

EFFETTI DEL POTERE E DELLO STATUS SOCIALE SULLA COGNIZIONE SOCIALE E LA PERCEZIONE INTERPERSONALE

MARIO DALMASO

Università di Padova

Riassunto. Il potere e lo status sociale rappresentano delle variabili di cruciale importanza nelle interazioni tra individui in quanto definiscono e plasmano le gerarchie sociali. Tuttavia, solo negli ultimi anni la ricerca in ambito sperimentale ha iniziato a interessarsi a come sono elaborati gli stimoli sociali in base al loro grado di potere e di status sociale. La presente rassegna si propone di mettere in luce i principali risultati ottenuti in quest'ambito, con particolare enfasi verso i processi percettivi, di rappresentazione ed organizzazione della conoscenza, attentivi e mnestici.

1. INTRODUZIONE

Con il termine gerarchia sociale esprimiamo un concetto universale che appartiene al bagaglio culturale di tutti quanti noi. Fin dall'infanzia abbiamo imparato ad apprendere che un individuo può occupare una posizione sovraordinata oppure subordinata rispetto a un altro individuo, e che ciò non rappresenta una caratteristica monolitica della persona ma piuttosto una condizione dinamica. Ad esempio, uno studente liceale particolarmente brillante godrà di stima e di rispetto tra suoi compagni di classe mentre, alla luce di abilità fisiche piuttosto modeste, verrà tenuto in scarsa considerazione nella squadra di calcio alla quale è iscritto. L'emergere delle gerarchie sociali, quindi, è un processo regolato dall'interazione tra caratteristiche intellettuali e fisiche con il contesto sociale.

Come vedremo nel prossimo paragrafo, le gerarchie sociali possono basarsi sul potere, inteso come la capacità di influenzare gli altri, o sullo status sociale, inteso come la misura in cui si è rispettati dagli altri. Attualmente sono ancora pochi gli studi che hanno indagato gli effetti di potere e status sociale sulla cognizione sociale, ovvero lo studio dei processi di codifica, mantenimento, recupero ed elaborazione di informazioni riguardanti le altre persone (es. Castelli, 2004) e, più specificatamente, sulla percezione interpersonale, ovvero lo studio dei processi che portano una persona a formulare giudizi e credenze nei confronti di un'altra persona (es. Arcuri e Zogmaister, 2007). La presente rassegna si prefigge lo scopo di presentare i risultati più ri-

levanti osservati, principalmente, in quest'ultimo ambito. Dopo aver introdotto e discusso il concetto di gerarchia sociale basata sul potere e sullo status sociale, la rassegna si focalizzerà su alcuni meccanismi dei processi percettivi, di rappresentazione e organizzazione della conoscenza, attentivi e mnestici modulati durante l'elaborazione di stimoli sociali caratterizzati da differenti livelli di potere e status sociale.

2. GERARCHIE SOCIALI BASATE SUL POTERE E SULLO STATUS SOCIALE

La costituzione di un gruppo aiuta gli individui che lo compongono a raggiungere degli obiettivi comuni. Tuttavia, affinché tali obiettivi siano raggiunti con successo, è necessario stabilire un ordine all'interno di tale gruppo. Le gerarchie sociali rappresenterebbero il principale strumento per soddisfare questa necessità. Infatti, che si tratti di un'allegria combriccola di amici, di un'organizzazione lavorativa o, più in generale, di una comunità di persone, l'emergere di gerarchie sociali sarebbe un processo inevitabile (Sidanius e Pratto, 1999). Da un lato, le gerarchie sociali faciliterebbero la coordinazione degli individui che lo compongono, dall'altro lato manterrebbero elevata la motivazione a migliorarsi, promuovendo la scalata della cosiddetta piramide gerarchica (Magee e Galinsky, 2008).

Scalare una piramide gerarchica può significare, da un lato, avere accesso e controllare un numero sempre maggiore di risorse che, almeno in particolari contesti, è limitato (es. Fiske, 1992), dall'altro lato, incrementare il rispetto e l'ammirazione di cui si gode agli occhi degli altri individui (Magee e Galinsky, 2008). Nel primo caso, si parla di gerarchia sociale basata sul potere, nel secondo caso si parla di gerarchia sociale basata sullo status sociale. Nel senso comune, potere e status sociale vengono spesso confusi tra di loro ed utilizzati in modo erroneo o fuorviante. Dalla letteratura scientifica, invece, emergono delle precise definizioni riguardanti questi due concetti.

Il potere può essere definito come la capacità di un individuo o di un gruppo di influenzare il comportamento delle altre persone sulla base dell'ammontare delle risorse, materiali e sociali, possedute o controllate (es. Guinote e Vescio, 2010; Keltner, Gruenfeld e Anderson, 2003). In questo modo, chi possiede o controlla un numero di risorse limitato gode di meno potere rispetto a chi ne possiede o controlla un numero maggiore. Ciò che ne consegue è la nascita di un rapporto di dipendenza asimmetrico dove chi detiene un minor potere viene controllato e influenzato da chi, tale potere, lo detiene in forma maggiore. Una declinazione del concetto di potere è la dominanza, definibile come l'uso della forza e dell'intimidazione per incutere paura negli altri individui al fine di sottometterli alla propria volontà (es. Henrich

e Gil-White, 2001). Da un punto di vista adattivo, la capacità di inferire in modo rapido e accurato il potere di un individuo rappresenta un'abilità essenziale per navigare, e in alcuni casi per sopravvivere, all'interno di una gerarchia sociale (Cummins, 2000). Per questo motivo, non deve sorprendere come gli esseri umani tendino ad utilizzare alcuni indizi fisici per inferire questa importante variabile sociale. Ad esempio, un volto maschile (Maner, DeWall e Gailliot, 2008) o particolarmente mascolino (Perrett *et al.*, 1998), un tono di voce basso (Puts, Gaudlin e Verdolini, 2006), una corporatura alta (Buunk, Park, Zurriaga, Klavina e Massar, 2008) e magra (Crandall, 1994) e la tendenza a parlare più che ad ascoltare (Dovidio, 1982), rappresenterebbero delle caratteristiche in grado di far percepire un individuo come possedente un elevato grado di potere. Le persone alte, inoltre, sembrerebbero essere meno influenzate dagli indici di dominanza trasmessi dalle caratteristiche fisiche facciali e vocali (Watkins *et al.*, 2010).

Lo status sociale, invece, può essere definito come l'ammontare di rispetto e ammirazione accordato a un individuo o a un gruppo dalle altre persone (es. Gould, 2002; Magee e Galinsky, 2008). Tipicamente, le valutazioni riguardanti lo status sociale nascono dopo un'interazione avvenuta con un individuo o con un gruppo, ma possono anche basarsi sulla reputazione o sugli stereotipi associati ad essi (Magee e Galinsky, 2008). In particolare, quando siamo chiamati a interagire con un altro individuo, tenderemo spontaneamente a inferire prima di tutto se le sue intenzioni nei nostri confronti sono amichevoli o minacciose (Fiske, Cuddy e Glick 2007). Successivamente, valuteremo se questo individuo possiede o meno le capacità per mettere in atto tali intenzioni. Tale valutazione sarebbe influenzata, principalmente, da due dimensioni universali inerenti la cognizione sociale: il grado di «calorosità» comunicato dall'individuo, che comprenderebbe concetti quali la cordialità, la disponibilità, la sincerità, l'attendibilità e la moralità, e il grado di «competenza» nel raggiungere un determinato obiettivo, che comprenderebbe concetti quali l'intelligenza, il talento, la creatività e l'efficienza (Fiske, Cuddy e Glick 2007). Quest'ultima dimensione, la competenza, rappresenterebbe il principale indice utilizzato per valutare lo status sociale degli altri individui. Così, un individuo di alto status sociale meriterebbe la sua posizione in virtù dell'elevato grado di competenza espressa, una relazione dal sapore particolarmente adattivo. Una declinazione del concetto di status sociale è il prestigio, definibile come la condivisione di conoscenze e di capacità volta a rafforzare il rispetto e l'ammirazione di cui si gode agli occhi delle altre persone (es. Cheng, Tracy, Foulsham, Kingstone e Henrich, 2013). Come già osservato per il potere, anche lo status sociale sarebbe associato a determinati indizi fisici come, ad esempio, una ragguardevole grandezza fisica (es. von Rueden, Gurven

e Kaplan, 2008), delle espressioni comunicanti orgoglio (Shariff, Tracy e Markusoff, 2012), l'appartenenza a gruppi etnici maggioritari (Pavan, Dalmaso, Galfano e Castelli, 2011), oppure un vestiario lussuoso o associato a professioni elitarie (es. Ratcliff, Hugenberg, Shriver e Bernstein, 2011). In determinati contesti anche l'anzianità rappresenterebbe un indice utilizzato per stabilire lo status sociale di un individuo, nonostante questo aspetto sia spesso valido per i soli individui maschi (Mazur, 1985). Le gerarchie sociali basate sullo status sociale prenderebbero forma, in modo del tutto spontaneo, già dai primissimi anni di età (Boyce, 2004; Pellegrini, Van Ryzin, Roseth, Bohn-Gettler, Dupuis, Hickey e Peshkam, 2011) mantenendosi stabili anche durante il periodo adolescenziale (Bowker, Rubin, Buskirk-Cohen, Rose-Krasnor e Booth-LaForce, 2010). Durante questa prima fase di sviluppo, sarebbero principalmente le componenti legate all'aggressività, all'affiliazione e alla riconciliazione a stabilire e a mantenere tale gerarchia sociale (Bowker *et al.*, 2010; Pellegrini *et al.*, 2011). A queste, in età adulta si aggiungerebbero caratteristiche di personalità, quali l'estroversione, e fisiche, quali la piacevolezza (Anderson, John, Keltner e Krueger, 2001). Ambedue, difatti, sembrerebbero correlare in modo positivo con lo status sociale. Inoltre, è stato osservato come nelle società meno progredite, gli individui che possiedono un elevato status sociale siano quelli particolarmente abili nella caccia. Ad essi sarebbe concesso un facile accesso, oltre che alle risorse alimentari, anche a quelle riproduttive (Gurven e Rueden, 2006).

Potere e status sociale non rappresentano due caratteristiche mutualmente escludenti ma, al contrario, possono essere casualmente connesse e mutualmente rinforzanti (Magee e Galinsky, 2008). Così può capitare che chi possiede un elevato potere potrebbe, sulla base del suo elevato controllo delle risorse, godere della stima e del rispetto delle altre persone, acquisendo in questo modo anche un elevato status sociale. Dall'altro lato, godere di un elevato status sociale potrebbe consentire, sulla base di questo elevato rispetto, l'accesso ad un numero elevato di risorse, acquisendo in questo modo anche un elevato potere. In entrambi i casi, potere e status sociale influenzano pervasivamente le relazioni interpersonali e intergruppi. In particolare, all'interno della piramide gerarchica gli individui tenderebbero spontaneamente e continuamente a confrontarsi gli uni con gli altri, in maniera tale da mantenere attiva una continua auto-valutazione delle proprie abilità e caratteristiche (Festinger, 1954). Questi confronti sociali sarebbero indirizzati sia verso il basso, confrontando le proprie abilità e caratteristiche con quelle generalmente peggiori degli individui subordinati, migliorando così l'autostima, che verso l'alto, confrontando le proprie abilità e caratteristiche con quelle generalmente migliori degli individui sovraordinati, favorendo così l'automiglioramento (Festinger,

1954). L'intensità e le caratteristiche con le quali avverrebbero tali confronti, tuttavia, risentirebbero fortemente del livello di potere e di status sociale dell'individuo che li compie. Infatti, è stato osservato come gli individui che occupano delle posizioni particolarmente subordinate tenderebbero a monitorare continuamente le azioni di chi possiede un elevato potere o un elevato status sociale, al fine di predire le ricadute di tali azioni all'interno della gerarchia sociale. Così facendo le possibilità di ottenere dagli individui sovraordinati un qualche tipo di beneficio, sia sociale sia materiale, verrebbero notevolmente incrementate (Fiske, 1993). Al contrario, gli individui che occupano delle posizioni marcatamente sovraordinate, necessiterebbero di monitorare in misura minore chi possiede un potere o uno status sociale ridotto, in quanto le possibilità di trarre da questi ultimi un beneficio sociale o materiale sarebbero, per definizione, limitate (Fiske, 1993).

Potere e status sociale avrebbero delle ricadute, oltre che sociali, anche biologiche e neurobiologiche, arrivando addirittura ad influenzare il benessere fisico e psichico. Ad esempio, possedere un elevato potere inibirebbe il rilascio del cortisolo (un ormone associato allo stress) e favorirebbe il decremento dei livelli di ansia (Sherman, Lee, Cuddy, Renshon, Oveis, Gross e Lerner, 2012). Possedere un ridotto potere, invece, condurrebbe ad un aumento dei livelli di ansia ed incrementerebbe il rischio di malattie mentali (es. Link e Phelan, 1995). Curiosamente, è noto come nell'uomo sia radicato l'atteggiamento di espandere o di contrarre il proprio corpo a seconda che si voglia comunicare dominanza oppure sottomissione (Hall, Coats e LeBeau, 2005). Questo comportamento, apparentemente banale, sarebbe sufficiente per far abbassare il livello di cortisolo, incrementando quello di testosterone (un ormone associato alla dominanza), quando con il nostro corpo assumiamo delle posizioni espanse (Carney, Cuddy e Yap, 2010). Inoltre, così facendo aumenterebbero anche la percezione di potere (es. Huang, Galinsky, Gruenfeld e Guillory, 2011), la propensione al rischio (Carney *et al.*, 2010) e la soglia di sopportazione per il dolore fisico (Bohns e Wiltermuth, 2012). Similmente, è stato osservato come le persone di alto status sociale, paragonate a quelle di basso status sociale, godrebbero generalmente di una migliore salute, sia fisica che mentale, e mostrerebbero livelli di stress inferiori (es. Adler, Epel, Castellazzo e Ickovics, 2000; Sapolsky, 2005). Inoltre, possiederebbero un livello di cortisolo particolarmente basso, al quale si contrapporrebbe un elevato livello di testosterone (es. Abbott, Keverne, Bercovitch, Shively, Mendoza, Saltzman, Snowdon, Ziegler, Banjevic, Garland e Sapolsky, 2003). Infine, è stato osservato come individui cresciuti in ambienti contraddistinti da uno status socioeconomico particolarmente modesto mostrerebbero delle prestazioni peggiori in alcune funzioni neurocognitive, come il linguaggio e le funzioni ese-

cutive (Hackman e Farah, 2007), e un volume ridotto di alcune aree cerebrali (Jednoróg, Altarelli, Monzalvo, Fluss, Dubois, Billard, Dehaene-Lambertz e Ramus, 2012).

3. EFFETTI DEL POTERE E DELLO STATUS SOCIALE SULLA COGNIZIONE SOCIALE E LA PERCEZIONE INTERPERSONALE

3.1. *I processi percettivi*

È possibile che indici di potere o di status sociale associati a uno stimolo sociale siano in grado di modulare la percezione fisica di tale stimolo? Stando ai risultati di alcune ricerche, sembrerebbe proprio di sì.

Come già discusso nell'introduzione, alcune caratteristiche fisiche, ad esempio l'altezza (Buunk *et al.*, 2008), correlerebbero con la percezione del potere espresso attraverso un indice di dominanza. Non deve sorprendere, quindi, se uno studio ha dimostrato come i partecipanti, chiamati a giudicare l'altezza di differenti persone che assumevano pose comunicanti dominanza (sopracciglia abbassate, sguardo diretto all'osservatore, postura espansa) o sottomissione (sopracciglia sollevate, sguardo deviato, postura contratta), tendessero a giudicare gli individui nella prima condizione come più alti (Marsh, Yu, Schechter e Blair, 2009).

Un risultato analogo è stato ottenuto quando a venir manipolato era lo status sociale dei partecipanti all'esperimento (Yap, Mason e Ames, 2012). In questo caso è stato osservato come i soggetti ai quali era stato indotto un alto status sociale tendevano a sottostimare l'altezza delle altre persone, mentre i soggetti ai quali era stato indotto un basso status sociale mostravano una tendenza inversa, sovrastimando l'altezza altrui. Lo status sociale sembrerebbe anche in grado di modulare la percezione dell'etnia di un individuo. Un elegante studio ha utilizzato un volto, generato al computer, la cui appartenenza si disponeva lungo un *continuum* (Freeman, Pennejanr, Saperstein, Scheutz e Ambady, 2011). Ad un estremo il volto appariva come quello di un individuo di etnia bianca, all'altro estremo il volto appariva come quello di individuo di etnia nera. I due volti prototipici, erano separati da undici volti che si differenziavano per il grado con il quale le due etnie erano mescolate tra di loro. Ad esempio, il volto che occupava la posizione centrale di questo *continuum*, rappresentava la perfetta unione tra le caratteristiche prototipiche di un volto bianco (50%) e quello di un volto nero (50%). Lo status sociale è stato manipolato applicando in modo controbilanciato ad ogni singolo volto un differente indumento, che poteva essere il vestito ele-

gante di un uomo d'affari (alto status sociale) oppure il camice da lavoro di un bidello (basso status sociale). Si è visto come i partecipanti, chiamati a categorizzare di volta in volta l'etnia del volto presentato, tendevano a basarsi sulle informazioni di status sociale veicolate dagli indumenti, specialmente nel caso in cui l'etnia del volto appariva ambigua. Nell'incertezza, quindi, un volto veniva preferibilmente categorizzato come il volto di una persona di etnia bianca se questo indossava un abito elegante, oppure come il volto di una persona di etnia nera se questo indossava un camice da lavoro, fornendo un'ulteriore conferma della presenza dei numerosi stereotipi negativi ai danni delle persone di colore che vivono nelle società occidentali (es. Eberhardt, Goff, Purdie e Davies, 2004). Tuttavia, è interessante notare come questi stereotipi negativi sembrerebbero essere ridotti, se non del tutto assenti, nei confronti degli individui di colore famosi connotati positivamente, ovvero che godono di un alto status sociale (Phelps *et al.*, 2000). Infine, è stato osservato come lo status sociale sia in grado di modulare anche la prestazione legata alla percezione delle emozioni altrui (Kraus, Côte e Keltner, 2010). In questo studio i partecipanti, suddivisi in persone di alto o di basso status sociale sulla base della reale condizione sociale oppure attraverso una manipolazione sperimentale, erano invitati ad inferire l'emozione espressa da un volto stimolo. I risultati hanno mostrato una miglior accuratezza degli individui di basso status sociale rispetto agli individui di alto status sociale. Questa sorta di accentuata «accuratezza empatica» (Ickes, 2003) dimostrata dalle persone di basso status sociale, è stata osservata anche quando l'espressione emotiva era rappresentata dalla sola presentazione delle configurazioni muscolari che tipicamente coinvolgono l'area attorno agli occhi. Si conferma così l'idea che occupare una posizione di basso status sociale vorrebbe dire devolvere un numero maggiore di risorse al monitoraggio degli altri individui, con particolare enfasi verso la comprensione dei loro stati emotivi. A questa stessa conclusione è giunto anche un recente lavoro nel quale si è osservato come l'espressione di rabbia, vale a dire un indice particolarmente rilevante nei processi di regolazione delle gerarchie sociali, fosse percepita come più rapida nell'insorgenza e più duratura quando espressa da un volto descritto come appartenente ad una persona di alto status piuttosto che di basso status sociale (Ratcliff, Franklin, Nelson e Vescio, 2012).

Complessivamente questi risultati offrono l'opportunità di concepire potere e status sociale come due importanti variabili dal carattere fortemente adattivo, in quanto la tendenza a favorire l'elaborazione di chi si colloca ai vertici delle piramidi gerarchiche aiuterebbe i subordinati ad attuare delle risposte comportamentali idonee alla loro posizione e alla situazione nella quale sono immersi.

3.2. Rappresentazione ed organizzazione della conoscenza

Secondo alcuni autori, pensare al potere o allo status sociale significherebbe attivare delle rappresentazioni mentali in grado di influenzare il comportamento degli individui (es. Chiao, Bordeaux e Ambady, 2004; Schubert, 2005). Pertanto, al pari di altre rappresentazioni astratte, quali ad esempio i numeri, esisterebbe un dominio nel quale i concetti gerarchici, a seconda del livello che essi esprimono, verrebbero elaborati seguendo le regole del mondo fisico. Quest'affascinante scenario s'inserisce all'interno della teoria che prende il nome di «cognizione incarnata» o «embodied cognition» (Barsalou, 1999). In estrema sintesi, affermare che un concetto è una rappresentazione incarnata significa affermare che esso è una rappresentazione sensorimotoria, ovvero che farà riferimento ad aspetti dell'ambiente fisico nel quale siamo immersi, aspetti quali il concetto di «vicino o lontano», «destra o sinistra» oppure «alto o basso».

Nel primo studio che ha affrontato questo tema (Chiao *et al.*, 2004), degli studenti universitari erano invitati a confrontare una parola esprimente una determinata posizione accademica, che poteva essere di alto o di basso status (es. «preside di facoltà», «segretaria»), con la parola «ricercatore», esprimente quindi un livello gerarchico intermedio. Analogamente, degli allievi militari, un contesto nel quale le differenze di status sociale risultano essere ancora più cruciali, erano chiamati a confrontare differenti rappresentazioni grafiche di gradi militari (es. «generale», «soldato semplice») con una intermedia esprimente il grado di «capitano» (Chiao *et al.*, 2004). In entrambi i casi, le risposte erano più rapide se le due parole, o le due rappresentazioni grafiche, esprimevano posizioni accademiche o militari particolarmente distanti tra di loro, confermando il cosiddetto «effetto distanza» già osservato nel confronto numerico (Moyer e Landauer, 1967). In un secondo lavoro, è stato invece osservato come le persone possiederebbero una concettualizzazione dello status sociale che si disporrebbe lungo la dimensione verticale (Gagnon, Brunyé, Robin, Mahoney e Taylor, 2011). Utilizzando una versione riadattata dell'*Implicit Association Test* (IAT, Greenwald, McGhee e Schwartz, 1998), i partecipanti erano invitati a categorizzare immagini di volti di persone famose, quindi di alto status, o sconosciute, quindi di basso status sociale, con una serie di rappresentazioni, concrete o astratte, relative al concetto di verticalità. Ad esempio, potevano apparire immagini di montagne o immagini comunicanti il punto cardinale «nord», alle quali erano contrapposte immagini di pianure o immagini comunicanti il punto cardinale «sud». I soggetti avevano a disposizione due pulsanti di risposta con i quali categorizzare le differenti immagini a seconda del loro gruppo di appartenenza. Quando allo stesso pulsante venivano associati un determinato status

sociale con la congruente espressione di verticalità (i.e., alto status sociale, montagna o nord; basso status sociale, pianura o sud), i partecipanti erano più rapidi rispetto alla condizione in cui le due dimensioni, status sociale e verticalità, erano tra di loro incongruenti (i.e., alto status sociale, pianura o sud; basso status sociale, montagna o nord).

Analogamente al concetto di status, anche il concetto di potere ha condotto a dei risultati del tutto simili. Ad esempio, in uno dei numerosi esperimenti condotti da Schubert (2005), i partecipanti erano chiamati a classificare delle parole come esprimenti un ruolo di alto (es. «datore di lavoro») o di basso (es. «dipendente») potere. Ogni singola parola appariva casualmente nella parte alta o bassa dello schermo. Come previsto, i partecipanti erano più rapidi a rispondere quando la parola appariva nella posizione spaziale congruente con il proprio grado di potere (i.e., «datore di lavoro» – parte alta dello schermo; «dipendente» – parte bassa dello schermo) piuttosto che nella posizione spaziale incongruente. La relazione che legherebbe il concetto di potere con la dimensione verticale è stata confermata, utilizzando dei paradigmi sperimentali analoghi a quello appena esposto, anche in studi successivi che si sono avvalsi sia di indici comportamentali (es. Giessner e Schubert, 2007) che elettrofisiologici (es. Zanolie, Van Dantzig, Boot, Wijnen, Schubert, Giessner e Pecher, 2012). Infine è interessante notare come, in determinate circostanze, i concetti di potere e di status sociale potrebbero disporsi anche lungo la dimensione orizzontale. In particolare, i gruppi sociali considerati a livello culturale come maggiormente «agenti» (ovvero coloro che compiono un'azione) verrebbero collocati alla sinistra dei gruppi sociali considerati come meno «agenti» (ovvero coloro che subiscono un'azione), un fenomeno conosciuto come *Spatial Agency Bias* (Chatterjee, 2002). Questo si è dimostrato vero, ad esempio, per gli individui maschi che, nei dipinti classici così come nelle più moderne rappresentazioni grafiche, tenderebbero ad apparire alla sinistra delle femmine, in linea con lo stereotipo che vorrebbe la donna subordinata alla volontà dell'uomo (Maass, Suitner, Favaretto e Cignacchi, 2009). Analogamente, è interessante notare come le persone tenderebbero a giudicare un individuo come più «potente» e più «attivo» quando questo è raffigurato con la testa ruotata a mostrare la parte destra del volto piuttosto che la parte sinistra (es. Chatterjee, 2002).

Complessivamente, questi studi forniscono delle interessanti evidenze a favore della relazione che legherebbe il concetto astratto di status sociale e di potere con delle concrete dimensioni spaziali, confermando queste due variabili sociali rappresenterebbero delle dimensioni particolarmente pervasive in grado di plasmare, addirittura, il modo in cui le persone tendono a rappresentare ed organizzare i concetti e la conoscenza.

3.3. *I processi attentivi*

In quanto esseri sociali, siamo chiamati quotidianamente ad interagire con un certo numero di persone con le quali condividiamo un ambiente ricco di fonti di informazione. Durante queste interazioni estrapoliamo e comunichiamo, in maniera più o meno consapevole, informazioni che potrebbero rivelarsi utili ai nostri stessi scopi, orientando la nostra attenzione in maniera congiunta con quella degli altri individui. In questo modo, siamo in grado di comprendere o di comunicare chi sono gli interlocutori in una discussione, quali oggetti o posizioni spaziali meritano di essere presi in considerazione, verso chi o che cosa saranno dirette delle azioni future, e così via (Emery, 2000).

Date le grandi differenze di natura sociale che contraddistinguono ogni individuo, è plausibile attendersi che in questi processi di orientamento alcuni individui siano considerati come più informativi di altri. Questa ipotesi è stata confermata sperimentalmente da uno studio che ha indagato il tempo che le persone spendevano ad osservare differenti individui che apparivano in un determinato contesto sociale (Foulsham, Cheng, Tracy, Henrich e Kingstone, 2010). Nello specifico, i partecipanti erano invitati ad osservare dei video che ritraevano gruppi di persone intente a prendere una decisione. All'interno di ogni video, alcune di queste persone si distinguevano dalle altre poiché erano in grado di esercitare una maggiore influenza sui processi decisionali del gruppo, acquisendo in questo modo un elevato status sociale. È stato dimostrato come questi individui, di alto status sociale, venivano fissati per un tempo significativamente maggiore rispetto agli individui a basso status sociale, un risultato che conferma quanto già osservato in un precedente lavoro (DeWall e Maner, 2008).

Attualmente, uno dei paradigmi più utilizzati per indagare gli effetti di variabili sociali sui processi attentivi prende il nome di orientamento attentivo mediato dallo sguardo. Questo paradigma, che nasce come modifica del ben più noto paradigma di Posner¹ (Posner,

¹ Il paradigma di Posner (Posner, 1980), conosciuto anche come paradigma del suggerimento spaziale, rappresenta uno dei paradigmi più noti e utilizzati per lo studio dell'allocatione delle risorse attentive nello spazio. In questo paradigma, tipicamente, viene mostrato al partecipante un punto di fissazione centrale seguito da una freccia (indizio) direzionata verso destra o verso sinistra. Successivamente, appare un target periferico in una posizione spaziale che può essere congruente con la posizione indicata dalla freccia (in questo caso si parla convenzionalmente di «prova valida») oppure incongruente («prova invalida»). Il partecipante è chiamato a premere un apposito tasto di risposta non appena appare il target, mantenendo lo sguardo in posizione centrale per tutta la durata del compito. I Tempi di Reazione (TR) e l'accuratezza rappresentano, generalmente, le variabili dipendenti. Ciò che solitamente si osserva sono dei TR più piccoli e un'accuratezza maggiore per le prove valide rispetto alle prove invalide, indice del fatto che l'indizio centrale è stato in grado di produrre un orientamento attentivo nel partecipante.

1980), consiste nel rispondere a un target periferico che può apparire in una posizione spaziale congruente o incongruente rispetto a quella indicata dallo sguardo deviato di un volto centrale (Friesen e Kingstone, 1998). Tipicamente, ciò che si osserva è una maggior rapidità nel rispondere al target quando questo appare in una posizione congruente piuttosto che incongruente, confermando la presenza di un orientamento attentivo mediato dallo sguardo (Dalmaso, Fuentes e Galfano, 2012; Dalmaso, Galfano, Tarqui, Forti e Castelli, 2013; Galfano, Sarlo, Sassi, Munafò, Fuentes e Umiltà, 2011) caratterizzato, almeno in certe circostanze, da una forte automaticità (Galfano, Dalmaso, Marzoli, Pavan, Coricelli e Castelli, 2012). Recenti studi hanno dimostrato come le caratteristiche fisiche del volto che veicolano il potere o lo status sociale di un individuo sono in grado di modulare l'orientamento attentivo mediato dallo sguardo. In particolare, è stato osservato come dei volti artificialmente mascolinizzati, vale a dire dei volti comunicanti un elevato potere espresso in termini di dominanza (Perrett, Lee, Penton-Voak, Rowland, Yoshikawa, Burt, Henzi, Castles e Akamatsu, 1998), siano in grado di produrre un orientamento attentivo più forte rispetto agli stessi volti artificialmente femminilizzati (es. Jones, Debruine, Main, Little, Welling, Feinberg e Tiddeman, 2010).

Un risultato analogo è stato osservato utilizzando volti e partecipanti di etnia bianca e di etnia nera, vale a dire due gruppi sociali reali rispettivamente maggioritario e minoritario nella maggior parte dei paesi occidentali (Eberhardt *et al.*, 2004). I partecipanti di etnia nera hanno mostrato un orientamento attentivo in risposta allo sguardo di entrambi i tipi di volto mentre i partecipanti di etnia bianca hanno mostrato un orientamento attentivo solo in risposta allo sguardo dei volti di etnia bianca (Pavan *et al.*, 2011). Infine, si è visto come le sole conoscenze associate allo status sociale di un volto siano in grado di modulare l'orientamento attentivo in un osservatore, indipendente dalle caratteristiche fisiche del volto stesso (Dalmaso, Pavan, Castelli e Galfano, 2012). In questo caso, i partecipanti leggevano dei finti *curricula vitae* che descrivevano dei volti come appartenenti a persone di alto o di basso status. L'associazione tra volto e status sociale era bilanciata tra partecipanti. Successivamente, gli stessi volti erano utilizzati in un compito di orientamento attentivo mediato dallo sguardo. Anche in questo caso si è osservato come un volto che appariva come appartenente ad un individuo di alto status sociale, era in grado di produrre un orientamento attentivo più forte rispetto al volto di un individuo che si sapeva ricoprire ruoli sociali particolarmente umili.

Globalmente, un orientamento attentivo più forte sarebbe elicitato da stimoli sociali di elevato potere o status sociale. Questi stimoli si

confermerebbero delle fonti d'informazione particolarmente attendibili che potrebbero aiutare gli osservatori subordinati, ad esempio, a scovare nell'ambiente circostante qualcosa di potenzialmente utile ed interessante per i propri scopi.

3.4. *I processi mnestici*

È innegabile, alcuni volti rimangono impressi nella memoria meglio di altri. Da anni la ricerca in psicologia si occupa di studiare questo fenomeno, analizzando quali dimensioni possano essere più rilevanti di altre. I meccanismi legati al ricordo di stimoli sociali sulla base che essi occupano all'interno di una gerarchia sociale sono ancora pochi e come vedremo, i risultati in questo ambito suggeriscono delle conclusioni sensibilmente contrapposte.

In un primo studio, l'associazione tra volto e status sociale è stata ottenuta attraverso differenti manipolazioni (Ratcliff *et al.*, 2011). In questo lavoro, sono state utilizzate etichette poste al di sotto di ogni singolo volto che ne indicavano la professione (es. «medico», «meccanico»), oppure sfondi di differente colore che suggerivano lo status sociale dei volti seguendo la logica dei gruppi minimi (e.g., Bernstein, Young e Hugenberg, 2007), e infine abbigliamento tipico di professioni di alto o di basso status (es. giacca e cravatta *vs.* tuta da lavoro) applicato in modo controbilanciato ad ogni singolo volto. Ciò che si è osservato, in maniera indipendente dal tipo di manipolazione, è stata la predisposizione dei partecipanti a ricordarsi meglio i volti appartenenti agli individui di alto status sociale rispetto ai volti appartenenti agli individui di basso status sociale.

In un secondo studio, ad essere manipolato è stato il potere veicolato attraverso il differente grado di dominanza associato a dei volti (Rule, Slepian e Ambady, 2012). In questo studio, il compito richiesto ai partecipanti era quello di osservare passivamente trenta volti di maschi oppure, a seconda della condizione, trenta volti di donne. Successivamente, gli stessi volti con l'aggiunta di trenta nuovi volti venivano presentati in ordine casuale. I partecipanti dovevano indicare per ogni volto se questo era apparso, o meno, nella sessione precedente. Al termine di questo compito, ogni volto veniva valutato dai partecipanti in merito ad alcune variabili sociali, tra cui il grado di dominanza espresso. I risultati hanno mostrato un mantenimento in memoria del volto indipendente dal grado di dominanza associato ad esso.

Sembrerebbe, quindi, che stimoli sociali caratterizzati da un diverso grado di status sociale da un lato (Ratcliff *et al.*, 2011), e di potere dall'altro (Rule *et al.*, 2012), modulino differentemente i processi coinvolti nel mantenimento in memoria tali stimoli. Per mantenere

un volto in memoria è necessario, prima di tutto, elaborarne l'identità. Questo processo nascerebbe da un'azione di aggregazione delle singole parti che compongono il volto (occhi, naso, bocca, mento, ecc.), azione che avrebbe a disposizione delle risorse cognitive limitate (Palermo e Rhodes, 2002). La quantità di risorse cognitive deputate a quest'azione dipenderebbe dalla motivazione impiegata nello svolgere tale compito, motivazione che a sua volta dipenderebbe dal tipo di volto elaborato. In quest'ottica, ad esempio, numerosi studi hanno osservato una tendenza a favorire l'elaborazione di un volto appartenente al proprio *ingroup*, una dimensione ritenuta particolarmente rilevante poiché in grado di attivare nell'osservatore un profondo senso d'identificazione (es. Michel, Rossion, Han, Chung e Caldara, 2006). Lo status sociale sembrerebbe giocare un ruolo del tutto analogo, incrementando nell'osservatore la motivazione a mantenere in memoria il volto di una persona di alto piuttosto che di basso status sociale. Il mancato riconoscimento di un individuo di alto status da parte di un subordinato potrebbe condurre, infatti, a conseguenze non del tutto piacevoli quali perdite o punizioni. Tuttavia, dato l'esiguo numero di ricerche in quest'ambito, studi futuri avranno il compito di approfondire questi meccanismi in maniera più esaustiva.

4. CONCLUSIONI

Il potere, inteso come la capacità di influenzare gli altri, e lo status sociale, inteso come la misura in cui siamo rispettati dagli altri, rappresenterebbero le due principali variabili sulle quali poggiano le gerarchie sociali.

Gli individui subordinati tenderebbero a monitorare in maniera costante gli individui sovraordinati, al fine di predire le ricadute delle loro azioni all'interno della gerarchia sociale, mentre gli individui sovraordinati, sulla base della loro posizione, non necessiterebbero di attuare un tale comportamento (Fiske, 1993). Per questo motivo, stimoli sociali caratterizzati da un elevato livello di potere o di status sociale sarebbero in grado di modulare alcuni processi legati alla cognizione sociale e la percezione interpersonale in maniera particolarmente pervasiva. Il quadro che emerge da questa rassegna, seppur basato su studi ancora pionieristici, è piuttosto chiaro e confermerebbe questa visione. Per esempio, è stato discusso come stimoli sociali associati ad un elevato potere o ad un elevato status sociale favorirebbero l'elaborazione di alcune caratteristiche facciali come le espressioni emotive (es. Ratcliff *et al.*, 2012), verrebbero mantenuti meglio in memoria (Ratcliff *et al.*, 2011) e sarebbero in grado di elicitarne un orientamento attentivo sociale più forte (es. Dalmaso *et al.*,

2012; Jones *et al.*, 2010). La prospettiva marcatamente adattiva che ne emerge confermerebbe come gli individui di alto potere o di alto status sociale, rispettivamente possedenti un elevato numero di risorse e depositari di competenze in grado di promuoverne il rispetto tra gli altri membri del gruppo, verrebbero considerati dai subordinati come importanti stimoli da elaborare e ai quali attenersi, nella prospettiva di raggiungere un miglioramento del proprio livello sociale.

Un limite di questa rassegna è il mancato approfondimento degli effetti osservabili quando, ad essere manipolato, è il potere o lo status sociale non degli stimoli utilizzati nel compito, bensì del partecipante. Il lavoro di Yap *et al.* (2012) e quello di Kraus *et al.* (2010) rappresentano gli unici due esempi riportati nella presente rassegna, ma è doveroso sottolineare come nella letteratura questo aspetto sia stato ampiamente indagato (es. Guinote e Vescio, 2010). Degli interessanti spunti di approfondimento provengono da alcuni lavori condotti da Galinsky e collaboratori, nei quali sono stati approfonditi gli effetti del possedere o meno potere su processi quali, per esempio, la presa di prospettiva (es. Galinsky, Magee, Inesi e Gruenfeld, 2006) e la presa di decisione (es. Fast, Sivanathan, Mayer e Galinsky, 2012). Inoltre, grazie alle moderne tecniche di neuroimmagine, un affascinante scenario riguardante lo studio dei correlati neurocognitivi modulati dal possedere o meno un elevato potere o un elevato status sociale sta rapidamente prendendo forma (es. Zink, Tong, Chen, Bassett, Stein e Meyer-Lindenberg, 2008).

Concludendo, è stato discusso come il potere e lo status sociale rappresentino un indizio d'inestimabile importanza in grado di influenzare in modo pervasivo il comportamento degli individui. Studi futuri avranno il compito di approfondire le ricadute di queste due importanti variabili sul comportamento, al fine di ottenere una visione unitaria delle influenze che le gerarchie sociali esercitano sugli individui. A tale scopo, da un lato sarebbe auspicabile incrementare l'utilizzo delle moderne tecniche di neuroimmagine, da affiancare a misure comportamentali, in modo da approfondire la conoscenza riguardante le caratteristiche temporali e spaziali dei processi coinvolti nell'elaborazione di stimoli caratterizzati da un differente livello di potere o di status sociale. Per esempio, come messo in luce in questa rassegna, gli studi che in questo campo si sono occupati dei processi mnestici, sono giunti a risultati poco chiari e tra loro contraddittori. In quest'ottica, l'utilizzo dei Potenziali Evento-Correlati, meglio conosciuti con l'acronimo inglese di ERPs (*Event-Related Potential*), potrebbero rivelarsi dei validi alleati nella comprensione dei meccanismi sottostanti la memorizzazione di stimoli volto di differente potere o status sociale, come già recentemente osservato per lo studio di altre variabili sociali (es. Sessa, Tomelleri, Luria., Castelli, Reyn-

olds e Dell'Acqua, 2012). Dall'altro lato, questo ambito di studi potrebbe godere di grandi benefici abbracciando una prospettiva di ricerca via via sempre più ecologica. Ciò significherebbe, concretamente, andare ad indagare i processi di percezione interpersonale laddove effettivamente avvengono, vale a dire nel mondo reale. Per fare questo, ad esempio, sta prendendo sempre più piede l'utilizzo di strumentazioni portatili per la misurazione dei movimenti oculari (es. Gallup, Chong e Cozin, 2012). Quest'approccio potrebbe condurre a risultati interessanti andando ad indagare, per esempio, i processi di orientamento attentivo mediato dallo sguardo tra persone caratterizzate da un differente livello di potere o di status sociale durante una reale interazione. Com'è facile intuire, le possibilità di espansione di questo affascinante settore di studi sono attualmente numerose.

BIBLIOGRAFIA

- ABBOTT D.H., KEVERNE E.B., BERCOVITCH F.B., SHIVELY C.A., MENDOZA, S.P., SALTZMAN W., SNOWDON C.T., ZIEGLER T.E., BANJEVIC M., GARLAND T., SAPOLSKY R.M. (2003). Are subordinates always stressed? A comparative analysis of rank differences in cortisol levels among primates. *Hormones and Behavior*, 43, 67-82.
- ADLER N.E., EPEL E.S., CASTELLAZZO G., ICKOVICS J.R. (2000). Relationship of subjective and objective social status with psychological and physiological functioning: Preliminary data in healthy white women. *Health Psychology*, 19, 586-592.
- ANDERSON C., JOHN O.P., KELTNER D., KRING A.M. (2001). Who attains social status? Effects of personality and physical attractiveness in social groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 116-132.
- ARCURI L., ZOGMAISTER C. (2007). *Metodi di ricerca nella cognizione sociale*. Bologna: Il Mulino.
- BARSALOU L.W. (1999). Perceptual symbol systems. *Behavioral and Brain Sciences*, 22, 577-609.
- BERNSTEIN M.J., YOUNG S.G., HUGENBERG K. (2007). The cross-category effect: Mere social categorization is sufficient to elicit an own-group bias in face recognition. *Psychological Science*, 18, 706-712.
- BOHNS V.K., WILTERMUTH S.S. (2012). It hurts when I do this (or you do that): Posture and pain tolerance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48, 341-345.
- BOWKER J.C., RUBIN K.H., BUSKIRK-COHEN A., ROSE-KRASNOR L., BOOTH-LAFORCE C. (2010). Behavioral changes predicting temporal changes in perceived popular status. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 31, 126-133.
- BOYCE W.T. (2004). Social stratification, health, and violence in the very young. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1036, 47-68.
- BUUNK A.P., PARK J.H., ZURRIAGA R., KLAVINA L., MASSAR K. (2008). Height predicts jealousy differently for men and women. *Evolution and Human Behavior*, 29, 133-139.

- CARNEY D.R., CUDDY A.J.C., YAP A.J. (2010). Power posing: Brief nonverbal displays affect neuroendocrine levels and risk tolerance. *Psychological Science*, 21, 1363-1368
- CASTELLI L. (2004). *Psicologia sociale cognitiva. Un'introduzione*. Roma-Bari: Laterza.
- CHATTERJEE A. (2002). Portrait profiles and the notion of agency. *Empirical Studies of the Arts*, 20, 33-41.
- CHENG J.T., TRACY J.L., FOULSHAM T., KINGSTONE A., HENRICH J. (2013). Two ways to the top: Evidence that dominance and prestige are distinct yet viable avenues to social rank and influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 104, 103-125.
- CHIAO J.Y., BORDEAUX A.R., AMBADY N. (2004). Mental representations of social status. *Cognition*, 93, B49-B57.
- CRANDALL C.S. (1994). Prejudice against fat people: Ideology and self-interest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 882-894.
- CUMMINS D.D. (2000). How the social environment shaped the evolution of mind. *Synthese*, 122, 3-28.
- DALMASO M., FUENTES L.J., GALFANO G. (2012). L'induzione di un contesto affettivo rivela la modulazione dell'orientamento mediato dallo sguardo da parte di espressioni emotive. *Giornale Italiano di Psicologia*, 39, 193-200.
- DALMASO M., GALFANO G., TARQUI L., FORTI B., CASTELLI L. (2013). Is social attention impaired in schizophrenia? Gaze but not pointing gestures is associated with spatial attention deficits. *Neuropsychology*, 27, 608-613.
- DALMASO M., PAVAN G., CASTELLI L., GALFANO G. (2012). Social status gates social attention in humans. *Biology Letters*, 8, 450-452.
- DEWALL C.N., MANNER J.K. (2008). High status men (but not women) capture the eye of the beholder. *Evolutionary Psychology*, 6, 328-341.
- DOVIDIO J.F., ELLISON S.L. (1982). Decoding visual dominance: Attributions of power based on relative percentages of looking while speaking and looking while listening. *Social Psychology Quarterly*, 45, 106-113.
- EBERHARDT J.L., GOFF P.A., PURDIE V.J., DAVIES P.G. (2004). Seeing black: Race, crime, and visual processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 876-893.
- EMERY N.J. (2000). The eyes have it: The neuroethology, function and evolution of social gaze. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 24, 581-604.
- FAST N.J., SIVANATHAN N., MAYER N.D., GALINSKY A.D. (2012). Power and overconfident decision-making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 117, 249-260.
- FESTINGER L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- FISKE A.P. (1992). The four elementary forms of sociality: Framework for a unified theory of social relations. *Psychological Review*, 99, 689-723.
- FISKE S.T. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *American Psychologist*, 48, 621-628.
- FISKE S.T., CUDDY A.J.C., GLICK P. (2007). Universal dimensions of social cognition: Warmth and competence. *Trends in Cognitive Sciences*, 11, 77-83.
- FOULSHAM T., CHENG J.T., TRACY J.L., HENRICH J., KINGSTONE A. (2010). Gaze allocation in a dynamic situation: Effects of social status and speaking. *Cognition*, 117, 319-331.
- FREEMAN J.B., PENNER A.M., SAPERSTEIN A., SCHEUTZ M., AMBADY N. (2011). Looking the part: Social status cues shape race perception. *PLoS ONE*, 6, e25107.

- FRIESEN C.K., KINGSTONE A. (1998). The eyes have it! Reflexive orienting is triggered by nonpredictive gaze. *Psychonomic Bulletin & Review*, 5, 490-495.
- GAGNON S.A., BRUNYÉ T.T., ROBIN C., MAHONEY C.R., TAYLOR H.A. (2011). High and mighty: Implicit associations between space and social status. *Frontiers in Psychology*, 2, 259.
- GALFANO G., DALMASO M., MARZOLI D., PAVAN G., CORICELLI C., CASTELLI L. (2012). Eye gaze cannot be ignored (but neither can arrows). *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 65, 1895-1910.
- GALFANO G., SARLO M., SASSI F., MUNAFÒ M., FUENTES L.J., UMITÀ C. (2011). Reorienting of spatial attention in gaze cuing is reflected in N2pc. *Social Neuroscience*, 6, 257-269.
- GALINSKY A.D., MAGEE J.C., INESI M.E., GRUENFELD D.H. (2006). Power and perspectives not taken. *Psychological Science*, 17, 1068-1074.
- GALLUPP A.C., CHONG A., COZIN I.D. (2012). The directional flow of visual information transfer between pedestrians. *Biology Letters*, 8, 520-522.
- GIESSNER S.R., SCHUBERT T.W. (2007). High in the hierarchy: How vertical location and judgments of leaders' power are interrelated. *Organizational Behavior & Human Decision Processes*, 104, 30-44.
- GOULD R.V. (2002). The origins of status hierarchies: A formal theory and empirical test. *American Journal of Sociology*, 107, 1143-1178.
- GREENWALD A.G., MCGHEE D.E., SCHWARTZ J.L.K. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The implicit association test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1464-1480.
- GUINOTE A., VESCIO T.K. (2010). *The social psychology of power*. New York: Guilford.
- GURVEN M., VON RUEDEN C. (2006). Hunting, social status and biological fitness. *Biodemography and Social Biology*, 53, 81-99.
- HACKMAN D.A., FARAH M.J. (2009). Socioeconomic status and the developing brain. *Trends in Cognitive Sciences*, 13, 65-73.
- HALL J.A., COATS E.J., LEBEAU L.S. (2005). Nonverbal behavior and the vertical dimension of social relations: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 131, 898-1087.
- HENRICH J., GIL-WHITE F.J. (2001). The evolution of prestige: Freely conferred deference as a mechanism for enhancing the benefits of cultural transmission. *Evolution and Human Behavior*, 22, 165-196.
- HUANG L., GALINSKY A.D., GRUENFELD D.H., GUILLORY L.E. (2011). Powerful postures versus powerful roles: Which is the proximate correlate of thought and behavior? *Psychological Science*, 22, 95-102.
- ICKES W.J. (2003). *Everyday mind reading: Understanding what other people think and feel*. Amherst, NY: Prometheus Books.
- JEDNORÓG K., ALTARELLI L., MONZALVO K., FLUSS J., DUBOIS J., BILLARD C., DEHAENE-LAMBERTZ G., RAMUS F. (2012). The influence of socioeconomic status on children's brain structure. *PLoS ONE*, 7, e42486.
- JONES B.C., DEBRUINE L.M., MAIN J.C., LITTLE A.C., WELLING L.L.M., FEINBERG D.R., TIDDEMAN B.P. (2010). Facial cues of dominance modulate the short-term gaze-cuing effect in human observers. *Proceedings of the Royal Society of London B*, 277, 617-624.
- KELTNER D., GRUENFELD D., ANDERSON C.P. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, 110, 265-284.
- KRAUS M.W., CÔTE S., KELTNER D. (2010). Social class, contextualism, and empathic accuracy. *Psychological Science*, 21, 1716-1723.
- LINK B.G., PHELAN J. (1995). Social conditions as fundamental causes of disease. *Journal of Health and Social Behavior*, 35, 80-94.

- MAASS A., SUITNER C., FAVARETTO X., CIGNACCHI M. (2009). Groups in space: Stereotypes and the spatial agency bias. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 496-504.
- MAGEE J.C., GALINSKY A.D. (2008). Social hierarchy: The self-reinforcing nature of power and status. *The Academy of Management Annals*, 2, 351-398.
- MANER J.K., DEWALL C.N., GAILLIOT M.T. (2008). Selective attention to signs of success: Social dominance and early stage interpersonal perception. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34, 488-501.
- MARSH A.A., YU H.H., SCHECHTER J.C., BLAIR R.J.R. (2009). Larger than life: Humans' nonverbal status cues alter perceived size. *PLoS ONE*, 4, e5707.
- MAZUR A. (1985). A biosocial model of status in face-to-face primate groups. *Social Forces*, 64, 377-402.
- MICHEL C., ROSSION B., HAN J., CHUNG C., CALDARA R. (2006). Holistic processing is finely tuned for faces of one's own race. *Psychological Science*, 17, 608-615.
- MOYER R.S., LANDAUER T.K. (1967). Time required for judgements of numerical inequality. *Nature*, 215, 1519-1520.
- PALERMO R., RHODES G. (2002). The influence of divided attention on holistic face perception. *Cognition*, 82, 225-257.
- PAVAN G., DALMASO M., GALFANO G., CASTELLI L. (2011). Racial group membership is associated to gaze-mediated orienting in Italy. *PLoS ONE*, 6, e25608.
- PELLEGRINI A.D., VAN RYZIN M.J., ROSETH C., BOHN-GETTLER C., DUPUIS D., HICKEY M., PESHKAM A. (2011). Behavioral and social cognitive processes in preschool children's social dominance. *Aggressive Behavior*, 37, 248-257.
- PERRETT D I., LEE K.J., PENTON-VOAK I., ROWLAND D., YOSHIKAWA S., BURT D.M., HENZI S.P., CASTLES D.L., AKAMATSU S. (1998). Effects of sexual dimorphism on facial attractiveness. *Nature*, 394, 884-887.
- PHELPS E.A., O'CONNOR K.J., CUNNINGHAM W.A., FUNAYAMA E.S., GATEMBY J.C., GORE J.C., BANAJI M.R. (2000). Performance on indirect measures of race evaluation predicts amygdala activity. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 12, 729-738.
- POSNER M.I. (1980). Orienting of attention. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 32, 3-25.
- PUTS D.A., GAUDLIN S.J.C., VERDOLINI K. (2006). Dominance and the evolution of sexual dimorphism in human voice pitch. *Evolution and Human Behavior*, 27, 283-296.
- RATCLIFF N.J., FRANKLIN R.G., NELSON A.J., VESCIO T.K. (2012). The scorn of status: A bias toward perceiving anger on high-status faces. *Social Cognition*, 30, 631-642.
- RATCLIFF N.J., HUGENBERG K., SHRIVER E.R., BERNSTEIN M.J. (2011). The allure of status: High-status targets are privileged in face processing and memory. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 37, 1003-1015.
- RULE N.O., SLEPIAN M.L., AMBADY N. (2012). A memory advantage for untrustworthy faces. *Cognition*, 125, 207-128.
- SAPOLSKY R. (2005). The influence of social hierarchy on primate health. *Science*, 308, 648-652.
- SCHUBERT T. (2005). Your highness: Vertical positions as perceptual symbols of power. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 1-21.
- SESSA P., TOMELLERI S., LURIA R., CASTELLI L., REYNOLDS M., DELL'ACQUA R. (2012). Look out for strangers! Sustained neural activity during

- visual working memory maintenance of other-race faces is modulated by implicit racial prejudice. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 7, 314-321.
- SHARIFF A.F., TRACY J.L., MARKUSOFF J.L. (2012). (Implicitly) Judging a book by its cover: The power of pride and shame expressions in shaping judgments of social status. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 38, 1178-1193.
- SHERMAN G.D., LEE J.J., CUDDY A.J.C., RENSHON J., OVEIS C., GROSS J.J., LERNER J.S. (2012). Leadership is associated with lower levels of stress. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 109, 17903-17907.
- SIDANIUS J., PRATTO F. (1999). Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression. New York: Cambridge University Press.
- VON RUEDEN C., GURVEN M., KAPLAN H. (2008). The multiple dimensions of male social status in an Amazonian society. *Evolution & Human Behavior*, 29, 402-415.
- WATKINS C.D., FRACCARO P.J., SMITH F.G., VUKOVIC J., FEINBERG D.R., DEBRUINE L.M., JONES B.C. (2010). Taller men are less sensitive to cues of dominance in other men. *Behavioral Ecology*, 21, 943-947.
- YAP A.J., MASON M.F., AMES D.R. (2012) The powerful size others down: The link between power and estimates of others' size. *Journal of Experimental Social Psychology*, 49, 591-594.
- ZANOLIE K., VAN DANTZIG S., BOOT I., WIJNEN J., SCHUBERT T.W., GIESSNER S.R., PECHER D. (2012). Mighty metaphors: Behavioral and ERP evidence that power shifts attention on a vertical dimension. *Brain and Cognition*, 78, 50-58.
- ZINK C.F., TONG Y., CHEN Q., BASSETT D.S., STEIN J.L., MEYER-LINDENBERG A. (2008). Know your place: Neural processing of social hierarchy in humans. *Neuron*, 58, 273-283.

[Ricevuta il 2 luglio 2013]

[Accettata il 17 gennaio 2014]

Power and social status effects on social cognition and interpersonal perception

Summary. Power and social status represent two variables of crucial importance during interactions between individuals as they define and shape social hierarchies. However, only in recent years research has begun to look at how social stimuli are processed in accordance with their degree of power and social status. The aim of this review is to present the main achievements in this area, with special emphasis on processes such as perception, representation and organization of knowledge, attention and memory.

Keywords: social status, power, interpersonal perception, social cognition.

La corrispondenza va inviata a Mario Dalmaso, Dipartimento di Dipartimento di Psicologia dello Sviluppo e della Socializzazione, Via Venezia 8, 35131 Padova. E-mail: mario.dalmaso@unipd.it, mario.dalmaso@gmail.com