuita a ciascuna delle categorie incrociate (Urban e Miller, *id.*).

Un secondo possibile moderatore sempre di tipo squisitamente cognitivo risiede nei fattori di sovraccarico, per il quale è possibile ipotizzare che all'aumentare della distrazione posta da un compito da svolgere diminuisca la probabilità da parte di un individuo di prendere in considerazione informazioni relative alla differenziazione tra i target da valutare, portando quindi ad una prevalenza del pattern di equivalenza (Wilder, 1993; Kim e Baron, 1988). Allo stesso modo però, se il sovraccarico cognitivo attiva selettivamente un'appartenenza di gruppo, potrebbe risultare in un aumento di differenziazione in quanto i soggetti saranno portati ad utilizzare la suddetta categorizzazione come “scorciatoia cognitiva” (Gilbert e Hixon, 1991). Un ulteriore effetto possibile del sovraccarico cognitivo deriva infine dall'aspetto edonico del compito, per cui ci si può attendere che compiti particolarmente impegnativi e fastidiosi si traducano in una maggiore probabilità di un pattern di congiunzione categoriale basata sulla differenza.

Un altro possibile effetto di moderazione proposto arriva dalla individualizzazione del target, ovvero dalla presenza di condizioni che riducono la probabilità di categorizzazione nei termini di ingroup vs. outgroup e focalizzano invece l'attenzione sulle caratteristiche personali di un individuo (Allport, 1954; Brewer e Miller, 1984). La situazione dovrebbe verificarsi principalmente in condizioni di bassa salienza delle appartenenze di gruppo, sia per scarsa accessibilità che per ridotta importanza – si pensi ad esempio a contesti cooperativi (come il posto di lavoro) in cui è più semplice che il contatto avvenga su base interpersonale piuttosto che intergruppi. In queste condizioni, pertanto, Urban e Miller (*id.*) ipotizzano che si configuri un pattern di equivalenza e che i target vengano valutati indifferentemente dalle categorie di cui fanno parte (Bettencourt, Brewer, Croak e Miller, 1992; Dovidio, Gaertner, Isen e Lowrance, 1995).

L'ultimo moderatore proposto per l'indagine è la valenza dell'affettività nel momento della valutazione del target (Miller, Urban e Vanman, 1998), in quanto capace di condurre a un pattern di congiunzione categoriale basato sulla somiglianza se positiva o sulla differenza se negativa. Infatti, la presenza di un affetto negativo dovrebbe permettere di elaborare più velocemente le caratteristiche di un target collegate alla sua

appartenenza ad un outgroup (Bodenhausen, 1993; Mackie e Hamilton, 1993), pertanto un individuo appartenente ad uno dei gruppi combinati sarà percepito principalmente in funzione di ciò che lo caratterizza come outgroup e quindi valutato negativamente. Allo stesso modo un mood positivo dovrebbe rinforzare l'attenzione sulle caratteristiche legate all'appartenenza ad almeno una dimensione ingroup e portare al pattern opposto (Urban e Miller, *id.*).

Se invece si intende l'affettività come una singola dimensione bipolare piuttosto che come variazione in positivo o in negativo da un punto neutrale, si può avanzare l'ipotesi che all'aumentare della valenza positiva dell'affetto corrisponda la tendenza a formare categorizzazioni sempre più inclusive (Isen, 1987; Schwarz, 1990).

La meta-analisi svolta ha messo in luce un effetto significativo dell'individualizzazione del target e dell'effettività positiva, per cui all'aumentare del livello di queste variabili corrisponde in entrambi i casi una riduzione del bias valutativo. Per quanto riguarda i moderatori di natura cognitiva è emerso un effetto del sovraccarico cognitivo nel senso ipotizzato di elemento stressante e di disturbo, in quanto è stata verificata una diminuzione della differenziazione valutativa tra gruppi combinati e doppio outgroup. A tal proposito, Urban e Miller (*id.*) suggeriscono di spiegare l'effetto in base ad un priming dato dalla natura intrinsecamente stressante dell'overload, al quale conseguirebbe un arousal negativo elicitato dalle caratteristiche della dimensione outgroup in un target combinato e quindi un pattern di congiunzione categoriale basato sulla differenza.

Anche la salienza relativa delle categorie incrociate – intesa come discrepanza nell'importanza attribuita alle stesse – ha mostrato un effetto significativo, per cui all'aumento della discrepanza si associa una maggiore differenza nelle valutazioni dei gruppi combinati (nei quali è presente una dimensione di gruppo dominante ed una meno importante); il risultato sostiene quindi l'ipotesi di una prevalenza del pattern di dominanza piuttosto che di equivalenza.

Le evidenze riscontrate appena descritte sono state confermate anche nella rassegna di Crisp e Hewstone (1999a), che non trattandosi di una meta-analisi ha incluso tutti gli studi presenti sulle categorizzazioni incrociate. Ne emerge quindi che il processo sottostante all'effetto dell'incrocio tra categorie sociali sulla discriminazione intergruppi è riconducibile al modello della differenziazione categoriale (Doise, 1978): il modello

propone infatti che la presenza di un contesto in cui sono salienti due appartenenze a gruppi sociali influenza i principi su cui si basa l'organizzazione cognitiva, in modo da accentuare le differenze tra le due possibili categorizzazioni e le somiglianze all'interno delle stesse. Allo stesso modo si può pensare che questa logica si applichi anche alle situazioni di categorizzazione incrociata, per cui la discriminazione verso quelli che prima sono stati definiti come “ingroup parziali” verrà eliminata: dal punto di vista teoretico, infatti, i processi di accentuazione delle differenze tra gruppi e delle somiglianze entro i gruppi si trovano contrapposti fino ad annullarsi nel momento in cui si prende in considerazione l'incrocio tra due categorie sociali che presentano indizi conflittuali per l'individuazione di un'appartenenza di gruppo (Crisp e Hewstone, 1999b; Deschamps, 1977).

La teoria dell'identità sociale propone una spiegazione alternativa al modello di Doise per il processo sopra descritto: in breve, ci si attende che in una situazione di categorizzazione semplice l'individuo metta in atto un procedimento di confronto sociale basato sulla percezione delle somiglianze vs. differenze tra ingroup e outgroup, in modo da ricavarne in primo luogo una distintività positiva del proprio gruppo di appartenenza rispetto all'altro e, di conseguenza, una valutazione di sé e un'autostima di valenza positiva.

Tuttavia Crisp e Hewstone (2000) sottolineano il ridotto sostegno empirico ottenuto da questa spiegazione e propongono invece di porre l'attenzione in modo più focalizzato sulla presenza di eventuali fattori di moderazione nella ricerca sulle categorizzazioni incrociate. Vedremo di seguito le linee principali di questa proposta.

2.2 Il modello delle categorizzazioni incrociate secondo la social identity theory

La prima alternativa al modello di differenziazione categoriale arriva da Brown e Turner (1979), secondo i quali gli stessi processi di confronto sociale (con effetto sull'autostima) che si verificano nei contesti di gruppi unidimensionali dovrebbero rimanere attivi anche in una situazione di categorizzazione incrociata; l'ipotesi avanzata è che la tendenza alla discriminazione segua un pattern additivo, per cui la valutazione

maggiormente positiva si avrà nei casi in cui l'incrocio produce un doppio ingroup e la valutazione più negativa nel caso di un doppio outgroup, mentre le combinazioni di ingroup ed outgroup dovrebbero ricadere tra questi due estremi. Pertanto, seguendo un principio meramente matematico, dalle premesse precedenti si può dedurre un simile sviluppo del bias intergruppi: se si assegna valenza positiva all'appartenenza ad un ingroup A (+1) e negativa all'appartenenza ad un outgroup B(-1) l'*intergroup bias* totale equivarrebbe a $A-B = +2$; se si prendono in considerazione un secondo ingroup X (+1) ed un secondo outgroup Y (+1) ne deriva che il bias intergruppi totale nella condizione di doppio ingroup vs. doppio outgroup risulta raddoppiato ($AX-BY = +4$), mentre non c'è differenza dalla situazione di categorizzazione singola se ci si trova nella condizione di doppio ingroup vs. ingroup parziale ($AX-AY = +2$).

L'utilizzo di questo pattern permetterebbe quindi di sviluppare ipotesi precise sugli esiti del confronto intergruppi in situazioni di categorizzazione incrociata. Crisp e Hewstone (2000) fanno però notare come ottenere un supporto empirico ai risultati non significhi ricavare un sostegno anche all'ipotesi relativa al processo sottostante il suddetto meccanismo. Infatti, se le ipotesi basate sul confronto sociale da un lato sono chiare, dall'altro introdurre un effetto del processo di differenziazione ai fini dell'autostima porta ad esiti più complessi: nello specifico l'ipotesi dell'autostima (Hogg e Abrams, 1990) specifica che la discriminazione intergruppi porta ad un miglioramento della valenza dell'identità sociale in gioco e parallelamente dell'autostima, mentre un basso livello di autostima porta ad una maggiore discriminazione verso l'outgroup al fine di migliorare la valenza dell'appartenenza all'ingroup. Partendo da queste premesse e applicandole ad una situazione di categorizzazione incrociata, Hewstone, Islam e Judd (1993) suggeriscono quindi che l'autostima possa seguire lo stesso pattern sopra descritto relativo alla discriminazione intergruppi in base alla somiglianza percepita, mentre in confronto ad una situazione di categorizzazione semplice dovrebbe presentarsi una caduta nell'associazione tra autostima e discriminazione verso l'outgroup quando ci si trova in presenza di gruppi combinati ed un rafforzamento della relazione nella situazione di doppio outgroup.

Per riassumere, Crisp e Hewstone (*id.*) sostengono che ci siano tre condizioni da soddisfare perché i risultati relativi alle categorizzazioni incrociate possano essere considerati realmente a supporto delle ipotesi della teoria dell'identità sociale: *in primis*

il pattern additivo deve portare a considerare i gruppi combinati alla stregua di un outgroup; in secondo luogo la somiglianza percepita dovrebbe seguire il medesimo pattern additivo e fungere almeno parzialmente da mediatore per il bias intergruppi; infine la relazione tra autostima e discriminazione dovrebbe risultare ridotta quando il confronto è con un gruppo combinato ed accentuata quando si ha a che fare con un doppio outgroup.

La rassegna di Crisp e Hewstone (1999a), come si è detto in precedenza, ha evidenziato la presenza di un pattern additivo, ma non ha rilevato la presenza di marcate evidenze a supporto delle ipotesi della teoria dell'identità sociale. Analizzando ad esempio le ricerche di Brown e Turner (1979) sul confronto categorizzazioni singole ed incrociate si può vedere come il pattern additivo si presenti nella differenza delle valutazioni di performance di un altro gruppo, per cui i membri di un doppio outgroup sono discriminati in modo più forte rispetto ai membri di gruppi combinati e dell'ingroup; tuttavia dallo studio non è stato possibile evidenziare una discriminazione significativa tra ingroup e outgroup nella condizione di categorizzazione semplice, rendendo così più complesso il confronto con la condizione di categorizzazione incrociata. Lo stesso problema si ritrova in una ricerca di Singh, Yeoh, Lim e Lim (1997) in cui l'identità nazionale è incrociata con l'appartenenza ad un determinato gruppo etnico, per cui la presenza del pattern additivo è resa confusa dalla mancanza di una baseline precisa in termini di discriminazione tra le categorizzazioni semplici.

2.2.1 Categorizzazioni incrociate ed autostima

Per quanto riguarda il rapporto tra categorizzazioni incrociate ed autostima le evidenze empiriche sono ridotte e non del tutto utili al sostegno delle ipotesi della SIT (Crisp e Hewstone, 2000). Ad esempio Vanbeselaere (1991) ha rilevato che non ci sono differenze nel livello di autostima in seguito alla valutazione della performance di un outgroup semplice, parziale (gruppo combinato) o doppio, mentre se è misurata prima della valutazione risulta più bassa nella condizione di categorizzazione semplice rispetto alle due categorizzazione incrociate: il risultato non offre sostegno all'idea che la base

della discriminazione in presenza di categorizzazioni incrociate risiede nell'autostima, anche se è possibile derivarne l'ipotesi che il semplice fatto di trovarsi in una situazione di categorizzazione singola vs. incrociata provochi rispettivamente una caduta o un aumento dell'autostima.

Un risultato più convincente relativamente alla presenza di processi motivazionali alla base della discriminazione in situazioni di categorizzazioni incrociate può essere ritrovato in uno degli studi di Hewstone, Islam e Judd (1993): incrociando categorie sociali relative alla religione e alla nazionalità non sono emerse differenze significative del livello di autostima in seguito alla valutazione dell'outgroup sia nella condizione di categorizzazione semplice sia in quella di categorizzazione incrociata; tuttavia è stata rilevata una correlazione positiva tra valutazione e autostima quando il target è un membro dell'ingroup religioso (considerato come dominante rispetto a quello nazionale) e negativa quando si tratta di un membro dell'outgroup.

Crisp, Hewstone e Rubin (2001) hanno cercato di ovviare al problema della mancata evidenza della relazione tra autostima e discriminazione utilizzando una concettualizzazione differente dell'autostima: in altre parole la valutazione è stata spostata dall'autostima in senso generale e personale e limitata all'autostima specificamente sociale, ovvero relativa all'appartenenza all'ingroup in questione e all'immagine che ne deriva (Rubin e Hewstone, 1998). L'esperimento ha applicato il paradigma dei gruppi minimi, misurando l'autostima di gruppo dei partecipanti in seguito a un primo compito di allocazione di punteggi in una situazione di categorizzazione singola: in questo caso si è ritrovato il pattern di discriminazione intergruppi classico e già conosciuto. È stata poi introdotta una seconda categoria incrociata con la prima ed in seguito i partecipanti hanno svolto un altro compito di allocazione, al fine di mettere in luce un eventuale cambiamento nel livello di discriminazione, ma i risultati in questo caso sono stati solo parzialmente soddisfacenti, in quanto da un lato è stato possibile indicare un aumento della discriminazione nei confronti dei doppi outgroup così formati, ma non è emersa alcuna differenza nella discriminazione nel passaggio da outgroup semplici a parziali.

2.2.2 Categorizzazioni incrociate e percezione di somiglianza

Se prendiamo in considerazione una situazione di categorizzazioni incrociate dal punto di vista dei processi di confronto sociale attivi secondo la *social identity theory*, sappiamo dai postulati di questa che i gruppi combinati – in quanto outrgroup parziali – dovrebbero essere percepiti tanto differenti dall'ingroup quanto un outgroup semplice, mentre i doppi outgroup sarebbero percepiti come totalmente differenti.

A sostegno di questa ipotesi, Vanbeselaere (1991) ha mostrato la presenza del pattern additivo sopra descritto nella valutazione di piacevolezza di membri di gruppi sociali incrociati: nello specifico, i membri di doppi ingroup risultavano più piacevoli, seguiti dai membri di ingroup parziali e poi dagli appartenenti a doppi outgroup; parallelamente la stessa distribuzione è emersa nella valutazione di somiglianza percepita con gli stessi individui.

Anche Crisp, Hewstone Rubin (1999) hanno riscontrato evidenze a sostegno del pattern additivo di discriminazione nei processi di confronto sociale, per cui i membri di outgroup parziali risultano discriminati allo stesso modo di membri di outgroup semplici ma significativamente meno degli appartenenti a doppi outgroup (anche in questo caso la stessa distribuzione era applicabile alla percezione di somiglianza intergruppi). Tuttavia, nello stesso studio non è stato possibile indicare un effetto di mediazione da parte della somiglianza intergruppi percepita sul pattern di discriminazione.

Un risultato simile arrivava già in precedenza da una ricerca di Marcus-Newhall, Miller, Holtz e Brewer (1993) che si è occupata di indagare gli effetti di una particolare situazione di categorizzazione incrociata: in questo caso, infatti, non è stato osservato uno strettissimo criterio di relazione intergruppi, in quanto i gruppi creati sperimentalmente sono stati incrociati con attribuzioni di ruolo differenti. L'ipotesi di fondo sosteneva che l'introduzione di ruoli che potevano convergere con le categorie sociali create o attraversarle (allo stesso modo di una seconda categorizzazione) avrebbe avuto gli stessi effetti rilevabili in una condizione di categorizzazione incrociata riconducibile a quelle precedentemente descritte.

Gli autori si sono serviti di un indice di differenziazione composto da valutazioni della somiglianza intergruppi percepita, della somiglianza percepita con i membri

dell'outgroup presenti nello stesso team e con i membri dell'ingroup presenti nel proprio team: dalle analisi effettuate è risultato che l'indice mostra punteggi maggiori quando l'appartenenza categoriale è incrociata con l'attribuzione di ruolo rispetto a quando queste sono convergenti; inoltre è stato evidenziato una mediazione della percezione di somiglianza sull'effetto dell'incrocio vs. convergenza dell'assegnazione di ruolo.

Come sottolineano anche Crisp e Hewstone (2000) questa serie di risultati mette chiaramente in luce l'effetto della percezione di somiglianza quando ci si trova in una situazione di categorizzazioni incrociate: andrebbe quindi sottolineata la presenza di una componente strettamente cognitiva dei postulati della teoria dell'identità sociale al riguardo, sebbene le prime concettualizzazioni (Brown e Turner, 1979) proponessero una base strettamente motivazionale per questo processo. Crisp e Hewstone (*id.*) pongono però l'accento anche sulla necessità di non escludere la componente motivazionale ma piuttosto di portare la componente cognitiva a complemento di questa nella spiegazione dei processi intergruppi nelle situazioni di categorizzazione incrociata: il pattern additivo di discriminazione, infatti, non può essere spiegato solo sulla base di una percezione di somiglianza così come di processi legati all'autostima dell'individuo, sia intesa in senso generale sia come strettamente legata all'appartenenza ad un determinato ingroup.

2.3 Categorizzazioni sovraordinate e categorizzazioni incrociate

Basandosi sul postulato della teoria dell'identità sociale per cui gli individui tendono a discriminare al fine di migliorare la valutazione del gruppo di cui fanno parte e di conseguenza ottenerne un concetto di sé positivo (Hogg e Abrams, 1990) Gaertner e coll. hanno sviluppato il Common Ingroup Identity Model (cfr. cap. 3, par. 1). Il modello rappresenta un mezzo per la riduzione del bias intergruppi: in breve, gli autori propongono che in una situazione in cui sono presenti un ingroup e un outgroup la differenziazione intergruppi possa essere ridotta in seguito ad una ricategorizzazione per cui il contesto inizia ad essere rappresentato in termini di un singolo gruppo; dal

momento che l'*intergroup bias* tende a configurarsi come tentativo di miglioramento della posizione e della valenza dell'ingroup, piuttosto che di aperta svalutazione dell'outgroup (Brewer, 1979), si presume che il medesimo processo resti attivo una volta che il contesto sociale passa da intergruppi a gruppo singolo, in funzione della percezione degli ex-membri del outgroup come più attrattivi in seguito all'inclusione in un'identità di gruppo sovraordinata.

Tenendo conto di queste premesse, la categorizzazione incrociata può essere concettualizzata come una forma di introduzione di un'identità di gruppo comune (Crisp e Hewstone, 2000): l'incrocio delle appartenenze di gruppo potrebbe indebolire i confini dei gruppi stessi e porre l'accento sulle somiglianze invece che sulle differenze tra i sottogruppi. Tuttavia Crisp e Hewstone (*id.*) suppongono anche che l'introduzione di una categorizzazione sovraordinata su un contesto di categorizzazione incrociata possa generare un effetto di tipo interattivo e modificare i pattern di discriminazione finora descritti. Già una ricerca di Perdue, Dovidio, Gurtman e Tyler (1990) aveva indagato questa ipotesi testando la possibilità che il semplice utilizzo di pronomi personali distinti (“noi” vs. “loro”) implicasse la presenza di qualità valutative distinte. Ai partecipanti alla ricerca era richiesto di riconoscere la valenza positiva o negativa di un aggettivo in seguito alla presentazione a livello subliminale di un pronomine riconducibile all'ingroup (noi) o all'outgroup (loro): ne è emerso che il priming basato sull'ingroup facilita il riconoscimento di tratti positivi mentre quello basato sull'outgroup rende più veloce il riconoscimento di tratti negativi; inoltre in seguito al priming basato sull'ingroup il riconoscimento di aggettivi positivi avveniva più velocemente – in termini di tempi di reazione – rispetto a quelli negativi, anche se non è emersa una differenziazione simile ma inversa nella condizione di priming basato sull'outgroup.

Un altro studio di Crisp e Hewstone (1997) è partito da premesse simili ma ha utilizzato un disegno più complesso: la condizione di ingroup vs. outgroup priming è stata ampliata a tre livelli includendo un caso di priming assente ed è stata inserita una variabile relativa alla categorizzazione incrociata dei partecipanti (doppio ingroup, ingroup parziale tipo 1, ingroup parziale tipo 2, doppio outgroup). La procedura sperimentale era infatti la stessa della ricerca di Perdue e coll. (*id.*) ma preceduta dalla presentazione di un nome proprio che permetesse di indicare l'appartenenza a due

categorizzazione incrociate (sesso e nazionalità). Le ipotesi poste prevedevano outcome differenti a seconda del priming presentato: nella condizione di priming assente si sarebbe dovuto ripresentare il pattern additivo di discriminazione e che quindi il riconoscimento di tratti positivi sarebbe stato massimo nella condizione di doppio ingroup, minimo nella condizione di doppio outgroup e intermedio nelle due condizioni di gruppo combinato; nella condizione di ingroup priming, l'imposizione di una identità di gruppo comune e sovraordinata avrebbe dovuto aumentare l'accessibilità della componente ingroup nei gruppi combinati, pertanto il riconoscimento di tratti positivi avrebbe dovuto essere massimo in presenza sia di un doppio ingroup che di un ingroup parziale; l'outgroup priming, infine, avrebbe dovuto svolgere l'effetto opposto a quello appena descritto per cui il riconoscimento di aggettivi positivi sarebbe stato facilitato solo nella situazione di doppio ingroup (le ipotesi relative al riconoscimento di tratti negativi sono ovviamente inverse rispetto a quelle relative ai tratti positivi).

I risultati ottenuti sostengono solo in parte le ipotesi avanzate, in quanto in primo luogo non emergono differenze per quanto riguarda il riconoscimento di tratti negativi – anche se questo può essere interpretato in accordo con quanto sostenuto da Brewer (1979) sulla prevalenza dell'ingroup enhancement rispetto alla svalutazione dell'outgroup. Per quanto riguarda il riconoscimento di tratti positivi, i dati hanno fornito evidenza di un pattern di inclusione (come ipotizzato) nella condizione di ingroup priming, per cui il tempo di reazione è significativamente maggiore quando il nome presentato implica un doppio outgroup rispetto a qualunque altra categorizzazione incrociata; tuttavia non è stato possibile sostenere le ipotesi di pattern additivo nella condizione di priming assente e di esclusione sociale nella condizione di outgroup priming (Crisp e Hewstone, 1997).

3. La complessità dell'identità sociale

Sebbene una parte della ricerca scientifica sull'identità sociale si sia occupata di indagare l'effetto del possedere categorizzazioni sociali multiple sul fenomeno dell'*ingroup bias* (Migdal, Hewstone e Mullen, 1998; Urban e Miller, 1998), la maggior

quantità di studi sulle relazioni intergruppi è stata focalizzata generalmente sul contesto di una singola categorizzazione di tipo ingroup vs. outgroup. Nonostante sia assodato il principio per cui gli individui si possono trovare ad avere molteplici identità di gruppo (Tajfel, 1978a; Stryker e Statham, 1985) non c'è stata una particolare attenzione alla natura delle relazioni tra le differenti identità sociali di un singolo individuo e sugli effetti che queste hanno sugli atteggiamenti intergruppi dell'individuo stesso (Rocca e Brewer, 2002).

L'approccio della *social cognition* ha indagato in parte l'effetto sulla percezione delle categorizzazioni multiple (Stangor, Lynch, Duan e Glass, 1992) e – come accennato in precedenza – sulla differenziazione positiva rispetto ai membri di gruppi contrapposti (Crisp e Hewstone, 1999a). In entrambi i contesti è emerso che la valutazione si basa a volte su una categorizzazione dominante mentre quelle alternative vengono ignorate o addirittura inibite (Macrae, Bodenhausen e Milne, 1996; Rothbart e John, 1985), in altri casi su di una combinazione di tipo additivo delle differenti appartenenze categoriali (Brown e Turner, 1979; Hewstone, Islam e Judd, 1993) ed in altri casi ancora su di una categorizzazione composita le cui proprietà non possono essere ricondotte alle singole identità considerate separatamente le une dalle altre (Brewer, 1988; Kunda, Miller e Claire, 1990). Parallelamente non è stato preso in considerazione il modo in cui il soggetto sperimentale si rappresenta le proprie molteplici appartenenze di gruppo, mentre possiamo immaginare come la comprensione di tale struttura sia fondamentale per la comprensione degli effetti non solo sul concetto di sé sociale ma anche degli effetti sul rapporto tra se stessi e gli altri individui.

Rocca e Brewer (2002) propongono pertanto l'introduzione del concetto di complessità dell'identità sociale (*social identity complexity*) per definire la rappresentazione soggettiva delle molteplici identità di gruppo che caratterizzano un individuo. Già Lickel e coll. (2000) avevano elaborato una tassonomia dei gruppi sociali utile per la distinzione tra forme differenti di identità sociale; dall'analisi sono emersi quattro tipologie generali di gruppo distinguibili in base ad un certo numero di dimensioni: nello specifico, gli autori introducono la distinzione tra gruppi intimi, gruppi orientati al compito, categorie sociali e associazioni deboli. Ad esempio, i gruppi intimi e quelli orientati al compito di piccole dimensioni sono caratterizzati da legami interpersonali e relazioni faccia-a-faccia tra i membri del gruppo (Prentice, Miller e

Lightdale, 1994); i gruppi orientati al compito di grandi dimensioni e le categorie sociali sono invece basati più spesso su un attaccamento simbolico al gruppo come un tutto piuttosto che sui legami personali tra i singoli membri (si tratta dei gruppi definiti da Prentice e coll., *id.*, come gruppi con “identità comune”). Condividere l’appartenenza a questo tipo di gruppi significa fare leva su un’identità collettiva depersonalizzata (Brewer e Gardner, 1996), per la quale il processo di identificazione porta gli individui a percepirci maggiormente come esemplari intercambiabili di una certa categoria piuttosto che come individui singoli (Turner, 1987).

3.1 Rappresentazioni soggettive delle appartenenze di gruppo multiple

Il grado di sovrapposizione tra le categorie sociali di cui un individuo fa parte può variare fortemente, andando da situazioni in cui certe identità sono completamente annidate in altre di livello sovraordinato a categorie in posizione ortogonale l’una rispetto all’altra, passando per situazioni di sovrapposizione parziale. Quando c’è un overlapping completo tra gruppi con differenti dimensioni di categorizzazione il processo di identificazione e di riconoscimento degli altri come membri dell’ingroup o di un outgroup è relativamente semplice. La situazione appare più complicata quando la sovrapposizione è soltanto parziale, dal momento che chi appartiene allo stesso ingroup per una categoria può appartenere ad un outgroup per altre: se si pensa ad esempio alla combinazione tra la categorizzazione data dal ruolo lavorativo e a quella proveniente dal sesso, si può immaginare come un uomo e una donna che lavorano nello stesso posto possano alternativamente percepirci come colleghi – e di conseguenza membri dello stesso ingroup – in un determinato contesto e come appartenenti a gruppi contrapposti in un altro, a seconda di come gli elementi situazionali rendono saliente una o l’altra delle identità disponibili (Rocca e Brewer, 2002).

La complessità data dall’aver molteplici appartenenze di gruppo può riflettersi o meno nella rappresentazione soggettiva che un individuo si dà della struttura del proprio sé sociale: Rocca e Brewer (*id.*) sottolineano come una persona possa aumentare o ridurre l’inclusività del proprio ingroup, su un continuum che va dall’accettazione come

membri dell'ingroup di tutti coloro con i quali condivide almeno una identità sociale (situazione di massima inclusività e massima complessità) al riconoscimento come ingroup solo per chi condivide con essa tutte le medesime appartenenze di gruppo (situazione di minima inclusività e minima complessità). Il suddetto continuum può essere suddiviso in quattro parti principali, che corrispondono ad altrettante forme di rappresentazione soggettiva della struttura dell'identità sociale e si ricollegano alle situazioni di categorizzazione incrociata già individuate in letteratura (Urban e Miller, 1998; Hewstone, Islam e Judd): le quattro forme sono definibili come intersezione, dominanza, compartimentazione e fusione (Roccas e Brewer, *id.*), e le vedremo ora maggiormente nel dettaglio.

3.1.1 Intersezione

Ci si trova di fronte ad una struttura basata sul processo di intersezione quando un individuo riconosce le proprie differenti identità sociali ed allo stesso tempo definisce il proprio ingroup come l'intersecarsi di tutte le proprie appartenenze di gruppo. In questo modo la categoria composita che ne deriva è un'identità sociale singola ed unica, con proprietà distinte da quelle delle categorie più ampie dalle quali deriva (Roccas e Brewer, 2002).

In altri termini, le molteplici basi delle diverse identificazioni di gruppo convergono nella formazione di un'identità singola, per cui chi non si trova a condividere la stessa unione di categorie è riconosciuto come membro dell'outgroup. Si tratta della stessa situazione descritta da Urban e Miller (1998) come pattern di congiunzione/dissimilarità o, secondo Hewston, Islam e Judd (1993), come pattern di esclusione sociale. È solo la congiunzione tra due o più identità precise a costituire un ingroup, qualsiasi altra combinazione che non le comprenda tutte è trattata come un outgroup (ad es., congiunzione tra identità nazionale e religiosa: chi non appartiene ad entrambe ma ne condivide anche solo una non è percepito come membro del proprio ingroup).

3.1.2 Dominanza

Il processo di dominanza corrisponde all'adottare una identificazione di gruppo primaria, alla quale vengono subordinate tutte le altre categorizzazioni disponibili (Rocca e Brewer, 2002). Di conseguenza, l'ingroup è definito in base alla condivisione dell'appartenenza al gruppo primario, mentre tutte le altre appartenenze categoriali non sono considerate come identità sociali in quanto tali, ma solo come aspetti del sé di un individuo in quanto membro del suddetto gruppo primario.

Si può pensare a tutte le identità sociali alternative come annidate all'interno dell'identificazione principale e pertanto come elementi che portano alla variabilità intragruppo: pertanto, queste non vengono estese a chi non condivide l'appartenenza definita come primaria e non sono permettono di considerare questi soggetti come membri di un ingroup su un altro livello (ad es., identità di genere dominante rispetto al lavorare per la stessa azienda: il soggetto riconosce come membro dell'ingroup qualsiasi altro uomo o donna indipendentemente dal fatto che siano colleghi o meno, mentre l'essere colleghi non costituisce una base per la percezione di un'appartenenza di gruppo condivisa).

Questa forma di rappresentazione della struttura dell'identità sociale corrisponde al pattern definito come “dominanza categoriale” da Urban e Miller (1998) e si avvicina al pattern “gerarchico” di Brewer, Ho, Lee e Miller (1987), con la differenza che anche in questo caso chi non condivide l'appartenenza primaria non fa parte dell'ingroup, ma all'interno di questo avviene poi una serie di differenziazioni successive basate sulle ulteriori categorizzazioni disponibili.

3.1.3 Compartimentazione

La compartimentazione si verifica quando un individuo percepisce più di un'appartenenza categoriale come importante per la definizione della propria identità sociale e di conseguenza attiva ed esprime molteplici identità mediante un processo di differenziazione ed isolamento delle stesse. Le identità sociali attivate diventano specifiche per determinati contesti e/o situazioni (Rocca e Brewer, 2002).

Gli elementi di contesto rendono quindi primarie alternativamente le categorizzazioni riconosciute come fondamentali dall'individuo: se ad esempio sul posto di lavoro può essere l'identità professionale a prendere la precedenza, lasciando in secondo piano l'identità di genere, politica o religiosa, nel momento in cui l'individuo si trova a casa può considerare come primaria un'identità differente da quella derivante dal ruolo lavorativo per la definizione del proprio sé sociale. In questo modo si può notare come la struttura dell'identità sociale mantenga centrali non una ma molteplici identificazioni non necessariamente convergenti, a patto però che non siano attivate contemporaneamente.

L'elemento di specificità dato dal contesto è stato già fortemente enfatizzato dalla *self-categorization theory* (Turner, 1987), che presuppone l'identità sociale come un insieme di categorizzazioni contesto-specifiche e reciprocamente esclusive. Tuttavia può accadere che in alcune situazioni ci siano più categorizzazioni salienti e rilevanti per la definizione del sé sociale di un individuo: in un caso simile la teoria dell'identità sociale prevede che la percezione degli altri come membri di un ingroup piuttosto che di un outgroup avvenga sulla base di un pattern additivo come funzione delle molteplici identità da prendere in considerazione (Brown e Turner, 1979). Se si pensa ad un contesto in cui sono l'identità di genere e quella politica ad essere centrali e salienti per l'individuo, verranno considerati come membri dell'ingroup tutti coloro che condividono almeno una delle due appartenenze, ma la valutazione sarà maggiormente positiva per chi appartiene ad entrambi i gruppi, meno positiva per chi appartiene ad uno solo di essi e ancora meno positiva (o direttamente negativa) per chi è membro di un outgroup rispetto ad entrambe le dimensioni.

3.1.4 Fusione

L'ultima forma di rappresentazione della molteplicità delle identità sociali definita da Roccas e Brewer (2002) si colloca sull'estremo di massimo inclusività e massima complessità della struttura, in quanto questa raccoglie al suo interno contemporaneamente tutte le appartenenze di gruppo considerate come centrali e importanti dall'individuo. In una situazione di fusione delle appartenenze di gruppo in

un'unica struttura, l'individuo considera come membri del proprio ingroup tutti coloro con i quali condivide anche solo una delle suddette categorizzazioni e l'identità sociale che ne deriva non è la combinazione ma la somma di tutte le identificazioni di gruppo disponibili.

Dal momento che le caratteristiche costitutive delle varie appartenenze di gruppo risultano equamente importanti, l'identità di membro dell'ingroup che ne deriva sarà tanto complessa quanto inclusiva. Si tratta di una condizione che va oltre il semplice procedimento additivo che Urban e Miller mettono alla base del pattern che definiscono “di equivalenza” (1998), in quanto all'aumentare delle identità sociali di un individuo corrisponde un progressivo ampliamento della definizione di ingroup, fino ad arrivare al punto in cui non è più possibile tracciare una chiara linea di distinzione tra ciò che è ingroup e ciò che è outgroup.

3.2 Il rapporto tra dissonanza cognitiva e complessità dell'identità sociale

Si possono trovare alcuni punti di contatto tra i processi motivazionali che permettono di far convergere la molteplicità di appartenenze di gruppo che contraddistingue un individuo e i processi riconducibili alle teorie sulla dissonanza cognitiva (Abelson, Aronson, McGuire, Newcomb, Rosenberg e Tannenbaum, 1968). In particolare, per Roccas e Brewer (2002) i quattro modelli di struttura dell'identità sociale complessa sopra descritti corrispondono sostanzialmente a modalità differenti di risoluzione dell'incoerenza tra credenze o atteggiamenti dissonanti (Abelson, 1959; Kelman e Baron, 1968). Il modello di intersezione può quindi essere ricondotto ad una differenziazione cognitiva in cui gli elementi compatibili di due cognizioni sono separati e dissociati da quelli incompatibili; il modello di dominanza è analogo al processo di aumento dell'enfasi e del commitment nei confronti di una particolare cognizione; la compartmentazione mostra un parallelo con i processi di isolamento e divisione in strutture cognitive; la fusione, infine, si ricollega alla “trascendenza” come introduzione di un principio sovraordinato che rende compatibili le cognizioni dissonanti.

Le modalità di risoluzione della dissonanza nella rappresentazione dell'identità sociale possono essere anche considerate nei termini di complessità cognitiva, ovvero la differenziazione ed integrazione di credenze e valori potenzialmente conflittuali (Tetlock, 1983): il grado di differenziazione varia in base al livello in cui le incoerenze sono riconosciute piuttosto che negate, mentre il grado di integrazione dipende quanto queste incoerenze sono risolte o riconciliate. Tenendo conto di questa definizione, Roccas e Brewer (*id.*) indicano l'intersezione come la forma meno complessa di rappresentazione della struttura dell'identità sociale, in quanto riduce la molteplicità delle categorizzazioni di sé che un individuo ha disponibili ad una singola identità sociale altamente esclusiva. Anche il modello di dominanza si situa sull'estremo di bassa complessità dell'identità sociale, anche se la dissonanza in questo caso è risolta mediante l'utilizzo di una singola dicotomizzazione in ingroup vs. outgroup (categoria primaria vs. tutte le altre subordinate). All'aumentare del grado di complessità si trova poi il modello di compartmentazione, che si basa sul riconoscimento e la differenziazione delle possibili appartenenze di gruppo ma senza uno sforzo di sintesi o integrazione delle stesse; il maggior livello di complessità si ha invece in presenza del modello di fusione, dal momento che presenta tanto la differenziazione tra le categorizzazioni di sé disponibili quanto la loro sintesi in un'unica identità sociale altamente inclusiva.

La complessità dell'identità sociale è quindi il prodotto di un processo di riconoscimento ed interpretazione delle proprie appartenenze di gruppo, pertanto avere un'identità sociale complessa significa in primo luogo essere coscienti di più di una categorizzazione in cui ci si riconosce come ingroup e, in secondo luogo, di riconoscere che le suddette categorizzazioni non sono convergenti (Roccas e Brewer, 2002). La molteplicità delle categorizzazioni richiede ovviamente uno sforzo di sintesi delle stesse in una struttura coerente e di conseguenza è necessario che l'individuo metta in gioco determinate risorse cognitive: riconducendosi ad altre forme di complessità integrativa (Woike e Aronoff, 1992; Tetlock, Skitka e Boettger, 1989) si può affermare che anche la complessità dell'identità sociale ha determinanti di tipo situazionale e motivazionale, oltre che da differenze nello stile cognitivo degli individui (Schroder, Driver e Streufert, 1967).

Si può quindi supporre che nella maggior parte dei casi il livello di complessità possa variare in funzione della motivazione di un individuo a pensarsi e percepirti nei termini di una o più delle appartenenze di gruppo che lo contraddistinguono e delle risorse cognitive disponibili al momento per far convergere queste categorizzazioni in una struttura singola.

Inoltre la complessità integrativa appare dipendente dal dominio al quale è applicata: sappiamo da ricerche precedenti che, ad esempio, la complessità del sé intellettuale è percepita come distinta dalla complessità del sé religioso (Nielsen e Fultz, 1997); parallelamente la complessità della rappresentazione di sé attuale è differente da quella di un sé futuro (Niedenthal, Setterlund e Wherry, 1992). Morgan e Janoff-Bulman (1994) hanno mostrato invece come la complessità della rappresentazione di sé in domini differenti porti a differenti conseguenze nell'adattamento in seguito ad esperienze di vita traumatiche.

3.3 Elementi principali della complessità dell'identità sociale

Si è visto quindi come le quattro possibili strutture di rappresentazione di un'identità sociale siano sostanzialmente riconducibili ad un basso livello di complessità (intersezione, dominanza) in cui la molteplicità delle appartenenze è sintetizzata in una singola appartenenza ad un ingroup, o ad un alto livello di complessità (compartimentazione, fusione) in cui gli ingroup disponibili per l'individuo sono più di uno, equamente riconosciuti e differenziati.

Tuttavia dal punto di vista semantico non è semplice distinguere se in una frase riferita all'appartenenza a più di un gruppo un soggetto intende descrivere un modello di alta o bassa complessità (e di conseguenza di elevata o ridotta inclusività). Pertanto, al fine di ottenere un'operazionalizzazione del concetto di complessità dell'identità sociale, Roccas e Brewer (2002) propongono di basarsi su due aspetti delle relazioni tra le categorizzazioni di sé disponibili per un individuo: la percezione di somiglianza tra le caratteristiche dei diversi ingroup (sovraposizione delle rappresentazioni prototipiche

di due o più gruppi) e la percezione di condivisione di appartenenze di gruppo tra gli ingroup (sovraposizione di due o più gruppi in base agli individui che li compongono).

La sovrapposizione delle rappresentazioni prototipiche si ricollega principalmente al fatto che il grado di somiglianza percepita tra le caratteristiche di due o più differenti ingroup varia da individuo a individuo: all'aumentare della percezione di condivisione di valori e attributi tra gruppi diversi aumenterà anche la percezione di compatibilità degli stessi e si ridurrà la complessità della rappresentazione dell'identità (Rocca e Brewer, *id.*). Si tratta di una concettualizzazione della complessità che si rifà al costrutto di complessità del sé (Linville, 1985, 1987): la complessità del concetto di sé può variare da un numero ridotto di aspetti con attributi sovrapposti ad un ampio numero di aspetti, ciascuno dei quali con caratteristiche indipendenti. Tuttavia, la differenza tra i due costrutti si ritrova nell'oggetto delle percezioni in gioco: se il concetto di *self-complexity* si collega alla percezione della struttura delle caratteristiche personali di un individuo, la complessità dell'identità sociale deriva dalla percezione della struttura in cui si organizzano le appartenenze di gruppo dell'individuo stesso. Si può dire quindi che i due costrutti rappresentino concetti analoghi a differenti livelli della rappresentazione di sé, quella personale e quella collettiva (Brewer e Gardner, 1996).

Allo stesso modo si può avvicinare la *social identity complexity* al costrutto di identità di ruolo (Stryker, 1980; Stryker e Serpe, 1994), per cui ogni individuo ha disponibili differenti identità derivanti dai ruoli sociali che ricopre, organizzate in una struttura gerarchica in base alla loro specifica salienza. La differenza in questo caso è riconducibile al fatto che la teoria dell'identità di ruolo si occupa della percezione che un individuo ha della propria posizione sociale in rapporto ad altri individui con ruoli differenti ma inseriti nello stesso sistema, mentre il costrutto di complessità dell'identità sociale si fonda sulla rappresentazione cognitiva che un individuo si dà delle proprie appartenenze di gruppo come "sé collettivo". Va riconosciuta però una forte sovrapposizione tra i due costrutti, soprattutto se si tiene conto dell'interesse della teoria dell'identità di ruolo sulle conseguenze delle relazioni strutturali tra i molteplici ruoli che un individuo può ricoprire all'interno di differenti gruppi e/o contesti sociali (Milkie e Peltola, 1999; Voydanoff e Donnelly, 1999).

La sovrapposizione di più ingroup in base ai membri che lo compongono si ricollega invece all'idea che determinati gruppi possano apparire differenti ma in realtà essere

composti dalle stesse persone (si pensi ad es. a gruppi nazionali in cui la diffusione della stessa religione è pervasiva su tutta la popolazione). Così come si è visto per la sovrapposizione di caratteristiche, anche questa implica che due o più ingroup separati possano essere percepiti nei termini di una singola identità sociale sulla quale questi convergono (Rocca e Brewer, *id.*); allo stesso modo, all'aumentare della sovrapposizione si assisterà ad una diminuzione di complessità della struttura dell'identità sociale.

3.4 Influenza di fattori situazionali sulla complessità dell'identità sociale

La complessità della struttura dell'identità sociale è influenzata tanto da fattori strettamente intraindividuali quanto da elementi di contesto. Per quanto riguarda i fattori personali si può indicare una serie di elementi relativi all'esperienza e alle motivazioni di un individuo che hanno una ricaduta sul livello di differenziazione ed integrazione accettabile per la rappresentazione del suo sé sociale: si pensi *in primis* alla complessità intrinseca dell'ambiente – e di conseguenza – dell'esperienza – sociale vissuta dall'individuo, come può accadere ad esempio in società multculturali (Berry, 1990, 1997; Berry e Sam, 1997; Birman, 1994; Phinney e Devich-Navarro, 1997). Dal punto di vista degli attributi personali gli elementi che influenzano la complessità sono riconducibili all'area della tolleranza verso l'ambiguità: il bisogno di chiusura cognitiva (Kruglanski, 1990), ad esempio, come tendenza a ricercare una risposta chiara e definita in ogni situazione di incertezza o confusione si colloca all'estremo di minore complessità del continuum delle rappresentazioni dell'identità sociale, in quanto una ridotta sovrapposizione tra gli ingroup che caratterizzano un individuo può portare facilmente a situazioni di confronto con altri individui che possono apparire simultaneamente come membri di un ingroup e di un outgroup. Sebbene non ci siano evidenze empiriche del rapporto tra i due costrutti, esiste tuttavia una serie di studi sull'effetto del bisogno di chiusura cognitiva sul desiderio di un ambiente sociale omogeneo (Kruglanski e Webster, 1991; Kruglanski, Webster e Klem, 1993).

Tuttavia, se i fattori sopra accennati possono provocare effetti a lungo termine sull'accessibilità cronica di rappresentazioni complesse dell'identità sociale, va presa in considerazione anche una serie di elementi situazionali e di contesto che possono influenzare almeno temporaneamente sia la salienza di determinate identità sociali che le risorse cognitive necessarie per riconoscerle ed integrarle.

In primo luogo, sappiamo che gli individui tendono a prestare particolare attenzione alle caratteristiche che li rendono membri di un ingroup distinguibile dagli altri e pertanto la base dei processi di categorizzazione può essere modificata a seconda del contesto in cui si è inseriti, al fine di raggiungere il suddetto scopo (McGuire e McGuire, 1988). Roccas e Brewer (2002) teorizzano quindi che, in situazioni in cui la distintività di un particolare ingroup risulti elevata, l'appartenenza a questo gruppo assuma un ruolo dominante nella rappresentazione dell'identità sociale e che quindi si avvicini all'estremo di bassa complessità del continuum.

Un ulteriore effetto può derivare dal carico cognitivo al quale è sottoposto l'individuo in un dato contesto: orientare il focus dell'attenzione su più elementi contemporaneamente, infatti, influisce negativamente sul recupero, l'analisi e l'elaborazione delle informazioni presenti nella situazione (Conway, Carroll, Pushkar e Arbuckle, 1996; Petty, Wells, e Brock, 1976). Generalmente le appartenenze di gruppo diventano salienti nel momento in cui permettono un'interpretazione coerente e significativa del contesto sociale in cui ci si trova (Turner, 1987; Oakes e Turner, 1990), pertanto la consapevolezza della presenza di più identità sociali differenti ed integrate richiede un'elaborazione cognitiva più approfondita ed accurata della situazione e quindi un sovraccarico cognitivo può modificare l'accessibilità di determinate informazioni, portando la rappresentazione dell'identità sociale dell'individuo verso l'estremo di minore complessità.

Roccas e Brewer (*id.*) applicano la stessa linea di ragionamento all'effetto dello stress, basandosi principalmente sull'evidenza che individui in stato d'ansia mostrano una riduzione delle risorse cognitive (Wegner e Wenzlaff, 1996) e che il distress provoca un restringimento del focus dell'attenzione (Neufeld e McCarthy, 1994; Steblay, 1992) per cui gli individui tendono a concentrarsi sulle caratteristiche centrali e prominenti di uno stimolo trascurando invece le caratteristiche periferiche: in termini di rappresentazione dell'identità sociale, questo significherebbe percepire le proprie

appartenenze di gruppo come generalmente sovrapponibili, a causa di una ridotta attenzione alle dimensioni sulle quali si differenziano.

Infine, una situazione di minaccia ad un gruppo di appartenenza (*ingroup threat*) può avere conseguenze sulla rappresentazione dell'identità in più modi. *In primis*, tenderà ad aumentare la salienza dell'ingroup minacciato rispetto agli altri ingroup che l'individuo ha disponibili (sempre per il principio di interpretazione coerente del contesto sociale della *self-categorization theory*; Turner, 1987). L'aumento di salienza può poi tradursi in una posizione di dominanza temporanea dell'identità minacciata, riducendo così la differenziazione tra le eventuali identità subordinate ad un singolo outgroup contrapposto all'identità percepita come primaria. Inoltre, la presenza di una condizione di minaccia può generare stress e, in accordo con quanto detto sopra, diminuire le risorse cognitive dell'individuo e pertanto semplificare ulteriormente la rappresentazione della struttura delle diverse appartenenze di gruppo. Ricerche recenti hanno mostrato come la condizione di minaccia influisce sui processi di categorizzazione sociale, portando a percepire l'ingroup come maggiormente omogeneo e il sé come più simile all'ingroup e differente dall'outgroup (Rothgerber, 1997).

3.5 Complessità dell'identità sociale e tolleranza verso i membri dell'outgroup

Si è visto come la complessità dell'identità sociale si basi principalmente su una consapevolezza cronicizzata delle proprie molteplici appartenenze di gruppo e di quelle di altri individui (Rocca e Brewer, 2002): un'identità sociale semplice corrisponde ad una percezione semplificata delle appartenenze di gruppo degli altri, per cui chi è membro dell'outgroup su una dimensione diventa outgroup su tutte le altre, mentre un'identità sociale complessa presuppone il riconoscimento di una sovrapposizione soltanto parziale tra gli ingroup di cui si fa parte e, di conseguenza, l'estensione dello stesso tipo di riconoscimento anche a chi appare membro dell'outgroup su una particolare dimensione. Il Common Ingroup Identity Model (cfr. cap.3, par. 1) ha mostrato come rendere saliente che un membro dell'outgroup rispetto ad una determinata categoria è anche membro dell'ingroup rispetto ad altre porta ad una

diminuzione della differenziazione positiva a favore dell'ingroup: per estensione, si può presupporre che l'effetto della complessità dell'identità sociale possa allargarsi ad una forma più ampia di tolleranza verso l'outgroup in generale (Rocca e Brewer, *id.*).

Dal punto di vista teoretico ci sono diversi elementi a favore dell'ipotesi che una rappresentazione complessa del proprio sé sociale possa influire sugli atteggiamenti intergruppi nel senso di una riduzione dell'*ingroup bias* e della discriminazione. In primo luogo, la presenza di categorizzazioni incrociate aumenta la complessità dei processi di *social categorization* in quanto assottiglia le differenze percepibili tra ingroup e outgroup, poiché l'assimilazione intragruppo e il contrasto intergruppi tendono a controbilanciarsi (Doise, 1978; Vanbeselaere, 1991). In secondo luogo la sovrapposizione di appartenenze di gruppo differenti riduce la significatività in sé del confronto intergruppi (Vanbeselaere, 1991) e l'importanza di una singola identità sociale per i bisogni di appartenenza e definizione precisa di sé di un individuo (Brewer, 1991). Infine, per i principi del bilanciamento cognitivo (Heider, 1958; Newcomb, 1963) la valutazione di un altro individuo come membro dell'ingroup su una dimensione e membro dell'outgroup su una dimensione differente introduce un elemento di dissonanza nella valenza del risultato – che risulta contemporaneamente positivo e negativo – che potrebbe essere risolto mediante un bilanciamento dei giudizi nei termini di un aumento della positività o riduzione della negatività (Rocca e Brewer, *id.*).

Sappiamo inoltre che in situazioni in cui un evento esterno minaccia una delle identificazioni sociali importanti per l'individuo l'*ingroup bias* tende ad aumentare, anche in funzione del grado di identificazione con l'ingroup stesso (Branscombe e Wann, 1994; Branscombe, Wann, Noel e Coleman, 1993): il fenomeno può essere interpretato anche alla luce del costrutto di *social identity complexity*, per cui, come detto in precedenza, la situazione minacciosa provoca una diminuzione del livello di complessità della rappresentazione del proprio sé sociale e, in accordo con quanto appena descritto, una diminuzione della tolleranza verso i membri di un outgroup. Per converso, si può supporre che un'elevata complessità dell'identità sociale possa essere d'aiuto ad affrontare una minaccia ad un singolo ingroup: una recente ricerca di Rocca (2003) ha mostrato come individui appartenenti a più gruppi di status differente possono effettuare un processo di spostamento del proprio locus identitario in funzione della

minaccia rivolta ad uno degli ingroup. Allo stesso modo, la ricerca sulla *self-complexity* ha indicato che un alto livello di complessità del sé porta a minori reazioni negative in risposta ad eventi dolorosi (Dixon e Baumeister, 1991; Morgan e Janoff-Bulman, 1994; Linville, 1985, 1987); se teniamo conto dei parallelismi sopra descritti tra i costrutti di complessità del sé e dell'identità sociale (cfr. par. 3.3) e considerando che i suddetti eventi dolorosi possono essere interpretati come eventi minacciosi a livello individuale, si potrebbe ipotizzare per estensione un medesimo effetto di buffering quando ci si sposta dalla rappresentazione individuale a quella sociale del sé. L'ipotesi è stata ulteriormente indagata in una recente ricerca di Brewer e Pierce (2005) dalla quale è emerso che gli individui con un alto livello di sovrapposizione tra le identità sociali che definiscono come centrali nella rappresentazione del proprio sé sociale (e di conseguenza un basso livello di complessità della struttura) risultano meno tolleranti e disposti ad accettare gli eventuali outgroup rispetto ai soggetti con una minore sovrapposizione e quindi un maggiore livello di complessità del proprio sé sociale.

LE MINACCE ALL'IDENTITÀ SOCIALE

1. Identificazione, commitment e minacce all'identità sociale

In accordo con Ouwerkerk e Ellemers (2002) si può dire che il contesto fornisce un feedback sulla posizione sociale sia dell'individuo all'interno del gruppo sia del gruppo stesso rispetto ad un altro e che il contenuto di questo feedback può generare un senso tanto di sicurezza quanto di minaccia. Il contesto tuttavia costituisce anche la realtà sociale che può dare forma ai tentativi di rispondere alle potenziali minacce, per cui è possibile evidenziare una serie di elementi (stabilità, permeabilità, legittimità, validità del confronto) che influiscono sulla “fattibilità” e conseguentemente sulla scelta delle strategie di risposta volte a proteggere il sé e l'identità (Doosje, Spears, Ellemers e Koomen, 1999; Ellemers e Van Rijswijk, 1997).

Un corpus consistente di ricerche si preoccupa di illustrare gli effetti delle identità sociali a disposizione di un individuo sulle sue percezioni, le sue emozioni e il suo comportamento: si pensi ad esempio ai membri di gruppi sportivi che si addossano la colpa per una sconfitta della propria squadra (Taylor e Doria, 1981), soggetti sperimentali che non si allontanano dal proprio gruppo anche quando questo affronta un insuccesso (Ellemers, Spears e Doosje, 1997) o agli individui – ad esempio gli attivisti di cause politiche – che rinunciano al proprio benessere personale per difendere principi dai quali non possono ricavare benefici immediati (Drury e Reicher, 2000). L'idea di fondo è che in determinate situazioni sono il sé collettivo e l'identità sociale ad orientare le risposte percettive, affettive e comportamentali.

L'inclusione di aspetti *group-based* nella concettualizzazione del sé e dell'identità non può limitarsi quindi ad un semplice trasferimento dal livello individuale a quello di gruppo dei meccanismi associati all'identità personale quali la percezione e

presentazione di sé o l'autostima (Schmitt, Silvia e Branscombe, 2000; Schopler e Insko, 1992). Se da un lato sappiamo che il sé personale può essere definito come la coscienza unitaria e continua di chi si è (Baumeister, 1998), dall'altro la definizione del sé sociale è meno chiara e variabile a seconda dei gruppi ai quali un individuo appartiene: possiamo avere un range più o meno ampio di identità sociali – a volte incrociate o sovrapposte ad altre – che vanno da quelle derivanti dall'appartenenza a gruppi altamente significativi e ben definiti (ad es. il proprio ruolo professionale) ad altre più astratte e/o ambigue (ad es. l'essere europei). Questo implica che un individuo può avere differenti percezioni di sé, a seconda di quale identità risulta più saliente in un dato contesto o momento (Crisp e Hewstone, 2001; Spears, 2001; Mussweiler, Gabriel e Bodenhausen, 2000; Haslam e Turner, 1992). Il grado in cui le caratteristiche e i processi di gruppo influiscono sul sé sociale varia a seconda di quanto i membri di un gruppo si percepiscono nei termini della loro appartenenza al gruppo stesso (Ellemers, Spears e Doosje, 1999).

Un'ulteriore fonte di confusione in letteratura arriva dall'utilizzo non sempre univoco del concetto di identificazione sociale: in alcuni casi si intende il contenuto dell'identità sociale in sé, mentre in altri descrive la forza dell'associazione di un individuo con una determinata categoria. Entrambi gli aspetti fanno in realtà parte di una concettualizzazione più ampia dell'identità sociale e sebbene siano collegati tra loro possono anche agire indipendentemente uno dall'altro (Ellemers, Kortekaas e Ouwerkerk, 1999; Jackson, 2002; Smith, Murphy e Coats, 1999). Pertanto è preferibile utilizzare il termine “identità sociale” per indicare la natura e/o il contenuto di una particolare identità derivante dall'appartenenza ad una certa categoria sociale e definire come “commitment” la forza dei legami tra l'individuo e il gruppo di cui fa parte.

L'effetto dell'appartenenza ad una categoria sociale sul modo in cui gli individui vedono loro stessi e gli altri non può essere compreso del tutto se non si prende in considerazione anche il contesto sociale che circonda tutta la situazione. La rassegna di Ellemers (1993b) ha raccolto una serie di lavori empirici che confermano l'ipotesi per cui gli individui si definiscono in termini di appartenenza categoriale quando lo status del gruppo è instabile o variabile (con un conseguente effetto di competizione intergruppi e tendenza al cambiamento sociale), mentre preferiscono una definizione a livello individuale quando la struttura dei gruppi è permeabile o quando l'inclusione in

una certa categoria appare illegittima. Parallelamente, la ricerca psicosociale sull'argomento ha mostrato che fornire gruppi o domini sociali di confronto – e di conseguenza frame interpretativi – differenti fa sì che le persone percepiscano loro stessi ed i gruppi ai quali appartengono in base a caratteristiche differenti (Van Rijswijk e Ellemers, 2002; Haslam e Turner, 1992).

Da questo si può dedurre che non è possibile considerare un'identità sociale come irrevocabilmente positiva o negativa, ma che piuttosto un'appartenenza ad un gruppo sociale possa migliorare o peggiorare l'identità e la percezione di sé a seconda del confronto favorevole o sfavorevole con gli altri gruppi rilevanti in un dato contesto (Ellemers, Spears e Doosje, 2002; Spears, Doosje e Ellemers, 1997). Ogni individuo ha tuttavia alcune identità sociali sufficientemente centrali e fondamentali da diventare cronicamente salienti, così come si può immaginare che alcuni tipi di confronto intergruppi siano talmente pervasivi da includere un'ampia varietà di contesti sociali e rendersi più cruciali rispetto ad altri. Detto in termini più generali, il commitment verso una data identità e gli elementi derivanti dal contesto interagiscono e creano di conseguenza una serie di possibili situazioni sociali significative (Spears, Doosje e Ellemers, 1999; Turner, 1999).

Al fine di classificare le suddette situazioni, Ellemers, Spears e Doosje (2002) propongono una tassonomia basata sull'incrocio dei livelli di commitment con gli elementi di contesto: in particolare viene presa in considerazione la capacità da parte del contesto di generare un senso di minaccia, in quanto questo innesca la probabilità che si verifichi un qualche tipo di risposta (Branscombe, Ellemers, Spears e Doosje, 1999).

Per quanto riguarda il tipo di minaccia, Ellemers e coll. individuano tre condizioni:

1. Una situazione di assenza di minaccia, in cui gli individui si preoccupano principalmente della formazione delle loro impressioni o di comprendere l'effetto delle loro appartenenze di gruppo in condizioni di alto o basso commitment verso i gruppi stessi.
2. Una situazione di minaccia derivante dal rapporto tra l'individuo e il gruppo di cui fa parte, in cui gli individui caratterizzati da un debole legame col gruppo possono sentirsi minacciati all'idea di esservi inclusi mentre quelli con elevato commitment temono di esserne esclusi.
3. Una situazione di minaccia all'identità di gruppo in sé, in cui è il valore o la

distintività del gruppo stesso ad essere messa in discussione e in cui il livello di commitment dei membri gioca un ruolo cruciale.

1.1 Assenza di minaccia e commitment basso

In questo caso la risposta agli stimoli sociali forniti dal contesto sarà prevedibilmente un non coinvolgimento e le implicazioni della combinazione di commitment e contesto saranno principalmente percettive, piuttosto che affettive o comportamentali (Ellemers, Spears e Doosje, 2002). Sappiamo dalla *social cognition* che i processi di categorizzazione e stereotipizzazione in questo caso si presentano come strategie efficienti di gestire il surplus di informazioni sociali, soprattutto in condizioni di limitato coinvolgimento personale (Fiske, Lin e Neuberg, 1999): dal momento che in questo caso il sé collettivo è largamente inattivo non ci saranno bias percettivi (almeno non di tipo group-serving) sebbene ci si possa aspettare che si verifichino altri tipi di bias associati al processo di semplificazione delle informazioni (Fiske, Lin e Neuberg, 1999; Macrae e Bodenhausen, 2000).

Le linee di ricerca tradizionali all'interno della *self-categorization theory* si sono focalizzate sulle determinanti di contesto della percezione sociale e hanno rilevato come la formazione di stereotipi – così come altri processi ad essa collegati – si modifichino a seconda del contesto stesso (Haslam, Turner, Oakes, McGarty e Hayes, 1992; Oakes, Haslam e Turner, 1994): la percezione sociale è quindi un processo comparativo maggiormente orientato alla rilevanza del contesto ed alla necessità di dare un senso coerente agli stimoli ricevuti, piuttosto che all'accuratezza del giudizio in sé.

In assenza di una minaccia diretta, il coinvolgimento del sé può derivare da motivazioni prettamente strumentali, quali la rilevanza di un obiettivo, di un risultato da raggiungere o di un'audience a cui rivolgersi. In questi casi il ruolo della motivazione e dell'affettività diventano decisamente più chiari ed il comportamento può riflettere, ad esempio, modalità strategiche di autopresentazione (Ellemers, Barreto e Spears, 1999; Reicher, Spears e Postmes, 1995).

1.2 Assenza di minaccia e commitment alto

In questa condizione la percezione sociale a livello delle proprie appartenenze di gruppo assume rilevanza per il sé e, di conseguenza, le risposte di un individuo non saranno confinate al dominio percettivo ma si estenderanno anche all'affettività ed al comportamento (Ellemers, Spears e Doosje, 2002). Le risposte comportamentali non saranno caratterizzate dalla stessa urgenza ed intensità rintracciabile – come si vedrà più avanti – nelle condizioni in cui si presenta un qualche tipo di minaccia, ma si limiteranno all'espressione e all'affermazione di un'identità che per l'individuo appare centrale.

Quando l'identità di gruppo non è ancora chiara ma c'è già un legame verso questa identità incipiente, ci può essere un tentativo di creare una qualche distintività mediante una differenziazione comparativa da altri outgroup salienti presenti nel contesto. Il processo è simile a quanto si è detto per la precedente condizione, ma oltre a cercare di organizzare gli stimoli sociali in modo che abbiano un senso ed un significato per se stesso l'individuo in questo caso definisce il “sé di gruppo” come distinto dalle altre categorizzazioni possibili. Per usare una definizione di Spears, Jetten e Scheepers (2002) potremmo parlare di “distintività creativa”. Mullin e Hogg (1998) hanno rilevato ad esempio come in una situazione di incertezza relativa all'appartenenza ad un determinato gruppo le persone sono più motivate a dare una definizione e di conseguenza mettere in atto risposte che affermano la presenza di un'identità di gruppo.

Se invece la group identity è già chiara e ben definita, la percezione sociale e la differenziazione intergruppi seguiranno i principi indicati dalla teoria dell'identità sociale (Tajfel e Turner, 1979) e della *self-categorization theory* (Turner, 1987). La differenza da quanto descritto nella condizione precedente sta nel fatto che l'elevato livello di commitment verso il proprio gruppo porta in questo alla tendenza a differenziare l'ingroup in senso positivo rispetto all'outgroup: tuttavia, se si considera che l'ingroup in questo contesto non è minacciato, la differenziazione in sé potrebbe essere sufficiente (Spears, Jetten e Scheepers, *id.*). Diverse ricerche recenti hanno infatti mostrato che quando il confronto intergruppi avviene su più dimensioni l'outgroup può

essere riconosciuto superiore su alcune di queste come strategia per mantenere la distintività, almeno finchè il confronto prevede che ci siano dimensioni disponibili dalle quali ricavare una qualche immagine positiva dell'ingroup (Ellemers, Barreto e Spears, 1999; Doosje, Haslam, Spears, Oakes e Koomen, 1998; Mummendey e Schreiber, 1983).

Per quanto riguarda gli aspetti affettivi, le rassegne di ricerca hanno evidenziato che i processi di differenziazione positiva possono migliorare l'autostima di gruppo ma anche che c'è ancora una certa confusione sui risultati ottenuti a livello empirico (Long e Spears, 1997; Rubin e Hewstone, 1998). Uno dei punti critici emersi è la poca chiarezza su come la differenziazione debba aumentare l'autostima quando l'ingroup non è minacciato ed è in ogni caso ben distinto dall'outgroup.

Infine, dal punto di vista delle risposte comportamentali, il commitment verso il proprio gruppo è stato generalmente associato a comportamenti prosociali come ad esempio dare aiuto ai colleghi sul lavoro (Ellemers, De Gilder e Van den Heuvel, 1998). Il punto è però quello di differenziare l'ingroup dall'outgroup, pertanto ci si può aspettare che ad un maggiore commitment corrispondano anche effetti negativi come una maggiore svalutazione dell'outgroup (Hinkle e Brown, 1988). Il commitment infatti aumenta anche l'adesione e la conformità alle norme del gruppo (Terry e Hogg, 1996; Doosje, Ellemers e Spears, 1999) facilitando la messa in atto di comportamenti che possono essere percepiti come antisociali dall'esterno (Postmes e Spears, 1998); allo stesso modo le norme di gruppo possono anche prescrivere un atteggiamento di equità nei confronti dell'outgroup (Jetten, Spears e Manstead, 1999). In questo senso, il commitment verso il gruppo permette di distinguere effettivamente tra il comportamento strettamente individuale e quello originato dall'appartenenza ad un dato gruppo (Spears, 2001).

1.3 Minaccia all'identità individuale e commitment basso

Quando un individuo non ha legami forti con il gruppo di cui fa parte, anche il semplice fatto di essere categorizzato in base a questa appartenenza può diventare un

evento minaccioso per la sua identità personale: in questo caso, sebbene si stia parlando della stessa categoria, gli altri membri del gruppo iniziano ad essere percepiti come un outgroup psicologico (Ellemers, Spears e Doosje, 2002).

La resistenza alla categorizzazione può originarsi da svariati motivi, tra i quali:

- a) Il desiderio di unicità individuale;
- b) La convinzione che la categorizzazione non sia rilevante per il contesto attivo al momento e che ci siano altre identità da prendere in considerazione;
- c) Il senso di perdita di controllo sulla situazione perché la categorizzazione è stata imposta e non scelta.

Ellemers e coll. (*id.*) propongono quindi che in condizioni di ridotto commitment verso l'ingroup le persone preferiscano essere considerate come individui separati piuttosto che come parte di un gruppo: la conseguenza a livello percettivo è che chi considera la categorizzazione inappropriata tenderà ad enfatizzare le differenze intragruppo per sottolineare l'individualità di ciascun membro. Una ricerca di Spears, Doosje e Ellemers (1999) aveva già precedentemente rilevato che quando si rende saliente una certa categoria i membri del gruppo con basso livello di commitment cercano di descrivere l'ingroup nei termini dei singoli individui; altri studi hanno indicato che in caso di categorizzazioni ritenute inappropriate i membri che avvertono legami più deboli con il gruppo in questione si percepiscono maggiormente nei termini di caratteristiche individuali e spesso non prototipiche del gruppo (Ellemers, 2001).

Quando non è possibile negare o nascondere l'appartenenza ad una particolare categoria, le persone resistono all'essere percepiti esclusivamente in base ad essa: l'unicità in questo caso può essere raggiunta enfatizzando la presenza di identità alternative. Gli studi di Ellemers, Barreto e Spears (1999) sull'argomento hanno messo in luce come un campione di soggetti immigrati nei Paesi Bassi tendesse a porre l'accento sulla propria doppia identità nazionale quando si verificava la probabilità di essere categorizzati come appartenenti ad un gruppo minoritario.

Lemyre e Smith (1985) avevano invece già segnalato come in un paradigma di gruppi minimi il semplice fatto di essere sottoposti ad una categorizzazione può essere avvertito come minaccioso, probabilmente a causa del ridotto commitment associato ad un contesto intergruppi simile; esistono peraltro anche altre evidenze empiriche sul fatto che gli individui preferiscono essere categorizzati in base a gruppi che hanno scelto o

per i quali si sono guadagnati l'inclusione, piuttosto che ascritti o imposti (Ellemers, Kortekaas e Ouwerkerk, 1999). Altri studi hanno indicato che la resistenza ad una categorizzazione indesiderata ed imposta si verifica quando le *self-categorization* preferite da una persona sono trascurate o bypassate (Barreto e Ellemers, 2001; Hornsey e Hogg, 2000).

Per quanto concerne le conseguenze comportamentali di una situazione simile, a volte queste risultano non controllabili dalla persona: nel caso della minaccia di stereotipizzazione (Steele e Aronson, 1995; Crocker, Major e Steele, 1998) i membri di gruppi stigmatizzati tendono ad effettuare performance peggiori nei campi in cui il gruppo di appartenenza dovrebbe ottenere peggiori risultati secondo lo stereotipo. Lo stesso effetto è stato rilevato recentemente anche in gruppi non sottoposti a stigma (Leyens, Désert, Croizet e Darcis, 2000; Stone, Lynch, Sjomeling e Darley, 1999) e in alcuni studi è stato riscontrato anche l'effetto opposto, per cui un'aspettativa stereotipica positiva ha portato ad un miglioramento della performance (Cheryan e Bodenhausen, 2000; Shih, Pittinsky e Ambadi, 1999).

Un ultimo tipo di risposta, che può apparire inizialmente paradossale, alla minaccia di una categorizzazione inappropriata è il mostrare un livello significativo di *ingroup bias*. Se consideriamo i membri di un gruppo in possesso di sufficienti caratteristiche individuali in base alle quali essere presi in considerazione vediamo come questi oppongano una maggiore resistenza alla categorizzazione e di conseguenza una minore identificazione col gruppo, ma quando la categorizzazione è inevitabile anche i soggetti con ridotto commitment mostrano *ingroup bias* come ultima strategia per proteggere la propria identità personale (Ellemers, 1993b). Parallelamente uno studio di Long e Spears (1997) ha messo in evidenza come i soggetti con alti livelli di autostima personale mostrassero anche un maggiore *ingroup bias*: esistono quindi situazioni (quando la categorizzazione appare inevitabile) in cui un comportamento generalmente considerabile come group-serving svolga anche una funzione più strettamente correlata alla protezione dell'identità personale.

1.4 Minaccia all'identità individuale e commitment alto

Se una persona sperimenta un forte commitment verso il gruppo al quale appartiene, la minaccia non arriva da una possibile categorizzazione indesiderata ma piuttosto dal non essere accettati o addirittura essere esclusi dal gruppo stesso. Le risposte in questa condizione, pertanto, saranno in larga misura opposte a quelle viste nella condizione precedente: si manifesteranno pertanto, in linea di massima, un'affettività negativa e comportamenti orientati al farsi accettare da parte degli altri membri. Inoltre, anche quando la minaccia non arriva da una potenziale esclusione, i membri con elevato commitment possono rivolgersi al gruppo per compensare le proprie mancanze individuali (Ellemers, Spears e Doosje, 2002).

Da un punto di vista strettamente percettivo, ci si aspetterebbe che una minaccia di questo genere porti l'individuo a riconoscere il proprio status periferico all'interno del gruppo: dalla ricerca sappiamo invece che la preoccupazione di non essere accettati porta a non riconoscere l'eventuale rischio di essere esclusi e, per contro, a percepire il gruppo come più omogeneo, forse come tentativo di sentirsi maggiormente inclusi in esso (Jetten, Branscombe, Spears e McKimmie, 2001; Pickett e Brewer, 2001). La percezione, in questo caso, si adegua ad una motivazione principalmente difensiva nei confronti del sé.

Per quanto riguarda le reazioni affettive, possiamo vedere innanzitutto come i nuovi membri di un gruppo mostrino generalmente livelli più elevati di ansia e di insicurezza relativa al fatto di essere accettati (Moreland, 1985), mentre i membri periferici con forte commitment e che si aspettano di essere completamente inclusi in futuro tendono a provare più emozioni positive rispetto a quelli con basso commitment (Jetten *et al.*, *id.*). Inoltre il passaggio da una posizione periferica ad una più sicura e prototipica nel gruppo (e viceversa) ha conseguenze sull'autostima dell'individuo: se ci si muove dalla marginalità alla prototipicità l'autostima collettiva tende ad aumentare, mentre nella situazione opposta è rilevabile un aumento dell'autostima personale, che probabilmente riflette la riduzione del commitment verso il gruppo (Jetten, Branscombe e Spears, 2001).

Parallelamente chi si trova nella condizione di status marginale non solo dà valutazioni più positive dei membri del gruppo percepiti come prototipici, ma si

dimostra anche particolarmente critico nei confronti delle altre “pecore nere” (Marques e Paez, 1995). Schmitt e Branscombe (2001) hanno messo in luce che soggetti maschi fortemente identificati ma sottoposti ad un feedback che li indica come atipici per il proprio gender (non mascolini) tendono a valutare positivamente i maschi prototipici ma a svalutare quelli periferici, cosa che non accade nella condizione di non minaccia: il risultato lascia supporre che quando entrano in gioco preoccupazioni relative ad un’identità cruciale e all’essere accettati dal gruppo dal quale questa è derivata il principio di somiglianza-attrazione viene messo da parte.

La motivazione a migliorare uno status marginale all’interno del gruppo si traduce anche in una serie di strategie comportamentali che vanno al di là del semplice *ingroup bias*. La più classica di queste è sicuramente la messa in atto di comportamenti prototipici del gruppo, soprattutto in presenza di altri membri dell’ingroup (Ellemers, Spears e Doosje, 2002): si è già detto che i comportamenti di aiuto verso l’ingroup possono favorire l’approvazione da parte del resto del gruppo, ma mostrare commitment verso il gruppo può tradursi anche in comportamenti antisociali o individualistici se è questo che è previsto dalle norme dell’ingroup (Barreto e Ellemers, 2000). Un altro aspetto comportamentale è quello della svalutazione dell’outgroup, che appare più marcata nei membri periferici rispetto a quelli “centrali” del gruppo (Noel, Wann e Branscombe, 1995).

1.5 Minaccia all’identità di gruppo e commitment basso

Quando si presenta una minaccia al valore di un determinato gruppo e consideriamo gli individui che non hanno un forte legame con questo, la motivazione principale sarà quella di evitare l’identità di gruppo negativa e possibilmente avvicinarsi ad identità preferibili e strumentali per il sé individuale (Ellemers, Spears e Doosje, 2002).

Resta comunque il problema di comprendere perché la valutazione negativa di un’identità che un individuo non avverte come cruciale dovrebbe essere percepita come minacciosa: Gaertner, Sedikides e Graetz (1999), ad esempio, hanno proposto che le strategie di affermazione del sé non sono necessarie quando il sé individuale è più forte

di quello collettivo, spiegazione che potrebbe essere applicata anche a chi sperimenta un basso commitment verso il gruppo al quale appartiene.

Altre ricerche sostengono che spiegare le reazioni negative degli altri facendo riferimento alla categoria di cui si fa parte è un modo di proteggere il proprio sé individuale (Crocker, Major e Steele, 1998), tuttavia la generalizzabilità di questa strategia è ancora ampiamente in discussione: i membri di categorie sociali stigmatizzate si sentono cronicamente minacciati in base alla loro appartenenza ad esse, a meno che non abbiano la possibilità di nasconderla ed indipendentemente dal loro livello di commitment (Schmitt e Branscombe, 2001). Pertanto, avere un debole commitment non è un elemento sufficiente a proteggere l'individuo dalla minaccia derivante da un'identità sociale negativa.

Una possibile risposta percettiva in queste condizioni risiede nella tendenza ad enfatizzare l'eterogeneità all'interno del gruppo – quando i limiti imposti dalla realtà sociale lo consentono – in modo da introdurre l'idea che le caratteristiche negative del gruppo non vanno necessariamente essere applicate anche al sé individuale (Doosje, Spears, Ellemers e Koomen, 1999b). Si tratta di una strategia che potrebbe essere interpretata anche come un tentativo di annullare le differenze tra i gruppi tout court, ma altre ricerche hanno indicato che è utilizzata principalmente dai membri del gruppo con basso commitment (Doosje, Ellemers e Spears, 1995).

Parallelamente all'enfasi sull'eterogeneità, altri tipi di risposta percettiva comprendono bassi livelli di self-stereotyping (Ellemers, 2001; Spears, Doosje e Ellemers, 1997) nonché una tendenza ad effettuare un processo di shifting della propria definizione di sé su un'altra identità disponibile e capace di fornire livelli più alti di autostima (Mussweiler, Gabriel e Bodenhausen, 2000), in accordo con quelle che Tajfel e Turner (1979) definivano strategie di creatività sociale.

Dal punto di vista delle risposte affettive c'è un notevole sostegno empirico all'idea che un feedback negativo su una delle proprie appartenenze di gruppo si associa ad un umore negativo (McFarland e Buehler, 1995) e ad una riduzione dell'autostima (Barreto e Ellemers, 2000). Quando il feedback è ricevuto in un contesto di gruppi minimi (e di conseguenza il commitment è ridotto) si avrà anche una diminuzione dell'identificazione con il gruppo (Ellemers, 1993b), che tenderà a rimanere bassa anche con lo svilupparsi del gruppo, almeno finché il giudizio su questo resta negativo. Si

tratta di un atteggiamento strumentale per l'individuo, per cui le persone costruiscono legami affettivi con un gruppo solo se sono certi che ne deriverà un miglioramento del proprio status mentre se ne distanziano in una situazione di minaccia (Doosje, Spears e Ellemers, 2002).

Infine, se consideriamo i comportamenti possibili quando l'identità di gruppo è minacciata e un membro non si sente legato a questo, la risposta probabilmente più diretta e semplice è la mobilità individuale, ossia il tentativo di abbandonare il gruppo e di ottenere l'accesso ad un altro più attraente (Tajfel, 1978b; Tajfel e Turner, 1979). Questo tipo di processo può arrivare a comprendere il manifestare insoddisfazione per l'appartenenza al gruppo minacciato (Ellemers, 1993) e resistenza all'essere identificato come membro dell'ingroup (Cialdini *et al.*, 1976). Allo stesso modo, i membri “in mobilità” possono rifiutare l'opportunità di migliorare la posizione del proprio gruppo (Wright, Taylor e Moghaddam, 1990) e di prestare aiuto agli altri membri del gruppo (Ellemers, 2001), o addirittura mostrare anticipatamente identificazione con un altro gruppo più attraente (Ellemers, 1993; Ellemers, Spears e Doosje, 1997).

Tuttavia, quando la realtà sociale impedisce una strategia di mobilità (ad es. quando i confini tra i gruppi in questione non sono permeabili), si presenteranno altre strategie di creatività sociale associate ad un dominio più squisitamente percettivo; in situazioni più estreme e croniche si può arrivare anche all'interiorizzazione del senso di inferiorità derivante dall'appartenenza di gruppo svalutata (Jost e Banaji, 1994).

La minaccia ad un'identità di gruppo ovviamente non proviene soltanto dall'avere uno status minore rispetto ad altri o dall'ottenere risultati peggiori in una performance: Branscombe, Ellemers, Spears e Doosje (1999) hanno evidenziato un tipo di minaccia derivante dal valore morale del gruppo associato al modo in cui tratta gli altri, che ha conseguenze ben definite in termini affettivi. Mettere in discussione l'integrità morale di un gruppo – ad esempio rendendo saliente una storia nazionale di sfruttamento ai danni di un'altra nazione o di una particolare categoria – porta i membri con un livello più basso di commitment a sperimentare in misura maggiore emozioni negative come il senso di colpa (Doosje, Haslam, Spears, Oakes e Koomen, 1998). Questo “senso di colpa collettivo” (*collective guilt*) può portare a precise risposte comportamentali, riconducibili ad una sorta di “restituzione” verso il gruppo vittimizzato (Branscombe, Doosje e McGarty, 2001; Swim e Miller, 1999). Pertanto, saranno i membri che si

preoccupano meno del proprio gruppo a sperimentare probabilmente emozioni negative a causa della loro appartenenza ad esso: di conseguenza saranno anche maggiormente inclini ad avere comportamenti prosociali, specialmente nei confronti delle categorie danneggiate dal proprio gruppo.

1.6 Minaccia all'identità di gruppo e commitment alto

Quando un individuo è fortemente legato al gruppo di cui fa parte si possono distinguere due tipi di minaccia: una in termini di valore del gruppo (status, moralità, performance) ed una in termini di distintività.

Parlando di minacce al valore del gruppo, l'approccio della social identity afferma che le risposte percettive, affettive e comportamentali saranno orientate alla differenziazione e alla affermazione del gruppo. Pertanto dal punto di vista percettivo i membri con elevato commitment sottolineeranno l'omogeneità dell'ingroup (Doosje, Ellemers e Spears, 1995), differenzieranno tra i gruppi presenti nel contesto sociale disponibile (Spears, Doosje e Ellemers, 1999), metteranno in atto strategie di self-stereotyping (Spears, Doosje e Ellemers, 1997) e più in generale affermeranno il sé collettivo (Steele, 1987). Si tratta quindi di indicatori di formazione di uno stato mentale orientato al manifestare comportamenti di gruppo di sfida alla fonte della minaccia e cambiamento della relazione sfavorevole di status (Doosje, Ellemers e Spears, 1999), sebbene debbano tenere conto dei limiti imposti dalla realtà sociale (Ellemers, Spears e Doosje, 1999).

Dal punto di vista affettivo è evidenziabile anche in questo caso un impatto negativo sull'autostima, anche se accompagnato ad una reazione collettiva di coping contro la minaccia che porta i membri con alto commitment a mostrare un'affiliazione ed un'espressione di lealtà ancora più forte verso il gruppo svalutato (Ellemers, Spears e Doosje, 2002). È già stato osservato che in caso di minaccia al valore del gruppo le persone hanno la tendenza ad enfatizzare la coesione del gruppo stesso (Turner, Hogg, Oakes e Smith, 1984; Branscombe, Schmitt e Harvey, 1999): ricerche recenti hanno messo in luce che i membri di un gruppo fortemente legati ad esso mostreranno livelli

elevati di identificazione con l'ingroup anche quando non ci sono possibilità realistiche di migliorarne lo status (Doosje, Spears e Ellemers, 2002).

Le risposte affettive prendono forme diverse a seconda di elementi di contesto quali la struttura sociale preesistente ed i gruppi di confronto: i membri di gruppi sociali potenti tenderanno ad esprimere rabbia e disprezzo verso un outgroup in misura maggiore rispetto ai membri di gruppi deboli o sottomessi; parallelamente la disponibilità ad attaccare l'outgroup è più forte nei gruppi potenti ed è mediata dalla rabbia espressa, non dal disprezzo (Fiske, Cuddy e Glick, 2001; Mackie, Devos e Smith, 2000; Smith, 1993).

A livello comportamentale, la combinazione di elevato commitment e minaccia al gruppo porta a manifestare strategie di differenziazione orientate al miglioramento dello status dell'ingroup (Ellemers, Spears e Doosje, 2002) in linea con quanto previsto dalla *social identity theory*, che ipotizzava il verificarsi di comportamenti competitivi da parte dei membri fortemente legati al proprio gruppo (Tajfel e Turner, 1979). Questa competitività può prendere svariate forme, dalla svalutazione dell'outgroup (Branscombe e Wann, 1994) al tentativo di ristrutturare la situazione per mezzo di comportamenti collettivi (Kelly e Breinlinger, 1996).

Quando è il valore morale del gruppo ad essere messo in discussione, invece, è improbabile che i membri con forte commitment sperimentino livelli elevati di senso di colpa: saranno invece più portati ad avere reazioni difensive, come sminuire la credibilità di chi ha presentato il loro gruppo con un'immagine negativa (Doosje, Haslam, Spears, Oakes e Koomen, 1998). In termini strettamente comportamentali non saranno inclini a fornire scuse ufficiali per eventuali comportamenti dannosi o di sfruttamento, ma piuttosto ad offrire un risarcimento finanziario in favore del gruppo sociale danneggiato (Branscombe, Doosje e McGarty, 2001).

Come si è detto in precedenza, anche la distintività del gruppo rispetto ad altri outgroup salienti può diventare una fonte di minaccia: per i membri con basso commitment l'assenza di distintività non è un problema, in quanto mina ulteriormente l'identità di gruppo verso la quale non si avvertono legami e permette la ricategorizzazione ad un livello sovraordinato (Jetten, Spears e Manstead, 1999), mentre per i membri con forte commitment si presenta la motivazione a mantenere l'identità di gruppo differenziata dalle altre.

Percettivamente si potrà riscontrare quindi un livello più alto di self-stereotyping (Spears, Doosje e Ellemers, 1997) e una maggiore differenziazione sulle dimensioni stereotipiche del gruppo (Jetten, Spears e Manstead, 2001). Dal punto di vista affettivo una minaccia alla distintività per chi è fortemente legato al gruppo di cui fa parte darà luogo a reazioni che inducono il conflitto tra ingroup e outgroup e la motivazione a ripristinare una chiara distinzione tra i due (Spears, Jetten e Scheepers, 2001). La stessa motivazione dà forma alle risposte comportamentali: i tentativi di differenziare l'ingroup possono assumere l'aspetto di una discriminazione manifesta, soprattutto per chi ricopre una posizione centrale all'interno del gruppo o ha un elevato commitment (Jetten, Spears e Manstead, 1999, 2001), fino ad arrivare a vere e proprie manifestazioni di odio e disgusto per l'outgroup come strategia per rendere più evidenti ed impermeabili i confini del gruppo (Keltner e Haidt, 1999).

Come si è già detto, la somiglianza intergruppi rende possibile il contatto fra questi solo finché è possibile stabilire una qualche differenziazione sulle dimensioni che le caratterizzano (Rocca e Schwartz, 1993): sebbene sappiamo che generalmente i membri di un gruppo preferiscono che questo sia differenziato positivamente dagli altri (Mummendey e Schreiber, 1983), per i membri con un forte commitment verso il gruppo lo stabilire una distintività diventa cruciale in sé e per sé, indipendentemente dalla valenza della differenziazione; in questo caso preferiranno assumere un'identità negativa ma ben distinta piuttosto che essere valutati positivamente ma essere sovrapponibili ai membri di un outgroup (Spears, Jetten e Scheepers, *id.*).

2. Le minacce all'identità sociale

La minaccia è un costrutto controverso, sia per ragioni concettuali che metodologiche. Dal punto di vista teoretico è stata definita con notevole variabilità in diversi filoni di ricerca, parallelamente al livello di identità al quale si presuppone che agisca. Inoltre, per la sua natura potenzialmente reattiva la presenza di una minaccia generalmente viene inferita dagli effetti che genera su un range di fattori piuttosto che misurata direttamente, creando grosse difficoltà di interpretazione.

Nella teoria freudiana (1930), ad esempio, la minaccia è considerata strettamente in termini di identità personale. La concettualizzazione della personalità autoritaria (Adorno, Frenkel-Brunswick, Levinson e Sanford, 1950) prevede che un individuo sottoposto ad un trattamento rigido e severo nei suoi anni formativi sviluppi un senso cronico di minaccia, e che come conseguenza del sentimento di ostilità ed inadeguatezza che ne deriverebbe la persona possa ricorrere a strategie difensive basate sulla discriminazione di gruppi sociali svalutati. L'ipotesi frustrazione-aggressività (Dollard, Doob, Miller, Mowrer e Sears, 1939) spiega invece il manifestarsi di discriminazioni e pregiudizi come lo sfogare su membri appartenenti a gruppi minoritari la frustrazione derivante dal non aver soddisfatto i propri bisogni personali. In modo simile, la teoria di Sherif (1966) propone che il conflitto tra gruppi sociali nasca principalmente dal contrasto tra i bisogni strumentali degli individui, quando i gruppi stessi si trovano a competere per l'utilizzo di determinate risorse.

Un approccio simile si trova anche nella ricerca psicosociale più recente (Crocker, Thompson, McGraw e Ingerman, 1987; Hogg e Sunderland, 1991; Pelham, 1991; Tice, 1991): gli studi mostrano come diversi livelli di autostima dei soggetti coinvolti portano ad una maggiore o minore probabilità di svalutare e/o discriminare un eventuale outgroup. Tutto sommato, però, i risultati empirici sono poco consistenti e le ultime rassegne mostrano come la manipolazione dell'autostima in senso strettamente personale sia poco adatta a dare informazioni sulle reazioni quando si parla di minacce all'autostima basata sull'appartenenza ad una determinata categoria sociale.

Quello che manca è una classificazione sistematica delle diverse tipologie di minaccia che possono colpire a livello dell'identità sociale di un individuo. Branscombe e coll. (1999) propongono pertanto una tassonomia che permette di descrivere i contesti sociali più comuni in cui la situazione di minaccia può verificarsi, e allo stesso tempo in che modo il contenuto dell'identità sociale coinvolta determina la natura della minaccia stessa. Scendendo maggiormente nello specifico, le tipologie individuate sono quattro:

1. Minaccia da categorizzazione inappropriata
2. Minaccia al valore del gruppo sociale
3. Minaccia alla prototipicità/accettazione da parte del gruppo
4. Minaccia alla distintività del gruppo

Le tipologie verranno ora esaminate nel dettaglio.

2.1 Minaccia da categorizzazione inappropriata (categorization threat)

La categorizzazione sociale implica per sua natura l’assegnazione di caratteristiche stereotipiche di un determinato gruppo agli individui che ne fanno parte. Già Lemyre e Smith (1985) affermavano che di conseguenza è possibile che l’autostima dei membri del gruppo subisca l’effetto di questo procedimento e che pertanto la categorizzazione potrebbe costituire in sé una minaccia all’identità sociale.

Ci sono svariate situazioni sociali in cui le persone si aspettano di interagire con gli altri in base alle proprie caratteristiche individuali. Se in una situazione simile la persona coinvolta si trova ad essere considerata invece in base alle caratteristiche derivanti dalla propria appartenenza ad un gruppo sociale (ad es. spostando l’accento sulla sua identità di genere, sull’orientamento politico o sull’origine etnica e/o geografica), è possibile che la cosa sia percepita come ingiusta. In altre parole, la persona si può sentire vittima di un pregiudizio in quanto è trattata come membro di un gruppo e non come un individuo unico e a sé stante.

La resistenza ad una categorizzazione ingiusta è ancora più forte quando il gruppo sociale preso in considerazione appare irrilevante – se non addirittura illegittimo – data la situazione in cui ci si trova, anche se l’identificazione col suddetto gruppo sarebbe (in altri momenti) molto forte. Studi recenti hanno verificato ad esempio che soggetti di sesso femminile in posizioni di leadership tendono a descriversi come diverse dalle altre donne (Ellemers, 1993a) e che una categorizzazione in termini di genere sessuale non sarebbe appropriata in questi contesti (Rojahn, 1996).

Va peraltro sottolineato che se in alcuni casi le persone possono arrivare a nascondere completamente una loro appartenenza di gruppo potenzialmente “vulnerabile”, ci sono altresì situazioni in cui questo non è possibile: si pensi ad esempio all’origine etnica o al sesso, categorizzazioni rilevabili semplicemente in base all’apparenza fisica di una persona (Crocker e Major, 1989).

Il grado di accettabilità di una determinata categorizzazione deriva sia dal livello di identificazione con un certo gruppo e di commitment verso lo stesso, quando si presenta la possibilità di una categorizzazione alternativa (Vanbeselaere, 1991; Gaertner, Mann, Murrell e Dovidio, 1989; Macrae, Bodenhausen e Milne, 1996). Alcuni studi mostrano come i soggetti avvertono un commitment più forte verso i gruppi ai quali hanno scelto

autonomamente di appartenere piuttosto che verso quelli imposti dall'esterno, e si identificano preferibilmente con gruppi più piccoli rispetto a categorie sociali ampie (Branscombe, Spears, Ellemers e Doosje, 1998; Ellemers, Kortekaas e Ouwerkerk, 1999).

Se però parliamo di categorizzazione come minaccia, ne deduciamo che le *self-categorization* preferite da un individuo spesso non coincidono col modo in cui gli altri lo percepiscono (Long e Spears, 1997). Inoltre ci si può aspettare che ad un basso livello di identificazione con un gruppo corrisponda una maggiore resistenza alla categorizzazione. Un'altra serie di ricerche supporta l'idea che l'incoerenza o l'incompatibilità tra categorizzazioni interne ed esterne possa portare a reazioni difensive: ad esempio Long e Spears (*id.*) hanno rilevato come soggetti con un'alta autostima personale combinata con una bassa autostima derivante dal gruppo di appartenenza e pubblicamente visibile possano sentirsi più facilmente minacciati quando si parla di *group categorization*. In questo caso gli individui avvertirebbero le loro caratteristiche personali positive come "affondate" dal far parte di un gruppo valutato negativamente.

In situazioni simili possono verificarsi processi di disidentificazione ed allontanamento dall'ingroup minacciato (Ellemers, Wilke e Van Knippenberg, 1993) fino ad arrivare allo screditamento dell'ingroup allo scopo di entrare nelle grazie di un outgroup di status più elevato, soprattutto se in presenza di un audience composta da membri dell'outgroup stesso (Ellemers, Van Dyck, Hinkle e Jacobs, 2000; Noel, Wann e Branscombe, 1995).

Dal punto di vista delle risposte affettive in presenza di una categorizzazione indesiderata, la ricerca precedente mostra come possano variare dall'espressione di rabbia all'abbattimento dell'autostima (Koper, Van Knippenberg, Bouhuijs, Vermut e Wilke, 1993; Tyler e Lind, 1992). In particolare uno studio di Van Rijswijk e Ellemers (1998) ha fornito un risultato particolare: ad un campione di studentesse è stato sottoposto un questionario per valutare la loro identificazione col genere femminile, seguita da un feedback positivo o negativo sulla prestazione delle donne all'università; le partecipanti dovevano poi indicare quali emozioni avessero provato in seguito al feedback e contemporaneamente erano sottoposte ad una misurazione della risposta psicogalvanica per valutarne il livello di arousal. Se dal punto di vista delle misure di

self report le risposte emotive sono apparse concordi con la valenza del feedback ricevuto, i risultati della test di conduttanza psicogalvanica hanno mostrato come l'arousal aumentasse non per la valenza negativa del feedback sul valore del gruppo ma per l'indicazione di un eventuale scarsa identificazione con l'ingroup. La spiegazione fornita dagli autori è che l'arousal deriverebbe quindi dall'essere considerate in base all'appartenenza ad un gruppo col quale le partecipanti hanno scelto di non identificarsi.

La categorizzazione indesiderata appare particolarmente minacciosa quando l'appartenenza di gruppo implica una ridotta abilità o una performance limitata, circoscrivendo l'adesione ad una categoria svalutata solo agli individui che provano un forte commitment verso la stessa (Spears, Doosje e Ellemers, 1997). Altre ricerche indicano come un gruppo sperimentale, se messo a confronto con un outgroup che ottiene risultati migliori in una performance, tenda ad enfatizzare l'eterogeneità dei due gruppi in modo da rendere la categorizzazione negativa meno significativa (Doosje, Spears, Ellemers e Koomen, 1999).

2.2 Minaccia al valore del gruppo di appartenenza (group value threat)

La teoria dell'identità sociale (Tajfel e Turner, 1979, 1986) postula che le persone tendono a difendere il valore di un'appartenenza di gruppo per loro importante quando questa è attaccata in modo diretto da un outgroup. L'esposizione ad un confronto sociale negativo con un outgroup rilevante può diventare sufficientemente minacciosa da elicitare meccanismi di favoritismo verso l'ingroup e svalutazione dell'outgroup per difendere l'identità attaccata.

La minaccia all'ingroup, in queste situazioni, può peraltro provenire non solo da un outgroup ma anche da un generico “terzo attore”, o essere attivata in seguito ad un confronto sociale sfavorevole (ad es. in base ai risultati di una determinata performance o allo status del gruppo stesso); inoltre può essere lo stesso ingroup a generare una minaccia verso se stesso confrontando le azioni e le condotte attuali con quelle precedenti o con altri episodi della storia del gruppo.

Una prima dimostrazione dell’ipotesi per cui la minaccia al valore del gruppo può portare al favoritismo verso l’ingroup si ritrova nello studio di Bourhis, Giles, Leyens e Tajfel (1979): un attacco esplicito ad una precisa identità sociale (confrontato con una condizione di controllo) genera risposte difensive nei termini di una ritorsione verbale verso l’outgroup.

Le strategie di difesa a livello di gruppo sono evidenti anche quando il comportamento minaccioso non è occasionale, ma cronico: sentirsi discriminati in base alla propria appartenenza categoriale facilita la svalutazione e l’attacco dell’outgroup, nonché un movimento psicologico verso un ingroup non rifiutante (Crocker, Voelkl, Testa e Major, 1991).

Quando la valutazione negativa non arriva esplicitamente da un outgroup la minaccia all’identità sociale è tuttavia altrettanto evidente. Branscombe e Wann (1994) hanno utilizzato una manipolazione più sottile della minaccia al valore dell’ingroup spostandola su un piano più simbolico (mediante l’uso di un videotape che mostrava un boxeur statunitense vincere/perdere un incontro con un atleta sovietico), mostrando come questa porta ad una diminuzione dell’autostima che a sua volta è preditrice di una successiva *outgroup derogation*. Emerge anche che la risposta ad un *group value threat* si differenzia in base al livello di identificazione col gruppo attaccato: solo i membri che si identificano fortemente rispondono con una manifestazione di disprezzo verso l’outgroup. Le conseguenze di questa reazione sembrano essere funzionali al ripristino dell’autostima collettiva.

Le risposte difensive possono altresì assumere forme più sottili ed implicite, soprattutto quando una strategia di favoritismo verso l’ingroup non è resa possibile dai limiti del contesto sociale o quando il “fallimento” dell’ingroup è evidente. In questo caso i membri fortemente identificati tenderanno a percepire l’ingroup come maggiormente coeso ed omogeneo (Doosje, Ellemers e Spears, 1995; Ellemers, Spears e Doosje, 1997) e a stereotipizzare il gruppo in base ad attributi non *status-related* (Doff, 1998; Ellemers e Van Rijswijk, 1997). Questo tipo di risposta può verificarsi anche tra gli appartenenti a gruppi di status elevato quando ne viene messo in discussione il valore morale: in questo modo il focus dell’attenzione può essere spostato da dimensioni relative alla competenza e/o allo status ad altre relative alla “moralità”

dei gruppi ed alla natura della relazione intergruppi in sé (Branscombe, Schiffhauer e Valencia, 1998).

Una ricerca di Ellemers e Haaker (1995) ha esaminato le conseguenze sull'autostima in base alla fonte della minaccia, manipolata in modo da provenire dall'outgroup o dall'ingroup. I soggetti valutavano un feedback sulle proprie caratteristiche di personalità ricevuto da un altro partecipante, indicato alternativamente come membro del proprio gruppo o di un outgroup: i risultati mostrano come un feedback proveniente dall'ingroup è valutato come più credibile indipendentemente dalla sua valenza e di conseguenza si può supporre che l'ipotesi di essere rifiutati dal proprio gruppo abbia un impatto maggiore rispetto all'essere attaccati da un outgroup. Gli effetti negativi sull'autostima appaiono a loro volta più marcati per le persone poco identificate col gruppo di appartenenza, sostenendo così l'idea che essere valutati sulla base di un gruppo di cui si fa parte è un'esperienza decisamente più minacciosa per chi non preferisce quella categorizzazione. Allo stesso modo i membri fortemente identificati potrebbero essere più "immuni" a questo tipo di minaccia, in quanto la forza stessa della loro identità di gruppo consente loro di razionalizzare le critiche ricevute.

2.3 Minaccia alla prototipicità/accettazione da parte del gruppo (prototypicality/acceptance threat)

Ricevere un feedback negativo dal proprio stesso gruppo solleva la questione relativa all'essere accettati o meno dall'ingroup e si può configurare come una ulteriore tipologia di *social identity threat*. Questa può essere suddivisa a sua volta in due casi, da un lato l'incertezza di essere accettati quando si cerca di accedere ad un nuovo gruppo e dall'altro il rischio di essere esclusi da un gruppo di cui si fa già parte.

La SCT (Turner, 1987) postula che le persone utilizzano il comportamento in modo espressivo per indicare le proprie identità preferite ed agiscono strategicamente per soddisfare i propri interessi, fino ad arrivare ad estremizzare i propri atteggiamenti per differenziarsi dalle posizioni sostenute da un altro gruppo (Turner, 1991; Wetherell, 1987). Quando un individuo si trova ad essere un membro periferico o non prototipico

di due gruppi incompatibili e/o contrapposti può quindi sorgere un conflitto intrapsichico per chiarire qual è il gruppo di cui fa parte (Lewin, 1948; Tajfel, 1978b). Una conseguenza che può verificarsi è che l'identità indesiderabile venga svalutata in modo da convincere se stessi e gli altri che l'appartenenza effettiva è quella all'altro gruppo.

Parallelamente ci si può aspettare che chi si trova in una simile posizione di incertezza tenda a comportarsi in modo coerente e prototipico rispetto al gruppo di cui desidera essere riconosciuto come membro (Noel, Wann e Branscombe, 1995). In tal senso mostrare favoritismo verso l'ingroup e svalutazione verso l'outgroup torna ad essere una norma comune (Insko, Schopler, Hoyle, Dardis e Graetz, 1990).

Sempre Noel, Wann e Branscombe (1995) hanno rilevato come in situazioni in cui la posizione periferica di "membro dell'ingroup" è relativa alla fase di ricerca e tentativo di accesso ad un nuovo gruppo, l'*outgroup derogation* può diventare uno strumento per convincere gli altri della propria accettabilità come nuovo membro: i soggetti mostrano infatti maggiori livelli di favoritismo verso il futuro ingroup e di svalutazione verso l'outgroup quando sanno che i loro giudizi saranno esposti all'establishment del nuovo gruppo, mentre se pensano che i loro giudizi restino nascosti non emerge alcuna differenza nei rating di ingroup e outgroup.

Quando ci si trova invece nella posizione di rischio di esclusione dall'ingroup le risposte si differenziano in base al livello di identificazione. I soggetti poco identificati possono anticipare il rifiuto allontanandosi preventivamente dal gruppo (Schmitt e Branscombe, 2001; Spears, van Harreveld e Jetten, 1998) e si può anche supporre una risposta emotiva positiva al feedback di "non prototipicità", in quanto si presenta comunque una maggiore concordanza tra la propria *self-categorization* e il modo in cui si è percepiti dal resto del gruppo.

È possibile ipotizzare invece che i soggetti fortemente identificati rispondano al *prototypicality threat* in modo simile a chi sta cercando di passare da "membro periferico" a "membro accettato" del gruppo, mostrando maggiore favoritismo verso individui definiti come prototipici dell'ingroup piuttosto che verso altri percepiti come più simili a sè (Schmitt e Branscombe, 2001).

Un altro recente studio di Branscombe, Spears, Ellemers e Doosje (1998) ha incrociato il rispetto percepito da parte dei membri di un gruppo all'interno del gruppo

stesso con il valore dell'ingroup agli occhi dell'outgroup: i risultati ottenuti hanno indicato come, nel caso dell'appartenenza ad un gruppo svalutato, i membri più rispettati tendono a discriminare maggiormente l'outgroup e a mostrarsi più disponibili ad investire tempo e risorse per il gruppo, mentre i membri meno rispettati tendono a "lavorare per sé" e sono meno inclini ad investire sul gruppo. Questo può sostenere l'ipotesi per cui la diminuzione del rispetto per i membri marginali del gruppo genera una diminuzione della lealtà da parte di questi, creando spazio per un'ulteriore riduzione del rispetto e risultando in un tentativo di allontanamento da parte dei membri marginali appena possibile.

2.4 Minaccia alla distintività del gruppo (*distinctiveness threat*)

Come si è già detto in precedenza, La teoria dell'identità sociale ha spesso sottolineato il concetto che gli individui usano le categorie sociali per dare una struttura all'ambiente sociale in cui si muovono e per definire il ruolo che in esso ricoprono, così come utilizzano un processo di meta-contrastivo per definire la propria posizione in un contesto sociale, basandosi sulle differenze percepite tra il proprio gruppo e gli altri (cfr. cap. 2).

L'approccio della *social identity* inserisce però anche un elemento motivazionale nella ricerca di una precisa distinzione del proprio gruppo dagli altri: dal momento che una parte dell'autostima di un individuo deriva dalla sua identità sociale e dai confronti positivi con altri gruppi, il confronto con gruppi simili al proprio potrebbe minacciarne la distintività e di conseguenza l'identità sociale stessa.

Come rilevano Branscombe, Ellemers, Spears e Doosje (1999), le minacce all'identità associate alla possibilità di distinguere il proprio gruppo da un altro possono essere ricondotte a due aspetti principali. In primo luogo, avere un'identità sociale ben definita e significativa è funzionale di per sé, in quanto fornisce una base per il comportamento (Baumeister, 1986). In secondo luogo, solo una volta che si è formata una precisa "identità di gruppo" diventa possibile che il confronto con outgroup simili si configuri come minaccioso. In altre parole la motivazione ad avere un'identità sociale

distinta potrebbe essere un prerequisito alla ricerca di una distintività del gruppo in sé, situazione ben più probabile quando ci occupiamo di un contesto intergruppi.

In uno studio di Spears e Jetten (1998) è stata esaminata la capacità di una categorizzazione di fornire il significato generalmente implicato nel possedere un'identità sociale distinta. L'ipotesi di fondo si centrava sul fatto che se una categorizzazione sociale permette a un individuo di avere un'identità ben distinta e significativa allora la discriminazione e la differenziazione così come si verificano nel paradigma dei gruppi minimi potrebbero non essere più necessarie. Dai risultati, ottenuti incrociando il paradigma classico con una condizione in cui l'appartenenza di gruppo era giustificata e resa significativa in base a caratteristiche di personalità, si è visto come la discriminazione nei confronti dell'outgroup era presente nella condizione "minima" e totalmente ridotta nella condizione "significativa". Quanto detto finora appare coerente con l'idea che quando la categorizzazione sociale è arricchita di un contenuto significativo è sufficiente a fornire un'identità distinta ai membri della categoria in esame. Pertanto, meccanismi di differenziazione dall'outgroup – come ad esempio la discriminazione nei gruppi minimi – si attiveranno solo quando abbiamo a che fare con un'identità indefinita o dal contenuto poco chiaro.

Questo è concorde anche con le affermazioni di Tajfel (1978a) su come i gruppi minimi siano l'unico contesto privo di qualsiasi tipo di caratterizzazione interpersonale, rendendo pertanto il gruppo l'unico mezzo disponibile per ottenere un'identità e la discriminazione l'unica strategia per affermarla: il totale anonimato in cui il paradigma si svolge crea quindi le condizioni migliori per aumentare la salienza del gruppo di cui si fa parte e, di conseguenza, anche della discriminazione intergruppi (Reicher, Spears e Postmes, 1995; Spears, 1995; Spears e Lea, 1994). La ricerca di Spears e Jetten, quindi, mostra come quando il paradigma del gruppo minimo non è più così "minimale" possa sparire la necessità di affermare attivamente la distinzione tra un gruppo e l'altro.

In alcuni casi però vediamo come il possedere un'identità di gruppo distinta e definita possa arrivare ad essere più importante di avere un'identità positiva (Mlicki e Ellemers, 1996): avere un'identità significativa può controbilanciare la valenza negativa ad essa associata, soprattutto per chi si identifica fortemente con il gruppo in questione. Una ricerca di Doff (1998) ha indicato come in un campione di soggetti minacciati mediante un paragone sfavorevole con un outgroup rivale, i membri fortemente

identificati del gruppo tendevano a presentare il proprio ingroup in termini di dimensioni negative ma stereotipiche.

Uno dei problemi relativi al *distinctiveness threat* risiede nel fatto che il concetto stesso di distintività è stato operazionalizzato e trattato in modi spesso molto diversi. I principi della teoria dell'identità sociale enfatizzano l'importanza che il gruppo sia “distinto” e che quindi abbia dei chiari confini che lo delimitano, cosa che logicamente porta a implicare la distintività intergruppi (differenza del gruppo in questione dagli altri). Tuttavia alcuni approcci teorici tendono a descrivere la distintività in modi più specifici e relativi al contesto in cui essa è considerata: Branscombe e coll. (*id.*) sottolineano in particolare come spesso ci si riferisca alla distintività in termini di dimensioni del gruppo e di numero relativamente basso di appartenenti (ad es. gruppi minoritari) o come somiglianza/differenza di due gruppi su una dimensione latente del loro contenuto.

Nel primo caso ci sono contributi di ricerca che hanno preso in esame gli effetti della distintività strettamente numerica sulla salienza di un gruppo e sul senso di unicità di chi ne fa parte (McGuire, McGuire, Child e Fujoka, 1978; McGuire, McGuire e Winton, 1979): dai risultati emerge che chi appartiene a gruppi numericamente distinti tende a percepirci spontaneamente come membro del gruppo. In casi come questi non è però chiaro come e soprattutto quando la *distinctiveness* di una categoria sociale possa essere oggetto di minaccia.

Le ricerche di Simon (1992) hanno mostrato come le persone si identifichino maggiormente con un gruppo fortemente distinto, introducendo l'ipotesi che per gli appartenenti a gruppi di minoranza ci sia una sorta di overlapping tra l'identità sociale e quella personale (Simon, Pantaleo e Mummendey, 1995). Sappiamo anche che i gruppi minoritari spesso sono considerati di valore inferiore rispetto alla maggioranza (Blanz, Mummendey e Otten, 1995) e di conseguenza appartenere ad uno di questi può configurarsi come una minaccia all'identità sociale in sé e per sé. Studi recenti hanno tuttavia mostrato come le persone tendono ad identificarsi maggiormente col proprio ingroup quando si tratta di minoranze piuttosto che di maggioranze (Ellemers, Kortekaas e Ouwekerk, 1999; Ellemers e Van Rijswijk, 1997; Simon e Hamilton, 1994), in linea con l'ipotesi che non poter distinguere il proprio gruppo di appartenenza da altri costituisca un aspetto minaccioso dell'interazione sociale; si è visto anche come

i membri di gruppi minoritari mostrano un *ingroup bias* più forte e marcato rispetto a chi appartiene ad una maggioranza (Bettencourt, Miller e Hume, 1999; Mullen, Brown e Smith, 1992).

Il tentativo di differenziarsi da un gruppo potenzialmente troppo simile al proprio ingroup risulta decisamente più accentuato – come prevedibile – tra i membri fortemente identificati, per i quali l’identità sociale derivante dall’ingroup è centrale e predominante (Henderson, King, Henderson-King, Zhermer, Posokhova e Chiker, 1997; Jetten, Spears e Manstead, 1998). I soggetti che si identificano meno col gruppo d’appartenenza, infatti, sono meno portati ad avvertire come cruciale l’identità scarsamente distinguibile e tendono a preferire processi di *self-categorization* su scala individuale o a un livello sovraordinato che possa includere entrambi i gruppi presi in considerazione (Branscombe *et al.*, *id.*).

Va sottolineato che una risposta in termini di aumento della differenziazione dall’outgroup non è sempre disponibile o fattibile: in questo caso una strategia alternativa che emerge (Spears, Doosje e Ellemers, 1997) è quella di identificarsi maggiormente secondo le dimensioni caratteristiche dell’ingroup piuttosto che descriversi in termini personali (self-stereotyping). In altri casi, se si prendono in considerazione pattern multidimensionali di confronto intergruppi, la tendenza appare essere quella di identificare determinate caratteristiche come più specifiche di uno solo dei due gruppi e di riconoscere la superiorità dell’altro su quelle complementari (Ellemers, Van Rijswijk, Roefs e Simons, 1997). Le ricerche suggeriscono quindi che aumentare la distintività intergruppi riduce il senso di minaccia ad un’identità sociale centrale, portando ad una diminuzione dell’*ingroup bias* (Deschamps e Brown, 1983) ed al miglioramento della relazione tra i gruppi (Brown e Wade, 1987).

2.5 Considerazioni conclusive sull’identity threat

È necessario indagare come le variazioni di contesto, commitment e contenuto dell’identità sociale coinvolta influiscano sulle differenti tipologie di minaccia finora esaminate. Il commitment verso il gruppo d’appartenenza (inteso come grado di

identificazione) ha attirato particolarmente l'attenzione dei ricercatori fino a diventare un *leit motif* ricorrente negli studi sull'argomento; parallelamente il contesto in cui l'*identity threat* ha luogo – descritto sia come framework di riferimento che come grado di salienza dell'identità minacciata – è stato ampiamente preso in esame. Branscombe, Ellemers, Doosje e Spears (1999) suggeriscono che probabilmente è il contenuto dell'identità sociale stessa a lasciare i margini più ampi per indagini successive e indicano alcuni fattori finora non sufficientemente considerati, tra i quali:

- a) La controllabilità dell'inclusione in un gruppo (nel senso della visibilità o meno della propria appartenenza; Frable, 1993);
- b) La “volontarietà” dell'identità sociale minacciata (assegnata/subita vs. scelta autonomamente dall'individuo);
- c) La durata a breve o lungo termine dell'identità in questione;
- d) La possibilità di interagire con membri del proprio stesso gruppo contrapposta al semplice fare parte di una determinata categoria;
- e) La possibilità che il valore della categoria sia contesto-specifico e non universalmente riconosciuto come alto o basso.

Va detto inoltre che la ricerca si è occupata relativamente poco delle conseguenze derivanti dall'essere esposti a minacce all'identità sociale a lungo termine piuttosto che temporanee (si pensi ai membri di categorie socialmente stigmatizzate, come gruppi etnici, religiosi o, in alcuni casi e società, alla semplice appartenenza di genere). Sappiamo ben poco anche di come gli individui reagiscono all'acquisizione e/o alla perdita di identità sociali cruciali nel corso della vita (ad es. matrimoni/divorzi, malattie...). Ogni dimensione o caratteristica può diventare la base di una *self-categorization* in termini di gruppo o individuali: è ipotizzabile che non sia la dimensione in sé ad essere critica per il processo, ma piuttosto che determinati contesti sociali rendano preferibile una determinata categorizzazione di sé rispetto ad un'altra e che il livello di identità al quale questa si situa crei implicazioni sul modo in cui una minaccia viene avvertita e gestita.

3. Quando la minaccia arriva dall'interno: l'*ingroup criticism*

Ci siamo occupati finora di situazioni di minaccia per l'identità sociale di un individuo basate sulla presenza di una categorizzazione indesiderata, sul confronto con un outgroup dal quale il valore del gruppo di appartenenza esce sminuito e sulla presentazione di informazioni che mettono in discussione da un lato la centralità o l'accettabilità dell'individuo all'interno dell'ingroup e dall'altro la possibilità stessa di individuare un ingroup ben definito. In questo quadro, anche il fatto di ricevere una critica centrata sull'appartenenza ad un determinato gruppo (o sul gruppo stesso) può configurarsi come una situazione di minaccia, che a seconda del contenuto della critica può essere ricondotta ad una delle ultime tre tipologie indicate da Branscombe, Ellemers, Doosje e Spears (1999). Per la sua stessa natura una critica può rivelarsi minacciosa per l'integrità del gruppo e contribuire a generare sfiducia e atteggiamenti negativi nei confronti di chi ha "sferrato l'attacco".

Tuttavia essere criticati non è necessariamente un evento negativo: le critiche legittime, infatti, svolgono una funzione centrale nella vita dei gruppi sociali, in quanto fungono da punto di partenza per la crescita ed il cambiamento. Le critiche possono portare alla luce problemi nascosti, fornire punti di vista e opzioni alternative relativamente alle dimensioni che caratterizzano un gruppo e in ultima analisi portare il gruppo a rimettere in discussione comportamenti, atteggiamenti e strategie di azione maladattivi (Nemeth e Owens, 1996).

Pertanto, l'elemento discriminante nel tipo di risposta che verrà messa in atto sta nella misura in cui la critica ricevuta è percepita in senso costruttivo o distruttivo (Hornsey, Oppen e Svensson, 2002): si potrà accettare la legittimità della critica e lavorare sul problema emerso per correggerlo, oppure al contrario rifiutare la critica in quanto non veritiera e possibilmente rispondere in modo difensivo per proteggere l'integrità del gruppo.

Come è stato analizzato in precedenza, quando la minaccia arriva dall'esterno (e quindi da un outgroup) la reazione difensiva si manifesta principalmente nei termini di un'aumento della tensione e un peggioramento delle relazioni intergruppi (Branscombe, Ellemers, Spears e Doosje, 1999). Se un membro dell'outgroup sminuisce la natura o l'importanza di una delle dimensioni ritenute fondamentali dall'ingroup (o per la quale

l'ingroup si caratterizza) la risposta si orienterà nel senso di un *ingroup bias* più forte e di un maggiore bisogno di accentuare le differenze tra i due gruppi (Bourhis, Giles, Leyens e Tajfel, 1979; Grant, 1992); quando invece la minaccia è percepita come una manifestazione di ostilità da parte di un altro gruppo, la tendenza sarà quella di rispondere in egual misura e quindi con un'ostilità che diviene reciproca (Crocker, Voelkl, Testa e Major, 1991; Branscombe, Schmitt e Harvey, 1999).

Se invece la minaccia arriva dall'interno – ossia da parte di un membro dell'ingroup – la prospettiva della SIT e della SCT prevede che la risposta da parte degli individui sia quella di distanziarsi dal soggetto che si configura come minaccioso (Marques, Paez e Abrams, 1998). Già Festinger (1950, 1954) aveva sottolineato che gli individui ricercano il consenso del proprio gruppo di appartenenza per il raggiungimento di obiettivi collettivi, per cui la presenza di un membro nocivo per il mantenimento della coesione intragruppo può essere affrontato con reazioni che vanno dalla semplice ostilità all'espulsione del “dissidente” dal gruppo (Israel, 1956). Chi non si allinea al gruppo di cui fa parte rischia di danneggiare le relazioni interpersonali all'interno dello stesso (Guetzkow e Gyr, 1954), tuttavia Nemeth e Owens (1996) hanno evidenziato un effetto positivo dell'espressione di dissenso nel gruppo, in quanto promuove l'innovazione, la creatività e la flessibilità nei processi di decision making. Al contrario, un eccesso di conformità alle norme di gruppo può portare a forme di “pensiero gruppale” che si traducono in processi decisionali rigidi e disfunzionali (Janis, 1982).

La maggior parte delle ricerche relative al dissenso proveniente dall'ingroup si è focalizzata su piccoli gruppi di lavoro (Levine, 1980; Levine e Moreland, 1990) e solo in misura minore su comportamenti di membri dell'ingroup percepibili come minacciosi quando si parla di categorie sociali su larga scala: un'eccezione arriva dagli studi che hanno indagato il cosiddetto “effetto pecora nera” (*black sheep effect*). In questa linea di ricerca i partecipanti si confrontano generalmente con un membro del proprio ingroup che si comporta in modo sgradevole (Khan e Lambert, 1998; Marques, Yzerbit e Leyens, 1988), incompetente (Marques e Yzerbit, 1988), non conforme alle norme del gruppo (Abrams, Marques, Bown e Henson, 2000) oppure sleale (Branscombe, Wann, Noel e Coleman, 1993): i giudizi valutativi mostrano che da un lato un target gradevole, leale, competente e ligo alle norme viene valutato più positivamente se fa parte dell'ingroup piuttosto che dell'outgroup, mentre dall'altro chi si comporta in modo

radicalmente opposto e fa parte dell'ingroup riceve una valutazione più negativa rispetto a un individuo con un comportamento identico ma appartenente all'outgroup. Se si volesse leggere il risultato alla luce della prospettiva teorica della SIT e della SCT, si potrebbe dire che il distanziare valutativamente la “pecora nera” consente di mantenere una differenziazione positiva a livello intergruppi.

3.1 L'intergroup sensitivity effect

In contrasto con quanto esposto al riguardo del black sheep effect, un fattore che ha mostrato di avere una forte influenza sul modo in cui un membro di un gruppo risponde ad una critica ricevuta è l'appartenenza di gruppo dell'individuo che sta criticando.

In tal senso Moreland e McMinn (1999) hanno creato una situazione sperimentale in cui il campione di partecipanti viene prima suddiviso in gruppi ampi che svolgono attività di team-building; in seguito i gruppi sono spezzati in sottogruppi e svolgono un compito creativo sul quale ricevono un falso feedback negativo da parte degli ex-membri dell'ingroup o dei membri dell'outgroup. I risultati hanno evidenziato come la critica da parte degli ex-membri dell'ingroup provochi sentimenti di stress e rifiuto più forti rispetto a quando proviene da un gruppo col quale non si era precedentemente collegati.

Un paradigma simile è stato utilizzato da Hornsey, Oppes e Svensson (2002) ma utilizzando categorie sociali naturali ed ampie (gruppi nazionali) invece che gruppi minimi creati in laboratorio; parallelamente la critica è stata manipolata in modo da provenire da un membro di un outgroup o da un membro attuale del proprio ingroup. Dalle analisi è emerso che ricevere una critica elicita risposte maggiormente difensive quando questa proviene da un membro dell'outgroup piuttosto che dell'ingroup: Hornsey e coll. (*id.*) hanno definito questa tendenza come *intergroup sensitivity effect*, ovvero come l'aumento della sensibilità alle critiche a seconda dell'appartenenza di gruppo dell'individuo che la esprime. Nel medesimo studio è stato inoltre rilevato che i partecipanti tendono ad essere maggiormente in disaccordo con il contenuto della critica quando questa arriva da un membro dell'outgroup, mentre se sono esposti ad un

commento positivo non è possibile riscontrare una differenza nell'accordo col contenuto.

Hornsey e Imani (2004) propongono che la differenza nelle risposte alle critiche provenienti dall'outgroup o dall'ingroup sia da ricercarsi nel fatto che chi viene criticato legge una motivazione diversa alle spalle della critica in base all'appartenenza di gruppo di chi l'ha espressa.

Quando il messaggio critico proviene dall'interno del proprio gruppo, gli individui possono ad esempio presupporre che il messaggio vada inteso come orientato al bene dell'ingroup e di conseguenza tollerarlo; del resto i principi della *social identity theory* prevedono che, in un contesto sociale dinamico in cui i gruppi sono coinvolti per ottenere uno status e un'identità positiva, gli individui siano fortemente motivati ad agire nell'interesse del gruppo di cui fanno parte (Tajfel e Turner, 1979). Esiste una serie consistente di ricerche sul modo in cui i membri di un gruppo pensano e si comportano al fine di mantenere una vicinanza relativa con gli altri appartenenti allo stesso gruppo: gli individui attribuiscono ai membri del proprio ingroup credenze simili alle proprie (Wilder, 1984), mentre l'appartenenza comune ad un gruppo riduce la distanza psicologica e l'arousal negativo durante le interazioni (Stephan e Stephan, 1985), oltre a promuovere il comportamento prosociale (Dovidio *et al.*, 1997; Perdue, Dovidio, Gurtman e Tyler, 1990). L'identità di ingroup è alla base della fiducia e della disponibilità a cooperare con gli altri membri del gruppo (Tyler, 2001) e Brewer (1981) ha parlato al riguardo di “fiducia depersonalizzata” per descrivere sia il modo in cui la fiducia è estesa – in modo squisitamente euristico – a chi appartiene ad ingroup rilevanti per l'individuo, sia il fatto che viene bypassata la necessità di una storia di relazioni interpersonali per la costruzione del senso di fiducia stesso.

Di conseguenza, sulla scorta di Hornsey e Imani (*id.*) si può dedurre che nel momento in cui la critica proviene dal proprio ingroup ci sia una base forte per attribuire motivazioni positive e costruttive al messaggio ricevuto.

Al contrario, i membri dell'outgroup sono generalmente percepiti in un'ottica di sfiducia nei loro confronti (Insko e Schopler, 1998; Worchel, 1979), a tal punto che gli individui si aspettano di essere discriminati da parte di un outgroup o di entrare in competizione con esso sulla base della semplice categorizzazione (Insko, Schopler, Hoyle, Dardis e Graetz, 1990; Vivian e Berkowitz, 1992); queste aspettative sono

inoltre associate a livelli elevati di ostilità intergruppi (Vivian e Berkowitz, 1993). Pertanto, Hornsey e Imani (*id.*) propongono che la critica proveniente dall'outgroup sia sostanzialmente interpretata come sostenuta da motivazioni ostili e distruttive nei confronti dell'ingroup, spiegando così la differenziazione derivante dall'*intergroup sensitivity effect*.

Si tratta quindi di una spiegazione di tipo attribuzionale non distante da quanto sostiene la letteratura scientifica sui processi persuasivi: il target della persuasione attiva un processo di interpretazione per individuare i motivi reali alle spalle di una determinata comunicazione (Eagly, Wood e Chaiken, 1978). Le affermazioni persuasive possono essere interpretate come derivanti dall'intenzione a supportare un preciso atteggiamento, per cui la questione riguarda la misura in cui il persuasore ha una conoscenza accurata della realtà esterna sulla quale si pronuncia (*knowledge bias*); in un'altra prospettiva potrebbero essere le pressioni sociali da parte dell'audience o implicite nella situazione in sé a modificare la capacità del persuasore di presentare correttamente le informazioni (*reporting bias*). Eagly e coll. argomentano che se la comunicazione viene interpretata come viziata da uno dei bias precedenti non ci sarà un'influenza da parte del messaggio ricevuto, mentre se non ci sono ragioni plausibili per queste attribuzioni allora la comunicazione potrà essere considerata sincera e influenzare l'ascoltatore.

Nella spiegazione dell'*intergroup sensitivity effect* i bias sono associati alla competizione intergruppi e si ricollegano alla nozione di *knowledge bias* di Early e coll.; tuttavia, diversamente da quanto accade con un messaggio persuasivo, la critica elicita anche risposte di tipo affettivo ed è implicitamente minacciosa, in quanto il *core* del contenuto del messaggio riguarda una sostanziale mancanza da parte dell'ingroup e la necessità di porvi rimedio (Hornsey e Imani, *id.*). La ricerca ha fornito evidenze empiriche al presupposto per cui a nessuno piace ricevere un feedback negativo riguardante il sé o il gruppo sociale di cui si fa parte (Baumeister e Cairns, 1992; Kay, Meyer e French, 1965), per cui la prontezza ad accogliere una critica come costruttiva dipende dalla misura in cui questa è plausibilmente sincera e non viziata da bias di qualunque tipo; per contro, nel momento in cui una critica viene rifiutata per l'assenza delle suddette condizioni, il senso di minaccia percepito può tradursi in un aumento di affettività e giudizi valutativi negativi nei confronti di chi ha espresso la critica.

Una seconda attribuzione possibile relativa alla critica risiede nel grado di esperienza e conoscenza che il soggetto criticante ha del gruppo target del messaggio, in quanto una scarsa conoscenza del gruppo non fornisce un fondamento accurato per esprimere dei giudizi (Raven, 1965): tornando alla letteratura sulla persuasione, si può dire che un persuasore percepito come esperto dell'argomento risulta più efficace di uno inesperto (Homer e Kahle, 1990), per cui l'*expertise* appare come una delle componenti fondamentali della credibilità della fonte (Hovland e Weiss, 1955; Petty e Wegener, 1999). Le ricerche di Hornsey e Imani (*id.*) non hanno però sostenuto questa spiegazione alternativa, dal momento che un soggetto criticante che mostra di avere un'elevata conoscenza del gruppo target riceve una risposta difensiva non differente da quella destinata ad un completo *outsider*. Ne deriva quindi che le radici dell'*intergroup sensitivity effect* non sono da ricercarsi in un'analisi razionale della veridicità del contenuto della critica né dell'*expertise* dimostrata da chi critica l'*ingroup*, ma piuttosto in aspetti più strettamente attribuzionali.

3.2 Il rapporto tra processo attribuzionale e risposta alla critica

Considerato quanto si è detto finora, ci si può rendere conto che nel momento in cui una persona riceve una critica relativa al gruppo sociale di cui fa parte non si limiterà ad esaminarne il contenuto, ma cercherà di capire il motivo che precede la critica stessa e il risultato di questa valutazione avrà implicazioni pesanti per il modo in cui questa verrà accolta. Se si può supporre che la critica arrivi da un individuo che si preoccupa del gruppo a cui si rivolge o che agisce nell'interesse di questo allora le modalità di risposta difensiva dovrebbero essere abbandonate e il contenuto del messaggio sarà valutato per quel che è, ma se le motivazioni del soggetto che critica sono percepite come distruttive e disgreganti nei confronti del gruppo, allora il messaggio sarà accolto con sospetto e genererà emozioni negative (Hornsey, 2005).

L'analisi delle motivazioni alle spalle di una critica si fonda generalmente su processi di tipo euristico e l'appartenenza di gruppo dell'individuo criticante è una delle basi più forti da cui partire: come si è visto in precedenza, la fiducia verso i membri

dell'ingroup è accordata in modo istintivo (Brewer, 1981) e gli individui tendono ad aspettarsi che i membri del proprio ingroup discriminino a loro favore (Duck e Fielding, 2003; Jetten, Duck, Terry e O'Brien, 2002). Esistono evidenze empiriche che sostengono l'ipotesi per cui la propensione alla sfiducia intergruppi si pone come uno dei processi di base sia dei conflitti tra nazioni o gruppi etnici (Maoz, Ward, Katz e Ross, 2002) che della polarizzazione politica (Cohen, 2003).

Nell'ottica delle analisi delle critiche rivolte ad un determinato gruppo sociale, quindi, l'appartenenza di gruppo diviene un elemento cruciale nel tentativo di comprendere se la motivazione di chi critica è costruttiva o distruttiva: se una critica proveniente dall'interno del gruppo può apparire orientata a migliorare l'ingroup, la stessa critica proveniente dall'esterno può essere percepita come un tentativo atto a guadagnarsi una sorta di supremazia intergruppi (Hornsey, *id.*).

Parallelamente, oltre alla costruttività/distruttività del messaggio, quando la critica proviene da un membro dell'outgroup può elicitare un'altra serie di considerazioni, legate in questo caso alla legittimità della critica stessa. Al di là della percezione di *expertise* sopra citata, essere criticati da un membro dell'outgroup può quindi venire considerato semplicemente ingiusto: in questo caso il contenuto del messaggio è visto come parte di una strategia di relazioni intergruppi orientate al miglioramento dello status di un gruppo rispetto all'altro. Quando invece la critica arriva dall'interno del proprio gruppo, la legittimità percepita non permette di bypassare il contenuto del messaggio: la critica va presa quindi sul serio, per cui il meccanismo di protezione della propria immagine di sé positiva sposta l'attenzione dalla veridicità del contenuto alle motivazioni del messaggio in sé, tornando così alla valutazione in termini di intenzione costruttiva o distruttiva della critica (Hornsey, Oppes e Svensson, 2002).

Il bias attribuzionale relativo alla costruttività del messaggio media pienamente la relazione su cui si articola l'*intergroup sensitivity effect* (Hornsey e Imani, 2004), dato confermato anche da altre ricerche sul rapporto tra appartenenza di gruppo di chi critica e positività/negatività della risposta nei suoi confronti (Hornsey, Trembath e Gunthorpe, 2004).

Il bias descritto tuttavia non consente a tutti i membri dell'ingroup di fare qualsiasi tipo di commento sul gruppo: se si prende in considerazione il livello di identificazione con l'ingroup di chi sta criticando il pattern di risposte si modifica drasticamente, dal

momento che l'*intergroup sensitivity effect* si verifica solo in risposta ad individui che appaiono fortemente identificati con il gruppo di appartenenza; quando invece il livello di identificazione del criticante è basso, il messaggio viene accolto allo stesso modo di quando proviene da un membro dell'outgroup e si ripresenta la stessa mediazione da parte della costruttività percepita della critica (Hornsey *et al.*, *id.*).

Le evidenze raccolte al riguardo sono quindi coerenti con quanto ci si potrebbe aspettare in base alle previsioni sugli effetti dell'*intergroup sensitivity effect*, ma va sottolineato che una ricerca come quella appena citata pone una serie di problemi in termini di validità ecologica e di generalizzabilità della situazione sperimentale: infatti, se da un lato nella vita di tutti i giorni è più che plausibile ricevere una critica relativa ad un gruppo sociale di cui si fa parte ed essere a conoscenza dell'identità di gruppo dell'individuo che ha criticato, dall'altro è improbabile avere informazioni precise relativamente al grado di identificazione del criticante col proprio gruppo (Hornsey, *id.*).

A tal proposito, una delle ricerche di Hornsey e coll. (*id.*) ha utilizzato una manipolazione differente per suggerire la misura in cui il soggetto che critica si identifica con l'ingroup: nello specifico, sono stati variati i pronomi personali utilizzati all'interno della critica stessa per indicare il gruppo sociale colpito, alternando un linguaggio di tipo inclusivo (ad es. "Noi italiani siamo razzisti") con uno di tipo esclusivo (ad es. "Gli italiani sono razzisti"). I risultati hanno confermato quanto già emerso nella ricerca precedente, per cui chi critica in forma inclusiva è percepito come maggiormente attaccato all'identità di gruppo sulla quale ha fatto commenti negativi, riceve valutazioni più positive e un'attribuzione di motivazioni costruttive maggiore rispetto a chi si esprime in forma esclusiva.

La teorizzazione sull'*intergroup sensitivity effect* ha preso in considerazione un ultimo possibile elemento collegato alle appartenenze di gruppo che potrebbe avere un ruolo nell'interpretazione attribuzionale della critica, ovvero il tempo per il quale l'individuo che critica è stato un membro del gruppo (Moreland e Levine, 1989): in quest'ottica, ci si potrebbe aspettare che la critica ricevuta da parte di un "veterano" del gruppo sociale in questione sia accolta in modo meno difensivo rispetto alla stessa critica espressa invece da un "nuovo arrivato" (Hornsey, *id.*). L'ipotesi è sulla scorta dei risultati ottenuti da Hollander (1958), per cui i membri di un gruppo che hanno

consolidato il proprio commitment e la propria conformità alle norme del gruppo nel corso degli anni sono quelli che possono permettersi un margine maggiore di accettabilità dei propri comportamenti e, per estensione, possono permettersi anche di spingere il gruppo in nuove direzioni; i nuovi arrivati non hanno invece questa possibilità, dal momento che le proprie “credenziali” devono ancora essere definite e consolidate.

I dati di una recentissima ricerca di Hornsey, Grice, Jetten, Paulsen e Callan (*under review*) hanno confermato l’ipotesi: i partecipanti all’esperimento hanno ricevuto una critica da parte di un membro di un outgroup, di un membro dell’ingroup appartenente alla categoria da quasi vent’anni o da un nuovo arrivato nell’ingroup; come previsto, la critica da parte del “veterano” ha portato a risposte meno negative nei termini di emozioni e accordo col contenuto del messaggio, mentre il nuovo arrivato e l’outsider sono trattati in modo ugualmente difensivo. L’effetto è inoltre mediato dalla percezione di commitment verso il gruppo che viene espressa con la critica: in altri termini i membri “storici” del gruppo possono criticarlo perché se ne preoccupano, mentre la medesima critica non è letta nello stesso modo se proviene da un nuovo arrivato.

3.3 Contesto “pubblico” o “privato” della critica e differenza tra le risposte

Il motivo per cui un messaggio di critica seppur legittimo viene rifiutato o accolto con una risposta difensiva non è da ricercarsi solo nel processo attribuzionale relativo alle motivazioni che lo precedono.

Hornsey (2005) suggerisce che anche se chi sta criticando riesce a convincere il gruppo sociale di cui fa parte della correttezza delle motivazioni che lo spingono a farlo, la risposta difensiva potrebbe manifestarsi ugualmente se la critica è in grado di danneggiare gli interessi a lungo termine del gruppo. Si tratta di un set di norme che specificano quando la critica dall’interno è accettabile o meno: sostanzialmente, la critica verso il proprio gruppo non dev’essere resa pubblica e non deve avvenire quando il gruppo sta affrontando una minaccia dall’esterno. Una violazione delle suddette

norme influisce sul modo in cui il messaggio è ricevuto e di conseguenza sui processi attribuzionali sopra descritti.

I paradigmi sperimentali usati per analizzare i meccanismi innescati da una critica ad un gruppo sociale generalmente presuppongono che il commento sia rilasciato ad uno sperimentatore ed in seguito ad una precisa richiesta, ma nella vita di tutti i giorni la critica viene rivolta spontaneamente e ad un'audience precisa: se si considera quanto detto finora, si può quindi presupporre che il tipo di pubblico abbia un effetto sul tipo di risposta alla critica, in quanto se da un lato accettare una verità negativa sul proprio gruppo e all'interno dello stesso può rivelarsi funzionale ad un miglioramento, dall'altro rivelare ad un outgroup una mancanza dell'ingroup non è un comportamento strategico (Hornsey, *id.*).

Le linee di ricerca che hanno approfondito l'argomento hanno potuto ampiamente confermare le previsioni fatte. Hornsey e coll. (2005) hanno utilizzato due tipi differenti di gruppo sociale, uno basato sull'appartenenza geografica ed uno sulla facoltà universitaria; ad entrambi è stato sottoposto un falso feedback negativo centrato su una critica proveniente da un membro dell'ingroup e descritta come rivolta in una condizione ad un'audience "privata" (un quotidiano locale o una convegno per appartenenti alla stessa facoltà) e in un'altra condizione ad un'audience di membri dell'outgroup (un quotidiano di un'altra zona geografica o un convegno per appartenenti ad un'altra facoltà). I risultati hanno messo in luce che i membri dell'ingroup che criticano il proprio gruppo rivolgendosi ad un pubblico esterno elicitano emozioni più negative e sono valutati in modo nettamente peggiore rispetto a chi si rivolge a un'audience di appartenenti allo stesso ingroup; parallelamente, la scelta del pubblico a cui rivolgersi è indicata come meno appropriata nella condizione outgroup. Un dato particolarmente interessante emerge dal fatto che la differenza nel tipo di audience non ha nessun effetto sul grado di accordo dei partecipanti col contenuto della critica in sé, che segue un pattern rovesciato rispetto ai giudizi di valore sul soggetto che sta criticando: paradossalmente, anche i soggetti nella condizione di pubblico outgroup si mostrano d'accordo col contenuto del messaggio.

Come precedentemente accennato, un secondo elemento che influisce sulle risposte rivolte ad una critica proveniente dall'ingroup risiede nel tipo di contesto intergruppi in cui la critica arriva: in altri termini, finché non si tratta di un contesto competitivo e/o

conflittuale i membri dell'ingroup hanno un margine più ampio per esprimere un dissenso nei confronti del gruppo (Hornsey, *id.*). Dal momento che il dissenso all'interno del gruppo indebolisce la sua capacità di modificare lo status quo (Moscovici, 1976) e impedisce il raggiungimento di obiettivi collettivi (Festinger, 1950), quando l'ingroup si trova in conflitto o in competizione con un outgroup le critiche dall'interno devono essere messe a tacere e i membri del gruppo devono apparire in armonia (Kelman, 1995).

Altre evidenze empiriche a sostegno di questo particolare modalità di risposta alle critiche da parte dell'ingroup stesso possono essere rintracciate in alcuni studi di Ellemers, Spears e Doosje (Doosje, Ellemers e Spears, 1995; Ellemers, Spears e Doosje, 1997; Spears, Doosje e Ellemers, 1997) dai quali emerge come i membri fortemente identificati col proprio gruppo tendono ad aumentare la percezione di somiglianza intragruppo in risposta ad una minaccia all'ingroup.

Una recente ricerca di Matheson, Cole e Majka (2003) ha indicato inoltre come la valutazione di un membro dell'ingroup che dissente col gruppo (una donna che manifesta atteggiamenti anti-abortisti) diventi più negativa quando il dissenso viene espresso in un contesto intergruppi (una discussione con un uomo) ed in funzione della rilevanza per l'ingroup attribuita all'argomento sul quale si manifesta il dissenso. Ancora più recentemente, invece, Ariyanto e Hornsey (2006) hanno indagato l'effetto diretto del contesto intergruppi sulle risposte alle critiche ricevute dall'interno: i partecipanti sono stati selezionati in un gruppo di studenti islamici residenti in Indonesia e la condizione del contesto intergruppi è stata manipolata mediante un priming neutrale (lettura di un articolo sportivo) o conflittuale (lettura di un articolo sulle morti provocate dagli scontri tra cristiani e islamici in Indonesia); in seguito è stata sottoposta ai partecipanti l'estratto di un'intervista in cui gli islamici sono descritti come fanatici intolleranti e facili da provocare, attribuendola in una condizione ad un cristiano e in una seconda condizione ad un altro islamico. Dai risultati è stato possibile rilevare che l'*intergroup sensitivity effect* si verifica solo nella condizione di priming neutrale, mentre scompare quando il priming sul contesto lo identifica come conflittuale; non sono emersi invece effetti sulla percezione di costruttività dei commenti o sul grado di accordo con gli stessi, ad indicare che la risposta negativa alla critica proveniente dall'ingroup non deriva da un processo attribuzionale sulle motivazioni o la lealtà di chi

sta criticando, ma solo dal fatto che i commenti sono stati espressi in un momento inappropriato data la conflittualità della situazione intergruppi.

3.4 Critiche verso l'ingroup e risposte strategiche

Al di là delle considerazioni sugli aspetti normativi relativi alle critiche verso il gruppo di cui si fa parte, un altro approfondimento va diretto al modo in cui chi riceve la critica decide di rispondere per difendersi o meno: in breve, ogni individuo in una condizione simile si trova a considerare *in primis* quale sia il suo reale atteggiamento verso i commenti ricevuti e in secondo luogo quale sia l'atteggiamento strategicamente più vantaggioso da adottare in questa situazione.

Una situazione che può condurre ad una visibile discrepanza tra atteggiamento “pensato” ed “agito” si verifica quando la fonte dalla quale proviene la critica è più potente del gruppo sociale a cui si rivolge: in questo caso ai criticati sarà ben chiaro che chi ha espresso il commento ha la possibilità di ricompensarli o punirli in base al tipo di risposta (costruttiva o difensiva) che riceverà. Pertanto, si può presentare uno squilibrio tra quello che i criticati pensano – possono considerare la critica falsa ed ingiusta – e il modo in cui decidono di rispondere, in quanto c’è un forte incentivo strategico a mostrarsi non oppositivi nei confronti del messaggio di critica. Si può parlare in questo caso di un compromesso tra l’assimilazione comportamentale ma non attitudinale della critica (Hornsey, 2005).

Il compromesso si allinea a quanto previsto dal Social Identity Deindividuation Effects Model (SIDE, modello degli effetti di deindividuazione dell’identità sociale; Reicher, Spears e Postmes, 1995). Il modello si basa infatti sul postulato che l’espressione dell’identità sociale ha due componenti, una cognitiva ed una strategica: la componente cognitiva si ricollega a quanto descritto dalla *self-categorization theory* (Turner, Hogg, Oakes, Reicher e Wetherell, 1987), mentre la componente strategica nasce dal rifiuto dell’idea che l’espressione dell’identità sociale sia una semplice risposta automatica alla salienza di una determinata categoria in base agli elementi del contesto; l’aspetto strategico presuppone quindi che il grado di aderenza al

comportamento normativo del gruppo da parte degli individui si modifichi in funzione di chi sta osservando la situazione. In altre parole, l'espressione di comportamenti normativi dell'ingroup diminuisce quando sono presenti membri di un outgroup più potente e capace di punire l'ingroup stesso (Reicher e Levine, 1994) mentre aumenta quando gli individui si sentono più visibili dai membri del proprio gruppo (Reicher, Levine e Gordijn, 1998). Un'altra evidenza empirica a sostegno della componente strategica nell'espressione dell'identità sociale è stata riscontrata recentemente da Barreto, Spears, Ellemers e Shahniper (2003): la ricerca è stata svolta su un campione di immigrati ed è stato possibile rilevare che l'attaccamento alla propria cultura originaria viene messo sotto tono quando i partecipanti si sentono visibili da parte di membri della cultura ospite.

Si può dire quindi che gli individui adattano il loro comportamento al fine di presentarsi nel modo strategicamente più funzionale a servire i propri interessi individuali e collettivi, ma non esiste ancora una serie sistematica di ricerche su come questo processo di adattamento strategico possa configurarsi nel caso in cui si sia ricevuta una critica al gruppo sociale di cui si fa parte. Un risultato in questo senso arriva da uno studio di Brander e Hornsey (*in press*) in cui l'*intergroup sensitivity effect* è stato indagato su un campione di partecipanti australiani criticati per lo scarso supporto alla guerra in Iraq mostrato dall'Australia: la critica proveniva in una condizione da un cittadino australiano e nell'altra da un cittadino americano (outgroup potente) e oltre alla negatività nei confronti del soggetto criticante è stata misurata anche l'intenzione di votare contro l'entrata in guerra dell'Australia in un eventuale referendum al riguardo. Coerentemente con le ipotesi dell'*intergroup sensitivity effect* la critica ricevuta da un membro dell'outgroup ha elicitato un atteggiamento più negativo rispetto alla critica proveniente dall'ingroup, ma – in accordo con quanto detto sopra sull'adattamento strategico del comportamento – si è anche tradotta in una intenzione minore a votare contro la partecipazione dell'Australia alla missione in Iraq.

La considerazione in termini strategici dell'audience presente al momento della risposta alla critica avviene anche quando ci si trova dinanzi a membri del proprio gruppo. Il bisogno di essere accettati dall'ingroup è una motivazione forte in tutti gli individui e l'ipersensibilità al rifiuto da parte degli altri (sia reale che percepito) è ampiamente comprovata in letteratura (MacDonald e Leary, 2005; Eisenberger,

Lieberman e Williams, 2003; Williams e Zadro, 2001); questo bisogno appare ancora più forte tra gli individui che occupano le posizioni più vulnerabili all'interno di un gruppo, ovvero i nuovi arrivati e i membri di status minore (Jetten, Hornsey, Spears e Haslam, *under review*; Noel, Wann e Branscombe, 1995).

Il rischio sociale di andare incontro a censura posto dal criticare il proprio gruppo è stato indicato chiaramente dalla ricerca (Festinger, 1950; Schachter, 1951), così come quello di essere allontanati dal gruppo stesso (Marques e Paez, 1994). Il rischio aumenta, secondo le ipotesi di Hornsey (*id.*) se chi riceve la critica si trova in una posizione gerarchicamente elevata all'interno del gruppo: in questa particolare condizione (dal momento che far parte della leadership di un determinato gruppo sociale significa per estensione essere responsabili della cultura e delle azioni del gruppo) la critica rappresenta una doppia minaccia, non solo al gruppo in sé ma alla figura del leader. Pertanto, è plausibile supporre che in un caso simile si ripresenti un compromesso tra assimilazione comportamentale ed attitudinale della critica.

Una ricerca recentissima (Hornsey, Fredericks, Smith e Ford, 2006) ha indagato questa ipotesi manipolando l'appartenenza di gruppo del soggetto criticante e la condizione di risposta relativa alla critica stessa (privata e confidenziale vs. monitorata da un gruppo di membri dell'ingroup): i risultati hanno evidenziato che l'*intergroup sensitivity effect* si manifesta nella condizione di confidenzialità delle risposte, ma sparisce quando i giudizi valutativi nei confronti di chi ha espresso la critica sono resi noti ai membri dell'ingroup, per cui il soggetto criticante è accolto negativamente sia se fa parte del proprio gruppo che se appartiene all'outgroup. Un secondo studio (Hornsey, Fredericks, Smith e Ford, *id.*) ha testato la funzione di eventuali considerazioni strategiche relative alla presentazione positiva di sé, inserendo nel paradigma appena descritto un'ulteriore manipolazione relativa allo status dei membri dell'ingroup (alto vs. basso) che sarebbero venuti a conoscenza delle risposte dei partecipanti: i dati ottenuti hanno permesso di sostenere le ipotesi precedentemente esposte, poiché i giudizi valutativi su chi critica dall'interno del gruppo resi pubblici a membri dell'ingroup di status elevato appaiono significativamente più negativi rispetto agli altri. L'*intergroup sensitivity effect* si verifica solo quando non ci sono preoccupazioni di tipo strategico relative alla presentazione di sé ad influire sui processi attribuzionali descritti

in precedenza, ovvero quando le risposte sono private o rese note a membri dell'ingroup di status basso.

Una considerazione interessante che emerge da quanto visto finora deriva quindi dal fatto che l'effetto del rispondere ad una critica in pubblico o in privato si manifesta solo quando la critica proviene da un membro dell'ingroup: se la risposta difensiva al messaggio di critica fosse un modo per esprimere solidarietà col proprio gruppo dovrebbe essere ugualmente intensa sia quando arriva dall'interno che dall'esterno; le evidenze finora raccolte mostrano invece un tentativo di distanziarsi dal membro del gruppo che si sta comportando da deviante, come se la strategia non fosse quella di apparire affiliati e fedeli al gruppo ma piuttosto di non apparire devianti (Hornsey, *id.*).

4. Relazione tra comportamento aggressivo e minacce all'identità

Quanto esposto finora ha permesso di mettere in luce quali siano le risposte prevedibili da parte di un individuo nel momento in cui un'identità sociale saliente viene messa in discussione, sia che si tratti di un utilizzo di una categorizzazione inappropriata (e quindi discordante con l'immagine e la rappresentazione di sé che l'individuo si dà), sia che si parli di una svalutazione vera e propria delle dimensioni che caratterizzano il gruppo al quale l'individuo appartiene, sia che la posizione dell'individuo all'interno del gruppo sociale saliente appaia periferica o a rischio di esclusione, sia che il gruppo sociale in sé non sia più in grado di fornire una distintività positiva in confronto ad altri gruppi presenti nel medesimo contesto.

La domanda che ci si pone in questa sede nasce da alcune considerazioni basate sulle manipolazioni sperimentali del costrutto di *social identity threat*: si è visto infatti che l'introduzione dell'aspetto minaccioso per l'identità sociale di un individuo viene effettuata mediante strategie sostanzialmente basate su meccanismi quali l'indicazione della percezione del partecipante come appartenente ad una particolare categoria (*categorization threat*), la deduzione del valore del gruppo in base alla discriminazione ricevuta o al confronto con un outgroup su attributi relativi allo status o alla performance (*group value threat*), la presentazione di valutazioni del partecipante non

perfettamente concordanti con quella di membri prototipici dell'ingroup (*prototypicality threat*) o di valutazioni del gruppo che annullano la distinzione intergruppi e presentano una somiglianza preoccupante con un outgroup (*distinctiveness threat*).

Ma cosa potrebbe accadere se la minaccia all'identità sociale non provenisse dai risultati di un processo di confronto sociale e fosse contenuta invece in un messaggio verbale? In altre parole, cosa potremmo aspettarci se un individuo riceve una provocazione incentrata su un particolare aspetto di una sua appartenenza di gruppo?

Le considerazioni al riguardo si sviluppano principalmente su due fronti. Dal punto di vista dell'effetto di una minaccia all'identità sociale in sé e per sé, è già stato individuato come un feedback negativo basato su un'identità sociale si associ sostanzialmente ad un mood negativo e ad una diminuzione dell'autostima (McFarland e Bucher, 1995; Barreto e Ellemers, 2000), con ulteriori conseguenze dipendenti dal grado di identificazione dell'individuo col gruppo di cui fa parte e che è stato minacciato. Se il grado di identificazione è ridotto i processi di self-stereotyping saranno ridotti al minimo (Spears, Doosje e Ellemers, 1997; Ellemers, 2001) e contrastati invece da strategie di creatività sociale orientate a resistere alla categorizzazione negativa e a ricentrare la definizione di sé su altre identità disponibili che consentono di riacquisire un'autostima positiva (Cialdini *et al.*, 1976; Mussweiler, Gabriel e Bodenhausen, 2000). Se invece il grado di identificazione con l'ingroup minacciato è elevato ci si può aspettare di andare incontro a risposte affettive di rabbia e disprezzo, accompagnate ad una propensione più marcata ad attaccare l'outgroup (Fiske, Cuddy e Glick, 2001; Mackie, Devos e Smith, 2000; Smith, 1993); i comportamenti che ne derivano saranno maggiormente orientati alla svalutazione dell'outgroup, dalla discriminazione manifesta (Branscombe e Wann, 1994; Jetten, Spears e Manstead, 1999, 2001) ad espressioni di odio e disgusto vere e proprie (Keltner e Haidt, 1999).

La minaccia all'identità sociale si configura quindi come un evento fondamentalmente negativo per l'individuo, che sottende un rischio di disgregazione della rappresentazione positiva di sé così come di rifiuto da parte di un gruppo percepito come saliente ed importante o di annullamento del senso di distintività positiva che si ricava da un particolare appartenenza di gruppo: parallelamente, quindi, le risposte che ne scaturiscono saranno sicuramente orientate ad un ripristino della positività perduta

ma allo stesso modo conterranno un aspetto più o meno latente derivato dalla negatività dell’esperienza minacciosa in sé, che in qualche misura può trovare un’espressione dal punto di vista emotivo o comportamentale.

In secondo luogo, va considerato l’aspetto squisitamente interattivo del rapporto tra provocazione e ritorsione. Esistono diversi modelli che spiegano come il comportamento antisociale ed aggressivo risulti da un processo continuo di scambi interpersonali in cui uno dei membri della diade coinvolta percepisce una minaccia alla propria identità e di conseguenza mette in atto una ritorsione verso l’origine della minaccia: la percezione di essere stati danneggiati, così come quella di aver subito un’ingiustizia o di essere stati vittime di un’iniquità si accompagnano agli aspetti emotivi di odio e indignazione nella definizione del concetto di vendetta (Stuckless e Goranson, 1992). Si ricorda inoltre quanto detto a proposito del fenomeno di “pressione verso l’alto” nella risposta ritorsiva: da un lato, la percezione di un comportamento provocatorio può essere infatti viziata da un bias di attribuzione ostile, per cui il danno inflitto al provocatore non è uguale al danno ricevuto, ma di intensità maggiore (Anderson e Carnagey, 2004; Rubin, 1994); dall’altro, rifacendosi alle teorie socio-interazioniste sull’aggressività (Felson, 1992; Tedeschi e Felson, 1994), la ritorsione assume un aspetto funzionale nel senso di una strategia di deterrenza orientata ad evitare che la provocazione ricevuta si riproponga nel futuro, nella stessa forma o da parte dello stesso soggetto (Kim e Smith, 1993; Wilson, 1983).

Se incrociamo le due linee di ragionamento sopra descritte e immaginiamo una situazione di provocazione in cui il messaggio è percepito come ingiusto o offensivo in quanto danneggia un individuo in base ad una sua appartenenza di gruppo, non è difficile trovare un punto di contatto. In generale le persone cercano di mantenere un’identità sociale positiva (Tajfel e Turner, 1986) e pertanto sono fortemente motivate a difendersi da ogni possibile azione che la minacci (Baumeister, Smart e Boden, 1996; Felson e Steadman, 1983). La minaccia all’identità sociale colpisce la rappresentazione positiva di sé che un individuo si costruisce, introducendo tanto un aspetto di negatività affettiva per la persona colpita quanto un senso di iniquità subita, che varia dall’illegitimità di un restringimento della percezione dell’individuo a livello di una categorizzazione indesiderata all’espressione di giudizi di valore negativi e stereotipici, dall’indicazione di una non completa adesione al prototipo di gruppo all’assimilazione

ad un outgroup che andrebbe considerato invece come saliente e distinto. Sommando la valenza negativa del contenuto del messaggio alla sua presentazione in forma provocatoria, è plausibile pensare che gli aspetti comportamentali altrettanto negativi della risposta al *social identity threat* si facciano strada anche nella messa in atto di una ritorsione nei confronti del provocatore. I comportamenti difensivi possono arrivare ad essere definiti come antisociali quando potenzialmente potrebbero danneggiare l'elemento minaccioso (Aquino e Douglas, 2003). Ad esempio, uno studio recente di Maass, Cadinu, Guarnieri e Grasselli (2003) ha sottoposto un campione di partecipanti maschi a differenti tipologie di minaccia all'identità sociale, di cui tre riconducibili alla tassonomia descritta in precedenza (*group value threat*, *prototypicality threat* e *distinctiveness threat*) ed una, definita come *legitimacy threat*, che prevede il confronto con soggetto del sesso opposto che esprime atteggiamenti relativi ai ruoli di genere di stampo femminista e mette in discussione le differenze di status tra uomini e donne; la variabile dipendente utilizzata era invece l'inclinazione a comportamenti sessuali molesti, misurata come numero di immagini a carattere erotico/pornografico che i partecipanti potevano selezionare e spedire via e-mail al soggetto femminile avvertito come minaccioso (tale paradigma è stato definito *computer harassment*). I risultati hanno indicato chiaramente come le condizioni di *legitimacy*, *prototypicality* e *distinctiveness threat* portino ad un aumento significativo nella messa in atto di tali comportamenti molesti.

Tuttavia, il target della ritorsione può non essere necessariamente chi ha messo in atto l'*identity threat* vissuto come provocatorio: come si è visto in precedenza, il comportamento aggressivo può essere trasferito (*displaced aggression*) in risposta ad eventi trigger di moderata intensità (Marcus-Newhall, Pedersen, Carlson e Miller, 2000). In questi casi l'*aggression* assume un valore espressivo, che sebbene non consenta di fare giustizia per il torto subito e non possa fungere da deterrente contro eventuali minacce future (Felson, 1992; Tedeschi e Felson, 1994; Baumeister *et al.*, *id.*) può tutto sommato essere diretta verso obiettivi più convenienti, disponibili e sostanzialmente deboli (Thomas, 1992; Bies, Tripp e Kramer, 1997).

PARTE I

LA RICERCA

Studio 1

Differenze tra tipologie di *social identity threat*: provocazioni, ritorsioni ed effetto della complessità dell'identità sociale

1. Introduzione

Come già visto in precedenza, il costrutto di minaccia all'identità sociale non appare uniforme dal punto di vista della sua analisi empirica ed esistono diversi approcci e modalità con i quali può essere affrontata la manipolazione dell'autostima basata sull'appartenenza ad una categoria sociale in modo da generare un senso di insicurezza per l'individuo appartenente alla suddetta categoria.

In tale prospettiva (cfr. cap. 4) Branscombe, Ellemers, Spears e Doosje (1999) hanno pertanto elaborato una tassonomia delle possibili tipologie di *social identity threat*, distinte in base a quale aspetto dell'appartenenza ad una categoria sociale viene preso in considerazione o altresì colpito dalla minaccia stessa. In breve, ricordiamo che le quattro tipologie possono essere definite come:

- 1) Minaccia da categorizzazione inappropriata (*categorization threat*): si verifica nel momento in cui un individuo viene categorizzato contro la sua volontà in base ad un'appartenenza ad un gruppo sociale percepita come inadeguata al contesto in cui ci si trova o addirittura illegittima.
- 2) Minaccia al valore del gruppo (*group value threat*): in questo caso è il valore dell'ingroup di appartenenza ad essere messo in discussione, in termini che possono variare dai risultati ottenuti in una performance al valore morale, alla rilevanza del gruppo rispetto ad altri, e così via.
- 3) Minaccia alla prototipicità (*prototypicality/acceptance threat*): si verifica quando ad un individuo viene presentata un'informazione che ne mette in

dubbio quanto questi sia rappresentativo o prototipico rispetto al gruppo di cui fa parte, oppure un'informazione che sottolinei la marginalità dell'individuo all'interno del suo ingroup.

- 4) Minaccia alla distintività del gruppo (*distinctiveness threat*): l'ingroup di appartenenza è definito o descritto come indistinguibile da un outgroup saliente e tale informazione è percepita come minacciosa in funzione della necessità dei membri del gruppo di avere un'identità sociale significativa e distinta derivante dall'appartenenza al gruppo stesso.

Sappiamo che una minaccia presenta una natura potenzialmente reattiva, ma in generale vediamo dalla letteratura come il comportamento di risposta alla minaccia all'identità sociale sia misurato in modo differente a seconda della tipologia di minaccia presa in considerazione.

Quando si parla di minaccia da categorizzazione inappropriata, le risposte misurate ricadono principalmente nell'area dell'identificazione/disidentificazione con il gruppo di appartenenza fino a comprendere i comportamenti di abbandono dell'ingroup e tentativo di accesso ad un outgroup di status più elevato (cfr. cap. 4, par. 2.1).

Gli studi sulle minacce al valore del gruppo di appartenenza indagano le possibili risposte tendenzialmente come comportamenti di svalutazione dell'outgroup e più in generale nei termini di favoritismo verso l'ingroup, che può arrivare anche a prendere la forma di una percezione del proprio gruppo di appartenenza come maggiormente coeso rispetto all'outgroup (cfr. cap. 4, par. 2.2).

Le reazioni ad una minaccia alla prototipicità si differenziano in base alla posizione del membro rispetto al gruppo in esame: quando ci si trova in fase di accesso ad un nuovo ingroup si varia dall'*outgroup derogation* strumentale (in modo da apparire come "membri accettabili del gruppo") all'assunzione di comportamenti rappresentativi dell'appartenenza di gruppo e coerenti con le norme dell'ingroup stesso; quando invece l'individuo si trova in posizione periferica a rischio di esclusione si sono rilevati comportamenti che vanno dall'anticipazione del rifiuto e di conseguenza abbandono del gruppo fino al favoritismo verso altri membri dell'ingroup percepiti come fortemente prototipici (cfr. cap. 4, par. 2.3).

Infine, nel caso delle minacce alla distintività si può vedere come i comportamenti di risposta misurati si riferiscano principalmente a reazioni di self-stereotyping mirate a

ristabilire in modo preciso l'identità derivante dall'appartenenza ad un gruppo o, per converso, alla categorizzazione ad un livello superiore di inclusività per l'ingroup e l'outgroup (cfr. cap. 4, par. 2.4).

L'idea di partenza di questo studio è pertanto quella di non indagare più separatamente le quattro tipologie di *social identity threat* finora descritte, ma di prenderle in esame nella loro totalità e sotoporle ad un medesimo campione di soggetti, in modo da poter individuare eventuali differenze nella percezione di quanto esse appaiono minacciose e, di conseguenza, nelle eventuali risposte reattive che potrebbero verificarsi.

Inoltre, come si è discusso nei cap. precedenti (cfr. cap. 3), la realtà di tutti i giorni ci mostra come un individuo non appartenga ad un'unica categoria sociale e di conseguenza siano disponibili differenti identità sociali sulle quali fare leva per l'interpretazione del contesto in cui si è inseriti e per l'orientamento delle risposte a determinate situazioni stimolo. Si è visto dalle teorizzazioni sulla complessità dell'identità sociale (cfr. cap. 3, par. 3) che una ridotta sovrapposizione tra le identità sociali che l'individuo percepisce come centrali nella rappresentazione della struttura del proprio sé sociale corrisponde ad un elevato livello di complessità della struttura stessa; il livello di complessità può influire poi per estensione sulla tolleranza verso gli outgroup, in quanto aumenta la dissonanza nel momento in cui il soggetto si trova a percepirci nei termini di una delle proprie appartenenze categoriali.

Sappiamo infine che la predominanza di una categorizzazione in una data situazione arriva sia dall'accessibilità e dalla salienza della categoria sociale che da fattori motivazionali (Bruner, 1957): pertanto, la *self-categorization* può rispondere non solo ad elementi contestuali, ma anche al bisogno di mantenere un'immagine di sé positiva. Quindi, focalizzarsi su identità sociali non condivise con uno standard oggetto di svalutazione o stigmatizzazione può avere un effetto protettivo sul rischio di essere considerati negativamente in base al gruppo sociale di appartenenza (Mussweiler, Gabriel e Bodenhausen, 2000; Crocker e Major, 1989). Allo stesso modo la possibilità di effettuare uno spostamento tra differenti identità sociali salienti per l'individuo dovrebbe avere effetti positivi anche in caso di minaccia all'identità, se consideriamo quanto detto in precedenza, e cioè come questa derivi generalmente da differenti valutazioni negative verso una categoria sociale alla quale l'individuo appartiene.

Per completezza verso le prospettive di ricerca sull'*aggression*, saranno presi in considerazione anche elementi relativi ad aspetti più strettamente disposizionali dell'individuo (cfr. cap. 1), in particolar modo relativi all'atteggiamento verso i comportamenti aggressivi e vendicativi.

2. Obiettivi ed ipotesi

La prima ipotesi è relativa alla differenziazione delle risposte aggressive in base al tipo di minaccia ricevuta, tenendo conto di quanto indicato in precedenza sulle differenze emerse in letteratura e delle considerazioni derivanti dal rapporto tra provocazione e ritorsione, per cui:

1-a: Gli scenari di provocazione riconducibili all'area del group value threat dovrebbero condurre ad una maggiore probabilità di risposte aggressive rispetto alle altre tipologie di minaccia all'identità sociale, da intendersi anche come una possibile espressione della tendenza alla svalutazione dell'outgroup per riaffermare il valore dell'ingroup di appartenenza.

1-b: Le provocazioni configurabili come prototypicality o distinctiveness threat dovrebbero generare una minore probabilità di risposte aggressive rispetto alle altre tipologie di minaccia all'identità sociale (le strategie di risposta ad una minaccia alla prototipicità si orientano principalmente sul tentativo di ottenere una maggiore accettazione da parte del gruppo stesso, pertanto una ritorsione in termini aggressivi risulterebbe controproducente ai fini del raggiungimento di questo risultato; le strategie di risposta ad una minaccia alla distintività invece non ricadono nell'area di comportamenti avvicinabili all'area dell'aggressività).

La seconda ipotesi verte sulla possibilità che una rappresentazione complessa del sé sociale permetta di beneficiare del processo di focalizzazione su identità sociali differenti e altrettanto salienti sopra descritto, per cui ci si aspetta una differenza nella

tendenza ad avvertire l'identità selezionata come cruciale. Di conseguenza, anche la provocazione dovrebbe essere percepita come più o meno intensa in funzione di questo processo, soprattutto quando riguarda una manifesta svalutazione dell'ingroup. Pertanto:

- 2-a: *Ci si attende che i partecipanti con un minore accesso a differenti categorizzazioni sociali percepiscano la provocazione come maggiormente minacciosa e mostrino una probabilità di risposte aggressive più marcata ed intensa. In particolar modo ci si aspetta – in accordo con l'ipotesi 1-a – che l'effetto di moderazione dato dalla differenza nella disponibilità di categorizzazioni sociali in cui riconoscersi si verifichi soprattutto in corrispondenza di una provocazione che mette in discussione il valore dell'ingroup di appartenenza.*
- 2-b: *La differenziazione nelle risposte aggressive alla provocazione non dovrebbe essere moderata dal tipo di identità sociale minacciata*

La terza ipotesi si basa sul rapporto tra la propensione all'aggressività e all'atteggiamento vendicativo come tratti di personalità e la messa in atto di risposte aggressive in risposta ad una provocazione che contiene una minaccia all'identità sociale:

- 3-a: *Ci si aspetta che i soggetti che risultano maggiormente propensi dal punto di vista disposizionale all'aggressività ed ai comportamenti vendicativi mostrino una probabilità di ritorsione più intensa alle minacce all'identità sociale presentate e che generalmente preferiscano una modalità di risposta aggressiva piuttosto che assertiva in presenza di episodi provocatori.*
- 3-b: *La differenziazione nelle risposte aggressive alla provocazione in base al livello di aggressività disposizionale non dovrebbe essere moderata dal tipo di identità sociale minacciata.*

Infine, la quarta e ultima ipotesi è rivolta a ricercare una possibile conferma di quanto già precedentemente apparso in letteratura, ovvero la differenziazione nei livelli di aggressività manifestata dalla popolazione maschile e femminile nelle ricerche al riguardo, tenendo conto anche in questo caso di provocazioni che presentano un contenuto minaccioso per l'identità sociale di un individuo.

4-a: Ci si attende che i partecipanti di sesso maschile mostrino una probabilità di risposte aggressive alle minacce all'identità sociale presentate maggiore rispetto ai partecipanti di sesso femminile.

4-b: La differenziazione in base al sesso nelle risposte aggressive alle minacce all'identità sociale presentate non dovrebbe essere moderata dal tipo di identità sociale minacciata.

3. Metodi

3.1 Partecipanti

La ricerca ha visto la partecipazione di 238 soggetti, di cui 127 maschi (53.4%) e 111 femmine (46.6%). L'età dei partecipanti era compresa tra 19 e 45 anni ($M=32.6$, $ds=5.34$).

3.2 Procedure

I partecipanti sono stati selezionati e suddivisi in base all'appartenenza a tre categorie sociali distinte, in modo da poter effettuare confronti anche tra gli effetti derivanti dalla tipologia di identità sociale minacciata. Nello specifico, sono stati coinvolti soggetti in base alla loro identità di genere (maschi e femmine), all'identità

politica dichiarata (destra/centrodestra e sinistra/centrosinistra) ed all'identità religiosa (cristiano-cattolici). Era stato inizialmente previsto di coinvolgere anche un secondo gruppo religioso che fosse altrettanto saliente e presente in un contesto italiano, per cui sono state contattate altre comunità religiose presenti sul territorio: lo strumento è stato somministrato in via esplorativa in comunità islamiche, ma si sono purtroppo presentate difficoltà di comprensione linguistica del questionario che non hanno permesso di continuare la ricerca. In seconda battuta si sono presi contatti con alcune comunità ebraiche che invece si sono ritirate spontaneamente dalla ricerca una volta esaminato il questionario, temendo un possibile utilizzo fazioso dei risultati. Considerato tutto questo, si è pertanto deciso di concentrare l'attenzione su un singolo gruppo religioso.

Parallelamente sono stati sviluppati quattro scenari relativi ad episodi provocatori, ciascuno dei quali riconducibile ad una delle tipologie di minaccia all'identità sociale individuate da Branscombe, Ellemers, Spears e Doosje (1999). Gli scenari sono stati poi adattati a ciascuna delle tre condizioni (identità di genere, politica e religiosa) e somministrati ai partecipanti: si è quindi scelto di utilizzare un disegno di tipo *within subjects*, così che ad ognuno dei partecipanti potessero essere sottoposte tutte le opzioni di provocazione elaborate. Ai soggetti è stato comunicato che avrebbero preso parte ad una ricerca *“su alcuni aspetti del modo in cui percepisci te stesso/a, gli altri e il mondo che ti circonda”* ed esplicitando soltanto – in testa al questionario – a quale categoria sociale era indirizzato il questionario (ad es.: *“Questa indagine è rivolta a persone che si dichiarano politicamente di destra/centrodestra”*). La consegna per i partecipanti era di immedesimarsi in ciascuno dei quattro scenari al fine di indicare la probabilità di reagire in modo aggressivo al provocatore.

A titolo esemplificativo, si riportano gli scenari nell'adattamento relativo all'identità di genere, versione *maschi* (per la descrizione completa dello strumento si rimanda all'appendice):

Category threat

“Una tua conoscenza non ti coinvolge mai nelle conversazioni, non ti rivolge mai la parola e generalmente fa come se non ci fossi. Quando chiedi una spiegazione, ti dice che è perché sei un uomo e con te non avrebbe niente in comune di cui parlare o discutere.”

Group value threat

“Una tua conoscente passa la serata a sostenere polemicamente che gli uomini sono stupidi, che non sono adatti a lavori impegnativi, che sono capaci solo di mettere in disordine la casa e che in generale sono nettamente inferiori alle donne.”

Prototypicality threat

“Durante una chiacchierata con alcuni uomini che conosci, uno di questi inizia a dire sarcasticamente che tu non sei esattamente un esemplare di virilità e che non ti comporti come ci si aspetterebbe da un ‘vero uomo’.”

Distinctiveness threat

“Stai parlando con una persona che conosci, e questa sostiene polemicamente che fra uomini e donne, per quanto se ne dica, non c’è nessuna differenza ed entrambi ragionano e agiscono negli stessi modi e con le stesse motivazioni.”

3.3 Misure

Accessibilità a differenti categorizzazioni sociali. È stata misurata prima della presentazione degli scenari di provocazione, in modo da evitare eventuali effetti di priming dovuti all’aver reso saliente una particolare categorizzazione sociale, presentando una serie di 15 item costruiti ad hoc per indagare quali categorie i partecipanti avvertono come centrali per la definizione della loro identità. Nello specifico, sono state prese in considerazione l’identità di genere, la nazionalità, la condizione di studente, la condizione di lavoratore, l’appartenenza ad una relazione di coppia stabile, la genitorialità (e quindi la condizione di padre/madre), l’identità religiosa e quella politica. Per ciascuna di queste possibili categorizzazioni è stato chiesto ai partecipanti di valutarne prima l’applicabilità al loro caso e, in caso di risposta positiva, il grado di rappresentatività per la loro definizione di sé, su una scala da 1= *per niente* a 5= *moltissimo*.

Probabilità di risposta aggressiva agli identity threat. In seguito alla somministrazione di ognuno dei quattro scenari sono state presentate sei possibili risposte aggressive alla provocazione riconducibili a tre aree indagate quali l’espressione di ostilità indiretta

(es.: “*Non gli/le parlo, lo/la evito*”, “*Mi faccio vedere arrabbiato e/o stizzato*”), di rabbia (es.: “*Mi sfogo con qualcun altro*”, “*Sbatto o rompo qualcosa*”) e di aggressività verbale (es.: “*Faccio del sarcasmo su di lui/lei*”, “*Lo/la prendo a male parole e/o lo/la insulto*”). Ai partecipanti è stato chiesto di valutare per ciascuna delle possibili reazioni la probabilità di manifestarla in risposta alla provocazione su una scala da 1=*per nulla* a 5=*moltissimo*.

Aggressività disposizionale. È stato utilizzato l’Aggression Questionnaire di Buss e Perry (1992), che indaga l’inclinazione al comportamento aggressivo come tratto di personalità. Lo strumento si compone di 29 item suddivisi in quattro sottoscale, ovvero 9 item relativi all’aggressività fisica (es.: “*Di tanto in tanto non riesco a controllare l’impulso di picchiare qualcuno*”, “*Ci sono persone che mi hanno fatto perdere la pazienza talmente tanto che siamo arrivati alle mani*”), 5 item relativi all’aggressività verbale (es.: “*I miei amici dicono che sono piuttosto polemico*”, “*Se qualcuno mi crea troppi fastidi posso arrivare a dirgli cosa penso di lui/lei*”), 7 item relativi all’espressione di rabbia (es.: “*A volte perdo le staffe senza una buona ragione*”, “*Faccio fatica a controllare la rabbia*”) e 8 item relativi all’espressione di ostilità (es.: “*Se uno sconosciuto è troppo amichevole mi insospettisco*”, “*Lo so che i miei “amici” mi parlano alle spalle*”). Ai partecipanti è stato richiesto di indicare quanto gli item sopra descritti sono rappresentativi e caratteristici del proprio modo di essere, su una scala da 1=*per nulla* a 5=*totalmente*.

La versione originale dello strumento mostrava un indice di coerenza interna elevato sia sul totale della scala ($\alpha=.89$) che per le singole sottoscale (aggressività fisica $\alpha=.85$, aggressività verbale $\alpha=.72$, rabbia $\alpha=.83$, ostilità $\alpha=.77$) e un adeguato indice di affidabilità alla correlazione test-retest (totale $r=.80$; aggressività fisica=.80, aggressività verbale=.76, rabbia=.72, ostilità=.72). La versione utilizzata in questo studio ha mostrato di mantenere delle buone probabilità psicométriche, con un indice di coerenza interna totale altrettanto elevato ($\alpha=.87$) e adeguato per le singole sottoscale (aggressività fisica $\alpha=.79$, aggressività verbale $\alpha=.62$, rabbia $\alpha=.74$, ostilità $\alpha=.73$).

Atteggiamento verso i comportamenti vendicativi. È stato misurato mediante una selezione di item della Vengeance Scale (Stuckless e Goranson, 1992) uno strumento di

self-report che misura la propensione alla vendetta, definita dagli autori come il fare del male a qualcuno in risposta ad un torto percepito. I partecipanti dovevano esprimere il grado di accordo con una serie di affermazioni relative ad atteggiamenti vendicativi (“*Cerco di pareggiare i conti con chiunque mi faccia del male*”, “*Se mi fanno un torto non sto bene finché non mi sono vendicato*”) su una scala da 1= per niente a 5= completamente.

Lo strumento originale ha un'elevata coerenza interna ($\alpha=.92$) e un'alta affidabilità alla correlazione test-retest ($r=.90$), oltre ad una bassa correlazione con indici di desiderabilità sociale (le correlazioni con la versione abbreviata della scala Marlowe-Crown variano tra -.23 e -.24). Allo stesso modo, la selezione di item utilizzata in questo studio ha mostrato un'elevata coerenza interna ($\alpha=.85$).

Strategie di risposta alla provocazione. I possibili tipi di ritorsione ad una provocazione sono stati indagati mediante una selezione di 5 parti dell'Aggressive Provocation Questionnaire (O'Connor, Archer e Frederick, 2001). Anche l'APQ consiste in una serie di scenari che rappresentano episodi di provocazione riscontrabili nella vita di tutti i giorni, in seguito a ciascuno dei quali si chiede di indicare la risposta ritenuta più probabile tra cinque possibili (risposta aggressiva, risposta assertiva, espressione di rabbia senza azione, evitamento, nessuna risposta). Lo strumento prevede anche di assegnare un punteggio a tre indici relativi alla rabbia, alla frustrazione e all'irritazione che si proverebbe nel trovarsi di fronte alla situazione di provocazione descritta, tuttavia si è scelto di utilizzare solamente gli item relativi alla modalità di risposta, per indagare l'eventuale presenza di uno stile di reazione assertivo piuttosto che aggressivo tra i partecipanti. Gli scenari utilizzati sono stati selezionati in base ad un criterio di massima applicabilità al campione di partecipanti: sono stati quindi scartati tutti gli scenari che presentano implicitamente o esplicitamente condizioni nelle quali i soggetti potessero non riconoscersi o non immedesimarsi (ad es. episodi ambientati sul luogo di lavoro e che presuppongono una condizione di lavoro dipendente, oppure con episodi di provocazione che implicano la presenza di un partner sentimentale). A titolo esemplificativo, si riporta uno degli scenari e si rimanda all'appendice per la presentazione completa dello strumento:

“È sabato sera e sei in fila per giocare al superenalotto. Hai già aspettato una decina di minuti, c’è molta fila e la ricevitoria sta per chiudere. Proprio quando sarebbe il tuo turno qualcuno si fa largo a spinte e ti passa davanti. Cosa pensi che faresti in questa situazione?”

4. Risultati

Composizione del campione

Il gruppo di partecipanti selezionati per la condizione di minaccia all’identità di genere era costituito da 92 soggetti, suddivisi in 45 di sesso maschile (48.9%) e 47 di sesso femminile (51.1%). L’età media del sottocampione è di 33.2 anni (ds=4.69) ed è risultata anch’essa bilanciata nelle due parti del sottogruppo (maschi M=33.2, ds=4.33; femmine M=33.1, ds=5.07)

Per quanto riguarda i soggetti sottoposti ad una minaccia all’identità politica o religiosa non è stato possibile controllare la distribuzione del campione in quanto i questionari sono stati somministrati presso gruppi già costituiti (centri parrocchiali, sedi di partito, associazioni politiche giovanili).

Il sottocampione di partecipanti nella condizione di minaccia all’identità politica è infatti risultato composto da 98 soggetti, di cui 68 di sesso maschile (69.4%) e 30 di sesso femminile (30.6%). Per quanto riguarda la suddivisione tra schieramenti politici, 50 partecipanti appartenevano a partiti di destra/centrodestra (51%) e 48 a partiti di sinistra/centrosinistra (49%). L’età media del sottogruppo è risultata di 32.1 anni (ds=6.01), anche in questo caso adeguatamente bilanciata tra gli appartenenti ai due schieramenti (destra/centrodestra M=30.7, ds=6.08; sinistra/centrosinistra M=33.5, ds=5.66).

Infine, il sottocampione assegnato alla condizione di minaccia all’identità religiosa è composto da 48 partecipanti ed ha una distribuzione per sesso inversa rispetto alla precedente, con 14 soggetti di sesso maschile (29.2%) e 34 di sesso femminile (70.8%). L’età media del sottogruppo è di 32.3 anni (ds=5.05).

Analisi preliminari

È stata condotta una serie di analisi preliminari sulla parte dello strumento costruita ad hoc, in primo luogo sui 4 set di risposta alle differenti provocazioni, in modo da testarne la coerenza interna e ridurre le sei possibili risposte ad un unico indice di probabilità di risposte aggressive.

Si è scelto innanzitutto di scartare le risposte relative all'item “*Sbatto o rompo qualcosa*” in quanto in tutti i casi riportavano una forte violazione dell'assunzione di normalità che le rendevano non trattabili con test parametrici (il valore di curtosi risulta fortemente superiore a tre volte il relativo errore standard).

In seguito si è effettuata una serie di analisi fattoriali e di affidabilità sui cinque item rimanenti: si è conseguentemente scelto di scartare anche l'item relativo all'evitamento del provocatore (“*Non gli/le parlo, lo/la evito*”), in quanto in due casi su quattro (minaccia al valore del gruppo e minaccia alla prototipicità) risultava saturare su una seconda componente separata dagli altri quattro item. Il risultato è stato confermato anche dalle analisi di affidabilità, dalle quali è emerso che il valore di α degli indici di probabilità di risposta aggressiva sarebbe migliorato in tutte le condizioni in seguito all'eliminazione del suddetto item.

Si è pertanto proceduto alla costruzione degli indici di probabilità di risposta aggressiva alle differenti provocazioni, basati sulla somma degli item relativi al mostrarsi ostili verso il provocatore, allo sfogarsi con una terza persona, al fare del sarcasmo sul provocatore e all'insultarlo direttamente. In questo modo l'indice di coerenza interna è risultato accettabile anche se non elevatissimo in tutte e quattro le condizioni (minaccia da categorizzazione inappropriata $\alpha=.64$; minaccia al valore del gruppo $\alpha=.63$; minaccia alla prototipicità $\alpha=.72$; minaccia alla distintività $\alpha=.67$).

Tab. 1

Coerenza interna per gli indici di probabilità di ritorsione in base alla minaccia

Tipo di minaccia ricevuta	α di Cronbach
Categorizzazione	.64
Valore del gruppo	.63
Prototipicità	.72
Distintività	.67

In secondo luogo si è proceduto ad uniformare le risposte relative alla disponibilità di differenti categorizzazioni sociali: a tal fine si è scelto di creare un indice che permettesse di tenere conto sia della presenza vs. assenza di ognuna delle categorizzazioni disponibili sia del peso attribuito dai partecipanti a ciascuna di esse. È stato pertanto assegnato in primo luogo il valore 1 o 0 a seconda della risposta positiva o negativa alla domanda relativa alla disponibilità delle diverse categorizzazioni (ad es. “*Sei uno studente?*”); in seconda battuta è stata applicata una funzione moltiplicativa del tipo presenza identità x importanza attribuita, ottenendo così 8 indici parziali relativi alle singole categorizzazioni e con un range variabile tra 0 (assente) e 5 (presente e importantissima per la rappresentazione di sé). Gli indici parziali sono stati poi sommati in un unico indice ($M=21.4$, $ds=5.58$), con un range teorico da 0 a 40 e diviso in due categorie (alto vs. basso livello di disponibilità di categorizzazioni sociali) con uno split sulla mediana.

Effetto del tipo di minaccia ricevuta sulle risposte aggressive

Le possibili differenze nelle probabilità di risposta alle quattro provocazioni sono state testate mediante un ANOVA a misure ripetute, trattandosi di un disegno di tipo *within subjects* in cui tutti i partecipanti si sono trovati in tutte e quattro le condizioni. È stato pertanto utilizzato un fattore a 4 livelli composto dagli indici di probabilità di ritorsione sopra descritti.

Dai risultati è emerso che, in accordo con quanto ipotizzato, è la situazione in cui la provocazione assume la forma di una minaccia al valore dell'ingroup di appartenenza ad elicitare la maggiore probabilità di risposte aggressive ($M=9.74$, $ds=3.79$), $F(3, 235)=40.95$, $p<.01$, $\eta^2=.22$. Tuttavia, in contrasto con le ipotesi, è solo la provocazione come minaccia alla distintività a presentare la minore probabilità di risposta aggressiva ($M=7.01$, $ds=2.99$), mentre non sono emerse differenze significative tra la minaccia da categorizzazione inappropriata ($M=9.08$, $ds=3.34$) e quella alla prototipicità ($M=8.82$, $ds=3.71$).

Tab. 2

Differenze nelle risposte aggressive in base al tipo di minaccia ricevuta

Tipo di minaccia	M	ds
Categorizzazione	9.08 _a	3.34
Valore del gruppo	9.74 _b	3.79
Prototipicità	8.82 _a	3.71
Distintività	7.01 _c	2.99

Nota: gli indici di risposta aggressiva presentano un range teorico da 4 a 20. Le medie nella stessa colonna che non riportano la stessa lettera differiscono significativamente per $p < .01$

Analizzando poi la differenziazione tra le singole risposte all'interno della stessa tipo di minaccia è emerso un pattern ricorrente nella distribuzione dei punteggi: è stato rilevato infatti che la risposta relativa al fare del sarcasmo sul provocatore quella indicata come maggiormente probabile in tutte e quattro le condizioni di provocazione, sia che si tratti di una minaccia da categorizzazione inappropriata ($M=3.03$, $ds=1.38$), $F(3, 235)=108.42$, $p < .01$, $\eta^2=.27$, di una minaccia al valore del gruppo ($M=3.26$, $ds=1.50$), $F(3, 235)=74.98$, $p < .01$, $\eta^2=.21$, di una minaccia alla prototipicità ($M=2.95$, $ds=1.49$), $F(3, 235)=67$, $p < .01$, $\eta^2=.23$, o di una minaccia alla distintività del gruppo ($M=2.29$, $ds=1.34$), $F(3, 235)=41.78$, $p < .01$, $\eta^2=.17$.

Allo stesso modo dai dati emerge come in ciascuna delle quattro condizioni sia invece la risposta relativa all'insultare apertamente il provocatore quella indicata come meno probabile (categorizzazione $M=1.56$, $ds=.94$; valore del gruppo $M=1.88$, $ds=1.24$; prototipicità $M=1.68$, $ds=1.02$; distintività $M=1.37$, $ds=.82$).

Tab. 3

Differenze tra tipi di risposta aggressiva all'interno dello stesso tipo di minaccia ricevuta

Tipo di risposta	Categorizzazione		Valore del gruppo		Prototipicità		Distintività	
	M	ds	M	ds	M	ds	M	ds
Ostilità	2.18 _a	1.21	2.40 _a	1.42	2.14 _a	1.27	1.63 _a	0.95
Sfogo con altri	2.30 _a	1.25	2.20 _a	1.33	2.05 _a	1.20	1.72 _a	1.03
Sarcasmo	3.03 _b	1.38	3.26 _b	1.50	2.95 _b	1.49	2.29 _b	1.34
Insulti	1.56 _c	0.94	1.88 _c	1.24	1.68 _c	1.02	1.37 _c	0.82

Nota: gli indici di risposta aggressiva presentano un range teorico da 1 a 5. Le medie nella stessa colonna che non riportano la stessa lettera differiscono significativamente per $p < .05$

Osservando invece la differenziazione tra le singole risposte aggressive ed utilizzando come variabile di confronto il tipo di provocazione subita, si è rilevato come la reazione di ostilità manifesta verso il provocatore sia indicata come più probabile in presenza di una minaccia al valore del gruppo ($M=2.40$, $ds=1.42$), $F(3, 235)=24.38$, $p<.01$, $\eta^2=.12$. La risposta relativa allo sfogarsi con una terza persona risulta più probabile sia in caso di minaccia da categorizzazione inappropriata ($M=2.30$, $ds=1.25$) che di minaccia al valore del gruppo ($M=2.20$, $ds=1.33$), $F(3, 235)=18.64$, $p<.01$, $\eta^2=.10$. La reazione di sarcasmo verso il provocatore appare maggiormente probabile in presenza di una minaccia al valore del gruppo ($M=3.26$, $ds=1.50$), $F(3, 235)=29.60$, $p<.01$, $\eta^2=.16$. Infine, anche la reazione di insulto aperto verso il provocatore è indicata come più probabile in caso di minaccia al valore del gruppo di appartenenza ($M=1.88$, $ds=1.23$), $F(3, 235)=16.55$, $p<.01$, $\eta^2=.08$. Si può riscontrare inoltre come anche tenendo conto delle singole probabilità di reazione in tutti i casi sia la provocazione come minaccia alla distinzione ad elicitare significativamente la minore probabilità di ritorsione (tab. 4).

Tab. 4

Differenze tra tipi di risposta aggressiva in base al tipo di minaccia ricevuta

Tipo di minaccia	Ostilità		Sfogo con altri		Sarcasmo		Insulti	
	M	ds	M	ds	M	ds	M	ds
Categorizzazione	2.18 _a	1.21	2.30 _a	1.25	3.03 _a	1.38	1.56 _a	0.94
Valore del gruppo	2.40 _b	1.42	2.20 _{a,b}	1.33	3.26 _b	1.50	1.88 _b	1.24
Prototipicità	2.14 _a	1.27	2.05 _b	1.20	2.95 _a	1.49	1.68 _a	1.02
Distinzione	1.63 _c	0.96	1.72 _c	1.03	2.29 _c	1.34	1.37 _c	0.82

Nota: gli indici di risposta aggressiva presentano un range teorico da 1 a 5. Le medie nella stessa colonna che non riportano la stessa lettera differiscono significativamente per $p < .05$

Effetto del tipo di minaccia ricevuta e della disponibilità di identità sociali alternative sulle risposte aggressive

È stato successivamente testato il possibile effetto di moderazione dato dall'avere una disponibilità più o meno ampia di categorizzazioni sociali alternative ed altrettanto salienti in presenza di una minaccia ad un'identità cruciale per la definizione di sé dell'individuo.

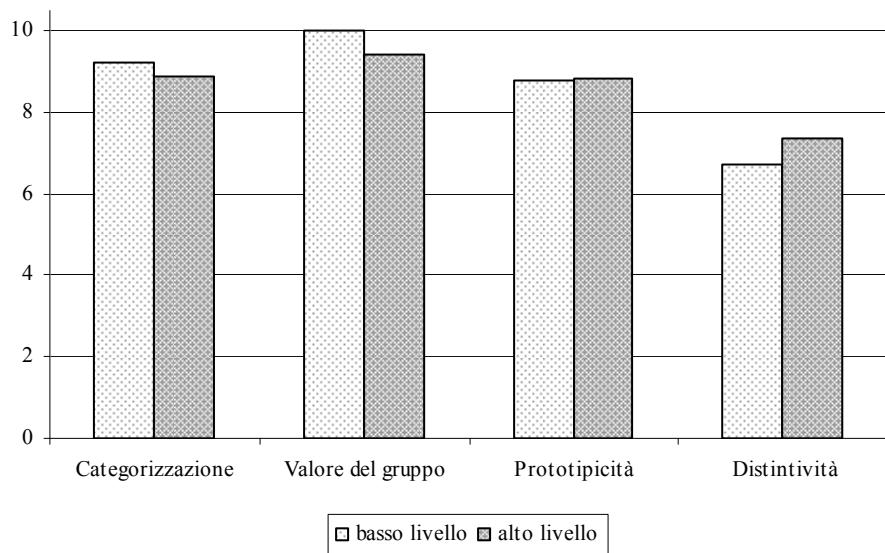
Si tratta quindi di un disegno non più semplicemente entro gli stessi soggetti, ma misto: a tal fine è stata nuovamente utilizzata un'ANOVA 4x2 inserendo come fattore *between* il livello di disponibilità di categorizzazioni sociali sopra descritto (alto – basso) e come fattore *within* i 4 indici di probabilità di risposta aggressiva alle situazioni descritte negli scenari somministrati.

Dai risultati non è emerso un effetto principale significativo del fattore *between*, $F(3, 234)=.03, n.s.$, ma è stata comunque rilevata un'interazione significativa tra il tipo di minaccia ricevuta e la disponibilità di categorizzazioni sociali alternative, $F(3, 234)=3.47, p<.05, \eta^2=.21$. Dall'analisi dei confronti a coppie si può osservare come si verifichi l'effetto di moderazione ipotizzato sulla situazione di minaccia al valore dell'ingroup di appartenenza (grafico 1): se infatti nella condizione di bassa disponibilità di categorizzazioni sociali alternative la provocazione in forma di *group value threat* porta ad una probabilità di risposta aggressiva significativamente maggiore rispetto alle altre tre condizioni ($M=10.02, ds=3.26$), nella condizione di alta disponibilità la medesima provocazione non risulta significativamente differente ($M=9.41, ds=4.34$) da quelle basate sulla minaccia da categorizzazione inappropriata ($M=8.89, ds=3.66$) e sulla minaccia alla prototipicità ($M=8.85, ds=4.10$).

Si ripete invece il risultato individuato nella prima serie di analisi sulla provocazione come minaccia alla distintività, che elicita una probabilità significativamente minore di risposta aggressiva sia nella condizione di bassa disponibilità di categorizzazioni sociali ($M=6.72, ds=2.56$) che in quella di alta disponibilità ($M=7.35, ds=3.42$).

Grafico 1

Interazione tra tipo di minaccia ricevuta e disponibilità di identità sociali



Effetto del tipo di minaccia ricevuta e del tipo di identità minacciata

È stata testata la presenza di eventuali variabili di moderazione diverse dalla disponibilità di categorizzazioni sociali alternative e riconducibili invece al tipo di identità minacciata.

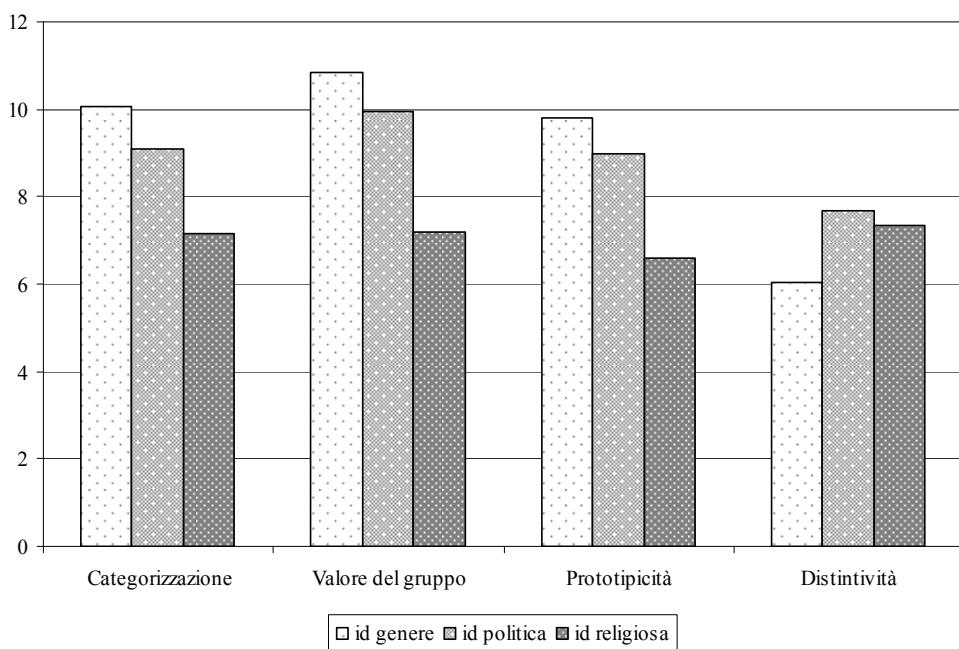
A tal fine è stata indagata in primo luogo l'interazione tra il tipo di identità minacciata ed il tipo di provocazione subita, utilizzando in questo caso un'ANOVA 4x3 in cui è stato inserito un fattore *within* composto dagli indici di probabilità di risposta aggressiva alle provocazioni presentate e un fattore *between* dato dalla tipologia di identità minacciata (genere, politica, religiosa).

Osservando i risultati si rileva un effetto significativo di interazione tra i due fattori inseriti nell'analisi, $F(3, 233)=21.63, p<.01, \eta^2=.16$. I confronti a coppie mostrano come la moderazione abbia effetto questa volta sia sulla minaccia al valore del gruppo che su quella alla distintività (grafico 2): si può vedere infatti che mentre nelle condizioni di minaccia all'identità di genere e politica si ripeta il medesimo pattern visto in precedenza, per cui la minaccia relativa al valore del gruppo elicita la maggiore probabilità di risposte aggressive mentre la minaccia relativa alla distintività porta a

punteggi significativamente più bassi rispetto alle altre, nel caso di una minaccia all'identità religiosa scompare qualunque tipo di differenza significativa tra i punteggi di risposta alle quattro possibili provocazioni.

Grafico 2

Interazione tra tipo di minaccia ricevuta e tipo di identità minacciata



Dall'analisi della varianza emerge anche una differenza significativa nel fattore *between*, per cui i soggetti minacciati rispetto alla propria identità religiosa riportano in media punteggi significativamente minori rispetto a chi è stato provocato relativamente alla propria identità di genere o politica, $F(3, 233)=9.97, p<.01, \eta^2=.78$. Per esplorare più precisamente la differenza tra le tipologie di identità minacciata a seconda dei diversi tipi di provocazione è stata quindi svolta un'ANOVA univariata inserendo come variabile indipendente il tipo di identità (genere, politica, religiosa) mentre come variabile dipendente sono stati inseriti alternativamente i quattro indici di probabilità di ritorsione. Ne è emerso come nel caso di una provocazione come minaccia alla categorizzazione, al valore del gruppo o alla prototipicità (tab. 5) è il gruppo minacciato

per l'identità religiosa a mostrare i punteggi significativamente più bassi rispetto agli altri due, mentre non ci sono differenze tra i partecipanti minacciati in base alla propria appartenenza di genere o politica. Se si osservano invece i dati relativi alla provocazione come minaccia alla distintività (tab. 5), si può notare come in questo caso siano i soggetti minacciati relativamente alla propria identità politica o religiosa ad ottenere un punteggio significativamente più alto di probabilità di ritorsione rispetto al gruppo minacciato in base all'identità di genere.

Tab. 5

Differenze tra i tipi di identità minacciata in base alla provocazione

Tipo di identità minacciata	Categorizzazione		Valore del gruppo		Prototipicità		Distintività	
	M	ds	M	ds	M	ds	M	ds
Genere	10.05 _a	3.32	10.86 _a	3.69	9.80 _a	3.71	6.04 _a	2.29
Politica	9.09 _b	3.19	9.94 _a	3.82	8.98 _a	3.69	7.76 _b	3.27
Religiosa	7.17 _c	2.88	7.19 _b	2.60	6.60 _b	2.78	7.33 _b	3.12

Nota: gli indici di risposta aggressiva presentano un range teorico da 4 a 20. Le medie nella stessa colonna che non riportano la stessa lettera differiscono significativamente per $p < .05$

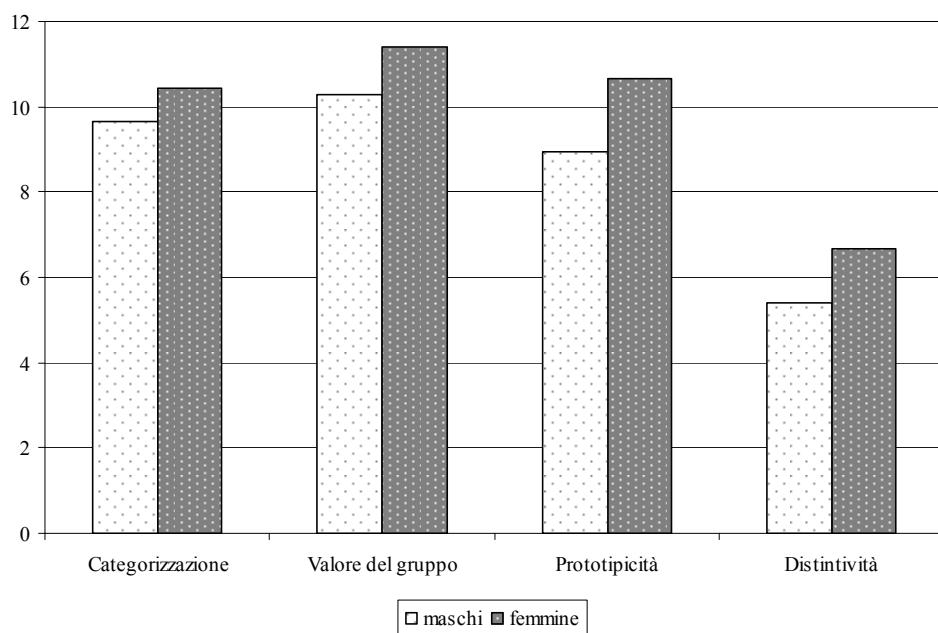
Si è proceduto quindi ad indagare se esistessero interazioni tra il sesso dei partecipanti ed il tipo di minaccia ricevuta quando gli scenari erano virati sull'identità di genere. A tal fine è stata effettuata un'ANOVA 4x2 sul sottocampione nella condizione di minaccia all'identità di genere (n=92; maschi=45, femmine=47), inserendo come fattore *within* i 4 indici di probabilità di risposta aggressiva alle provocazioni presentate di cui sopra e come fattore *between* la variabile sesso.

L'analisi ha riportato un effetto fortemente significativo del fattore entro i soggetti (tipo di minaccia) per cui è ancora la provocazione come minaccia al valore del gruppo a risultare in una maggiore probabilità di ritorsione ($M=0.86$, $ds=3.69$), $F(3, 88)=97.75$, $p < .01$, $\eta^2=.52$. È emerso un effetto significativo del fattore tra i soggetti (sesso), per cui – contrariamente a quanto ci si sarebbe aspettato – sono i soggetti di sesso femminile a mostrare una probabilità più forte di mettere in atto una risposta di ritorsione, $F(3, 88)=$

.56, $p<.05$, $\eta^2=.05$. Non si è rilevato invece alcun tipo di interazione significativa tra i due fattori, $F(3, 88)=.81$, *n.s.*, per cui non è possibile individuare una possibile moderazione del sesso sulle provocazioni presentate.

Grafico 4

Interazione tra tipo di minaccia ricevuta e sesso (n=92)



È stato infine effettuato un t-test a campioni indipendenti sui singoli indici di probabilità di ritorsione, utilizzando come variabile indipendente sempre il sesso dei partecipanti, per individuare su quali tipi di minaccia ricevuta in particolare si verificasse l'effetto dell'identità di genere: dai dati si può osservare come in caso di una minaccia alla prototipicità risulti una probabilità significativamente maggiore di risposta aggressiva per i soggetti di sesso femminile ($M=10.64$, $ds=4.08$) rispetto a quelli di sesso maschile ($M=8.93$, $ds=3.08$), $t(90)=-2.25$, $p<.05$. La stessa differenza si osserva in caso di una provocazione come minaccia alla distintività (femmine $M=6.66$, $ds=2.72$; maschi $M=5.40$, $ds=1.51$), $t(90)=-2.73$, $p<.01$. Non è stata individuata invece alcuna differenza significativa nel caso degli scenari di minaccia da categorizzazione inappropriata (femmine $M=10.42$, $ds=3.47$; maschi $M=9.67$, $ds=3.13$), $t(90)=-1.10$, *n.s.*,

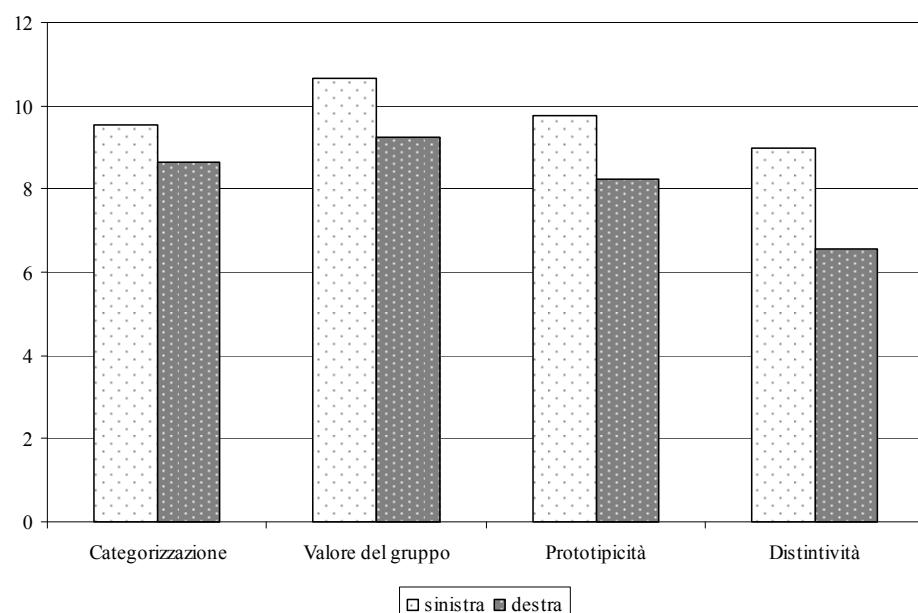
né nel caso di minaccia al valore del gruppo (femmine $M=11.40$, $ds=3.65$; maschi $M=10.29$, $ds=3.68$), $t(90)=-1.46$, *n.s.*

Un'altra analisi si è focalizzata sulle possibili interazioni tra l'appartenenza politica dei partecipanti (destra/centrodestra vs. sinistra/centrosinistra) nel sottocampione al quale sono stati somministrati gli scenari di provocazione virati sulla minaccia all'identità politica ($n=98$; sinistra=48, destra=50). Anche in questo caso è stata utilizzata un'ANOVA 4×2 inserendo come fattore *within* gli indici di probabilità di risposta aggressiva alle provocazioni presentate e come fattore *between* la variabile schieramento politico.

Dai dati si può vedere come si riconfermi la differenza significativa per cui entro i soggetti per cui è la provocazione come minaccia al valore del gruppo quella che elicità la maggiore probabilità di risposte aggressive ($M=9.94$, $ds=3.82$), $F(3, 94)=16.96$, $p<.01$, $\eta^2=.15$. Emerge anche una differenza dovuta al fattore *between*, per cui sono i soggetti che si dichiarano di sinistra/centrosinistra a indicare una maggiore probabilità di risposta aggressiva, $F(3, 94)=7.30$, $p<.01$, $\eta^2=.07$. Tuttavia, non è stata rilevata alcuna interazione tra i due fattori, $F(3, 94)=2.15$, *n.s.*, per cui anche in questo caso non è possibile parlare di un effetto di moderazione dato dalla particolare appartenenza politica dei partecipanti inseriti in questo sottocampione.

Grafico 3

Interazione tra tipo di minaccia ricevuta e schieramento politico (n=98)



Dal t-test a campioni indipendenti sui singoli indici di probabilità di risposta aggressiva si può vedere come in caso di una provocazione come minaccia da categorizzazione inappropriata non ci siano differenze significative tra i soggetti di sinistra/centrosinistra ($M=9.54$, $ds=3.35$) e destra/centrodestra ($M=8.66$, $ds=3.01$), $t(96)=1.37$, *n.s.* Allo stesso modo non sono rilevabili differenze significative quando la provocazione è in forma di minaccia al valore del gruppo (sinistra $M=10.65$, $ds=4.10$; destra $M=9.26$, $ds=3.45$), $t(96)=1.82$, *n.s.* Se però la provocazione risulta come una minaccia alla prototipicità, si può osservare come i soggetti di sinistra/centrosinistra mostrino una probabilità di risposta aggressiva significativamente maggiore ($M=9.75$, $ds=3.99$) rispetto a quelli di destra/centrodestra ($M=8.24$, $ds=3.24$), $t(96)=2.06$, $p<.05$. La medesima differenza si può rilevare in caso di minaccia alla distintività, per cui i soggetti di sinistra/centrosinistra riportano punteggi significativamente più alti agli indici di probabilità di risposte aggressive ($M=9.00$, $ds=3.25$) rispetto a quelli di destra/centrodestra ($M=6.56$, $ds=2.85$), $t(90)=3.96$, $p<.01$.

Effetto dell'aggressività disposizionale sul tipo di risposta aggressiva

Per indagare il rapporto tra la propensione all'aggressività come tratto disposizionale e la risposta aggressiva alle provocazioni è stata calcolata in prima battuta una matrice di correlazione tra i punteggi ottenuti dai partecipanti alle sottoscale dell'Aggression Questionnaire ed agli item selezionati dalla Vengeance Scale e gli indici di probabilità di risposta aggressiva ai differenti tipi di minaccia all'identità sociale.

Dai risultati (tab. 6) si può vedere come la sottoscala relativa all'aggressività fisica corrii positivamente e significativamente con la risposta aggressiva alla minaccia da categorizzazione inappropriata ($r=.21$, $p<.01$) e alla minaccia al valore del gruppo ($r=.21$, $p<.01$). È emersa una correlazione sempre positiva ma non significativa con le risposta aggressiva alla minaccia di prototipicità ($r=.09$, *n.s.*) e negativa ma non significativa con la risposta alla minaccia alla distintività ($r=-.01$, *n.s.*).

La sottoscala di aggressività verbale dell'AQ presenta correlazioni positive significative con le risposte aggressive alle minacce di categorizzazione ($r=.39$, $p<.01$), al valore del gruppo ($r=.37$, $p<.01$) ed alla prototipicità ($r=.23$, $p<.01$), mentre la

correlazione con la risposta alla minaccia alla distintività anche in questo caso è positiva ma statisticamente non significativa ($r=.11, n.s.$).

Per quanto riguarda il punteggio relativo all'espressione di rabbia dell'AQ, è risultato correlato positivamente e significativamente con tutti i tipi di risposta aggressiva (minaccia da categorizzazione inappropriata $r=.34, p<.01$, minaccia al valore del gruppo $r=.40, p<.01$, minaccia alla prototipicità $r=.21, p<.01$, minaccia alla distintività $r=.19, p<.01$).

Anche la sottoscala che misura il punteggio di ostilità è risultata positivamente e significativamente correlata con tutti i punteggi di risposta aggressiva (minaccia da categorizzazione inappropriata $r=.28, p<.01$, minaccia al valore del gruppo $r=.32, p<.01$, minaccia alla prototipicità $r=.24, p<.01$, minaccia alla distintività $r=.25, p<.01$).

Infine, i punteggi relativi all'atteggiamento vendicativo appaiono positivamente correlati in modo significativo con i punteggi di risposta aggressiva alle minacce da categorizzazione inappropriata ($r=.20, p<.01$), al valore del gruppo ($r=.22, p<.01$) ed alla prototipicità ($r=.18, p<.01$), mentre non correlano con il punteggio di risposta alla minaccia alla distintività ($r=-.02, n.s.$).

Tab. 6

Correlazioni tra Aggression Questionnaire, Vengeance Scale e risposte aggressive alle minacce all'identità sociale

	AQ-F	AQ-V	AQ-R	AQ-O	VS
MCI	.21**	.39**	.34**	.28**	.20**
MVG	.21**	.37**	.40**	.32**	.22**
MP	.09	.23**	.21**	.24**	.18**
MD	-.01	.11	.19**	.25**	-.02

Legenda:

AQ-F = Aggression Questionnaire – aggressività fisica; AQ-V = Aggression Questionnaire – aggressività verbale; AQ-R = Aggression Questionnaire – espressione di rabbia; AQ-O = Aggression Questionnaire – ostilità; VS = Vengeance Scale; MCI = risposta aggr. minaccia da categorizzazione inappropriata; MVG = risposta aggr. minaccia al valore del gruppo; MP = risposta aggr. minaccia alla prototipicità; MD = risposta aggr. minaccia alla distintività.

* $p < .05$

** $p < .01$

A livello esplorativo e di controllo, è stata poi indagata la correlazione degli indici di probabilità di risposta aggressiva ai diversi tipi di minaccia all'identità sociale con i risultati ottenuti dall'Aggressive Provocation Questionnaire. Come si è detto in precedenza, questo strumento non misura un indice di aggressività ma la frequenza di differenti tipologie di risposta ad uno scenario di provocazione ambientato nella vita di tutti i giorni. La versione originale dello strumento prevede di tenere in considerazione solo la frequenza delle risposte di tipo aggressivo e la frequenza delle risposte di tipo assertivo; tuttavia si è scelto di accorpate le frequenze agli altri tre tipi di risposta in un unico indice, sia per ragioni di completezza sia per il fatto che in ogni caso si tratta di "non risposte" (evitamento, rabbia senza azione, nessuna risposta). Le frequenze sono state poi normalizzate mediante la trasformazione in arcoseno e quindi correlate con il tipo di risposta aggressiva alle minacce all'identità sociale.

Dai dati (tab. 7) è stato rilevato che l'indice di azione aggressiva dell'APQ risulta correlato positivamente e significativamente con le risposte aggressive alle minacce di categorizzazione ($r=.15, p<.05$), al valore del gruppo ($r=.19, p<.01$) ed alla prototipicità ($r=.16, p<.05$), mentre la correlazione con al risposta alla minaccia alla distintività, seppur positiva, non risulta essere statisticamente significativa ($r=.02, n.s.$).

Per quanto riguarda l'indice di azione assertiva dell'APQ, si può notare come non ci sia nessun tipo di correlazione significativa con tre degli indici di risposta aggressiva (minaccia da categorizzazione inappropriata $r=.05, n.s.$, minaccia al valore del gruppo $r=.05, n.s.$, minaccia alla prototipicità $r=.05, n.s.$), mentre emerge una correlazione positiva significativa con la risposta alla minaccia alla distintività ($r=.15, p<.05$).

Da ultimo, l'indice costruito sulle "non risposte" dell'APQ ha mostrato di essere correlato negativamente e in modo significativo con tutte le risposte aggressive ai vari tipi di minaccia all'identità sociale (minaccia da categorizzazione inappropriata $r=-.14, p<.05$, minaccia al valore del gruppo $r=-.16, p<.05$, minaccia alla prototipicità $r=-.15, p<.05$, minaccia alla distintività $r=-.17, p<.01$).

Tab. 7

Correlazioni tra Aggressive Provocation Questionnaire e risposte aggressive alle minacce all'identità sociale

	APQ-agg	APQ-ass	APQ-no risp
MCI	.15*	.05	-.14*
MVG	.19**	.05	-.16*
MP	.16*	.05	-.15*
MD	.02	.15*	-.17**

Legenda:

APQ-agg = Aggressive Provocation Questionnaire – azione aggressiva; APQ-ass = Aggressive Provocation Questionnaire – azione assertiva; APQ-no risp = Aggressive Provocation Questionnaire – nessuna azione; MCI = risposta aggr. minaccia da categorizzazione inappropriata; MVG = risposta aggr. minaccia al valore del gruppo; MP = risposta aggr. minaccia alla prototipicità; MD = risposta aggr. minaccia alla distintività.

* $p < .05$

** $p < .01$

Per approfondire maggiormente il legame tra livello di aggressività disposizionale e la probabilità di risposte aggressive si è scelto di effettuare una serie di regressioni lineari utilizzando come predittori gli indici derivanti dalle sottoscale dell'Aggression Questionnaire e dagli item della Vengeance Scale, mentre come variabili dipendenti sono stati inseriti alternativamente i quattro indici di risposta aggressiva alle differenti minacce all'identità sociale.

I risultati ottenuti (tab. 8) sono più che accettabili dal punto di vista delle statistiche di multicollinearità ed hanno evidenziato come nel caso della risposta ad una minaccia da categorizzazione inappropriata l'unico predittore statisticamente significativo sia l'indice di aggressività verbale ($\beta=.29, p<.01$); altri indici che mostrano un effetto tendenzialmente significativo sono l'espressione di rabbia ($\beta=.15, p=.06, n.s.$) e l'ostilità ($\beta=.13, p=.06, n.s.$). Non sono stati rilevati invece effetti dell'indice di aggressività fisica ($\beta=-.03, n.s.$) né dell'indice di atteggiamento vendicativo ($\beta=-.01, n.s.$).

Tab. 8

Riepilogo delle analisi di regressione sulla risposte aggressive alla minaccia da categorizzazione inappropriata

Variabile	B	Errore std.	β
Aggr. fisica	-.02	.05	-.03
Aggr. verbale	.28	.07	.29*
Rabbia	.11	.06	.15
Ostilità	.09	.05	.13
Att. vendicativo	-.01	.05	-.01

Nota: $R^2 = .19$

* $p < .05$

** $p < .01$

Le analisi di regressione sulla risposta aggressiva alla minaccia al valore del gruppo (tab. 9) hanno messo in luce un quadro più complesso, per cui i predittori statisticamente significativi sono risultati l'indice di aggressività verbale ($\beta=.22, p<.01$), di espressione di rabbia ($\beta=.23, p<.01$) e di ostilità ($\beta=.16, p<.05$). Anche in questo caso non è possibile definire come predittori l'aggressività fisica ($\beta=-.06, n.s.$) e l'atteggiamento vendicativo ($\beta=.02, n.s.$).

Tab. 9

Riepilogo delle analisi di regressione sulla risposte aggressive alla minaccia al valore del gruppo

Variabile	B	Errore std.	β
Aggr. fisica	-.04	.05	-.06
Aggr. verbale	.24	.08	.22**
Rabbia	.18	.06	.23**
Ostilità	.12	.05	.16*
Att. vendicativo	.02	.06	.02

Nota: $R^2 = .22$

* $p < .05$

** $p < .01$

Per quanto riguarda la minaccia alla prototipicità (tab. 10) sono emersi come predittori gli indici di aggressività verbale ($\beta=.16, p<.05$) e di ostilità ($\beta=.16, p<.05$), mentre non ci sono effetti significativi da parte dell'aggressività fisica ($\beta=-.09, n.s.$), dell'espressione di rabbia ($\beta=.08, n.s.$) e dell'atteggiamento vendicativo ($\beta=.07, n.s.$).

Tab. 10

Riepilogo delle analisi di regressione sulla risposte aggressive alla minaccia alla prototipicità

Variabile	B	Errore std.	β
Aggr. fisica	-.06	.05	-.09
Aggr. verbale	.17	.08	.16*
Rabbia	.06	.07	.08
Ostilità	.12	.05	.16*
Att. vendicativo	.05	.06	.06

Nota: $R^2 = .10$

* $p < .05$

** $p < .01$

Infine la regressione sulla risposta aggressiva alla minaccia alla distintività ha riportato un solo predittore significativo, ovvero l'indice di ostilità ($\beta=.24, p<.01$), mentre non risultano come predittori gli altri quattro indici disponibili (aggressività fisica $\beta=-.12, n.s.$; aggressività verbale $\beta=.08, n.s.$; espressione di rabbia $\beta=.13, n.s.$; atteggiamento vendicativo $\beta=-.13, n.s.$).

Tab. 11

Riepilogo delle analisi di regressione sulla risposte aggressive alla minaccia alla distintività

Variabile	B	Errore std.	β
Aggr. fisica	-.07	.04	-.12
Aggr. verbale	.07	.07	.08
Rabbia	.08	.05	.13
Ostilità	.14	.04	.24**
Att. vendicativo	-.08	.05	-.13

Nota: $R^2 = .10$

* $p < .05$

** $p < .01$

Effetto del sesso e del tipo di identità minacciata

In seguito ai risultati ottenuti inserendo il sesso come variabile di moderazione nel rapporto tra il tipo di minaccia all'identità ricevuta e la probabilità di risposte aggressive nel sottocampione minacciato in base all'identità di genere, è stato effettuato un approfondimento sul rapporto tra sesso di appartenenza e tipo di identità minacciata. Nello specifico, è stata testata l'ipotesi di un eventuale effetto di moderazione del tipo di identità minacciata, nel senso di una differenziazione all'interno del campione completo tra i punteggi ottenuti agli indici di risposta aggressiva quando ad essere minacciata è una particolare identità sociale.

In prima battuta sono state confrontate le medie del campione generale sui quattro indici di risposta aggressiva in base al sesso di appartenenza: dai risultati preliminari del t-test si può osservare che non ci sono differenze significative tra i due gruppi sia che si tratti di una risposta ad una minaccia da categorizzazione inappropriata, $t(236)=-.65$, *n.s.*, al valore del gruppo, $t(236)=-.92$, *n.s.*, alla prototipicità, $t(236)=-.98$, *n.s.*, o alla distintività, $t(236)=-1.79$, *n.s.*

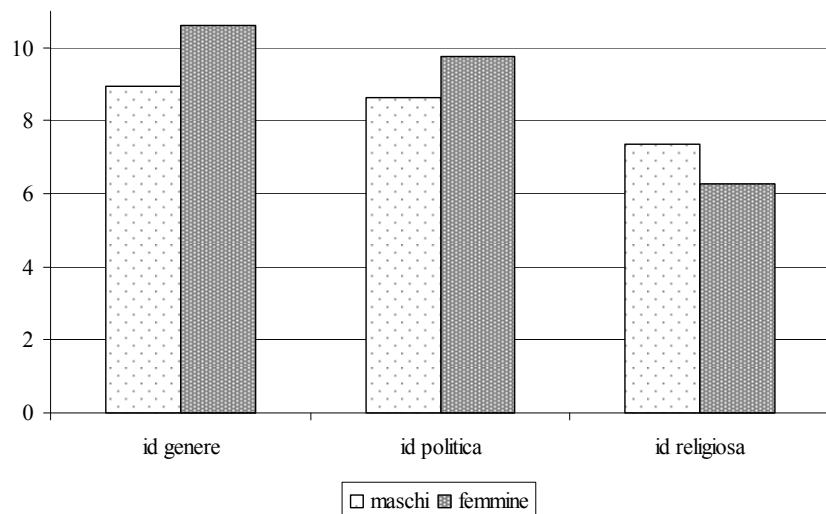
È stata in seguito svolta un'analisi della varianza multivariata 2x3x4, inserendo come variabili indipendenti il sesso ed il tipo di identità minacciata (genere, politica, religiosa) e come variabili dipendenti i quattro indici di risposta aggressiva alle differenti minacce all'identità sociale.

L'effetto del modello complessivo è risultato significativo solo per il tipo di identità minacciata, $F(8, 460)=10.55$, $p<.01$, $\eta^2=.16$, mentre non appaiono effetti significativi del sesso, $F(8, 229)=1.04$, *n.s.*, né dell'interazione tra le due variabili suddette, $F(8, 460)=.93$, *n.s.*. Se si osservano gli effetti sulle singole variabili dipendenti, l'effetto del tipo di identità minacciata risulta significativo per tutte le condizioni: analizzando i confronti fra gruppi si può rilevare – come si è visto anche in precedenza – che il ricevere una minaccia relativa alla propria identità religiosa porta ad una minore probabilità di risposte aggressive sia in caso di minaccia da categorizzazione inappropriata, $F(8, 460)=11.87$, $p<.01$, $\eta^2=.09$, sia di minaccia al valore del gruppo, $F(8, 460)=15.20$, $p<.01$, $\eta^2=.12$, sia di minaccia alla prototipicità, $F(8, 460)=10.15$, $p<.01$, $\eta^2=.08$ e di minaccia alla distintività, $F(8, 460)=10.68$, $p<.01$, $\eta^2=.08$ (per i punteggi medi si veda la tab. 5).

Se però si osservano i confronti a coppie tra i partecipanti di sesso maschile e femminile (tab. 12), sebbene non sia emersa una differenza significativa su tutto il modello si può notare come in due condizioni si presenti un'interazione tra il sesso di appartenenza e il tipo di identità minacciata. In particolare, dai dati risulta che in caso di minaccia alla prototipicità i soggetti maschi minacciati in base all'identità di genere hanno una probabilità di risposta aggressiva minore ($M=8.93$, $ds=3.08$) rispetto alle femmine ($M=10.64$, $ds=4.08$).

Grafico 5

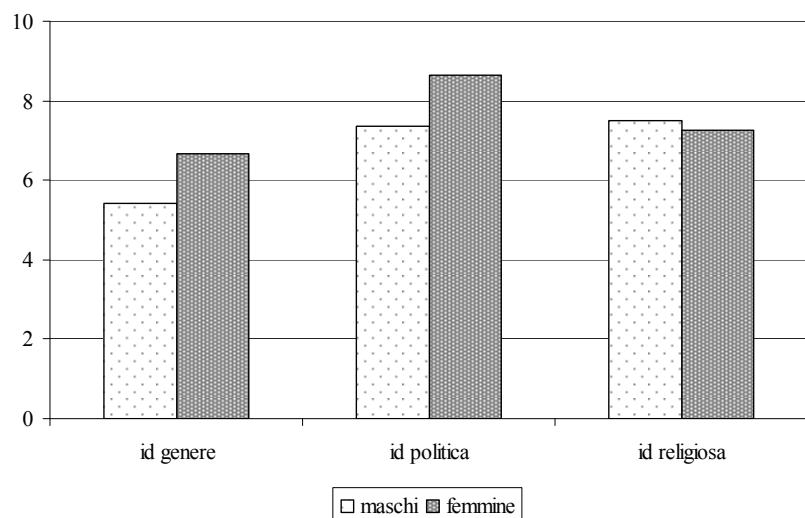
Interazione tra sesso e tipo di identità minacciata in risposta ad una minaccia alla prototipicità



Allo stesso modo, nel caso di minaccia alla distintività i partecipanti di sesso maschile mostrano una minore probabilità di risposta aggressiva sia quando sono minacciati in base all'identità di genere ($M=5.40$, $ds=1.51$) e politica ($M=7.37$, $ds=2.80$) rispetto al campione femminile (identità di genere $M=6.66$, $ds=2.72$; identità politica $M=8.64$, $ds=4.08$).

Grafico 6

Interazione tra sesso e tipo di identità minacciata in risposta ad una minaccia alla distintività



Tab. 12

Differenze tra risposte aggressive in base al sesso e al tipo di identità minacciata

Tipo id. minacciata	Tipo di minaccia ricevuta							
	Categorizzazione		Valore del gruppo		Prototipicità		Distintività	
	M	ds	M	ds	M	ds	M	ds
Id. genere	Maschi	9.67	3.15	10.29	3.69	8.93 _a	3.08	5.40 _a
	Femmine	10.42	3.47	11.40	3.65	10.64 _b	4.08	6.66 _b
Id. politica	Maschi	8.88	3.03	9.50	3.47	8.63	3.49	7.37 _a
	Femmine	9.57	3.54	10.93	4.43	9.77	4.05	8.63 _b
Id. religiosa	Maschi	6.93	2.81	7.21	2.08	7.36	1.95	7.50
	Femmine	7.26	2.94	7.18	2.82	6.29	3.03	7.26

Nota: gli indici di risposta aggressiva presentano un range teorico da 4 a 20. Le medie nella stessa sezione di colonna che non riportano la stessa lettera differiscono significativamente per $p < .05$

Effetto dell'aggressività disposizionale e del tipo di identità minacciata

L'effetto di moderazione del tipo di identità minacciata è stato indagato anche all'interno della relazione tra il livello di aggressività disposizionale e la probabilità di risposte aggressive ai diversi tipi di minaccia all'identità.

Come si è visto in precedenza gli indici di aggressività e di atteggiamento vendicativo derivanti dall'Aggression Questionnaire e dalla Vengeance Scale sono risultati correlati con la probabilità di risposte aggressive e in uno o più casi le analisi di regressione hanno messo in luce come alcuni di essi possano essere dei predittori delle stesse. Al fine di una semplificazione dei dati disponibili è stata svolta in via preliminare un'analisi fattoriale tra i punteggi relativi alle sottoscale dell'Aggression Questionnaire e all'atteggiamento vendicativo: dai risultati è emerso come i cinque indici si distribuiscano su un solo fattore che spiega il 53% della varianza (per la matrice di componenti, si veda la tab. 13). Pertanto, si è scelto di ridurre i punteggi ad un unico indice, definito come “aggressività disposizionale complessiva” (ADC), ottenuto mediante la somma dei cinque indici sopra citati.

Tab. 13

Matrice delle componenti per l'analisi fattoriale di Aggression Questionnaire e Vengeance Scale

Componente 1	
AQ-F	.75
AQ-V	.74
AQ-R	.79
AQ-O	.64
VS	.71

Legenda:

AQ-F = Aggression Questionnaire – aggressività fisica; AQ-V = Aggression Questionnaire – aggressività verbale; AQ-R = Aggression Questionnaire – espressione di rabbia; AQ-O = Aggression Questionnaire – ostilità; VS = Vengeance Scale

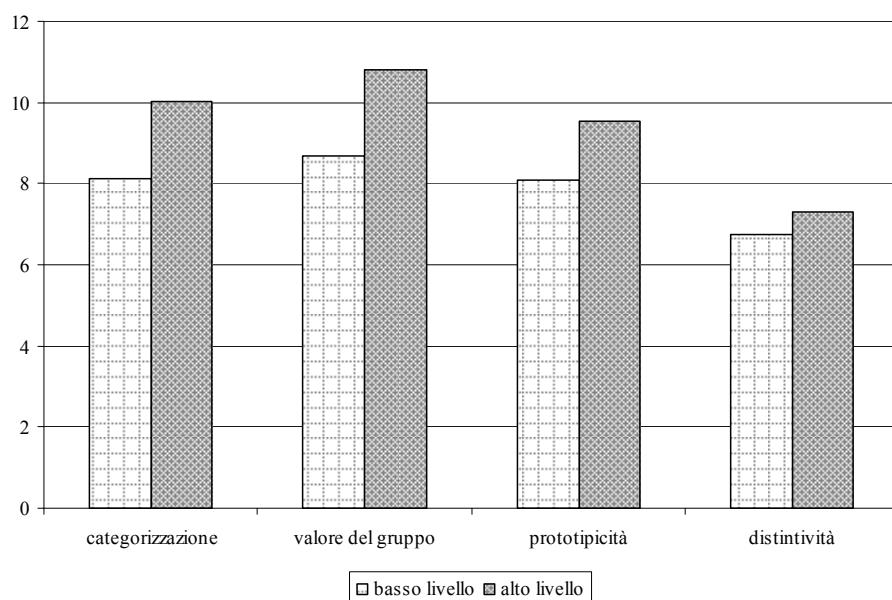
Il punteggio di ADC ha quindi un range teorico che va da 35 a 175 ($M=76.26$, $ds=17.08$) ed è stato suddiviso in due livelli (alto vs. basso) mediante uno split sul valore della mediana.

È stato poi effettuato un t-test per verificare le eventuali differenze tra i punteggi medi agli indici di risposta aggressiva alle minacce ricevute in base alla disponibilità di un alto o basso livello di aggressività: i risultati hanno mostrato la presenza di una differenza significativa nel caso di una minaccia da categorizzazione inappropriata

(basso livello $M=8.13$, $ds=3.16$; alto livello $M=10.03$, $ds=3.26$), $t(236)=-4.57$, $p<.01$, di una minaccia al valore del gruppo (basso livello $M=8.70$, $ds=3.62$; alto livello $M=10.80$, $ds=3.69$), $t(236)=-4.43$, $p<.01$, e di una minaccia alla prototipicità (basso livello $M=8.10$, $ds=3.53$; alto livello $M=9.55$, $ds=3.76$), $t(236)=-3.07$, $p<.01$, ma non nel caso di una minaccia alla distintività (basso livello $M=6.73$, $ds=2.59$; alto livello $M=7.29$, $ds=3.35$), $t(236)=-1.43$, *n.s.*.

Grafico 7

Differenze tra risposte aggressive in base al livello di aggressività disposizionale complessiva



L'ipotesi di moderazione è stata quindi testata mediante un'analisi della varianza multivariata $2 \times 3 \times 4$, inserendo come variabili indipendenti il livello di ADC e il tipo di identità minacciata (genere, politica, religiosa) e come variabili dipendenti i quattro indici di risposta aggressiva alle differenti minacce all'identità sociale.

L'effetto del modello complessivo è risultato significativo sia per il livello di ADC, $F(4, 229)=3.70$, $p<.01$, $\eta^2=.06$, che per il tipo di identità minacciata, $F(8, 460)=8.76$, $p<.01$, $\eta^2=.13$. Inoltre è risultata significativa anche l'interazione tra le due variabili

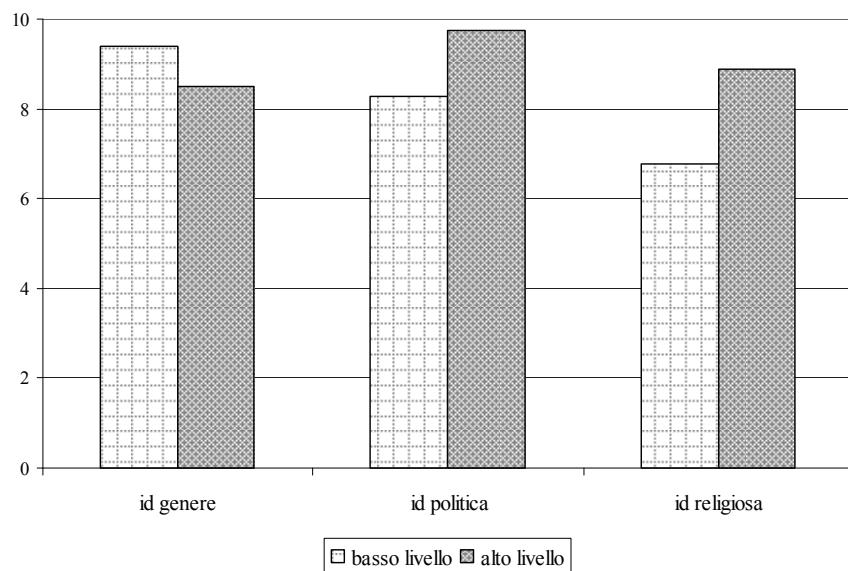
indipendenti, $F(8, 460)=2.01, p<.05, \eta^2=.03$, per cui è possibile sostenere l'ipotesi di una moderazione data dal tipo di identità sociale minacciata.

L'ipotesi di moderazione è stata quindi esaminata nel dettaglio mediante i confronti tra i punteggi che combinano le condizioni di alto-basso livello di ADC con il tipo di identità (tab. 14). Saranno in questa sede tralasciate le differenziazioni tra i livelli delle singole variabili indipendenti in quanto già esposte e descritte precedentemente.

Se prendiamo in considerazione la risposta aggressiva alla minaccia da categorizzazione inappropriata, si può vedere dai risultati che l'effetto di interazione si verifica nei termini di un annullamento della differenza significativa tra i punteggi dei partecipanti con diverso livello di ADC quando questi sono minacciati relativamente all'identità di genere (basso livello $M=9.39, ds=3.44$; alto livello $M=10.51, ds=3.19$) o all'identità religiosa (basso livello $M=6.77, ds=2.57$; alto livello $M=8.89, ds=3.62$).

Grafico 8

Interazione tra livello di ADC e tipo di identità minacciata in risposta ad una minaccia da categorizzazione inappropriata

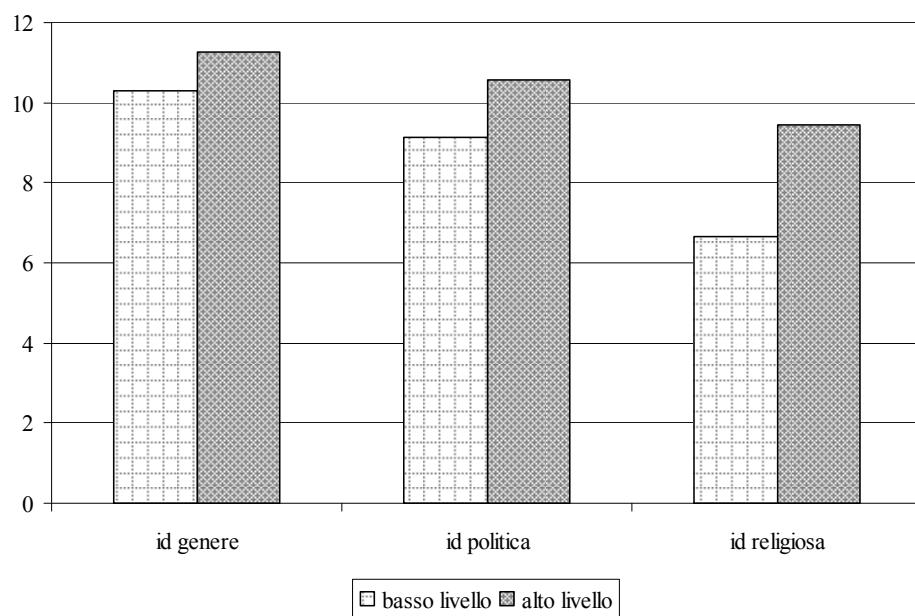


Nel caso delle risposte aggressive alla minaccia al valore del gruppo, l'effetto di interazione annulla la differenza significativa tra i soggetti che hanno riportato un basso

livello di ADC ($M=10.29$, $ds=3.95$) o un alto livello ($M=11.26$, $ds=3.48$) nella condizione in cui i soggetti sono minacciati relativamente all'identità di genere.

Grafico 9

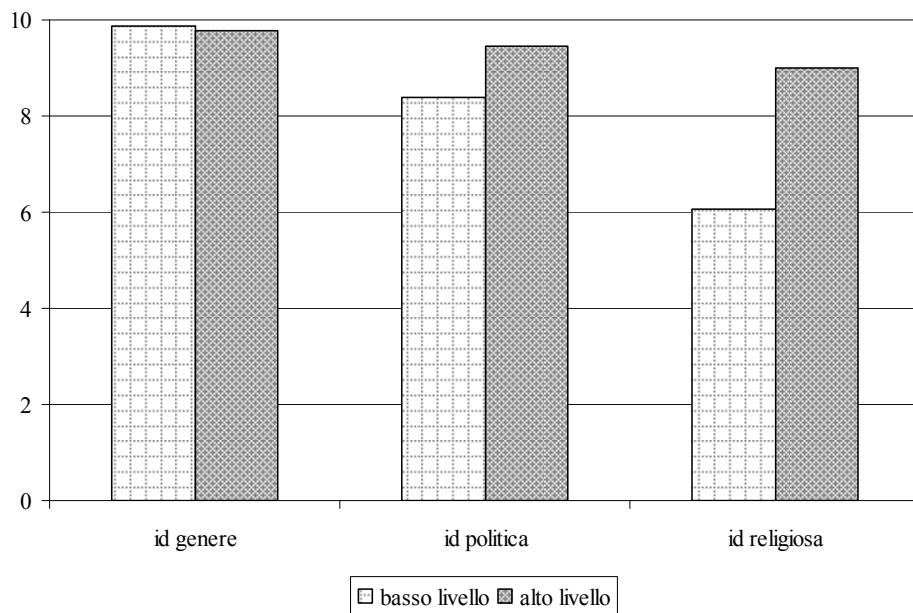
Interazione tra livello di ADC e tipo di identità minacciata in risposta ad una minaccia al valore del gruppo



Quando le risposte aggressive sono provocate da una minaccia alla prototipicità i dati mostrano come l'interazione presenti un effetto simile a quello appena descritto, per cui nella condizione di identità di genere minacciata non sono più rilevabili differenze tra i punteggi riportati dai partecipanti con alto livello di ADC ($M=9.87$, $ds=4.38$) e basso livello ($M=9.76$, $ds=3.20$); lo stesso annullamento delle differenze emerge anche quando l'identità minacciata è quella politica (basso livello ADC $M=8.40$, $ds=2.70$; alto livello ADC $M=9.44$, $ds=4.28$).

Grafico 10

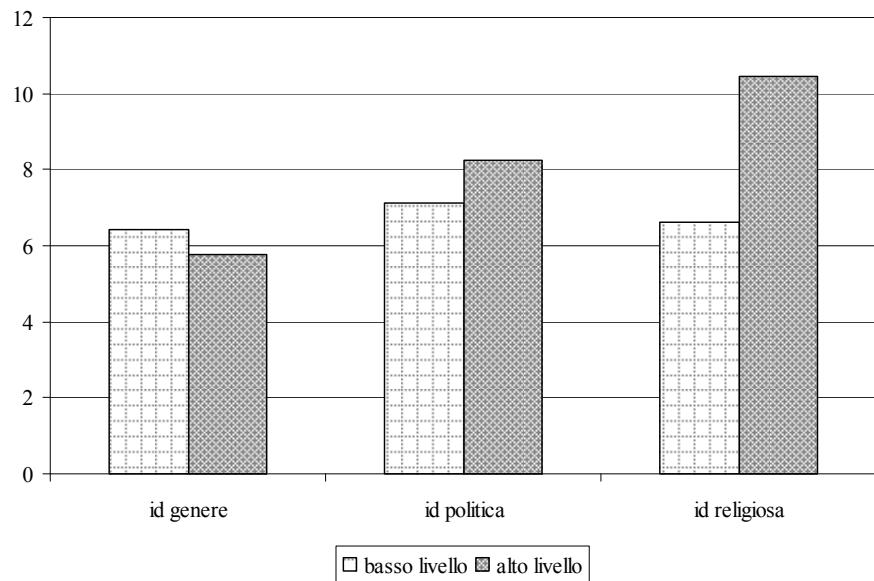
Interazione tra livello di ADC e tipo di identità minacciata in risposta ad una minaccia alla prototipicità



Per quanto riguarda i risultati relativi la minaccia alla distintività, sappiamo dalle analisi precedenti che si tratta dell'unico caso in cui la differenza nel livello di aggressività disposizionale complessiva non corrisponde ad una differenza nella probabilità di risposta aggressiva; pertanto, la presenza di un'interazione si rivela interessante nel momento in cui l'effetto provoca la comparsa di una differenza significativa nei punteggi di risposta aggressiva tra i due livelli di ADC. Dai dati è possibile infatti riscontrare un pattern di interazione per cui l'effetto combinato del livello di ADC e del tipo di identità minacciata porta ad una differenziazione quando la minaccia è relativa all'identità politica (basso livello $M=7.12$, $ds=2.97$; alto livello $M=8.25$, $ds=3.44$) ed in modo ancora più marcato quando colpisce l'identità religiosa (basso livello $M=6.62$, $ds=2.21$; alto livello $M=10.44$, $ds=4.53$).

Grafico 11

Interazione tra livello di ADC e tipo di identità minacciata in risposta ad una minaccia alla distintività



Tab. 14

Differenze tra risposte aggressive in base al livello di aggressività disposizionale complessiva e al tipo di identità minacciata

		Tipo di minaccia ricevuta							
		Categorizzazione		Valore del gruppo		Prototipicità		Distintività	
Tipo id. minacciata		M	ds	M	ds	M	ds	M	ds
Id. genere	Basso	9.39	3.44	10.29	3.95	9.87	4.38	6.42	2.47
	Alto	10.51	3.19	11.26	3.48	9.76	3.20	5.78	2.14
Id. politica	Basso	8.26 _a	2.94	9.14 _a	3.52	8.40	2.70	7.12 _a	2.97
	Alto	9.75 _b	3.25	10.56 _b	3.96	9.44	4.28	8.25 _b	3.44
Id. religiosa	Basso	6.77	2.57	6.67 _a	2.23	6.05 _a	2.18	6.62 _a	2.21
	Alto	8.89	3.62	9.44 _b	3.04	9.00 _b	3.87	10.44 _b	4.53

Nota: gli indici di risposta aggressiva presentano un range teorico da 4 a 20. Le medie nella stessa sezione di colonna che non riportano la stessa lettera differiscono significativamente per $p < .05$

5. Discussione

Effetto del tipo di minaccia ricevuta

I risultati ottenuti in questo studio permettono di sostenere in linea generale buona parte delle ipotesi avanzate.

In primo luogo, per quanto riguarda il confronto tra le probabilità di risposte aggressive ai quattro differenti tipi di minaccia individuati da Branscombe, Ellemers, Spears e Doosje (1999), erano stati previsti due effetti principali, ovvero che in linea con le ricerche sull'*identity threat* presenti in letteratura la situazione di minaccia al valore del gruppo fosse quella orientata ad elicitare maggiormente risposte di tipo aggressivo, in quanto riconducibili a comportamenti di svalutazione dell'outgroup e più in generale di difesa dell'ingroup di appartenenza. Si prevedeva invece una minore probabilità di risposte aggressive nel caso di una minaccia alla prototipicità, in quanto potrebbe risultare strategicamente non funzionale ai fini di una maggiore accettazione da parte del proprio gruppo, o alla distintività, in quanto le risposte emerse in precedenza in questo caso sono orientate a ristabilire un'identità ben definita e distinta ma generalmente non rientrano in un'area di comportamenti avvicinabili o riconducibili a quelli aggressivi.

Per quanto riguarda l'ipotesi 1-a, i dati confermano che la maggiore probabilità di risposte aggressive si verifica esattamente in concomitanza con una minaccia al valore del gruppo: quando la provocazione è orientata a sminuire la performance, i valori o le dimensioni caratterizzanti del gruppo di cui si fa parte la risposta di ritorsione si presenta prontamente.

È interessante peraltro notare che, analizzando i singoli tipi di risposta riferiti al *group value threat*, quella che i partecipanti indicano maggiormente probabile è relativa al fare del sarcasmo verso il provocatore: se si considera quanto detto in precedenza sulla svalutazione dei membri dell'outgroup come strategia per ristabilire un equilibrio nel momento in cui il valore dell'ingroup è messo in discussione (Bouris, Giles, Leyens e Tajfel, 1979; Crocker, Voelkl, Testa e Major, 1991; Branscombe e Wann, 1995), si può supporre che l'espressione di sarcasmo si configuri come un comportamento che assolve ad una doppia funzione, ovvero tanto quella di reciprocità verso l'attacco subito quanto quella di "pareggiare i conti" in seguito alla *derogation* cui si è andati incontro.

Un limite dello studio, in questa particolare situazione, è quello di non aver potuto indagare se i commenti sarcastici nei confronti del provocatore fossero orientati sulle caratteristiche individuali della persona o sulle dimensioni ricollegabili alla sua appartenenza ad un altro gruppo sociale.

Sempre per quanto riguarda i risultati emersi dall'analisi dei singoli tipi di risposta aggressiva ad una minaccia al valore del gruppo, va sottolineato come la possibilità di insultare apertamente il provocatore non è stata indicata come preferibile rispetto alle altre, ma invece risulta la risposta indicata come meno probabile: una possibile spiegazione in questo caso può derivare dalla struttura dello scenario di provocazione in sé, in quanto il commento minaccioso per l'ingroup potrebbe essere stato accolto come una serie di affermazioni svalutative in senso sarcastico ma non necessariamente offensivo. Un'altra possibile spiegazione potrebbe essere da ricercarsi nelle modalità di risposta alla provocazione presentate: dal momento che l'espressione di aggressività verbale è collocabile sia nell'essere sarcastici che nell'insultare apertamente, possiamo immaginare che il primo tipo di risposta sia apparso largamente preferibile e con minori implicazioni per i partecipanti dal punto della desiderabilità sociale e delle strategie di self-presentation orientate a trasmettere un'immagine positiva di sé.

Se da un lato il minore utilizzo di risposte relative agli insulti sfuma l'aspetto di aggressività implicito nella risposta verbale ad una provocazione, i dati hanno messo in luce un utilizzo consistente – seppur significativamente minore rispetto al sarcasmo – di risposte orientate all'espressione indiretta di aggressività in seguito alla provocazione ricevuta, ovvero il manifestare ostilità e lo sfogarsi con una terza persona. Considerato che lo strumento somministrato non prevedeva che differenti risposte fossero mutuamente esclusive ma semplicemente che andassero a comporre una risposta aggressiva multiforme, si può rilevare come la strategia di risposta alla provocazione – indipendentemente dal tipo di minaccia ricevuta – si configuri come un'espressione di aggressività verbale sfumata e virata sull'umoristico ma accompagnata in modo costante sia da una manifestazione di ostilità (farsi vedere arrabbiati e stizziti) che da un rivolgere l'espressione di aggressività su un altro bersaglio (sfogarsi con un'altra persona). Il quadro che ne appare è quello di una risposta apparentemente indiretta e non offensiva, ma in cui è il sottotesto a delineare precisamente il contenuto della risposta stessa.

Per quanto riguarda l'ipotesi 1-b non è stato possibile individuare nella minaccia alla prototipicità la provocazione che elicità la minore probabilità di risposte aggressive: sebbene le risposte in questo caso siano significativamente minori rispetto a quelle rilevate nella condizione di minaccia al valore del gruppo, non sono emerse differenze significative rispetto alla minaccia da categorizzazione inappropriata e la probabilità di risposta aggressiva appare significativamente maggiore rispetto alla condizione di minaccia alla distintività. Apparentemente il risultato è paradossale, in quanto come è stato più volte sottolineato l'espressione di aggressività verso un membro dell'ingroup che sta mettendo in discussione l'accettabilità di un individuo tra le sue fila non sembrerebbe una strategia particolarmente funzionale per aumentare la propria desiderabilità; tuttavia va sottolineato che la ricerca sull'*identity threat* da un lato e sulle minacce provenienti dall'ingroup dall'altro ha messo in evidenza che chi si trova in una posizione di incertezza e di possibile esclusione dal proprio gruppo tende a manifestare un maggior favoritismo nei confronti dell'ingroup nel momento in cui ci si confronta con un outgroup ed in particolare quando il manifestare un *ingroup bias* sarà visibile a chi costituisce l'establishment del gruppo in questione (Noel, Branscombe e Wann, 1995; Hornsey, Fredericks, Smith e Ford, 2006). Lo strumento somministrato, nel caso della provocazione come minaccia alla prototipicità, non fa invece menzione dello status del provocatore all'interno del gruppo (lasciando invece supporre che si trovi allo stesso livello del partecipante) e non presenta una situazione in cui il provocatore appartenente all'ingroup sia confrontabile con un membro dell'outgroup. È quindi plausibile supporre che in assenza di una condizione che implichi la necessità di un'espressione di desiderabilità la risposta si rivolga ad un comportamento di reciprocità.

Si è visto pertanto che è nel caso in cui la provocazione va a colpire la presunta impossibilità di distinguere l'ingroup da un outgroup saliente che la risposta aggressiva si attenua – anche se, come si vedrà più avanti, il pattern di risposta si modifica in base al tipo di identità sociale minacciata. In linea generale si può tuttavia spiegare il risultato tenendo conto di alcuni possibili elementi riconducibili alla struttura dello scenario in sé: in primo luogo, sebbene in alcuni casi un comportamento di svalutazione dell'outgroup possa tradursi in una differenziazione positiva del gruppo di cui si fa parte, questo non significa che una risposta aggressiva nei confronti di un provocatore

sia funzionale a riguadagnare una distintività del proprio ingroup, soprattutto quando – per una precisa scelta di maggiore generalizzabilità possibile – non sono state date indicazioni relative all'appartenenza di gruppo del provocatore. In secondo luogo, lo scenario rappresenta un adattamento sulla scorta delle altre tre tipologie di *identity threat*, ma va evidenziato come la minaccia alla distintività (così come è teorizzata in letteratura) mal si presta ad essere ridotta ad un commento percepibile come offensivo da parte di un individuo: il *distinctiveness threat* nasce dal confronto tra le dimensioni caratterizzanti l'ingroup e l'outgroup (Branscombe *et al.*, *id.*) e le risposte orientate alla distinzione tra i due gruppi non si limitano alla sfera dell'*ingroup bias*, ma possono arrivare a situazioni in cui si enfatizza la differenza su caratteristiche presenti in entrambi i gruppi ma di differente specificità per ciascuno di essi (Ellemers, Van Rijswijk, Roefs e Simons, 1997) o comportamenti di self-stereotyping (Spears, Doosje e Ellemers, 1997). Si potrebbe dire quindi che non solo il *distinctiveness threat* risulta complesso da esplicitare in forma di provocazione diretta ad un membro di un particolare gruppo sociale, ma anche che una risposta di tipo aggressivo in questa condizione possa apparire semplicemente inappropriata e non funzionale al ristabilire un'immagine di sé positiva, a meno che non si metta in questione un'appartenenza di gruppo particolarmente importante per l'individuo (Tajfel e Turner, 1979, 1986).

Effetto della disponibilità di identità sociali alternative e del tipo di identità minacciata

L'ipotesi 2-a concerneva il presumibile effetto di moderazione dato dalla disponibilità di identità sociali molteplici ed altrettanto salienti quanto quella minacciata, presumendo che – in accordo con l'ipotesi 1-a – questo effetto si potesse verificare in concomitanza con la provocazione presentata come minaccia al valore del gruppo. I risultati ottenuti consentono di sostenere l'ipotesi: non è stato possibile individuare un effetto *between* significativo, per cui la semplice disponibilità di identità sociali alternative non sembrerebbe influenzare direttamente la probabilità di risposte aggressive nel senso di una riduzione della stessa, ma è emersa un'interazione significativa tra il tipo di minaccia ricevuta e la suddetta disponibilità di identità sociali. I confronti a coppie hanno messo in luce che l'effetto di moderazione va a verificarsi precisamente nel caso in cui era previsto: se infatti i partecipanti con una bassa

disponibilità di identità sociali alternative mostrano il medesimo pattern di risposta aggressiva alla minaccia riscontrato nell'analisi su tutto il campione (massima probabilità di risposta nel caso di minaccia al valore del gruppo e minima nel caso di minaccia alla distintività), dall'altro i partecipanti con un'alta disponibilità mostrano una sola differenza significativa (minore probabilità di risposta aggressiva in caso di minaccia alla distintività).

Inserendo quindi come variabile di moderazione la disponibilità di identità sociali alternative vediamo quindi come sparisca la differenza tra le risposte alla minaccia al valore del gruppo ed alle minacce di categorizzazione ed alla prototipicità. Si potrebbe supporre che avere accesso ad un ampio ventaglio di categorizzazioni sociali, ciascuna delle quali riveste un'importanza relativamente elevata per l'immagine di sé che l'individuo si dà, fornisca uno strumento di protezione contro il senso di minaccia derivante dalla svalutazione ricevuta nei confronti di una di esse. Per riutilizzare un concetto introdotto in precedenza, si può dire che una rappresentazione complessa della struttura del proprio sé sociale (Roccas e Brewer, 2002) funge da buffer nei confronti di questa particolare tipologia di *identity threat*.

Del resto, era stato precedentemente messo in luce come la molteplicità delle appartenenze di gruppo di un individuo tenda a diminuire tanto l'importanza di una singola *membership* per il bisogno di definizione di sé (Brewer, 1991) quanto la significatività del confronto intergruppi (Vanbeselaere, 1991). Inoltre, alcune linee di ricerca hanno già individuato la possibilità di spostare il proprio locus identitario tra i gruppi sociali ai quali un individuo appartiene in funzione della minaccia rivolta ad uno di essi in particolare (Mussweiler, Gabriel e Bodenhausen, 2000; Roccas, 2003). Ne deriva quindi che una rappresentazione complessa del sé sociale orientata ad un principio di inclusività (Roccas e Brewer, *id.*) possa quindi ridurre di per sé il rischio di una risposta aggressiva ad una provocazione incentrata su una particolare identità sociale di un individuo: l'enfasi sull'identità di gruppo svalutata rimane, ma la presenza di alternative su cui focalizzare l'attenzione riduce il senso di minaccia percepita fino a riportarlo allo stesso livello di una categorizzazione indesiderata o di un rischio di esclusione da parte del gruppo di cui si fa parte.

In tal senso, è possibile rilevare un parallelismo tra le tipologie di minaccia sopratte tutte indotto dall'assenza di differenze significative tra le risposte aggressive possibili.

Nello specifico, si potrebbe supporre che in una condizione di elevata disponibilità di identità sociali una minaccia al valore del gruppo possa essere in qualche modo ricollegabile alla minaccia da categorizzazione inappropriata, in quanto se si considera un individuo per cui la rappresentazione della struttura del proprio sé sociale – e per estensione l’immagine positiva derivante da esso – si fonda sulla presenza e salienza simultanea di diverse appartenenze di gruppo, è plausibile immaginare che un attacco rivolto al valore di un gruppo sociale in particolare possa “porre l’accento” su una determinata identità e quindi ridurre la complessità apparente dell’identità sociale *tout court*. Allo stesso modo la valutazione negativa su un gruppo sociale è stata espressa nello scenario somministrato in modo stereotipato e quasi assiomatico: non è difficile pensare che la minaccia in questo caso possa derivare, per chi ha altre categorizzazioni sociali salienti oltre a quella attaccata, sia dal senso che il giudizio di valore segua un pattern di dominanza categoriale (Rocca e Brewer, *id.*) – come a dire “*appartieni alla categoria X e in quanto tale il tuo valore è ridotto, indipendentemente dalle altre categorie sociali di cui fai parte*” – sia dalla forma stereotipica del giudizio di valore in sé, per cui l’imposizione di uno stereotipo potrebbe risultare in una forma di categorizzazione inappropriata e/o illegittima.

Un ragionamento simile può essere applicato, per converso, al fine di interpretare l’assenza dell’effetto di moderazione sulle risposte aggressive alla minaccia alla distintività, che risultano in entrambe le condizioni (alta o bassa disponibilità di identità sociali alternative) quelle indicate come meno probabili: se da un certo punto di vista ci si può ricollegare a quanto detto in precedenza sulla non totale efficacia dello scenario utilizzato per elicitare risposte aggressive, da un’altra prospettiva si può introdurre un’ipotesi alternativa che si riallaccia al concetto di rappresentazione complessa del sé sociale, per cui la distintività positiva in base all’appartenenza ad una singola categoria può non essere sufficiente al fine della costruzione di un’immagine positiva di sé *in toto* – data anche la ridotta significatività della singola appartenenza categoriale in un contesto di appartenenze di gruppo multiple (Brewer, 1991). Un elevato livello di complessità ed inclusività del proprio sé sociale non favorisce la presenza di una categorizzazione individuabile come dominante (Rocca e Brewer, *id.*) e parallelamente riduce la significatività del confronto intergruppi al fine di una differenziazione positiva

(Vanbeselaere, 1991), per cui l'assenza di distintività su una particolare dimensione non necessariamente introduce un senso di minaccia per l'identità sociale di un individuo.

L'ipotesi 2-b riguardava invece l'assenza di altre variabili di moderazione dell'effetto dato dal tipo di minaccia all'identità sociale ricevuta sulla probabilità di risposte aggressive; in altre parole, si presupponeva che l'effetto dei quattro scenari di provocazione si ripresentasse seguendo lo stesso pattern in tutti i casi, sia che la minaccia fosse rivolta all'identità di genere, sia che andasse a colpire l'identità politica di un individuo o la sua identità religiosa.

I dati ottenuti hanno disconfermato questa ipotesi ma hanno altresì permesso di ricavare risultati che si prestano ad alcune interessanti interpretazioni.

In primis, indagando la possibile moderazione dato dal tipo di identità sociale minacciata sono emersi sia un effetto *between* consistente che un'interazione fortemente significativa della suddetta variabile col tipo di minaccia ricevuta: nello specifico, è stato possibile rilevare come i soggetti minacciati in base all'appartenenza alla categoria sociale dei religiosi tendono a riportare una minore probabilità di risposte aggressive rispetto ai soggetti provocati relativamente al genere o allo schieramento politico, indipendentemente dal tipo di minaccia. Per quanto riguarda l'interazione – e quindi l'effetto di moderazione – si è potuto osservare che il sottogruppo di partecipanti religiosi non mostra differenze significative tra le probabilità di risposta aggressiva ai differenti tipi di minaccia, mentre i partecipanti provocati in base al genere o allo schieramento politico riportano il medesimo pattern di risposta riscontrato nelle analisi precedenti (massima probabilità di risposta aggressiva ad una minaccia al valore del gruppo e minima in caso di minaccia alla distintività).

Il tipo di identità sociale minacciata agisce quindi seguendo un doppio percorso quando le provocazioni vertono sull'orientamento religioso dei partecipanti: si verifica sia una diminuzione di probabilità di respondere in modo aggressivo e contemporaneamente uno “schiacciamento” delle risposte che elimina qualsiasi differenziazione tra i tipi di minaccia ricevuta, come se l'appartenenza a questo gruppo svolgesse un effetto di buffering completo al punto di ridurre la percezione di minaccia all'identità sociale derivante da tutti gli scenari di provocazione. Il fatto che questo effetto si verifichi soltanto in concomitanza con la condizione in cui le provocazioni sono rivolte all'identità religiosa permette di avanzare una spiegazione in termini di

adesione ad un comportamento normativo per il gruppo in sé: va ricordato infatti che il comportamento di non ritorsione riveste un aspetto cruciale della religione cristiano-cattolica (*“porgi l’altra guancia”*) e non solo (Rye *et al.*, 2000) e che la tendenza a perdonare – indipendentemente dal fatto che derivi da una scelta personale o dal conformarsi ad una norma prescritta dal gruppo religioso al quale si appartiene – ha un ruolo fondamentale nella messa in atto di un comportamento di non ritorsione (McCullough, Bellah, Kilpatrick e Johnson, 2001; McCullough e Hoyt, 2002; Stuckless & Goranson, 1992).

A tal proposito vanno tuttavia sottolineati altri due punti fondamentali che consentono di fornire una possibile spiegazione alternativa ai risultati ottenuti. Da un lato non è stato possibile raggiungere un campione di partecipanti cattolici ben bilanciato per appartenenza di genere, per cui il gruppo minacciato in base all’identità religiosa è composto in larga parte da partecipanti di sesso femminile: sappiamo dalla letteratura scientifica che l’atteggiamento vendicativo tende a presentarsi in modo significativamente più consistente nella popolazione maschile (Stuckless e Goranson, 1992), per cui la maggiore presenza di partecipanti femmine nel sottocampione in questione potrebbe introdurre una variabile interveniente nell’effetto di moderazione riscontrato. Dall’altro lato, la struttura dello strumento somministrato non consente di sostenere con sicurezza che la conformità al comportamento normativo di non ritorsione sia stata manifestata per reale convinzione – e quindi per una reale prevalenza della risposta non ritorsiva nel repertorio comportamentale derivante dall’appartenenza ad un gruppo religioso – o piuttosto per un semplice effetto di desiderabilità sociale. Quest’ultimo dubbio nasce dai risultati emersi dai confronti a coppie tra la probabilità di risposta aggressiva ai differenti tipi di minaccia, dai quali è stato possibile riscontrare che la diminuzione di probabilità di risposta sopra descritta si verifica nel caso di una minaccia da categorizzazione inappropriata, al valore del gruppo o alla prototipicità, ma non nel caso di una minaccia alla distintività: in questa condizione, infatti, essere stati minacciati in base all’orientamento politico o religioso porta ad una probabilità di risposta aggressiva significativamente più elevata rispetto all’essere stati minacciati in base all’identità di genere. Va ricordato che lo scenario di minaccia alla distintività presentato (cfr. appendice per la descrizione completa) proponeva un paragone con un altro gruppo sociale saliente e possibilmente contrapposto a quello minacciato,

introducendo un commento per cui i due gruppi in realtà sarebbero sovrapponibili per valori, intenzioni e motivazioni: nel caso dell'identità religiosa, il gruppo chiamato in causa in alternativa ai cattolici era quello costituito dai soggetti di religione islamica. Pertanto, è interessante notare come quando il confronto si sposta dagli elementi di categorizzazione indesiderata, di svalutazione del gruppo di appartenenza o di prototipicità rispetto al proprio gruppo per mettere in gioco un confronto con un outgroup non solo saliente, ma che nel contesto attuale viene sicuramente stigmatizzato e indicato come pericoloso, allora anche un comportamento normativo cruciale come quello di non ritorsione cede il passo ad una possibile risposta aggressiva. Non è difficile immaginare che, considerata la diffidenza (per non parlare di stigma) e la percezione pressoché stereotipica e negativa che al momento circonda la popolazione islamica, in questo caso dichiarare un'assenza di distintività possa essere stata interpretata anche come particolarmente minacciosa.

La seconda parte dell'ipotesi 2-b è stata ulteriormente approfondita indagando due dei tre sottocampioni (identità di genere ed identità politica), tenendo in considerazione come possibile moderatore l'appartenenza ad uno degli ulteriori sottogruppi che lo costituiscono (maschi vs. femmine e sinistra vs. destra). In entrambi i casi l'ipotesi nulla avanzata (nessuna moderazione data dal genere o dallo schieramento politico) è stata confermata e in nessuno dei due casi si sono verificati effetti tra i soggetti, per cui al di là dell'assenza di un'interazione non appaiono differenze significative in senso generale tra partecipanti maschi e femmine minacciati in base all'identità di genere né tra partecipanti di sinistra e di destra minacciati in base all'identità politica.

Tuttavia, anche in questo caso un'osservazione più approfondita dei confronti a coppie consente di individuare alcuni effetti non immediatamente riscontrabili ad una prima analisi. In particolare, è stato possibile rilevare come un effetto di tipo *between* in realtà si presenti sia per quanto riguarda l'appartenenza di genere che per l'orientamento politico, seppure limitato a due sole tipologie di minaccia all'identità sociale e pertanto non sufficiente a giustificare un effetto su tutto il modello.

Nello specifico, le minacce alla prototipicità ed alla distintività hanno portato ad una maggiore probabilità di risposta aggressiva da parte dei partecipanti di sesso femminile quando la minaccia è rivolta all'identità di genere e da parte dei partecipanti schierati a sinistra quando la minaccia è rivolta all'orientamento politico. Per quanto interessante,

il risultato pone alcuni problemi in termini di interpretazione: per quanto concerne le minacce all'identità di genere, sembrerebbe che da un lato la preoccupazione di difendere il valore del gruppo al quale si appartiene e parallelamente di non essere categorizzati in modo inappropriato e limitante si presentino come una minaccia in egual misura sia per la popolazione maschile che femminile, mentre dall'altro la preoccupazione di apparire come un membro stereotipico ed accettabile del gruppo e di non confondere l'ingroup con un outgroup significativo (o come in questa particolare situazione con l'unico outgroup esistente) appaiano minacciose soltanto per la popolazione femminile.

Le medesime considerazioni possono essere altresì applicate al sottogruppo dei partecipanti politicamente schierati a sinistra/centrosinistra: si tratta di un risultato inaspettato che richiederebbe un approfondimento ulteriore, al fine di verificare l'eventuale ripetersi del fenomeno in un secondo studio e di indagare più precisamente le motivazioni che hanno permesso – in questi due casi particolari – di annullare quanto messo in luce in precedenza relativamente alla difficoltà di operazionalizzare in uno scenario di provocazione una situazione di minaccia alla distintività per la propria identità sociale. Al momento attuale non è possibile avanzare spiegazioni precise, ma si potrebbe supporre un qualche tipo di effetto combinato dato dalla natura della provocazione e dal fatto che – quando si parla di identità di genere e di identità politica in senso ampio (ovvero di sinistra e destra senza specifiche particolari sul partito di appartenenza) – possiamo indicare due soli gruppi ben distinti e polarizzati: in altri termini, si può immaginare che quando la provocazione è relativa al non possedere caratteristiche prototipiche del gruppo sociale al quale si dichiara di appartenere questo possa implicare un'assimilabilità al gruppo opposto; la stessa assimilabilità si presenta nel caso di una minaccia alla distintività, anche se riferita ai gruppi sociali nel loro complesso e non all'individuo in quanto non prototipico. Resta in ogni caso da precisare per quale motivo questa sovrapposizione appare minacciosa solo per una popolazione di sesso femminile o politicamente schierata a sinistra.

Effetto dell'aggressività disposizionale e del tipo di identità minacciata

L'ipotesi 3-a relativa al rapporto tra livello di aggressività disposizionale dei partecipanti e probabilità di risposta aggressiva alle minacce all'identità sociale è stata parzialmente confermata dai risultati ottenuti e permette di trarre alcune ulteriori conclusioni.

Le analisi sui possibili predittori della risposta aggressiva all'*identity threat* hanno messo in luce alcuni quadri riconducibili a quanto già visto osservando i risultati basati sulla differenziazione delle risposte in base alla minaccia ricevuta, sebbene vada evidenziato che in ciascuno dei quattro casi analizzati la varianza spiegata dai predittori non è risultata elevata, lasciando intendere che il livello di aggressività disposizionale è solo uno dei possibili antecedenti sui quali si fonda una risposta aggressiva ad una minaccia all'identità sociale e apre così la strada ad ulteriori indagini ed approfondimenti.

Il grado di aggressività verbale riportato dai partecipanti appare essere un preditore significativo in caso di minaccia da categorizzazione inappropriata, al valore del gruppo ed alla prototipicità. Se però nel caso della risposta alla minaccia da categorizzazione inappropriata è l'unico ad emergere dalle analisi di regressione e nel caso della risposta ad una minaccia alla prototipicità si accompagna ad un effetto significativo del grado di ostilità manifestato da un individuo, quando si osservano i predittori di una risposta aggressiva ad un *group value threat* si può notare come tre delle quattro componenti dell'aggressività disposizionale come misurata dall'Aggression Questionnaire la spieghino in modo statisticamente significativo (aggressività verbale, espressione di rabbia, ostilità). La minaccia al valore del gruppo rimanda quindi ad un antecedente più composito rispetto alle altre tipologie di *identity threat*, sottolineando il fatto che nel momento in cui l'ingroup di appartenenza viene svalutato da parte di un provocatore la risposta aggressiva che ne scaturisce non ha radici soltanto in un grado più accentuato di propensione all'aggressività verbale, ma anche di facilità all'espressione di rabbia e/o di ostilità. Sembra quindi che quando la minaccia investe il valore del gruppo a cui si appartiene faccia scattare un campanello d'allarme ben più consistente rispetto agli altri tipi di minaccia, abbastanza da giustificare una risposta aggressiva anche solo come prodotto di un'espressione di rabbia o di ostilità.

L'unico preditore che invece emerge per quanto riguarda la probabilità di risposta aggressiva alla minaccia alla distintività risiede nel punteggio relativo all'espressione di

ostilità: tornando a quanto detto sopra sul fatto che rispondere aggressivamente ad una provocazione di questo tipo appare inappropriato e non funzionale al miglioramento della situazione nei termini di riacquisizione di un'identità positiva e distinta, si può quindi aggiungere che il manifestarsi di una risposta apertamente aggressiva probabilmente prevede un atteggiamento ostile nei confronti del provocatore (sebbene il grado di aggressività verbale e fisica nonché dell'espressione di rabbia non sembrano spiegare la risposta).

Un altro risultato a sostegno di questa idea è da ricercarsi nelle correlazioni tra le risposte aggressive agli scenari di provocazione basati sulle minacce all'identità sociale e gli indici di risposta agli scenari estrapolati dall'Aggressive Provocation Questionnaire: se da un lato – come prevedibile – l'indice di risposta aggressiva correla positivamente con le risposte aggressive alle minacce di categorizzazione, al valore del gruppo ed alla prototipicità ma non alla distintività, dall'altro l'indice derivato dalle “non risposte” (espressione di rabbia senza azione, evitamento, nessuna risposta) correla negativamente con le risposte aggressive a tutte le tipologie di minacce all'identità sociale e in modo fortemente significativo con la minaccia alla distintività. È inoltre interessante notare che l'indice relativo alle risposte assertive non mostra correlazioni significative con le prime tre tipologie di risposta aggressiva agli *identity threat* ma correla positivamente con la risposta alla minaccia alla distintività: le correlazioni assenti sono imputabili ad una differenza di base nel costrutto di assertività rispetto a quello di aggressività, per cui il comportamento che ne deriva è orientato al far rispettare i propri diritti e punti di vista e non all'arrecare danno ad un target, seppure vada considerato che si tratti di una differenza e non di una polarizzazione per cui i due comportamenti sono contrapposti e mutuamente esclusivi.

Considerando i dati appena descritti, ci si potrebbe interrogare sul possibile rapporto tra questi due aspetti ed avanzare l'ipotesi che ci sia una differente percezione del rispondere aggressivamente quando un provocatore descrive l'ingroup come indistinguibile da un outgroup saliente, ovvero che la risposta in sé, quando si verifica, possa sottendere un senso di assertività, nell'ottica di un ripristino dell'equità di giudizio al momento della valutazione della distintività dell'ingroup.

Anche le analisi sul possibile effetto di moderazione dato dal tipo di identità minacciata (previsto come assente nella formulazione dell'ipotesi 3-b) hanno fornito

alcuni risultati inaspettati. Nello specifico, il livello di aggressività disposizionale è risultato essere in relazione alla probabilità di risposta aggressiva riportata in tutti i casi tranne che per la minaccia alla distintività, ma parallelamente in tutti i casi si sono verificati effetti di moderazione dati dal tipo di identità sociale minacciata.

Per quanto riguarda i primi tre tipi di minaccia all'identità (categorizzazione, valore del gruppo, prototipicità) la moderazione del tipo di identità si verifica nel senso di un annullamento della differenza significativa nelle medie dei punteggi di risposta aggressiva riportati dai partecipanti sia con un alto che con un basso livello di aggressività disposizionale misurata. Per quanto riguarda l'effetto sulla minaccia derivante da una categorizzazione inappropriata che si presenta quando l'identità minacciata è quella di genere, va ricordato in questo senso che la categorizzazione in base al sesso è automatica in quanto l'appartenenza di genere non può essere nascosta (Crocker e Major, 1989) e che parallelamente gli individui tendono ad avvertire un commitment più forte nei confronti dei gruppi sociali ai quali hanno scelto di appartenere autonomamente, piuttosto che verso quelli imposti e verso categorie sociali ampie (Branscombe, Spears, Ellemers e Doosje, 1998; Ellemers, Kortekaas e Ouwerkerk, 1999). Si potrebbe arguire quindi che una categorizzazione inappropriata o illegittima in base al sesso possa provocare una risposta aggressiva indipendentemente dal grado di aggressività di tratto, in quanto il senso di minaccia è elicitato dalla discordanza tra le categorizzazioni interne ed esterne di un individuo (Long e Spears, 1997) e pertanto maggiormente riconducibile ad elementi del contesto sociale piuttosto che a disposizioni individuali. L'effetto di annullamento delle differenze sul livello di aggressività in presenza di un *categorization threat* si presenta anche quando l'identità minacciata è quella religiosa: considerando che il medesimo effetto non si verifica quando l'identità minacciata è quella politica e che la struttura dello scenario proponeva una categorizzazione inappropriata in un contesto lavorativo, si potrebbe a questo punto supporre un effetto latente e non misurabile dato dal tipo di identità sociale considerata accettabile e non illegittima al pari di quella di "collega" su un posto di lavoro: in altri termini, rimane da indagare il motivo per cui quando un individuo viene trattato in base alla sua appartenenza politica piuttosto che ad altre dimensioni più appropriate per un contesto come quello lavorativo la possibile risposta aggressiva alla provocazione sia spiegata principalmente da una maggiore o minore propensione all'aggressività, cosa

che non accade quando le identità messe in gioco sono quella di genere o quella religiosa.

L'interazione tra minaccia al valore del gruppo e tipo di identità minacciata fa invece sparire le differenze prima significative solo quando l'identità minacciata è quella di genere: si può presupporre di ricollegarsi anche in questo caso all'aspetto di categorizzazione non scelta autonomamente da parte dell'individuo nonché al particolare aspetto di minaccia che deriva dall'imputare capacità ridotte o deficitarie agli appartenenti alla categoria stessa (Spears, Doosje e Ellemers, 1997). Come detto sopra per il *categorization threat*, quando la provocazione investe il valore del gruppo di appartenenza (e quando questo implica una percezione limitata dell'individuo; Long e Spears, *id.*) il grado di aggressività riportato dall'individuo non è più sufficiente a spiegare una risposta aggressiva.

Appare invece più complesso avanzare una spiegazione per il ripetersi dell'effetto di moderazione sulle risposte alla minaccia alla prototipicità: come si è visto dai dati, in questo caso l'appiattimento della differenza tra partecipanti con alto o basso livello di aggressività disposizionale si verifica sia quando l'identità minacciata è quella di genere sia quando è quella politica. In quest'ultimo caso è plausibile chiamare in causa aspetti difensivi legati alla difesa di un'identità sociale acquisita volontariamente (Branscombe, Spears, Ellemers e Doosje, 1998; Ellemers, Kortekaas e Ouwerkerk, 1999) oltre ad un possibile effetto indesiderato dovuto alla selezione del campione in sé: va infatti ricordato che al fine di individuare un numero consistente di partecipanti con uno schieramento politico dichiarato ci si è rivolti ad alcune strutture (sedi di partito, associazioni politiche giovanili, giunte e consigli comunali) che implicitamente raccolgono individui per i quali il livello di identificazione con l'ingroup è elevato, per cui da un lato è presumibile una risposta emotiva negativa ad un feedback di non prototipicità (Schmitt e Branscombe, 2001) e dall'altro si attivano meccanismi di protezione dell'immagine positiva di sé strettamente riconducibili ai postulati della *social identity theory* al momento in cui si rischia di perdere un'identità sociale saliente. Resta invece da indagare con maggiore precisione, prima di avanzare spiegazioni azzardate, la moderazione svolta dal rivolgere la minaccia alla prototipicità all'identità di genere.

Come accennato in precedenza, la relazione per cui ad un livello più elevato di aggressività disposizionale corrisponde un aumento della probabilità di risposte aggressive alle minacce all’identità sociale risulta significativa in tre casi su quattro, escludendo quindi lo scenario di minaccia alla distintività. Al di là di un’ulteriore conferma al fatto che la spiegazione di una risposta aggressiva ad una simile provocazione – oltre ad essere poco probabile – non è da ricercarsi in tratti di personalità né in aspetti di ritorsione, in questa particolare condizione avremmo un effetto di moderazione da parte del tipo di identità minacciata nel senso opposto a quanto visto finora, ovvero quando in seguito all’interazione col tipo di identità si presenti una differenziazione significativa nei punteggi dei partecipanti con alto o basso livello di aggressività disposizionale. A tal proposito, il pattern di risultati ottenuti relativamente al *distinctiveness threat* appare simile a quanto visto per le tipologie di minaccia differenti ma richiede un’interpretazione in senso opposto: nello specifico, i dati hanno messo in luce un effetto di moderazione per cui quando la minaccia è rivolta all’identità politica o religiosa di un individuo, allora il livello di aggressività disposizionale diviene predittivo della probabilità di risposta aggressiva alla minaccia ricevuta.

È possibile introdurre a questo punto una spiegazione che tenga conto *in primis* di quanto già discusso a riguardo della prima ipotesi, ovvero la ridotta manipolabilità di una situazione di *distinctiveness threat* in uno scenario di provocazione: per estensione si può supporre che l’aspetto provocatorio della situazione descritta possa ricevere un’elaborazione cognitiva più veloce nel momento in cui un individuo si trova ad avere una maggiore propensione all’aggressività e all’atteggiamento vendicativo come tratti disposizionali. Si ricorda inoltre che a livello di singole componenti dell’aggressività, è l’atteggiamento ostile ad essere risultato predittivo per la risposta alla minaccia alla distintività, pertanto si può presumere che in questa particolare condizione la messa in atto di una risposta aggressiva si innesti principalmente su una lettura dello scenario in termini provocatori (come peraltro si sperava che accadesse) più facilitata per chi si trova a mostrare una maggiore propensione al comportamento aggressivo in generale. Resta tuttavia da far notare che la differenziazione in base al livello di aggressività si presenta solo quando la minaccia colpisce le identità sociali sopra citate (politica e religiosa): non sembrerebbe fuori luogo in queste circostanze ricollegarsi al principio

del meta-contrasto (Turner, Hogg, Oakes, Reicher e Wetherell, 1987), soprattutto se si considera che la provocazione basata sulla negazione della distintività dell'ingroup nel caso dell'orientamento politico e di quello religioso chiamava in causa come termine di paragone un outgroup non solo saliente ma contrapposto sulle dimensioni caratterizzanti principali. La SCT al riguardo ha mostrato come all'aumentare della salienza intergruppi corrisponda un aumento della differenziazione positiva dell'ingroup (Oakes, 1987), per cui si può presupporre che nel momento in cui la salienza intergruppi è descritta come assente per un ingroup che parzialmente si fonda anche su una polarizzazione rispetto all'outgroup si presenti una minaccia alla distintività che assume in sottofondo i contorni di una svalutazione del gruppo. Combinando quanto ipotizzato sulla possibilità di una più semplice elaborazione in senso ostile di un messaggio di questo tipo (derivante da un livello elevato di aggressività disposizionale) con l'opportunità di leggere l'affermazione di mancanza di distintività da un outgroup storicamente contrapposto come un denigrare implicitamente il gruppo di appartenenza, sembrerebbe che si possa fornire un'interpretazione del risultato ottenuto.

Effetto del sesso e del tipo di identità minacciata

L'ultima ipotesi avanzata riguardava la possibilità di un effetto dell'appartenenza di genere dei partecipanti sulla messa in atto di risposte aggressive alle minacce all'identità sociale (4-a) e sull'assenza di effetti di moderazione dati dal tipo di identità sociale minacciata (4-b). In questo caso i dati non hanno permesso di sostenere *in toto* le previsioni fatte, in quanto non è apparsa una differenziazione significativa tra partecipanti maschi e femmine nelle probabilità di risposta aggressiva ai quattro scenari di minaccia. Non è emersa tuttavia nemmeno un'interazione tra sesso e tipo di identità minacciata, per cui l'ipotesi di un'assenza di moderazione da parte di questa variabile in queste circostanze si è rivelata fondata. Anche per quest'ultima ipotesi un'analisi più approfondita dei confronti a coppie ha permesso di rilevare alcuni risultati non previsti: *in primis*, è apparso un minimo effetto di moderazione del tipo di identità minacciata nel caso degli scenari di minaccia alla prototipicità ed alla distintività, per cui essere provocati relativamente all'identità di genere ha portato i partecipanti di sesso maschile ad indicare una probabilità significativamente minore di risposta aggressiva in entrambe

le situazioni; in seconda battuta, l'effetto di moderazione si verifica anche quando la minaccia alla distintività è rivolta all'identità politica, per cui anche in questa condizione i partecipanti maschi mostrano una minore probabilità di risposta aggressiva alla provocazione. Si tratta tuttavia di interazioni minime ed isolate, che possono prestarsi ad essere commentate chiamando in causa processi di socializzazione o differenze sociodemografiche nell'utilizzo di strategie di risposta aggressiva indiretta piuttosto che diretta, ma che non consentono di essere interpretate in modo preciso alla luce delle linee di ricerca psicosociale sul *social identity threat*. Si rimanda pertanto all'interrogativo esposto durante la discussione dei risultati relativi alla moderazione dell'appartenenza ad un particolare sottogruppo dell'identità di genere o dell'identità politica sul tipo di minaccia ricevuta ed alla necessità di ulteriori approfondimenti mirati su singoli scenari di *prototypicality* e *distinctiveness threat*, al fine di individuare con maggiore chiarezza tanto la direzione e l'intensità degli effetti riscontrati in questa sede quanto la presenza di eventuali antecedenti cognitivi, emotivi o motivazionali delle differenze emerse.

Studio 2

Minacce al valore del gruppo e *intergroup sensitivity*: l'effetto dell'appartenenza di gruppo del provocatore

1. Introduzione

Come si è potuto vedere, i risultati emersi dalla prima parte di questa ricerca hanno permesso di mettere in luce alcuni punti principali lasciando tuttavia aperte altre questioni che richiedevano un approfondimento.

È stato infatti possibile rilevare che la situazione in cui una provocazione si configura come una minaccia all'identità sociale non elicita in modo uniforme una probabilità di risposta aggressiva, ma questa varia in funzione della tipologia di *social identity threat* (Branscombe, Ellemers, Spears e Doosje, 1999) contenuta nel messaggio. In particolare, si è visto come sia la presenza di una provocazione orientata a sminuire il valore del gruppo di appartenenza (*group value threat*) ad attirare una maggiore probabilità di risposta aggressiva, mentre parzialmente in accordo con quanto ipotizzato è nel caso in cui la provocazione ricevuta neghi la distintività dell'ingroup rispetto ad un outgroup saliente che la risposta aggressiva si fa meno probabile – e si potrebbe aggiungere anche meno funzionale – sebbene il risultato sia fortemente moderato dal tipo di identità sociale minacciata.

Il secondo punto emerso riguarda invece la rappresentazione complessa del sé sociale (Roccas e Brewer, 2002) intesa in questo studio come la disponibilità di identità sociali alternative a quella minacciata ed altrettanto salienti e centrali per l'individuo: a questo proposito è stato messo in luce l'effetto di moderazione svolto da questa variabile sulla relazione tra tipo di provocazione ricevuta e probabilità di risposta aggressiva, per cui gli individui che si trovano ad avere un'elevata disponibilità di

identità sociali alternative e salienti per la propria rappresentazione di sé non manifestano differenze sensibili nelle risposte alla provocazione, se non nel caso di una caduta della probabilità di risposta quando il *social identity threat* va a colpire la distintività del gruppo. Si è proposto quindi di tenere conto della capacità di una rappresentazione complessa del proprio sé sociale come di un *buffer* che riduce il senso di minaccia derivante dall'aver ricevuto una forte svalutazione del gruppo al quale un individuo appartiene: in altre parole – e in accordo con i presupposti della *social identity theory* – se l'identità sociale minacciata non è l'unica ad essere cruciale per l'individuo è possibile che al momento della provocazione la strategia protettiva sia quella di spostare il focus cognitivo sulle altre componenti sociali fondamentali e positive per la propria rappresentazione di sé, piuttosto che quella di cedere all'aspetto reattivo della ritorsione. La complessità dell'identità sociale sembrerebbe quindi fornire una “via di fuga” per deflettere un confronto sociale sfavorevole (Mussweiler, Gabriel e Bodenhausen, 2000) e, parallelamente, ridurre la probabilità di ricadere nel circolo di ingiustizia percepita vs. risposta di ripristino della legittimità che sta alla base dell'interazione aggressiva tra provocazione e ritorsione (Anderson e Carnagey, 2004; Stuckless e Goranson, 1992).

I dati ottenuti hanno tuttavia aperto la strada anche ad una serie di domande ulteriori su altri aspetti dell'interazione provocazione/ritorsione da un punto di vista strettamente psicosociale. In primo luogo, lo studio precedente non permetteva di prendere in considerazione una variabile cruciale per l'analisi delle relazioni intergruppi, ovvero il livello di identificazione col gruppo di appartenenza. Sappiamo infatti dalla letteratura scientifica come il livello di identificazione con l'ingroup (cfr. cap. 2, 4) svolga un ruolo fondamentale nel determinare l'orientamento delle risposte quando un individuo si trova in una situazione di minaccia dovuta ad un'identità sociale nella quale si riconosce in modo più o meno marcato. Nel momento in cui si presenta un *social identity threat*, infatti, chi non ha un forte legame col gruppo al quale appartiene avvertirà principalmente una motivazione ad evitare l'appartenenza di gruppo negativa, cercando preferibilmente di avvicinarsi ad altre identità sociali che appaiono preferibili o funzionali al mantenimento di un'immagine di sé positiva; non va peraltro dimenticato che in una situazione simile anche il semplice fatto di essere categorizzato in base ad un'appartenenza di gruppo percepita come distante o indesiderata può rappresentare una

minaccia. A questa si accompagnano generalmente una riduzione dell'autostima e un umore negativo, oltre che plausibili strategie comportamentali che possono variare dalla mobilità individuale alla creatività sociale, in funzione della permeabilità delle categorie sociali disponibili per l'individuo e dei limiti imposti dalla realtà sociale e dal contesto in cui la situazione si verifica (cfr. cap. 4).

Quando invece la minaccia all'identità sociale è diretta ad un individuo fortemente identificato con l'ingroup colpito le risposte si orientano in senso opposto a quanto descritto finora: l'obiettivo è quello della differenziazione ed affermazione del gruppo di appartenenza. L'umore negativo generato dalla minaccia è comunque presente, ma assume preferibilmente la forma di rabbia e disprezzo verso l'outgroup; lo stesso si può dire per la caduta dell'autostima, che però non si traduce in un tentativo di abbandono del gruppo ma piuttosto in manifestazioni di lealtà ed affiliazione che possono arrivare a comportamenti di *self-stereotyping*. Sempre dal punto di vista comportamentale, l'affermazione del sé collettivo si configura in strategie di miglioramento dello status dell'ingroup, sia nei termini di una differenziazione positiva dall'outgroup che di una sua aperta svalutazione (cfr. cap. 2).

Pertanto, quanto detto finora introduce una prima domanda sulla possibilità che il livello di identificazione con l'ingroup giochi un ruolo primario anche nel momento in cui la minaccia all'identità sociale non si limiti ai risultati di un confronto sociale sfavorevole ma si presenti invece come un messaggio provocatorio diretto ad un individuo in quanto membro di un ben determinato gruppo sociale.

Una seconda domanda nasce invece dalle considerazioni fatte in sede introduttiva sul fatto che non sempre la minaccia all'identità sociale proviene necessariamente da un membro di un altro gruppo: le linee di ricerca evidenziate in coda al cap. 4 hanno messo in luce la presenza di quello che viene definito come *intergroup sensitivity effect*, ovvero il fenomeno per cui una critica elicita risposte maggiormente difensive quando arriva da parte di un membro dell'outgroup piuttosto che da parte di uno dell'ingroup. L'effetto è stato spiegato principalmente in termini attribuzionali, ricollegando la differenza riscontrata tra le risposte alle critiche proveniente dall'ingroup o dall'outgroup ad una differente percezione delle motivazioni di chi esprime la critica stessa: da un lato quando il soggetto criticante fa parte del gruppo che critica si tende ad attribuire una motivazione costruttiva al messaggio, mentre dall'altro quando la critica

arriva da un membro di un altro gruppo è accolta con sfiducia e gli individui criticati attribuiscono una motivazione distruttiva e orientata a danneggiare l'ingroup. Inoltre, l'*intergroup sensitivity effect* è apparso sensibile ad altre variabili, quali la possibilità di avere o meno un'audience che viene a conoscenza della risposta alla critica e – nel caso l'audience sia composta di membri dell'ingroup – lo status intragruppo degli individui ai quali verrebbe rivelata la risposta dei soggetti sperimentali.

La domanda che ci si pone a questo punto riguarda la possibilità di rilevare un effetto simile anche nel caso di una provocazione orientata a sminuire il valore del gruppo: se le linee di ricerca di Hornsey e coll. (cfr. cap. 4, par. 3) sono maggiormente orientate a indagare il modo in cui una critica è accolta e dalla possibilità che questa si possa tradurre in un cambiamento di atteggiamento, in questa sede ci si interroga invece sulla misura in cui l'*intergroup sensitivity effect* possa influire sulla messa in atto di un comportamento di ritorsione aggressiva in seguito ad una provocazione. In altre parole, l'interrogativo verte su come si modifichi l'intensità della ritorsione a seconda dell'appartenenza di gruppo del provocatore, sempre nel caso in cui la provocazione contenga un messaggio riconducibile ad una minaccia all'identità sociale.

Ci si potrebbe tuttavia chiedere anche se la differenziazione nelle risposte difensive ad una critica proveniente dall'ingroup o dall'outgroup si verifichi anche quando l'outgroup non è poi così distante dal gruppo minacciato. La letteratura indica che generalmente non appaiono differenze sensibili nel trattamento riservato ad un soggetto criticante che appartiene ad un altro gruppo anche se questo mostra di avere una buona conoscenza dell'ingroup o se ne ha fatto parte in un periodo precedente: sembrerebbe invece interessante prendere in considerazione quanto esposto al riguardo del Common Ingroup Identity Model (cfr. cap. 3, par. 1), ovvero la possibilità di ridurre l'*ingroup bias* introducendo una ricategorizzazione dei due gruppi ad un livello sovraordinato e più inclusivo. Applicando quanto detto alle manipolazioni sperimentali dell'*intergroup sensitivity effect* si potrebbe arguire che l'introduzione di una categoria sovraordinata abbia effetti simili anche nel caso in cui si parli di risposte difensive ad una critica: ci si chiede quindi se è plausibile ipotizzare un risultato differente da quelli riscontrati da Hornsey e coll. (*ibidem*) presentando la critica non come proveniente da un membro di un outgroup esperto dell'ingroup o da un ex-membro dell'ingroup, ma da parte di un membro di un gruppo ricategorizzabile a livello sovraordinato come ingroup.

Va altresì sottolineato come le ricerche sull'*intergroup sensitivity effect* finora non abbiano preso stabilmente in considerazione il livello di identificazione di un individuo con il gruppo di cui fa parte e che viene criticato, per cui appare interessante anche approfondire l'eventualità di un effetto di moderazione dato dal grado in cui la persona che si trova a ricevere la critica percepisce l'ingroup attaccato come una parte più o meno cruciale del proprio sé sociale. Tornando invece a quanto detto sui processi attribuzionali in azione nel momento in cui si riceve una critica ed al loro rapporto con l'appartenenza di gruppo del criticante, si ricorda il sostegno empirico ottenuto dalla percezione di costruttività della critica ricevuta come mediatore dell'*intergroup sensitivity effect*: un ulteriore corollario della domanda di ricerca sopra introdotta riguarda quindi il ripetersi dell'effetto quando non si parla di critiche ma di provocazioni. In questo caso particolare è prevedibile dover fare un passo indietro rispetto alle ipotesi ed alle ricerche descritte nel cap. 4 e immaginare che nel caso in cui non si stia parlando di una critica ma di un messaggio provocatorio l'aspetto di costruttività sia più complesso da rilevare, per cui ci si può affidare all'elemento di legittimità che è apparso essere un predittore affidabile dell'attribuzione di motivazioni costruttive alla critica.

Un ultimo elemento critico dello studio precedente, infine, risiede nel fatto che la variabile dipendente utilizzata non misura una vera e propria risposta, ma piuttosto una probabilità di risposta aggressiva che potrebbe essere messa in atto qualora il soggetto sperimentale si trovasse nelle situazioni descritte negli scenari; ci si domanda quindi cosa potrebbe cambiare nel momento in cui:

- a) la provocazione come minaccia all'identità sociale non deve essere immaginata, ma è subita realmente e percepita come realistica;
- b) non si misura una probabilità di risposta ma una risposta aggressiva effettiva, lasciando l'opportunità al soggetto sperimentale di reagire verbalmente al provocatore.

A tutto ciò va aggiunta anche la ricaduta sull'affettività in senso negativo che generalmente si verifica quando un individuo ha a che fare con una minaccia all'identità sociale, indipendentemente dal suo livello di identificazione con l'ingroup minacciato.

Pertanto, l'idea di fondo di questo studio è duplice: da un lato semplificare l'aspetto della provocazione sia riducendo la minaccia all'identità sociale al caso in cui evoca le

risposte aggressive più intense (*group value threat*) sia diminuendo la distanza tra provocatore e provocato, nel senso di lanciare non una minaccia indiretta ma una ben chiara e realistica; in secondo luogo ci si propone di indagare sia aspetti di moderazione emersi nella ricerca precedente (complessità dell'identità sociale) che ricavati dalla letteratura sull'argomento (identificazione con l'ingroup e legittimità percepita della critica).

2. Obiettivi ed ipotesi

La prima ipotesi verte sulla possibilità di riscontrare un effetto riconducibile a quello di *intergroup sensitivity* ed indagare l'eventuale ripetersi dell'effetto quando il gruppo al quale appartiene il provocatore è ricategorizzabile come ingroup a livello sovraordinato; si propone quindi di utilizzare tre possibili appartenenza di gruppo del provocatore (ingroup, outgroup, outgroup ricategorizzabile).

L'*intergroup sensitivity effect* dovrebbe ripresentarsi anche per quanto riguarda la percezione di legittimità della provocazione ricevuta, in accordo con le spiegazioni attribuzionali del fenomeno (cfr. cap. 4) e ci si aspetta che parallelamente abbia una ricaduta anche sull'affettività negativa che generalmente accompagna una minaccia all'identità sociale, in senso inverso rispetto alla percezione di legittimità (e quindi parallelo all'intensità della risposta aggressiva). Ricapitolando:

1-a: La provocazione proveniente da parte di un membro dell'ingroup elicita una risposta aggressiva di minore intensità rispetto alla provocazione proveniente da parte dell'outgroup, mentre la risposta ad una provocazione da un outgroup ricategorizzabile come ingroup dovrebbe apparire di intensità intermedia tra le due.

1-b: La legittimità percepita della provocazione è massima nel caso in cui questa provenga dall'ingroup e minima quando proviene dall'outgroup; nel caso di una provocazione da parte di un outgroup ricategorizzabile come ingroup

sovraordinato, la legittimità percepita dovrebbe ricadere a livello intermedio tra le due condizioni precedenti.

1-c: Le emozioni negative causate dalla provocazione sono più intense nel caso in cui la provocazione provenga da parte di un membro dell'outgroup e minori nel caso in cui provenga dall'ingroup, mentre se il provocatore appartiene ad un outgroup ricategorizzabile la negatività dell'affettività dovrebbe essere intermedia tra le due.

Una seconda serie di ipotesi si focalizza invece sui possibili effetti di moderazione indicati nella parte introduttiva, nello specifico quelli derivanti dal livello di identificazione con l'ingroup dei partecipanti, dalla complessità dell'identità sociale e dal grado di legittimità percepita rispetto alla provocazione ricevuta.

Si ricorda a questo proposito che un basso livello di identificazione con l'ingroup porta a strategie di allontanamento dal gruppo minacciato mentre un alto livello porta ad un aumento dell'affiliazione e della lealtà manifestata, nonché ad espressioni di rabbia e disprezzo verso l'outgroup minaccioso: è plausibile quindi attendersi che l'aumento di identificazione con l'ingroup renda indifferenziate le risposte a seconda dell'appartenenza di gruppo del provocatore, in quanto l'effetto di difesa dell'identità sociale minacciata e avvertita come cruciale giustificherebbe un distacco da un membro dell'ingroup che manifesta un comportamento deviante.

Per quanto riguarda la legittimità percepita, la ricerche descritte nel cap. 3 hanno indicato come questa si ponga come antecedente della percezione di costruttività di una critica ricevuta (che a sua volta media la relazione tra appartenenza di gruppo del soggetto criticante e risposta difensiva); si è tuttavia anche sottolineato come in questo particolare caso l'utilizzo di un messaggio volutamente provocatorio riduca la possibilità di percepire un aspetto costruttivo del contenuto espresso, per cui si può ipotizzare che un'eventuale percezione di legittimità della provocazione subita possa moderare – piuttosto che mediare – la relazione tra appartenenza di gruppo del provocatore e risposta aggressiva, nel senso di una diminuzione di intensità della risposta quando il provocatore appartiene ad un outgroup ed un aumento di intensità quando il provocatore fa parte del proprio gruppo.

Infine, per quanto riguarda l'effetto di buffer dato dalla complessità della rappresentazione del sé sociale, considerato quanto detto sull'*intergroup sensitivity effect* si può immaginare che si verifichi quando la provocazione arriva dall'esterno del proprio gruppo ma non dall'interno, in quanto in questo caso le risposte aggressive dovrebbero essere già più sfumate, per cui l'andamento delle risposte dovrebbe avvicinarsi a quello ipotizzato per l'effetto di moderazione dato dalla legittimità percepita del messaggio.

Riassumendo:

- 2-a: *Il livello di identificazione con l'ingroup modera la relazione tra appartenenza di gruppo del provocatore e risposta aggressiva; ci si attende che gli individui fortemente identificati col proprio gruppo non mostrino differenze tra le risposte in base all'appartenenza di gruppo del provocatore.*
- 2-b: *La legittimità percepita modera la relazione tra appartenenza di gruppo del provocatore e risposta aggressiva, nel senso di una diminuzione dell'intensità della risposta quando la provocazione proviene da un membro dell'outgroup; ci si attende quindi che ad alti livelli di legittimità percepita i punteggi di risposta aggressiva siano indifferenziati in base all'appartenenza di gruppo del provocatore*
- 2-c: *La complessità dell'identità sociale modera la relazione tra appartenenza di gruppo del provocatore e risposta aggressiva, per cui all'aumentare della complessità dell'identità sociale in caso di una provocazione proveniente dall'outgroup dovrebbe corrispondere un'assenza di differenziazione tra le risposte in base all'appartenenza di gruppo del provocatore.*

3. Metodi

3.1 Studio preliminare

Lo svolgimento della ricerca vera e propria è stato preceduto da uno studio pilota orientato principalmente a individuare una misura attendibile che riflettesse il grado di aggressività verbale da utilizzare in risposta ad una provocazione che presenta una minaccia ad un'identità sociale saliente.

A tal fine è stato preparato un questionario basato su uno scenario di provocazione che riflettesse le stesse tematiche che sarebbero state utilizzate poi nella ricerca (*group value threat* incentrato su una particolare appartenenza di gruppo, ovvero quello degli studenti universitari); allo scenario seguiva una lista di 16 possibili risposte verbali per ciascuna delle quali ai partecipanti è stato richiesto di indicare sia l'applicabilità in una situazione simile sia la percezione di quanto la suddetta risposta fosse utilizzata in senso offensivo, su una scala da 1=per niente a 5=moltissimo. La lista di risposte verbali presentata è stata costruita su termini a connotazione più o meno negativa che potessero essere plausibili per essere utilizzati in un contesto simile, variando da item più vicini all'area degli insulti e generalmente legati ad un aspetto di negazione delle qualità intellettive della persona a cui sono rivolti (*cretino, deficiente, stupido, ...*) fino ad arrivare ad item maggiormente orientati ad indicare una conoscenza incompleta della situazione sulla quale è stata espressa la provocazione (*ingiusto, incompetente, ...*). Sono stati volontariamente esclusi termini di insulto a forte connotazione negativa – basati sulla sfera relazionale e parentale dell'individuo, a sfondo sessuale, incentrati sulla negazione di qualità fisiche, analogie con animali ecc. (Semin e Rubini, 1990) – al fine di rendere più credibile l'inserimento della misura che sarebbe emersa dallo studio nel contesto di una manipolazione sperimentale in cui è prevista la somministrazione di un falso feedback e di una risposta ad esso.

Lo studio preliminare ha coinvolto 40 partecipanti selezionati casualmente ed appartenenti a diverse facoltà dell'Università di Bologna, di cui 15 maschi (37.5%) e 25 femmine (62.5%). L'età dei partecipanti era compresa tra i 19 e i 24 anni ($M=21.8$, $ds=1.34$).

I risultati ottenuti sono stati sottoposti ad una serie di analisi fattoriali al fine di ridurre la lista di item somministrati ad un massimo di due componenti che potessero essere distinte in base al grado di aggressività verbale espresso, qui inteso come percezione da parte dei partecipanti di quanto i termini forniti potessero essere utilizzati come risposta offensiva o meno ad una provocazione. Ad ogni estrazione e rotazione sono stati eliminati gli item che risultavano saturare in modo ambiguo su più di una componente; in questo modo sono stati estratti 9 item che si distribuiscono su due componenti principali (tab. 1).

Tab. 1

Matrice delle componenti per l'analisi fattoriale delle risposte verbali aggressive (pre-test)

	Componente 1	Componente 2
Stupido	.83	
Imbecille	.93	
Cretino	.87	-.33
Deficiente	.87	
Non obiettivo		.88
Rimbambito		-.90
Parziale		.90
Ingiusto		.86
Idiota	.78	-.42

Si è potuto quindi rilevare come gli item emersi si distribuissero in modo decisamente omogeneo, formando due fattori che si potrebbero definire di “negazione delle qualità intellettive” (stupido, imbecille, cretino, deficiente, idiota) e di “iniquità del commento” (non obiettivo, parziale, ingiusto, rimbambito come *reverse score*). Le due serie di item sono state poi sottoposte ad un’analisi di affidabilità, mostrando di avere un elevato indice di coerenza interna (negazione qualità intellettive $\alpha=.87$, iniquità commento $\alpha=.93$).

Infine, è stato svolto un t-test per individuare una possibile differenza nella percezione di aggressività espressa da ciascuna delle due serie di item: i risultati hanno

evidenziato una differenza significativa, per cui il fattore di negazione delle qualità intellettive è percepito come più offensivo ($M=3.54$, $ds=1.03$) rispetto al fattore di iniquità del commento ($M=2.39$, $ds=1.18$), $t(37)=3.97$, $p<.01$.

3.2 Partecipanti

Lo studio principale ha visto la partecipazione di 137 studenti della Facoltà di Psicologia dell'Università di Bologna, di cui 25 maschi (18.2%) e 112 femmine (81.8%) e selezionati casualmente tra frequentanti il 2° e 3° anno del corso di laurea triennale in Scienze del Comportamento e delle Relazioni Sociali ($n=82$, 59.9%) e frequentanti il 1° e 2° anno del corso di laurea specialistica in Psicologia Clinica e di Comunità ($n=55$, 40.1%). L'età dei partecipanti è risultata compresa tra i 20 e i 52 anni ($M=24.6$, $ds=6.17$).

3.3 Procedure

I partecipanti sono stati selezionati principalmente in base all'appartenenza ad un gruppo sociale comune (studenti della Facoltà di Psicologia) da utilizzare come base per la minaccia all'identità sociale contenuta nella provocazione.

Tenendo in considerazione i risultati emersi dal primo studio, nel quale la minaccia al valore del gruppo ha elicitato la maggiore probabilità di risposte aggressive, si è scelto di costruire un messaggio provocatorio che presentasse un contenuto di svalutazione dell'ingroup che accomuna i partecipanti.

Il messaggio è stato poi presentato all'interno di una generica “Indagine sugli atteggiamenti verso la propria Facoltà” come un estratto da un'intervista raccolta in una ricerca precedente, in cui si indagava la percezione che un determinato gruppo sociale ha degli studenti della Facoltà di Psicologia. Questo ha consentito di effettuare una manipolazione sperimentale introducendo prima della lettura della provocazione una

comunicazione sull'appartenenza di gruppo del provocatore: si è scelto in questo caso di utilizzare un disegno sperimentale di tipo *between subjects*, presentando ad un primo gruppo di partecipanti la provocazione come proveniente da un membro di un outgroup (giovani adulti che lavorano e non hanno mai frequentato l'università), ad un secondo gruppo una provocazione proveniente da un membro dell'ingroup (studenti della stessa facoltà) e ad un terzo gruppo una provocazione proveniente da parte di un outgroup riconcategorizzabile come ingroup a livello sovraordinato (studenti di altre facoltà dello stesso ateneo).

La consegna per i partecipanti era di leggere il messaggio provocatorio e rispondere di conseguenza alle domande poste dall'indagine: anche in considerazione della forte connotazione negativa e sarcastica della provocazione presentata, al termine della compilazione del questionario somministrato i partecipanti hanno ricevuto un debriefing completo e personale sui reali obiettivi della ricerca.

A titolo esemplificativo, si riporta la parte dello strumento relativa al messaggio di provocazione ed alla manipolazione sperimentale nella versione *outgroup* (per la descrizione completa dello strumento si rimanda all'appendice):

Quello che segue è un estratto da un'intervista svolta in un precedente progetto di ricerca nel quale è stata indagato il modo in cui la Tua facoltà è percepita da un campione di giovani adulti che lavorano e che non hanno mai frequentato l'università.

Ti chiediamo di leggerlo attentamente e di rispondere alle domande che troverai di seguito.

“...alla fine dei conti, chi studia in una facoltà come Psicologia non è esattamente un genio. È una di quelle facoltà dove vanno a finire tutti gli insicuri e gli indecisi, quelli che hanno un sacco di problemi e pensano di risolverli.

...se fossero così intelligenti si sarebbero iscritti a medicina, no? E invece non ci provano nemmeno, tanto lo sanno che non ce la farebbero mai a reggere il ritmo e che dovrebbero mollare subito.

*...e poi chi fa Psicologia è uno che non ha nessuna voglia di lavorare. Se vuoi trovare un lavoro fai ingegneria, fai medicina, oppure smetti di studiare e ti cerchi un lavoro serio...ma tanto questa è tutta gente che vuole solo continuare a fare quello che faceva alle superiori, vogliono campare per altri anni alle spalle dei genitori senza pensare a quando dovranno rimboccarsi le maniche... e magari intanto stare fuori casa e fare quel c***o che vogliono.”*

3.4 Misure

Identificazione con l'ingroup di appartenenza. Il livello di identificazione con l'ingroup è stato misurato prima della somministrazione del messaggio di provocazione, in modo da evitare eventuali effetti di priming dovuti al rendere saliente l'identità sociale minacciata. Sono stati utilizzati al riguardo 3 item per ciascuna delle 3 componenti dell'identificazione sociale (Tajfel, 1978; Ellemers, Kortekaas, e Ouwerkerk, 1999) definite in questo caso secondo il modello di Cameron (2004) come centralità cognitiva dell'ingroup (es.: *Penso spesso al fatto che sono uno studente di Psicologia*), affettività derivante dall'appartenenza all'ingroup (es.: *Sono felice di essere uno studente di Psicologia*) e legami con l'ingroup (es.: *Quando sono con un gruppo di studenti di Psicologia mi sento di farne parte*); gli item sono stati adattati da misure di identificazione sociale riscontrate in ricerche precedenti (in particolare Cameron, Duck, Terry e Lalonde, 2005; Cadinu e Cerchioni, 2001). Ai partecipanti è stato richiesto di indicare il grado di accordo con le nove affermazioni così costruite su una scala da 1=per niente a 5=totalmente. I punteggi ottenuti dalla scala così costruita sono stati poi raggruppati in un unico indice di identificazione sociale che ha mostrato di avere un buon grado di coerenza interna ($\alpha=.84$).

Affettività negativa generata dalla provocazione. È stata utilizzata una selezione di item della Mood Adjective Check List (Nowlis, 1965): in particolare, ci si è serviti di 5 item relativi ad emozioni negative (*arrabbiato, irritabile, litigioso, seccato, frustrato*) da valutare immediatamente dopo la lettura del messaggio provocatorio, ciascuno su una scala da 1=per niente a 5=moltissimo. La selezione è la medesima di cui si servono Pedersen, Gonzales e Miller (2000, studio 2) per valutare l'efficacia di una provocazione verso i partecipanti: l'indice di coerenza interna rilevato in questa precedente ricerca appare elevato ($\alpha=.90$) e si è riconfermato adeguato anche in questo studio ($\alpha=.87$).

Accessibilità a differenti categorizzazioni sociali. La disponibilità di identità sociali alternative a quella minacciata ed altrettanto salienti è stata rilevata con una versione modificata dello stesso strumento utilizzato nel primo studio. In questo caso le identità

prese in considerazione sono state ridotte a 7 (genere, nazionalità, condizione di studente, condizione di lavoratore, appartenenza ad una famiglia, religione, schieramento politico) e, per semplificare ulteriormente la compilazione della misura, sono state eliminate le domande di ingresso di tipo sì/no sull'applicabilità di ciascuna delle suddette identità sociali al caso del partecipante. La consegna è stata modificata richiedendo ai partecipanti di indicare la probabilità di utilizzare ciascuna delle identità se avessero dovuto descriversi al provocatore, su una scala da 1=per niente a 5=totalmente.

Risposte verbali aggressive. La risposta aggressiva alla provocazione è stata misurata utilizzando i 9 item emersi dalle analisi dello studio preliminare; si ricorda che questi formano due sottoscale principali (negazione di qualità intellettive, iniquità del commento) che differiscono significativamente per il livello di aggressività che esprimono. Ai partecipanti era richiesto di esprimere un giudizio sul provocatore utilizzando i termini forniti e valutandoli su una scala da 1=per niente a 5=moltissimo.

Legittimità della provocazione ricevuta. Ci si è serviti di un adattamento dei tre item creati da Hornsey, Oppes e Svensson (2002, studio 2): i partecipanti dovevano esprimere il grado d'accordo con ciascuno dei tre (es. versione ingroup: “*Uno studente di Psicologia ha informazioni sufficienti per fare commenti di questo tipo*”, “*Uno studente di Psicologia ha l'esperienza sufficiente per fare commenti di questo tipo*”, “*Uno studente di Psicologia può permettersi di fare commenti di questo tipo*”) su una scala da 1=per niente a 5=totalmente. I punteggi sono stati poi combinati in un singolo indice che già aveva mostrato di avere un buon grado di coerenza interna nelle ricerche precedenti ($\alpha=.80$); la versione adattata qui utilizzata ha messo in luce una coerenza interna non altrettanto elevata ma comunque adeguata ($\alpha=.74$).

Manipulation check. Per valutare in modo non intrusivo l'adeguata comprensione della condizione sperimentale in cui ciascun partecipante si trovava è stato utilizzato un finto riepilogo finale dei risultati principali dell'indagine, posto in coda al questionario e che richiedeva di indicare nuovamente due variabili socio-anagrafiche precedentemente indicate (sesso e anno di nascita) alle quali seguivano due item relativi

all’identificazione del provocatore (studente/lavoratore, stessa facoltà/altra facoltà) e un item di valutazione del messaggio provocatorio in termini differenziali (negativo/positivo).

4. Risultati

Composizione del campione

Il sottocampione di partecipanti inseriti nella condizione di minaccia da parte di un outgroup è risultato composto da 47 soggetti, di cui 7 maschi (14.9%) e 40 femmine (85.1%). L’età media del sottocampione è di 23.3 anni (ds=3.41).

Per quanto riguarda la condizione di minaccia da parte di un membro dell’ingroup i partecipanti erano 44, suddivisi in 5 maschi (11.4%) e 39 femmine. (88.6%). L’età media è risultata leggermente più elevata (M=26.7, ds=8.34).

Infine, la condizione sperimentale di minaccia da parte di un outgroup riconciliabile a livello sovraordinato comprendeva 46 partecipanti, di cui 13 maschi (28.3%) e 33 femmine (71.7%). In questo caso l’età media è risultata di 24.1 anni (ds=5.50).

Si tratta di una composizione del campione sicuramente sbilanciata per sesso ma che riflette la normale composizione della popolazione di studenti della Facoltà di Psicologia: l’analisi delle tavole di contingenza non ha messo in luce un χ^2 significativo per quanto riguarda la suddivisione per sesso né relativamente alla suddivisione delle tre condizioni sperimentali per età, che risulta equamente distribuita.

Analisi preliminari

Le analisi preliminari sono state orientate alla costruzione degli indici derivanti dalle scale utilizzate ed alle eventuale riduzione del numero di item utilizzati.

Nello specifico, è stata svolta in prima battuta un’analisi fattoriale esplorativa degli item relativi all’identificazione con l’ingroup: i fattori estratti sono risultati due e quindi

non corrispondono completamente con la suddivisione in componenti ipotizzata (tab.2), per cui si è scelto di costruire l'indice di identificazione sulla base di una media dei punteggi a tutti gli item (range 1-5, $M=3.66$, $ds=.58$). Come accennato in fase introduttiva, l'indice ha mostrato un buon livello di coerenza interna ($\alpha=.84$).

Tab.2

Matrice delle componenti per l'analisi fattoriale della misura di identificazione sociale

	Componente 1	Componente 2
Centralità 1	.68	
Affettività 1	.86	
Legami 1		.87
Centralità 2		.72
Affettività 2	.78	
Legami 2	.42	.41
Centralità 3	.84	
Affettività 3	.73	
Legami 3		.80

In secondo luogo è stata effettuata un'analisi fattoriale esplorativa sui 5 item relativi all'affettività negativa generata dalla provocazione: in questo caso tutti gli item saturano in modo deciso su una sola componente (tab.3) e il grado di coerenza interna è risultato elevato ($\alpha=.87$). L'indice è stato quindi costruito anche in questo caso sulla base di una media dei punteggi riportati da ogni partecipante, con un range teorico compreso anche in questo caso fra 1 e 5 ($M=2.91$, $ds=1.08$).

Tab. 3

Matrice delle componenti per l'analisi fattoriale della misura di affettività negativa

Componente 1	
Arrabbiato	.85
Irritabile	.91
Litigioso	.81
Seccato	.86
Frustrato	.60

Le risposte relative alla disponibilità di identità sociali alternative ed altrettanto salienti per il partecipante sono state trattate con una metodologia simile a quella utilizzata nel primo studio. Lo strumento utilizzato, tuttavia, in questa situazione non ha previsto l'utilizzo di domande di ingresso relative all'applicabilità o meno di ciascuna delle identità sociali indicate: le risposte ai singoli item sono state quindi sommate a formare un unico indice di disponibilità di identità sociali con un range teorico compreso fra 7 e 35 (M=21.20, ds=6.14).

Le analisi preliminari sulle risposte verbali aggressive alla provocazione hanno evidenziato invece un risultato leggermente differente rispetto a quanto emerso nel pre-test: i dati dello studio pilota avevano infatti messo in luce due fattori principali, uno di negazione delle qualità intellettive (composto da: *stupido*, *idiota*, *imbécille*, *cretino*, *deficiente*) ed uno di iniquità del commento (composto da: *non obiettivo*, *parziale*, *ingiusto* e *rimbambito* da intendersi come *reverse score*). L'analisi fattoriale esplorativa ha indicato invece la presenza di due fattori simili ma con uno spostamento, ovvero l'item relativo alla parola *rimbambito* non satura più in modo negativo sulla componente di iniquità del commento ma in modo positivo su quella di negazione delle qualità intellettive (tab. 4). Gli indici di coerenza interna relativi alle due componenti così modificate appaiono comunque accettabili (negazione qualità intellettive $\alpha=.94$, iniquità del commento $\alpha=.69$), per cui si è scelto di mantenere la suddivisione emersa dai dati raccolti. Sono stati così costruiti due sottoindici basati sulla media degli item che li compongono, entrambi con un range teorico da 1 a 5 (negazione qualità intellettive M=2.55, ds=1.17; iniquità del commento M=3.80, ds=.96); i due sottoindici

sono stati poi sommati in un unico indice di aggressività verbale (range 2-10, $M=6.35$, $ds=1.75$) che ha mostrato di avere un'elevata coerenza interna ($\alpha=.89$).

Tab. 4

Matrice delle componenti per l'analisi fattoriale della misura di risposte verbali aggressive

	Componente 1	Componente 2
Stupido	.75	
Non obiettivo		.84
Idiota	.90	
Imbecille	.93	
Parziale		.67
Cretino	.91	
Ingiusto		.81
Rimbambito	.77	
Deficiente	.89	

Anche gli item relativi alla legittimità percepita della provocazione sono stati sottoposti ad un'analisi fattoriale esplorativa, dalla quale sono risultati tutti appartenenti ad una singola componente (tab. 5). L'indice totale è stato ottenuto effettuando una media dei tre punteggi e ha quindi un range teorico da 1 a 5 ($M=1.90$, $ds=.74$), con un grado adeguato di coerenza interna ($\alpha=.74$).

Tab. 5

Matrice delle componenti per l'analisi fattoriale della misura di legittimità percepita della provocazione

	Componente 1
Legittimità – informazioni	.88
Legittimità – esperienza	.87
Legittimità – diritto	.70

Effetto dell'appartenenza di gruppo del provocatore sull'intensità della risposta aggressiva

Le differenze nell'intensità della risposta aggressiva alla provocazione sono state indagate mediante un'ANOVA 3x3, inserendo come variabile *between* il tipo di condizione sperimentale (provocazione ricevuta dall'outgroup, dall'ingroup o da un outgroup ricategorizzabile) e come variabile dipendente la risposta verbale aggressiva totale e suddivisa in due sottolivelli (negazione delle qualità intellettive e iniquità del commento).

I risultati hanno messo in luce un effetto significativo del fattore *between* relativo a due livelli della variabile dipendente, ovvero l'aggressività verbale totale, $F(2, 134)=3.57, p<.05, \eta^2=.05$, e l'espressione di iniquità del commento, $F(2, 134)=3.70, p<.05, \eta^2=.05$, mentre non è emersa una differenziazione significativa in base all'appartenenza di gruppo del provocatore per quanto riguarda la negazione di qualità intellettuali, $F(2, 134)=1.63, n.s.$

Le analisi *post hoc* hanno tuttavia evidenziato un risultato differente da quello atteso: quando la provocazione proviene da un outgroup ricategorizzabile evoca una risposta verbale aggressiva totale significativamente più intensa ($M=6.89, ds=1.86$) rispetto a quando proviene da parte di un membro dell'ingroup ($M=5.97, ds=1.85$), ma è quando la provocazione proviene da parte dell'outgroup che la risposta verbale aggressiva si situa a livello intermedio tra le due e non differisce significativamente da entrambe ($M=6.17, ds=1.54$).

Lo stesso pattern di risposta si riscontra anche quando si prende in considerazione la risposta come espressione di iniquità del commento, con una differenza significativa tra risposta a una provocazione proveniente dall'ingroup ($M=3.55, ds=1.16$) e da un outgroup ricategorizzabile ($M=4.09, ds=.79$) e con la risposta a una provocazione da parte di un outgroup a livello intermedio ed indifferenziato tra le altre due ($M=3.74, ds=.85$).

Tab. 6

Differenze di intensità della risposta verbale aggressiva in base all'appartenenza di gruppo del provocatore

Gruppo provocatore	Tipo di risposta					
	Risp aggressiva totale*		Neg. qualità intellettive**		Iniquità commento**	
	M	ds	M	ds	M	ds
Outgroup	6.17 _{a,b}	1.54	2.42	1.14	3.74 _{a,b}	.85
Ingroup	5.97 _a	1.85	2.42	1.11	3.55 _a	1.16
Outgroup ric.	6.89 _b	1.86	2.80	1.23	4.09 _b	.79

* Nota: l'indice di risposta aggressiva presentano un range teorico da 2 a 10. Le medie nella stessa colonna che non riportano la stessa lettera differiscono significativamente per $p < .05$.

** Nota: gli indici di risposta aggressiva presentano un range teorico da 1 a 5. Le medie nella stessa colonna che non riportano la stessa lettera differiscono significativamente per $p < .05$.

È stata svolta un'ulteriore analisi al fine di confrontare l'eventuale differenza nelle modalità di utilizzo di una componente della risposta verbale aggressiva rispetto all'altra, effettuando una serie di t-test a campioni appaiati tenendo conto di una sola condizione sperimentale alla volta e confrontando le medie dei due sottoindici di risposta alla provocazione. In questo caso, tuttavia non è stato possibile individuare dati interessanti in quanto i confronti delle medie sono risultati significativi per ciascuna delle tre condizioni sperimentali: in altre parole, l'intensità delle risposte di espressione di iniquità del commento è apparsa significativamente maggiore rispetto a quella delle risposte di negazione delle qualità intellettive sia nel caso in cui una provocazione provenga da parte di un outgroup (negazione qualità intellettive $M=2.42$, $ds=1.14$; iniquità del commento $M=3.74$, $ds=.85$), $t(46)=-6.93$, $p < .01$, sia nel caso in cui provenga da parte dell'ingroup (negazione qualità intellettive $M=2.42$, $ds=1.11$; iniquità del commento $M=3.55$, $ds=1.16$), $t(43)=-5.75$, $p < .01$, sia nel caso la provocazione arrivi da parte di un outgroup riconoscibile (negazione qualità intellettive $M=2.80$, $ds=1.23$; iniquità del commento $M=4.09$, $ds=.79$), $t(45)=-8.13$, $p < .01$.

Effetto dell'appartenenza di gruppo del provocatore sulla legittimità percepita della provocazione

La seconda parte della prima ipotesi è stata testata con un'ANOVA univariata, inserendo come variabile *between* i tre livelli della condizione sperimentale e come variabile dipendente il grado di legittimità percepita rispetto alla provocazione ricevuta.

Anche in questo caso i dati hanno indicato una differenza significativa dei punteggi relativi alle tre condizioni sperimentali, $F(2, 134)=16.58, p<.01, \eta^2=.20$.

I confronti *post hoc* effettuati hanno permesso di rilevare come i risultati siano tendenzialmente in accordo con quanto ipotizzato: quando la provocazione arriva da parte di un membro dell'ingroup è percepita come significativamente più legittima ($M=2.72, ds=.98$) rispetto alla condizione in cui proviene da parte di un membro di un outgroup ($M=1.80, ds=.71$) o da parte di un outgroup ricategorizzabile ($M=1.93, ds=.75$). La differenza tra queste ultime due condizioni non è apparsa invece significativa, seppure si possa notare come la legittimità percepita di una provocazione da parte dell'ingroup ricategorizzabile si situì – seppure in modo debole – tra gli altri due livelli.

Tab. 7

Differenze di legittimità percepita della provocazione in base all'appartenenza di gruppo del provocatore

	Legittimità percepita	
Gruppo provocatore	M	ds
Outgroup	1.80 _a	.71
Ingroup	2.72 _b	.98
Outgroup ricateg.	1.93 _a	.75

Nota: gli indici di risposta aggressiva presentano un range teorico da 1 a 5. Le medie nella stessa colonna che non riportano la stessa lettera differiscono significativamente per $p < .05$.

Effetto dell'appartenenza di gruppo del provocatore sull'affettività negativa generata dalla provocazione

La terza e ultima parte della prima ipotesi è stata anch'essa indagata con un'ANOVA univariata utilizzando come variabile *between* i tre livelli della condizione

sperimentale e come variabile dipendente l'indice di affettività negativa rilevata in seguito alla lettura della provocazione.

L'analisi svolta non ha permesso in questa circostanza di riscontrare risultati significativi: sebbene l'andamento dei punteggi in base alle condizioni sperimentali si avvicini a quanto rilevato dall'analisi sull'intensità delle risposte aggressive, per cui il maggior grado di affettività negativa emerge in corrispondenza di una provocazione proveniente da parte di un membro di un outgroup ricategorizzabile ($M=3.15$, $ds=1.04$) mentre appaiono molto vicini i punteggi relativi alla provocazione che arriva da un outgroup ($M=2.79$, $ds=1.03$) o dall'ingroup ($M=2.78$, $ds=1.15$), le differenze emerse non sono statisticamente significative, $F(2, 134)=1.84$, *n.s.*

Tab. 8

Differenze di affettività negativa in base all'appartenenza di gruppo del provocatore

Affettività negativa		
Gruppo provocatore	M	ds
Outgroup	2.79	1.03
Ingroup	2.78	1.15
Outgroup ricateg.	3.15	1.04

Nota: gli indici di risposta aggressiva presentano un range teorico da 1 a 5.

Effetto dell'appartenenza di gruppo del provocatore e del livello di identificazione con l'ingroup

L'ipotesi di moderazione sull'intensità della risposta aggressiva avanzata relativamente all'effetto del livello di identificazione con l'ingroup misurato nei partecipanti è stata testata tenendo in considerazione l'identificazione come variabile continua: va ricordato che la variabile indipendente (appartenenza di gruppo del provocatore) si presentava invece in forma categoriale su tre livelli. A tal fine si è proceduto al *dummy coding* della variabile indipendente e all'analisi della regressione gerarchica delle variabili dipendenti (risposta verbale aggressiva totale, negazione qualità intellettive, iniquità del commento) inserendo come primo step le *dummies*

relative alla variabile indipendente ed il moderatore (i cui valori sono stati centrati secondo la procedura di sottrazione del valore medio da tutti i valori emersi, come raccomandato da Aiken e West, 1991, per le analisi di interazione) e come secondo step i termini di interazione calcolati per entrambe le *dummies*.

Il ricorso alle variabili *dummy* consente di tenere come punto di riferimento ogni volta un livello differente della VI rispetto agli altri due ed evidenziare due serie di risultati, dal cui incrocio è possibile ricavare un'interpretazione. Nello specifico, la prima parte dell'analisi è stata svolta ancorando come punto di riferimento il livello “ingroup” mentre la seconda parte aveva come punto di riferimento il livello “outgroup ricategorizzabile” della VI.

L'analisi relativa all'interazione di appartenenza di gruppo del provocatore e di grado di identificazione con l'ingroup sulla risposta verbale aggressiva totale non ha tuttavia confermato le ipotesi avanzate: le interazioni non sono risultate significative per il confronto tra le risposte al provocatore ingroup ed outgroup ($\beta=.02$, *n.s.*), né per il confronto tra risposte al provocatore ingroup ed outgroup ricategorizzabile ($\beta=.25$, *n.s.*), né per quello tra le risposte al provocatore outgroup ricategorizzabile ed outgroup ($\beta=.17$, *n.s.*).

Non si riscontrano risultati significativi neppure dalle analisi sulla risposta di negazione di qualità intellettive: anche inserendo la variabile di moderazione le tre interazioni testate sono non significative, sia confrontando le condizioni ingroup ed outgroup ($\beta =-.08$, *n.s.*), le condizioni ingroup ed outgroup ricategorizzabile ($\beta=-.17$, *n.s.*) e le condizioni outgroup ricategorizzabile ed outgroup ($\beta=.11$, *n.s.*).

Infine, l'ipotesi dell'effetto di moderazione del livello di identificazione non appare confermata anche per quanto riguarda la risposta di iniquità del commento: l'interazione con il moderatore proposto non dà risultati significativi quando si prendono come gruppo di riferimento i partecipanti che rispondono a un provocatore ingroup e si accostano i risultati delle condizioni outgroup ($\beta=.13$, *n.s.*) ed outgroup ricategorizzabile ($\beta=-.03$, *n.s.*), né riferendosi alle risposte ad un provocatore outgroup ricategorizzabile e confrontandole con quelle ad un provocatore outgroup ($\beta=.18$, *n.s.*).

I risultati sono stati sintetizzati nella tabella 9.

Tab. 9

Riepilogo delle analisi di regressione sull'interazione tra appartenenza di gruppo del provocatore e livello di identificazione con l'ingroup

		Tipo di risposta								
		Risp. aggr. tot. ¹			Neg. qual. int. ²			Iniq. comm. ³		
Rif: <i>Ingroup</i>		B	Err. std.	β	B	Err. std.	β	B	Err. std.	β
Outgroup		.12	.60	.02	-.27	.41	-.08	.39	.33	.14
Out. ric.		-.75	.65	-.13	-.65	.43	-.17	-.11	.36	-.03
Rif: <i>Out. ric.</i>		B	Err. std.	β	B	Err. std.	β	B	Err. std.	β
ingroup		.75	.65	.13	.65	.43	.17	.11	.36	.03
Outgroup		.87	.65	.17	.37	.44	.19	.49	.36	.18

Nota:

1: $R^2 = .06$

2: $R^2 = .03$

3: $R^2 = .05$

Effetto dell'appartenenza di gruppo del provocatore e della legittimità percepita della provocazione

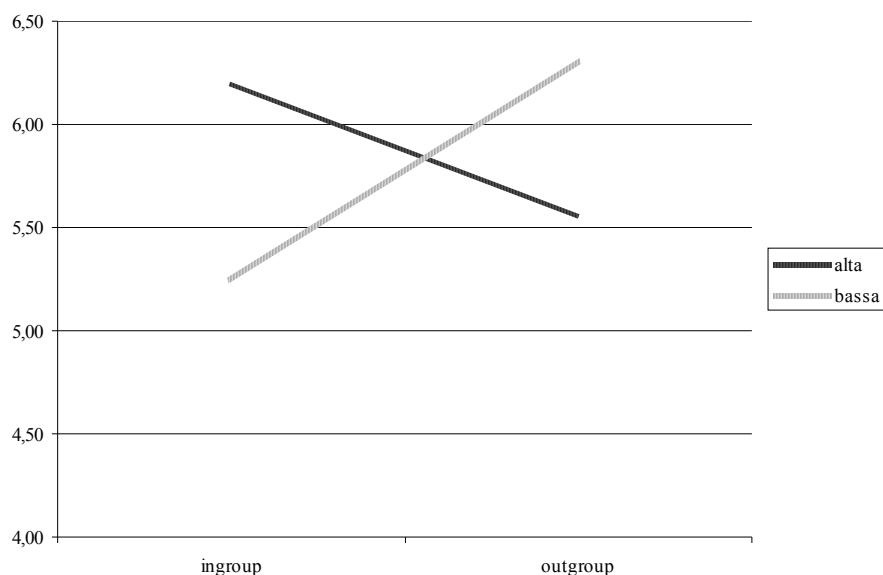
Anche nel caso di questa ipotesi la variabile di moderazione (legittimità percepita della provocazione) è stata mantenuta continua procedendo al *dummy coding* della variabile indipendente (appartenenza di gruppo del provocatore) ancorando il punto di riferimento prima alla condizione “ingroup” e quindi alla condizione “outgroup riconcategorizzabile” e centrando la variabile di moderazione.

I dati relativi alla risposta verbale aggressiva totale hanno fornito un risultato significativo e parzialmente in linea con le ipotesi avanzate: è stata riscontrata infatti un'interazione significativa quando si mette a confronto la condizione ingroup con la condizione outgroup ($\beta = -.25, p < .05$). Per facilitare l'interpretazione della moderazione ci si è avvalsi del software ModGraph-I (<http://www.vuw.ac.nz/psyc/staff/paul-jose/files/modgraph/modgraph.php>), che consente la rappresentazione grafica delle inclinazioni (*slope*) delle rette che risulterebbero inserendo i parametri emersi dall'analisi in un'equazione di regressione. Il grafico ottenuto (grafico 1) mostra i *plotting* relativi ad un livello basso ed elevato del moderatore quando si confronta la condizione di riferimento con quella dalla quale risulta l'interazione significativa ed è

quindi una rappresentazione grafica della variabilità riscontrabile nei punteggi di risposta alla provocazione quando si accosta la condizione di riferimento (in questo caso provocatore ingroup) ad una condizione differente (provocatore outgroup). Le *slope* in questo caso indicano come a bassi livelli di legittimità percepita la provocazione che proviene da un membro dell'outgroup sia accolta con una risposta verbale aggressiva più intensa mentre a livelli elevati la situazione si rovescia.

Grafico 1

Interazione tra appartenenza di gruppo del provocatore (ingroup vs. outgroup) e legittimità percepita della provocazione sulla risposta verbale aggressiva totale



L'interazione tra variabile indipendente e moderatore non è invece significativa quando si confrontano le risposte ad un provocatore ingroup con quelle ad un provocatore outgroup ricategorizzabile ($\beta=-.16$, *n.s.*) e nel confronto tra risposte ad un provocatore outgroup ricategorizzabile e ad un provocatore outgroup ($\beta=-.09$, *n.s.*).

L'effetto di moderazione non si verifica per quanto riguarda la risposta di negazione delle qualità intellettive: le interazioni non appaiono infatti significative per nessuno dei tre confronti, sia quello tra condizione ingroup ed outgroup ($\beta=-.20$, *n.s.*, seppure in

questo caso l'assenza di significatività sia marginale, $p=.07$), sia tra condizione ingroup ed outgroup ricategorizzabile ($\beta=-.10$, *n.s.*) e sia tra condizione outgroup ricategorizzabile ed outgroup ($\beta=-.11$, *n.s.*).

La situazione si ripete analizzando le risposte di iniquità del commento: confrontando la provocazione da parte di un membro dell'ingroup con quella da parte dell'outgroup l'interazione è debolmente non significativa ($\beta=-.20$, $p=.07$) e decisamente non significativa quando si accosta il provocatore ingroup al provocatore outgroup ricategorizzabile ($\beta=-.10$, *n.s.*) ed il provocatore outgroup ricategorizzabile al provocatore outgroup ($\beta=-.11$, *n.s.*).

I risultati emersi sono stati sintetizzati nella tabella 10.

Tab. 10

Riepilogo delle analisi di regressione sull'interazione tra appartenenza di gruppo del provocatore e legittimità percepita della provocazione

		Tipo di risposta								
		Risp. aggr. tot. ¹			Neg. qual. int. ²			Iniq. comm. ³		
Rif:	Ingrou	B	Err. std.	β	B	Err. std.	β	B	Err. std.	β
	Outgroup	-.98	.44	-.25*	-.54	.30	-.21	-.43	.24	-.20
	Out. ric.	-.63	.43	-.15	-.42	.29	-.16	-.21	.24	-.10
Rif:	Out. ric.	B	Err. std.	B	B	Err. std.	β	B	Err. std.	β
	Ingrou	.63	.43	.15	.42	.29	.16	.21	.24	.10
	Outgroup	-.35	.49	-.09	-.12	.33	-.05	-.23	.27	-.10

Nota:

1: $R^2 = .05$

2: $R^2 = .03$

3: $R^2 = .06$

* $p < .05$

Effetto dell'appartenenza di gruppo del provocatore e della disponibilità di identità sociali alternative

Anche l'ipotesi di moderazione della disponibilità di identità sociali alternative è stata indagata con la stessa procedura metodologica vista per le ipotesi precedenti, ovvero centrando i punteggi del moderatore ipotizzato, codificando in due variabili *dummy* la variabile indipendente categorica (appartenenza di gruppo del provocatore) ed effettuando la regressione delle variabili dipendenti (risposta verbale aggressiva totale, negazione qualità intellettive, iniquità del commento) tenendo come primo punto di riferimento la condizione “ingroup” e quindi la condizione “outgroup ricategorizzabile”.

L'analisi di interazione sulla risposta verbale aggressiva totale ha messo in luce un effetto di moderazione interessante ed un effetto lineare inaspettato. L'interazione appare infatti significativa quando si prende come riferimento la risposta ad una provocazione proveniente dall'ingroup e la si confronta con una proveniente dall'outgroup ($\beta=-.24, p<.05$): anche in questo caso si è ricorsi alla rappresentazione grafica delle *slope* per l'interpretazione dei risultati (grafico 2), che mettono in luce un andamento per cui ad una minore disponibilità di identità sociali corrisponde un aumento di intensità della risposta verbale aggressiva e ad una maggiore disponibilità corrisponde una diminuzione nei punteggi di risposta. Non c'è invece un'interazione significativa quando si confronta la risposta ad un provocatore ingroup con quella ad un provocatore outgroup ricategorizzabile ($\beta=-.003, n.s.$), ma ricompare la significatività della moderazione accostando i punteggi di risposta ad un provocatore appartenente all'outgroup ricategorizzabile e ad un provocatore appartenente all'outgroup ($\beta=-.24, p<.05$): relativamente a questo effetto, le *slope* mostrano un andamento lievemente differente, per cui ad un basso livello di disponibilità di identità sociali non si rilevano differenziazioni mentre ad un alto livello la risposta al provocatore outgroup tende a diminuire sensibilmente (grafico 3). L'effetto lineare inaspettato accennato sopra emerge invece per quanto riguarda il moderatore: dai dati si può riscontrare infatti come l'aumento della disponibilità di identità sociali risulti predittivo dell'intensità di risposta sia quando si prende come gruppo di riferimento la condizione ingroup ($\beta=.35, p<.01$) sia quando ci si riferisce alla condizione outgroup ($\beta=.36, p<.05$).

Grafico 2

Interazione tra appartenenza di gruppo del provocatore (ingroup vs. outgroup) e disponibilità di identità sociali sulla risposta verbale aggressiva totale

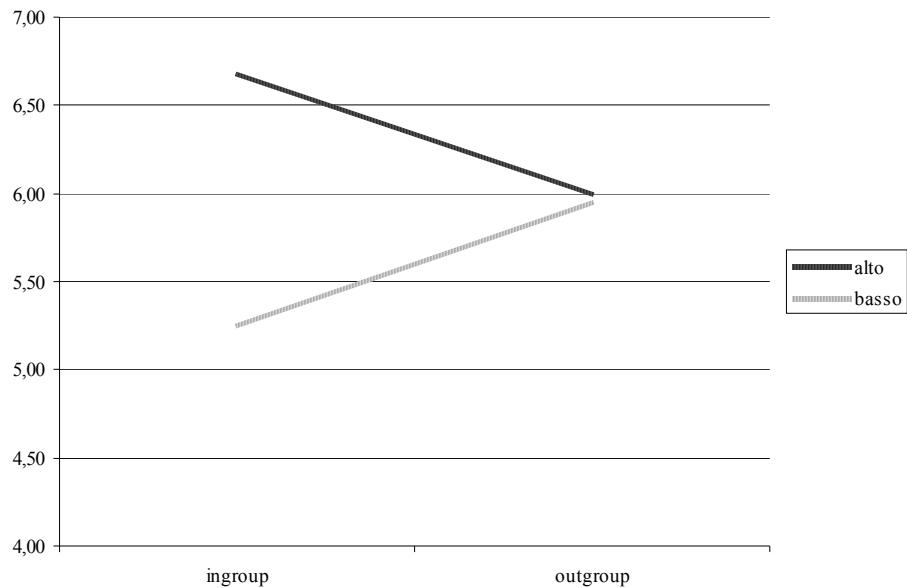
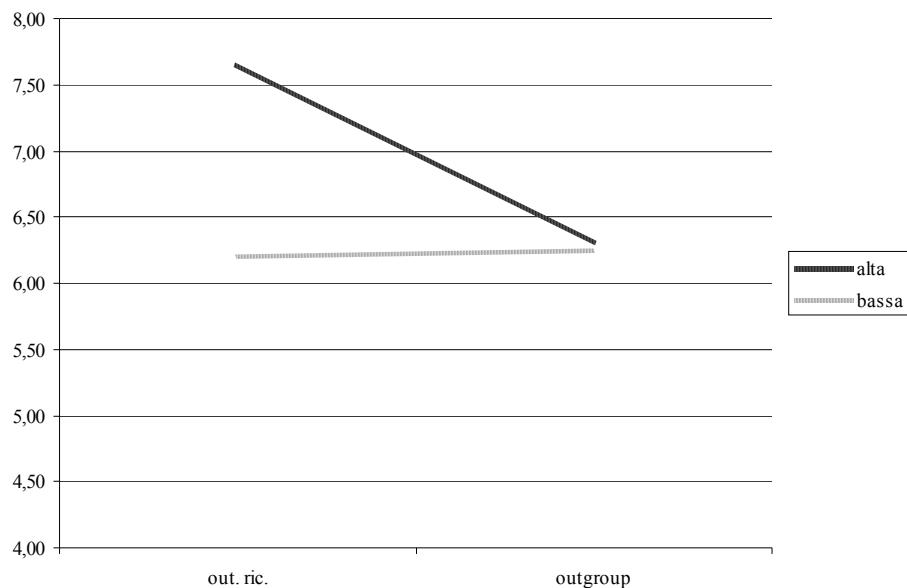


Grafico 3

Interazione tra appartenenza di gruppo del provocatore (outgroup vs. outgroup ricategorizzabile) e disponibilità di identità sociali sulla risposta verbale aggressiva totale



L'effetto di moderazione si riscontra anche quando prendiamo in considerazione la risposta di negazione delle qualità intellettive: l'interazione è statisticamente significativa confrontando la condizione ingroup e la condizione outgroup ($\beta=-.23$, $p<.05$) e confrontando la condizione outgroup riconfigurabile con la condizione outgroup ($\beta=-.29$, $p<.05$), mentre non appaiono effetti di interazione confrontando le risposte ad un provocatore ingroup e ad un provocatore membro di un outgroup riconfigurabile ($\beta=-.05$, n.s.). L'interpretazione mediante la rappresentazione grafica delle *slope* ha evidenziato un pattern simile a quello riscontrato per la risposta verbale aggressiva totale, ovvero confrontando provocatore ingroup e outgroup si può notare come una bassa disponibilità di identità sociali porti ad un'intensificazione della risposta mentre un'alta disponibilità modifichi i punteggi in senso opposto (grafico 4); se si confrontano invece provocatore outgroup e provocatore outgroup riconfigurabile una bassa disponibilità lascia tendenzialmente indifferenziate le risposte mentre una disponibilità elevata porta ad una diminuzione di intensità (grafico 5).

Grafico 4

Interazione tra appartenenza di gruppo del provocatore (ingroup vs. outgroup) e disponibilità di identità sociali sulla risposta di negazione delle qualità intellettive

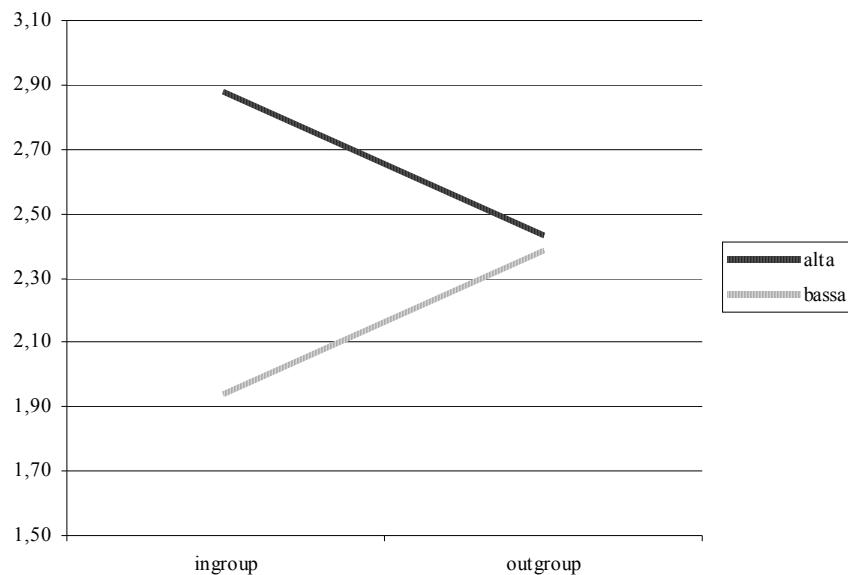
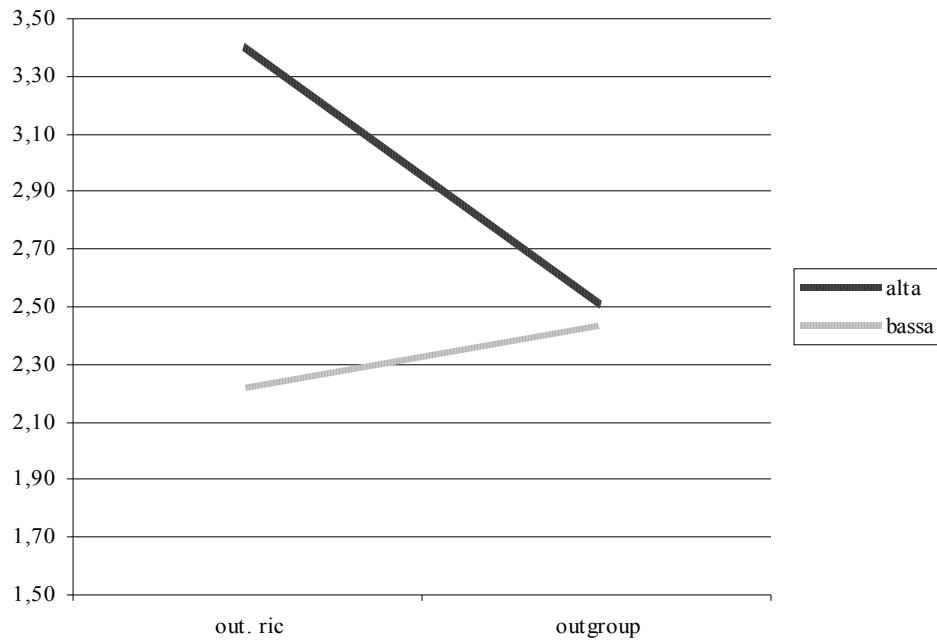


Grafico 5

Interazione tra appartenenza di gruppo del provocatore (outgroup riconcategorizzabile vs. outgroup) e disponibilità di identità sociali sulla risposta di negazione delle qualità intellettive



Anche per quanto riguarda la negazione di qualità intellettive è poi possibile individuare il medesimo effetto lineare di cui sopra, per cui la disponibilità di identità sociali è predittiva di un'intensificazione della risposta sia prendendo come gruppo di riferimento la condizione ingroup ($\beta=.35, p<.05$) sia prendendo come ancoraggio la condizione outgroup riconcategorizzabile ($\beta=.44, p<.01$).

Infine, la variabile di moderazione non agisce sulle risposte di iniquità del commento, dal momento che non compaiono interazioni significative riferendosi alle risposte ad una provocazione proveniente dall'ingroup e accostando quelle a provocazioni da parte dell'outgroup ($\beta=-.15, n.s.$) o dell'outgroup riconcategorizzabile ($\beta=-.05, n.s.$), né tantomeno riferendosi alla condizione outgroup riconcategorizzabile e confrontandola con la condizione outgroup ($\beta=-.09, n.s.$).

La sintesi dei risultati è presentata nella tabella 11.

Tab. 11

Riepilogo delle analisi di regressione sull'interazione tra appartenenza di gruppo del provocatore e disponibilità di identità sociali alternative

Tipo di risposta									
	Risp. aggr. tot. ¹			Neg. qual. int. ²			Iniq. comm. ³		
Rif: Ingroup	B	Err. std.	β	B	Err. std.	β	B	Err. std.	β
Outgroup	-.12	.06	-.24*	-.08	.04	-.23*	-.04	.03	-.15
Out. ric.	.00	.06	.00	.02	.04	.05	-.02	.03	-.05
Rif: Out. ric.	B	Err. std.	β	B	Err. std.	β	B	Err. std.	β
ingroup	-.00	.06	-.00	-.02	.04	-.05	.02	.03	.05
Outgroup	-.12	.06	-.24*	-.09	.04	-.29*	-.02	.03	-.09

Nota:

1: $R^2 = .10$

2: $R^2 = .08$

3: $R^2 = .06$

* $p < .05$

5. Discussione

Effetto dell'appartenenza di gruppo del provocatore sull'intensità della risposta aggressiva

I risultati di questo studio sostengono parzialmente le ipotesi avanzate ma consentono altresì di introdurre alcune domande ulteriori.

In linea con quanto emerso dalle ricerche di Hornsey e coll. (cfr. cap. 4) sull'*integroup sensitivity effect*, era stato ipotizzato che la risposta ad una provocazione potesse essere influenzata non solo dal contenuto di svalutazione (come già indicato nel primo studio effettuato) ma anche da altre variabili, in primo luogo dall'appartenenza di gruppo del provocatore: nello specifico, si presupponeva che in questa situazione si potesse ripetere il pattern già definito dell'*intergroup sensitivity effect*, ovvero che le risposte aggressive al provocatore fossero più intense quando questo appartiene ad un outgroup rispetto a quando appartiene all'ingroup.

È stata inoltre introdotta una possibile terza appartenenza di gruppo del provocatore, tale da apparire nell'immediato come outgroup ma riconducibile a livello sovraordinato ad un'appartenenza di gruppo comune, nell'ottica di quanto emerso dalle linee di ricerca che si sono occupate dell'approfondimento del Common Ingroup Identity Model (Gaertner, Dovidio, Anastasio, Bachman e Rust 1993; cfr. cap. 3). Va tuttavia sottolineato che in questo studio il processo di ricategorizzazione non è esplicitato mediante una vera e propria manipolazione strutturale dei confini di gruppo (Gaertner, Mann, Murrell e Dovidio, 1989): la ricategorizzazione di ingroup e outgroup in un ingroup comune sovraordinato è resa cognitivamente accessibile indicando la doppia appartenenza di gruppo del provocatore (studente di altra facoltà dello stesso ateneo).

Pertanto, tenendo conto sia degli effetti riscontrati nelle ricerche sull'*intergroup sensitivity effect* sia della generale riduzione dell'*ingroup bias* che consegue ad una ricategorizzazione di due gruppi a livello sovraordinato, si era ipotizzato che la risposta alla provocazione in questa particolare condizione si ponesse a livello intermedio tra il massimo di risposta aggressiva previsto per l'outgroup e il minimo di risposta aggressiva previsto per l'ingroup.

I risultati ottenuti non hanno permesso di sostenere totalmente questa ipotesi ma il pattern inaspettato che ne è emerso si presta ad una serie di considerazioni. Si è visto infatti che da un lato alla provocazione proveniente da parte di un membro dell'ingroup corrisponde una risposta aggressiva minima, ma questa tuttavia non è differenziabile significativamente dalla risposta ad una provocazione da parte di un membro di un outgroup mentre entrambe sono significativamente minori rispetto alla risposta ad una provocazione che arriva da quello che era definito come outgroup ricategorizzabile.

Se da un lato i dati sembrano disconfermare quanto ipotizzato, vanno comunque introdotte alcune considerazioni, in particolar modo relative alla manipolazione sperimentale in sé. Una possibile spiegazione è da ricercarsi nella natura dei gruppi presi in considerazione: in altre parole, l'impressione che si ricava dai risultati non è tanto quella di un *intergroup sensitivity effect* mancato, quanto piuttosto quella che per l'ingroup degli studenti della facoltà di Psicologia il vero outgroup non siano i coetanei lavoratori che non hanno mai frequentato l'università, ma gli studenti di altre facoltà (seppure riconducibili allo stesso ateneo). Le considerazioni al riguardo si basano su tre linee principali: *in primis*, ricollegandosi ai dettami della *social identity theory* e della

self-categorization theory, va ricordato che il processo stesso di categorizzazione sociale si basa anche sull'acquisizione di elementi differenziali tra il gruppo al quale si appartiene e gli altri presenti nel contesto (Tajfel, 1981) e che la salienza di una categorizzazione influisce sulla differenziazione intergruppi (Tajfel, 1969; Tajfel e Wilkes, 1963). Lo stesso Turner (1987) introduce il concetto di percezione di sé e degli altri in quanto appartenenti ad un gruppo come unità cognitive in contrasto all'interno del sistema psicologico di riferimento: si può quindi immaginare che per uno studente universitario un gruppo sociale costituito da persone di età simile ma inserite in un contesto differente (come quello lavorativo) non abbiano il livello di salienza necessario ad essere percepiti come categoria che fa parte dello stesso sistema psicologico di riferimento – tenendo presente anche quanto sostenuto da Brewer e Pierce (2005), secondo i quali gli studenti universitari sono un gruppo sociale limitato dal punto di vista del tempo e delle opportunità nel confrontarsi con un contesto sociale molto più complesso di quello rappresentato dal mondo dei propri coetanei all'interno del sistema universitario. Allo stesso modo, all'assenza di salienza per un gruppo sociale si accompagna anche una mancata interdipendenza in senso competitivo (Turner, *id.*): si potrebbe quindi dire che il gruppo dei giovani lavoratori, oltre a non essere percepito come outgroup all'interno dello stesso sistema di riferimento, non si configuri di conseguenza come polo opposto per la competizione sociale; l'impressione è che quindi l'interdipendenza di tipo competitivo sia avvertita maggiormente nei confronti degli studenti che appartengono ad altre facoltà, in quanto avversari credibili per la spartizione di risorse comuni e sufficientemente salienti per essere percepiti come gruppo inserito nello stesso contesto ma cognitivamente distinto.

Si ripropone quindi l'idea che l'*intergroup sensitivity effect* non sia soltanto funzione delle attribuzioni di costruttività del messaggio, della presenza o meno di un'audience per la risposta e dello status dell'audience stessa, ma anche della salienza relativa dell'outgroup proposto per l'ingroup criticato (o – come in questo studio – provocato).

La percezione del gruppo “studenti di altre facoltà dello stesso ateneo” come outgroup effettivo e maggiormente minaccioso rispetto al gruppo “lavoratori”, tuttavia, permette di rendere conto solo parzialmente dei risultati emersi: ci si riferisce in particolare alla possibilità di ricategorizzazione dell'outgroup come ingroup a livello

sovraordinato, che non sembra aver sortito gli effetti ipotizzati. Una prima considerazione deriva dai risultati delle ricerche sull'*intergroup sensitivity effect*: mettendo da parte temporaneamente le riflessioni appena concluse sulla necessità di una salienza intergruppi perché l'effetto si verifichi, c'è un forte sostegno empirico per il fatto che un outgroup viene discriminato indipendentemente dal grado di esperienza o conoscenza dell'ingroup (cfr. cap. 4). In secondo luogo, riallacciandosi alle teorizzazioni sul Common Ingroup Identity Model che avevano ispirato la modifica della manipolazione sperimentale (cfr. cap. 3) si può notare come in questo caso la ricategorizzazione non sia effettivamente avvenuta: ripensare ingroup e outgroup a livello sovraordinato come "studenti della stessa università" era una possibilità lasciata ai partecipanti ma non imposta come parte della manipolazione, per cui la presenza di una doppia identità a livello puramente cognitivo non sembra avere avuto effetto. Un'altra riflessione possibile riguarda la struttura stessa della provocazione, dal momento che il linguaggio utilizzato si basava – per esigenze di manipolazione – sull'uso di pronomi personali di tipo esclusivo (terza persona plurale) che non facilitano la ricategorizzazione di "noi" e "loro" nei termini di un "Noi" più ampio a un livello superiore.

Si può altresì immaginare che subire una provocazione giochi un secondo ruolo in termini cognitivi, nel senso di un aspetto di sovraccarico che proviene non tanto da aspetti di distrazione dovuti ad un compito impegnativo, quanto dalla capacità della provocazione di attivare selettivamente una categorizzazione ben determinata: Gilbert e Hixon (1991) hanno indicato in tal senso l'utilizzo della categorizzazione introdotta come "scorciatoia cognitiva" al fine di interpretare la situazione sociale proposta. In altre parole, considerando anche l'aspetto aggressivo del messaggio provocatorio, è plausibile che la possibilità di ricategorizzarsi a livello sovraordinato come "studenti dello stesso ateneo" sia stata sopraffatta dalla valenza fortemente negativa attribuita all'identità di "studenti di Psicologia" e che implicitamente sia il provocatore stesso a non permettere una ricategorizzazione, mantenendo le distanze dal gruppo minacciato con un tono del messaggio che chiude la porta a qualsiasi tipo di percezione della diade provocatore/provocato nel senso di appartenenti allo stesso gruppo.

Un ultimo elemento interessante che emerge dall'analisi dei risultati risiede nel fatto che l'effetto di differenziazione delle risposte riscontrato in base all'appartenenza di

gruppo del provocatore si verifica per quanto riguarda la risposta verbale aggressiva totale e la componente denominata come “iniquità del commento” ma non per la componente di “negazione delle qualità intellettive”: se prendiamo quindi in considerazione il differente livello di aggressività percepito delle due componenti, si può notare come l’effetto dovuto alla manipolazione sperimentale sull’appartenenza di gruppo del provocatore sparisca quando si tratta di utilizzare termini particolarmente offensivi. Va sottolineato che questa componente di risposta è stata utilizzata in modo significativamente minore rispetto a quella di iniquità del commento, sebbene sia possibile immaginare un aspetto di desiderabilità sociale nel non servirsi di termini palesemente vicini all’area degli insulti. In linea generale, comunque, il quadro di risposta che emerge risulta composito e solo parzialmente differenziato: sembrerebbe quindi che la reattività elicita dalla provocazione sia influenzata dall’appartenenza di gruppo del provocatore nel momento in cui entra in gioco un maggior utilizzo delle sfumature nella risposta, dato dalla possibilità di focalizzarsi sull’ingiustizia percepita nel ricevere un commento che svaluta fortemente il proprio gruppo di appartenenza; tuttavia un elemento aggressivo di fondo è comunque presente in egual misura in tutte le condizioni, per cui parrebbe imputabile all’aspetto provocatorio dell’interazione in sé indipendentemente dal gruppo sociale al quale appartiene il provocatore. Riprendendo quanto detto in precedenza sulla differente salienza dei gruppi sociali di cui ci si è serviti per presentare una minaccia da parte di un outgroup e rivedendo quanto appena detto in altri termini, si potrebbe dire che la risposta ad una provocazione presenta in ogni caso un ancoraggio (per quanto debole) ad un fondo di aggressività verbale evocato dalla natura dell’interazione provocatore/provocato e si differenzia nella misura in cui alla componente insultante ed offensiva si aggiunge la sottolineatura dell’iniquità di quanto è stato detto, riservata principalmente ai membri di un outgroup saliente e plausibilmente competitivo e non all’ingroup o ad outgroup che appaiono troppo distanti dal proprio sistema psicologico di riferimento.

Effetto dell'appartenenza di gruppo del provocatore sulla legittimità percepita della provocazione

La seconda parte dell'ipotesi 1 concerneva il rapporto tra appartenenza di gruppo del provocatore e grado di legittimità percepita della provocazione. Si ricorda a tal fine che le ricerche sull'*intergroup sensitivity effect* (cfr. cap. 4) hanno individuato un effetto di mediazione sulla risposta difensiva da parte della misura in cui la critica è percepita come costruttiva o distruttiva: si tratta di un processo di tipo squisitamente attribuzionale, in funzione del quale un messaggio proveniente dal proprio gruppo viene percepito come animato da intenzioni e motivazioni nell'interesse del gruppo (anche se negativo) rispetto allo stesso messaggio quando proviene da parte di un altro gruppo (Hornsey, 2006). L'attribuzione di costruttività – come detto in precedenza – è generalmente preceduta da un'attribuzione di legittimità della critica, nel senso di una valutazione della misura in cui il soggetto criticante ha la quantità di informazioni e di *expertise* necessarie (e per estensione il diritto) di esprimere un parere negativo sull'ingroup: alla luce della forte connotazione negativa del messaggio utilizzato nella manipolazione, si è scelto di utilizzare questo costrutto piuttosto che quello di costruttività, in quanto sarebbe apparso difficoltoso considerare una provocazione sarcastica ed aggressiva come costruttiva e l'assenza di una motivazione positiva verso l'ingroup non dovrebbe impedire di riconoscere un qualche grado di legittimità nell'espressione di un parere negativo.

Parallelamente, anche in questo caso si era proposto di tenere in considerazione l'aspetto di possibilità di ricategorizzazione dell'outgroup a livello sovraordinato derivante dal modello della Common Ingroub Identity sopra descritto: pertanto, l'ipotesi in questo caso prevedeva che ad un provocatore appartenente all'ingroup fosse attribuito il massimo di legittimità mentre il minimo fosse attribuito ad un provocatore che fa parte dell'outgroup, con una posizione intermedia per quanto riguarda la legittimità di una provocazione da parte di un membro di un outgroup ricategorizzabile come parte di un ingroup superiore e più ampio.

I dati ottenuti, seppure non confermando pienamente l'ipotesi, hanno messo in luce un quadro interessante: si è visto infatti che la percezione di legittimità della provocazione è massima quando questa proviene dall'ingroup e significativamente più elevata di quando la provocazione proviene dai due outgroup, mentre non appaiono

differenze significative quando il provocatore degli studenti di Psicologia è un lavoratore o uno studente dello stesso ateneo. Ne deriva quindi una parziale conferma sia di quanto ipotizzato in prima battuta che del quadro dedotto dai risultati sulla prima ipotesi, ma un aspetto in particolare richiede una maggiore attenzione.

Infatti, si può sostenere che la differenziazione significativa nel livello di legittimità percepita della provocazione tra la condizione “provocatore ingroup” e la condizione “provocatore outgroup riconducibile” rispecchi sostanzialmente quanto già detto sopra relativamente all’intensità della risposta aggressiva, ovvero che in presenza di un messaggio fortemente provocatorio il gruppo degli studenti di altre facoltà, seppur riconducibili allo stesso ateneo, non sia percepito come un outgroup parziale o passibile di riconducibilità ma come un outgroup vero e proprio, saliente e competitivo; in tal senso si spiega la ridotta attribuzione di legittimità alla provocazione, in quanto la percezione di un contesto intergruppi in cui il provocatore appartiene all’outgroup permette di considerare il messaggio come un atto di ostilità. La semplice appartenenza ad un outgroup è infatti sufficiente a generare un’ottica di sfiducia e competizione (Insko e Schopler, 1998; Worchel, 1979; Insko, Schopler, Hoyle, Dardis e Graetz, 1990; Vivian e Berkowitz, 1992) e annulla anche l’apparente *expertise* del provocatore – presumendo che il gruppo di studenti di altre facoltà potesse apparire come sicuramente più esperto e a conoscenza di maggiori informazioni sulla popolazione studentesca della Facoltà di Psicologia rispetto ad un gruppo di giovani lavoratori che non hanno mai frequentato l’università.

L’aspetto interessante dei dati risiede invece nella valutazione di legittimità relativa a quando il provocatore non è uno studente ma un lavoratore. I risultati mostrano chiaramente che, al contrario di quanto accade per l’intensità della risposta, in questo caso il provocatore è trattato esattamente come membro di un outgroup e la legittimità percepita è significativamente ridotta, fino a non essere differenziabile da quella relativa alla provocazione espressa da un altro studente. Si ripropone quindi quanto già visto rispetto alle ricerche sull’*intergroup sensitivity effect*, ma rimane aperto un interrogativo che richiederebbe un ulteriore approfondimento e che introduce un’ipotesi su due fronti: da un lato sembrerebbe infatti che la salienza e l’interdipendenza competitiva con l’outgroup entrino in gioco solo quando si tratta di rispondere alla provocazione, ma non quando la preoccupazione è quella di raffigurarsi le motivazioni alle spalle del

messaggio ricevuto; dall'altro, si potrebbe immaginare che la salienza e l'interdipendenza non siano necessarie per quanto riguarda la messa in atto di un processo attribuzionale caratterizzato da elementi riconducibili all'*ingroup bias*, per cui la semplice non appartenenza all'*ingroup* è sufficiente a disattivare la “fiducia depersonalizzata” (Brewer, 1981) generalmente estesa in modo euristico ai membri del proprio gruppo.

In altre parole, c’è un passaggio non indagato per cui un particolare tipo di *outgroup* è percepito come illegittimamente provocatorio ma non evoca una ritorsione significativa: l’impressione è quella di uno scostamento nella percezione dei gruppi inseriti in un contesto sociale, il quale potrebbe descrivere un’architettura dei gruppi non solo come giustapposti in una situazione di confronto al fine di una distinzione dell’*ingroup* – si richiama per estensione il principio del meta-contrasto (Turner, 1987) – ma anche inseriti in una struttura verticale per quanto riguarda il potenziale minaccioso che rivestono, per cui un *outgroup* saliente e provocatorio non è avvertito come costruttivo nei confronti dell’*ingroup* ma questo non è sufficiente a giustificare una risposta difensiva. Per esprimersi in termini di teoria dell’identità sociale, sembrerebbe che non tutti i gruppi siano equivalentemente capaci di danneggiare l’immagine positiva di sé in quanto appartenenti ad un gruppo sociale in una misura tale da rendere necessaria una risposta discriminatoria: si richiamano a tale proposito i risultati evidenziati da Jetten, Spears e Manstead (1998b), per cui il massimo di differenziazione positiva tra due gruppi si riscontra nella situazione in cui *ingroup* e *outgroup* sono distinti ma sufficientemente vicini per evocare un confronto sociale rilevante. Il dato appare concorde con quanto emerso in questo studio, seppure non sia stata presa in considerazione una manipolazione relativa alla distintività che permetta di valutare la “distanza percepita” tra i gruppi in gioco, che può essere semplicemente dedotta dalla tipologia di gruppo (studenti vs. lavoratori).

Effetto dell’appartenenza di gruppo del provocatore sull’affettività negativa generata dalla provocazione

La terza e ultima parte dell’ipotesi 1 verte sul rapporto tra appartenenza di gruppo del provocatore e grado di affettività negativa generato dalla provocazione, con la

previsione che questo si muovesse in senso opposto alla percezione di legittimità e quindi potesse ricalcare l'andamento dei punteggi relativi all'intensità della risposta aggressiva alla provocazione. In breve, ci si attendeva un'affettività negativa elevata in concomitanza con il minimo di legittimità percepita e il massimo di risposta aggressiva (provocatore appartenente all'outgroup) e ridotta in corrispondenza del massimo di legittimità percepita e del minimo di risposta aggressiva (provocatore ingroup). Come nei casi precedenti, era stata introdotta un'ipotesi di collocazione intermedia dell'affettività negativa derivata dall'appartenenza di gruppo ricategorizzabile del terzo tipo di provocatore.

I risultati ottenuti, tuttavia, non mettono in luce alcun tipo di differenza tra le tre condizioni nel livello di emozioni negative provate in seguito alla provocazione. L'analisi dei dati ha mostrato che tendenzialmente il pattern ricalca quanto si è visto relativamente all'intensità della risposta aggressiva (risposta affettiva negativa più elevata quando la provocazione arriva da un outgroup ricategorizzabile e minore quando arriva da parte dell'ingroup o di un outgroup), ma l'ampiezza della differenza non è statisticamente significativa.

Si può dire quindi che in questo caso particolare le emozioni negative sperimentate in risposta alla provocazione siano indipendenti dall'appartenenza di gruppo del provocatore. Se da un certo punto di vista il dato non appare concorde con le conclusioni tratte sull'*intergroup sensitivity effect*, va comunque considerato che una minaccia all'identità sociale presenta un aspetto di diminuzione dell'autostima e di affettività negativa trasversale (cfr. cap. 4): in altri termini, confrontarsi con una minaccia all'identità sociale è un'eventualità il cui impatto sull'affettività sperimentata dall'individuo (nonché sulla sua autostima) è generalmente innegabile. Si potrebbe quindi concludere che nonostante i dati ottenuti non supportino l'ipotesi avanzata in sede introduttiva, questi si ricollocano comunque in linea con il filone di ricerca sul *social identity threat*. Non va peraltro dimenticato che un ulteriore ruolo in questo caso potrebbe essere stato svolto dalla forte connotazione negativa della provocazione e dall'aspetto reattivo che la caratterizza: essere svalutati e provocati in base alla propria appartenenza di gruppo è un evento sostanzialmente negativo e in quanto tale genera emozioni negative nell'individuo ma senza che questo sia dovuto al fatto che il provocatore appartenga allo stesso gruppo del provocato o ad uno contrapposto. In linea

generale, quindi, in un quadro di interazione aggressiva come quello descritto finora l'affettività negativa si pone come elemento costante ed indipendente dalla presenza o meno di indizi che riconducono la situazione ad un contesto intergruppi, mentre la percezione di legittimità della provocazione e soprattutto la probabilità di una risposta di ritorsione appaiono influenzate dalle categorizzazioni sociali in gioco e dal modo in cui esse sono interpretate.

Effetto dell'appartenenza di gruppo del provocatore e del livello di identificazione con l'ingroup

La seconda serie di ipotesi si è incentrata principalmente su una serie di possibili effetti di moderazione della risposta verbale aggressiva alla provocazione da parte di tre variabili principali misurate nello studio e, seppure non del tutto confermata, ha fornito lo spunto per una serie di considerazioni e di ulteriori domande di ricerca.

In particolare, l'ipotesi 2-a si soffermava sulla possibilità di una moderazione del rapporto emerso in precedenza tra appartenenza di gruppo del provocatore e intensità della risposta verbale aggressiva da parte del livello di identificazione dei partecipanti con l'ingroup minacciato. Sappiamo infatti da una buona parte della ricerca sul *social identity threat* che il grado di identificazione con il gruppo di appartenenza si pone come variabile cruciale per la distinzione tra le risposte ad una situazione di minaccia (cfr. cap. 2, 4). Se consideriamo la minaccia all'identità sociale come parte del contenuto di un messaggio provocatorio, ci si potrebbe aspettare quindi che la ritorsione verso il provocatore sia una strategia più facilmente riconducibile a individui fortemente identificati con il gruppo di appartenenza, in quanto è già stato messo in evidenza in sede introduttiva come questi si dimostrino maggiormente inclini ad atteggiamenti di rabbia, disprezzo ed aperta svalutazione nei confronti di un outgroup minaccioso.

Tuttavia, le ricerche sull'*intergroup sensitivity effect*, come accennato in fase introduttiva, non hanno finora introdotto un'analisi estensiva di come l'effetto possa essere moderato in funzione dell'identificazione con l'ingroup: l'ipotesi proposta è che in presenza di una forte identificazione l'*intergroup sensitivity effect* tenda a sparire, poiché prevedibilmente l'atteggiamento di rinforzo dell'affiliazione verso l'ingroup porterà ad un distacco dal provocatore che fa parte del proprio stesso gruppo, in quanto

maggiormente percepito come deviante e sostanzialmente riconducibile a quanto si riscontra nella letteratura sul *black sheep effect* (Khan e Lambert, 1998; Marques, Yzerbit e Leyens, 1988; Abrams, Marques, Bown e Henson, 2000; Branscombe, Wann, Noel e Coleman, 1993).

Le analisi svolte non hanno individuato però alcun tipo di moderazione da parte del livello di identificazione con l'ingroup sul rapporto tra appartenenza di gruppo del provocatore e intensità della risposta verbale aggressiva: in altre parole, il particolare tipo di *intergroup sensitivity effect* riscontrato si verifica indipendentemente da quanto gli studenti partecipanti alla ricerca si sentano identificati con l'*ingroup* degli studenti di Psicologia.

Il suddetto risultato, seppure in contrasto con quanto ipotizzato, non appare del tutto inspiegabile e trova parziale supporto in un recentissimo studio di Hornsey e coll. (2005), che ha mostrato come l'identificazione con l'outgroup giochi un ruolo di moderazione solo in relazione al tipo di audience al quale viene rivolta la critica verso l'ingroup: in breve, se il soggetto che critica il proprio ingroup si rivolge ad un pubblico composto da membri dell'ingroup stesso il livello di identificazione dei partecipanti non ha alcun effetto sul modo in cui il soggetto criticante è percepito e valutato, mentre appare moderare le risposte quando la critica al proprio ingroup è esposta ad un'audience composta da membri dell'outgroup. A questo punto è necessario portare l'attenzione su una manipolazione indesiderata comparsa in questo senso nello studio in discussione: lo strumento utilizzato per la raccolta dati era infatti un questionario presentato come “Indagine sugli atteggiamenti verso la propria Facoltà”, sul quale campeggiavano sia il logo che l'intestazione della Facoltà di Psicologia; parallelamente la falsa intervista riportata era introdotta come risultato emerso da una precedente ricerca, per cui non è affatto improbabile che la percezione da parte dei partecipanti sia stata quella di avere a che fare con un provocatore che ha espresso il suo messaggio rivolgendosi ad un *ingroup audience* di status medio-elevato (plausibilmente a ricercatori della Facoltà di Psicologia). In questo senso, i risultati ottenuti appaiono parzialmente concordi con quelli di Hornsey e coll. (*id.*), sebbene nello studio appena citato non ci sia una manipolazione sperimentale dell'appartenenza di gruppo del soggetto che critica – presentato sempre come membro dell'ingroup – ma solo della tipologia di audience che riceve il messaggio.

Si può supporre quindi che l'assenza di un effetto dell'identificazione sia quindi da estendere anche a situazioni in cui il criticante/provocatore non sia necessariamente parte dell'ingroup criticato: a tale proposito si ricorda che la letteratura sul rapporto tra identificazione con l'ingroup e *social identity threat* ha individuato per i *low identifiers* una maggiore propensione a strategie di mobilità ed abbandono della categorizzazione sociale indesiderata o dalla quale si ricava una valutazione di sé negativa, ma solo quando questo è compatibile con i limiti imposti dalla realtà sociale (ad es., differenze di potere e/o status; Reicher, Spears e Postmes, 1995); Turner stesso (1996b) ha indicato come le risposte di gruppo siano sostanzialmente il frutto dell'interazione tra fattori psicologici e dinamismo della struttura sociale. Per quanto riguarda lo studio in analisi si possono fare due riflessioni in particolare al riguardo: da un lato la situazione proposta impone limiti non facilmente superabili nei termini di strategie di creatività sociale, per cui se è plausibile pensare che un ridotto livello di identificazione possa avere effetti sulla percezione di svalutazione (e minaccia) derivante dalla provocazione è altrettanto vero che questa era rivolta ad un particolare gruppo sociale *tout court* con confini non esattamente permeabili, ovvero l'abbandono o l'allontanamento dall'identità di studente della facoltà di Psicologia non è una strategia immediatamente applicabile per quanto ci si possa ritenere poco identificati; dall'altro lato si potrebbe dire che la provocazione proposta non è una svalutazione individuale in quanto il partecipante è membro di un determinato gruppo, ma una svalutazione del gruppo nel suo complesso – e presentata in un momento successivo agli interrogativi relativi al grado di identificazione: in altre parole, la provocazione potrebbe aver reso saliente e centrale l'identità di studente di Psicologia anche per chi non ne fa un elemento cruciale della propria rappresentazione di sé e l'aspetto verbalmente aggressivo e sarcastico del contenuto potrebbe aver elicitato un aspetto reattivo indipendente dalla misura in cui ci si sente cognitivamente, affettivamente ed emotivamente parte del proprio gruppo. In tal senso si ricorda anche il risultato emerso relativamente alla differenziazione delle risposte senza l'introduzione delle variabili di moderazione, ovvero l'assenza di differenza per le risposte relative alla componente più offensiva della risposta alla provocazione: per quanto non sia possibile stabilire in base ai dati ottenuti un collegamento diretto tra i due aspetti descritti, si potrebbe ipotizzare che ci siano altri

elementi dell'interazione provocazione/ritorsione che ne alimentano il funzionamento reattivo e che si situano al di fuori di una sfera strettamente psicosociale.

Effetto dell'appartenenza di gruppo del provocatore e della legittimità percepita della provocazione

Un secondo effetto di moderazione nella relazione tra appartenenza di gruppo del provocatore e intensità della risposta verbale aggressiva era stato ipotizzato da parte della percezione di legittimità della critica. Si ricorda a tale proposito quanto già esposto per esteso in precedenza sull'attribuzione di costruttività come elemento cruciale dell'*intergroup sensitivity effect* e su come la legittimità del messaggio ne sia un predittore affidabile (Hornsey, Oppes e Svensson, 2002); ci si aspettava parimenti che in questo particolare studio la percezione di costruttività non potesse svolgere un ruolo completo di mediazione data la forte svalutazione espressa dal messaggio provocatorio, che lasciava pochi margini per poter essere interpretato come orientato a mettere in luce quello che non funziona all'interno dell'ingroup al fine di migliorarne lo status (cfr. cap. 4). Si è scelto pertanto di tenere in considerazione la legittimità in quanto sicuramente più rilevabile rispetto all'aspetto di motivazione costruttiva del messaggio: se infatti è difficile immaginare che un commento negativo, sarcastico ed implicitamente aggressivo nella sua svalutazione di un determinato gruppo sociale possa essere interpretato in senso non distruttivo, ciò non toglie che possa essere legittimo da parte del provocatore esprimere un'opinione di questo tipo e che abbia le informazioni o l'esperienza necessaria per commentare negativamente l'ingroup.

I risultati ottenuti permettono di sostenere parzialmente l'ipotesi avanzata e parallelamente forniscono uno spunto per indagini ulteriori. Se infatti si osservano i confronti i dati sulla risposta verbale aggressiva totale relativi al confronto tra provocatore appartenente all'ingroup e provocatore appartenente all'outgroup, si nota come l'interazione emersa non sia solo nel senso di una risposta più intensa riservata all'*outgroup member* quando la provocazione è percepita come illegittima, ma anche di una diminuzione di intensità rispetto alla risposta riservata ad un membro del proprio ingroup quando la legittimità attribuita è elevata. In altre parole, quando il messaggio provocatorio arriva da parte dell'outgroup apparentemente meno saliente e meno

competitivo e contemporaneamente è percepito come legittimo, c'è una buona probabilità che la ritorsione sia più sfumata rispetto ad un'identica provocazione lanciata da un membro dell'ingroup; tuttavia, quando la misura in cui si ritiene legittima la provocazione è ridotta, la risposta ad un provocatore appartenente all'outgroup diviene significativamente più intensa rispetto a quella di un provocatore interno al proprio gruppo e percepibile come scarsamente legittimato. Si può notare quindi che non attribuire il diritto di esprimere commenti negativi e sarcastici sulla propria appartenenza di gruppo modifica il quadro apparso dalle analisi sull'ipotesi 1-a, per cui la risposta verbale aggressiva non sembrerebbe più dipendere dalla salienza e dall'interdipendenza competitiva introdotte per spiegare l'effetto; quando invece la provocazione è percepita come legittima, potremmo supporre che la distanza tra gruppo minacciato e gruppo provocatore si combini con tale processo attribuzionale sfumando ulteriormente la risposta fino a renderla meno difensiva rispetto a quella riservata ad un membro del proprio gruppo. Se infatti da un lato è stato evidenziato chiaramente – si pensi ai risultati relativi all'ipotesi 1-b – che l'attribuzione di legittimità è indifferente per outgroup e outgroup riconoscibile e in ogni caso minima rispetto a quella estesa all'ingroup, dall'altro si può vedere che, per usare termini più specifici rispetto alla manipolazione usata nello studio, essere provocati da un lavoratore e riconoscergli il diritto (plausibilmente in quanto persona che non ha mai frequentato l'università) di esprimere pareri fortemente negativi sulla categoria degli studenti di Psicologia non appare altrettanto sgradevole quanto sentire gli stessi commenti, per quanto legittimi, fatti da qualcuno che ha ben chiara la situazione dell'ingroup e che ne fa parte. Parallelamente, una ridotta attribuzione di legittimità sembra rendere l'appartenenza di gruppo di un provocatore che non ha mai messo piede all'università “sufficientemente outgroup” da giustificare un'intensificazione della risposta aggressiva.

È altresì interessante notare che se invece accostiamo le risposte ad un membro dell'ingroup e ad un membro dell'outgroup riconoscibile l'interazione scompare: l'impressione è quindi che se la provocazione arriva da parte di un outgroup più vicino nel contesto psicologico di riferimento e potenzialmente minaccioso la percezione di legittimità e i processi attribuzionali non hanno effetti sull'intensità della risposta. Un'interpretazione al riguardo può essere ricercata nel motivo stesso che ha portato ad utilizzare come moderatore la percezione di legittimità piuttosto che quella di

motivazioni costruttive alle spalle del messaggio: in altri termini, si propone che in questo caso particolare la struttura generalmente riscontrata alle spalle dell'*intergroup sensitivity effect* per cui alla valutazione dell'appartenenza di gruppo del soggetto criticante segue un'attribuzione di legittimità e di costruttività (che si traduce in una differente valutazione del soggetto stesso) sia soggiacente alla connotazione fortemente negativa della provocazione, per cui la legittimità in sé non è sufficiente a ridurre l'impatto di quella che si presume essere una completa assenza di costruttività implicita in un messaggio quando i gruppi in gioco sono abbastanza vicini da essere competitivi.

Si potrebbe quindi supporre anche che il rapporto tra appartenenza di gruppo del provocatore, processi attribuzionali di legittimità del messaggio – e di motivazione costruttiva vs. distruttiva – e conseguente risposta strategica siano più complessi di quanto emerso relativamente all'effetto di *intergroup sensitivity*, per cui anche in questo caso appare necessario introdurre una misura del grado di salienza, interdipendenza e in senso più ampio di distanza dall'outgroup che permetta di rendere conto della differenziazione emersa nelle risposte e degli effetti di moderazione comparsi (o ipotizzati ma non emersi). Quanto proposto finora è infatti il frutto di riflessioni in base alle tendenze individuate e non una spiegazione avanzata, che richiederebbe ulteriori approfondimenti introducendo una misurazione sia della percezione di salienza che di interdipendenza e distanza tra ingroup minacciato e gruppo di appartenenza del provocatore.

Effetto dell'appartenenza di gruppo del provocatore e della disponibilità di identità sociali alternative

Il terzo ed ultimo effetto di moderazione proposto ed indagato deriva in linea diretta dai risultati ottenuti dal primo studio: a tal proposito si ricorda che una rappresentazione complessa del sé sociale intesa come disponibilità di identità sociali alternative è cruciali sulle quali fare leva per la descrizione di sé ha mostrato una potenzialità di buffer quando la minaccia all'identità sociale è incentrata sulla svalutazione dell'ingroup – minaccia che era apparsa evocare la maggiore probabilità di risposte aggressive quando questa variabile non era presa in considerazione.

Parallelamente a quanto ipotizzato precedentemente per gli effetti di moderazione, quindi, ci si aspettava che la disponibilità di identità sociali alternative ed egualmente importanti potesse svolgere un simile effetto anche quando il confronto non avviene tra differenti tipi di *social identity threat*, ma proponendo lo stesso tipo di minaccia e variando l'appartenenza di gruppo del provocatore: considerato che già la manipolazione del gruppo sociale dal quale proviene la provocazione genera una differenziazione nelle risposte nel senso di una diminuzione di intensità della risposta verbale aggressiva nei confronti di un provocatore membro dell'ingroup, l'ipotesi relativa all'interazione come buffer del senso di minaccia era relativa principalmente ai casi in cui il provocatore fa parte dell'outgroup. In breve, ci si attendeva quindi che l'aumento di disponibilità di identità sociali alternative agisse nel senso di una riduzione dell'intensità della risposta verbale aggressiva quando la provocazione è posta da un membro di un outgroup.

I dati ottenuti mostrano invece un effetto di moderazione che introduce elementi inaspettati e funge quindi da spunto di riflessione. Per quanto riguarda infatti la risposta aggressiva verbale nel suo complesso, l'introduzione della variabile di moderazione modifica decisamente il pattern emerso relativamente all'ipotesi 1-a: si può vedere infatti che l'elevata disponibilità di identità sociali tende a ridurre l'intensità della risposta ad un provocatore che fa parte dell'outgroup sia in confronto alla risposta ad un provocatore membro dell'ingroup che a quella diretta a un membro di un outgroup riconoscibile; se invece consideriamo bassi livelli di disponibilità di identità sociali la risposta ad un membro di un outgroup si intensifica rispetto a quella riservata a una provocazione che arriva dal proprio gruppo e sostanzialmente non si differenzia dalla risposta a un provocatore appartenente ad un outgroup riconoscibile. Non appaiono invece effetti di interazione significativi quando il confronto è tra provocatore ingroup ed outgroup riconoscibile.

L'effetto di *buffering* ipotizzato sembra quindi verificarsi quando, per riprendere una distinzione introdotta fin dalle prime battute di questa discussione, si affronta un outgroup che appare troppo distante per essere minaccioso rispetto a gruppi sociali più vicini: si tratta di un risultato tecnicamente non concorde con quanto avanzato nell'ipotesi 2-c (che a sua volta si basava su un pattern di risposta ipotizzato e non del tutto verificato) ma che comunque introduce elementi di approfondimento. La

possibilità di deflettere un confronto sociale negativo e ricorrere in misura minore ad una ritorsione verbale in funzione di un'elevata complessità nella rappresentazione del proprio sé sociale sembrerebbe quindi rivelarsi effettiva quando il provocatore fa parte di un gruppo sufficientemente distante per permettersi di spostare il focus dell'attenzione dall'aspetto colpito della propria identità sociale alla totalità del "mosaico" che la compone; allo stesso modo, una ridotta disponibilità di identità sociali alternative ed altrettanto importanti per l'individuo sembra combinarsi con la provocazione ricevuta e fare apparire ulteriormente cruciale l'appartenenza di gruppo svalutata quando il provocatore non appartiene al proprio gruppo – si pensi anche alla sostanziale assenza di differenziazione quando a bassi livelli di disponibilità si confrontano le risposte delle condizioni outgroup ed outgroup ricategorizzabile.

Quanto appena detto si ricollega all'altro aspetto emerso dalle analisi, ovvero che l'effetto di moderazione non si verifica quando si confronta la provocazione proveniente dall'ingroup con quella proveniente dall'outgroup apparentemente ricategorizzabile ma evidentemente più minaccioso rispetto all'altro outgroup proposto: in altri termini, la rappresentazione complessa dell'identità sociale sembrerebbe funzionare come buffer quando uno studente di Psicologia si confronta con un giovane lavoratore che lo provoca, rispetto a quando ha a che fare con un collega della stessa università. Sembra quindi riproporsi il quadro per cui la risposta aggressiva ad una provocazione non appare solo in funzione di processi attribuzionali basati sulla semplice appartenenza di gruppo del provocatore ma anche di elementi riconducibili al grado di vicinanza psicologica tra i gruppi evocati nel contesto e di interdipendenza tra questi in senso cooperativo vs. competitivo.

È peraltro interessante notare come il medesimo pattern emerso relativamente alla risposta verbale aggressiva totale si ripresenti nell'analisi sulla risposta di negazione delle qualità intellettive: la disponibilità di identità sociali è l'unico moderatore che riesce ad introdurre una differenziazione in questa variabile in base all'appartenenza di gruppo del provocatore, per cui quando questo è membro di un outgroup (lavoratore) un'elevata disponibilità si accompagna ad una tendenza ad usare in misura minore la componente fortemente aggressiva della risposta rispetto a quanto accade con un provocatore ingroup o outgroup ricategorizzabile; quando invece la disponibilità di

identità sociali alternative è ridotta, la risposta è indifferenziata per entrambi i tipi di outgroup e diminuisce di intensità quando si ha a che fare con l'ingroup.

Si tratta di un dato particolarmente degno di attenzione per un duplice motivo. In primo luogo, si è visto finora come la risposta di negazione delle qualità intellettive non andasse sostanzialmente incontro a nessun tipo di differenziazione e – seppure usata in misura significativamente minore rispetto alla risposta di iniquità del commento – rimanesse indipendente sia dall'appartenenza di gruppo del provocatore che dai moderatori proposti. In secondo luogo, non va dimenticato che questa modalità di risposta è percepita come la componente particolarmente offensiva della ritorsione verbale alla provocazione: pertanto, per riprendere una distinzione introdotta già nelle prime battute di questa discussione, l'effetto di *buffering* sopra descritto come collegato all'appartenenza di gruppo del provocatore non agisce tanto nel senso di una minore sottolineatura dell'ingiustizia percepita nella provocazione in sé, quanto piuttosto come riduzione di quello che era stato individuato come un “sottofondo” di aggressività verbale generalmente indifferenziato e probabilmente attribuibile all'aspetto reattivo della provocazione in sé.

Un'ultima battuta va riservata agli effetti lineari riscontrati (ed inaspettati) per cui all'aumentare della disponibilità di identità sociali corrisponderebbe un'intensificazione della risposta alla provocazione: va infatti sottolineato che in questo secondo studio la disponibilità di identità sociali non è stata misurata prima della somministrazione della provocazione, come era accaduto nel primo studio, ma dopo aver letto il messaggio provocatorio; è stata inoltre misurata come “risposta” alla provocazione, nel senso di un descrivere se stessi al provocatore mediante l'uso di categorizzazioni sociali più o meno disponibili. Si può supporre quindi che sia venuto meno un possibile effetto di priming dato dal focalizzare l'attenzione dei partecipanti sulla molteplicità degli aspetti che compongono la propria identità sociale prima ancora di trovarsi a reagire ad una provocazione, sostituito dalla possibilità di indicare le “parti mancanti” della propria identità sociale quasi come se questo facesse parte della modalità di risposta, in parallelo all'opportunità di rivolgersi in modo verbalmente aggressivo al provocatore.

Quanto detto finora suggerisce principalmente due riflessioni generali. In primo luogo, potremmo presupporre che in situazioni in cui l'individuo può permettersi di fare leva su un range più ampio di identità sociali per la definizione di sé si attenda che tale

complessità sia riconosciuta da parte dei membri del proprio ingroup, nel senso della fiducia empatica introdotta da Turner (1987) per spiegare i processi di cooperazione sociale all'interno del gruppo, mentre nell'ottica di competizione generalmente accompagnata all'introduzione di una categorizzazione in gruppi differenti (Insko e Schopler, 1998; Worchel, 1979) è probabile attendersi una minore considerazione da parte dell'outgroup della relativa molteplicità di sfaccettature della propria identità sociale: di conseguenza, la disponibilità di identità sociali alternative sfuma l'aggressività della risposta e sembra moderare l'effetto di una provocazione nel senso ipotizzato, ovvero deflettendo il confronto sociale svalutante (Mussweiler, Gabriel e Bodenhausen, 2000; Roccas, 2003). Parallelamente, quando il provocatore appartiene all'ingroup o ad un gruppo "pericolosamente" avvicinabile ad esso e allo stesso tempo l'ingroup minacciato è solo uno dei tanti gruppi sociali fondamentali per l'individuo, la provocazione potrebbe assumere una doppia valenza: il contrasto tra complessità percepita del proprio sé sociale e introduzione di un pattern di dominanza (Roccas e Brewer, 2002) al momento della valutazione negativa insita nella provocazione potrebbe verosimilmente prendere i contorni di una minaccia da categorizzazione inappropriata (Branscombe, Ellemers, Doosje e Spears, 1999). L'inadeguatezza della categorizzazione in questo caso non apparirebbe tanto dal contesto sociale in cui è utilizzata, quanto dalla dissonanza tra rappresentazione complessa della propria identità sociale e confronto sociale fortemente negativo ma basato su un'unica dimensione.

Tuttavia, si ripresenta anche quanto già individuato da Jetten, Spears e Manstead (1998b), ovvero la necessità di una "distanza psicologica" adeguata perché il confronto sociale sia rilevante e, per estensione, l'outgroup sia percepito come minaccioso: se quindi agli occhi di uno studente di Psicologia che riconosce come centrale la propria appartenenza a più gruppi sociali la provocazione da parte di un outgroup composto da giovani lavoratori mai inseriti nel contesto universitario perde di potenziale reattivo, quando l'outgroup si avvicina sufficientemente da diventare competitivo (come nel caso di studenti di altre facoltà) la complessità del sé sociale sembrerebbe diventare una delle basi dell'ingiustizia percepita e la frase "*non sono solo uno studente di Psicologia*" si trasforma da rassicurazione a elemento di differenziazione positiva.

Discussione finale e conclusioni

1. *Social identity threat: quando non tutte le minacce sono equivalenti e l'identità colpita non è l'unica cruciale*

Gli obiettivi posti nel primo studio riguardavano principalmente la differenziazione tra tipologie di minacce all'identità sociale: in particolare ci si è proposti di indagare la tassonomia introdotta da Branscombe, Ellemers, Spears e Doosje (1999) che distingue tra minacce da categorizzazione inappropriata, minacce al valore del gruppo, minacce alla prototipicità e minacce alla distintività (cfr. cap. 4). Parallelamente, ci si è interrogati su come tale distinzione potesse ripercuotersi in differenti risposte comportamentali aggressive quando la minaccia all'identità sociale presentata si inserisce nel contesto di una provocazione, ovvero di un'azione percepibile come ingiustizia e in grado di innescare un'interazione ciclica basata sulla messa in atto di ritorsioni successive (cfr. cap. 1).

Inoltre, lo studio si proponeva di indagare alcune eventuali variabili di moderazione del rapporto tra minaccia all'identità sociale come provocazione e risposta aggressiva come ritorsione: in particolare ci si è soffermati sulla disponibilità di identità sociali alternative a quella minacciata in quanto espressione di una rappresentazione complessa della struttura del proprio sé sociale (e quindi potenziale buffer in grado di deflettere confronti sociali sfavorevoli orientando selettivamente il locus identitario) e sul tipo di identità minacciata all'interno degli scenari di provocazione proposti, distinguendo tra sesso, schieramento politico ed orientamento religioso.

Infine la ricerca ha indagato il rapporto tra grado di aggressività disposizionale e risposte aggressive alla provocazione e tra sesso e risposte aggressive, nonché il modo in cui entrambe le relazioni sono moderate dal tipo di identità sociale minacciata.

Per quanto riguarda la prima ipotesi, lo studio ha messo in luce come la tassonomia precedentemente indicata sottenda una differenza nella capacità di prestarsi a diventare una provocazione e come tale elicitare una ritorsione nei termini di una risposta aggressiva. Si è visto infatti che la probabilità di risposte aggressive appare più intensa quando la provocazione è orientata alla svalutazione dell'ingroup di appartenenza (*group value threat*) mentre è fortemente ridotta quando il contenuto provocatorio sottolinea l'assenza di distintività tra l'ingroup ed un eventuale outgroup saliente (*distinctiveness threat*). Da un lato il primo risultato descritto appare in una certa misura prevedibile, anche alla luce dei risultati individuati dalla letteratura scientifica sul *social identity threat*: le strategie finalizzate al ristabilire una differenziazione positiva in favore dell'ingroup si traducono quindi in questo caso in una risposta che varia dall'espressione di ostilità all'aggressività verbale e, per estensione, dall'enfatizzare il distacco tra ingroup ed outgroup allo svalutare e denigrare il gruppo che appare minaccioso e che introduce il confronto sociale sfavorevole. Dall'altro lato, la ridotta intensità delle risposte ad una provocazione basata su una minaccia alla distintività ha lasciato pensare non tanto ad una differenza in termini di forza della minaccia in sé, quanto più che altro ad una non applicabilità del *distinctiveness threat* alla struttura di una provocazione, per cui probabilmente ad una minore percezione di impatto negativo del messaggio sulla propria identità sociale (almeno nei confronti di un'aperta svalutazione, di una categorizzazione indesiderata o di una scarsa prototipicità) si accompagna anche la ridotta funzionalità in senso strategico di reagire aggressivamente ad un provocatore. Se quindi aggredire in modo più o meno esplicito un provocatore che sottolinea lo scarso valore dell'ingroup appare utile a rimarcare la differenziazione positiva negata, la perdita di distintività ha più a che fare con aspetti assertivi del comportamento orientati plausibilmente ad un ripristino della differenziazione tra gruppi nonché dell'equità di giudizio.

Lo studio svolto ha individuato poi un effetto di moderazione nel senso atteso: in accordo con quanto ipotizzato – e più in generale con i risultati derivanti dalle linee di ricerca sulla complessità dell'identità sociale e sulla possibilità di servirsi di categorizzazioni non svalutate per proteggersi da confronti sociali negativi – la disponibilità di identità sociali è apparsa fungere da buffer nei confronti della svalutazione di un'identità sociale. Il meccanismo che si potrebbe supporre al riguardo

sembrerebbe quindi non tanto quello di uno spostamento del locus identitario su un'appartenenza di gruppo non minacciata, ma più simile ad un ampliamento del focus dell'attenzione in modo tale da prendere in considerazione le sfaccettature che rendono composita la struttura dell'identità sociale e che in tal senso attutiscono l'impatto della provocazione limitata ad una singola e ben determinata dimensione. Tale ambiguità rappresenta un limite di questo studio, dal momento che non permette un'interpretazione più precisa: ci si ripropone quindi di affrontare nuovamente la domanda di ricerca al fine di chiarire se si tratti di un processo di ampliamento o spostamento e allo stesso modo di operazionalizzare diversamente il costrutto di "disponibilità di identità sociali" al fine di poter prendere in considerazione anche i differenti pattern di complessità indicati dalle teorizzazioni sulla *social identity complexity*.

Per quanto riguarda l'effetto di moderazione dell'identità minacciata, si è visto come il *buffering* emerso quando le quattro tipologie di minaccia sono rivolte ad un'identità religiosa sia probabilmente da attribuire ad aspetti di desiderabilità sociale, di adesione a norme di gruppo orientate al perdono del provocatore ed in parte ad uno sbilanciamento per genere del sottocampione. Le differenze marginali emerse invece quando si considerano l'identità politica e quella di genere richiederebbero tuttavia un maggiore approfondimento non possibile con la struttura di questo studio, al fine di indagare l'eventuale ripetersi dell'effetto e il meccanismo che lo precede.

Infine, è stato possibile individuare una relazione tra grado di aggressività disposizionale unita alla propensione ad atteggiamenti vendicativi e probabilità di risposta aggressiva alla provocazione, sebbene non siano apparse differenze tra partecipanti maschi e femmine (come poteva essere immaginabile in base alle evidenze sul rapporto tra appartenenza di genere e grado di aggressività manifestata): anche in questo caso tuttavia la relazione è moderata dalla tipologia di identità sociale sulla quale è stata orientata la minaccia, sia nel senso di un annullamento della differenza quando si parla di minacce da categorizzazione inappropriata, al valore del gruppo o alla prototipicità che nel senso dell'introduzione di una differenziazione più marcata quando si parla di minacce alla distintività. Il quadro che ne emerge sembra quindi sottolineare che in queste particolari condizioni, ovvero quando il messaggio o lo scenario provocatorio si basano su un contesto di relazioni esplicitamente intergruppi, la

possibilità di una risposta aggressiva non è influenzata solo da una maggiore propensione reattiva legata alla personalità dell'individuo ma si appoggia anche su elementi più strettamente psicosociali e riconducibili a confronti sociali fondamentalmente sfavorevoli.

2. *Group value threat*: identità e legittimità del provocatore, identificazione con l'ingroup e disponibilità di altre identità sociali

L'obiettivo del secondo studio svolto nasce in parte dalle conclusioni tratte sul primo studio e dalla necessità di prendere in considerazione anche altre variabili collegate alla relazione intergruppi in un contesto di interazione provocatoria e potenzialmente aggressiva.

Se quindi da un lato si è scelto di mantenere come contenuto della provocazione una minaccia al valore del gruppo (in quanto è emersa dallo studio precedente come la tipologia di *social identity threat* capace di evocare un potenziale reattivo sicuramente più marcato rispetto alle altre), ci si è anche preoccupati di inserire una serie di elementi che generalmente svolgono un ruolo cruciale nell'orientamento del comportamento intergruppi.

In primis, basandosi sulle linee di ricerca sull'*ingroup criticism* e sull'*intergroup sensitivity effect*, ci si è proposti di valutare come la probabilità di rispondere aggressivamente ad un provocatore si modifichi in funzione del gruppo al quale il provocatore appartiene: ci si è chiesti quindi se una provocazione contenente una forte svalutazione del proprio ingroup elicitasse comunque una ritorsione aggressiva o se il gruppo di appartenenza del provocatore avesse un effetto anche sull'interpretazione della provocazione nello stesso senso in cui ci si confronta con una critica al gruppo di cui si fa parte; inoltre, distaccandosi parzialmente dalle linee di ricerca sull'effetto di *intergroup sensitivity*, ci si è interrogati sull'eventualità di avere a che fare con un outgroup non così distante dall'ingroup ma sostanzialmente ricategorizzabile a livello sovraordinato come parte di un ingroup più esteso. Per maggiore chiarezza si è scelto di

indagare anche la percezione di legittimità del provocatore nell'esprimere il messaggio svalutante e la possibilità che tale percezione moderi l'intensità della risposta.

In secondo luogo, il consenso teorico ed empirico sul costrutto di identificazione con il gruppo di appartenenza ha spinto ad introdurre tale costrutto come moderatore della relazione provocazione/ritorsione, presupponendo che il grado di identificazione possa essere considerato un elemento altrettanto centrale quanto l'attribuzione di motivazioni costruttive e la necessità di rispondere in modo strategico quando l'interazione non è privata, ma esposta ad un'audience di qualsiasi tipo.

Infine, ricollegandosi allo studio precedente, si intendeva indagare la possibilità di ripetere l'effetto di *buffer* di una disponibilità più o meno elevata di identità sociali alternative a quella minacciata in funzione dell'appartenenza di gruppo del provocatore.

Per quanto riguarda l'ipotesi sulla relazione tra identità di gruppo del provocatore e risposta aggressiva, si è visto come la differenziazione prevista si attivi ma anche come sia percepito in modo più minaccioso un outgroup apparentemente ricategorizzabile rispetto ad uno più distante dall'ingroup minacciato. Il risultato sembrerebbe quindi indicare implicitamente due ipotesi di approfondimento: da un lato la valenza negativa della provocazione sembra evocare risposte più intense in funzione della salienza e della competitività dell'outgroup proposto, per cui un outgroup sicuramente distinto dall'ingroup ma evidentemente troppo distante per rivestire il ruolo di minaccia non si assoggetta in pieno ad un effetto di *intergroup sensitivity*; dall'altro lato la possibilità di ricategorizzare a livello cognitivo ingroup ed outgroup in un singolo gruppo sovraordinato non sembra essere funzionale alla riduzione dell'*intergroup bias*, perlomeno non in una condizione in cui l'outgroup ricategorizzabile si pone in un atteggiamento esplicito di differenziazione intergruppi. La ricerca svolta non consente tuttavia di suffragare le suddette ipotesi, per cui ci si ripropone un successivo approfondimento in cui alla manipolazione sperimentale presentata in questa sede si aggiunga un controllo della salienza e dell'interdipendenza percepita e di una valutazione del grado di identificazione non solo con l'ingroup minacciato, ma anche con il gruppo sovraordinato sul quale far confluire le categorizzazioni introdotte.

Il gruppo di appartenenza del provocatore introduce tuttavia una variabilità nella percezione di legittimità della provocazione discordante con quanto appena descritto: se infatti è comprensibile come a un provocatore membro dell'ingroup sia attribuito il

diritto di esprimere pareri fortemente negativi sul gruppo in modo nettamente più marcato rispetto a quanto accade per l'outgroup ricategorizzabile ma più minaccioso, è interessante notare come la provocazione proveniente dall'outgroup che appare meno saliente e meno competitivo sia percepita come ugualmente illegittima rispetto a quest'ultima condizione. L'interpretazione che se ne ricava sembra quindi ulteriormente a sostegno dell'idea che l'*intergroup sensitivity effect* descritto nel cap. 4 non sia una semplice funzione della costruttività attribuita alla motivazione per cui la valutazione negativa viene espressa, ma anche della misura in cui l'outgroup è riconosciuto come minaccioso all'interno del contesto di riferimento: in altre parole, se la categorizzazione appare sufficiente ad introdurre una differenziazione intergruppi quando si tratta di valutare la legittimità di un attacco all'ingroup, sembra presumibile che la risposta strategica ad una minaccia all'identità sociale si fondi sull'interazione tra la suddetta legittimità e la distanza psicologica dall'outgroup.

Gli effetti di moderazione indagati hanno fornito risultati in parte coerenti con quanto ipotizzato e sostanzialmente in accordo con il quadro sopra descritto. Il livello di identificazione del provocato con l'ingroup minacciato non sembra avere effetti di sorta sulla relazione tra appartenenza di gruppo del provocatore e intensità della risposta aggressiva, per cui questa non appare dipendente dalla misura in cui un individuo si percepisce come parte integrante di un gruppo sociale minacciato: è probabile quindi che l'aspetto esplicitamente aggressivo del messaggio provocatorio ricevuto abbia reso saliente l'identità sociale colpita anche per chi non si identifica completamente con essa e che per estensione abbia evocato una reattività indipendente dal modo in cui si combinano gli aspetti emotivi, cognitivi ed affettivi dell'appartenenza ad un determinato gruppo.

Al contrario, l'attribuzione in misura maggiore o minore di legittimità alla provocazione ricevuta modera la relazione tra tipo di gruppo al quale il provocatore appartiene ed intensità della risposta, per cui quando si ha a che fare con un un outgroup non abbastanza vicino da risultare minaccioso e percepito come legittimo la risposta è tendenzialmente meno marcata anche di quella riservata ad un membro dell'ingroup. Si ripresenta quindi la necessità di indagare con maggiore precisione l'effetto della salienza ed interdipendenza dell'outgroup per individuare l'influenza di tali variabili sull'interazione provocatore/provocato quando si situa in un contesto intergruppi.

Per quanto riguarda infine il *buffering effect* individuato nel primo studio in merito alla disponibilità di identità sociali alternative e non svalutate ed indagato anche nella seconda ricerca, è emerso un quadro di interazione parzialmente in accordo con le ipotesi avanzate e che si affianca ai risultati già riscontrati introducendo un’ulteriore domanda di ricerca: la rappresentazione complessa del sé sociale appare infatti moderare la relazione tra gruppo di origine del provocatore e risposta aggressiva, per cui in corrispondenza con un elevata disponibilità di identità sociali alternative la risposta ad una provocazione da parte di un outgroup distante incorre in una riduzione di intensità rispetto alle risposte rilevate nelle altre due condizioni, mentre una ridotta disponibilità lascia tendenzialmente indifferenziata la risposta alle due tipologie di outgroup ma interagisce ancora nel confronto tra provocatore ingroup ed outgroup, questa volta in senso opposto e quindi di un aumento di intensità.

L’interpretazione delle componenti delle risposte ha poi indicato come l’aspetto di *buffering* verso l’outgroup distante si traduca principalmente in un minore utilizzo della componente più offensiva della risposta e come questo moderatore sia l’unico a permettere una simile differenziazione in base all’appartenenza di gruppo del provocatore.

Pertanto, l’impressione che si ricava è quella di un buffer funzionale – e funzionante – nei termini di un rapporto figura/sfondo, per cui la distanza percepita dall’outgroup permette selettivamente di “schiacciare” l’identità sociale minacciata sulla totalità del sé sociale al fine di ottenere una sorta di diffusione del senso di minaccia o di far “avanzare” gli aspetti corollari dell’identità colpita per riconquistare una differenziazione positiva: tale interpretazione non è tuttavia ancora completamente sostenibile in base ai dati raccolti e richiederebbe quindi un’indagine dedicata.

3. Epilogo: non importa solo il modo in cui mi attacchi, ma anche chi sei e come posso proteggermi

La domanda di ricerca di questa tesi verte principalmente su tre punti principali per i quali è necessario introdurre una sintesi.

Il primo punto riguarda la possibilità di congiungere l'ambito di ricerca sulle minacce all'identità sociale con quello relativo all'indagine sull'interazione aggressiva incentrata su provocazioni e ritorsioni: è possibile sostenere al riguardo che il *social identity threat* si presta ad essere configurato come episodio potenzialmente provocatorio, seppure non in tutte le forme individuate dalla letteratura scientifica sull'argomento. Se infatti un'aperta svalutazione di un determinato gruppo sociale mostra di avere le caratteristiche necessarie ad essere percepita come un'ingiustizia subita e di conseguenza ad elicitare risposte di ritorsione, lo stesso non si può dire di forme di confronto sociale in cui il risultato negativo nasce dall'impossibilità di ottenere una distintività positiva secondo i dettami della *social identity theory*.

Il secondo punto concerne principalmente gli aspetti identitari in gioco nel momento in cui un individuo è provocato relativamente ad una particolare appartenenza di gruppo: non solo il tipo di identità sociale minacciata in sé, ma anche il grado di legittimità attribuibile al provocatore così come l'introduzione di un contesto intergruppi nell'interazione rivestono un ruolo significativo. In breve, l'interpretazione di una provocazione che coinvolge una determinata identità sociale implica di rispondere a domande relative a *chi* ci sta provocando, *quale* componente dell'identità sociale è stata colpita e *quanto* è costruttiva o distruttiva la motivazione che anima il provocatore, prima di fare qualcosa per difendersi.

Il terzo punto si fonda sull'impossibilità di ridurre il sé sociale ad una singola categorizzazione e su come questo consenta di ridurre l'impatto negativo di una provocazione: nel momento in cui si introducono strutture complesse di rappresentazione della propria identità sociale la valutazione negativa attribuita ad una componente di tale struttura da un lato riduce la probabilità di fare ricorso a comportamenti di reciprocità per il recupero di un'immagine di sé positiva, ma dall'altro sembra combinarsi con la distanza percepita dal provocatore per passare da *buffer* a strumento di differenziazione.

In altre parole, per riprendere il titolo del paragrafo e sintetizzare il tutto in un'unica frase, nel momento in cui un individuo affronta una provocazione minacciosa per l'identità sociale appare cruciale considerare la modalità di minaccia, il contesto intergruppi chiamato in causa e l'opportunità di servirsi in modo strategico della molteplicità di aspetti che compongono il sé sociale del provocato.

Ciascuno dei tre punti appena descritti richiede tuttavia indagini ulteriori, sia come apertura di linee di ricerca più approfondite sia al fine di eliminare gli effetti indesiderati messi in luce nella discussione dei risultati. In particolar modo, per quanto riguarda lo studio dell’interazione aggressiva provocatore vs. provocato sarebbe necessario svincolarsi da una misurazione dei comportamenti di risposta come quella utilizzata, basata sostanzialmente su un assessment di probabilità di risposta in uno scenario proposto o ad una provocazione che – sebbene più realistica rispetto al caso precedente – arriva comunque in una modalità indiretta; va comunque sottolineato che la manipolazione del comportamento provocatorio e l’indagine sulle modalità di risposta pongono una serie non indifferente di problemi etici e deontologici che impediscono di “toccare con mano” in una situazione sperimentale controllata un’interazione aggressiva assimilabile a quelle che si verificano nel mondo reale e nella vita di tutti i giorni. Ci si propone altresì di ricorrere anche all’utilizzo di misure implicite di aggressività, in quanto permetterebbero di bypassare una parte di atteggiamenti e comportamenti dovuti più ad aspetti di self-presentation e desiderabilità sociale che ad una reale motivazione a non rispondere aggressivamente ad una provocazione.

Per quanto riguarda gli elementi legati al contesto intergruppi introdotto dall’episodio provocatorio, le riflessioni ricavate dai risultati ottenuti mettono in luce la necessità di prendere in considerazione un’altra serie di variabili oltre a quelle già misurate in questa ricerca: se la valutazione del grado di legittimità percepita del provocatore si è mostrata un elemento cruciale, non è possibile rendere ragione in modo completo di quanto osservato senza indagare la posizione relativa dei gruppi coinvolti all’interno del sistema di riferimento, ovvero la differenziazione degli outgroup – e degli ingroup – provocatori in termini di salienza, interdipendenza cooperativa vs. competitiva e più in generale di distanza percepita tra provocatore e provocato.

Sempre relativamente all’episodio provocatorio, si riterrebbe adeguato procedere ad una manipolazione relativa al contenuto in sé del messaggio: se infatti in questo studio la provocazione utilizzata si incentra principalmente su valutazioni negative di un determinato gruppo sociale che investono un range di aree disparate – dalle caratteristiche personali degli appartenenti al gruppo alla performance in confronto ad altri gruppi simili – appare interessante indagare se un’eventuale focalizzazione del

contenuto della provocazione su una sola area di svalutazione possa interagire con l'appartenenza di gruppo del provocatore e orientare le risposte in modo differente da quanto emerso. Per ricollegarsi alla procedura utilizzata in questa ricerca ed al gruppo al quale appartenevano i partecipanti, si potrebbe pensare ad una valutazione negativa di caratteristiche stereotipiche del gruppo, piuttosto che della performance universitaria o della probabilità di performance lavorativa.

Infine, si ritiene necessario porre ancora più attenzione alla molteplicità di elementi che compongono la struttura dell'identità sociale dell'individuo in due direzioni principali. In primo luogo, appare utile distaccarsi da una semplice misurazione di "disponibilità di identità sociali alternative a quella minacciata" per ricollegarsi al costrutto di *social identity complexity* e indagare il modo in cui i pattern di inclusività vs. esclusività teorizzati al riguardo influenzano la funzionalità del buffer emerso dai risultati; per tornare ad una metafora precedentemente usata, si tratta di tenere in conto non solo l'ampiezza del quadro dell'identità sociale di un individuo, ma i rapporti figura-sfondo e il modo in cui gli elementi si sovrappongono o si distanziano. In secondo luogo, gli effetti individuati da questa ricerca introducono il dubbio che il *buffering* previsto possa dipendere da aspetti di priming e quindi, in linea generale, che il momento in cui avviene la misurazione del costrutto (prima o dopo la provocazione) possa attivarne selettivamente una funzione di deflettore di confronti sociali negativi piuttosto che di elemento di ulteriore differenziazione positiva che però si accompagna ad una risposta aggressiva.

In ultima analisi, la domanda di ricerca avanzata ha trovato una risposta ma lasciando la porta aperta ad ulteriori interrogativi che richiedono una spiegazione: appare tuttavia chiaramente che se prevedibilmente si riconferma la necessità di non separare determinati aspetti dell'interazione aggressiva dal contesto di relazioni intergruppi che mettono in gioco, è altrettanto essenziale ampliare il focus di indagine relativo al *social identity threat* da una concezione per così dire semplificata dell'identità sociale di un individuo fino a comprenderne la complessità della struttura e delle relazioni che la governano.

Bibliografia

- Abelson, R. P. (1959). Modes of resolution of belief dilemmas. *Journal of Conflict Resolution*, 3, 343–352.
- Abelson, R. P., Aronson, E., McGuire, W. J., Newcomb, T. M., Rosenberg, M. J., Tannenbaum, P. H. (1968). *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*. Chicago: Rand McNally.
- Abrams, D., Marques, J.M., Bown, N., Henson, M. (2000). Pro-norm and anti-norm deviance within and between groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 906–912.
- Adorno, T.W., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D.J., Sanford, R.N. (1950). *The Authoritarian Personality*. New York: Harper & Row.
- Aiken, L. S., West, S. G. (1991). *Multiple regression: Testing and interpreting interactions*. Newbury Park, CA: Sage.
- Allport, G.W. (1954). *The Nature of Prejudice*. Cambridge, MA: Addison-Wesley.
- Anderson, C.A. (1997). Effects of violent movies and trait irritability on hostile feelings and aggressive thoughts. *Aggressive Behavior*, 23, 161-178.
- Anderson, C.A., Bushman, B.J. (2002). Human aggression. *Annual Review of Psychology*, 53, 27-51.
- Anderson, C.A., Carnagey, N.L., (2004). Violent evil and the General Aggression Model. In G. Miller (ed.), *The social psychology of good and evil* (pp. 168-192). New York: Guildford.
- Anderson, C.A., Dill, K.E. (2000). Video games and aggressive thoughts, feelings and behavior in the laboratory and in life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 772-790.
- Anderson, C.A., Huesmann, L.R. (2003). Human aggression: A social-cognitive view. In M. Hogg & J. Cooper (eds.), *Handbook of social psychology* (pp. 296-323). London: Sage.
- Anderson, C.A., Anderson, K.B., Deuser, W.E. (1996). Examining an affective aggression framework: weapon and temperature effects on aggressive thoughts, affect, and attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 366-377.
- Anderson, C.A., Deuser, W.E., DeNeve, K. (1995). Hot temperatures, hostile affect, hostile cognition and arousal: tests of a general model of affective aggression. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 434-448.
- Anderson, K.B., Anderson, C.A., Dill, K.E., Deuser, W.E. (1998). The interactive relations between trait hostility, pain, and aggressive thoughts. *Aggressive Behavior*, 24, 161-171.
- Aquino, K., Douglas, S. (2003). Identity threat and antisocial behavior in organizations: The moderating effects of individual differences, aggressive modeling, and hierarchical status. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 90, 195-208.
- Arcuri, L. (1982). Three patterns of social categorization in attribution memory. *European Journal of Social Psychology*, 12, 271-282.
- Ariyanto, A., Hornsey, M.J. (2006). *Criticising groups in times of war*. Manuscript in preparation.

- Asch, S.E. (1952). *Social psychology*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Bachman, B.A. (1993). *An intergroup model of organizational mergers*. Unpublished doctoral dissertation, University of Delaware, Newark, DE.
- Bachman, B.A., Gaertner, S.L. (1998). *The intergroup merger model: Mergers in the banking industry*. Unpublished manuscript, Sienna College.
- Bandura, A. (1973). *Aggression: A social learning analysis*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Bandura, A., Ross, D., Ross, S.A. (1963). Imitation of film-mediate aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 3-11.
- Bandura, A., Ross, M., Ross, L. (1961). Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63, 575-582.
- Banker, B.S., Gaertner, S.L. (1998). Achieving stepfamily harmony: An intergroup relations approach. *Journal of Family Psychology*, 12, 319-325.
- Bargh, J.A. (1996). Automaticity in social psychology. In E. Higgins & A. Kruglanski (eds.), *Social Psychology: Handbook of Basic Principles* (pp. 169-183). New York: Guilford.
- Baron, R.A. (1971). Magnitude of victim's pain cues and level of prior anger arousal as determinants of adult aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 17, 236-243.
- Baron, R.A., Bell, P.A. (1975). Aggression and heat: Mediating effects of prior provocation and exposure to an aggressive model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21, 183-189.
- Baron, R.A., Richardson, D.R. (1994). *Human Aggression*. New York: Plenum. 2nd ed.
- Barreto, M., Ellemers, N. (2000). You can't always do what you want: social identity and self-presentational determinants of the choice to work for a low status group. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 891-906.
- Barreto, M., Ellemers, N. (2001). The Impact of respect vs. neglect of self-identities on identification and group loyalty. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 629-639.
- Barreto, M., Spears, R., Ellemers, N., Shahinper, K. (2003). Who wants to know? The effect of audience on identity expression among minority group members. *British Journal of Social Psychology*, 42, 299-318.
- Baumeister, R.F. (1986). *Identity: Cultural Change and the Struggle for Self*. Oxford: Oxford University Press.
- Baumeister, R.F. (1998). The self. In D.T. Gilbert, S.R. Fiske & G. Lindzey (eds.), *The Handbook of Social Psychology* (pp. 680-740). New York: McGraw-Hill.
- Baumeister, R.F., Boden, J.M. (1998). Aggression and the self: High self-esteem, low self-control, and ego threat. In R.G. Geen & E. Donnerstein (eds.), *Human Aggression: Theories, Research and Implications for Policy* (pp. 111-137). New York: Academic Press.
- Baumeister, R. F., Cairns, K. J. (1992). Repression and self-presentation: When audiences interfere with self-deceptive strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 851-862.
- Baumeister, R.F., Leary, M.R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117, 497-529.

- Baumeister, R.F., Smart, L., Boden, J.M. (1996). Relation of threatened egotism to violence and aggression: the dark side of high self-esteem. *Psychological Review, 103*, 5-33.
- Berger, P. (1966). *The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge*. Garden City, NY: Doubleday.
- Berkowitz, L. (1989). Frustration-aggression hypothesis: Examination and reformulation. *Psychological Bulletin, 106*, 59-73.
- Berkowitz, L. (1993b). *Aggression: Its Causes, Consequences, and Control*. Philadelphia, PA: Temple University Press.
- Berkowitz, L., LePage, A. (1967). Weapons as aggression-eliciting stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology, 7*, 202-207.
- Berry, J.W. (1990). Psychology of acculturation: Understanding individuals moving between cultures. In R. Brislin (ed.), *Applied cross-cultural psychology* (pp. 232-253). Newbury Park, CA: Sage.
- Berry, J.W. (1997). Immigration, acculturation, and adaptation. *Applied Psychology: An International Review, 46*, 5-68.
- Berry, J.W., Sam, D.L. (1997). Acculturation and adaptation. In J.W. Berry, Y. H. Poortinga & J. Pandey (eds.), *Handbook of cross-cultural psychology* (2nd ed., Vol. 3, pp. 291-326). Boston: Allyn & Bacon.
- Bettencourt, B.A., Miller, N. (1996). Gender differences in aggression as a function of provocation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 119*, 422-447.
- Bettencourt, B.A., Brewer, M.B., Croak, M.R., Miller, N. (1992). Cooperation and the reduction of intergroup bias: The role of reward structure and social orientation. *Journal of Experimental Social Psychology, 28*, 301-319.
- Bettencourt, B.A., Miller, N., Hume, D.L. (1999). Effects of numerical representation within co-operative settings: Examining the role of salience and ingroup favouritism. *British Journal of Social Psychology, 38*, 265-287.
- Bies, R.J., Tripp, T.M., Kramer, R.M. (1997). At the breaking point: Cognitive and social dynamics of revenge in organizations. In R. Giacalone & J. Greenberg (eds.), *Anti-social behavior in organizations* (pp. 18-36). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Birman, D. (1994). Acculturation and human diversity in a multicultural society. In E. Trickett, R. Watts & D. Birman (eds.), *Human diversity: Perspective on people in context* (pp. 261-284). San Francisco: Jossey-Bass.
- Blanz, M., Mummendey, A., Otten, S. (1995). Positive-negative asymmetry in social discrimination: The impact of stimulus valence and size and status differentials on intergroup evaluations. *British Journal of Social Psychology, 34*, 409-420.
- Bodenhausen, G.V. (1993). Emotions, arousal, and stereotypic judgments: A heuristic model of affect and stereotyping. In D.M. Mackie & D.L. Hamilton (eds.), *Affect, Cognition and Stereotyping: Interactive Processes in Group Perception* (pp. 13-37). San Diego, CA: Academic Press.

- Bourhis, R., Giles, H., Leyens, J. P., Tajfel, H. (1979). Psycholinguistic distinctiveness: Language divergence in Belgium. In H. Giles & R. St. Clair (eds.), *Language and social psychology* (pp. 158-185). Oxford, UK: Blackwell.
- Boyanowsky, E.O., Allen, V.L. (1973). Ingroup norms and self-identity as determinants of discriminatory behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 408-418.
- Brander, T., Hornsey, M.J. (in press). The intergroup sensitivity effect and the war in Iraq: A case of attitudes and intentions diverging. *Australian Journal of Psychology*.
- Branscombe, N.R., Ellemers, N. (1998). Coping with group-based discrimination: Individualistic versus group-level strategies. In J.K. Swim & C. Stangor (eds.), *Prejudice: The Target's Perspective* (pp. 243-266). New York: Academic Press.
- Branscombe, N.R., Wann, D.L. (1994). Collective self-esteem consequences of outgroup derogation when a valued social identity is on trial. *European Journal of Social Psychology*, 24, 641-657.
- Branscombe, N. R., Doosje, B., McGarty, C. (2001). Antecedents and consequences of collective guilt. In D.M. Mackie & E.R. Smith (eds.), *From prejudice to intergroup emotions: Differentiated reactions to social groups* (pp. 49-66). Philadelphia, PA: Psychology Press.
- Branscombe, N.R., Ellemers, N., Spears, R., Doosje, B. (1999). The context and content of the social identity threat. In N. Ellemers, R. Spears & B. Doosje (eds.), *Social identity: Context, Commitment, Content* (pp. 35-58). Oxford: Blackwell.
- Branscombe, N.R., Schmitt, M.T., Harvey, R.D. (1999). Perceiving pervasive discrimination among African Americans: implications for group identification and well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 135-149.
- Branscombe, N.R., Spears, R., Ellemers, N., & Doosje, B. (1998). *Ask not what your group can do for you, ask what you can do for it: Respect and prestige as determinants of group affiliation and behavior*. Manuscript submitted for publication.
- Branscombe, N.R., Wann, D.L., Noel, J.G., Coleman, J. (1993). In-group or out-group extremity: Importance of the threatened social identity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 381-388.
- Brewer, M.B. (1979). Ingroup bias in the minimal intergroup situation: A cognitive-motivational analysis. *Psychological Bulletin*, 86, 307-324.
- Brewer, M.B. (1981). Ethnocentrism and its role in interpersonal trust. In M.B. Brewer & B.E. Collins (eds.), *Scientific inquiry and the social sciences* (pp. 345-360). San Francisco: Jossey-Bass.
- Brewer, M.B. (1988). A dual process model of impression formation. In R. Wyer & T. Srull (eds.), *Advances in social cognition* (Vol. 1, pp. 1-36). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Brewer, M.B. (1991). The social self: On being the same and different at the same time. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 475-482.
- Brewer, M.B. (1996). When contact is not enough: Social identity and intergroup cooperation. *International Journal of Intercultural Relations*, 20, 291-304.

- Brewer, M.B. (2000). Superordinate goals versus superordinate identity as bases of intergroup cooperation. In D. Capozza & R. Brown (eds.), *Social identity processes: Trends in theory and research* (pp. 117-132). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Brewer, M.B., Campbell, D.T. (1976). *Ethnocentrism and Intergroup Attitudes: East African Evidence*. New York: Halstead-Sage.
- Brewer, M.B., Gardner, W. (1996). Who is this “we”? Levels of collective identity and self representation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 83–93.
- Brewer, M.B., Ho, H.K., Lee, J.Y., Miller, N. (1987). Social identity and social distance among Hong Kong schoolchildren. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13, 156-165.
- Brewer, M.B., Miller, N. (1984). Beyond the contact hypothesis: Theoretical perspectives on desegregation. In N. Miller & M.B. Brewer (eds.), *Groups in Contact: The Psychology of Desegregation* (pp. 281-302). London: Academic Press.
- Brewer, M.B., Pierce, K.P. (2005). Social Identity Complexity and Outgroup Tolerance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 428-437.
- Brewer, M. B., Ho, H.-K., Lee, J.Y., Miller, N. (1987). Social identity and social distance among Hong Kong school children. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13, 156–165.
- Brown, R., Abrams, D. (1986). The effects of intergroup similarity and goal interdependence on intergroup attitudes and task performance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 78-92.
- Brown, R., Turner, J.C. (1979). The criss-cross categorization effect in intergroup discrimination. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 18, 371-383.
- Brown, R., Wade, G. (1987). Superordinate goals and intergroup behaviour: The effect of role ambiguity and status on intergroup attitudes and task performance. *European Journal of Social Psychology*, 17, 131-142.
- Brown, R.J. (1984a). The role of similarity in intergroup relations. In H. Tajfel (ed.), *The Social Dimension: European Developments in Social Psychology* (pp. 603-623). Cambridge: Cambridge University Press.
- Brown, R.J. (1984b). The effects of intergroup similarity and co-operative versus competitive orientation on intergroup discrimination. *British Journal of Social Psychology*, 23, 21-33.
- Brown, R. P. (2003). Measuring individual differences in the tendency to forgive: Construct validity and links with depression. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 759–771.
- Bruner, J.S. (1957). On perceptual readiness. *Psychological Review*, 64, 123-151.
- Burnstein, E., McRae, A.V. (1962). Some effects of shared threat and prejudice in racially mixed groups. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 64, 257-263.
- Bushman, B.J., Anderson, C.A. (2001). Is it time to pull the plug on the hostile versus instrumental aggression dichotomy? *Psychological Review*, 108, 273-279.
- Bushman, B.J., Baumeister, R.F. (1998). Threatened egotism, narcissism, self-esteem, and direct and displaced aggression: Does self-love or self-hate lead to violence? *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 219-229.

- Buss, A.H., Perry, M. (1992). The Aggression Questionnaire. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 452-459.
- Byrne, D. (1971). *The attraction paradigm*. New York: Academic Press.
- Cadinu, M.R., Cerchioni, M. (2001). Compensatory biases after ingroup threat: 'Yeah, but we have a good personality'. *European Journal of Social Psychology, 31*, 353-367.
- Cameron, J. E. (2004). A three-factor model of social identity. *Self and Identity, 3*, 239–262.
- Cameron, J., Duck, J.M., Terry, D.J., Lalonde, R. N. (2005). Perceptions of Self and Group in the Context of a Threatened National Identity: A Field Study. *Group Processes and Intergroup Relations, 8*, 73-88.
- Campbell, D.T. (1958). Common fate, similarity and other indices of the status of aggregates of persons as social entities. *Behavioural Science, 3*, 14-25.
- Cartwright, D. (1968). The nature of group cohesiveness. In D. Cartwright & A. Zander (eds.), *Group dynamics* (pp. 91-107). London: Tavistock, 3rd ed.
- Cheryan S, BodenhausenGV. 2000. When positive stereotypes threaten intellectual performance: the psychological hazards of "model minority status". *Psychological Science, 11*, 399–402.
- Cialdini, R.B., Borden, R.J., Thorne, A., Walker, M.R., Freeman, S., Sloan, L.R. (1976). Basking in reflected glory: three (football) field studies. *Journal of Personality and Social Psychology, 34*, 366–75.
- Cohen, G.L. (2003). Party over policy: The dominating impact of group influence on political beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology, 85*, 808-822.
- Collins, A.M., Loftus, E.F. (1975). A spreading activation theory of semantic processing. *Psychological Review, 82*, 407-428.
- Conway, M., Carroll, J. M., Pushkar, D., Arbuckle, T. (1996). Anticipated interaction, individual differences in attentional resources, and elaboration of behavior. *Social Cognition, 14*, 338–366.
- Cota-McKinley, A. L., Woody, W. D., Bell P. A. (2001). Vengeance: Effects of gender, age, and religious background. *Aggressive Behavior, 27*, 343–50.
- Crick, N.R., Dodge, K.A. (1994). A review and reformulation of social information processing mechanisms in children's adjustment. *Psychological Bulletin, 115*, 74-101.
- Crisp, R.J., Hewstone, M. (1997). *Response times to positive and negative adjectives for crossed category targets: Priming with "we" or "they"*. Unpublished data, University of Cardiff.
- Crisp, R.J., Hewstone, M. (1999a). Differential evaluation of crossed category groups: Patterns, processes, and reducing intergroup bias. *Group Processes and Intergroup Relations, 2*, 1–27.
- Crisp, R.J., Hewstone, M. (1999b). Subcategorization of physical stimuli: Category differentiation and deategorization processes. *European Journal of Social Psychology, 29*, 665-671.
- Crisp, R.J., Hewstone, M. (2000). Multiple categorization and social identity. In D. Capozza & R. Brown (eds.), *Social identity processes: Trends in theory and research* (pp. 149-166). Thousand Oaks, CA: Sage.

- Crisp, R.J., Hewstone, M. (2001). Multiple categorization and implicit intergroup bias: differential category dominance and the positive-negative asymmetry effect. *European Journal of Social Psychology, 31*, 45-62.
- Crisp, R. J., Hewstone, M., Rubin, M. (2001). Does multiple categorization reduce intergroup bias? *Personality and Social Psychology Bulletin, 27*, 76-89.
- Crocker, J., Major, B. (1989). Social stigma and self-esteem: The self-protective properties of stigma. *Psychological Review, 96*, 608-630.
- Crocker J, Major, B., Steele, C. (1998). Social stigma: The self. In D.T. Gilbert, S.R. Fiske & G. Lindzey (eds.), *The Handbook of Social Psychology* (pp. 504-553). New York: McGraw-Hill.
- Crocker, J., Thompson, L.L., McGraw, K.M., Ingerman, C. (1987). Downward comparison, prejudice, and evaluation of others: Effects of self-esteem and threat. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 907-916.
- Crocker, J., Voelkl, K., Testa, M., Major, B. (1991). Social stigma: The affective consequences of attributional ambiguity. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*, 218-228.
- DaGloria, J., DeRidder, R. (1977). Aggression in dyadic interaction. *European Journal of Social Psychology, 7*, 189-219.
- Darley, J.M., Batson, C.D. (1973). "From Jerusalem to Jericho": The study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 27*, 100-108.
- Deschamps, J.C. (1977). Effect of crossing category memberships on quantitative judgement. *European Journal of Social Psychology, 7*, 517-521.
- Deschamps, J.C., Brown, R. (1983). Superordinate goals and intergroup conflict. *Journal of Personality and Social Psychology, 22*, 189-195.
- Deschamps, J.C., Doise, W. (1978). Crossed category memberships in intergroup relations. In H. Tajfel (ed.), *Differentiation Between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations* (pp. 141-158). London: Academic Press.
- Dill, K.E., Anderson, C.A., Anderson, K.B., Deuser, W.E. (1997). Effects of aggressive personality on social expectations and social perceptions. *Journal of Research In Personality, 31*, 272-292.
- Dixon, T. M., Baumeister, R. F. (1991). Escaping the self: The moderating effects of self-complexity. *Personality and Social Psychology Bulletin, 17*, 363-368.
- Dodge, K.A., Coie, J.D. (1987). Social information-processing factors in reactive and proactive aggression in children's peer groups. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 1146-1158.
- Doff, T. (1998). *Is verdediging de beste anval?* (Is defense the best attack?). Unpublished Master's thesis, University of Amsterdam.
- Doise, W. (1978). *Groups and Individuals: Explanations in Social Psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dollard, J. (1938). Hostility and fear in social life. *Social Forces, 17*, 15-25.

- Dollard, J., Doob, L.W., Miller, N.E., Mowrer, O.H., Sears, R.R. (1939). *Frustration and Aggression*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Doosje, B., Ellemers, N., Spears, R. (1995). Perceived intragroup variability as a function of group status and identification. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31, 410-436.
- Doosje, B., Ellemers, N., Spears, R. (1999). Commitment and Intergroup Behaviour. In N. Ellemers, R. Spears & B. Doosje (eds.), *Social Identity. Context, Commitment, Content* (pp. 84-106). Oxford: Blackwell.
- Doosje, B., Haslam, S.A., Spears, R., Oakes, P.J., Koomen, W. (1998). The effect of comparative context on central tendency and variability judgments and the evaluation of group characteristics. *European Journal of Social Psychology*, 28, 173-184.
- Doosje, B., Spears, R., Ellemers, N. (2002). Social identity as both cause and effect: The development of group identification in response to anticipated and actual changes in the intergroup status hierarchy. *British Journal of Social Psychology*, 41, 57-76.
- Doosje, B., Spears, R., Koomen, W. (1995). When bad isn't all bad: The strategic use of sample information in generalization and stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 642-655.
- Doosje, B., Spears, R., Ellemers, N., Koomen, W. (1999). Perceived group variability in intergroup relations: the distinctive role of social identity. *European Review of Social Psychology*, 10, 41-74.
- Dovidio, J.F., Brigham, J.C., Johnson, B.T., Gaertner, S.L. (1996). Stereotyping, prejudice, and discrimination: Another look. In C.N. Macrae, C. Stangor & M. Hewstone, (eds.), *Stereotypes and Stereotyping* (pp. 276-319). New York: Guildford.
- Dovidio, J.F., Gaertner, S.L., Isen, A.M., Lowrance, R. (1995). Group representations and intergroup bias: Positive affect, similarity, and group size. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 856-865.
- Dovidio, J.F., Gaertner, S.L., Validzic, A. (1998). Intergroup bias: Status, differentiation, and a common ingroup identity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 642-655.
- Dovidio, J. F., Gaertner, S. L., Validzic, A., Matoka, K., Johnson, B., Frazier, S. (1997). Extending the benefits of recategorization: Evaluations, self-disclosure, and helping. *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, 401-420.
- Drury, J., Reicher, S. (2000). Collective action and psychological change: the emergence of new social identities. *British Journal of Social Psychology*, 39, 579-604.
- Duck, J.M., Fielding, K.S. (2003). Leaders and their treatment of subgroups: Implications for evaluations of the leader and the superordinate group. *European Journal of Social Psychology*, 33, 387-401.
- Duncan, B.L. (1976). Differential social perception and attribution of intergroup violence: Testing the lower limits of stereotyping of blacks. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 590-598.
- Eagly, A. H., Wood, W., Chaiken, S. (1978). Causal inferences about communicators and their effect on opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 424-435.
- Eisenberger, N.I., Lieberman, M.D., Williams, K.D. (2003). Does rejection hurt? An fMRI study of social exclusion. *Science*, 302, 290-292.

- Ellemers, N. (1993a). Sociale identiteit en sekse: Het dilemma van succesvolle vrouwen (Social identity and gender: The dilemma of successful women). *Tijdschrift voor Vrouwenstudies*, 14, 322-336.
- Ellemers, N. (1993b). Influence of socio-structural variables on identity enhancement strategies. *European Review of Social Psychology*, 4, 27-57.
- Ellemers, N. (2001). Individual upward mobility and the perceived legitimacy of intergroup relations. In J.T. Jost & B. Major (eds.), *The Psychology of Legitimacy: Emerging Perspectives on Ideology, Justice, and Intergroup Relations* (pp. 205-222). New York: Cambridge University Press.
- Ellemers, N., Haaker, M. (1995). *Feedback and self-esteem: Individual and group level manipulations and responses*. Unpublished manuscript.
- Ellemers, N., Van Rijswijk, W. (1997). Identity needs versus social opportunities: the use of group-level and individual level identity management strategies. *Social Psychology Quarterly*, 60, 52-65
- Ellemers, N., Barreto, M., Spears, R. (1999a). Commitment and strategic responses to social context. In N. Ellemers, R. Spears & B. Doosje (eds.), *Social Identity. Context, Commitment, Content* (pp. 127-146). Oxford: Blackwell.
- Ellemers, N., De Gilder, D., Van den Heuvel, H. (1998). Career-oriented versus team-oriented commitment and behavior at work. *Journal of Applied Psychology* 83, 717-30
- Ellemers, N., Kortekaas, P., Ouwerkerk, J. (1999). Self-categorization, commitment to the group and social self-esteem as related but distinct aspects of social identity. *European Journal of Social Psychology*, 29, 371-89.
- Ellemers, N., Spears, R., Doosje, B. (1997). Sticking together or falling apart: Ingroup identification as a psychological determinant of group commitment versus individual mobility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 617-626.
- Ellemers, N., Spears, R., Doosje, B. (1999). *Social Identity. Context, Commitment, Content*. Oxford: Blackwell.
- Ellemers, N., Spears, R., Doosje, B. (2002). Self and social identity. *Annual Review of Psychology*, 53, 161-186.
- Ellemers, N., Van Dyck, C., Hinkle, S., Jacobs, A. (2000). Intergroup differentiation in social context: Identity needs versus audience constraints. *Social Psychology Quarterly*, 63, 60-74
- Ellemers, N., Van Rijswijk, W., Roefs, M., Simons, C. (1997). Bias in intergroup perceptions: Balancing group identity with social reality. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 186-198
- Ellemers, N., Wilke, H., Van Knippenberg, A. (1993). Effects of the legitimacy of low group or individual status on individual and collective identity enhancement strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 766-778.
- Ellison, C.G. (1991). An eye for an eye? a note on the Southern subculture of violence thesis. *Social Forces*, 69, 1223-1239.
- Eurich-Fulcer, R. Schofield, J.W. (1995). Correlated versus uncorrelated social categorizations: The effects on intergroup bias. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 149-159.
- Felson, R.B. (1984). Patterns of aggressive interaction. In A. Mummendey (ed.), *Social psychology of aggression: From individual behavior to social interaction* (pp. 69-106). New York: Springer.

- Felson, R.B. (1992). "Kick'em when they're down": Explanations of the relationship between stress and interpersonal aggression and violence. *Sociological Quarterly*, 33, 1-16.
- Felson, R.B., Steadman, H. (1983). Situational factors in disputes leading to criminal violence. *Criminology*, 21, 59-74.
- Ferguson, T.J., Rule, B.G. (1983). An attributional perspective on anger and aggression. In R. Geen & E. Donnerstein (eds.), *Aggression: Theoretical and Empirical Reviews* (pp. 41-74). San Diego, CA: Academic Press.
- Fesbach, S., Singer, R. (1957). The effects of personal and shared threats upon social prejudice. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 54, 411-416.
- Festinger, L. (1950). Informal social communication. *Psychological Review*, 57, 271-282.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Festinger, L., Schachter, S., Back, K. (1950). *Social pressures in informal groups*. New York: Harper & Row.
- Fiske, S.T., Taylor, S.E. (1996). *Social Cognition*. New York: McGraw-Hill. 2nd ed.
- Fiske, S.T., Cuddy, A.J.C., Glick, P. (2001). Emotions up and down: intergroup emotions result from perceived status and competition. In D.M. Mackie & E. Smith (eds.), *From Prejudice to Intergroup Emotions: Differentiated Reactions to Social Groups* (pp. 247-264). Philadelphia: Psychology Press.
- Fiske, S.T., Lin, M.H., Neuberg, S.L. (1999). The continuum model: ten years later. In Chaiken, S., Trope, Y. (eds.), *Dual Process Theories in Social Psychology* (pp. 231-54). New York: Guilford.
- Frable, D.E.S. (1993). Being and feeling unique: Statistical deviance and psychological marginality. *Journal of Personality*, 61, 85-110.
- Freud, S. (1922). *Group psychology and the analysis of the ego*. New York: W.W. Norton & Co.
- Freud, S. (1929). Das Unbehagen in der Kultur; trad. it. Il disagio della civiltà, in *Opere* (1985), vol. 10. Torino: Bollati Boringhieri.
- Gaertner, S.L., Dovidio, J.F. (1986). Prejudice, discrimination, and racism: Problems, progress, and promise. In J.F. Dovidio & S.L. gaertner (eds.), *Prejudice, Discrimination, and Racism* (pp. 315-332). Orlando, FL: Academic Press.
- Gaertner, S.L., Dovidio, J.F., Anastasio, P.A., Bachman, B.A., Rust, M.C. (1993). The common ingroup identity model: Recategorization and the reduction of intergroup bias. *European Review of Social Psychology*, 4, 1-26.
- Gaertner, S.L., Dovidio, J.F., Bachman, B.A. (1996). Revisiting the contact hypothesis: The induction of a common group identity. *International Journal of Intercultural relations*, 20, 271-290.
- Gaertner, S.L., Mann, J., Dovidio, J.F., Murrell, A., Pomare, M. (1990). How does cooperation reduce intergroup bias? *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 692-704.
- Gaertner, S.L., Mann, J., Murrell, A., Dovidio, J.F. (1989). Reducing ingroup bias: The benefits of recategorization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 239-249.
- Gaertner, S.L., Rust, M.C., Dovidio, J.F. (1998). The value of a superordinate identity for reducing intergroup bias. Unpublished manuscript, University of Delaware, Newark, DE.

- Gaertner, S.L., Rust, M.C., Dovidio, J.F., Bachman, B.A., Anastasio, P.A. (1994). The contact hypothesis: The role of a common ingroup identity on reducing intergroup bias. *Small Group research*, 25, 224-249.
- Gaertner, S.L., Rust, M.C., Dovidio, J.F., Bachman, B.A., Anastasio, P.A. (1996). The contact hypothesis: The role of a common ingroup identity on reducing intergroup bias among majority and minority group members. In J.L. Nye & A.M. Brower (eds.), *What's Social about Social Cognition?* (pp. 230-260). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Gaertner, L., Sedikides, C., Graetz, K. (1999). In search of self-definition: motivational primacy of the collective self, or contextual primacy? *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 5-18
- Gaertner, S. L, Dovidio, J.F., Nier, J.A., Banker, B.S., Ward, C.M., Houlette, M., Loux, S. (2000). The Common Ingroup Identity Model for reducing intergroup bias: Progress and challenges. In D. Capozza & R. Brown (eds.), *Social identity processes: Trends in theory and research* (pp. 133-148). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Geen, R.G. (1995). Violence. In A.S.R. Manstead & M. Hewstone (eds.), *Blackwell Dictionary of Social Psychology* (p. 669). Oxford: Blackwell.
- Geen, R.G. (2001). *Human Aggression*. Taylor & Francis. 2nd ed.
- Gilbert, D.T., Hixon, J.G. (1991). The trouble of thinking: Activation ad applcation of stereotypic beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 509-517.
- Giles, H. (1977). *Language, Ethnicity and Intergroup Relations*. London: Academic Press.
- Goethals, G.R., Darley, J.M. (1977). Social comparison theory: An attributional approach. In J. Suls & T.A. Wills (eds.) *Social Comparison: Contemporary Theory and Research* (pp. 259-278). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Golembiewski, R.T. (1962). *The small group*. Chicago: University of Chicago Press.
- Grant, P.R. (1992). Ethnocentrism between groups of unequal power in response to perceived threat to valued resources and social identity. *Canadian Journal of Behavioural Science*, 24, 348-370.
- Grant, P.R. (1993). Reactions to intergroup similarity: Examination of the similarity-differentiation and similarity-attraction hypothesis. *Canadian Journal of Behavioural Science*, 25, 28-44.
- Guetzkow, H., Gyr, J. (1954). An analysis of conflict in decision making groups. *Human Relations*, 7, 367-382.
- Hagendoorn, L., Henke, R. (1991). The effect of multiple category membership on intergroup evaluations in a North Indian context: Class, caste and religion. *British Journal of Social Psychology*, 30, 247-260.
- Hamilton, D.L. (1979). A cognitive-attributional analysis of stereotyping. In L. Berkowitz (ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 12, pp. 53-84). San Diego, CA: Academic Press.
- Haney, C., Banks, C., Zimbardo, P. (1973). Interpersonal dynamics in a simulated prison. *International Journal of Criminology and Penology*, 1, 69-97.
- Haslam, S.A., Turner, J.C. (1992). Context-dependent variation in social stereotyping. 2. The relationship between frame of reference, self- categorization and accentuation. *European Journal of Social Psychology*, 22, 251-277.

- Haslam, S.A., Turner, J.C., Oakes, P.J., McGarty, C., Hayes, B.K. (1992). Context-dependent variation in social stereotyping. 1. The effects of intergroup relations as mediated by social change and frame of reference. *European Journal of Social Psychology*, 22, 3–20.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Henderson-King, E., Henderson-King, D., Zhermer, N., Posokhova, S., Chiker, V. (1997). Ingroup favoritism and perceived similarity: A look at Russian's perceptions in the post-Soviet era. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 1013-1021.
- Hewstone, M. (1996). Contact and categorization: Social psychological interventions to change intergroup relations. In C.N. Macrae, C. Stangor & M. Hewstone, (eds.), *Stereotypes and Stereotyping* (pp. 323-368). New York: Guildford.
- Hewstone, M., Brown, R. (1986). Contact is not enough: An intergroup perspective on the “contact hypothesis”. In M. Hewstone & R. Brown (eds.), *Contact and Conflict in Intergroup Encounters* (pp. 1-44). Oxford: Blackwell.
- Hewstone, M., Islam, M.R., Judd, C.M. (1993). Models of crossed categorization and intergroup relations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 779-793.
- Hinkle, S., Brown, R. (1988). Intergroup comparison and social identity: some links and lacunae. In D.A. Abrams & M.A. Hogg (eds.), *Social Identity Theory: Constructive and Critical Advances* (pp. 48–70). Hemel Hempstead, UK: Harvester Wheatsheaf
- Hogg, M.A., Abrams, D. (1990). Social motivation, self-esteem and social identity. In D. Abrams & M.A. Hogg (eds.), *Social Identity Theory: Constructive and Critical Advances* (pp. 28-47). London: Harvester Wheatsheaf.
- Hogg, M.A., Sunderland, J. (1991). Self-esteem and intergroup discrimination in the minimal group paradigm. *British Journal of Social Psychology*, 30, 51-62.
- Hollander, E.P. (1958). Conformity, status, and idiosyncrasy credit. *Psychological review*, 65, 117-127.
- Homer, P. M., Kahle, L. R. (1990). Source expertise, time of source identification, and involvement in persuasion: An elaborative processing perspective. *Journal of Advertising*, 19, 30-39.
- Hornsey, M.J. (2006). Why being right is not enough: Predicting defensiveness in the face of group criticism. *European Review of Social Psychology*, 16, 301-334.
- Hornsey, M.J., Hogg, M.A. (2000). Subgroup relations: a comparison of the mutual intergroup differentiation and common ingroup identity models of prejudice reduction. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 242–56.
- Hornsey, M.J., Imani, A. (2004). Criticising groups from the inside and the outside: An identity perspective on the intergroup sensitivity effect. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 365-383.
- Hornsey, M.J., de Bruijn, P., Creed, J., Allen, J., Ariyanto, A., Svensson, A. (2005). Keeping it in-house: How audience affects responses to group criticism. *European Journal of Social Psychology*, 35, 291-312.
- Hornsey, M.J., Fredericks, E., Smith, J., Ford, L. (2006). *Pretending to be more defensive than you are: Public and private responses to group criticism*. Manuscript in preparation.

- Hornsey, M.J., Grice, T., Jetten, J., Paulsen, N., Callan, V. (under review). *Group-directed criticisms and recommendations for change: Why newcomers arouse more defensiveness than old-timers.* Manuscript submitted for publication.
- Hornsey, M.J., Oppes, T., Svensson, A. (2002). "It's ok if we say it, but you can't": Responses to intergroup and intragroup criticism. *European Journal of Social Psychology*, 32, 293-307.
- Hornsey, M.J., Trembath, M., Gunthorpe, S. (2004). "You can criticise because you care": Identity attachment, constructiveness, and the intergroup sensitivity effect. *European Journal of Social Psychology*, 34, 499-518.
- Hornstein, H.A. (1972). Promotive tension: The basis of prosocial behaviour from a Lewinian perspective. *Journal of Social Issues*, 28, 191-218.
- Hovland, C.I., Weiss, W. (1951). The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly*, 15, 635-650.
- Huesmann, L.R. (1988). An information-processing model for the development of aggression. *Aggressive Behavior*, 14, 13-24.
- Huesmann, L.R. (1998). The role of social information processing and cognitive schema in the acquisition and maintenance of habitual aggressive behavior. In R.G. Geen & E. Donnerstein (eds.), *Human Aggression: Theories, Research and Implications for Policy* (pp. 73-109). New York: Academic Press.
- Huesmann, L.R., Guerra, N.G. (1997). Children's normative beliefs about aggression and aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 408-419.
- Insko, C.A., Schopler, J. (1998). Differential distrust of groups and individuals. In C. Sedikides, J. Schopler & C.A. Insko (eds.), *Intergroup cognition and intergroup behavior* (pp. 79-107). London: Lawrence Erlbaum.
- Insko, C.A., Schopler, J., Hoyle, R.H., Dardis, G.J., Graetz, K.A. (1990). Individual-group discontinuity as a function of fear and greed. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 68- 79.
- Isen, A.M. (1987). Positive affect, cognitive processes, and social behavior. In L. Berkowitz (ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 203-253). San Diego, CA: Academic Press.
- Isen, A.M. (1993). Positive affect and decision making. In M. Lewis & J.M. Haviland (eds.), *Handbook of Emotion* (pp. 261-277). New York: Guilford.
- Israel, J. (1956). *Self-evaluation and Rejection in Groups: Three experimental studies and a conceptual outline*. Stockholm: Almqvist & Wiksell.
- Jackson, J.W. (2002). Intergroup attitudes as a function of different dimensions of group identification and perceived intergroup conflict. *Self and Identity*, 1, 11-33.
- Janis, I.L. (1982). Groupthink: Psychological studies of policy decisions and fiascos. Boston, MA: Houghton Mifflin.
- Jetten, J., Branscombe, N.R., Spears, R. (2001). On being peripheral: effects of identity security on personal and collective self-esteem. *European Journal of Social Psychology*, 32, 105-123.

- Jetten, J., Branscombe, N.R., Spears, R., McKimmie, B. (2001). Predicting the paths of peripherals: the interaction of identification and future possibilities. *Personality and Social Psychology Bulletin, 29*, 130-140.
- Jetten, J., Duck, J., Terry, D.J., O'Brien, A. (2002). Being attuned to intergroup differences in mergers: The role of aligned leaders and low-status groups. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28*, 1194-1201.
- Jetten, J., Hornsey, M.J., Spears, R., Haslam, S.A., Cowell, E. (*under review*). Keeping up appearances: The conditional nature of peripheral group members' loyalty expressions and actions. *Personality and Social Psychology Bulletin*.
- Jetten, J., Spears, R., Manstead, A.S.R. (1996). Intergroup norms and intergroup discrimination: Distinctive self-categorization and social identity effects. *Journal of Personality and Social Psychology, 71*, 1222-1233.
- Jetten, J., Spears, R., Manstead, A.S.R. (1997a). Distinctiveness threat and prototypicality: Combined effects on intergroup discrimination and collective self-esteem. *European Journal of Social Psychology, 27*, 603-609.
- Jetten, J., Spears, R., Manstead, A.S.R. (1997b). Strength of identification and intergroup differentiation: The influence of group norms. *European Journal of Social Psychology, 27*, 603-609.
- Jetten, J., Spears, R., Manstead, A.S.R. (1998). Intergroup similarity and group variability: The effects of group distinctiveness on the expression of ingroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 1481-1492.
- Jetten, J., Spears, R., Manstead, A.S.R. (1999). Group distinctiveness and Intergroup Discrimination. In N. Ellemers, R. Spears & B. Doosje (eds.), *Social Identity: Context, Commitment, Content* (pp. 107-126). Oxford: Blackwell.
- Jetten, J., Spears, R., Manstead, A.S.R. (2001). Similarity as a source of differentiation: The role of group identification. *European Journal of Social Psychology, 31*, 621-640.
- Jost, J.T., Banaji, M.R. (1994). The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology, 33*, 1-27.
- Kay, E., Meyer, H.H., French, J.R.P., Jr. (1965). Effects of threat in a performance appraisal interview. *Journal of Applied Psychology, 49*, 311-317.
- Kelly, C. (1988). Intergroup differentiation in a political context. *British Journal of Social Psychology, 27*, 321-327.
- Kelly, C. (1999). Group identification, intergroup perceptions and collective action. *European Review of Social Psychology, 4*, 59-83.
- Kelly, C., Breinlinger, S. (1996). *The Social Psychology of Collective Action: Identity, Injustice, and Gender*. London: Taylor & Francis.
- Kelman, H.C. (1995). Decision making and public disclosure in the Gulf War: An assessment of underlying psychological and moral assumptions. *Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology, 1*, 117-130.

- Kelman, H.C., Baron, R. M. (1968). Determinants of modes of resolving inconsistency dilemmas: A functional analysis. In R.P. Abelson, E. Aronson, W.J. McGuire, T.M. Newcomb, M.J. Rosenberg & P.H. Tannenbaum (eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook* (pp. 670–683). Chicago: Rand McNally.
- Keltner, D., Haidt, J. (1999). Social functions of emotions at four levels of analysis. *Cognition and Emotion*, 13, 505–21.
- Khan, S., Lambert, A. (1998). Ingroup favoritism versus black sheep effects in observations of informal conversations. *Basic and Applied Social Psychology*, 20, 263–269.
- Kim, H.S., Baron, R.S. (1988). Exercise and the illusory correlation: Does arousal heighten stereotypic processing? *Journal of Experimental Social Psychology*, 24, 366-380.
- Kim, S.H., Smith, R.H. (1993). Revenge and conflict escalation. *Negotiation Journal*, 9, 37–43.
- Konecni, V.J., Doob, A.N. (1972). Catharsis through displacement of aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 23, 379-387.
- Koomen, W. (1998). The effect of comparative context on central tendency and variability judgments and the evaluation of group characteristics. *European Journal of Social Psychology*, 28, 173–184.
- Koper, G., Van Knippenberg, D., Bouhuys, F., Vermunt, R., Wilke, H. (1993). Procedural fairness and self-esteem. *European Journal of Social Psychology*, 23, 313-325.
- Krahé, B. (2001). *The Social Psychology of Aggression*. Hove, East Sussex: Psychology Press.
- Kramer, R.M., Brewer, M.B. (1984). Effects of group identity on resource use in a simulated commons dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 1044-1057.
- Kruglanski, A.W. (1980). Lay epistemologic process and contents. *Psychological Review*, 87, 70-87.
- Kruglanski, A.W. (1988). Knowledge as a social psychological construct. In D. Bar-Tal & A.W. Kruglanski (eds.), *The social psychology of knowledge* (pp. 109-141). Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Kruglanski, A.W. (1990). Motivation for judging and knowing: Implications for causal attribution. In E.T. Higgins & R.M. Sorrentino (eds.), *The handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 2, pp. 333–368). New York: Guilford.
- Kruglanski, A.W., Webster, D.M. (1991). Group members' reactions to opinion deviates and conformists at varying degrees of proximity to decision deadline and of environmental noise. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 212–225.
- Kruglanski, A.W., Webster, D.M., Klem, A. (1993). Motivated resistance and openness to persuasion in the presence or absence of prior information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 861–876.
- Kunda, Z., Miller, D.T., Claire, T. (1990). Combining social concepts: The role of causal reasoning. *Cognitive Science*, 14, 551–577.
- Lalljee, M., Brown, L.B., Ginsburg, G.P. (1984). Attitudes: Disposition, behaviour or evaluation. *British Journal of Social Psychology*, 23, 233-244.
- Lea, M., Spears, R., de Groot D. (1998). Anonymity effects on social identity processes within groups. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 526-537

- Leary, M.R., Kowalski, R.M., Smith, L., Phillips, S. (2001). Teasing, rejection, and violence: Case studies of the school shootings. *Aggressive Behavior, 29*, 202-214.
- Le Bon, G. (1895). *Psychologie des foules*. Paris: Alcan.
- Lemyre, L., Smith, P.M. (1985). Intergroup discrimination and self-esteem in the minimal group paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology, 49*, 660-670.
- Levine, J. (1980). Reaction to opinion deviance in small groups. In P.B. Paulus (ed.), *Psychology of Group Influence* (pp. 375-429). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Levine, J.M., Moreland, R.L. (1990). Progress in small group research. *Annual Review of Psychology, 9*, 72-78.
- Levine, M., Prosser, A., Evans, D., Reicher, S. (2005). Identity and emergency intervention: How social group membership and inclusiveness of group boundaries shapes helping behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin, 31*, 443-453.
- LeVine, R.A., Campbell, D.T. (1972). *Ethnocentrism: Theories of Conflict, Ethnic Attitudes and Intergroup Behavior*. New York: Wiley.
- Lewin, K. (1948). *Resolving social conflicts*. New York: Harper.
- Leyens, J.P., Désert, M., Croizet, J.C., Darcis, C. (2000). Stereotype threat: Are lower status and history of stigmatization preconditions of stereotype threat? *Personality and Social Psychology Bulletin, 26*, 1189-99.
- Lickel, B., Hamilton, D.L., Wieczorkowska, G., Lewis, A., Sherman, S.J., Uhles, A.N. (2000). Varieties of groups and the perception of group entitativity. *Journal of Personality and Social Psychology, 78*, 223-246.
- Linville, P.W. (1985). Self-complexity and affective extremity: Don't put all of your eggs in one cognitive basket. *Social Cognition, 3*, 94-120.
- Linville, P.W. (1987). Self-complexity as a cognitive buffer against stress-related illness and depression. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 663-676.
- Long, K., Spears, R. (1997). The self-esteem hypothesis revisited: Differentiation and the disaffected. In R. Spears, P.J. Oakes, N. Ellemers & S.A. Haslam (eds.), *The social psychology of stereotyping and group life* (pp. 296-317). Oxford: Blackwell.
- Lorenz, K. (1963). *Das sogenannte Böse: zur Naturgeschichte der Aggression*. Wien: Borota-Schoeler.
- Lott, A.J., Lott, B.E. (1965). Group cohesiveness as interpersonal attraction: A review of relationships with antecedent and consequent variables. *Psychological Bulletin, 64*, 259-309.
- Maass, A., Cadinu, M., Guarneri, G., Grasselli, A. (2003). Sexual harassment under social identity threat: The computer harassment paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology, 85*, 853-870.
- Maccoby, E., Jacklin, C.N. (1974). *The psychology of sex differences*. Stanford: Stanford University Press.
- Maccoby, E., Jacklin C.N. (1980). Sex differences in aggression: a rejoinder and reprise. *Child Development, 51*, 964-980.
- MacDonald, G., Leary, M.R. (2005). Why does social exclusion hurt? The relationship between social and physical pain. *Psychological Bulletin, 131*, 202-223.

- Mackie, D.M., Hamilton, D.L. (1993). Affect, cognition, and stereotyping: Concluding comments. In D.M. Mackie & D.L. Hamilton (eds.), *Affect, Cognition and Stereotyping: Interactive Processes in Group Perception* (pp. 371-383). San Diego, CA: Academic Press.
- Mackie, D.M., Hamilton, D.L. (1993). *Affect, Cognition and Stereotyping: Interactive Processes in Group Perception*. San Diego, CA: Academic Press.
- Mackie, D.M., Devos, T., Smith, E.R. (2000). Intergroup emotions: explaining offensive action tendencies in an intergroup context. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 602-16.
- Macrae, C.N., Bodenhausen, G.V. (2000). Social cognition: thinking categorically about others. *Annual Review of Psychology*, 51, 93-120.
- Macrae, C.N., Bodenhausen, G.V., Milne, A.B. (1995). The dissection of selection in person perception: Inhibitory processes in social stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 397-407.
- Malamuth, N.M., Linz, D., Heavey, C.L., Barnes, G., Acker, M. (1995). Using the confluence model of sexual aggression to predict men's conflict with women: A 10-year follow-up study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 353-369.
- Maoz, I., Ward, A., Katz, M., Ross, L. (2002). Reactive devaluation of an "Israeli" vs. "Palestinian" peace proposal. *Journal of conflict resolution*, 46, 515-546.
- Marcus-Newhall, A., Miller, N., Holtz, R., Brewer, M.B. (1993). Cross-cutting category membership with role assignment: A means of reducing intergroup bias. *British Journal of Social Psychology*, 32, 125-146.
- Marcus-Newhall, A., Pedersen, W.C., Carlson, M., Miller, N. (2000). Displaced aggression is alive and well: a meta-analytic review. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 670-689.
- Marques, J.M., Paez, D. (1995). The "Black Sheep effect": social categorization, rejection of ingroup deviates, and perception of group variability. *European Review of Social Psychology*, 5, 37-68.
- Marques, J., Paez, D., Abrams, D. (1998). Social identity and intragroup differentiation as subjective social control. In S.Worchel, J.F.Morales, D. Paez & J.C. Deschamps (eds.), *Social Identity: International perspectives* (pp. 124-141). London: Sage Publications.
- Marques, J., Yzerbyt, V. (1988). The black sheep effect: Judgmental extremity towards ingroup members in inter- and intra-group situations. *European Journal of Social Psychology*, 18, 287-292.
- Marques, J., Yzerbyt, V., Leyens, J. (1988). The 'black sheep effect': Extremity of judgments towards ingroup members as a function of group identification. *European Journal of Social Psychology*, 18, 1-16.
- Matheson, K., Cole, B., Majka, K. (2003). Dissidence from within: Examining the effects of intergroup context on group members' reactions to attitudinal opposition. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 161-169.
- McCullough, M.E., Hoyt, W.T. (2002). Transgression-related motivational dispositions: Personality substrates of forgiveness and their links to the big five. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 1556-1573.

- McCullough, M.E., Bellah, C.G., Kilpatrick, S.D., Johnson, J.L. (2001). Vengefulness: Relationships with forgiveness, rumination, well-being, and the big five. *Personality and Social Psychology Bulletin, 27*, 601–610.
- McFarland, C., Buehler, R. (1995). Collective self-esteem as a moderator of the frog-pond effect in reactions to performance feedback. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 1055–70.
- McGuire, W.J., McGuire, C.V. (1988). Content and process in the experience of self. In L. Berkowitz (ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 21, pp. 97–144). San Diego, CA: Academic Press.
- McGuire, W.J., McGuire, C.V., Winton, W. (1979). Effects of household sex composition on the salience of one's gender in the spontaneous self-concept. *Journal of Experimental Social Psychology, 15*, 77-90.
- McGuire, W.J., McGuire, C.V., Child, P., Fujioka, T. (1978). Salience of ethnicity in the spontaneous self-concept as a function of one's ethnic distinctiveness in the social environment. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 511-520.
- Migdal, M.J., Hewstone, M., Mullen, B. (1998). The effects of crossed categorization on intergroup evaluations: A meta-analysis. *British Journal of Social Psychology, 37*, 303–324.
- Milkie, M.A., Peltola, P. (1999). Playing all the roles: Gender and the work–family balancing act. *Journal of Marriage and the Family, 61*, 476–490.
- Miller, N. (1941). The frustration-aggression hypothesis. *Psychological Review, 48*, 337-342.
- Miller, N., Marcus-Newhall, A. (1997). A conceptual analysis of displaced aggression. In R. Ben-Ari & Y. Rich (eds.), *Enhancing education in heterogeneous schools: Theory and application* (pp. 69-108). Ramat-Gan, Israel: Bar-Ilan University Press.
- Miller, N., Urban, L.M., Vanman, E.J. (1998). A theoretical analysis of crossed social categorization effects. In C. Sedikides, J. Schopler & C.A. Insko (eds.), *Intergroup cognition and intergroup behavior* (pp. 393-420). London: Lawrence Erlbaum.
- Minard, R.D. (1952). Race relations in the Pocahontas Field. *Journal of Social Issues, 8*, 29-44.
- Mlicki, P., Ellemers, N. (1996). Being different or being better? National stereotypes and identifications of Polish and Dutch students. *European Journal of Social Psychology, 26*, 91-114.
- Moreland, R.L. (1985). Social categorization and the assimilation of “new” group members. *Journal of Personality and Social Psychology, 48*, 1173–1190.
- Moreland, R.L., Levine, J.M. (1989). Newcomers and old-timers in small groups. In P.B. Paulus (ed.), *Psychology of Group Influence* (pp. 143-186). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Moreland, R.L., McMinn, J.G. (1999). Gone but not forgotten: Loyalty and betrayal among ex-members of small groups. *Personality and Social Psychology Bulletin, 25*, 1476–1486.
- Morgan, H.J., Janoff-Bulman, R. (1994). Positive and negative self-complexity: Patterns of adjustment following traumatic versus non-traumatic life experiences. *Journal of Social and Clinical Psychology, 13*, 63–85.
- Moscovici, S. (1976). *Social influence and social change*. London: Academic Press.

- Mottola, G.R. (1996). The effects of relative group status on expectations of merger success. Unpublished doctoral dissertation, University of Delaware, Newark, DE.
- Mullen, B., Hu, L.T. (1989). Perceptions of ingroup and outgroup variability: A meta-analytic integration. *Basic and Applied Social Psychology, 10*, 233-252.
- Mullen, B., Brown, R.J., Smith, C. (1992). Ingroup bias as a function of salience, relevance, and status: An integration. *European Journal of Social Psychology, 22*, 103-122.
- Mullin, B., Hogg, M.A. (1998). Dimensions of subjective uncertainty in social identification and minimal group discrimination. *British Journal of Social Psychology, 37*, 345-365.
- Mummendey, A., Bornewasser, M., Loeschper, G., Linneweber, V. (1982). Aggressiv sind immer die anderen. Plädoyer für eine sozialpsychologische Perspektive in der Aggressionforschung. *Zeitschrift für SozialPsychologie, 13*, 177-193.
- Mummendey, A., Linneweber, V., Loepscher, G. (1984a). Actor or victim of aggression: Divergent perspectives – Divergent evaluations. *European Journal of Social Psychology, 14*, 297-311.
- Mummendey, A., Linneweber, V., Loepscher, G. (1984b). Aggression: From act to interaction. In A. Mummendey (ed.), *Social psychology of aggression: From individual behavior to social interaction* (pp. 69-106). New York: Springer.
- Mummendey, A., Otten, S. (1989). Perspective-specific differences in the segmentation and evaluation of aggressive interaction sequences. *European Journal of Social Psychology, 19*, 23-40.
- Mummendey, A., Otten, S. (1993). Aggression: Interaction between individuals and social groups. In R.B. Felson & J.T. Tedeschi (eds.), *Aggression and Violence: Social Interactionist Perspectives* (pp. 145-167). Washington, DC: American Psychological Association.
- 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*, 389-397.
- Murphy, R.F. (1957). Intergroup hostility and social cohesion. *American Anthropologist, 59*, 1018-1035.
- Murray, N., Sujan, H., Hirt, E.R., Sujan, M. (1990). The influence of mood on categorization: A cognitive flexibility interpretation. *Journal of Personality and Social Psychology, 59*, 411-425.
- Mussweiler, T., Gabriel, S., Bodenhausen, G.V. (2000). Shifting social identities as a strategy for deflecting threatening social comparisons. *Journal of Personality and Social Psychology, 79*, 398-409.
- Nemeth, C., Owens, P. (1996). Making work groups more effective: The value of minority dissent. In M.A. West (ed.), *The handbook of workgroup psychology* (pp. 125-141). Chichester, UK: Wiley.
- Neufeld, R. W. J., McCarty, T. S. (1994). A formal analysis of stressor and stress-proneness effects on simple information processing. *British Journal of Mathematical and Statistical Psychology, 47*, 193-226.
- Newcomb, T. (1963). Stabilities underlying changes in interpersonal attraction. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 66*, 376-386.
- Niedenthal, P.M., Setterlund, M.B., Wherry, M.B. (1992). Possible self-complexity and affective reactions to goal-relevant evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 5-16.

- Nielsen, M. E., Fultz, J. (1997). An alternative view of religious complexity. *International Journal for the Psychology of Religion*, 7, 23–35.
- Nier, J., Rust, M.C., Ward, C.M., Gaertner, S.L. (1996). *Changing interracial attitudes and behaviour: The effects of a common ingroup identity*. Paper presentato alla Eastern Psychological Association Convention, Philadelphia, PA (Mar. 1996).
- Nisbett, R.E., Cohen, D. (1996). *Culture of Honor: The Psychology of Violence in the South*. Boulder, CO: Westview.
- Noel, J.G., Wann, D.L., Branscombe, N.R. (1995). Peripherical ingroup membership status and public negativity towards outgroup. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 127-137.
- Nowlis, V. (1965). Research with the Mood Adjective Checklist. In S.S. Tompkins & C.S. Izard (eds.), *Affect, cognition, and personality: Empirical studies*. Oxford, UK: Springer Verlag.
- Oakes, P.J. (1983). *Factors determining the salience of group membership in social perception*. Unpublished Ph.D. thesis, University of Bristol.
- Oakes, P.J. (1987). The salience of social categories. In J.C. Turner, M.A. Hogg, P.J. Oakes, S.D. Reicher & M.S. Wetherell (eds.), *Rediscovering the social group: A self-categorization theory* (pp. 117-141). Oxford: Blackwell.
- Oakes, P. J., Turner, J. C. (1990). Is limited information processing the cause of social stereotyping. *European review of social psychology*, 1, 111–135.
- Oakes, P.J., Haslam, S.A., Turner, J.C. (1994). *Stereotyping and Social Reality*. Oxford: Blackwell.
- O'Connor, D.B., Archer, J., Frederick, W.C.W. (2001). Measuring aggression: Self-reports, partner reports, and responses to provoking scenarios. *Aggressive Behavior*, 27, 79-101.
- Ouwerkerk, J.W., Ellemers, N. (2002). The benefits of being disadvantaged: performance-related circumstances and consequences of intergroup comparisons. *European Journal of Social Psychology*, 32, 73-91.
- Pedersen, W.C., Gonzales, C., Miller, N. (2000). The moderating effects of trivial triggering provocation on displaced aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 913-927.
- Pelham, B.W. (1991). On the benefits of misery: Self-serving biases in the depressive self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 670-681.
- Perdue, C.W., Dovidio, J.F., Gurtman, M.B., Tyler, R.B. (1990). "Us" and "them:" Social categorization and the process of intergroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 475-486.
- Petty, R.E., Wegener, D.T. (1999). The elaboration likelihood model: Current status and controversies. In S. Chaiken & Y. Trope (eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 37-72). New York: Guilford.
- Petty, R.E., Wells, G.L., Brock, T.C. (1976). Distraction can enhance or reduce yielding to propaganda: Thought disruption versus effort justification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 874–884.
- Phinney, J.S., Devich-Navarro, M. (1997). Variations in bicultural identification among African American and Mexican American adolescents. *Journal of Research on Adolescence*, 7, 3–32.

- Pickett, C.L., Brewer, M.B. (2001). Assimilation and differentiation needs as motivational determinants of perceived in-group and out-group homogeneity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 341-348.
- Postmes, T., Spears, R. (1998). Deindividuation and anti-normative behavior: a meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 123, 238-259.
- Postmes, T., Spears, R., Lea, M. (1999). Social Identity, Normative Content, and 'Deindividuation' in Computer-mediated Groups. In N. Ellemers, R. Spears & B. Doosje (eds.), *Social Identity. Context, Commitment, Content* (pp. 164-183). Oxford: Blackwell.
- Prentice, D.A., Miller, D.T., Lightdale, J.R. (1994). Asymmetries in attachments to groups and to their members: Distinguishing between common-identity and common-bond groups. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 484-493.
- Pulkkinen, L. (1996). Proactive and reactive aggression in early adolescence as precursors to anti- and prosocial behavior in young adults. *Aggressive Behavior*, 22, 241-257.
- Rabbie, J.M., Horwitz, M. (1969). Arousal of ingroup-outgroup bias by a chance win or loss. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 269-277.
- Raven, B.H. (1965). Social influence and power. In I.D. Steiner & M. Fishbein (eds.), *Current studies in social psychology* (pp. 371-382). New York: Holt, Rinehart, Winston.
- Reicher, S.D., Levine, M. (1994). Deindividuation, power relations between groups and the expression of social identity: The effects of visibility to the outgroup. *British Journal of Social Psychology*, 33, 145-163.
- Reicher, S.D., Levine, R.M., Gordijn, E. (1998). More in deindividuation, power relations between groups and the expression of social identity: Three studies on the effects of visibility to the in-group. *British Journal of Social Psychology*, 37, 15-40.
- Reicher, S.D., Spears, R., Postmes, T. (1995). A social identity model of deindividuation phenomena. *European Review of Social Psychology*, 6, 161-198.
- Roccas, S. (2003). The effect of status on identification with multiple groups. *European Journal of Social Psychology*, 33, 351-366
- Roccas, S., Brewer, M.B. (2002). Social Identity Complexity. *Personality and Social Psychology Review*, 6, 88-106.
- Roccas, S., Schwartz, S.H. (1993). Effects of intergroup similarity on intergroup relations. *European Journal of Social Psychology*, 23, 581-595.
- Rojahn, K. (1996). *Gender in the context of leadership*. Unpublished PhD thesis, University of Amsterdam.
- Rokeach, M. (1960). *The Open and Closed Mind*. New York: Basic Books.
- Rosch, E. (1978). Principles of categorization. In E. Rosch & B.B. Lloyd (eds.), *Cognition and categorization* (pp. 27-48). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Rothbart, M., John, O. (1985). Social categorization and behavioural episodes: A cognitive analysis of the effects of intergroup contact. *Journal of Social Issues*, 41(3), 81-104.

- Rothgerber, H. (1997). External intergroup threat as an antecedent to perceptions in in-group and out-group homogeneity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 1206–1212.
- Rubin, M., Hewstone, M. (1998). Social identity theory's self-esteem hypothesis: a review and some suggestions for clarification. *Personality and Social Psychology Review*, 2, 40–62.
- Rubin, J.Z., Pruitt, D.G., Kim, S.H. 1994. *Social conflict: Escalation, Stalemate and Settlement*. New York: McGraw Hill.
- Rye, M.S., Pargament, K.I., Ali, A., Beck, G.L., Dorff, E.N., Hallisey, C., Narayanan, V. & Williams, J.G. (2000). Religious perspectives on forgiveness. In M.E. McCullough, K.I. Pargament & C.E. Thoresen (Eds.), *Forgiveness: Theory, research, and practice* (pp. 17-40). New York: Guilford Press.
- Sampson, R.J., Laub, J.H. (1990). Crime and deviance over the life course: The salience of adult social bonds. *American Sociological Review*, 55, 609-627.
- Sampson, R.J., Laub, J.H. (1993). *Crime in the making: Pathways and turning points through life*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schachter, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 190-207.
- Schmitt, M.T., Branscombe, N.R. (2001). The good, the bad, and the manly: effects of threats to one's prototypicality on evaluations of fellow ingroup members. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 510-517.
- Schmitt, M.T., Silvia, P.J., Branscombe, N.R. (2000). The intersection of self-evaluation maintenance and social identity theories: intragroup judgment in interpersonal and intergroup contexts. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 1598– 1606.
- Schopler, J., Insko, C.A. (1992). The discontinuity effect in interpersonal and intergroup relations: generality and mediation. *European Review of Social Psychology*, 3, 121–51.
- Schroder, H.M., Driver, M.J., & Streufert, S. (1967). *Human information processing*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Schwarz, N. (1990). Feelings as information: Informational and motivational functions of affective states. In E.T. Higgins & R.M. Sorrentino (eds.), *The handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (pp. 527-561). New York: Guilford.
- Semin, G.R., Rubini, M. (1990). Unfolding the concept of person by verbal abuse. *European Journal of Social Psychology*, 20, 463-474.
- Sherif, M. (1966). *In Common Predicament: Social Psychology of Intergroup Conflict and Cooperation*. Boston: Houghton Mifflin.
- Sherif, M. (1967). *Group conflict and co-operation: Their social psychology*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Sherif, M., Harvey, O.J., White, B.J., Hood, W.R., Sherif, C.W. (1961). *Intergroup Conflict and Cooperation: The Robber's Cave Experiment*. Norman, OK: University of Oklahoma Book Exchange.

- Shih, M., Pittinsky, T.L., Ambadi, N. (1999). Stereotype susceptibility: identity salience and shifts in quantitative performance. *Psychological Science*, 10, 80-83.
- Simon, B. (1992). The perception of ingroup and outgroup homogeneity: Reintroducing the integroup context. *European Review of Social Psychology*, 3, 1-30.
- Simon, B., Hamilton, D.L. (1994). Self-stereotyping and social context: The effects of relative in-group size and in-group status. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 699-711.
- Simon, B., Pantaleo, G., Mummeney, A. (1995). Unique individual or interchangeable group member? The accentuation of intragroup differences versus similarities as an indicator of the individual self versus the collective self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 106-119.
- Singh, R., Yeoh, B.S.E., Lim, D.I., Lim, K.K. (1997). Cross categorization effects in intergroup discrimination: Adding versus averaging. *British Journal of Social Psychology*, 36, 121-138.
- Smith, E.R. (1993). Social identity and social emotions: Toward new conceptualizations of prejudice. In D.M. Mackie & D.L. Hamilton (eds.), *Affect, Cognition and Stereotyping: Interactive Processes in Group Perception* (pp. 297-315). San Diego, CA: Academic Press.
- Smith, E.R., Murphy, J., Coats, S. (1999). Attachment to groups: theory and measurement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 94-110.
- Snider, K., Dovidio, J.F. (1996). *A Survey of the Racial Climate at Indiana State University*. Institutional research and Testing, Indiana State University, Terra Haute, IN.
- Spears, R. (1995). Isolating the collective self. In A. Oosterwegel & R. Wicklund (eds.), *The Self in European and North American Culture: Development and Processes* (Nato ASI Series, vol. 84, pp. 309-322). Amsterdam: Kluwer.
- Spears, R. (2001). The interaction between the individual and the collective self: Self-categorization in context. In C. Sedikides & M.B. Brewer (eds.), *Individual Self, Relational Self, and Collective Self: Partners, Opponents or Strangers?* (pp. 171-198). Philadelphia, PA: Psychology Press.
- Spears, R., Doosje, B. (1996). Categorization, individuation and category confusion: The effect of judgmental set and group identification. Paper presentato all'11° General Meeting della European Association of Experimental Social Psychology, Gmunden (Austria), 13-18/07/1996.
- Spears, R., Jetten, J. (1998). *Social categorization, group distinctness and discrimination in the minimal group paradigm*. Manuscript in preparation.
- Spears, R., Lea, M. (1992). Panacea or panopticon? The hidden power in computer-mediated communication. *Communication Research*, 21, 427-459.
- Spears, R., Doosje, B., Ellemers, N. (1997). Self-stereotyping in the face of threats to group status and distinctiveness: The role of group identification. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 538-553.
- Spears, R., Doosje, B., Ellemers, N. (1999). Commitment and the Context of Social Perception. In N. Ellemers, R. Spears & B. Doosje (eds.), *Social Identity. Context, Commitment, Content* (pp. 59-83). Oxford: Blackwell.

- Spears, R., Jetten, J., & Scheepers, D. (2002). Distinctiveness and the definition of collective self: A tripartite model. In A. Tesser, J.V. Wood, & D.A. Stapel (eds.). "Self and motivation: Emerging psychological perspectives" (pp. 147-171). Lexington: APA.
- Spears, R., Van Harreveld, F., Jetten, J. (1998). *First among equals or worst among equals: Group identification as a fitting response to personal and collective self-esteem*. Book of proceedings of the British Psychological Society Social Psychology Section Conference, University of Kent, Sept. 1997.
- Stangor, C., Lynch, L., Duan, C., & Glass, B. (1992). Categorization of individuals on the basis of multiple social features. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 207-218.
- Steblay, N. M. (1992). A meta-analytic review of the weapon focus effect. *Law and Human Behavior*, 16, 413-424.
- Steele, C.M. (1987). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. In L. Berkowitz (ed.) *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 21, pp. 261-302). New York: Academic Press.
- Steele, C.M., Aronson, J. (1995). Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 797-811.
- Stephan, W. G., Stephan, C. W. (1985). Intergroup anxiety. *Journal of Social Issues*, 41, 157-175.
- Stone, J., Lynch, C.I., Sjomeling, M., Darley, J.M. (1999). Stereotype threat effects on black and white athletic performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 1213-1227.
- Stryker, S. (1980). *Symbolic interactionism: A social structural version*. Menlo Park, CA: Benjamin/Cummings.
- Stryker, S., Serpe, R. T. (1994). Identity salience and psychological centrality: Equivalent, overlapping, or complementary concepts? *Social Psychological Quarterly*, 57, 16-35.
- Stryker, S., Statham, A. (1985). Symbolic interaction and role theory. In G. Lindzey & E. Aronson (eds.), *The handbook of social psychology* (pp. 311-378). New York: Random House.
- Stuckless, N., Goranson, R. (1992). The Vengeance Scale: Development of a measure of attitudes toward revenge. *Journal of Social Behavior and Personality*, 7, 25-42.
- Suls, J.M., Miller, R.L. (1977). *Social comparison processes*. Washington, DC: Hemisphere.
- Swim, J.K., Miller, D.L. (1999). White guilt: Its antecedents and consequences for attitudes toward affirmative action. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 500-14.
- Tarde, G. (1904). La psychologie et la sociologie. *Annales de l'Institut International de Sociologie*, 10, 67-81.
- Tajfel, H. (1969). Cognitive aspects of prejudice. *Journal of Social Issues*, 25, 79-97.
- Tajfel, H. (1972). La catégorisation sociale. In S. Moscovici (ed.), *Introduction à la psychologie sociale* (pp. 30-37). Paris: Larousse.
- Tajfel, H. (1978a). *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations*. New York: Academic Press.
- Tajfel, H. (1978b). *The Social Psychology of the Minorities*. New York: Minority Rights Group.

- Tajfel, H. (1980). The "New Look" and social differentiations: a semi-Brunerian perspective. In D. Olson (ed.), *The social foundation of language and thought: Essays in honour of J.S. Bruner*. New York: Orton.
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tajfel, H. (1982). Social psychology of intergroup relations. *Annual Review of Psychology*, 33, 1-39.
- Tajfel, H. (1984). Intergroup relations, social myths and social justice in social psychology. In H. Tajfel (ed.), *The Social Dimension: European Developments in Social Psychology* (pp. 695-715). Cambridge: Cambridge University Press.
- Tajfel, H., Turner, J. (1979). An integrative theory of group conflict. In W.G. Austin & S. Worchel (eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 33-48). Monterey: Brooks-Cole.
- Tajfel, H., Turner, J. (1986). The social identity theory of intergroup behaviour. In W.G. Austin & S. Worchel (eds.), *Psychology of Intergroup Relations* (pp. 7-24). Chicago: Nelson Hall.
- Tajfel, H., Wilkes, A.L. (1963). Classification and quantitative judgement. *British Journal of Psychology*, 54, 101-114.
- Tajfel, H., Wilkes, A.L. (1964). Salience of attributes and commitment to extreme judgements in the perception of people. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 3, 40-49.
- Tajfel, H., Flament, C., Billig, M.G., Bundy, R.F. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-177.
- Taylor, D.M., Doria, J.R. (1981). Self-serving and group-serving bias in attribution. *The Journal of Social Psychology*, 113, 201-11.
- Taylor, S.E., Fiske, S.T., Etcoff, N.L., Ruderman, A.J. (1978). Categorical and contextual bases of person memory and stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 778-793.
- Taylor, S.P., Schmutte, G.T., Leonard, K.E. (1977). Physical aggression as a function of alcohol and frustration. *Bulletin of the Psychonomic Society*, 9, 217-218.
- Tedeschi, J.T., Felson, R.B. (1994). *Violence, Aggression and Coercive Actions*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Tedeschi, J.T., Smith, R.B., Brown, R.C. (1974). A reinterpretation of research on aggression. *Psychological Bulletin*, 81, 540-562.
- Terry, D.J., Hogg, M.A. (1996). Group norms and the attitude-behavior relationship: A role for group identification. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 776-793.
- Tetlock, P. E. (1983). Accountability and complexity of thought. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 74-83.
- Tetlock, P. E., Skitka, L., Boettger, R. (1989). Social and cognitive strategies of coping with accountability: Conformity, complexity, and bolstering. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 632-641.
- Thibaut, J.W., Kelley, H.H. (1959). *The social psychology of groups*. New York: Wiley.
- Thomas, K.W. (1992). Conflict and negotiation processes in organizations. In M.D. Dunnette & L.M. Hough (eds.), *Handbook of industrial and organizational psychology* (pp. 651-717). Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.

- Tice, D.M. (1991). Esteem protection or enhancement? Self-handicapping motives and attributions differ by trait self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 711-725.
- Turner, J.C. (1975). Social comparison and social identity: Some prospects for intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 5, 5-34.
- Turner, J.C. (1978). Social comparison, similarity and ingroup-favoritism. In H. Tajfel (ed.), *Differentiation Between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations* (pp. 235-250). London: Academic Press.
- Turner, J.C. (1982). Towards a cognitive redefinition of the social group. In H. Tajfel (ed.), *Social identity and intergroup relations* (pp. 15-40). Cambridge: Cambridge University Press.
- Turner, J.C. (1985). Social categorization and the self-concept: A social cognitive theory of group behaviour. In E.J. Lawler (ed.), *Advances in Group Processes* (vol. 2, pp. 77-122). Greenwich, CT: JAI Press.
- Turner, J.C. (1987). A self-categorization theory. In J.C. Turner, M.A. Hogg, P.J. Oakes, S.D. Reicher & M.S. Wetherell (eds.), *Rediscovering the social group: A self-categorization theory* (pp. 42-67). Oxford: Blackwell.
- Turner, J.C. (1991). *Social Influence*. Milton Keynes: Open University Press.
- Turner, J.C. (1996). Fifty years' research on intergroup relations: Advances and prospects. Invited plenary paper presentato al Simposio su 'Social Psychology over the last 50 years', al 2° Meeting Annuale della Society of Australasian Social Psychologists, Canberra (Australia), 02-05/05/1996.
- Turner, J.C. (1999). Some current issues in research on social identity and self-categorization theories. In N. Ellemers, R. Spears & B. Doosje (eds.), *Social identity: Context, Commitment, Content* (pp. 6-34). Oxford: Blackwell.
- Turner, J.C., Hogg, M.A., Oakes, P.J., Smith, P.M. (1984). Failure and defeat as determinants of group cohesiveness. *British Journal of Social Psychology*, 23, 97-111.
- Turner, J.C., Hogg, M.A., Oakes, P.J., Reicher, S.D., Wetherell, M.S. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford: Blackwell.
- Tversky, A., Gati, I. (1978). Studies of similarity. In E. Rosch & B.B. Lloyd (eds.), *Cognition and categorization* (pp. 81-98). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Twenge, J.M., Baumeister, R.F., Tice, D.M., Stucke, T.S. (2001). If you can't join them, beat them: Effects of social exclusion on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 1058-1069.
- Tyler, T. R. (2001). Why do people rely on others? Social identity and social aspects of trust. In K. S. Cook (ed.), *Trust in society. Russell Sage Foundation series on trust*, (Vol. 2, pp. 285-306). New York: Russell Sage.
- Tyler, T.R., Lind, E.A. (1992). A relational model of authority in groups. In M. Zanna (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 25, pp. 115-191). New York: Academic Press.
- Urban, L. M., Miller, N. (1998). A theoretical analysis of crossed categorization effects: A meta- analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 894-908.

- Vanbeselaere, N. (1987). The effects of dichotomous and crossed social categorizations upon intergroup discrimination. *European Journal of Social Psychology, 17*, 143, 156.
- Vanbeselaere, N. (1991). The different effects of simple and crossed categorizations: A result of the category differentiation process or of differential category salience? *European Review of Social Psychology, 2*, 247-278.
- Vanbeselaere, N. (1996). The impact of differentially valued overlapping categorizations upon the differentiation between positively, negatively, and neutrally evaluated social groups. *European Journal of Social Psychology, 26*, 75-96.
- Van Rijswijk, W., Ellemers, N. (1998). Emotionele reacties op feedback over de eigen groep (Emotional responses to group-relevant feedback). *Fundamentele Sociale Psychologie, 12*, 86-96.
- Van Rijswijk, W., Ellemers, N. (2002). Context effects on the application of stereotype content to multiple categorizable targets. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28*, 90-101.
- Vinacke, W.E. (1957). Stereotypes as social concepts. *Journal of Social Psychology, 46*, 229-243.
- Vivian, J. E., Berkowitz, N. H. (1992). Anticipated bias from an outgroup: An attributional analysis. *European Journal of Social Psychology, 22*, 415-424.
- Vivian, J. E., Berkowitz, N. H. (1993). Anticipated outgroup evaluations and intergroup bias. *European Journal of Social Psychology, 23*, 513-524.
- Voydanoff, P., Donnelly, B.W. (1999). Multiple roles and psychological distress: The intersection of the paid worker, spouse, and parent roles with the role of the adult child. *Journal of Marriage and the Family, 61*, 725-738.
- Wallach, M.A., Kogan, M., Bem, D.J. (1962). Group influence on individual risk-taking. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 65*, 75-86.
- Wegner, D. M., Wenzlaff, R. M. (1996). Mental control. In T. E. Higgins & A. W. Kruglanski (eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 466-492). New York: Guilford.
- Wetherell, M. (1987). Social identity and group polarization. J.C. Turner, M.A. Hogg, P.J. Oakes, S.D. Reicher & M.S. Wetherell (eds.), *Rediscovering the social group: A self-categorization theory* (pp. 142-170). Oxford: Blackwell.
- Wilder, D.A. (1984). Predictions of belief homogeneity and similarity following social categorization. *British Journal of Social Psychology, 23*, 323-333.
- Wilder, D.A. (1993b). The role of anxiety in facilitating stereotypic judgment of outgroup behavior. In D.M. Mackie & D.L. Hamilton (eds.), *Affect, Cognition and Stereotyping: Interactive Processes in Group Perception* (pp. 87-109). San Diego, CA: Academic Press.
- Wilder, D.A., Shapiro, P.N. (1984). Role of outgroup cues in determining social identity. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 342-348.
- Williams, K.D., Zadro, L. (2001). Ostracism: On being ignored, excluded, and rejected. In M.R. Leary (ed.), *Interpersonal rejection* (pp. 21-53). London: Oxford University Press.
- Wilson, J. (1983). The purposes of retribution. *Philosophy, 58*, 521-527.

- Wilson, M., Daly, M. (1997). Relationship-specific social psychological adaptations. In G.R. Bock & G. Cardew (eds.), *Characterizing human psychological adaptations* (pp. 253–268). Chichester, England: Wiley.
- Woike, B. A., Aronoff, J. (1992). Antecedents of complex social cognitions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 97–104.
- Worchel, S. (1979). Trust and distrust. In W. G. Austin & S. Worchel (eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 174-187). Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Wright, S.C., Taylor, D.M., Moghaddam, F.M. (1990). Responding to membership in a disadvantaged group: from acceptance to collective protest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 994– 1003.
- Zander, A. (1979). The psychology of group processes. *Annual Review of Psychology*, 30, 417-451.
- Zimbardo, P.G. (1969). The human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos. In W.J. Arnold & D. Levine (eds.), *Nebraska symposium on motivation* (vol.17, pp. 273-307). Lincoln, NB: University of Nebraska Press.

Appendice A

Nota:

Lo strumento utilizzato nello studio 1 è stato elaborato in 5 versioni e somministrato a seconda del tipo di identità sociale minacciata (maschi, femmine, sinistra/centrosinistra, destra/centrodestra, cattolici).

Per ragioni di spazio, verrà riportata solo la versione “maschi”.

Questionario

Grazie per aver acconsentito a partecipare alla nostra ricerca.

Il questionario verte su alcuni aspetti del modo in cui percepisci te stesso/a, gli altri e il mondo che ti circonda, pertanto non esistono risposte giuste o sbagliate.

Ti ricordiamo che il questionario è completamente anonimo e che tutte le risposte fornite saranno utilizzate puramente a fini statistici, ai sensi della legge 675/96.

Ti chiediamo infine di specificare alcuni dati personali necessari per la nostra ricerca.

Anno di nascita: _____

Sesso: M F

Istruzioni:

- La prima parte del questionario (domande 1-15) è composta da domande sul tuo status attuale; ti preghiamo di *leggerle e compilarle in ordine a meno che non ci sia una specifica istruzione a saltare alcune domande* (es.: “passa alla domanda...”).
- La seconda parte (domande 16-19) è composta da scenari nei quali ti sarà chiesto di immedesimarti e di rispondere di conseguenza.
- La terza parte (domande 20-54) è composta da affermazioni, con le quali puoi essere più o meno d'accordo: ti chiediamo di indicare il grado di accordo sull'apposita scala.
- L'ultima parte (domande 55-59) è infine un'altra serie di scenari in cui dovrai immedesimarti e rispondere di conseguenza.
- Non pensare troppo prima di rispondere, e non tornare a controllare cosa hai risposto in precedenza.

Grazie per la tua collaborazione!

Ti chiediamo alcune informazioni su di te.

Le domande “Quanto è importante per te...?” si riferiscono a quanto questi aspetti rivestono un ruolo centrale nel modo in cui ti vedi. Ti chiediamo di valutare ciascuno di essi tenendo conto di quanto sono necessari dal tuo punto di vista per avere una definizione completa di te come persona.

- *Se pensi che sia un aspetto fondamentale ed irrinunciabile di te, assegna un punteggio più alto.*
 - *Se credi che non sia così essenziale per l'immagine che hai di te stesso/a, assegna un punteggio più basso.*

1. Quanto è importante per te essere maschio/femmina?

1	2	3	4	5
ni	ra	re	ro	mo
er niente				moltissimo

2. Di che nazionalità sei?

3. Quanto è importante per te la tua nazionalità?

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

4. Sei uno studente/una studentessa?

SI' (*passa alla domanda 5*) NO (*passa alla domanda 6*)

5. Quanto è importante per te essere uno studente/una studentessa?

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

6. Hai un lavoro?

SI' (*passa alla domanda 7*) NO (*passa alla domanda 8*)

7. Quanto è importante il lavoro che fai?

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

8. Hai una relazione di coppia stabile? (sposato/a, fidanzato/a, partner fisso/a...)

SI' (*passa alla domanda 9*) NO (*passa alla domanda 10*)

9. Quanto è importante per te far parte di una coppia?

1 2 3 4 5

moltissimo

10. Hai figli?

SI' (*passa alla domanda 11*)

NO (*passa alla domanda 12*)

11. Quanto è importante per te essere padre/madre?

1 2 3 4 5

moltissimo

12. Sei religioso/a?

SI' (*passa alla domanda 13*)

NO (*passa alla domanda 14*)

13. Quanto è importante per te essere religioso/a?

1 2 3 4 5

per niente moltissimo

moltissimo

14. Ti riconosci in uno schieramento politico?

SI' (*passa alla domanda 15*)

NO (*passa alla domanda 16*)

15. Quanto è importante per te essere politicamente schierato?

1 2 3 4 5

per niente moltissimo

moltissimo

Immagina di essere nelle seguenti situazioni e assegna un punteggio a ognuna delle possibili reazioni indicate:

16. Una tua conoscente non ti coinvolge mai nelle conversazioni, non ti rivolge mai la parola e generalmente fa come se non ci fossi. Quando chiedi una spiegazione, ti dice che è perché sei un uomo e con te non avrebbe niente in comune di cui parlare o discutere.

Quanto ritieni probabili le seguenti reazioni?

a) Non le parlo, la evito

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

b) Mi faccio vedere arrabbiato e/o stizzito

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

c) Mi sfogo con qualcun altro

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

d) Sbatto o rompo qualcosa

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

e) Faccio del sarcasmo su di lei

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

f) La prendo a male parole e/o la insulto

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

17. Una tua conoscente passa la serata a sostenere polemicamente che gli uomini sono stupidi, che non sono adatti a lavori impegnativi, che sono capaci solo di mettere in disordine la casa e che in generale sono nettamente inferiori alle donne.

Quanto ritieni probabili le seguenti reazioni?

a) Non le parlo, la evito

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

b) Mi faccio vedere arrabbiato e/o stizzito

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

c) Mi sfogo con qualcun altro

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

d) Sbatto o rompo qualcosa

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

e) Faccio del sarcasmo su di lei

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

f) La prendo a male parole e/o la insulto

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

18. Durante una chiacchierata con alcuni uomini che conosci, uno di questi inizia a dire sarcasticamente che tu non sei esattamente un esemplare di virilità e che non ti comporti come ci si aspetterebbe da un “vero uomo”.

Quanto ritieni probabili le seguenti reazioni?

a) Non gli parlo, lo evito

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

b) Mi faccio vedere arrabbiato e/o stizzito

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

c) Mi sfogo con qualcun altro

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

d) Sbatto o rompo qualcosa

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

e) Faccio del sarcasmo su di lui

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

f) Lo prendo a male parole e/o lo insulto

19. Stai parlando con una persona che conosci, e questa sostiene polemicamente che fra uomini e donne, per quanto se ne dica, non c'è nessuna differenza ed entrambi ragionano e agiscono negli stessi modi e con le stesse motivazioni.

Quanto ritieni probabili le seguenti reazioni?

a) Non le parlo, la evito

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

b) Mi faccio vedere arrabbiato e/o stizzito

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

c) Mi sfogo con qualcun altro

d) Sbatto o rompo qualcosa

e) Faccio del sarcasmo su di lei

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

f) La prendo a male parole e/o la insulto

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

Indica quanto queste affermazioni sono caratteristiche del tuo modo di essere:

20. Di tanto in tanto non riesco a controllare l'impulso di picchiare qualcuno.

21. Se qualcuno è particolarmente gentile con me, mi domando cosa vuole.

22. Cerco di pareggiare i conti con chiunque mi faccia del male.

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

23. Se qualcuno mi provoca abbastanza posso arrivare a picchiarlo.

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

24. Mi infiammo in fretta, ma mi passa altrettanto in fretta.

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

25. Mi azzuffo un po' più facilmente degli altri.

26. A volte mi sento come se la gente ridesse alle mie spalle.

1	2	3	4	5
ni	ne	ne	ta	to
er niente				totalmente

27. Credo nel motto “occhio per occhio, dente per dente”.

28. A volte vado talmente fuori di testa che spacco qualcosa.

29. Ci sono persone che mi hanno fatto perdere la pazienza talmente tanto che siamo arrivati alle mani.

30. A volte mi sento divorzato dall'invidia.

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

31. Non mi viene in mente una ragione per picchiare qualcuno.

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

32. Se per proteggere i miei diritti devo usare le mani, lo faccio.

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

33. Se qualcuno mi crea dei problemi trovo il modo di farglielo rimpiangere.

34. Ho un carattere tranquillo.

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

35. Dico apertamente ai miei amici quando non sono d'accordo con loro.

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

36. A volte mi sento come una bomba che sta per esplodere.

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

37. Alcuni dei miei amici pensano che io sia una testa calda.

38. A volte mi sento amareggiato per la mia vita e non capisco perché.

39. Per me è importante vendicarmi di chi mi ha fatto del male.

40. Se qualcuno mi crea troppi fastidi posso arrivare a dirgli cosa penso di lui/lei.

41. Le occasioni migliori capitano sempre agli altri.

42. Se qualcuno mi colpisce restituisco il colpo.

43. Quando qualcuno non è d'accordo con me finisco per litigarci

44. Lo so che i miei "amici" mi parlano alle spalle.

1	2	3	4	5
ni	ne	ne	ta	to
er niente				totalmente

45. A volte perdo le staffe senza una buona ragione.

46. Quando sono frustrato e irritato si vede benissimo.

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

47. Mi è facile perdonare chi mi ha fatto del male.

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

48. I miei amici dicono che sono piuttosto polemico.

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

49. Faccio fatica a controllare la rabbia.

50. Mi trovo spesso in disaccordo con gli altri.

51. A volte mi sento come se la vita mi avesse trattato male.

52. Se uno sconosciuto è troppo amichevole mi insospettisco.

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

53. Mi è capitato di minacciare qualcuno che conosco.

1	2	3	4	5
niente				totalmente

54. Se mi fanno un torto non sto bene finché non mi sono vendicato.

Immagina di essere nelle seguenti situazioni, ed indica quale risposta si avvicina di più al modo in cui reagiresti (*una sola risposta*).

55. È sabato sera e sei in fila per giocare al superenalotto. Hai già aspettato una decina di minuti, c'è molta fila e la ricevitoria sta per chiudere. Proprio quando sarebbe il tuo turno qualcuno si fa largo a spinte e ti passa davanti.

Cosa pensi che faresti in questa situazione?

- a) Mi arrabbio, ma non faccio nulla.
 - b) Lo spingo via e gli urlo di aspettare il suo turno.
 - c) Aspetto pazientemente finché non ha finito.
 - d) Gli dico “Mi dispiace, ma ci sono prima io”.
 - e) Me ne vado dalla ricevitoria.

56. Sei in macchina e hai molta fretta. L'auto di fronte si ferma, un uomo scende ma lui e il guidatore si mettono a parlare bloccando la strada, ignorandoti totalmente mentre cerchi di far notare che devi passare.

Cosa pensi che faresti in questa situazione?

- a) Scendo dalla macchina, lo raggiungo e lo prendo a male parole.
 - b) Faccio inversione e passo da un'altra parte.
 - c) Resto seduto in macchina infuriato.
 - d) Aspetto con calma finché non si sposta.
 - e) Lo raggiungo, gli dico che sta bloccando tutti e gli chiedo di spostarsi.

57. Sei al cinema, dietro di te ci sono due ragazzini che durante il film non fanno altro che parlare, ridere rumorosamente e sbattere i piedi contro il tuo schienale tutto il tempo.

Cosa pensi che faresti in questa situazione?

- a) Mi giro e chiedo loro di stare buoni o di andarsene.
- b) Mi infastidiscono molto, ma non faccio nulla.
- c) Cambio posto.
- d) Cerco di ignorarli.
- e) Mi giro e dico che se non si danno una calmata li prendo a ceffoni.

58. Sei in autostrada, e mentre stai rientrando in una corsia più lenta un guidatore ti sorpassa da destra, costringendoti a frenare bruscamente e sterzare e facendoti quasi perdere il controllo dell'auto.

Cosa pensi che faresti in questa situazione?

- a) Suono insistentemente il clacson.
- b) La cosa mi fa arrabbiare, ma non faccio nulla.
- c) Rallento e cerco di allontanarmi da lui.
- d) Lo inseguo e tento di fare la stessa manovra con lui.
- e) Continuo a guidare come se niente fosse.

59. Sei in giro con un gruppo di amici e uno di questi non fa altro che prenderti pesantemente in giro, insultando te e la tua famiglia.

Cosa pensi che faresti in questa situazione?

- a) Gli dico di chiudere la bocca e lo minaccio.
- b) Me ne vado a casa.
- c) Mi arrabbio, ma non reagisco.
- d) Gli dico che non è affatto divertente e che dovrebbe smetterla.
- e) Ci rido sopra e cerco di non prendermela.

Grazie mille!

Appendice B

Nota:

Lo strumento utilizzato nello studio 2 è stato elaborato in 3 versioni e somministrato a seconda dell'appartenenza di gruppo del provocatore (ingroup/studente di Psicologia, outgroup/giovane lavoratore, outgroup ricategorizzabile/studente di altra facoltà dello stesso ateneo).

Per ragioni di spazio, verrà riportata solo la versione “ingroup”.



FACOLTÀ DI PSICOLOGIA

Indagine sugli atteggiamenti verso la propria Facoltà

Grazie per aver acconsentito a partecipare alla nostra ricerca.

Ti ricordiamo che il questionario è completamente anonimo e che tutte le risposte fornite saranno utilizzate puramente a fini statistici, ai sensi della legge 675/96.

Ti chiediamo infine di specificare alcuni dati personali necessari per la nostra ricerca.

Anno di nascita: _____

Sesso: **M** **F**

Anno di corso: _____

Istruzioni:

- Ti chiediamo di rispondere al questionario da solo/a e di non aprirlo fino al momento della compilazione.
- Per favore, non lasciare domande senza risposta, altrimenti il Tuo contributo dovrà essere annullato. Non esistono risposte giuste o sbagliate, ma solo i Tuoi atteggiamenti e le Tue opinioni.
- Se possibile, Ti pregheremmo inoltre di non diffondere notizie o informazioni sulla ricerca o sulle Tue risposte.

Grazie per la Tua collaborazione.

Questa indagine è rivolta agli studenti della Facoltà di Psicologia e riguarda il Tuo atteggiamento nei confronti della Facoltà in cui studi.

Pertanto, in primo luogo Ti chiediamo di indicare quanto sei d'accordo con le seguenti affermazioni:

1. Penso spesso al fatto che sono uno studente di Psicologia

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

2. Sono orgoglioso di essere uno studente di Psicologia

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

3. Quando sono con un gruppo di studenti di Psicologia mi sento a mio agio

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

4. Mi sento parte della facoltà di Psicologia

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

5. Sono felice di essere uno studente di Psicologia

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

6. Mi sento legato alla facoltà in cui studio

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

7. Per me essere uno studente di Psicologia è importante

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

8. Essere uno studente di Psicologia mi fa sentire bene

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

9. Quando sono con un gruppo di studenti di Psicologia mi sento di farne parte

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

Quello che segue è un estratto da un'intervista svolta in un precedente progetto di ricerca nel quale è stata indagato **il modo in cui la Tua facoltà è percepita da un campione di studenti che ne fanno parte.**

Ti chiediamo di leggerlo attentamente e di rispondere alle domande che troverai di seguito.

“...alla fine dei conti, chi studia in una facoltà come Psicologia non è esattamente un genio. È una di quelle facoltà dove vanno a finire tutti gli insicuri e gli indecisi, quelli che hanno un sacco di problemi e pensano di risolverli.

...se fossero così intelligenti si sarebbero iscritti a medicina, no? E invece non ci provano nemmeno, tanto lo sanno che non ce la farebbero mai a reggere il ritmo e che dovrebbero mollare subito.

*...e poi chi fa Psicologia è uno che non ha nessuna voglia di lavorare. Se vuoi trovare un lavoro fai ingegneria, fai medicina, oppure smetti di studiare e ti cerchi un lavoro serio...ma tanto questa è tutta gente che vuole solo continuare a fare quello che faceva alle superiori, vogliono campare per altri anni alle spalle dei genitori senza pensare a quando dovranno rimboccarsi le maniche... e magari intanto stare fuori casa e fare quel c***o che vogliono.”*

Dopo aver letto questo estratto quanto ti senti...?

1. *arrabbiato*

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

2. *irritabile*

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

3. *litigioso*

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

4. *seccato*

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

5. *frustrato*

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

Ora immagina di descrivere te stesso/a alla persona che ha rilasciato questa intervista.
Quanto è probabile che tu usi queste categorie per descriverti?

“Io sono...”

1. *Un uomo/una donna*

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

2. *Un italiano*

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

3. *Uno studente di Psicologia*

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

4. *Un lavoratore*

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

5. *Un membro di una famiglia*

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

6. *Una persona religiosa*

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

7. *Una persona politicamente schierata*

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

Se dovessi esprimere un giudizio sulla persona che ha fatto questi commenti, come lo definiresti?

1. *stupido*

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

2. *non obiettivo*

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

3. *idiota*

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

4. *imbecille*

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

5. *parziale*

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

6. *cretino*

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

7. *ingiusto*

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

8. *rimbambito*

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

9. *deficiente*

1	2	3	4	5
per niente				moltissimo

Per concludere, indica quanto sei d'accordo con le seguenti affermazioni:

1. *Uno studente di Psicologia ha informazioni sufficienti per fare commenti di questo tipo.*

1 2 3 4 5
per niente totalmente

2. *Uno studente di Psicologia ha l'esperienza sufficiente per fare commenti di questo tipo.*

1 2 3 4 5
per niente totalmente

3. *Uno studente di Psicologia può permettersi di fare commenti di questo tipo.*

1	2	3	4	5
per niente				totalmente

Grazie mille per aver partecipato. Per favore, compila anche la parte riepilogativa nel riquadro sottostante e riconsegna il questionario al collaboratore, che ti fornirà un modulo di chiarimenti sulla ricerca in corso.

Anno di nascita:

Sesso M F

Hai letto un'intervista rilasciata da:

- a) *Uno studente universitario*
 - b) *Un lavoratore*

Se si trattava di uno studente universitario, apparteneva a:

- a) *La tua stessa Facoltà*
 - b) *Un'altra Facoltà*

L'intervista conteneva commenti di tipo:

1	2	3	4	5
negativo				positivo