

Modelli di successo e differenze di genere

GIOVANNA PETRILLO

Università degli Studi di Napoli Federico II



Resumen

Este trabajo examina los modelos explicativos del éxito-fracaso. La investigación sobre motivación de logro y de éxito en la actuación, sobre el miedo al fracaso y el miedo al éxito, así como sobre la asimetría en la atribución de causalidad, en su relación con las diferencias de sexo y de género son el tema central del artículo.

Palabras clave: Motivación; Atribución de causalidad; Actuación; Género.

Success Models and Gender Differences

Abstract

This paper is a review of models of explanation of success/failure. Research on achievement motivation, on fear of success, and on fear of failure, as on asymmetry in causal attribution, related to sex and gender differences, are the central topics.

Key words: Motivation; Causal attribution; Performance; Gender.

Dirección de la autora: Università Degli Studi di Napoli Federico II. Dipartimento di Scienze Relazionali (Psicologia). 80133 Napoli-Via Porta di Massa, 1

Differenze tra i sessi o differenze di genere?

Grazie anche al contributo della riflessione condotta dal pensiero femminista sulla differenza, da diversi anni si è sviluppato all'interno delle scienze umane e sociali un percorso teorico e di ricerca specificamente interessato ad assumere le differenze di genere (tra e nei generi) come oggetto di studio. Il riferimento al genere, anziché al sesso *tout court*, si può comprendere meglio in considerazione di una critica epistemologica fondamentale, condotta anche all'interno della psicologia, nel cui ambito si rileva la tendenza a una scarsa problematizzazione della variabile sesso che non ha basi propriamente scientifiche, bensì nasce da concezioni «ingenua» profondamente radicate e diffuse nella nostra cultura.

Questa scarsa problematizzazione si esprime in due modi. O attraverso la negazione delle differenze tra i sessi, mascherate in una psicologia generale ed astratta dell'«essere umano»; oppure tramite l'assunzione del sesso come variabile indipendente, che non richiede di essere spiegata, come un dato biologicamente fondato, al pari di altre variabili (ad esempio l'età), anziché come un costrutto socialmente e culturalmente prodotto.

Rinvviare al genere significa pertanto, muovendo da queste premesse critiche, operare un profondo cambiamento di prospettiva nella direzione di una psicologia concreta in cui il sesso viene considerato come una variabile «biosociale», come «un costrutto che rende conto del dimorfismo sessuale così come è socialmente riconosciuto» (Hurtig & Pichevin 1985). L'oggetto privilegiato di analisi, in questa ottica, non è costituito dalle differenze tra un sesso e l'altro, bensì dai processi psicologici ad esso connessi (Unger 1986), a partire dai processi di categorizzazione sociale dei sessi, in un approccio socio-cognitivo (Hurtig & Pichevin 1985).

Un ambito di studio particolarmente esemplificativo di questo cambiamento di prospettiva è costituito dal successo. In questo ambito numerosi modelli si sono sviluppati sia in una prospettiva motivazionale sia in una prospettiva cognitiva, talvolta negando, talaltra evidenziando le differenze tra i sessi; tuttavia più recentemente si è andata delineando una direzione di ricerca che, andando al di là di una prospettiva individuale e di un mero confronto interpersonale, si è spinta a considerare le appartenenze sociali e le relazioni inter-gruppi, connettendo esplicitamente le asimmetrie psicologiche e relazionali esistenti tra i due sessi ad asimmetrie di ordine sociale, normativo e culturale.

E' indubbio che nella nostra società esiste a tutt'oggi una differenziazione tra gli uomini e le donne per quanto concerne soprattutto la loro presenza nel mercato del lavoro, sia nella quantità che nella qualità dei livelli di occupazione. Benché le differenze siano diminuite quanto ai livelli di scolarità —sia per il carattere obbligatorio della scolarizzazione primaria, sia per la permanenza in un certo senso forzata nella scuola data la difficoltà generalizzata del mercato del lavoro ad assorbire forza-lavoro giovanile—, sia pure in gradi diversi nel mondo le donne continuano a trovare maggiori difficoltà degli uomini ad essere impiegate in attività remunerate, specialmente in posizioni di alto prestigio e responsabilità.

A ciò contribuisce senz'altro sia la divisione del lavoro e dei ruoli nella famiglia, sia la marcata connotazione sessuale di molti ambiti di attività (si pensi, ad esempio, alla femminilizzazione del settore dei servizi e dell'istruzione primaria, contro la mascolinizzazione dei settori della sicurezza, della scienza e

della politica). Numerosi altri fattori sono responsabili di questa scarsa presenza —se non discriminazione— della donna in ambiti di attività caratterizzati da alta competenza e prestigio nella scala sociale. Questi si possono riassumere schematizzando in fattori «esterni», come gli stereotipi sociali e gli atteggiamenti maschili verso la competenza femminile, e fattori «interni», come le adesioni anche femminili a una categorizzazione sessuata dei diversi ambiti di attività, cioè un insieme di meccanismi e processi psicologici che sono in rapporto complesso e circolare con i comportamenti sociali.

Gli studi sulla motivazione al successo

Un primo filone di studi si è occupato delle motivazioni che supportano la riuscita o il fallimento (1). Sin dal classico modello di Heider (1958) si sostiene, nell'ambito di una «teoria ingenua dell'azione», che le attribuzioni che la gente comune compie sulle cause del comportamento sono influenzate da bisogni e desideri, oltre che da fattori di natura oggettiva. I lavori di McClelland e coll. (McClelland 1953, 1961), si sono incentrati proprio su questo fattore motivazionale (*achievement motive*), inteso come esplicativo e predittivo dei comportamenti e dei modelli di riuscita, giungendo ad elaborare una tecnica di misurazione (TAT: Test di Appercezione Tematica) della motivazione al successo. Una teoria ed una metodologia corrispondente sul successo (e sul fallimento) sono state messe a punto ed hanno ricevuto il sostegno di numerosissimi studi che hanno dimostrato in modo consistente l'esistenza di questo bisogno —definito come «bisogno di essere competenti in una situazione caratterizzata da standards di eccellenza» (Atkinson 1958, McClelland 1961)— e la sua funzione determinante rispetto al comportamento. Tuttavia questa teoria, proposta come generale, è applicabile in realtà prevalentemente agli uomini. Lo stesso McClelland, sia pure in poche righe, ci dice che la sua tecnica ha ottenuto risultati soddisfacenti soltanto su un campione maschile, per le difficoltà incontrate ad applicare alle donne la medesima metodologia impiegata per gli uomini, studenti di college. Il bisogno di successo viene misurato assegnando un punteggio a dei parametri desunti dalle storie che i soggetti strutturano a partire dalla visione di tavole proiettive. Nessuna meraviglia che questo test risultasse poco discriminativo per le donne, le cui storie raccoglievano punteggi generalmente molto elevati: i protagonisti delle tavole, infatti, erano tutti uomini. Sembra legittimo ipotizzare che il compito fosse diverso per i due sessi: mentre per gli uomini sono facilitati meccanismi proiettivi e processi di identificazione, per le donne viene elicitata semplicemente la rappresentazione che hanno del successo maschile.

I risultati degli studi condotti sul desiderio di successo nelle donne sono invece contraddittori ed ambigui (Angelini 1958; Field 1953; French & Lesser 1964; Lesser, Krawitz & Packard 1963; Veroff, Wilcox & Atkinson 1953). Usando per le donne, anch'esse studentesse liceali o universitarie, la stessa procedura usata per gli uomini, Veroff e coll. (1953) non hanno ottenuto misurazioni affidabili del bisogno di successo. Tuttavia, facendo comporre a delle donne degli anagrammi, si trovò una correlazione tra le loro prestazioni e il bisogno di riuscita, come già ottenuto per gli uomini da Clark & McClelland (cit. in McClelland 1961), poiché le donne con migliori prestazioni avevano ottenuto anche punteggi alti nel test di misurazione del bisogno di successo. Inoltre, utilizzando tavole proiettive con figure centrali maschili o femminili, si otteneva che le risposte differivano in termini di bisogno di successo in quanto le figure mas-

chili producevano più fantasie di successo in entrambi i sessi. Anche Angelini (1958), nella sua replica della ricerca di Veroff e al. (1953) in Brasile (citata in Baruch 1967), trovò punteggi elevati di motivazione al successo sia negli uomini che nelle donne: questa scarsa capacità discriminativa del test è stata attribuita al fatto che le donne prese in considerazione (anche queste studentesse di college) erano presumibilmente molto competitive e particolarmente interessate a realizzazioni di tipo intellettuale (v. anche Atkinson 1958). Il fallimento del test nel dimostrare l'aumento della motivazione al successo nelle donne in condizioni sperimentali volte ad evidenziare l'intelligenza e la capacità di esercitare una *leadership* è invece spiegato da Lesser e coll. (1963) ricorrendo all'idea che gli standards di eccellenza proposti nel corso degli esperimenti e la riuscita attraverso lo sviluppo di abilità intellettuali non erano sufficientemente interessanti per i soggetti di sesso femminile. Dividendo, in un loro studio, i soggetti molto motivati da quelli poco motivati al successo accademico, essi scoprirono che complessivamente i due gruppi non si differenziavano nelle risposte; tuttavia le donne molto motivate ottennero punteggi più elevati quando elaboravano storie a partire da figure che proponevano personaggi centrali femminili, anziché maschili; mentre i punteggi dei soggetti poco motivati aumentavano significativamente solo quando producevano storie a partire da figure che proponevano personaggi centrali maschili.

Un'altra interazione significativa è stata trovata tra motivazione al successo e orientamenti di valore (French & Lesser 1964): le donne con alto bisogno di successo erano state distinte in due gruppi con orientamento opposto di valori (tradizionale vs. non tradizionale), messi a confronto in termini di prestazioni che comportavano abilità intellettuali o sociali, e si trovò che le donne «tradizionali» con alto bisogno di successo riuscivano meglio nelle prestazioni che richiedevano competenze sociali; viceversa, alti punteggi di motivazione al successo sono stati trovati nelle donne che davano un alto valore alla realizzazione intellettuale solo quando si proponevano condizioni sperimentali che enfatizzavano il successo intellettuale. Questi studi hanno messo in evidenza l'importanza dei valori attribuiti dai soggetti agli scopi proposti dagli sperimentatori: solo quando gli scopi sono significativi all'interno del proprio sistema di valori, le condizioni sperimentali riescono ad attivare fantasie di successo anche nelle donne.

In particolare il modello competitivo maschile non sempre costituisce per le donne un sistema appropriato per la elicitazione della motivazione al successo, in quanto può presentarsi uno scarto tra il contesto a cui la prestazione richiesta fa riferimento e il modo di rappresentarsi la propria identità e i propri standards di eccellenza. Anche il richiamo dei compiti sperimentali alla competenza e alla supremazia può non essere un modo valido per le donne di provocare l'espressione della motivazione al successo, ma può addirittura produrre l'effetto opposto (Apler & Greenberger 1967; French & Lesser 1964, McClelland e al. 1953; Veroff e al. 1953).

Per le donne, il bisogno di successo non è neppure correlato significativamente con gli sforzi di riuscire o con le prestazioni accademiche e intellettuali. Tale scarsa relazione tra motivazione al successo e comportamento di successo per le donne è stata imputata da alcuni ai limiti metodologici del TAT (scarsa validità e, soprattutto, affidabilità, di misurazioni basate su produzioni fantastiche), che ne mettono in discussione il valore predittivo (O'Leary 1974).

E' stato anche messo in evidenza che l'esclusivo riferimento al contesto lavorativo può essere limitativo della ricchezza dei significati che può avere il suc-

cesso e degli ambiti a cui la motivazione al successo può applicarsi, essendo in realtà necessario soltanto uno standard di eccellenza (Heckhausen 1967) in comportamenti anche non professionali (Rosen 1956). Questa considerazione ha particolare importanza per la comprensione della motivazione al successo nelle donne, che probabilmente danno alla riuscita significati più diversificati di quanto non facciano gli uomini, tanto più in contesti sociali e in periodi storici caratterizzati — come gli anni '60 e '70 — da profondi e veloci cambiamenti sociali (basti pensare all'urbanizzazione e all'industrializzazione spinta con il massiccio impiego di forza-lavoro femminile, e all'inizio della «doppia presenza» della donna, in casa e fuori).

E' stata ipotizzata l'esistenza di due tipi di motivazioni al successo (Veroff 1969): una motivazione autonoma al successo (*autonomous achievement motivation*) e una motivazione al successo basata sul confronto sociale (*social comparison achievement*). Mentre nel primo caso la motivazione al successo è connessa a standards di eccellenza fissati dall'individuo stesso, nel secondo caso gli standards — e i comportamenti relativi — sono determinati dall'esterno. Le donne svilupperebbero particolarmente questo secondo tipo di motivazioni al successo e sarebbero pertanto più sensibili alle prescrizioni e alle approvazioni sociali. Inevitabilmente, questa ipotesi ci porta anche a considerare la presenza nelle donne di possibili conflitti motivazionali tra bisogni di successo e bisogni di affiliazione: alcuni studi hanno mostrato che questi ultimi sono particolarmente presenti nelle donne (Hoffman 1972, Walberg 1969) e che sono questi, più che i bisogni di riuscita, che determinano i comportamenti femminili di successo (V. C. Crandall 1964; V. J. Crandall 1963; Garai & Scheinfield 1968). Il conflitto tra motivazioni diverse può essere spiegato anche richiamando il concetto di ruolo e i conflitti tra ruoli diversi che si sviluppano nelle donne presenti in diversi ambiti sociali (pubblico e privato, domestico e lavorativo...).

Particolarmente importante è anche considerare il carattere appropriato di un compito in relazione all'adesione o meno della donna al proprio ruolo sessuale: per le donne che si identificano fortemente con i ruoli di tipo tradizionale sono molto importanti competenze di tipo sociale nelle relazioni interpersonali ed è pertanto in riferimento a questo specifico sistema di competenze che queste donne sviluppano standards di eccellenza molto elevati e che diventa possibile prevedere un alto grado di impegno e di successo nelle prestazioni (Battle 1965; Crandall, Katkovsky & Preston 1962; Stein, Pohly & Mueller 1971). L'orientamento verso il ruolo sessuale diventa dunque un fattore importante, nel senso che le donne finiscono col mostrare un'elevata motivazione al successo soltanto in quei contesti in cui riconoscono gli scopi relativi come importanti anche per sé; in questo senso, fantasie che rinviano a competenze di tipo affiliativo possono esprimere la presenza di una motivazione al successo se queste competenze sono ritenute particolarmente importanti per le donne all'interno del loro modo di definire il successo (Stein & Bailey 1973).

Questi argomenti possono spiegare anche la discrepanza che si ritrova in certi risultati di ricerca che mostrano la diversità della motivazione al successo tra le stesse donne (Baruch 1967). Benché si sia riscontrata una correlazione tra bisogno di successo ed età, non si è trovata conferma di un modello temporale ciclico della motivazione al successo, quando un campione di studentesse universitarie è stato confrontato con un campione femminile rappresentativo della popolazione nazionale. Come previsto, è stata riscontrata una caduta della motivazione al successo intorno ai venti-trenta anni con il matrimonio e la cura dei

figli (II fase), ma successivamente —contrariamente alle previsioni— un ulteriore declino nel gruppo di soggetti con età superiore e con livelli più bassi di scolarizzazione (III fase). Inoltre la motivazione al successo non è correlata al ritorno ad un lavoro remunerato nel campione nazionale, a dimostrazione ulteriore dell'interazione esistente tra fattori quali l'età, il livello di istruzione e lo status lavorativo, oltre che dell'incidenza di altri tipi di motivazione. Indubbiamente lo scarto generazionale è stato un elemento di notevole differenziazione tra le donne negli anni sessanta, se si considerano i cambiamenti intercorsi in quegli anni nella vita economica e sulla scena politica e culturale. Repliche ulteriori a più di venti anni di distanza e studi longitudinali potrebbero portare a riformulare l'ipotesi, di per sé interessante, di un'evoluzione del bisogno di successo nel ciclo di vita femminile, in relazione ai cambiamenti nell'esperienza individuale, nella vita di relazione e nel contesto sociale.

Nella prospettiva del ciclo di vita, studi più recenti (Edler & MacInnis 1983) hanno esplorato le fantasie di successo prodotte dalle donne dall'infanzia all'età adulta utilizzando un archivio di dati di tipo longitudinale, sulla base della considerazione che motivazione al successo e comportamento possono essere meglio compresi in una prospettiva temporale dilatata. Già uno studio precedente, condotto da Veroff e Field (1970), aveva mostrato che la motivazione al successo centrata sulla famiglia (*home-centered achievement*) veniva connessa a soddisfazione e felicità nella vita di coppia, mentre la motivazione alla carriera (*career motivation*) era connessa all'idea che il matrimonio avrebbe comportato pesanti restrizioni sulla propria vita. Edler e MacInnis (1983), dopo aver reinterpretato questi e altri risultati (French & Lesser 1964) a supporto dell'importanza della prospettiva del ciclo di vita (Rossi 1980), individuano a loro volta due differenti percorsi motivazionali nelle donne orientate al successo: il percorso coniugale (*social-marital path*) delle adolescenti che auspicano un futuro domestico o comunque centrato sulla famiglia; e la sequenza lavoro-carriera delle donne che preferivano la famiglia e il lavoro insieme. Mentre per le prime sono molto importanti i ragazzi, i fidanzamenti, il matrimonio e una famiglia con più figli, per le seconde sono molto importanti soprattutto il quoziente di intelligenza, i voti e gli argomenti di conversazione, e tendono a completare la scuola, a sporsarsi e ad avere figli più tardi.

Abbiamo visto, dunque, che il quadro degli studi sulla motivazione al successo è molto articolato per quanto concerne le differenze di genere. Anche grazie agli studi che si sono specificamente interessati a queste differenze lo stesso modello teorico si è esteso partendo da una base motivazionale fino a comprendere aspetti socio-cognitivi, come il sistema delle aspettative e dei valori e i processi di confronto sociale, nonché aspetti sociali, come i ruoli sessuali socialmente definiti, spostandosi da un livello meramente intraindividuale a un livello interpersonale, intra- e inter-gruppi. Nella formulazione di Atkinson e Feather (1966) la teoria del comportamento volto ad ottenere successo finisce per comprendere, oltre alla motivazione al successo, il sistema delle aspettative relative alle conseguenze del successo e il sistema dei valori di queste conseguenze. Ancora oggi, a nostro parere, non si può certo dire che queste componenti siano identiche per gli uomini e per le donne.

A seguito dell'impulso che gli studi motivazionali hanno dato alla comprensione dei modelli di successo, più recentemente è stata ribadita da più parti l'importanza dei valori a dei significati che ogni cultura possiede sul successo e sul fallimento. Le «culture soggettive del successo», connesse all'esperienza in-

dividuale, che si esprimono nella tendenza generale a sopravvalutare le esperienze di successo e a sottovalutare le esperienze di fallimento, così come definite dagli individui stessi, concorrono a costituire, insieme ad altri elementi, le «culture del successo» e le loro varianti cross-culturali. Secondo Fyans e coll. (1983), elementi ricorrenti nelle varie culture sono riconducibili a tre gruppi di categorie: gli scopi, il sé, il comportamento strumentale. In questo studio cross-culturale, in cui va detto che sono stati utilizzati soltanto adolescenti maschi, il successo è associato alla mascolinità nelle culture ad alto punteggio, mentre compare qualche associazione con la femminilità solo nelle culture con punteggi bassi, in conseguenza del fatto che il fattore cross-culturale che emerge in questa ricerca ha un forte carattere maschile (il successo è infatti associato soprattutto con «padre» e con «mascolinità») e sembra parte di un sistema di credenze più generale in cui si esprime un'etica di tipo protestante, basata sulle idee di progresso, lavoro, conoscenza, ma anche coraggio, libertà e potere, affermato in tutti i contesti culturali, anche se non da tutti ugualmente accettato.

Paure del successo e del fallimento

Altri studi hanno mostrato l'esistenza di una contro-motivazione al successo, cioè di un bisogno di evitare il successo, che si esprime attraverso la «paura del successo», considerata come un fattore motivazionale-emozionale mediatore del comportamento femminile teso al successo (Horner 1972, 1978). Nelle ricerche di M. Horner e che si sono ispirate ad essa sono emersi dei vissuti che esprimono le problematiche presenti nelle donne (2). Una grande paura del successo è correlata, oltre che con il sesso femminile dei soggetti, con le prospettive di carriera e con l'esecuzione di compiti in contesti competitivi, a una minore propensione ad assegnare voti alti a un compagno di sesso maschile e ad una tendenza a modificare le proprie aspirazioni di carriera in senso più tradizionale nel corso degli studi. Ma è indipendente da variabili sociologiche o dall'esperienza effettiva di successo/insuccesso: non c'è alcuna correlazione, infatti, tra l'età, la classe sociale, il successo/insuccesso scolastico e la presenza/assenza della «paura del successo»; né con caratteristiche di personalità (nevrotica o ansiosa).

I contenuti della paura esprimono significati profondamente connessi alla definizione del ruolo femminile nella nostra società e sono indicativi della profondità dei livelli di interiorizzazione: forti paure di «rifiuto sociale» in conseguenza della riuscita negli studi e nel lavoro, paure per la «definizione stessa del ruolo femminile» e dubbi sulla propria «normalità», spesso accompagnate da sensi di colpa e da paure fortemente ansiogene di perdita di legami affettivi significativi. Ma non bisogna pensare che siano presenti soltanto in giovani donne che non lavorano. Già Maccoby (1963) aveva osservato, infatti, che le donne che lavorano pagano un costo in termini di ansia («pays the price in anxiety») per il fatto di divergere dal ruolo femminile convenzionale. Pertanto, il conflitto tra bisogni socialmente considerati e soggettivamente vissuti come conflittuali e tra loro incompatibili —bisogno di successo e bisogno di affiliazione— può risolversi nella soppressione di comportamenti volti alla riuscita.

Queste paure, riscontrate circa venti anni fa da M. Horner, emergono tutt'oggi, in uno studio da noi condotto, insieme a vere e proprie «negazioni» del successo femminile, a ridimensionamenti della sua portata tramite il riferimento ad ambiti tradizionali di attività o a ruoli subalterni a figure maschili, a riduzioni delle aspirazioni o a vere e proprie rinunce a favore della famiglia e della

coppia, a idealizzazioni irrealistiche dei personaggi femminili, a soluzioni di compromesso dei conflitti sul luogo di lavoro e con il proprio partner (3). In una nostra recente ricerca emerge, infatti, che solo il 10% circa delle donne vive il successo femminile come una possibilità pienamente congruente con le proprie potenzialità, con i propri desideri e con le proprie capacità, si mostra consapevole delle difficoltà sia esterne sia interne che si frappongono al suo raggiungimento e tuttavia sono tese ad elaborare strategie e percorsi che consentano loro, attraverso una maturazione psicologica, l'elaborazione di una consapevolezza dei propri bisogni, di dare corpo a bisogni profondi di realizzazione complessiva. Questo studio mostra anche che non deve trarci in inganno la rappresentazione sociale della donna come soggetto autodeterminato, autonomo, attivo e teso all'affermazione di sé: se è vero, infatti, che sul piano cognitivo, al livello dell'opinione e della rappresentazione, le donne esprimono complessivamente una concezione di se stesse notevolmente affrancata dai modelli tradizionali, è vero anche che contemporaneamente queste stesse donne sembrano portare in sé, a livelli più profondi, problemi non risolti che si riferiscono a nuclei centrali della loro identità, mettendo in discussione acquisizioni certe in termini di sistemi di credenze, di discorsi, di revisione di modelli di trasmissione e di costruzione dell'identità (4).

Anche per quanto concerne la motivazione ad evitare il successo, tuttavia, sussistono differenze anche tra le donne, che possono venire esplorate più sistematicamente, come noi stesse ci proponiamo di fare, mettendo a confronto gruppi diversi di soggetti implicati in ambiti diversi di attività e con diverse esperienze, sia professionali sia di maternità.

Le donne con alta motivazione al successo implicate in ruoli tradizionalmente maschili possono non avere alcuna paura del rifiuto sociale poiché si aspettano, ad esempio, che il loro compagno di vita adotti il loro stesso modello di femminilità (Hawley 1972), oppure possono non avere paura di perdere la propria femminilità, da loro considerata compatibile con lo sviluppo di caratteristiche tradizionalmente intese come maschiline (iniziativa, razionalità etc.).

Tra i numerosissimi studi che si sono ispirati alla teoria di M. Horner (già più di 150 citati nella bibliografia di Tresemer 1976), troviamo dati che supportano o disconfermano parzialmente i suoi risultati. Il dibattito investe non solo gli aspetti teorici, ma anche quelli metodologici (Shaver 1976; Tresemer 1973; Zuckerman & Wheeler 1975; Zuckerman & Allison 1976). Al di là delle critiche metodologiche, il costrutto di paura del successo si è mostrato proficuo di ipotesi e di sviluppi nella ricerca; anche in questo ambito di studi si è vista l'importanza dell'orientamento dei valori, specie in situazioni competitive con partners maschili/femminili, e del modo stesso di rappresentarsi lo statuto della donna nella società e di valutare la propria femminilità rispetto alla valutazione del compito e alla riuscita della prestazione. Infatti, le donne con forte paura del successo sembrano riuscire ottimamente in compiti che si caratterizzano come femminili e quando competono con altre donne, al contrario delle donne con scarsa paura del successo, che riescono meglio in compiti maschili e in competizione con uomini. Probabilmente ciò accade perché nelle condizioni opposte la loro motivazione alla riuscita non viene adeguatamente sollecitata, pur essendo comunque molto bassa la loro paura del successo. Benché entrambi i gruppi di donne siano concordi nel ritenere importante la femminilità, è interessante rilevare che le donne che hanno più paura del successo si valutano più femminili (Makowsky 1972 citato in O'Leary 1974). Il riferimento alla femminilità co-

me caratteristica di personalità, qui solo accennato, rinvia al tema più generale della relazione esistente tra teoria del successo/fallimento e teorie di personalità, e particolarmente la teoria dell'androginia psicologica (Bem 1974, 1981).

In un certo senso speculare rispetto alle motivazioni precedentemente considerate è la motivazione ad evitarsi il fallimento, con una componente emozionale consistente nella «paura del fallimento» (Atkinson 1957), considerata come una disposizione e/o una capacità specifica a temere ed evitare il fallimento e le sue conseguenze. A questa motivazione sono correlati scopi specifici e strategie comportamentali selettive di successo. Benché il tema delle differenze di genere sia stato meno sviluppato rispetto a questo bisogno, è possibile ipotizzare, con O'Leary (1974), che le donne potrebbero avere sviluppato più degli uomini questa motivazione, poiché tutta una letteratura —anche psicoanalitica— ci ha illuminato sulla minore sicurezza di sé e sulla minore fiducia in sé stesse che le donne nutrono rispetto agli uomini. Inoltre, numerosi studi hanno mostrato la connessione esistente tra paura del fallimento e individuazione di scopi irrealistici (Mahone 1960), scarso livello di aspirazioni (Burnstein 1963, Littig 1963, Rim 1963), maggiore tendenza alla rinuncia (Heckhausen 1967).

Gli studi sulle asimmetrie attributive

Secondo la teoria delle attribuzioni (5), determinati modelli di attribuzioni causali sono correlati in modo sistematico con le aspettative di esecuzione di compiti per il futuro, con gli sforzi conseguenti di riuscire, con i vissuti associati ai risultati delle prestazioni: esisterebbe un legame, pertanto, tra attribuzioni di successo/fallimento, stati affettivi e comportamenti volti a conseguire il successo. Anche studi più specificamente centrati sui processi attribuzionali che vengono attivati dall'osservazione del successo e del fallimento (proprio e altrui) hanno mostrato la loro peculiarità in riferimento alla differenziazione di genere del successo (e del fallimento). Lo stesso risultato viene cioè spiegato diversamente a seconda che sia ottenuto da un uomo o da una donna (Goldberg 1968; Pheterson, Kiesler & Goldberg 1971; Feldman-Summers & Kiesler 1974; Deaux & Emswiller 1974; Deaux 1976). In generale, a parità di risultato, accade che il rendimento degli uomini viene valutato più favorevolmente di quello delle donne (Deaux & Emswiller 1974; Deaux & Taynor 1973; Taynor & Deaux 1973), sia in compiti che si caratterizzano come «maschili», sia in compiti che si caratterizzano come «femminili».

Questi risultati, interpretati alla fine degli anni '60 in termini di atteggiamento pregiudiziale, condiviso peraltro dalle stesse donne (Goldberg 1968), vengono reinterpretati, anche alla luce degli ulteriori risultati ottenuti nel corso degli anni '70, come espressione di bias cognitivi «sessuati», in quanto connessi all'appartenenza di genere (Deaux & Taynor 1973), i quali intervengono nei processi di valutazione delle prestazioni. Sembra però che questi bias, una sorta di distorsioni sistematiche, vengano arginati in qualche modo allorché le valutazioni dei soggetti possono utilizzare informazioni ricavate da riscontri oggettivi (ad esempio, la qualità artistica di quadri prodotti da uomini e donne: Pheterson e al. 1971). Sembrerebbe che le donne non valutino negativamente il successo femminile che, anzi, una volta affermato, viene ipervalorizzato, ma che si limitino a rendere esplicita un'aspettativa sociale generalizzata nei confronti delle donne in situazione di competizione, come soggetti cioè più esposti al fallimento che non al successo. Benché il costrutto teorico più utilizzato in quegli

anni sia quello di pregiudizio (Allport 1958) e gli autori invocano l'«identificazione con l'aggressore» come processo esplicativo, è interessante riportare l'emergenza di un'interpretazione più propriamente psicosociale, esperessa dall'idea che le donne costituiscono pur sempre un gruppo minoritario nella nostra società, e come tali hanno meno potere e minori opportunità del gruppo dominante e «tendono ad accettare gli atteggiamenti della maggioranza dominante» (Pheterson & al., 1971, p. 118).

Inoltre uomini e donne utilizzano le stesse dimensioni esplicative (causalità interna/esterna; cause stabili/instabili), ma le applicano in modo significativamente differente. Infatti sembra che le donne utilizzino soprattutto attribuzioni causali esterne per spiegare i loro successi (Feather 1969, Bar-Tal & Frieze 1976, 1979). Esse inoltre ricorrono, al contrario degli uomini, a caratteristiche instabili ed esterne (la fortuna, più che la facilità/difficoltà del compito), anziché stabili e interne (le loro capacità, più che lo sforzo personale) anche quando i risultati sembrano confermativi piuttosto che disconfermativi delle loro aspettative, a causa dell'interiorizzazione di aspettative differenziate connesse ai ruoli sessuali, avvenuta nel corso del processo di socializzazione (Feldman-Summers & Kiesler 1974). Risultati di questo tipo sono in linea con quelli ottenuti da Weiner e al. (1972), in quanto già nella loro ricerca l'aspettativa si era rivelata un fattore importante nei processi di attribuzione causale, poiché basata sull'informazione relativa alla percentuale di successi ottenuti in passato.

Un altro fattore importante su cui la ricerca ha indagato è quello relativo alle caratteristiche del compito: infatti le prestazioni osservate possono essere valutate differentemente a seconda del grado di difficoltà intrinseco al compito stesso, secondo un criterio di valutazione sociale. E' indubbio che nella nostra cultura la percezione delle prestazioni varia in considerazione della femminilità/mascolinità della prestazione stessa, come definita nell'ambito della tradizionale visione della divisione sessuale del lavoro. Nella ricerca di Deaux e Emswiller (1974), ad esempio, le attribuzioni variano in funzione delle caratteristiche del compito solo se vengono valutate delle donne. Se il compito è maschile, la riuscita degli uomini è attribuita alla competenza, mentre la riuscita delle donne è attribuita alla fortuna, ma non avviene l'inverso nel caso dei compiti femminili, poiché gli uomini vengono comunque valutati più competenti delle donne.

L'ipotesi di una differenziazione in funzione del compito dei processi psicologici implicati nelle attribuzioni di genere ha portato alcuni studiosi a reinterpretare anche gli studi di M. Horner (1972) sulla paura del successo basati, come si è detto, su un'ipotesi motivazionale specifica delle donne. Cherry e Deaux (1978) ipotizzano invece che sia gli uomini che le donne temono il successo in situazioni competitive in cui predominano condizioni «inappropriate» in riferimento alle rispettive appartenenze di genere. I risultati delle loro ricerche mostrano, in effetti, che le donne esprimono una paura del successo nei racconti da loro elaborati specialmente quando delle protagoniste femminili affrontano carriere tradizionalmente dominate dagli uomini (nel caso specifico, la carriera medica anziché infermieristica) come pure nei racconti in cui immaginano l'inverso per gli uomini; e che, inoltre, anche gli uomini esprimono una forte paura del successo per dei protagonisti di storie impegnati in carriere in cui tradizionalmente prevalgono le donne, in misura addirittura maggiore. L'ipotesi di un fattore motivazionale connesso alla paura del successo viene ricondotta ad un quadro interpretativo più ampio, in cui l'accento viene posto su un fattore culturale. Secondo questa interpretazione, risulta ansiogeno per chiunque qualunque

comportamento che sia giudicato inappropriato rispetto ad ambiti di attività stereotipicamente definiti: in questo senso, più che esprimere un processo motivazionale ed emozionale specificamente femminile, la paura del successo esprimerebbe un modello condiviso da entrambi i sessi a reagire con ansia a condizioni di impiego in ambiti atipici.

Ciò non toglie che i contenuti connessi all'insorgere dell'ansia siano diversi nei due sessi, anche in relazione ai diversi contesti. Nella scuola per infermieri gli uomini temono, come le donne, «di essere presi in giro dai compagni, di vedere messa in discussione la loro virilità e di poter avere problemi nella vita sociale; inoltre spesso vedono questo tipo di studi come qualcosa di temporaneo e come dovuto a non avere avuto tutti i requisiti necessari per gli studi di medicina». Nel contesto degli studi di medicina, gli uomini temono invece, diversamente dalle donne, «di doversi comportare in modo poco corretto per ottenere il successo e mettono in discussione il valore stesso del successo, piuttosto che temere il rifiuto sociale» (Cherry & Deaux 1978, p. 101). Differenze qualitative di questo tipo sono state trovate, peraltro, anche in altri studi (Hoffman, 1974; Zuckerman & Wheeler 1975). Ma questi risultati, secondo gli autori, non autorizzano ad ipotizzare una tendenza generale ad evitare il successo, bensì tutt'al più ad evitare attività non appropriate al genere.

La spiegazione di processi di attribuzione causale di questo tipo è stata ricondotta invece da alcuni studiosi a processi motivazionali: si è parlato in proposito di bisogni di difesa, di egocentrismo, di egotismo o di attribuzioni a proprio favore (*self-serving*), i quali si esprimono nella tendenza generale a ritenere il successo meritato e ad imputare il fallimento a responsabilità non proprie (Bradley 1978; Snyder, Stephan & Rosenfield 1978), in relazione anche al mantenimento di stati affettivi positivi (Nicholls 1975, Riemer 1975).

Nelle cosiddette attribuzioni difensive, che si realizzano particolarmente quando i soggetti sono chiamati ad esprimere inferenze sulle conseguenze del proprio comportamento, sembrano entrare in gioco, oltre a fattori motivazionali, anche processi di elaborazione delle informazioni di carattere cognitivo (Zuckerman 1979; per Miller & Ross 1975, Bradley 1978 e Brewer 1977 in alternativa), sulla base anche della distinzione tra prospettiva dell'attore e dell'osservatore nei processi di attribuzione. In linea di massima, sembra che esistano differenze tra i sessi nel modo di ricorrere ad attribuzioni difensive (fatta eccezione per alcuni studi, in cui non sono stati rilevati effetti significativi dovuti al sesso: Chaikin 1971; Feather & Simon 1971; Lefcourt e al. 1975; House 1976; Luginbuhl e al. 1975; McMahan 1973; Miller 1976, citati in Zuckerman 1979). Le donne, infatti, compiono meno attribuzioni difensive dei maschi quando devono valutare risultati di prestazioni di altre donne (Feather & Simon 1973; Levine e al. 1976; Nicholls 1975). Ciò avviene anche in relazione alla mascolinità/femminilità del compito, come già detto. In situazioni di competizione (Stephan e al. 1976; Rosenfield e Stephan 1978) avviene che le donne compiono meno attribuzioni difensive dei maschi quando competono con maschi su compiti giudicati maschili e in cui ritengono che gli uomini siano molto abili (viceversa sono anch'esse *self-serving* quando competono con donne, o con uomini su compiti femminili). Anche Deaux (1976) e Deaux e Farris (1977) hanno trovato maggiori attribuzioni difensive da parte degli uomini su compiti soprattutto maschili, mentre da parte delle donne si riscontra il ricorso alla fortuna indipendentemente dalla mascolinità/femminilità del compito (o solo su compiti maschili: Rosenfield & Stephan 1978).

Questi risultati possono essere spiegati ricorrendo ad ipotesi cognitive, per esempio al peso delle aspettative di successo. E' noto, infatti, che uomini e donne hanno aspettative diverse di successo: è più atteso dagli uomini che dalle donne (Lenney 1977; Stein & Bailey 1973), specie in compiti maschili (Deaux & Farris 1977, Rosenfield & Stephan 1978), mentre le donne, che in generale hanno aspettative inferiori di successo su se stesse, fanno ancor meno attribuzioni difensive su compiti maschili (Deaux 1976). Tuttavia, secondo Zuckerman (1979), il riferimento alle aspettative può essere soddisfacente per le attribuzioni in termini di abilità e di fortuna, ma non per le attribuzioni in termini di sforzo personale e di difficoltà del compito; d'altronde spiegazioni cognitive in termini di intenzionalità sono state avanzate per attribuzioni di sforzo personale, come cause interne instabili, ma non sono adeguate per spiegare attribuzioni di cause stabili.

Inoltre possono intervenire altri fattori di tipo motivazionale, ad esempio il coinvolgimento (Rosenfield & Stephan 1978), i quali possono far sparire le suddette differenze tra i sessi. Un alto coinvolgimento, inteso come desiderio di svolgere bene un compito, produce attribuzioni difensive, specialmente in caso di fallimento (Miller 1976): in generale i soggetti con alto coinvolgimento credono, più di quelli con basso coinvolgimento, che le loro prestazioni siano dovute alla loro abilità personale in condizioni di successo, alla fortuna in caso di fallimento. Questi risultati rafforzano un'interpretazione motivazionale delle asimmetrie attributive, ma si potrebbero esplorare altre ipotesi: secondo Zuckerman (1979) processi informativi —quali le aspettative— possono mediare l'impatto del coinvolgimento; così pure l'esistenza di determinate norme e pressioni sociali.

La diminuzione di attribuzioni difensive non è connessa in modo chiaro e univoco alla paura di successo. In questo campo infatti i risultati ottenuti sono alquanto contraddittori. Mentre alcuni autori hanno trovato nella paura del successo una spiegazione per la tendenza delle donne a ricorrere meno degli uomini ad attribuzioni difensive (Zuckerman & Allison 1976), altri hanno trovato il contrario (Feather & Simon 1973).

Un altro modo di interpretare le differenze tra i generi nell'egotismo attributivo è in termini di confronto sociale in atto. Mentre gli uomini, in condizioni di competizione, tendono ad aspettarsi sempre il successo da se stessi, ritenendo appropriato il confronto sia con un partner dello stesso sesso che del sesso opposto, le donne non ritengono sempre appropriati i termini del confronto. Già Zanna, Goethals & Hill (1975) avevano mostrato che le donne tendono a confrontarsi con altre donne, ma non con gli uomini: ciò può spiegare il fatto che quando competono con altre donne sono anch'esse egotistiche, mentre non lo sono quando competono con uomini, tanto più in compiti percepiti come maschilini, poco importanti per loro e su cui non possono confrontarsi con altre donne, rispetto alle quali sentirsi ugualmente competenti (Stephan e al. 1976).

L'egotismo attribuzionale può essere ricondotto anche a caratteristiche di personalità: donne con caratteristiche androgine di personalità sembrano ricorrere più massicciamente all'egotismo nella valutazione dei propri successi/fallimenti di quanto non facciano donne con caratteristiche femminili di personalità, in modo da preservare una più alta stima di sé (Welch & Huston 1982).

Va sottolineato che queste asimmetrie nelle inferenze causali sono condivise da entrambi i sessi e che vengono prodotte anche quando il compito proposto è di per sé «neutro», cioè non presenta spiccate caratteristiche di mascolinità

o femminilità. Sousa (1983) ha proposto, ad esempio, a soggetti sperimentali di entrambi i sessi di valutare la riuscita o il fallimento di uomini e donne che si cimentavano in un compito di costruzione di castelli di carte, ottenendo lo stesso tipo di risultati circa i processi attribuzionali in gioco. Ciò sta a dimostrare ulteriormente il fatto che il bias di autofavoritismo (Ross & Sicoly 1982) ha un carattere sessuato: più che espressione di processi cognitivi intrapsichici universali, esso va considerato come un processo psichico la cui origine è decentrata, cioè sociale, in quanto si basa su processi socio-cognitivi di differenziazione categoriale. La gerarchizzazione dei ruoli sessuali che, nella nostra società, colloca il gruppo degli uomini su un livello più elevato rispetto al gruppo delle donne, è un elemento che si insinua all'interno della mente di ciascun individuo, che finisce per diventarne inconsapevole portatore e perpetuatore.

I bias di autofavoritismo nei processi di inferenza causale sono interpretati da Deschamps (1986) in termini di processi di categorizzazione sociale: nelle sue ricerche sui processi di autoattribuzione e di eteroattribuzione, Deschamps ha rilevato che i ragazzi, a differenza delle ragazze, hanno una tendenza a valutare sé stessi più favorevolmente del proprio gruppo, in situazione di categorizzazione semplice (gruppo per metà omogeneo al proprio sesso di appartenenza); se a questa si aggiunge una categorizzazione ulteriore (condizione di categorizzazione incrociata, con appartenenza a un sottogruppo indotta dallo sperimentatore), si osserva una riduzione dell'autofavoritismo sia a proprio favore che a favore del proprio gruppo nei ragazzi, mentre le ragazze effettuano attribuzioni meno favorevoli a se stesse che all'intra-gruppo, benché valutato allo stesso modo del gruppo dei ragazzi. I processi di categorizzazione sociale responsabili dell'insorgenza/riduzione dei bias egocentrici e sociocentrici sono influenzati, pertanto, dallo «status del gruppo cui l'individuo appartiene» (Deschamps 1986, p. 126).

Anche il fallimento viene interpretato secondo lo stesso pattern del successo, ma i termini sono in questo caso invertiti. Così in caso di disoccupazione, ad esempio, tale insuccesso viene spiegato diversamente a seconda che si riferisca all'uomo o alla donna: mentre l'insuccesso maschile viene interpretato ricorrendo a cause instabili ed esterne (la difficoltà del compito), quello femminile viene interpretato ricorrendo prevalentemente a cause stabili e interne (incapacità) (Sousa 1983). Il quadro non cambia se si utilizza il costrutto di «imputazione di responsabilità», anziché quello di attribuzione di causalità: le donne continuano a ritenersi responsabili dei loro fallimenti, ma non dei loro successi (Bar Tal & Frieze 1979).

Anche ricerche che si riferiscono a contesti naturali presentano dati analoghi. Pensiamo a ricerche in area educativa, in cui viene preso in esame il successo maschile in materie scolastiche come la matematica e l'insuccesso maschile in materie umanistiche quali la letteratura e le lingue (e viceversa per le donne). Nell'ambito delle differenze di genere nel successo scolastico e accademico si rileva che le donne stimano la propria mancanza di abilità come causa più importante del proprio insuccesso nella matematica più di quanto non facciano gli uomini. Questi ultimi invece fanno riferimento alla propria abilità per spiegare il proprio successo in matematica più di quanto non facciano le donne (Eccles e al. 1983; Parsons, Meece, Adler & Kaczala 1982; Wolleat, Pedro, Becker & Fennema 1980). Sembra che quanto fin qui riferito ad una specifica area disciplinare si possa generalizzare all'intero ambito del successo scolastico/accademico (meno consistenti sono i risultati ottenuti da Frieze, Whitley, Hanusa &

McHugh 1982, Parsons 1983, citati in Eccles, Whitley, Hanusa & McHugh 1984).

Sembra pertanto che i risultati ottenuti nel loro insieme siano alquanto coerenti tra loro nel mostrare che le differenze tra i generi nei modelli di successo siano mediate da differenze di genere nei processi di attribuzione causale più in generale (7).

Conclusione

Sia che questi risultati vengano interpretati invocando l'appartenenza categoriale (Jones & McGillis 1976) come base delle differenze nelle aspettative, o che si faccia riferimento alla presenza di stereotipi (Rosenfield & Stephan 1978), bias cognitivi (Deaux & Taynor 1973), schemi di genere (Bem 1981), al sistema preesistente di sapere (Deschamps 1977) o ad altro ancora (ruoli e norme sociali...), questi studi dimostrano nel loro insieme quanto sia importante tenere conto del carattere sessuato dei processi psicologici in atto. L'appartenenza a due generi diversi significa non solo accesso diversificato alle risorse e alle opportunità, ma anche differenza nella conoscenza, nel modo di intendere il proprio posto nella società. Né si può dimenticare il carattere gerarchizzato della differenza: il punto di vista di un individuo o di un gruppo dominante non può coincidere con quello di un individuo o di un gruppo dominato (Deschamps 1986, Lorenzi Cioldi 1988).

Ancora molto va fatto, tuttavia, per capire gli aspetti più complessi connessi alla trasformazione della condizione e del punto di vista femminile. Le donne non costituiscono affatto un universo omogeneo, se non per schematica contrapposizione all'universo degli uomini. Esse costituiscono invece un universo ricco di articolazioni e di differenziazioni al suo interno: alla complessità di questo soggetto deve corrispondere necessariamente un'articolazione ulteriore nell'elaborazione concettuale e nella ricerca, nella direzione delle relazioni intragruppo e intergruppi. La particolare proliferazione di modelli interpretativi del successo ci dimostra come sia impossibile, allo stato attuale, esaurire a un livello meramente intrapsichico o aderendo ad un'unico tipo di processi una problematica che rinvia continuamente a livelli e processi diversi. Si è visto come interpretazioni in chiave cognitiva rinviano a componenti motivazionali ed emozionali e viceversa: un'integrazione è possibile considerando l'approccio cognitivo alle emozioni e alle motivazioni, nell'ambito di uno studio in chiave socio-cognitiva dei processi implicati nei comportamenti maschili e femminili diretti al successo.

Note

(1) Rendiamo in italiano con le parole «successo» e «riuscita» il termine *«achievement»*, che ha un significato più ampio, includendo anche quello di realizzazione.

(2) Ai soggetti, che nello studio di M. Horner sono competenti studentesse di college, viene chiesto di elaborare per iscritto una storia che comincia così: «Al termine dei suoi studi, Anne si ritrova ad essere la migliore del corso in medicina».

(3) Queste nuove categorie sono risultate dall'analisi del contenuto delle storie di donne che lavorano (Tot. 138 soggetti, insegnanti, impiegate a livello esecutivo e professioniste), intervistate nell'ambito di un progetto di ricerca tuttora in corso su «Successo, carriera e soggettività femminile», cui fanno capo diverse tesi di laurea da me seguite (Martiniello M. *La «paura del successo» nelle donne: problemi metodologici in una ricerca sul campo*. Tesi di Laurea. Università degli Studi di Napoli, 1991).

(4) Dai dati in nostro possesso, ottenuti dalle risposte fornite ad una Scala di Successo Femminile,

volta a misurare l'accordo con l'immagine stereotipata della donna, risulta che esistono in proposito notevoli differenze interne all'universo femminile: infatti i punteggi più bassi, che quindi indicano l'adesione ad un modello non tradizionale, sono ottenuti dalle donne più giovani, di estrazione sociale più elevata, impegnate in libere professioni o comunque in lavori caratterizzati da alta responsabilità ed autonomia, laureate, nubili e senza figli.

(5) E' anche possibile interpretare questi risultati non solo come uno scarto tra un livello cognitivo e un livello emozionale/motivazionale, ma come uno scarto tra produzioni che si riferiscono ad un soggetto generalizzato (le donne) o individualizzato (se stessi): i risultati sono diversi non solo perché ottenuti ricorrendo a metodologie diverse (che consentono di accedere a livelli più o meno profondi), ma anche perché in un caso si esprimono rappresentazioni sociali, nell'altro caso motivazioni e dinamiche più propriamente individuali.

(6) In questa sede non possiamo soffermarci, per ragioni di brevità, su una illustrazione più dettagliata dei processi di attribuzione causale, per i quali ci limitiamo a rinviare a ottime rassegne disponibili in lingua italiana (De Grada & Mannetti 1988, Deschamps 1986, Hewstone 1989). Per la distinzione tra causalità interna/esterna cf. Heider 1941; per la distinzione tra cause stabili/instabili cf. Weiner et al. 1972.

(7) Per ulteriori approfondimenti e confronti con altri modelli teorici, su cui in questa sede non possiamo soffermarci, particolarmente sui temi delle differenze nell'autostima, nelle aspettative e nei valori, come pure nell'impotenza appresa, rinviamo a Eccels-Parsons et al. (1984).

Riferimenti

- ALLPORT G. W. (1958). *The nature of prejudice*. Doubleday. New York.
- APLER T. G., GREENBERGER E. (1967). Relationship of picture structure to achievement motivation in college women. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7: 362-371.
- ATKINSON J. W. (1957). Motivational determinants of risk taking behavior. *Psychological Review*, 64: 359-372.
- ATKINSON J. W. (Ed.). (1958). *Motives in fantasy, action and society*. Van Nostrand. Princeton, N. J.
- ATKINSON J. W., FEATHER N. T. (1966). *A theory of achievement motivation*. Wiley. New York.
- BAR-TAL D., FRIEZE I. H. (1976). Attribution of success and failure for actors and observers. *Journal of Research in Personality*, 10: 256-265.
- BAR-TAL D., FRIEZE I. H. (1977). Achievement motivation for males and females as a determinant of attribution of success and failure. *Sex Roles*, 3: 301-313.
- BARUCH R. (1967). The achievement motive in women: implications for career development. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5; 3: 260-267.
- BATTLE E. S. (1965). Motivational determinants of academic task persistence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2: 209-218.
- BEN S. L. (1974). The measurement of psychological androgyny. *Journal of consulting and clinical psychology*, 42: 155-162.
- BEN S. L. (1981). Gender schema theory: A cognitive account of sex typing. *Psychological Review*, 88: 354-364.
- BRADLEY G. W. (1978). Self-serving biases in the attribution process: A reexamination of the fact or fiction question. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36: 56-71.
- BREWER M. B. (1977). An information-processing approach to attribution of responsibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13: 58-69.
- BURNSTEIN E. (1963). Fear of failure, achievement motivation and aspiring to prestigious occupations. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67: 189-193.
- CHERRY F., DEAUX K. (1978). Fear of success versus fear of gender inappropriate behavior. *Sex roles*, 4: 97-101.
- CRANDALL V. C. (1964). Achievement behavior in young children. *Young children*, 20: 77-90.
- CRANDALL V. J. (1963). Achievement. In Stevenson H. W. (Ed.). *Child Psychology: The 62nd Yearbook of the National Society for the Study of Education*. University of Chicago Press. Chicago.
- CRANDALL V. J., KATKOVSKY W., PRESTON A. (1962). Motivational and ability determinants of young children's intellectual achievement behaviors. *Child Development*, 33: 643-661.
- DEAUX K. (1976a). *The behavior of women and men*. Brooks Cole. California.
- DEAUX K. (1976b). Sex: A perspective on the attribution process. In Harvey J. H., Ickes W. J., Kidd R. F. (eds.). *New directions in attribution research*. Vol I. Lawrence Erlbaum Associates Pub. Hillsdale N. J.
- DEAUX K., EMSWILLER T. (1974). Explanations of successful performance on sex-linked tasks: What is skill for the male is luck for the female. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29: 80-85.
- DEAUX K., FARRIS E. (1977). Attributing causes for one's own performance: The effects of sex, norms, and outcome. *Journal of Research in Personality*, 11: 59-72.
- DEAUX K., TAYNOR J. (1973). Evaluation of male and female ability: bias works two ways. *Psychological Reports*, 32: 261-262.
- DE GRADA E., MANNETTI L. (1988). *L'attribuzione causale*. Il Mulino. Bologna.
- DESCHAMPS J.-C. (1977). *L'attribution et la catégorisation sociale*. Peter Lang. Berne.

- DESCHAMPS J.-C. (1986). *Cause impersonali e responsabilità individuali*. Liguori. Napoli.
- ECCLES-PARSONS J., ADLER, T. F., FUTTERMAN R., GOFF S. B., KAKZALA, C. M., MEECE J. I., MIDGLEY C. (1983). Expectations, values and academic behaviors. In Spence J. T. (Ed.) *Achievement and achievement motives*. Freeman. San Francisco.
- ECCLES-PARSONS J., ADLER T., MEECE, J. (1984). Sex differences in achievement: A test of alternate theories. *Journal of Personality and Social Psychology*. 46. 1: 26-43.
- EHLER G. JR., MACINNIS D. J. (1983). Achievement imagery in women's lives from adolescence to adulthood. *Journal of Personality and Social Psychology*. 45. 2: 394-404.
- FYANS L. J., SALILI F., MAEHR, M. L., DESAI K. A. (1983). A cross-cultural exploration into the meaning of achievement. *Journal of Personality and Social Psychology*. 44. 5: 1000-1013.
- FEATHER N. T. (1969). Attribution of responsibility and valence of success and failure in relation to initial confidence and perceived locus of control. *Journal of Personality and Social Psychology*. 13: 129-144.
- FEATHER N. T., SIMON J. G. (1973). Fear of success and causal attribution for outcome: *Journal of Personality*. 41: 525-542.
- FEATHER N. T., SIMON J. G. (1975). Reactions to male and female success in sex-linked occupations: Impressions of personality, causal attribution and perceived likelihood of different consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*. 31: 20-31.
- FELDMAN-SUMMERS J., KIESLER, S. (1974). Those who are number two try harder: the effect of sex on attributions of causality. *Journal of Personality and Social Psychology*. 30: 846-855.
- FIELD W. F. (1953). The effects on thematic apperception of certain experimentally aroused needs. In McClelland D., Atkinson J. W., Clark R. A., Lowell E. L. (Eds.). *The achievement motive*. Appleton Century Crofts. New York.
- FRENCH E., LESSER G. S. (1964). Some characteristics of the achievement motive in women. *Journal of Abnormal and Social Psychology*. 68: 119-128.
- GARAI J. E., SCHEINFELD H. (1968). Sex differences in mental and behavioral traits. *Genetic Psychology Monographs*. 77: 169-299.
- GOLDBERG P. A. (1968). Are women prejudiced against women? *Transaction*. 5: 28-30.
- HAWLEY P. (1972). Perception of male models of femininity related to career choice. *Journal of Counseling Psychology*. 19: 308-313.
- HEIDER F. (1941). Social perception and phenomenal causality. *Psychological Review*. 51. 358-374.
- HEIDER F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. Wiley. New York.
- HEWSTONE M. (1989). *Teoria dell'attribuzione*. Il Mulino. Bologna.
- HOFFMAN L. W. (1972). Early childhood experiences and women's achievement motives. *Journal of Social Issues*. 28: 129-156.
- HOFFMANN L. W. (1974). Fear of success in males and females: 1965 and 1972. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*. 42: 353-358.
- HORNER, M. S. (1972). Toward an understanding of achievement related conflicts in women. *Journal of Social Issues*. 28: 157-176.
- HORNER, M. (1978). La donna intelligente tra due fuochi: nella competizione intellettuale teme non solo il fallimento ma anche il successo. *Psicologia Contemporanea*. V. 25.
- HURTIG M. G., PICHEVIN, M. F. (1985). La variable sex en psychologie: donné ou construct? *Cahiers de Psychologie Cognitive*. 5. 2: 187-228.
- JONES, E., MCGILLIS, D. (1976). Correspondent inferences and the attribution cube: A comparative reappraisal. In Jarvey J., Ickes W., Kidd R. (Eds.). *New directions in attribution research*. Vol. I. Erlbaum. Hillsdale. N. J.
- KAGAN J., MOSS H. (1962). *Birth to maturity*. Wiley. New York.
- LENNEY E. (1977). Women's self-confidence in achievement settings. *Psychological Bulletin*. 84: 1-13.
- LESSER G. S., KRAWITZ R. N., PACKARD R. (1963). Experimental arousal of achievement motivation in adolescent girls. *Journal of Abnormal and Social Psychology*. 66.: 59-66.
- LEVINE R., REIS H. T., SUE E., TURNER G. E. (1976). Fear of failure in males: A more salient factor than fear of success in females? *Sex Roles*. 2: 389-398.
- LIPMAN-BLUMEN, J., BERNARD, J. (Eds.) (1979). *Sex Roles and Social Policy*. A Complex Social Science Equation. *Sage Studies in International Sociology*. 14.
- LITTTIG, L. W. (1963). Effect of anxiety on real and ideal vocational aspiration among grammar school boys. *Nature*. 199: 1.214-1.215.
- LORENZI CIOLDI, F. (1988). *Individui dominanti et groupes dominés. Images masculines et féminines*. Presse Universitaire de Grénoble. Grenoble Cedex.
- MACCOBY E. E., JACKLIN, C. N. (1974). *The psychology of sex differences*. Stanford University Press. Stanford. Calif.
- MAHONE, C. H. (1960). Fear of failure and unrealistic vocational aspiration. *Journal of Abnormal and Social Psychology*. 60: 253-261.
- MCCLELLAND, D. C. (1961). *The achieving society*. Van Nostrand. Princeton, N. J.
- MCCLELLAND D. C., ATKINSON, J. W., CLARK R. H., LOWELL, E. L. (1953). *The Achievement Motive*. Appleton Century Crofts. New York.
- McHUGH M. FRIZE, I. H., HANUSA, B. (1982). Attributions and sex differences in achievement. Problems and new perspectives. *Sex Roles*. 8: 467-479.
- MILLER D. T. (1976). Ego involvement and attribution for success and failure. *Journal of Personality and Social Psychology*. 34: 901-906.

- MILLER D. T., ROSS M. (1975). Self-serving biases in the attribution of causality: fact or fiction? *Psychological Bulletin*. 82: 213-225.
- NICHOLLS J. C. (1975). Causal attributions and other achievement-related cognitions: effects of task outcome, attainment value and sex. *Journal of Personality and Social Psychology*. 31. 3: 379-389.
- O'LEARY V. (1974). Some attitudinal barriers to occupational aspirations in women. *Psychological Bulletin*. 11: 809-826.
- PARSONS J. L., MEECE J. L., ADLER T. F., KAKZALA C. M. (1982). Sex differences in attributional patterns or learned helplessness? *Sex Roles*. 8: 421-432.
- PARSONS J. L., RUBLE D. N., HODGES K. L., SMALL A. W. (1976). Cognitive-developmental factors in emerging sex differences in achievement-related expectancies. *Journal of Social Issues*. 32: 47-61.
- PETHERSON G., KIESLER, S., GOLDBERG P. (1971). Evaluation of the performance of women as a function of their sex achievement and personal history. *Journal of Personality and Social Psychology*. 19: 144-148.
- RIM Y. (1963). Risk taking and need for achievement. *Actua Psychology*. 21: 108-115.
- RIEMER B. S. (1975). Influence of causal beliefs on affect and expectancy. *Journal of personality and Social Psychology*. 31: 1163-1167.
- ROSENFELD D., STEPHAN W. C. (1978). Sex differences in attributions for sex-typed tasks. *Journal of Personality*. 46: 244-259.
- ROSS L., SICOLY F. (1982). Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of Abnormal Psychology*. 84: 462-474.
- ROSSI A. S. (1980). Life-span theories and women's lives. *Signs*. 6: 4-32.
- SHAVER P. (1976). Questions concerning fear of success: Full annotated bibliography. *Sex Roles*. 3: 305-320.
- SOUZA E. (1983). *La perception des compétences féminines: Systèmes de causalité et relations intergroupes*. Mémoire de Licence complémentaire préparatoire au doctorat. Université Catholique de Louvain.
- STEIN A. H., BAILEY M. M. (1973). The socialization of achievement orientation in females. *Psychological Bulletin*. 80: 345-366.
- STEIN A. H., POHLY S. R., MUELLER E. (1971). The influence of masculine, feminine and neutral tasks on children's achievement values. *Child Development*. 42: 195-207.
- STEPHAN W., ROSENFELD D., STEPHAN C. (1976). Egotism in males and females. *Journal of personality and Social Psychology*. 34: 1161-1167.
- SNYDER M. L., STEPHAN W. G., ROSENFELD D., (1978). Attributional egotism. In Harvey J. H., Ickes, W. J., Kidd, R. F. (Eds.). *New directions in attribution research*. Vol. II. Lawrence Erlbaum Associates Pub. Hillsdale, N. J.
- TAYNOR J., DEAUX K. (1973). When women are more deserving than men: Equity, attribution and perceived sex differences. *Journal of Personality and Social Psychology*. 28: 360-367.
- TRESEMER D. (1973). Fear of success: Popular but unproven. In Travis C. (Ed.). *The female experience*. CRM. Delmar Calif.
- TRESEMER D. (1976). Research on fear of success: Full annotated bibliography. *JSAS Catalogue of Selected Documents in Psychology*. 6: 38-39 (Ms. No. 1237).
- UNGER R. K. (1986). Pour une nouvelle définition du sexe et du genre. In Hurtig M. C., Pichévin M. F. (Eds.). *La différence des sexes*. Tierce. Paris.
- VEROFF J. (1969). Social comparison and the development of achievement motivation. In Smith C. P. (Ed.). *Achievement related motives in children*. Russel Sage. New York.
- VEROFF J., FIELD S. (1970). *Marriage and work in America: A study of motives and roles*. Van Nostrand Reinhold. New York.
- VEROFF J., WILCOX S., ATKINSON J. W. (1953). The achievement motive in high school and college age women. *Journal of Abnormal and Social Psychology*. 48: 108-119.
- WEINER B., FIEZE I., KUKLA A., REED L., REST S., ROSEBAUM R. M. (1972). Perceiving the causes of success and failure. In Jones E. E., Kanouse D. E., Kelley H. H., Nisbett, R. E., Valins, S., Weiner E. (Eds.). *Attribution: perceiving the causes of behavior*. General Learning Press. Morristown, N. J.
- WELCH R. L., HUSTON A. C. (1982). Effects of induced success/failure and attributions on the problem solving behavior of psychologically androgynous and feminine women. *Journal of Personality*. 50: 81-97.
- WOLLEAT P. L., PEDRO J. D., BECKER A. D., FENNEMA E. (1980). Sex differences in high school students' causal attributions of performance in mathematics. *Journal of Research in Mathematical Education*. 11: 356-366.
- ZANNA M. P., GOETHALS G. R., HILL J. F. (1975). Evaluating a sex-related ability: Social comparison with similar others and standard setters. *Journal of Experimental Social Psychology*. 11: 86-93.
- ZUCKERMAN M. (1979). Attribution of success and failure revisited, or: The motivational bias is alive and well in attribution theory. *Journal of Personality and Social Psychology*. 47: 245-287.
- ZUCKERMAN M., ALLISON S. N. (1976). An objective measure of fear of success: Construction and validation. *Journal of Personality Assessment*. 40: 422-430.
- ZUCKERMAN M., WHEELER L. (1975). To dispel fantasies about the fantasy-based measure of fear of success. *Psychological Bulletin*. 82: 932-946.