

5. Strategie identitarie

5.1. Introduzione La percezione della legittimità e della stabilità concorre a creare quella che Tajfel (1985) definisce la *sicurezza* della stratificazione sociale. Quando le differenze di status sono percepite come legittime e stabili, esse sono *sicure*, vale a dire che una relazione alternativa a quella esistente non è concepibile e le disparità esistenti continueranno a persistere. Quando, al contrario, le differenze di status sono percepite come illegittime e instabili, allora esse sono *insicure*, vale a dire che per i membri dei gruppi è possibile pensare a un ordinamento gerarchico alternativo a quello esistente. Ovviamente, è la condizione di insicurezza a essere maggiormente interessante perché è in questo caso che le gerarchie sociali potranno essere messe in discussione. Inoltre, quando una gerarchia sociale diventa insicura, sia i membri dei gruppi dominanti sia quelli dei gruppi dominati si troveranno di fronte a una situazione potenzialmente modificabile: i primi dovranno cercare di mantenere la loro posizione privilegiata, mentre per i secondi si aprirà la possibilità di migliorare la loro posizione. Ciò nonostante, anche la condizione di sicurezza richiede particolare attenzione. Infatti, in questo caso, i membri dei gruppi di status basso dovranno far fronte a un'identità sociale presumibilmente negativa.

Alle forme di mantenimento e cambiamento delle differenze di status e di gestione dell'identità sociale viene dato il nome di *strategie identitarie*.

Tajfel e Turner (1979) hanno proposto una tassonomia delle strategie identitarie che possono essere impiegate dai membri dei gruppi svantaggiati per tentare di migliorare l'identità sociale. Questa tassonomia è articolata attorno a due dimensioni considerate indipendenti l'una dall'altra:

- la *dimensione individuale-collettiva* differenzia le strategie in base al target del cambiamento, vale a dire se esse siano tese al miglioramento della condizione individuale o di quella collettiva. Le strategie individuali sono messe in atto dagli individui nel tentativo di

migliorare la propria condizione senza modificare la posizione del gruppo di appartenenza. Al contrario, le strategie collettive hanno come finalità il miglioramento della posizione dell'ingroup nella stratificazione sociale. È importante ricordare che questa dimensione non è definita rispetto al numero delle persone coinvolte, ma rispetto al bersaglio del cambiamento: la persona o il gruppo;

- la *dimensione comportamentale-cognitiva* differenzia le strategie sulla base della modalità con la quale esse sono messe in atto. Sebbene gli aspetti comportamentali e cognitivi siano strettamente collegati, questa dimensione tiene conto dell'aspetto che maggiormente caratterizza la strategia scelta.

5.2. Mobilità individuale e cambiamento sociale La mobilità e il cambiamento sociale sono due strategie identitarie che hanno implicazioni differenti sia per i membri dei gruppi sia per la gerarchia sociale stessa. La mobilità, intesa come il passaggio delle persone da un gruppo a un altro, è una strategia prettamente individuale e comportamentale che non altera le differenze di status fra i gruppi, bensì tende a consolidarle. In questo senso, essa può essere considerata come una credenza meritocratica che legittima le differenze di status poiché quando le persone abbandonano la propria appartenenza ritenendola in qualche modo inferiore, esse riconoscono che la differenza fra i gruppi è reale e "regolare". Come strategia individuale, la mobilità può essere messa in atto solo quando i confini fra i gruppi sono, o sono percepiti come, permeabili (Tajfel, Turner, 1979).

Al contrario, il cambiamento sociale è una strategia prettamente collettiva e comportamentale che mira alla modificazione della gerarchia sociale e che è messa in atto più facilmente quando le differenze di status sono, o sono percepite come, illegittime.

Secondo Tajfel e i teorici che si rifanno alla TIS, le persone svantaggiate adotteranno preferibilmente la strategia di mobilità quando possibile. In altre parole, se i confini fra i gruppi sono percepiti come permeabili, allora i membri dei gruppi svantaggiati saranno più propensi ad adottare una strategia di mobilità individuale piuttosto che un'azione collettiva.

5.2.1. Il modello a cinque fasi Il modello a cinque fasi (MCF, *Five-Stage Model*; Taylor, McKirnan, 1984) è stato proposto nel tentativo di descrivere le circostanze che permettono il passaggio dalla mobilità individuale al cambiamento sociale. Questo modello si ispira alla TIS e alla teoria delle élite (Mosca, 1939) considerando tutte le società come sistemi composti da gruppi elitari e non elitari. L'assunto di base è che fino a quando esiste una minima possibilità di potersi unire a un gruppo di status più alto, i membri dei gruppi svantaggiati perseguiranno la mobilità individuale. Centrale per questo modello sono due processi: l'attribuzione causale e il confronto sociale. Infine, è assunto che tutte le relazioni intergruppi evolvano attraverso le stesse cinque fasi, nello stesso ordine.

Nella *prima fase* esiste una struttura sociale ben definita nella quale i gruppi sono chiaramente stratificati in dominanti e dominati. In questo stadio, l'attribuzione causale e il confronto sociale sono permessi solo a livello interpersonale o intragrupo poiché i gruppi sono visti come assolutamente, e legittimamente, differenti. Paradossalmente, i membri dei gruppi svantaggiati attribuiscono la responsabilità della propria condizione a caratteristiche ascritte, come il sesso, la razza o l'età, e i gruppi dominanti fanno altrettanto. In questa fase, le differenze di status fra i gruppi sono considerate come l'ordine naturale delle cose e le differenze di potere sono viste come legittime. Esempi di questo scenario possono essere i sistemi feudali e le società basate sulle caste religiose (Taylor, Moghaddam, 1994).

Nella *seconda fase*, la stratificazione sociale non è più basata su caratteristiche ascritte, ma sul successo personale ottenuto. In questo stadio, raggiunto attraverso la modernizzazione e lo sviluppo della classe media, sono le abilità e le capacità delle persone a determinare la loro classe sociale. Da un punto di vista psicologico, i confini fra i gruppi sono, e sono percepiti come, permeabili e gli individui possono abbracciare l'ideologia della mobilità individuale. Le differenze di status sono attribuite agli sforzi personali e il confronto sociale è attuato a livello interpersonale.

Nella *terza fase*, il tentativo di mobilità dei membri dei gruppi svantaggiati diventa effettivo. La motivazione che porta le persone

verso questo tentativo di cambiamento è dettata dai processi identitari messi in luce dalla TIS. Sia l'attribuzione sia il confronto seguono lo schema della seconda fase così che le differenze di status sono ricondotte alle abilità delle persone e non vengono adottate strategie collettive tese al cambiamento sociale; infatti, secondo il MCF gli individui si impegneranno in azioni di gruppo solo dopo aver constatato il fallimento delle azioni individuali. Al tentativo di mobilità individuale della fase tre, indubbiamente, può seguire un successo o un insuccesso. Gli esempi del primo caso servono come dimostrazione che il sistema funziona in modo corretto permettendo alle persone di migliorare la propria condizione. Gli individui che, però, falliscono in questo tentativo possono attribuire il loro insuccesso alla loro appartenenza, cominciando gradualmente a interpretare gli eventi in termini di intergruppi piuttosto che interpersonali. Il *quarto stadio*, quindi, è caratterizzato dalla progressiva consapevolezza delle disuguaglianze sociali e del fatto che il sistema "non funziona".

La *quinta fase*, infine, è caratterizzata dall'azione collettiva intrapresa per modificare lo *status quo*. Le strategie che possono essere messe in atto sono quelle individuate dalla TIS: la competizione sociale, che prevede una sfida aperta al gruppo dominante, la rivalutazione, che presuppone il cambiamento del valore attribuito alle caratteristiche salienti (per esempio, "Black is beautiful"), oppure le strategie di creatività sociale. Le azioni collettive messe in atto nel quinto stadio possono avere tre risultati:

- il tentativo di cambiamento fallisce e il gruppo svantaggiato rimane tale, riportando la catena di eventi alla prima fase;
- il tentativo di cambiamento ha successo e il gruppo precedentemente dominato diventa dominante. In questo caso, quello che prima era il gruppo di status alto si viene a trovare in posizione svantaggiata e la catena di eventi viene riportata alla fase due;
- il tentativo di cambiamento ha successo e si creano due gruppi di status simile: in questo caso è prevista una competizione sociale continua.

Questo modello sembra ricalcare più la sequenza storica che ha contraddistinto la storia europea dai sistemi feudali a quelli bor-

ghesi che non un modello universale di evoluzione delle relazioni intergruppi. Tuttavia, esso mette in evidenza alcuni punti importanti, fra i quali l'ipotesi che le persone in condizione svantaggiata siano più inclini ad adottare, come strategia principale, la mobilità individuale. In uno studio ispirato a questa teoria, Wright e collaboratori (1990) hanno dimostrato che la percezione dei confini come permeabili induce le persone svantaggiate a tentare di muoversi individualmente verso il gruppo di status più alto. Questo dato, di per sé, non è nuovo ed era già stato previsto da Tajfel e Turner (1979) e dimostrato sperimentalmente da Ellemers *et al.* (1993). Tuttavia, l'elemento di novità dello studio di Wright e colleghi sta nel fatto di aver manipolato la permeabilità dei confini a più livelli. In particolare gli autori chiamano *tokenismo* (dall'inglese *tokenism*, cioè un'azione messa in atto per dare una parvenza di equità) la condizione in cui i confini fra i gruppi non sono completamente chiusi, ma nella quale esistono severe restrizioni all'accesso al gruppo dominante (Wright, 2001). Così, nell'esperimento di Wright e collaboratori (1990) in una condizione i confini erano completamente chiusi, in un'altra, quella di tokenismo, essi erano parzialmente aperti (a seconda della condizione, solo il 30% o il 2% dei membri appartenenti a gruppi svantaggiati potevano passare individualmente al gruppo di status alto) e, in un'altra condizione ancora, i confini erano completamente aperti. Gli autori, inoltre, hanno introdotto un'ulteriore distinzione rispetto alle azioni che i membri dei gruppi svantaggiati possono mettere in atto: le azioni individuali e collettive possono essere normative o contro-normative. Così, in questo studio sono state considerate quattro strategie possibili:

- *azioni individuali e normative*: le azioni socialmente accettate tese al miglioramento della condizione individuale;
- *azioni individuali e contro-normative*: le azioni che violano le regole sociali messe in atto per migliorare la condizione individuale;
- *azioni collettive e normative*: le azioni socialmente accettate che mirano a un miglioramento della condizione del gruppo;
- *azioni collettive e contro-normative*: quelle azioni che violano le regole sociali e che sono messe in atto per migliorare la condizione collettiva.

A fianco di questa tassonomia vi era una quinta possibilità che corrispondeva all'inazione, vale a dire l'accettazione della propria condizione.

I risultati, in linea con quelli ottenuti precedentemente da altri autori, hanno mostrato che quando i confini sono completamente chiusi le persone si impegnano con più facilità in azioni collettive, in particolare quelle contro-normative, laddove, quando i confini sono completamente aperti, esse cercano di muoversi individualmente da un gruppo all'altro in accordo con le regole sociali. L'aspetto innovativo e sorprendente riguarda il fatto che la mobilità individuale era perseguita anche quando i confini erano minimamente aperti, vale a dire quando solo al 2% delle persone era consentito passare al gruppo dominante. Inoltre, nella condizione di tokenismo gli individui non solo sceglievano con più facilità una strategia individuale, ma optavano per un'azione contro-normativa. Questi risultati sono stati replicati in ulteriori esperimenti anche con l'utilizzo di gruppi reali (Wright, 2001). Quello che conta ai fini del nostro ragionamento è che anche una minima apertura dei confini fra i gruppi (tokenismo) induce le persone a non impegnarsi in un'azione collettiva lasciando così inalterate le differenze sociali.

Questo effetto, il tokenismo appunto, è stato interpretato come una strategia impiegata dai gruppi dominanti per preservare lo *status quo*: permettere a poche persone di raggiungere uno status più alto riduce la possibilità di una protesta collettiva e di un cambiamento sociale e consente ai gruppi dominanti di mantenere la loro posizione privilegiata.

Abilità, identificazione e mobilità individuale Quello che ci si può domandare a questo punto è se la sola permeabilità dei confini sia sufficiente a dare vita a un tentativo di mobilità individuale o se, invece, essa possa interagire con altre variabili.

A questo proposito, il modello a cinque fasi prevede esplicitamente che saranno solo i membri più "abili" dei gruppi svantaggiati a cercare con maggiore insistenza il passaggio a un gruppo di status più alto. In altre parole, saranno le persone con caratteristiche o

abilità più prossime a quelle dei membri dei gruppi dominanti a lasciare il proprio gruppo per tentare di unirsi a uno più prestigioso. Solo quando il tentativo di mobilità individuale fallisce queste persone possono cercare di dare vita ad azioni collettive mirate al cambiamento della stratificazione sociale. Questo ragionamento, se ricondotto all'esperimento di Wright e collaboratori (1990), si traduce nella previsione, peraltro non confermata da dati empirici, che in una condizione di tokenismo gli individui più "abili" che falliscono nel passare al gruppo privilegiato dovrebbero preferire la messa in atto di azioni collettive. Ciò che la ricerca ha messo in evidenza, tuttavia, è che i membri più "abili" sono maggiormente orientati alla scelta di una strategia contro-normativa (*ibid.*), mentre i "meno abili" sono più inclini a mettere in atto un'azione normativa o ad accettare la propria condizione (Boen, Vanbeselaere, 2001). Accanto all'abilità, anche l'identificazione (*commitment*) con l'ingroup modifica la propensione dei membri dei gruppi svantaggiati a mettere in atto tentativi di mobilità.

Già Tajfel e Turner (1979) avevano sottolineato come, oltre ai confini permeabili, sia necessaria anche una bassa identificazione perché gli individui tentino di lasciare il proprio gruppo. Solo di recente, tuttavia, l'interesse dei ricercatori ha preso in considerazione l'identificazione con l'ingroup come variabile esplicativa del comportamento intergruppo. In particolare, questo è avvenuto a opera di Ellemers e colleghi i quali hanno mostrato come le strategie identitarie impiegate siano differenti a seconda del grado di identificazione con l'ingroup (Ellemers, Spears, Doosje, 1997).

I dati di ricerca suggeriscono, infatti, che la mobilità individuale venga scelta con più probabilità da quelle persone che mostrano bassi livelli di identificazione con l'ingroup. I membri che si identificano fortemente, al contrario, sembrano rimanere fedeli al proprio gruppo e propendono per la messa in atto di strategie collettive tese al miglioramento della condizione del gruppo (*ibid.*). Anche i dati di una ricerca di Lalonde e Silverman (1994) forniscono alcune indicazioni sul fatto che la manipolazione della salienza dell'identificazione con l'ingroup sia in grado di influenzare la scelta della strategia identitaria messa in atto. In particola-

re, la strategia di protesta collettiva era scelta più facilmente in una condizione di confini chiusi e alta identificazione.

Più recentemente Blair e Jost (2003) hanno dimostrato chiaramente che il grado di identificazione con l'ingroup modifica la propensione a lasciare il proprio gruppo per unirsi a uno di status superiore. Gli autori hanno manipolato sperimentalmente sia la permeabilità dei confini (permeabili o impermeabili) sia il grado di identificazione delle persone con il proprio gruppo (alta e bassa identificazione). I risultati hanno mostrato che l'azione collettiva era molto meno attraente quando i confini erano permeabili, replicando così i risultati di Ellemers e collaboratori (1993), di Lalonde e Silverman (1994) e di Wright e collaboratori (1990). Tuttavia, era presente anche una netta interazione con il livello di identificazione: le persone nella condizione di bassa identificazione e permeabilità dei confini sceglievano una strategia collettiva molto meno rispetto alle altre condizioni sperimentali, prediligendo, invece, la scelta di una strategia individuale.

Come è stato esposto in precedenza, il tokenismo e in generale la mobilità individuale possono essere considerati fenomeni che legittimano le differenze di status e che concorrono al mantenimento di tali differenze fra i gruppi. Inoltre, sappiamo che le persone che mettono in atto strategie individuali per migliorare la propria condizione sono quelle che si identificano debolmente con l'ingroup e che, presumibilmente, si sentono più vicine al gruppo superiore. A questo punto, le persone che riescono a raggiungere individualmente una posizione dominante (i cosiddetti *tokens*) come si comporteranno nei confronti del gruppo dominato? La ricerca ha messo in luce un effetto paradossale per cui, spesso, sono proprio i soggetti token a essere maggiormente orientati al mantenimento delle disuguaglianze sociali. Questo fenomeno è stato messo chiaramente in luce soprattutto per quanto riguarda le differenze lavorative legate al genere: le donne che raggiungono una posizione dominante (per esempio, un incarico dirigenziale nel quale i maschi sono normalmente sovrarappresentati) si mostrano particolarmente inclini a opporsi alla mobilità individuale delle altre donne; tale fenomeno è conosciuto come sindrome dell'ape

regina (Ellemers *et al.*, 2004). Differenti studi hanno infatti evidenziato come le donne che hanno successo in un ambiente lavorativo prettamente maschile tendano ad attribuire a se stesse tratti tipicamente maschili, identificandosi meno delle altre nella categoria donne. Contemporaneamente, esse abbracciano gli stereotipi di genere che giustificano il ruolo subordinato delle donne in quei determinati ambienti sociali e mostrano comportamenti discriminatori verso le donne che, a loro volta, tentano di muoversi individualmente (*ibid.*). Per spiegare questo fenomeno è stato suggerito che le donne che riescono a raggiungere questo tipo di obiettivo sono motivate a mantenere intatta la cultura organizzativa che ha permesso loro di avere successo. Paradossalmente, quindi, quelle che sono riuscite a “sfuggire” alla loro condizione subordinata (i token), partecipano alla legittimazione e al mantenimento dello *status quo*.

5.3. Creatività sociale e accettazione della propria condizione

Accanto alla mobilità individuale e al cambiamento sociale, Tajfel e Turner (1979) identificano una terza strategia identitaria, collettiva e cognitiva, che definiscono creatività sociale. Questa strategia identitaria implica una ridefinizione cognitiva dei parametri che definiscono il contesto dei confronti intergruppi; tale ridefinizione può interessare le dimensioni specifiche del confronto, l’outgroup con il quale paragonare l’ingroup oppure l’ingroup stesso.

Gli individui in posizione svantaggiata possono *rivalutare* cognitivamente la caratteristica che li rende tali. Per esempio, un gruppo che è svantaggiato su una dimensione economica può capovolgere la dimensione stessa attribuendo una valutazione negativa al possesso di beni economici. Un altro esempio classico è “Black is beautiful” nel quale la dimensione saliente, il colore della pelle, non viene modificata e quello che cambia è il valore a essa attribuito. In alternativa, i gruppi svantaggiati possono rigettare la dimensione di confronto che li relega a una posizione subordinata *creando una nuova dimensione di confronto* che, presumibilmente, assegna loro una posizione avvantaggiata rispetto all’outgroup. Un’ulteriore strategia individuata da Tajfel e Turner (*ibid.*) si rife-

risce al *cambiamento del gruppo di confronto*. In questo caso, i membri dei gruppi svantaggiati possono evitare il confronto con un gruppo dominante, valutando il proprio ingroup in relazione a un altro outgroup di stato ancora più basso.

Le strategie di creatività sociale sono messe in atto dai membri dei gruppi svantaggiati quando la stratificazione sociale è percepita come stabile; infatti le diverse forme di creatività sociale hanno in comune il fatto di *non* alterare lo *status quo* sulla dimensione di confronto che definisce il gruppo come subordinato. In altre parole, una strategia di creatività sociale, come la mobilità individuale, riconosce la diversità e le differenze fra i gruppi senza metterle in dubbio (almeno per la dimensione di confronto in questione).

Gli studi di laboratorio e quelli condotti sul campo hanno generalmente verificato l’aspettativa legata alla creatività sociale: quando i membri dei gruppi svantaggiati non possono mettere in dubbio la loro posizione subordinata, tentano di valorizzare altri aspetti del proprio gruppo. Allo stesso modo possono essere interpretati i risultati che mostrano una tendenza dei membri dei gruppi di status basso a non favorire il proprio gruppo sulle dimensioni rilevanti per le differenze di status, ma a favorirlo su altre dimensioni (Brewer, 1986).

Seguendo ancora la teoria dell’identità sociale è possibile prevedere che, anche quando le differenze di status sono percepite come illegittime, non sempre si verificherà un tentativo di cambiamento sociale. Infatti, quando le disuguaglianze di prestigio sono percepite come stabili (benché illegittime), per i membri dei gruppi di status basso sarà comunque difficile immaginare alternative alla stratificazione sociale. Anche in questi casi, quindi, la creatività sociale sembra una strategia percorribile per cercare di valorizzare il proprio gruppo. Tuttavia, fuori del laboratorio, una società in cui le differenze di status sono illegittime ma stabili sembra difficile da immaginare. Infatti, quando tali differenze sono considerate illegittime, è prevedibile che esse difficilmente potranno rimanere stabili nel tempo (a meno dell’esercizio del potere e della coercizione da parte dei gruppi dominanti).

Il punto principale da tenere presente in questo momento è il fatto