

Stratificazione e mobilità

OBIETTIVI DI APPRENDIMENTO

- ◆ Descrivere e utilizzare i concetti sociologici inerenti alla stratificazione e alla mobilità
- ◆ Descrivere i fatti stilizzati sulla stratificazione e sulla mobilità
- ◆ Descrivere la differenza fra «mobilità assoluta» e «mobilità relativa»
- ◆ Utilizzare il modello dello *status attainment* di Blau-Duncan per identificare modelli di ascrizione e acquisizione
- ◆ Descrivere e applicare la teoria della modernizzazione e della mobilità
- ◆ Descrivere e applicare la teoria della riproduzione culturale

Panoramica del capitolo

Interrogarsi circa la probabilità di aver un buon lavoro dopo aver concluso il proprio percorso di studi o capire se i nostri genitori abbiano un qualche ruolo nelle nostre possibilità di avere successo nell'istruzione e nel mercato del lavoro significa interrogarsi sulle disuguaglianze. In questo capitolo esamineremo due suoi sottotemi, cioè la stratificazione sociale e la mobilità sociale con l'obiettivo di introdurre alcuni importanti concetti, modelli empirici e teorie. Inizieremo con il presentare alcune ricerche che mostrano come i livelli di felicità, aspettativa e tenore di vita differiscano in modo sostanziale da una società all'altra (par. 1). Proseguiremo con una discussione sulla stratificazione interna delle società, introducendo i concetti di «classe sociale» e «status sociale» (par. 2). Dopodiché, tratteremo i risultati stilizzati della stratificazione contemporanea del reddito e della ricchezza (par. 3) e individueremo alcuni sviluppi chiave di lungo periodo della stratificazione (par. 4). In seguito, analizzeremo il concetto di «mobilità sociale», cioè le mutevoli posizioni sociali che gli individui assumono nel sistema di stratificazione (par. 5). A seguire, discuteremo del noto modello dello *status attainment* («raggiungimento dello status») di Blau e Duncan, con cui i due studiosi in-

dagarono quanto la mobilità sociale possa essere imputata all'«ascrizione» e all'«acquisizione» (par. 6). Procederemo poi presentando il processo di modernizzazione e descrivendo il suo notevole impatto sullo *status attainment*. Ancora, esamineremo due idee che forniscono previsioni opposte circa il ruolo della modernizzazione: la teoria della modernizzazione e della mobilità (par. 7) e la teoria della riproduzione culturale (par. 8). Infine, discuteremo del rapporto tra che interviene tra i concetti di «stratificazione sociale» e «mobilità sociale» (par. 9).

1. ALLE ORIGINI DELLA FELICITÀ

Se ponessimo una domanda su cosa renda le persone felici e soddisfatte, probabilmente saremmo stupiti se ci dicessero che la causa è il paese dove sono nati. Eppure, da una prospettiva sociologica, il luogo di nascita rappresenta un fattore determinante nel determinare la felicità di un individuo. Secondo il *World Happiness Report*, che ha una lunga tradizione nel misurare attentamente la felicità e il benessere nel mondo, alcune popolazioni sono davvero più felici di altre. Le persone più felici al mondo vivono in Norvegia, Danimarca, Islanda e Svizzera. In particolare, nel periodo compreso fra il 2015 e il 2017, i cittadini di questi paesi felici hanno stimato la loro felicità attorno a 7.5-7.6 su una scala da 0 (peggiore vita possibile) a 10 (miglior vita possibile). In netto contrasto con questi punteggi troviamo i cittadini del Burundi, della Repubblica Centrafricana e della Liberia (tab. 9.1). Le popolazioni di questi paesi valutano la loro felicità con meno di 4 in media. In Burundi, dove vivono le persone meno felici al mondo, il punteggio medio è del 2.9. Il luogo in cui siamo nati ha dunque un forte impatto sulle nostre possibilità di vivere una vita felice.

C'è da chiedersi perché mai le persone che vivono in Norvegia, Danimarca, Islanda e Svizzera siano così più felici dei nati in Burundi, Repubblica Centrafricana e Liberia. La felicità è fortemente legata agli standard economici di vita, cioè allo sviluppo economico di un paese. Nella tabella 9.1, i paesi sono classificati in termini di PIL PPA (prodotto interno lordo a parità di potere d'acquisto) pro capite, spesso usato come indicatore del tenore di vita economico. È impossibile non notare l'enorme discrepanza fra il tenore di vita dei cittadini delle nazioni felici e quello dei cittadini delle nazioni infelici. In paesi benestanti come la Norvegia, la Danimarca, l'Islanda e la Svizzera il PIL pro capite ammonta a più di 53.000 dollari. Questo dato è fortemente in contrasto con il PIL pro capite inferiore ai 1.500 dollari all'anno di Burundi, Repubblica Centrafricana e Liberia. I risultati delle ricerche rivelano che, negli stati ricchi, le persone sono sostanzialmente più felici [Hagerty e Veenhoven 2003; Sacks, Stevenson e Wolfers 2012].

Nello spiegare un legame così forte fra sviluppo economico e felicità, potremmo considerare che, nei paesi poveri, le persone soffrano di cattive condizioni di

TAB. 9.1. 10 paesi (molto) ricchi e 10 paesi (molto) poveri del mondo

	PIL PRO CAPITE (PPA, DOLLARI, 2017)	ASPETTATIVA DI VITA ALLA NASCITA (2017)	PUNTEGGIO DI FELICITÀ (MEDIA 2015-2017)
<i>10 paesi (molto) ricchi</i>			
Irlanda	76.744	81,4	7,0
Svizzera	66.307	83,5	7,5
Norvegia	62.182	82,0	7,6
Stati Uniti	59.927	79,5	6,9
Islanda	55.322	83,1	7,5
Paesi Bassi	54.422	82,0	7,4
Danimarca	54.356	80,7	7,6
Austria	53.879	82,0	7,3
Germania	52.555	81,5	7,0
Svezia	51.404	82,7	7,3
<i>10 paesi (molto) poveri</i>			
Afghanistan	1.976	61,4	3,6
Etiopia	1.903	65,6	4,4
Uganda	1.868	60,3	4,2
Madagascar	1.558	64,3	3,8
Liberia	1.285	61,9	3,5
Mozambico	1.250	56,1	4,4
Niger	1.018	62,7	4,2
Repubblica democratica del Congo	889	63,8	4,3
Burundi	735	57,9	2,9
Repubblica Centrafricana	727	52,9	3,1

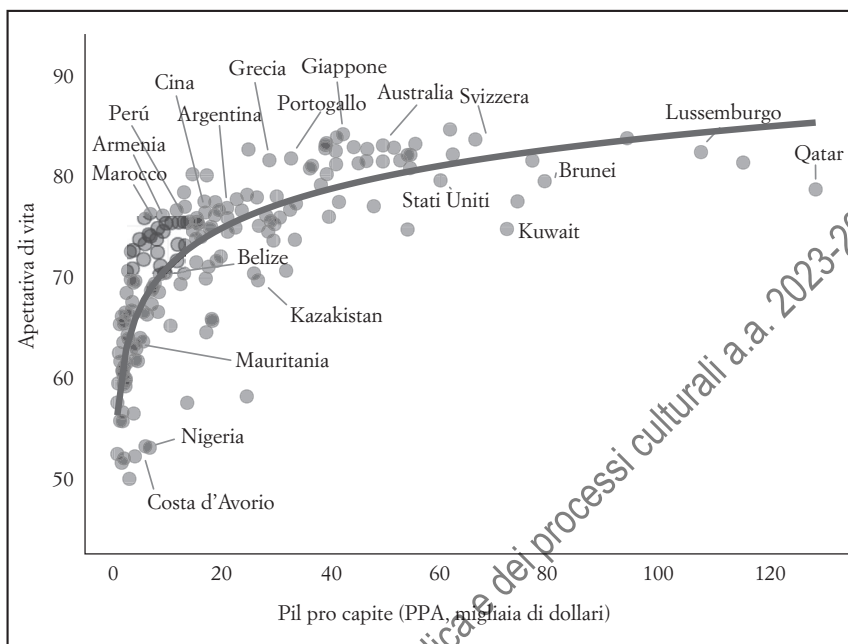
Fonte: Helliwell, Layard e Sachs [2018], World Bank [2017a], World Population Review [2017].

salute, malattie, povertà, criminalità e corruzione, per citare solo alcuni esempi, che possono causare alti livelli di stress, precarietà e anche dolore fisico. In quei paesi si dispone solo raramente di strutture mediche di base e le condizioni abitative sono problematiche. Si tratta di condizioni di vita quotidiane che incidono molto sulla soddisfazione di vita. Nel loro progetto, *Dollar Street*, Hans Rosling, Ola Rosling e Anna Rosling Rönnlund [2018] hanno visitato 264 famiglie in 50 paesi diversi raccogliendo, ad esempio, 30.000 foto di case, letti, cucine, giocattoli, servizi igienici, animali domestici. Hanno poi diviso le famiglie in quattro livelli di reddito (1 il livello più basso di reddito e 4 il più alto). A titolo illustrativo, prendiamo in considerazione le foto scattate alle case e ai servizi igienici delle persone per ciascuno dei quattro diversi livelli di reddito.

Nei paesi poveri, vi sono anche più basse aspettative di vita. A causa di malattie, malnutrizione e pessime condizioni di salute. A titolo illustrativo, nel 2017 l'aspettativa di vita alla nascita nella ricca e felice Svizzera era di 83,5 anni, rispetto ai 57,9 anni del povero e infelice Burundi. L'aspettativa di vita nei primi 10 paesi più ricchi del mondo è di circa 80 anni, rispetto ai circa 60 anni dei paesi più poveri. In sostanza, chi è nato in paesi poveri vive in media 20 anni di meno di chi è nato in un paese ricco. La forte associazione positiva tra sviluppo economico e aspettativa di vita è conosciuta come *curva di Preston*, dal nome del demografo che la descrisse a metà anni '70, ovvero Samuel Preston [1975]. La figura 9.1 illustra questo rapporto con i dati del 2017. Come possiamo vedere, nei paesi più ricchi gli individui vivono generalmente più a lungo, anche se ci sono paesi

fig. 9.1. La curva di Preston: associazione fra aspettativa di vita e Pil pro capite nel 2017.

Fonte: World Bank [2017a] e World Population Review [2017].



che deviano da questo schema. I maggiori vantaggi in termini di aspettativa di vita sono tra le persone con bassi livelli di reddito pro capite. Anche nei paesi più ricchi un maggiore reddito è associato a una più alta aspettativa di vita, tuttavia in tali paesi per ottenere lo stesso aumento dell'aspettativa di vita che si avrebbe nei paesi poveri è necessario un incremento del reddito più elevato in termini assoluti [Deaton 2013].

Riassumendo, i dati ci dicono che il mondo in cui noi viviamo oggi è fortemente «disuguale». Le persone nate in Svizzera tendono a essere felici, ricche e longeve, mentre quelle nate in Burundi sono infelici, povere e vivono venticinque anni in meno. Il luogo in cui nasciamo incide molto sul nostro *benessere*, sul nostro

tenore di vita e sulla nostra *salute*, dimensioni che chiamiamo **beni di valore**, ovvero «qualcosa» a cui le persone danno valore. Le persone vogliono essere felici e soddisfatte della propria vita (*benessere*), vogliono avere del cibo, una casa e dei servizi igienici decenti (*tenore di vita*), vogliono potersi far visitare da un dottore quando sono ammalate e vivere senza provare dolore o sofferenze (*salute*).

Beni di valore Beni o risorse a cui diamo valore

2. CLASSE SOCIALE E STATUS SOCIALE

La ricerca sociologica sulla stratificazione si occupa della distribuzione disuguale dei beni di valore [Grusky 2001]. La stratificazione ha quindi a che fare con una sorta di classificazione, ordine e gerarchia. Quando mettiamo a confronto la Svizzera e il Burundi e verifichiamo le loro differenze in termini di felicità, reddito

e aspettativa di vita, stiamo di fatto classificando questi paesi. Gli abitanti della Svizzera, ad esempio, godono di maggiori beni di valore di quelli del Burundi. Questi tipi di disuguaglianze rappresentano la **stratificazione fra paesi**. Teniamo presente però che, quando confrontiamo i paesi in questo modo, ad esempio rispetto alla loro prosperità economica, stiamo confrontando le loro medie. Ad esempio, confrontiamo il tenore di vita del cittadino svizzero *medio* con quello del cittadino *medio* del Burundi.

Tuttavia, nell'operare questo tipo di confronti, per quanto profondi essi siano, si tende a dimenticare la stratificazione che potrebbe esserci *all'interno* dei paesi. È grazie al lavoro di Karl Marx e Friedrich Engels nel diciannovesimo secolo [Marx e Engels 1847; Marx 1867] che simili domande sulla **stratificazione interna dei paesi** hanno acquisito un posto di rilievo nell'agenda dei sociologi e, da allora, la loro produzione scientifica ha ricevuto un interesse continuo [Piketty 2013]. Le società sono costituite da diversi strati verticali e possono essere più o meno altamente stratificate. Uno degli obiettivi primari degli studi sociologici sulla disuguaglianza è quello di registrare l'entità, così come gli sviluppi, della stratificazione all'interno di una società. Emerge poi una domanda importante: come classificare gli individui o i gruppi all'interno della società. Ci sono vari modi per farlo, ma due sono quelli comunemente usati, in quanto cardini della stratificazione sociale: la *classe sociale* e lo *status sociale* [Chan e Goldthorpe 2007; Weber 1978 (1922)].

► *Classe sociale*. Partiamo dunque da Marx e Engels. Essendo cresciuti in un'epoca di rapida industrializzazione in Europa, essi si resero conto che tale fenomeno si accompagnava a una distribuzione disuguale delle risorse fra i ricchi uomini d'affari, che possedevano le macchine e le fabbriche (il *capitale*), e gli operai, che lavoravano per un basso salario. La loro attenzione si concentrò, quindi, sulla distinzione fra due classi sociali: *capitalisti* e *operai*. La stratificazione all'interno delle società era tale per cui i capitalisti godevano di uno status sociale migliore degli operai.

Nel loro studio *The Constant Flux* i sociologi Robert Erikson e John H. Goldthorpe [1992] definiscono le classi sociali come aggregati di posizioni sociali «individuati in termini di relazioni all'interno dei mercati del lavoro e delle unità produttive». Pertanto, la **classe sociale** considera l'occupazione di un individuo – o cluster di occupazioni simili l'una all'altra lungo una o più dimensioni – come l'elemento chiave della stratificazione sociale, cioè nella sua rispettiva opportunità di accedere a ricchezza e potere. Da una prospettiva di classe sociale, gli individui sono stratificati in base all'occupazione. Le occupazioni creano una classificazione, una gerarchia di classi, tali per cui le classi «superiori» hanno più accesso a risorse di valore rispetto a quelle «inferiori». La classe sociale tende a essere associata all'accesso a beni di valore come il *benessere*, il *tenore di vita* e la *salute*. Ciò significa che ciascun individuo appartenente alla stessa classe sociale ha (più o meno) le stesse opportunità di accesso a questi beni di valore.

Stratificazione tra paesi Distribuzione disuguale dei beni di valore fra i paesi

Stratificazione all'interno dei paesi Distribuzione disuguale dei beni di valore all'interno dei paesi

Classe sociale Gruppo di persone che rivestono posizioni occupazionali simili

Negli studi che hanno seguito la scia di Marx e Engels i sociologi hanno sviluppato schemi sociali più raffinati, andando oltre la semplice dicotomia fra «capitalisti» e «operai». Un esempio importante è il cosiddetto *schema di classe EGP* (da coloro che lo hanno messo a punto, Erikson, Goldthorpe, Portocarero), che distingue (secondo una versione semplificata ormai spesso usata) sette classi sociali: *borghesia, lavori non manuali di routine, piccola borghesia, agricoltori, operai specializzati, operai non qualificati e lavoratori agricoli* [Erikson e Goldthorpe 1992]. Nello **schema di classe EGP** le occupazioni sono raggruppate nella stessa classe sociale sulla base di tre criteri:

1. le *competenze* richieste per l'occupazione;
2. il settore di impiego;
3. la *distinzione fra «lavoro manuale» e «lavoro non manuale»*.

Ciò significa che persone con occupazioni diverse possono essere raggruppate nella stessa classe sociale, a seconda dei punteggi che ottengono in tali criteri.

A titolo illustrativo, consideriamo uno studio condotto in Inghilterra e in Galles alla fine degli anni Novanta del secolo scorso. In questo studio i ricercatori hanno suddiviso le persone in classi sociali esaminandone l'aspettativa di vita. La classe sociale in cima alla gerarchia, i cosiddetti *professionisti*, avevano un'aspettativa di vita di 78,5 (uomini) e 82,8 anni (donne) (tab. 9.2). La classe sociale più bassa, gli *operai non qualificati*, aveva un'aspettativa di vita di circa 71,1 (uomini) e 77,1 (donne) anni. Pertanto, lo studio ha messo in evidenza come, nell'Inghilterra e nel Galles di quei tempi, la classe superiore visse in media 6-7 anni di più della classe inferiore. Questo schema secondo cui le classi sociali superiori avrebbero un'aspettativa di vita più lunga rispetto a quelle inferiori può essere osservato in tutto il mondo; ciò che varia è a quale *grado* è la classe sociale a determinare la differenza [Antonovsky 1967]. Esaminando i passeggeri del *Titanic*, il lussuoso transatlantico tristemente famoso per la tragedia che lo colpì, i ricercatori notarono un significativo nesso fra classe sociale e possibilità di vita. Secondo le statistiche, fra i passeggeri il 62% della prima classe sopravvisse, rispetto al 41% della seconda e solo al 25% della terza.

Sebbene gli schemi di classe sociale siano spesso usati, sono spesso stati esposti alcuni loro inconvenienti [Ganzeboom, Treiman e Ultee 1991], fra cui il fatto che tali categorie di classe sociale includono elementi di eterogeneità. Coloro i quali rientrano nella stessa categoria di classe sociale (ad es., operai non qualificati) possono avere caratteristiche differenti, con importanti variazioni nel

TAB. 9.2. Aspettativa di vita alla nascita per genere e classe sociale in Inghilterra e Galles (1997-1999)

CLASSE SOCIALE	ESEMPI DI OCCUPAZIONE	UOMINI	DONNE
Professionisti	Medici, ingegneri	78,5	82,8
Dirigenziale e tecnica/intermedia	Manager, insegnanti	77,5	81,5
Qualificata non manuale	Impiegati, cassieri	76,2	81,2
Qualificata manuale	Idraulici, elettricisti	74,7	79,2
Parzialmente qualificata	Magazzinieri, guardie giurate	72,7	78,5
Non qualificata	Addetti alle pulizie, corrieri	71,1	77,1

Fonte: Donkin, Goldblatt e Lynch [2002].

reddito, nella salute e nel benessere. Pertanto, sebbene gli operai non qualificati guadagnino di meno e abbiano *in media* un più basso tenore di vita rispetto, ad esempio, ai professionisti, allo stesso tempo ci sono disparità retributive e di tenore di vita *all'interno* dello stesso gruppo degli operai non qualificati. Nel tentativo di risolvere questi problemi i sociologi hanno sviluppato il cosiddetto *indice socioeconomico dello status occupazionale* (ISEI, *International SocioEconomic Index of Occupational Status*) [Ganzeboom, De Graaf e Treiman 1992], che classifica ogni occupazione lungo un *continuum* con schemi eterogenei di classe sociale invece di raggrupparle in cluster più ampi. Nello specifico, l'indice è costruito come funzione dell'istruzione e del reddito medio degli individui all'interno di ciascuna occupazione. Pertanto, queste occupazioni, caratterizzate da lavoratori altamente istruiti e con alti guadagni, sono viste come occupazioni con un elevato *status socioeconomico*.

► *Status sociale*. La classe sociale non coglie tutti gli elementi cardine della stratificazione sociale. Un secondo punto essenziale per la stratificazione della società è lo **status sociale**, ovvero la classificazione soggettiva degli individui o dei gruppi in termini di onore, stima e rispetto [Weber 1922; Gould 2002; Correll e Ridgeway 2003; Ridgeway 2014]. Ogni volta che gli individui si riuniscono, emergono distinzioni di status. Nel *Robbers Cave Experiment* (▲ cap. 8), ad esempio, sia le Aquile sia i Serpenti a sonagli avevano un leader, alcune figure di livello intermedio e una serie di sostenitori [Sherif *et al.* 1961]. All'interno delle classi scolastiche alcuni studenti sono molto popolari e godono di molta stima da parte degli altri compagni [Pál *et al.* 2016]. La differenziazione di status è anche tipica delle organizzazioni in cui alcuni individui hanno più autorità e prestigio di altri. Anche i gruppi sono spesso stratificati secondo lo status sociale: ci sono quindi quelli etnici, religiosi, razziali, di genere, di età, di istruzione e così via. Ad esempio, vi sono persone che credono che «gli uomini devono essere più rispettati delle donne» e che «i bianchi hanno più prestigio dei neri». Nello spiegare il concetto di «status sociale» come elemento cardine per la stratificazione sociale, la sociologa Cecilia Ridgeway [2014] cita quanto segue:

Status sociale Classificazione soggettiva di individui o gruppi in termini di onore, stima e rispetto

Quando pensiamo alla disuguaglianza come a una sola lotta per potere e risorse, dimentichiamo quanto le persone tengano al fatto di essere apprezzati dagli altri e dalla società a cui appartengono, quanto hanno a cuore il riconoscimento pubblico del loro valore. Questo è lo status. Le persone tengono allo status quasi con la stessa intensità con cui tengono a denaro e potere. Infatti, le persone spesso vogliono il denaro tanto per lo status che esso conferisce loro, quanto per il suo valore di scambio. Un lustrascarpe dell'aeroporto una volta mi chiese quale fosse il mio lavoro. Quando glielo raccontai, egli mi disse: «Mia figlia vuole andare a Stanford e diventare medico. Quello che faccio lo faccio per lei; voglio che diventi qualcuno». Ora, si trattava forse qui di potere? Non molto. Di denaro? Sì, un po'. Ma soprattutto di riconoscimento pubblico del valore sociale della figlia. È una questione di status sociale.

Le differenze di status sociale possono essere legate all'occupazione di una persona, sebbene, ovviamente, lo status sociale non dipenda solamente da que-

TAB. 9.3. Prestigio occupazionale negli Stati Uniti: prime cinque e ultime cinque occupazioni (1989)*5 occupazioni più prestigiose*

Medico	86
Avvocato	75
Analista del sistema informatico o scienziato	74
Insegnanti/professori universitari	74
Fisico o astronomo	73

5 occupazioni meno prestigiose

Uscieri	20
Camerieri e domestici	20
Giornalai	19
Addetti al lavaggio veicoli e addetti alle pulizie delle attrezzature	19
Occupazioni varie nella preparazione del cibo	17

Fonte: Nakao e Treas [1994].

Prestigio occupazionale Classificazione soggettiva delle occupazioni in termini di prestigio e rispetto

sto. È possibile classificare tutte le occupazioni in un modo significativo, tale per cui le occupazioni in cima alla classificazione sono considerate più desiderabili rispetto a quelle in fondo. Così fece lo studio pionieristico *Occupational Prestige in Comparative Perspective* di Donald J. Treiman, pubblicato nella seconda metà degli anni '70 [1977]. In questo studio Treiman elaborò una nuova

misura per classificare le occupazioni, basata sul **prestigio occupazionale**. Egli chiese agli intervistati di classificare le occupazioni sulla base del loro prestigio. Ciascuna occupazione ottenne un «punteggio di prestigio»: più il punteggio cresce, più l'occupazione è di prestigio. Ciò rese possibile classificare gli individui

nella società utilizzando le loro occupazioni e il loro corrispondente punteggio. Per illustrare questa classificazione di occupazioni, prendiamo in esame la tabella 9.3 che ci mostra le prime cinque e le ultime cinque occupazioni prestigiose negli Stati Uniti nell'anno 1989. Fra le occupazioni più prestigiose, troviamo: medici, avvocati, analisti del sistema informatico e scienziati. Uscieri, camerieri, domestici e addetti al lavaggio veicoli ricevono invece punteggi molto più bassi. Il lavoro di Treiman e di altri studiosi ha rivelato alcuni schemi sorprendenti [Hodge, Siegel e Rossi 1964; Treiman 1977; Nakao e Treas 1994].

- In primo luogo, è stato evidenziato che la classificazione delle occupazioni non dipende in alcun modo dall'esatta *formulazione* utilizzata nel questionario per acquisire i punteggi di prestigio [Treiman 1976]. In altre parole, si ottiene la stessa classificazione indipendentemente dal fatto che si chieda agli intervistati di esprimersi sul «prestigio», sulla «posizione sociale» o sul «rispetto» delle occupazioni in esame.

- In secondo luogo, si potrebbe pensare che la classificazione del prestigio si riveli molto diversa a seconda dei diversi gruppi di persone intervistate. Si potrebbero ipotizzare differenze nella classifica proposta dai professori universitari rispetto a quella proposta dai meccanici. Tuttavia, lo studio in questione dimostrò il contrario. *Gruppi diversi* all'interno della società attribuiscono alle professioni lo *stesso punteggio* di prestigio, siano essi persone istruite o meno, persone di diversa età o genere.

• In terzo luogo, la classificazione avente a oggetto le occupazioni è molto *simile nello spazio e nel tempo*. Ad esempio, gli avvocati non sono visti come altamente prestigiosi solo negli Stati Uniti del 1989; essi sono sempre stati visti in questo modo, e lo stesso vale per altri paesi. In breve, la classificazione del prestigio occupazionale sembra essere molto stabile e consolidata. Si ottiene la stessa classificazione indipendentemente dalle parole utilizzate, dalle persone a cui viene posta la domanda, dal paese o dal periodo in cui lo studio viene condotto. Questi risultati sono stati evidenziati ed elaborati con maggiore sistematicità nel lavoro dello stesso Treiman, motivo per cui gli studiosi si riferiscono a questo modello come alla **costante di Treiman** [Hout e DiPrete 2006].

FATTO STILIZZATO 9.1

Costante di Treiman

Le classificazioni di prestigio occupazionale sono molto simili nel tempo, anche fra paesi, e godono di un ampio accordo da parte dei valutatori.

Analiticamente, la classe sociale e lo status sociale collegano diverse dimensioni della stratificazione [Chan e Goldthorpe 2007]. Allo stesso tempo, è anche stato riconosciuto che la classe sociale di una persona e il suo status sociale possano sovrapporsi. Ad esempio, i risultati della ricerca mostrano una similitudine tra le classificazioni delle occupazioni sulla base del prestigio (ovvero status sociale) rispetto a quelle sulla base dello status socioeconomico (ovvero classe sociale). Pare che le classificazioni di prestigio occupazionale siano fortemente correlate con lo status socioeconomico delle occupazioni [Ganzeboom, De Graaf e Treiman 1992]. Questo significa che i lavori più prestigiosi sono anche quelli che richiedono un'istruzione superiore e di conseguenza danno uno stipendio più elevato. In conclusione, classe e status sono analiticamente diversi, ma chi assume una posizione sociale superiore tende a godere di maggiore rispetto e prestigio.

3. REDDITO E RICCHEZZA

Classe e status sociale sono generalmente visti come nuclei centrali della stratificazione sociale, ovvero la distribuzione disuguale dei beni di valore. Se dovessimo chiederci in che misura siano distribuiti i beni di valore all'interno delle società, le ricerche più importanti si concentrano sui risultati economici, in particolare sul *reddito* e sulla *ricchezza*. Gli individui e i nuclei familiari possono essere classificati secondo una gerarchia, una scala sociale, sulla base del loro reddito e della loro ricchezza. Possiamo poi interrogarci sul *grado di stratificazione* delle società in generale.

► *Reddito*. Ad esempio, se prendiamo il **reddito** di un intero paese nel suo insieme, possiamo chiederci quanto di esso ricada nelle mani del 10% della popolazione più ricca. Se c'è equità, senza alcuna forma di stratificazione del

reddito, allora il più ricco 10% dovrebbe detenere tanto reddito quanto il più povero 10%, con un'assenza, quindi, di stratificazione. Tuttavia, saremmo in presenza di stratificazione del reddito nel caso in cui il 10% delle persone in cima alla classifica detenga, ad esempio, il 40% del reddito totale.

Coefficiente di Gini Misura della stratificazione nella società, da 0 (minima) a 100 (massima)

Una misura spesso utilizzata dagli studiosi per stabilire il grado di stratificazione complessiva del reddito nella società è il **coefficiente di Gini**. Si tratta di una misura sommaria di stratificazione, che va da 0 – in tal caso tutti i cittadini hanno lo stesso reddito (o ricchezza, ecc.) – a (circa) 100 – in questo caso il reddito totale di un paese (o ricchezza, ecc.) è nelle mani di una singola persona. La misura di Gini viene generalmente utilizzata per quantificare il grado di stratificazione del reddito (o ricchezza) nella società e ha il *vantaggio di riassumere la stratificazione complessiva della società in un unico numero*.

Questa misura consente di stimare il livello di stratificazione del reddito e la differenza fra chi è povero e chi è ricco all'interno dei paesi. La tabella 9.4 presenta le statistiche di Gini sulla stratificazione del reddito ricavate dalla Banca

mondiale per un determinato numero di paesi. È possibile notare immediatamente che in ogni paese il coefficiente di Gini eccede lo 0, il che significa che c'è almeno un po' di stratificazione. Un'altra conclusione è evidenziata dai dati: il grado di stratificazione del reddito all'interno del paese non è una costante, ma varia. Paesi con una forte stratificazione del reddito includono il Brasile (Gini 51) e, ancora di più, il Sud Africa (63). In Svezia (29) e Danimarca (28) c'è molta meno stratificazione.

L'indice Gini è una misura della stratificazione complessiva. Tuttavia, talvolta è più utile a livello informativo guardare più da vicino le quote di reddito di determinati strati sociali. Ad esempio, è utile capire quanto guadagna il 10% in cima alla classifica o il 20% che sta in fondo a essa. La tabella 9.5 presenta i dati sul reddito del 10% che si trova in cima alla classificazione tratti dal *World Inequality Report 2018* [Alvaredo *et al.* 2018]. Lo studio prende in esame determinate regioni e paesi del mondo rivelando come in ciascuno di essi il 10% in cima alla classifica detiene una quota di reddito totale superiore al 10%, ma con diversi livelli di eccesso di reddito che variano da luogo a luogo. È più basso in Europa, dove nel 2016 la quota di reddito nazionale totale rappresentato dal 10% degli aventi reddito era del 37%. Era più alto in Cina (41%), Russia (46%) e Stati Uniti/Canada insieme (47%). La maggiore stratificazione del reddito è stata osservata nella regione del Medio Oriente, dove il 10% in cima alla classifica era depositario del 61% del reddito nazionale.

Le evidenze suggeriscono che, persino fra il gruppo di ricchi che costituiscono quel 10%, ci sia una notevole stratificazione.

TAB. 9.4. Stratificazione del reddito (coefficiente di Gini, 0-100)

<i>Nord America</i>	
Stati Uniti	41,5 (2016)
Canada	34,0 (2013)
Messico	43,4 (2016)
<i>Sud America</i>	
Argentina	42,4 (2016)
Brasile	51,3 (2015)
<i>Asia</i>	
Cina	42,2 (2012)
India	35,1 (2011)
Indonesia	39,5 (2013)
Giappone	32,1 (2008)
Pakistan	33,5 (2015)
<i>Africa</i>	
Nigeria	43,0 (2009)
Egitto	31,8 (2015)
Sud Africa	63,0 (2014)
<i>Europa</i>	
Danimarca	28,2 (2015)
Francia	32,7 (2015)
Germania	31,7 (2015)
Regno Unito	33,2 (2015)
Italia	35,4 (2015)
Russia	37,7 (2015)
Svezia	29,2 (2015)
<i>Oceania</i>	
Australia	34,7 (2010)

Note: Tra parentesi l'anno di rilevazione.

Fonte: World Bank [2017b].

I *molto ricchi*, l'1% di quel 10% che si trova in cima alla classifica, ha sostanzialmente molto di più del restante 9% [Keister 2014]. Tuttavia, essere molto ricco non significa solo avere un reddito elevato.

► **Ricchezza.** L'uso del *reddito* come misura per la stratificazione trascura il fatto che le persone potrebbero avere altre forme di **ricchezza**, come attività finanziarie, beni immobili e risparmi.

I rapporti dei media rivelano che la ricchezza estrema è nelle mani di un ristretto numero di persone. Nel 2013 la rivista «Forbes» ha reso noto che l'americano Bill Gates possedeva qualcosa come 72 miliardi di dollari. Questo rendeva l'imprenditore di Microsoft l'uomo più ricco al mondo in quell'anno. Nel 2018 il suo patrimonio netto era cresciuto ulteriormente raggiungendo i 97 miliardi di dollari. Tuttavia, nel frattempo, un altro americano, Jeff Bezos, proprietario di Amazon, si era guadagnato la posizione numero uno, con un patrimonio netto stimato di 153 miliardi di dollari (tab. 9.6). La loro ricchezza è fortemente in contrasto con le decine di milioni di poveri americani che lottano con i debiti e non riescono a sbarcare il lunario. Secondo Bureau of the Census degli Stati Uniti d'America, nel 2012 il 16% degli americani era in condizioni di povertà. Oxfam ha stimato che nel 2016 gli otto uomini più ricchi del mondo possedevano la stessa ricchezza della metà più povera del mondo [Haroon 2017].

La distribuzione del reddito e della ricchezza è estremamente sbilanciata a favore di una manciata di persone incredibilmente ricche. Gli studiosi descrivono questa estrema concentrazione di reddito e ricchezza nelle mani di pochi come il fenomeno dell'**1 per cento**.

TAB. 9.5. Quota di reddito nazionale del 10% in cima alla classifica mondiale (2016, %)

Europa	37
Cina	41
Russia	46
Stati Uniti e Canada	47
Africa subsahariana	54
Brasile	55
India	55
Medio Oriente	61

Fonte: Alvaredo *et al.* [2018].

TAB. 9.6. Le dieci persone più ricche al mondo (2018, miliardi dollari)

1	Jeff Bezos	153	Stati Uniti
2	Bill Gates	97	Stati Uniti
3	Warren Buffett	86	Stati Uniti
4	Bernard Arnault	77	Francia
5	Mark Zuckerberg	74	Stati Uniti
6	Amancio Ortega	70	Spagna
7	Carlos Slim	63	Messico
8	Larry Page	60	Stati Uniti
9	Sergey Brin	58	Stati Uniti
10	Larry Ellison	55	Stati Uniti

Note: Tra parentesi il paese di appartenenza del miliardario.

Fonte: Bloomberg [2019].

FATTO STILIZZATO 9.2 L'1 per cento

La stratificazione del reddito e la ricchezza sono altamente sbilanciate e gran parte della ricchezza è nelle mani dell'1 per cento in cima alla relativa classifica.

Questi sono fatti stilizzati, ovvero risultati sulla stratificazione provenienti da fonti affidabili, che ci dicono qualcosa sulla *realtà oggettiva* della stratificazione nelle società contemporanee. Questa realtà oggettiva non deve necessariamente sovrapporsi alle *percezioni* delle persone sulla stratificazione nella loro società. Le persone hanno le proprie idee e credenze personali e potrebbero sovra o sottostimare il grado di stratificazione nella loro società [Norton e Ariely 2011; Eriksson e Simpson 2012; Norton *et al.* 2014; Arsenio e Willems 2017; Evans e

Kelley 2017]. Inoltre, le loro idee e credenze sulla stratificazione potrebbero o meno coincidere con la loro stratificazione ideale, che è parte dei loro *valori e preferenze*. I risultati di ricerca sulle percezioni e sulle preferenze in merito alla stratificazione suggeriscono che le persone sono per una distribuzione della ricchezza più egualitaria rispetto a quella che credono ci sia nel loro paese [Arsenio 2018]. Pertanto, molti percepiscono il grado di stratificazione nella società come eccessivo rispetto a quello che essi ritengono sia equo e giusto.

QUADRO 9.1.

Disuguaglianza sociale e problemi sociali: c'è o meno un effetto causale?

Alla fine della prima decade di questo nuovo secolo gli epidemiologi sociali britannici Richard Wilkinson e Kate Pickett hanno pubblicato un libro dal titolo *La misura dell'anima. Perché le disuguaglianze rendono le società più infelici* [2009]. Lo studio ha avanzato un'ipotesi controversa, tuttora di ampio dibattito fra sociologi, epidemiologi e altri scienziati. La proposizione chiave avanzata da Wilkinson e Pickett, come il titolo del volume suggerisce, afferma infatti che «la maggiore disuguaglianza del reddito determina un maggior numero di problemi sociali».

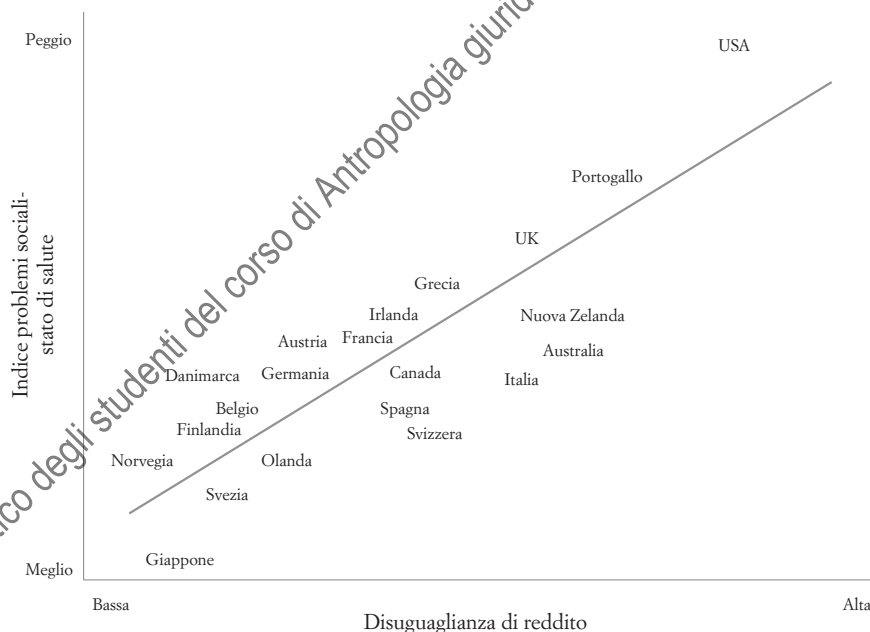


fig. 9.2. Rapporto tra disuguaglianza di reddito e problemi sociali-stato di salute.

Note: L'indice problemi sociali-stato di salute include i seguenti indicatori: aspettativa di vita; far di conto e alfabetizzazione; mortalità infantile; omicidi; popolazione carceraria; gravidanze in età adolescenziale; fiducia; obesità; malattie mentale e dipendenze (da alcool e droga); mobilità sociale.

Fonte: Wilkinson e Pickett [2009].

I due studiosi presentano numerose evidenze in linea con le previsioni basate su questa proposizione generale. Ad esempio, essi hanno messo a punto un «indice» che mette insieme diversi tipi di «problemi sociali», come una minore aspettativa di vita, bassi tassi di alfabetizzazione, maggiore mortalità infantile, alti tassi di omicidio. Hanno poi presentato evidenze che suggeriscono che i problemi sociali siano associati alla stratificazione del reddito presente all'interno delle società (fig. 9.2).

La figura 9.2 mostra che in paesi con una bassa disuguaglianza di reddito, come il Giappone e la Norvegia, non ci sono molti problemi sociali. In questi paesi, ad esempio, ci sono meno omicidi, meno gravidanze in età adolescenziale e un tasso inferiore di obesità. Paesi con più alti livelli di disuguaglianza, come il Regno Unito e il Portogallo, hanno invece un punteggio elevato in base a questo indice. Il caso estremo è rappresentato dagli Stati Uniti, che hanno la più alta stratificazione del reddito di tutti i paesi considerati in questa ricerca e che si classificano anche più in alto in termini di problemi sociali.

I sociologi e altri scienziati sociali dibattono sulla questione se queste e altre osservazioni suggeriscano di fatto l'esistenza di un effetto **causale** della stratificazione del reddito X sui problemi sociali Y [Lynch *et al.* 2004; Goldthorpe 2010; Pickett e Wilkinson 2015; Pinker 2018]. In altre parole, il dibattito verte su quanto forte sia la *validità interna* dello studio (▲ cap. 3). Gran parte degli studiosi concorda nel sostenere che esso soddisfi un criterio di causalità, ovvero che ci sia una correlazione fra stratificazione del reddito X e problemi sociali Y. Tuttavia, la correlazione non è una prova di causalità. Da un lato, X dovrebbe precedere Y nel tempo; dall'altro, la loro relazione potrebbe essere spuria. Alcuni studiosi sostengono che la relazione osservata potrebbe andare anche nella direzione opposta, cioè potrebbe benissimo essere che sono i problemi sociali Y a influenzare la stratificazione del reddito X. Altri suggeriscono che la relazione potrebbe essere spuria e che altre variabili Z potrebbero spiegare questa correlazione tra disuguaglianza di reddito e problemi sociali.

4. CAMBIAMENTI DI LUNGO PERIODO NELLA STRATIFICAZIONE

A questo punto dovremmo chiederci se il grado di stratificazione di cui siamo testimoni oggi esista da sempre oppure se la stratificazione sia mutata nel tempo. Una domanda chiave nella sociologia della stratificazione è il grado di cambiamento che si verifica all'interno delle società.

Pensiamo a cosa è accaduto negli ultimi decenni. Prendendo il 1980 come punto di partenza, possiamo vedere che in molti paesi la stratificazione del reddito è aumentata (tab. 9.7). In India, ad esempio, in quell'anno la quota di reddito complessiva del 10% in cima alla classifica era del 32%, passata al 40% nel 2000 e al 55% nel 2015. Analogo trend in Russia: nel 1980 il 10% deteneva il 21% del reddito totale, nel 2015 il 45%. Nei paesi europei l'aumento della stratificazione del reddito non è stato così forte come in India o in Russia, ma il trend va comunque in quella direzione. Le uniche eccezioni a questo modello sono quei paesi e regioni che partivano già da livelli elevati di stratificazione del reddito. In Medio Oriente, ad esempio, nel 1990 la quota del reddito totale del 10% in cima alla classifica era pari al 65%, diminuita al 61% nel 2015. Nel loro insieme questi due trend suggeriscono che i paesi con una bassa stratificazione

TAB. 9.7. Il 10% di quota di reddito in cima alla classifica mondiale (1980-2015, %)

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Medio Oriente	–	–	65,86	65,98	62,55	61,09	58,78	60,91
Brasile	–	–	58,09	55,97	54,03	55,08	55,55	55,33
Africa	–	–	55,27	55,18	54,38	54,72	54,69	54,48
Cina	27,24	29,52	30,41	33,55	35,56	41,86	42,60	41,42
India	31,49	34,79	33,48	38,52	39,87	45,46	52,17	55,46
Stati Uniti e Canada	34,23	36,63	38,68	40,63	43,87	45,03	45,70	46,96
Russia	21,02	22,37	23,58	42,45	48,19	47,4	46,84	45,51
Europa	32,60	33,00	33,80	33,40	33,90	33,50	33,60	36,70

Fonte: Alvaredo *et al.* [2018].

del reddito si stanno muovendo verso la frontiera dell'alta stratificazione del reddito [Alvaredo *et al.* 2018].

Più o meno lo stesso quadro emerge quando, invece del reddito, si esamina la ricchezza. Fin dagli anni '80 del secolo scorso l'1% in cima alla classifica ha visto la propria quota di ricchezza aumentare (tab. 9.8). Ad esempio, nel 1980 negli Stati Uniti l'1% in cima alla classifica possedeva il 23% della ricchezza totale, e il 38% nel 2010. Sebbene altri paesi non mostrino esattamente gli stessi dati, in genere la direzione in cui si muovono è la stessa: a partire dagli anni '80 del secolo scorso fanno registrare un aumento della stratificazione della ricchezza al loro interno.

Pertanto, dagli anni '80 in poi la stratificazione all'interno di molti paesi è aumentata, a eccezione di quelli che già partivano da livelli elevati. Allo stesso tempo, anche la stratificazione della ricchezza. Tuttavia, se guardiamo più indietro nella storia, possiamo vedere come la disuguaglianza all'interno dei paesi non sia cresciuta in modo costante. Ad esempio, nel 1980 in Francia l'1% in cima alla classifica possedeva il 17% della ricchezza totale, ma nel 1950 la percentuale era del 33% e nel 1920 era persino del 51%.

Se ci addentriamo ancora più in profondità, arrivando fino al XIII secolo, gli studiosi hanno fatto due osservazioni stilizzate sulla stratificazione:

- in primo luogo, le evidenze suggeriscono che la **stratificazione** all'interno di un paese è **ciclica** [Álvarez-Nogal e De La Escosura 2013; Milanović 2016], con un susseguirsi di alti e bassi e di aumenti e diminuzioni in determinati periodi. Le evidenze suggeriscono che non ci sia né una crescita lineare né una diminuzione della stratificazione nel corso della storia umana, perlomeno non dal XIII secolo (momento a partire dal quale gli studiosi hanno raccolto dati attendibili);

TAB. 9.8. Il 10% di quota di ricchezza in cima alla classificazione mondiale (1920-2015, %)

	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2015
Cina	–	–	–	–	–	–	–	–	19,6	30,5	29,6
Francia	50,5	49,6	34,8	33,4	31,4	20,3	17,2	17,2	28,1	23,5	–
Russia	–	–	–	–	–	–	–	–	39,2	34,3	42,6
Regno Unito	57,3	56,9	51,0	43,0	35,0	27,4	18,8	16,3	18,5	–	–
Stati Uniti	35,7	43,4	37,7	28,5	27,8	25,9	22,5	26,7	32,3	37,6	–

Fonte: Alvaredo *et al.* [2018].

• in secondo luogo, nel tentativo di comprendere questa natura ciclica della stratificazione gli studiosi hanno sostenuto che epidemie e guerre potrebbero aver avuto un ruolo fondamentale [Scheidel 2017]. Prima che i paesi potessero contare su istituzioni sanitarie come siamo abituati a intenderle oggi, le **epidemie** uccidevano nutrite schiere di popolazione. Ad esempio, stime ci dicono che circa il 25-45% della popolazione europea è morta di Peste nera [*ibidem*]. La morte di così tante persone ha provocato una carenza di manodopera. Di conseguenza, le persone più facoltose, quali imprenditori e uomini d'affari, sono state costrette ad aumentare i salari, riducendo in tal modo la stratificazione. Le **guerre** hanno avuto un simile **effetto egualitario**, sebbene in modo diverso, causando cioè grosse perdite fra le persone ricche. Le guerre arrecano molti danni alla proprietà, alle attività e alle ricchezze delle persone benestanti, colpendole maggiormente rispetto alla gente comune.

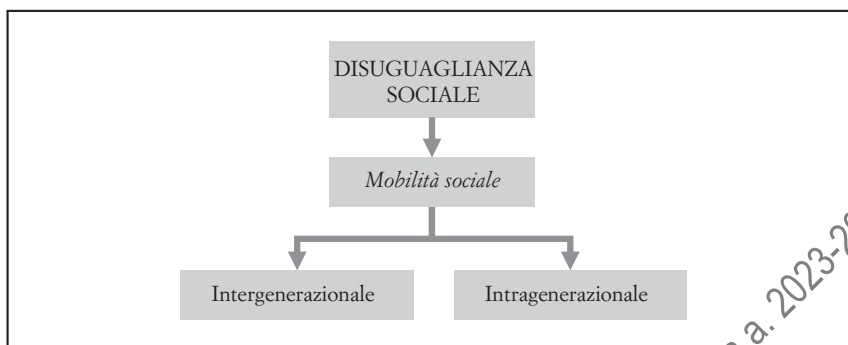
5. MOBILITÀ SOCIALE

Il tema della disuguaglianza sociale non riguarda solamente il grado di stratificazione della società. Un paese potrebbe essere altamente stratificato, ad esempio con il 20% in fondo alla classifica che detiene solo l'1% del reddito nazionale, ma offrire alte opportunità di carriera alle persone più povere, con il risultato di una società più aperta e meno disuguale. Se, poniamo, invece di essere condannati alla povertà, gli individui appartenenti al 20% più povero della popolazione di un paese hanno buone possibilità di salire i gradini della scala sociale in un lasso di tempo piuttosto breve, allora diremo che la disuguaglianza sociale è inferiore rispetto al caso di un paese in cui questa stessa percentuale di poveri non può sfuggire al proprio destino.

Il secondo sottotema della disuguaglianza esaminato dai sociologi è, quindi, la *mobilità sociale* all'interno di una società [Grusky 2001]. Mentre lo studio della *stratificazione* si occupa della distribuzione disuguale dei beni di valore, lo studio della **mobilità** si concentra sui *cambiamenti tra le posizioni sociali*. Si potrebbe pensare che il sistema sociale sia completamente chiuso o rigido, senza alcuna possibilità di salire o scendere da uno strato all'altro. Ad esempio, le persone nate in una famiglia povera rimarranno povere per tutta la loro vita. In realtà, virtualmente, le società non sono mai del tutto rigide e c'è sempre almeno un po' di mobilità, il che significa che gli individui sono in grado di passare da uno strato a quello successivo, ovvero possono salire la scala sociale. La mobilità è una questione di grado, un *continuum* che varia da (quasi completamente) *chiusa* a (quasi completamente) *aperta*. Le opportunità di mobilità sociale possono variare in termini sia di spazio sia di tempo. Più le società sono chiuse, con conseguente minor mobilità, maggiore sarà la disuguaglianza.

I sociologi mappano la mobilità presente nelle società in due modi (fig. 9.3):

fig. 9.3. Mobilità: inter e intragenerazionale.



- in primo luogo, essi osservano la **mobilità intergenerazionale**, ovvero il *cam-
biamento di posizione sociale tra genitori e figli*. Tale mobilità
emerge qualora la posizione dei figli nel sistema di stratifica-
zione sia diversa da quella dei genitori, ad esempio in termini
di lavoro, reddito, ricchezza, aspettativa di vita, diritti e pre-
stigio. In base alla famosa immagine del «sogno americano»,
questo tipo di mobilità è tipica degli Stati Uniti, in cui i figli
nati nelle famiglie più povere possono salire la scala sociale e
diventare milionari;
- in secondo luogo, i sociologi indagano la **mobilità intragene-
razionale**, che si riduce ai cambiamenti di posizione attraverso
cui passano gli individui nel corso delle loro vite. Avremo un

Mobilità intergenerazionale

Cambiamento di posizione tra genitori e figli nel sistema di stratificazione

Mobilità intragenerazionale

Cambiamento di posizione nel sistema di stratificazione nel corso della vita

buon livello di mobilità (intergenerazionale) quando, ad esempio, un'addetta alle vendite può divenire direttrice di una grande azienda.

Dei due tipi di mobilità, quella intergenerazionale è la più studiata dai sociologi. Molte ricerche hanno infatti analizzato il livello di mobilità sociale tra le generazioni all'interno di una società, misurato tramite una **tavola di mobilità** che classifica in modo incrociato origini e destinazioni.

- con *origine* ci si riferisce alla posizione sociale dei genitori, ad esempio la loro classe sociale;
- con *destinazione* ci si riferisce alla posizione sociale dei figli.

È possibile poi utilizzare questa tavola per studiare modelli di mobilità intergenerazionale nello stato occupazionale: classe sociale, reddito, ricchezza, istruzione, salute e così via.

Tavola di mobilità Tavola che classifica in modo incrociato posizioni di origine e destinazione nel sistema di stratificazione

Per illustrare come una tavola di mobilità sia in grado di gettare luce sulla mobilità intergenerazionale, consideriamo la tabella 9.9, che mostra un esempio fittizio in cui la classe sociale dei genitori (origine) è classificata in modo incrociato in base alla classe sociale del figlio (destinazione). In questo caso la società è stratificata in tre categorie di classe sociale:

«elevata», «intermedia», «bassa». Potremmo, in realtà, fare distinzioni anche più raffinate. Un modo per comprendere questa tavola di mobilità è capire come essa ci può dire qualcosa su un determinato gruppo di ragazzi con tre

background diversi: classe superiore, classe intermedia e classe inferiore. La domanda chiave che si pongono i sociologi interessati alla mobilità è, allora, che fine fanno questi ragazzi.

Nel rispondere a questa domanda i sociologi distinguono in genere tra «mobilità (intergenerazionale) assoluta» e «mobilità (intergenerazionale) relativa».

- Con **mobilità assoluta** si indica il numero totale di cambiamenti di posizione. È possibile riscontrare questo tipo di mobilità prendendo in esame i numeri posti fuori della diagonale. A sua volta, ciò permette di distinguere fra quei ragazzi che sono mobili *verso l'alto* (ovvero la loro destinazione è «più in alto» della loro origine) e coloro che sono mobili *verso il basso* (ovvero la loro destinazione è «più in basso» della loro origine). In questo esempio la mobilità verso l'alto ammonta al $(40 + 60 + 90 / 1.000) \times 100 = 19\%$ dei ragazzi. La mobilità verso il basso appartiene all' $(30 + 20 + 30 / 1.000) \times 100 = 8\%$ dei ragazzi. Nel complesso il 27% dei ragazzi ha una posizione di classe sociale diversa da quella dei loro genitori. Di conseguenza, il gruppo restante, pari al 73%, ovvero $(150 + 230 + 350 / 1.000) \times 100$, è «stabile».

Mobilità assoluta Numero totale di cambiamenti di posizione nel sistema di stratificazione

Sembra intuitivo utilizzare questi numeri (27% mobile e 73% stabile) come indicazione del grado di apertura della società. Tuttavia, non sfugge il fascino di questa congettura: dopotutto, quando i livelli di mobilità assoluta sono alti, le posizioni sociali dei genitori e dei loro figli saranno diverse. Tuttavia, è importante rendersi conto che questa mobilità assoluta è in parte dovuta alla **mobilità strutturale**. Con questa espressione, i sociologi intendono dire che la mobilità è determinata da cambiamenti nei «volumi» («margini») delle posizioni sociali tra le generazioni. A titolo illustrativo, prendiamo in considerazione ancora una volta la tabella 9.9, in cui forse è possibile notare i diversi volumi di posizioni sociali tra origini e destinazioni. Ad esempio, fra la generazione dei genitori (origini), c'erano 500 posizioni di classe inferiore. Ma tra la generazione successiva (destinazioni), c'erano solo 400 posizioni di questo tipo. Ciò significa che fra i 500 ragazzi provenienti da un contesto di classe inferiore, solo 400 occupano la stessa posizione dei genitori: i restanti 100 sono «spinti in» un'altra classe a causa del cambiamento della struttura del mercato del lavoro.

Mobilità strutturale Mobilità dovuta a cambiamenti nei volumi (margini) di posizioni sociali disponibili

TAB. 9.9. Mobilità intergenerazionale

		CLASSE SOCIALE DEL FIGLIO (DESTINAZIONE)			
		ALTA	MEDIA	BASSA	
CLASSE SOCIALE DEI GENITORI (ORIGINE)	ALTA	150	30	20	200
	MEDIA	40	230	30	300
	BASSA	60	90	350	500
		250	350	400	1.000

Mobilità relativa Disuguaglianza fra ragazzi di (diversa) origine sociale in termini di possibilità di accesso a posizioni sociali

- Per capire meglio la vera apertura della società attraverso le generazioni, cioè la sua *fluidità sociale*, i sociologi sostengono che bisogna esaminare la **mobilità relativa** (quadro 9.2). Questa indica il grado di disuguaglianza tra ragazzi provenienti da diversi contesti (origini) nella loro opportunità di accedere alle posizioni sociali (destinazioni). Questo tipo di disuguaglianza emergerebbe, ad esempio, se i ragazzi provenienti da contesti di status inferiore avessero opportunità limitate di accedere a posizioni di status elevato.

QUADRO 9.2.

Mobilità relativa e «odds ratio»

In che modo è possibile stabilire se c'è disuguaglianza nelle opportunità dei figli di avere accesso a posizioni di status superiore? Per rispondere a questa domanda possiamo usare l'*odds ratio* (OR). Ad esempio, per rispondere alla domanda «I figli provenienti da una classe sociale bassa hanno lo stesso OR di ottenere una posizione di status superiore in confronto a bambini provenienti da una classe sociale alta? Per rispondere a questa domanda (utilizzando i dati della tab 9.9) dobbiamo compiere i tre passi seguenti:

1. calcolare gli OR relativi ai figli provenienti da una classe sociale elevata di ottenere una posizione di status superiore rispetto a una posizione di classe inferiore: $150 / 20 = 7,5$;
2. calcolare gli OR relativi ai figli provenienti da una classe inferiore: $60 / 350 = 0,17$;
3. confrontare i due dati, ottenendo in questo modo l'OR: $7,5 / 0,17 = 41$.

Un OR pari a 1 indica che gli *odds* per le due origini sono gli stessi. In altre parole, se in questo caso l'OR fosse 1, significherebbe che i figli di classe sociale bassa e quelli di classe sociale alta hanno gli stessi *odds* di finire in una posizione di classe sociale alta. Se così fosse, allora la società sarebbe aperta in termini di mobilità intergenerazionale relativa. Tuttavia, non è quello che si verifica in questo esempio. Un OR oltre l'1 indica che i figli provenienti da una classe sociale alta hanno più possibilità di muoversi verso posizioni di classe sociale alta rispetto ai figli di classe sociale bassa, e maggiore è l'OR, più forte è questo tipo di disuguaglianza.

6. ASCRIZIONE E ACQUISIZIONE

Ascrizione Caratteristiche pre-stabilite alla nascita, come origine familiare e appartenenza etnica

Acquisizione Impegno, capacità, talento e performance personali

Nel loro classico studio della fine della seconda metà degli anni '60 del secolo scorso, *The American Occupational Structure*, i sociologi Peter M. Blau e Otis D. Duncan [1967] hanno argomentato che le indagini sulla mobilità sociale condotte dai sociologi potessero ricadere sotto il tema generale del ruolo dell'**ascrizione** (caratteristiche ascritte) e di quello dell'**acquisizione** (impegno, lavoro, performance) [Blau e Duncan 1967].

Le società possono essere altamente disuguali a seconda delle caratteristiche ascritte. Se questo è il caso, le disuguaglianze sono in gran parte prestabilite alla nascita e poco contano l'impegno, il duro lavoro e le performance degli individui. Ciò accade quando la mobilità relativa è rara, in altre parole quando nascere in una determinata famiglia (*origine*) predetermina in larga

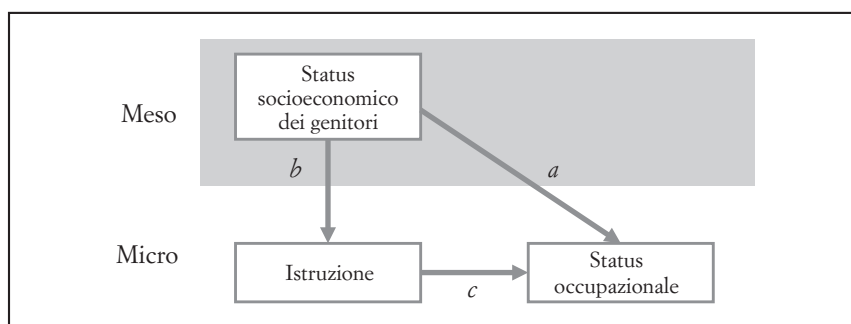


fig. 9.4. Processo dello status attainment.

misura la posizione che si verrà a occupare nel mercato del lavoro (*destinazione*). È tuttavia anche possibile che non sia tanto la caratteristica ascritta dell'origine sociale a entrare in gioco, ma che siano invece proprio i talenti delle persone – il forte impegno a scuola, il duro lavoro, l'ottima performance e la spiccata creatività – a essere decisivi e determinanti per il loro successo. Lo studio di Blau e Duncan ha dato grande impulso all'indagine sociologica sull'importanza dell'ascrizione rispetto all'acquisizione per la mobilità sociale.

Questo studio è diventato famoso non solo perché i due sociologi hanno esplicitamente messo all'ordine del giorno il tema dell'ascrizione-acquisizione, ma anche, e forse ancor più, per via della semplicità e dell'eleganza con cui essi hanno fornito risposte in modo teorico ed empirico. Essi hanno introdotto un nuovo modello concettuale per rappresentare il **processo di «status attainment»**, ovvero il processo tramite il quale gli individui acquisiscono una determinata posizione, ad esempio un'occupazione. Ancora più importante, essi hanno aggiunto l'*istruzione dei figli* alla relazione fra status socioeconomico dei genitori – *origine O* – e status occupazionale dei figli – *destinazione D*. La figura 9.4 presenta una versione semplificata del loro modello concettuale OID, utilizzando un framework multilivello (più contemporaneo). Da notare che lo status socioeconomico del genitore fa riferimento a un indice che rileva il livello di istruzione dei genitori e lo status socioeconomico derivante dalle loro occupazioni e dal loro reddito. Lo status occupazionale del figlio fa invece riferimento allo status socioeconomico derivante dalla sua occupazione.

Grazie al loro modello concettuale Blau e Duncan sono stati in grado di approfondire le conoscenze sull'effetto della famiglia nel determinare il successo nell'istruzione e l'ottenimento di lavori di un certo prestigio. Essi sono stati anche in grado di identificare l'importanza dell'impegno personale e del merito. Nello specifico, se l'origine familiare (ascrizione) ha un certo peso, allora le seguenti proposizioni dovrebbero essere vere:

- P Maggiore è lo status socioeconomico dei genitori, maggiore è lo status occupazionale di un determinato soggetto (*freccia a*)
- P Maggiore è lo status socioeconomico dei genitori, maggiore è il livello di istruzione di un determinato soggetto (*freccia b*)

Se l'impegno personale e il talento sono importanti per avere successo nel mercato del lavoro, allora, così sostengono Blau e Duncan, ci dovremmo aspettare:

P Maggiore è il livello di istruzione di un determinato soggetto, maggiore è il suo status occupazionale (*freccia c*)

- In una società completamente rigida e ascritta, l'origine familiare di una persona determina la sua istruzione (*freccia b*) e occupazione (*freccia a*). Ciò significa che i figli nati in famiglie benestanti ottengono l'accesso a un'istruzione prestigiosa e a uno status elevato e a posti di lavoro altamente remunerativi, mentre i figli nati in famiglie bisognose rimarrebbero poveri per il resto della loro vita.
- In società in cui l'origine familiare non gioca alcun ruolo, e tutto ciò che conta è il solo merito personale (*freccia c*), le possibilità di ottenere lavori prestigiosi altamente remunerativi dipendono maggiormente dal talento e dall'impegno personali.

Si tratta, ovviamente, di casi estremi: Blau e Duncan erano interessati infatti ad appurare *quanto* le forze ascrivitive (*freccia a e b*) e l'acquisizione (*freccia c*) avessero un peso.

Utilizzando i dati sugli Stati Uniti i due studiosi hanno riscontrato che il processo di *status attainment* era trainato da una *combinazione di ascrizione e acquisizione*. I figli provenienti da famiglie con status socioeconomico più elevato avevano più possibilità di ottenere livelli più alti di istruzione (*freccia b*) così come lavori di status più elevato (*freccia a*) rispetto a coloro che provenivano da contesti di status socioeconomico inferiore. Questa è la prova che conferma l'ipotesi secondo cui la posizione delle persone nel mercato del lavoro è determinata in parte dall'ascrizione. Essi hanno però anche osservato che l'istruzione rivestiva una certa importanza nel fare carriera (*freccia c*), di conseguenza anche i propri talenti e le proprie capacità contavano. Pertanto, a quei tempi, gli Stati Uniti erano una società in cui sia l'origine familiare sia i risultati scolastici influenzavano le carriere occupazionali.

Lo studio di Blau e Duncan era però focalizzato su un contesto specifico: gli Stati Uniti degli anni '60 del secolo scorso. Una domanda chiave, che ha impegnato i sociologi della mobilità sulle orme di quello studio, è se l'impatto dell'*ascrizione* (*freccia a + b*) sull'*acquisizione* (*freccia c*) sia o meno subordinato al contesto sociale. Ci si chiede, ad esempio, se i figli di avvocati o medici abbiano la stessa possibilità di ottenere lavori prestigiosi oggi come negli anni '60 del secolo scorso oppure se tali effetti siano cambiati nel tempo e per quale motivo. Due principali teorie hanno cercato di rispondere a queste domande: la teoria della modernizzazione e della mobilità e la teoria della riproduzione culturale.

7. TEORIA DELLA MODERNIZZAZIONE E DELLA MOBILITÀ

La **teoria della modernizzazione e della mobilità** affonda ovviamente le sue radici nello studio di Blau e Duncan. È stata elaborata all'inizio degli anni '70

del secolo scorso dal già ricordato Donald J. Treiman [1970] e da allora è stata argomento di numerose pubblicazioni [Ganzeboom, Treiman e Ultee 1991; Hout e DiPrete 2006; Knigge *et al.* 2014]. È anche chiamata *teoria dell'industrializzazione*, *teoria della modernizzazione* o *ipotesi della crescente selezione sulla base del merito* [Whelan e Layte 2002]. Essa afferma che la modernizzazione della società porta con sé cambiamenti nel mercato del lavoro tali per cui le abilità e i talenti individuali diventano i principali fattori che determinano il successo di un individuo, a scapito dell'importanza delle caratteristiche ascritte. Secondo tale teoria, la modernizzazione modifica il processo di *status attainment* in due modi:

1. *l'iscrizione diventa meno importante*. La modernizzazione riduce l'impatto delle origini familiari degli individui. Il grado di ricchezza o povertà dei nostri genitori, così come il loro livello di istruzione e il prestigio della loro professione sono meno importanti del passato per la nostra possibilità di ottenere un buon lavoro. Questo significa che lo status socioeconomico dei genitori ha un scarso effetto sull'istruzione (*freccia a*) e sullo status occupazionale dei figli (*freccia b*). Nelle nazioni moderne l'origine sociale ha minor peso sulle carriere lavorative;
2. *l'acquisizione diventa più importante*. La modernizzazione cambia anche il ruolo dell'istruzione. La teoria postula infatti che l'istruzione ha un ruolo crescente nel determinare le nostre possibilità sul mercato del lavoro. Ciò significa che per gli anni a venire dovremmo aspettarci un crescente impatto dell'istruzione sullo stato occupazionale (*freccia c*).

Possiamo integrare queste idee nel modello di *status attainment* di Blau-Duncan (fig. 9.5). In questo framework multilivello esteso la modernizzazione rappresenta condizioni di macrolivello mutevoli, gli status socioeconomici dei genitori (famiglia) sono situazioni contestuali a livello meso e l'istruzione e l'occupazione dei figli sono caratteristiche a livello micro. Il processo di modernizzazione agisce come moderatore, in quanto modifica *i*) l'influenza dei genitori sui figli e *ii*) l'impatto dell'istruzione sui risultati che si possono ottenere nel mercato del lavoro.

Le ragioni per aspettarsi che la modernizzazione porti a questi cambiamenti sono molteplici. Con il termine «modernizzazione», come vedremo più avanti

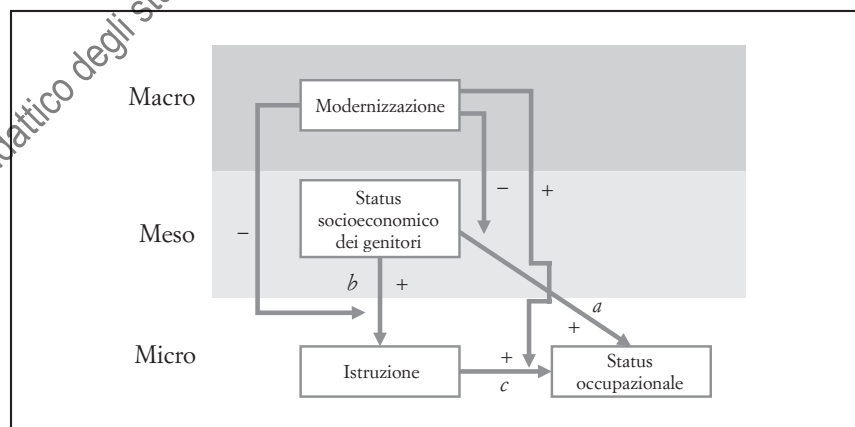


fig. 9.5. Teoria della modernizzazione e della mobilità.

in dettaglio (▼ cap. 12), ci si riferisce a un insieme di cambiamenti interconnessi che si verificano all'interno della società. Questi processi riducono l'importanza delle forze ascrivite e aumentano l'importanza attribuita all'acquisizione personale. Prendiamo in considerazione i seguenti processi di modernizzazione che alterano il processo di *status attainment* [Treiman 1970; Knigge *et al.* 2014].

1. *Crescente specializzazione*. La modernizzazione comprende l'accumulo di conoscenza tecnologica e innovazioni. Livelli superiori di tecnologia – come passare da una società agricola a una industriale – vanno di pari passo con una **crescente specializzazione**. Con l'emergere di nuovi lavori e la conseguente richiesta di nuove abilità e talenti, i figli non possono più semplicemente ereditare lo stesso lavoro dei genitori (la *freccia a* diventa meno importante), ma devono invece acquisire a scuola le competenze necessarie. L'istruzione formale e istituzionale è dunque necessaria al fine di ottenere un lavoro (la *freccia c* diventa più importante).

2. *Espansione dell'istruzione*. Modernizzazione significa anche **espansione dell'istruzione**: sempre più persone frequentano gli studi primari e secondari oppure conseguono lauree o master universitari. L'istruzione non è più un privilegio riservato alla classe superiore, ma – grazie a rette scolastiche più basse – si apre in modo crescente anche a coloro che provengono dalle classi inferiori (la *freccia b* diventa meno importante). Dato l'aumento di fasce di popolazione istruita, i datori di lavoro sono in una posizione forte e possono selezionare i lavoratori in base alle loro abilità, qualifiche e titoli di studio piuttosto che sulla base di caratteristiche ascrivite, quale la provenienza da una classe di status elevato (la *freccia c* diventa più importante).

3. *Crescente mobilità geografica*. Un altro cambiamento sociale legato alla modernizzazione riguarda il trasporto, che diventa più facilmente accessibile per via delle migliori infrastrutture e dei costi più contenuti. Questo si traduce in una **crescente mobilità geografica**, che offre alle persone l'opportunità di trovare un lavoro anche al di fuori dalla comunità locale in cui sono nate e cresciute. Le persone sono sempre meno obbligate a seguire le orme dei genitori ereditandone i lavori e a scegliere fra il ventaglio limitato di possibilità occupazionali circoscritte alla sola comunità di appartenenza. Via via che il mercato si allarga, i datori di lavoro assumono sempre meno dipendenti sulla base della conoscenza personale, ma delle competenze e dei talenti (la *freccia c* diventa più importante). Per queste e altre ragioni ci si aspetta che la modernizzazione modifichi il processo di *status attainment*. La proposizione più generale che si ricava dalla teoria della modernizzazione e della mobilità sarà quindi:

P Più una società è modernizzata, maggiore è l'impatto delle caratteristiche acquisite, e minore è quello delle caratteristiche ascrivite, sulla possibilità di ottenere posizioni nel mercato del lavoro (*modernizzazione e mobilità*)

Per verificare questa proposizione sono stati elaborati vari test. Uno di questi parte dal presupposto che, nel tempo, le società sono diventate più moderne. In particolare, la Rivoluzione industriale è spesso considerata un periodo storico

fondamentale, caratterizzato da una straordinaria accelerazione della crescita tecnologica e dello sviluppo economico. Di conseguenza, dal XIX secolo in poi, ci dovremmo aspettare una chiara tendenza nel processo di *status attainment*: l'iscrizione diventa meno importante a favore dell'acquisizione. Da qui deriva lo schema teorico 9.1, ovvero la previsione sulle tendenze della mobilità intergenerazionale:

- | | |
|---|---|
| P | Più una società è modernizzata, maggiore è l'impatto delle caratteristiche acquisite e minore è quello delle caratteristiche ascritte sulla possibilità di ottenere posizioni nel mercato del lavoro (<i>modernizzazione e mobilità</i>) |
| C | L'industrializzazione (dal XIX secolo in poi) ha avuto come conseguenza società più modernizzate |
| I | Dal XIX secolo in poi le società hanno conosciuto un minore impatto delle caratteristiche ascritte e un maggiore impatto di quelle acquisite sulla possibilità di ottenere posizioni nel mercato del lavoro (<i>industrializzazione e mobilità</i>) |

Schema teorico 9.1. Ipotesi dell'industrializzazione e della mobilità derivata dalla teoria della modernizzazione e della mobilità.

Questa cosiddetta **ipotesi dell'industrializzazione e della mobilità** è stata studiata in diversi paesi e confermata empiricamente attraverso due percorsi differenti.

- In generale è stato riscontrato che dal XIX secolo in poi l'iscrizione è divenuta meno importante dell'acquisizione. A questa conclusione, come detto poc'anzi, si è arrivati attraverso ricerche in vari paesi, con analisi dei trend della mobilità e del ruolo mutevole delle caratteristiche ascritte e acquisite. Tra gli esempi troviamo studi sulla Svezia [Breen e Jonsson 2007], sui Paesi Bassi [Graaf e Luijckx 1992; Knigge *et al.* 2014], sull'Australia [Marks e Mooi-Reci 2016] e sugli Stati Uniti [DiPrete e Grusky 1990]. In linea con questi risultati sono anche diversi studi comparativi tra paesi, i quali hanno evidenziato un impatto decrescente dell'origine sociale sull'istruzione [Breen *et al.* 2009; Marks 2014], una minore influenza dell'origine sull'occupazione [Marks 2014] e una maggiore influenza dell'istruzione sull'occupazione [*ibidem*]. È evidente che tale conclusione non possa ritenersi valida per *ogni paese* o per *ogni specifico periodo* che lo caratterizza (ci sono infatti delle eccezioni [Hout e DiPrete 2006]). Tuttavia, il *modello generale* ci dice che dal XIX secolo l'iscrizione sta diventando sempre meno importante dell'acquisizione.

- Un secondo percorso attraverso cui i sociologi hanno testato la teoria della modernizzazione e della mobilità è stato esaminando il ruolo delle caratteristiche di livello macro della modernizzazione. Invece di studiare i trend nell'iscrizione e nell'acquisizione questi studi hanno misurato il livello di sviluppo di un paese per verificare se la modernizzazione sia o meno associata alla sempre minore importanza dell'origine sociale. Se la teoria della modernizzazione e della mobilità è vera, allora livelli superiori di sviluppo economico comportano una minore importanza dell'iscrizione a vantaggio dell'acquisizione. Alcuni studi comparativi transnazionali hanno effettivamente constatato che livelli superiori di sviluppo

economico nel tempo sono associati a un minore impatto dell'iscrizione a scapito dell'acquisizione [Graaf 2001; Ganzeboom e Treiman 2007; Sieben, De Yaish e Andersen 2012].

8. TEORIA DELLA RIPRODUZIONE CULTURALE

Sebbene le prove a favore della teoria della modernizzazione e della mobilità sembrino convincenti, i ricercatori hanno però evidenziato anche alcuni risultati non in linea con le previsioni da essa derivate [Hout e DiPrete 2006; Bernardi e Ballarino 2016]. Per alcuni paesi e in alcuni periodi del tempo, nonostante la modernizzazione (livelli crescenti di sviluppo economico e tecnologico), il passaggio da iscrizione ad acquisizione non si è verificato. Non dobbiamo pensare che questi risultati confutino in modo diretto la teoria, in quanto potrebbe facilmente accadere che contemporaneamente alla modernizzazione agiscano anche altre forze sociali. La teoria della modernizzazione e della mobilità potrebbe essere vera, ma alcuni processi sociali intervenienti potrebbero operare in direzioni opposte a essa, a livello tale da determinare tendenze e risultati contraddittori, se non contrari.

Se è così, allora dovremmo interrogarci su queste forze opposte. Alcuni studiosi hanno sottolineato il ruolo dei regimi politici e dello Stato. In particolare, è stato ipotizzato che i paesi socialisti o comunisti possano contribuire ad aumentare fortemente la mobilità sociale e l'impatto dell'acquisizione [Sieben e De Graaf 2001]. Ciò significa che se una società passa dal socialismo o dal comunismo a una democrazia liberale, allora l'iscrizione potrebbe acquisire sempre maggiore peso. Inoltre, se l'iscrizione è più potente dei processi di modernizzazione – come lo sviluppo economico –, allora, nonostante la modernizzazione, potremmo non osservare alcun passaggio all'acquisizione.

Un'altra forza contraria al processo di modernizzazione è stata suggerita da Pierre Bourdieu negli anni '70 e del secolo scorso nei suoi classici lavori *La riproduzione. Per una teoria dei sistemi di insegnamento* [Bourdieu e Passeron 1977] e *La distinzione. Critica sociale del gusto* [Bourdieu 1979]. In questi studi Bourdieu ha avanzato la tesi secondo cui le famiglie sarebbero impegnate in una lotta per la *conservazione e la distinzione dello status*, con quelle di classe alta o di status superiore determinate a mantenere tale posizione sociale (▲ cap. 6). Pertanto, quando cambiamenti sociali come la modernizzazione rappresentano un rischio per le famiglie di status superiore, rendendo le origini sociali meno importanti, esse risponderanno aumentando gli investimenti nell'istruzione dei loro figli. Con l'istruzione che diventa un fattore sempre più rilevante per ottenere successo nella società (la *freccia c* diventa più importante), i genitori anticipano il potenziale declino dell'origine sociale dovuto ai processi di modernizzazione investendo su una carriera scolastica prestigiosa per i loro figli (*freccia b*). In tal modo queste famiglie potrebbero mantenere il loro status superiore: aumentando il loro investimento sull'istruzione dei figli (*freccia b*) esse compensano la perdita

dell'impatto diretto che potrebbero avere sui risultati del mercato di lavoro dei loro figli (*freccia a*).

Con la **teoria della riproduzione culturale** Bourdieu enfatizza la (crescente) trasmissione del *capitale culturale* dai genitori ai figli come modo per raggiungere l'esito preconizzato in precedenza. Sebbene gli studiosi abbiano criticato Bourdieu per non aver fornito una chiara definizione di questo concetto [Jäger e Breen 2016], un modo utile e comune di pensare al capitale culturale è quello di riferirsi alle risorse che provengono:

1. dall'affinità con *valori, credenze, norme* e corrispondenti pratiche di status elevato; il capitale culturale comprende quindi, *in primis*, il «buon gusto»: avere familiarità con i valori, le idee e il comportamento dominanti che si presume tipici dell'ambiente scolastico. Ad esempio, i figli che visitano musei con i loro genitori, che sono portati a teatro e che ascoltano musica classica a casa hanno più familiarità con una cultura scolastica in cui tali valori, norme e comportamenti di status elevato sono dominanti.

2. dalle *conoscenze e competenze linguistiche*; essere in grado di parlare e scrivere bene in diverse lingue è una componente chiave del capitale culturale.

Secondo la teoria della riproduzione culturale, il capitale culturale può fungere

da **meccanismo di compensazione**, ovvero il comportamento strategico di genitori di status elevato al fine di mantenerlo in tempi di modernizzazione. Esaminiamo più nel dettaglio le varie proposizioni contenute nella teoria della riproduzione culturale. La figura 9.6 combina la teoria di Bourdieu con il modello di *status attainment* di Blau-Duncan.

Meccanismo di compensazione

Comportamento strategico dei genitori finalizzato al mantenimento di uno status sociale elevato in tempi di modernizzazione

Secondo la teoria della riproduzione culturale, dovremmo trovare conferma delle seguenti proposizioni.

- In primo luogo, i genitori con uno status socioeconomico superiore hanno maggiore capitale culturale. Ciò significa che i genitori – ma questo vale anche in generale – con un'istruzione elevata, reddito più alto e lavori meglio retribuiti tendono ad avere più risorse culturali, con una conseguente maggiore affinità con valori, credenze, norme e pratiche corrispondenti allo status superiore. Essi si impegnano più spesso in attività culturali consone a quello status – come visitare

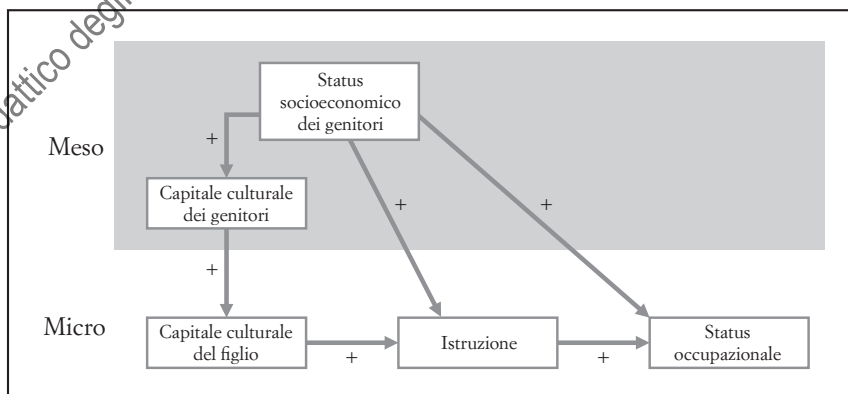


fig. 9.6. Teoria della riproduzione culturale e «status attainment».

musei, ascoltare musica classica e leggere libri – rispetto a genitori con uno status socioeconomico inferiore. Questa dinamica ha trovato conferma nell'analisi empirica [De Graaf 1986]. Riassumiamo questa proposizione.

P A un maggiore status socioeconomico corrisponde un maggiore capitale culturale

- In secondo luogo, la teoria della riproduzione culturale afferma che i genitori trasmettono il loro capitale culturale ai figli. I genitori investono nel capitale culturale dei loro figli in modo da garantire vantaggi ai figli in ambito scolastico. Tuttavia, tale trasmissione potrebbe avvenire anche in modo meno strategico. Ai genitori potrebbe piacere andare al museo, ad esempio, e i loro figli potrebbero semplicemente copiarne il comportamento interiorizzando tali attività fra le loro preferenze. In ogni caso, la teoria afferma che, siccome i genitori di status superiore possiedono maggiore capitale culturale, anche i loro figli lo avranno, grazie a musei, teatri, libri e così via. Diversi studi empirici hanno dimostrato la trasmissione genitori-figli del capitale culturale [Georg 2004; Kraaykamp e Van Eijck 2010; Yaish e Katz-Gerro 2010; Jæger e Breen 2016]. La trasmissione genitore-figlio del capitale culturale può essere considerata un caso particolare di trasmissione genitoriale e conformità (▲ cap. 5). La seconda proposizione specifica questo effetto del contesto sociale.

P Al maggior capitale culturale dei genitori corrisponde un maggiore capitale culturale dei loro figli

- In terzo luogo, la teoria della riproduzione culturale propone una proposizione di livello micro. Essa afferma che quanto più capitale culturale hanno a disposizione i figli, tanto migliori saranno i loro risultati a scuola. L'idea è che i figli transiteranno con più facilità nell'ambiente scolastico, siccome hanno più familiarità con i codici culturali in esso dominanti e migliori competenze linguistiche. Gli studi empirici hanno sostanzialmente confermato questa congettura, riscontrando che il capitale culturale dei figli ha un effetto positivo sul conseguimento di traguardi scolastici e accademici [DiMaggio 1982; Gaddis 2013; Jæger e Breen 2016]. Questa è la cosiddetta **proposizione del capitale culturale**.

P A maggiore dotazione di capitale culturale corrispondono migliori risultati scolastici (*capitale culturale*)

In linea con la teoria della riproduzione culturale le evidenze empiriche hanno mostrato che il capitale culturale dei genitori ha un effetto positivo sui risultati scolastici dei figli [Evans, Kelley e Sikora 2014; Andersen e Jæger 2015; Jæger e Breen 2016]. Pertanto, secondo la teoria della riproduzione culturale, queste evidenze avallano la tesi che sostiene che i genitori di status superiore sono in grado di mantenerlo investendo nell'istruzione dei figli. Ritrovandosi di fronte a

una minaccia al loro status, essi investono nel capitale culturale dei figli, ovvero in attività culturali di status elevato che affinano il loro «buon gusto» e migliorano le loro competenze linguistiche. Così facendo, garantiscono ai loro figli una grande dotazione di capitale culturale che li farà primeggiare nella carriera scolastica, consentendo alle famiglie di status elevato di mantenerlo.

9. LA CURVA DEL GRANDE GATSBY

Gli studiosi mostrano sempre più interesse per la relazione fra i due sottotemi delle disuguaglianze definiti in precedenza: la *stratificazione* e la *mobilità* [Torche 2015]. Si potrebbe infatti dire che in una società le disuguaglianze globali sarebbero più gravi se caratterizzate sia da *i)* alti livelli di stratificazione sia da *ii)* mancanza di mobilità. Società più egualitarie sono caratterizzate da minori livelli di stratificazione e maggiori livelli di mobilità. Pertanto, è importante capire se sussista una relazione tra stratificazione e mobilità.

In questo contesto la ricerca contemporanea ha delineato un modello empirico denominato *curva del grande Gatsby*. Per capire questo modello partiamo dalle origini del nome della curva.

Nel 1925 lo scrittore americano Francis Scott Fitzgerald pubblicò il famoso romanzo *Il grande Gatsby*. Il titolo del libro si riferisce a uno dei personaggi principali, Jay Gatsby, un milionario che organizza feste stravaganti per l'alta società. A quei tempi, i ruggenti anni '20, la stratificazione negli Stati Uniti in termini di ricchezza era molto forte, con una piccola élite che ne deteneva la maggior parte. Tuttavia, era convizione diffusa che il miglioramento delle proprie condizioni sociali fosse possibile con l'impegno e la fatica. In fondo, questa credenza è alla base del romanzo. Nato in una famiglia povera, Gatsby ha salito la scala sociale fino a diventare molto ricco. Parliamo del famoso sogno americano, l'idea che grazie a dedizione e perseveranza *chiunque* può ottenere un lavoro di prestigio e ricchezza.

C'è da chiedersi tuttavia, se il famoso sogno americano esista davvero, cioè se i figli nati in famiglie con uno status socioeconomico basso siano davvero in grado, come Gatsby, di arrivare in cima alla scala sociale. Possiamo chiederci se negli Stati Uniti la mobilità intergenerazionale – una società con un'elevata stratificazione – sia diversa, ad esempio, dalla mobilità in Danimarca – una società con una stratificazione notevolmente inferiore – e capire in quali paesi i figli provenienti da contesti di status inferiore abbiano maggiori possibilità di salire la scala sociale e arrivare a percepire un reddito elevato.

PENSARE COME UN SOCIOLOGO 9.1

Che cosa ne pensi a riguardo? Pensi che sia più facile salire la scala sociale negli Stati Uniti o in Danimarca? Rispetto alla Danimarca negli Stati Uniti i figli provenienti da famiglie povere hanno più possibilità di raggiungere un reddito elevato? Perché (no)?

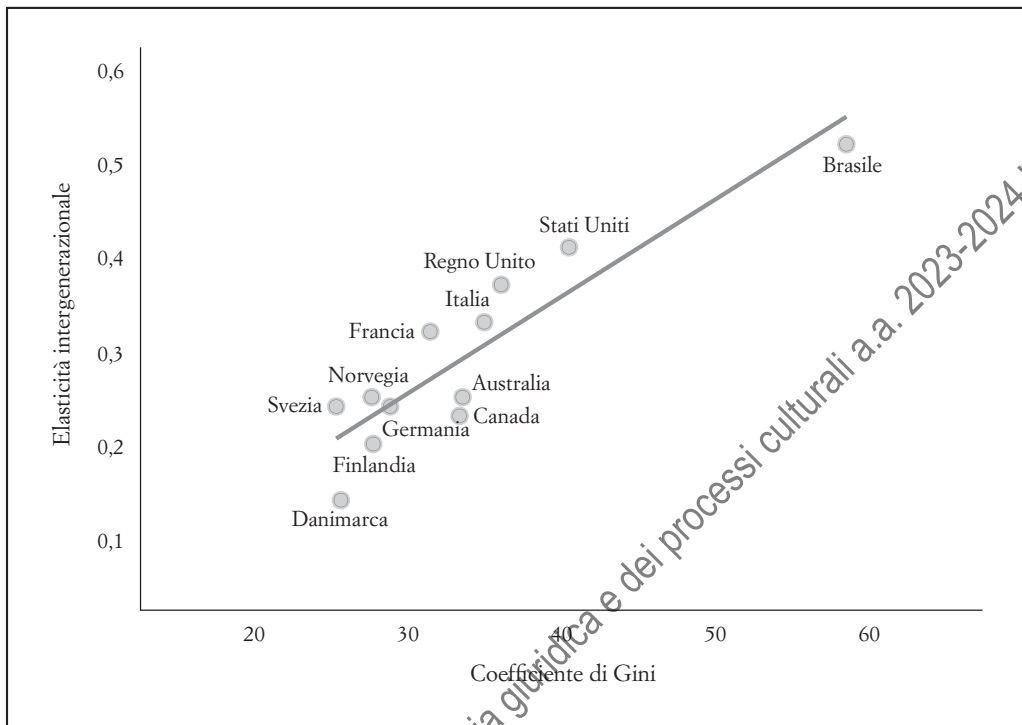
Un modo possibile per rispondere a queste domande è prendere in esame la classe sociale e i gruppi occupazionali. I risultati di ricerca mostrano che la mobilità di classe intergenerazionale relativa non varia così tanto da paese a paese [Erikson e Goldthorpe 1992]. Di conseguenza, per gli studiosi le due sottodimensioni della disuguaglianza (stratificazione e mobilità) non sono legate fra loro e, più in generale, la mobilità intergenerazionale nella classe sociale e nell'occupazione è piuttosto simile tra le società. E dato che la classe sociale e i gruppi occupazionali sono grandi categorie aggregate, è meglio concentrarsi sulla mobilità del reddito e chiedersi quanto sia potente la mobilità intergenerazionale nel caso del reddito. A tal proposito, gli studiosi ricorrono a una misura specifica, chiamata **elasticità intergenerazionale** (*Inter-Generational Elasticity*, IGE). L'elasticità intergenerazionale misura fino a che punto la posizione relativa dei genitori nella distribuzione del reddito sia un fattore determinante per la posizione relativa dei loro figli nella distribuzione del reddito:

- i. più alta è l'IGE, più bassa è la mobilità intergenerazionale del reddito;
- ii. se l'IGE è 0, il reddito dei figli è del tutto indipendente da quello dei loro genitori;
- iii. se l'IGE è 1, la posizione reddituale relativa dei figli è esattamente la stessa dei genitori.

In altre parole, un'IGE alta significa che la posizione della famiglia è più predittiva del reddito. Se il sogno americano è vero, allora negli Stati Uniti l'IGE dovrebbe essere bassa; e se questo sogno è specificatamente americano, allora l'IGE dovrebbe essere più bassa negli Stati Uniti che, tornando al nostro caso, in Danimarca.

La figura 9.7 presenta le stime dell'IGE per un certo numero di paesi. Osservando la figura si nota subito che la mobilità intergenerazionale del reddito differisce fortemente da una società all'altra [Corak 2006; 2013]. Ciò vuol dire che il luogo in cui nasciamo ha un certo peso in termini di possibilità di crescita nella scala sociale. In alcuni paesi è quindi probabile che i figli nati in famiglie povere rimangano in questa condizione, mentre in altri paesi c'è maggiore mobilità sociale. A titolo illustrativo, confrontiamo il Brasile e la Finlandia. L'IGE del Brasile è pari a 0,52, il che significa che se il reddito dei genitori di un bambino fosse maggiore del 40% rispetto al reddito medio di altre persone della stessa generazione di questi genitori, allora il reddito del bambino sarebbe più alto del 20% ($40\% \times 0,52$) rispetto a quello della sua stessa generazione. In altre parole, in Brasile, circa il 50% del vantaggio (o svantaggio) del crescere con genitori ad alto (o basso) reddito è trasmesso alla generazione successiva. Di contro, in Finlandia si riscontra molta più mobilità intergenerazionale del reddito. In questo paese, infatti, i figli di genitori con un reddito maggiore del 40% rispetto alla media avranno un reddito dell'8% ($40\% \times 0,20$) superiore rispetto a quello della propria generazione.

Il fatto che la mobilità intergenerazionale sia superiore in Finlandia rispetto al Brasile è in linea con un modello più generale messa a punto dagli studiosi. Osservando la classificazione dei 12 paesi nella figura 9.7 in termini di mobilità intergenerazionale e confrontandola con la loro stratificazione del reddito è



possibile vedere come in paesi con una grande disuguaglianza di reddito fra poveri e ricchi il patrimonio sociale si riveli *più* determinante per il successo economico rispetto a paesi con minori disuguaglianze di reddito. Il rapporto fra le due variabili è 0,90, il che significa che i paesi con livelli superiori di stratificazione del reddito tendono ad avere livelli superiori di IGE (e, quindi, livelli inferiori di mobilità intergenerazionale). Gli Stati Uniti sono un paese con livelli relativamente alti di stratificazione sociale e bassa mobilità intergenerazionale del reddito. Negli Stati Uniti è dunque meno probabile che i figli di famiglie povere riescano a salire la scala sociale e a percepire un reddito più elevato di quello ottenuto dai figli di famiglie simili in Danimarca (e in altri paesi scandinavi). In altre parole, per vivere il sogno americano è meglio vivere in Danimarca o in Finlandia [Wilkinson e Pickett 2009], dove la mobilità intergenerazionale è più accentuata che negli Stati Uniti.

In alcune ricerche più recenti alcuni studiosi hanno utilizzato anche l'istruzione dei genitori rispetto al reddito per stimare i guadagni dei figli. Le evidenze empiriche puntano nella stessa direzione [Jerrim e Macmillan 2015]:

- i. c'è una variazione transnazionale nel grado di mobilità intergenerazionale;
- ii. paesi con una sperequata stratificazione del reddito hanno anche livelli più bassi di mobilità intergenerazionale.

Questo significa che l'istruzione dei genitori ha un impatto più forte sui guadagni dei figli nei paesi con alti livelli di stratificazione del reddito. Le eccezioni alla relazione tra stratificazione del reddito e mobilità intergenerazionale sembrano

fig. 9.7. *Elasticità intergenerazionale (IGE) e stratificazione del reddito (coefficiente di Gini) in 12 paesi (inizio anni 2000).*

Fonte: Per l'IGE, Blanden [2013]; per il coefficiente di Gini, World Bank [2017b].

essere le economie in transizione (come la Russia, la Polonia e la Repubblica Ceca). Quando si escludono dall'analisi questi paesi, gli studi che utilizzano il contesto parentale trovano un coefficiente di correlazione tra stratificazione del reddito e mobilità intergenerazionale di $-0,86$ [*ibidem*]. Questo modello empirico – la forte associazione tra stratificazione del reddito e (mancanza di) mobilità intergenerazionale – è oggi conosciuto come **curva del grande Gatsby** [Corak 2013; Jerrim e Macmillan 2015] dal romanzo di Fitzgerald.

FATTO STILIZZATO 9.3
Curva del grande Gatsby

Nelle società contemporanee una più alta stratificazione del reddito è associata a una più bassa mobilità intergenerazionale.

L'associazione empirica tra stratificazione e mobilità sembra paradossale. È difficile, in effetti, capire perché la posizione reddituale dei figli sia più fortemente associata a quella dei loro genitori nei paesi caratterizzati da alti livelli di stratificazione del reddito o perché negli Stati Uniti e in Brasile i figli di famiglie povere abbiano più difficoltà a salire la scala sociale rispetto ai figli di famiglie povere in Danimarca e in Finlandia. Si tratta di domande difficili e importanti, oggetto di ricerche in corso. Sebbene non ci siano ancora risposte precise [Gregg *et al.* 2017], alcune osservazioni degli studiosi appaiono pertinenti.

- In primo luogo, è stato notato che in paesi con alti livelli di stratificazione solo piccola parte di ricchezza nazionale è destinata all'istruzione [Jerrim e Macmillan 2015]. In paesi altamente stratificati, come gli Stati Uniti e, in particolare, il Brasile, una quota maggiore di studenti frequenta una scuola privata e le tasse universitarie sono più alte che in paesi più egualitari come la Danimarca e la Svezia.
- In secondo luogo, in società più stratificate, dove l'istruzione privata prevale ha un ruolo è predominante e le tasse universitarie sono alte, le risorse finanziarie dei genitori diventano fondamentali per avere accesso all'istruzione e a università prestigiose [*ibidem*]. I risultati delle ricerche suggeriscono infatti che quando la stratificazione del reddito aumenta, aumenta anche la disuguaglianza negli investimenti dei genitori a favore dei loro figli [Schneider, Hastings e LaBriola 2018]. In contesti sociali altamente stratificati il divario fra gli investimenti di famiglie ad alto reddito e famiglie a basso reddito aumenta, visto che le prime hanno più possibilità di spesa per, ad esempio, lezioni ricreative, alloggi per studenti, mensa scolastica, libri e materiale didattico, rette e assistenza all'infanzia (babysitter e tate).

Se, come la ricerca sembra suggerire, in società più stratificate l'istruzione privata e tasse scolastiche più elevate rendono le risorse dei genitori ancora più importanti al fine di garantire una buona istruzione ai figli, allora significa che in queste società le risorse dei genitori potrebbero aver un impatto determinante anche negli sbocchi occupazionali del mercato del lavoro. In società altamente

stratificate la crescente disuguaglianza degli investimenti economici dei genitori nell'istruzione dei loro figli potrebbe riverberarsi, seppur indirettamente, nella posizione dei figli nel mercato del lavoro.

Pertanto, con il livello di istruzione che diventa il principale volano per il successo in paesi in via di modernizzazione (*acquisizione*), e la conseguente potenziale riduzione dell'impatto complessivo dell'origine familiare (*ascrizione*), in paesi caratterizzati da alti livelli di stratificazione del reddito (in aumento), emerge una controforza. Famiglie ad alto reddito superiore investono più di prima nell'istruzione dei loro figli e, siccome le famiglie a basso reddito non hanno le stesse risorse per farlo, il risultato è che le posizioni sociali vengono trasmesse di generazione in generazione nonostante la modernizzazione. Queste osservazioni rivelano così una potenziale forza opposta alla modernizzazione rispetto a quella segnalata dalla teoria della riproduzione culturale. Le famiglie di status superiore potrebbero non solo mantenere il loro status trasmettendo ai figli il capitale culturale come il «buon gusto» e le competenze linguistiche (ovvero risorse culturali), ma potrebbero anche investire più di prima nella loro istruzione. In società altamente stratificate, come gli Stati Uniti e il Brasile, famiglie di status più elevato possono usare le *risorse finanziarie* in loro possesso per aumentare la qualità dell'istruzione dei loro figli e, quindi, garantire loro un buon lavoro e un buon reddito.

10. RISORSE

► Concetti chiave

Beni di valore	Coefficiente di Gini	Mobilità relativa
Stratificazione tra paesi	Mobilità intergenerazionale	Ascrizione
Stratificazione all'interno dei paesi	Mobilità intragenerazionale	Acquisizione
Classe sociale	Tavola di mobilità	Meccanismo di compensazione
Status sociale	Mobilità assoluta	
Prestigio occupazionale	Mobilità strutturale	

► Teorie e proposizioni

- Teoria della modernizzazione e della mobilità
- Ipotesi dell'industrializzazione e della mobilità
- Teoria della riproduzione culturale
- Capitale culturale

► Fatti stilizzati chiave

- Costante di Treiman
- Uno per cento
- Curva del Grande Gatsby

► Riepilogo

- È possibile studiare la stratificazione sia tra i vari paesi (stratificazione tra paesi) sia all'interno dei paesi stessi (stratificazione all'interno dei paesi).
- Due aspetti fondamentali della stratificazione sociale sono la classe sociale e lo status sociale.
- Il fenomeno dell'1 per cento rivela che nelle società contemporanee la stratificazione del reddito e della ricchezza all'interno dei paesi è fortemente sbilanciata e gran parte della ricchezza è nelle mani dell'1% in cima alla classifica della ricchezza.
- I sociologi studiano due diverse dimensioni della mobilità sociale, cioè quella tra le generazioni (mobilità intergenerazionale) e quella nel corso della vita (mobilità intragenerazionale).
- Tramite una tavola di mobilità è possibile identificare modelli di mobilità assoluta (cioè il numero totale di cambiamenti di posizione), di mobilità strutturale (cioè la mobilità dovuta a cambiamenti nel volume delle posizioni sociali) e di mobilità relativa (cioè il grado di disuguaglianza nello spostarsi da una posizione sociale a un'altra).
- Il modello di *status attainment* di Blau-Duncan della mobilità sociale ci aiuta a distinguere tra ascrizione e acquisizione.
- La teoria della modernizzazione e della mobilità postula che la modernizzazione comporta una diminuzione di importanza dell'ascrizione per lo *status attainment* e un aumento di importanza dell'acquisizione.
- Tuttavia, la teoria della riproduzione culturale afferma che la modernizzazione porta a forze contrarie, tali per cui genitori di status elevato trasmettono (in modo crescente) il loro capitale culturale ai figli. Questo meccanismo di compensazione potrebbe confermare l'importanza attribuita all'ascrizione.
- La crescente stratificazione del reddito fin dagli anni '80 del secolo scorso potrebbe anche costituire una forza opposta alla modernizzazione e alla crescente apertura. La curva del grande Gatsby descrive il fenomeno secondo cui in società più stratificate si riscontra una minore mobilità intergenerazionale.

► Riferimenti bibliografici

- Alvaredo, F., Chancel, L., Piketty, T., Saez, E. e Zucman, G. [2018], *World Inequality Report 2018*, <https://wir2018.wid.world>.
- Álvarez-Nogal, C. e De La Escosura, L.P. [2013], *The Rise and Fall of Spain (1270-1850)*, in «The Economic History Review», vol. 66, n. 1, pp. 1-37.
- Andersen, I.G. e Jäger, M.M. [2015], *Cultural Capital in Context: Heterogeneous Returns to Cultural Capital across Schooling Environments*, in «Social Science Research», vol. 50, pp. 177-188.
- Antonovsky, A. [1967], *Social Class, Life Expectancy and Overall Mortality*, in «The Milbank Memorial Fund Quarterly», vol. 45, n. 2, pp. 31-73.
- Arsenio, W.F. [2018], *The Wealth of Nations: International Judgments Regarding Actual and Ideal Resource Distributions*, in «Current Directions in Psychological Science», vol. 27, n. 5, pp. 357-362.
- Arsenio, W.F. e Willems, C. [2017], *Adolescents' Conceptions of National Wealth Distribution: Connections with Perceived Societal Fairness and Academic Plans*, in «Developmental Psychology», vol. 53, n. 3, pp. 463-474.
- Bernardi, F. e Ballarino, G. [2016] (a cura di), *Education, Occupation, and Social Origin*, Cheltenham, Elgar.
- Blanden, J. [2013], *Cross-Country Rankings in Intergenerational Mobility: A Comparison of Approaches from Economics and Sociology*, in «Journal of Economic Surveys», vol. 27, n. 1, pp. 38-73.
- Blau, P. e Duncan, O.D. [1967], *The American Occupational Structure*, New York, The Free Press.

- Bloomberg [2019], *Bloomberg Billionaires Index*, www.bloomberg.com/billionaires.
- Bourdieu, P. [1979], *La distinction. Critique sociale du jugement*, Paris, Minuit; trad. it. *La distinzione. Critica sociale del gusto*, Bologna, Il Mulino, 1983.
- Bourdieu, P. e Passeron, J. [1970], *La reproduction. Éléments pour une théorie du système d'enseignement*, Paris, Minuit; trad. it. *La riproduzione. Per una teoria dei sistemi di insegnamento*, Firenze, Guaraldi, 1972.
- Breen, R. e Jonsson, J.O. [2007], *Explaining Change in Social Fluidity: Educational Equalization and Educational Expansion in Twentieth-Century Sweden*, in «American Journal of Sociology», vol. 112, n. 6, pp. 1775-1810.
- Breen, R., Luijkx, R., Müller, W. e Pollak, R. [2009], *Nonpersistent Inequality in Educational Attainment: Evidence from eight European Countries*, in «American Journal of Sociology», vol. 114, n. 5, pp. 1475-1521.
- Chan, T.W. e Goldthorpe, J.H. [2007], *Class and Status: The Conceptual Distinction and Its Empirical Relevance*, in «American Sociological Review», vol. 72, n. 4, pp. 512-532.
- Corak, M. [2006], *Do Poor Children Become Poor Adults? Lessons from a Cross Country Comparison of Generational Earnings Mobility*, in J. Creedy e G. Kalb (a cura di), *Dynamics of Inequality and Poverty*, Amsterdam, Elsevier, pp. 143-188.
- [2013], *Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility*, in «Journal of Economic Perspectives», vol. 22, n. 3, pp. 79-102.
- Correll, S.J. e Ridgeway, C.L. [2003], *Expectation States Theory*, in J. Delamater (a cura di), *Handbook of Social Psychology*, New York, Kluwer Academic, pp. 29-51.
- De Graaf, P.M. [1986], *The Impact of Financial and Cultural Resources on Educational Attainment in the Netherlands*, in «Sociology of Education», vol. 59, n. 4, pp. 237-246.
- Deaton, A. [2013], *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality*, Princeton, N.J., Princeton University Press; trad. it. *La grande fuga. Salute, ricchezza e origini della disuguaglianza*, Bologna, Il Mulino, 2015.
- DiMaggio, P. [1982], *Cultural Capital and School Success: The Impact of Status Culture Participation on the Grades of US High School Students*, in «American Sociological Review», vol. 47, n. 2, pp. 189-201.
- DiPrete, T.A. e Grusky, D.B. [1990], *Structure and Trend in the Process of Stratification for American Men and Women*, in «American Journal of Sociology», vol. 96, n. 1, pp. 107-143.
- Donkin, A., Goldblatt, P. e Lynch, K. [2002], *Inequalities in Life Expectancy by Social Class, 1972-1999*, in «Health Statistics Quarterly», n. 15, pp. 5-15.
- Erikson, R. e Goldthorpe, J.H. [1992], *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Clarendon.
- Erikson, K. e Simpson, B. [2012], *What do Americans Know about Inequality? It Depends on How You Ask Them*, in «Judgment and Decision Making», vol. 7, n. 6, pp. 741-745.
- Evans, M.D.R. e Kelley, J. [2017], *Communism, Capitalism, and Images of Class: Effects of Reference Groups, Reality, and Regime in 43 Nations and 110,000 Individuals, 1987-2009*, in «Cross-Cultural Research», vol. 51, n. 4, pp. 315-359.
- Evans, M.D.R., Kelley, J. e Sikora, J. [2014], *Scholarly Culture and Academic Performance in 42 Nations*, in «Social Forces», vol. 92, n. 4, pp. 1573-1605.
- Gaddis, S.M. [2013], *The Influence of Habitus in the Relationship between Cultural Capital and Academic Achievement*, in «Social Science Research», vol. 42, n. 1, pp. 1-13.
- Ganzeboom, H.B.G., De Graaf, P.M. e Treiman, D.J. [1992], *A Standard International Socio-Economic Index of Occupational Status*, in «Social Science Research», vol. 21, n. 1, pp. 1-56.

- Ganzeboom, H.B.G. e Treiman, D.J. [2007], *Ascription and Achievement in Occupational Attainment in Comparative Perspective*, Paper presentato al «VI Meeting of the Russell Sage Foundation/ Carnegie Corporation», UCLA, Los Angeles, 25-26 gennaio.
- Ganzeboom, H.B.G., Treiman, D.J. e Ultee, W.C. [1991], *Comparative Intergenerational Stratification Research: Three Generations and Beyond*, in «Annual Review of Sociology», vol. 17, pp. 277-302.
- Georg, W. [2004], *Cultural Capital and Social Inequality in the Life Course*, in «European Sociological Review», vol. 20, n. 4, pp. 333-344.
- Goldthorpe, J.H. [2010], *Analysing Social Inequality: A Critique of Two Recent Contributions from Economics and Epidemiology*, in «European Sociological Review», vol. 26, n. 6, pp. 731-744.
- Gould, R.V. [2002], *The Origins of Status Hierarchies: A Formal Theory and Empirical Test*, in «American Journal of Sociology», vol. 107, n. 5, pp. 1143-1178.
- Graaf, P.M.D. e Luijkx, R. [1992], *Van «ascription» naar «achievement»? Trends in statusverwerving in Nederland tussen 1930 en 1980*, in «Mens En Maatschappij», vol. 67, n. 4, pp. 412-433.
- Gregg, P., Jonsson, J.O., Macmillan, L. e Mood, C. [2017], *The Role of Education for Intergenerational Income Mobility: A Comparison of the United States, Great Britain and Sweden*, in «Social Forces», vol. 96, n. 1, pp. 121-152.
- Grusky, D.B. [2001], *The Past, Present, and Future of Social Inequality*, in Id. (a cura di), *Social Stratification in Sociological Perspective: Class, Race & Gender*, II ed., Boulder, Colo., Westview, pp. 3-56.
- Hagerty, M.R. e Veenhoven, R. [2003], *Wealth and Happiness Revisited: Growing National Income Does Go with Greater Happiness*, in «Social Indicators Research», vol. 64, n. 1, pp. 1-27.
- Hardoon, D. [2017], *An Economy for the 99%*, Oxfam Briefing Paper, <https://oxfam.org/oxf/am/2FOD0hK>.
- Helliwell, J.F., Layard, R. e Sachs, J.D. [2018] (a cura di), *World Happiness Report*, New York, https://s3.amazonaws.com/happiness-report/2018/WHR_web.pdf.
- Hodge, R.W., Siegel, P.M. e Rossi, P.H. [1964], *Occupational Prestige in the United States, 1925-63*, in «American Journal of Sociology», vol. 70, n. 3, pp. 286-302.
- Hout, M. e DiPrete, T.A. [2006], *What We Have Learned: RC28's Contributions to Knowledge about Social Stratification*, in «Research in Social Stratification and Mobility», vol. 24, n. 1, pp. 1-20.
- Jäger, M.M. e Breen, R. [2016], *A Dynamic Model of Cultural Reproduction*, in «American Journal of Sociology», vol. 121, n. 4, pp. 1079-1115.
- Jerrim, J. e Macmillan, L. [2015], *Income Inequality, Intergenerational Mobility, and the Great Gatsby Curve: Is Education the Key?*, in «Social Forces», vol. 94, n. 2, pp. 505-533.
- Keister, L.A. [2014], *The One Percent*, in «Annual Review of Sociology», vol. 40, pp. 347-367.
- Knigge, A., Maas, I., Van Leeuwen, M.H. e Mandemakers, K. [2014], *Status Attainment of Siblings during Modernization*, in «American Sociological Review», vol. 79, n. 3, pp. 549-574.
- Kraaykamp, G. e Van Eijck, K. [2010], *The Intergenerational Reproduction of Cultural Capital: A Threefold Perspective*, in «Social Forces», vol. 89, n. 1, pp. 209-231.
- Lynch, J., Smith, G.D., Harper, S.A., Hillemeier, M., Ross, N., Kaplan, G.A. e Wolfson, M. [2004], *Is Income Inequality a Determinant of Population Health? Part 1. A Systematic Review*, in «The Milbank Quarterly», vol. 82, n. 1, pp. 5-99.
- Marks, G.N. [2014], *Education, Social Background and Cognitive Ability: The Decline of the Social*, London, Routledge.
- Marks, G.N. e Mooi-Reci, I. [2016], *The Declining Influence of Family Background on Educational Attainment in Australia: The Role of Measured and Unmeasured Influences*, in «Social Science Research», vol. 55, pp. 171-185.

- Marx, K. [1867], *Das Kapital: Kritik der politischen Oekonomie*, Hamburger, Meissner; trad. it. *Il capitale. Critica dell'economia politica*, 3 voll., Roma, Editori Riuniti, 1997.
- Marx, K. e Engels, F. [1848], *Manifest der Kommunistischen Partei*, Leizig, Reclam; trad. it. *Manifesto del partito comunista*, Roma, Editori Riuniti, 2017.
- Milanović, B. [2016], *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*, Cambridge, Mass., Harvard University Press; trad. it. *Ingiustizia globale. Migrazioni, disuguaglianze e il futuro della classe media*, Roma, LUISS, 2017.
- Nakao, K. e Treas, J. [1994], *Updating Occupational Prestige and Socioeconomic Scores: How the New Measures Measure up*, in «Sociological Methodology», vol. 24, pp. 1-72.
- Norton, M.I. e Ariely, D. [2011], *Building a Better America: One Wealth Quintile at a Time*, in «Perspectives on Psychological Science», vol. 6, n. 1, pp. 9-12.
- Norton, M.I., Neal, D.T., Govan, C.L., Ariely, D. e Holland, E. [2014], *The Notion of Common-Wealth of Australia: Evidence for a Cross-Cultural Desire for a More Equal Distribution of Wealth*, in «Analyses of Social Issues and Public Policy», vol. 14, n. 1, pp. 339-351.
- Pál, J., Stadtfeld, C., Grow, A. e Takács, K. [2016], *Status Perceptions Matter: Understanding Disliking among Adolescents*, in «Journal of Research on Adolescence», vol. 26, n. 4, pp. 805-818.
- Pickett, K.E. e Wilkinson, R.G. [2015], *Income Inequality and Health: A Causal Review*, in «Social Science & Medicine», vol. 128, pp. 316-326.
- Piketty, T. [2013], *Le capital au XXI^e siècle*, Paris, Seuil; trad. it. *Il capitale nel XXI secolo*, Milano, Bompiani, 2014.
- Pinker, S. [2018], *Enlightenment now: The Case for Reason, Science, Humanism, and Progress*, New York, Penguin; trad. it. *Illuminismo adesso. In difesa della ragione, della scienza, dell'umanesimo*, Milano, Mondadori, 2018.
- Preston, S.H. [1975], *The Changing Relation between Mortality and Level of Economic Development*, in «Population Studies», vol. 29, n. 2, pp. 231-248.
- Ridgeway, C.L. [2014], *Why Status Matters for Inequality*, in «American Sociological Review», vol. 79, n. 1, pp. 1-16.
- Rosling, H., Rosling, O. e Rosling Ronnlund, A. [2018], *Factfulness*, London, Sceptre; trad. it. *Factfulness*, Milano, Rizzoli, 2018.
- Sacks, D.W., Stevenson, B. e Wolfers, J. [2012], *The New Stylized Facts about Income and Subjective Well-Being*, in «Emotion», vol. 12, n. 6, pp. 1181-1187.
- Scheidel, W. [2017], *The Great Leveler: Violence and the History of Inequality from the Stone age to the Twenty-First Century*, Princeton, N.J., Princeton University Press, trad. it. *La grande livellatrice. Violenza e disuguaglianza dalla preistoria a oggi*, Bologna, Il Mulino, 2019.
- Schneider, D., Hastings, O.P. e LaBriola, J. [2018], *Income Inequality and Class Divides in Parental Investments*, in «American Sociological Review», vol. 83, n. 3, pp. 475-507.
- Sherif, M., Harvey, O.J., White, B.J., Hood, W.R. e Sherif, C. W. [1961], *Intergroup Conflict and Cooperation: The Robbers Cave Experiment*, Norman, Okla., University Book Exchange.
- Sieben, I. e De Graaf, P.M. [2001], *Testing the Modernization Hypothesis and the Socialist Ideology Hypothesis: A Comparative Sibling Analysis of Educational Attainment and Occupational Status*, in «The British Journal of Sociology», vol. 52, n. 3, pp. 441-467.
- Torche, F. [2015], *Analyses of Intergenerational Mobility: An Interdisciplinary Review*, in «The Annals of the American Academy of Political and Social Science», vol. 657, n. 1, pp. 37-62.
- Treiman, D.J. [1970], *Industrialization and Social Stratification*, in «Sociological Inquiry», vol. 40, n. 2, pp. 207-234.