

## **Dominanza e interazione sociale: un modello multimetodo - monotratto**

STEFANO LIVI, ANTONIO PIERRO, LUCIA MANNETTI \*

### *Introduzione*

Dominanza, potere e costrutti ad essi correlati sono aspetti centrali nei contesti di piccolo gruppo così come nelle grandi organizzazioni (Pierro ed al., 1998b; Mudrack, 1993; Lord ed al., 1986). Nonostante la molteplicità di definizioni del costrutto di dominanza, è possibile tracciare una definizione condivisa di tale costrutto in termini di “capacità di influenzare ed indirizzare il comportamento degli altri, controllare il contesto in cui si opera ed esprimere con forza le proprie opinioni” (Jackson, 1984). Sulla base di tale definizione sono state sviluppate diverse misure di dominanza, riconducibili a tre classi generali: misure espresse in termini di autovalutazione di caratteristiche di personalità; indici di dominanza derivati da condotte comunicative adottate nei contesti di interazione di gruppo e di posizione nella rete sociale; misure espresse in termini di attribuzione di dominanza da parte di osservatori esterni o di altri componenti del gruppo a partire dalle condotte comunicative adottate durante l’interazione. Queste ultime due sono misure riconducibili a loro volta ad una classe sovra-ordinata più generale relativa a misure basate sull’interazione di gruppo.

### *Autovalutazione di caratteristiche di personalità*

Tra le misure di autovalutazione di tratti di personalità, sono molti gli inventari che utilizzano come sottodimensione la dominanza (Berger, 1995): tra questi, le sottoscale del *California Psychological Inventory* (Gough, 1950), quelle del *Big Five Questionnaire* (Caprara ed al., 1994) e del *Manifest Need Questionnaire* (Medcof, 1990). Attraverso tali scale viene richiesto esplicitamente ai soggetti un’autovalutazione sulla propria capacità di esercitare influenza sugli altri o di imporsi e primeggiare. Aries, Gold e Weigel (1983), hanno correlato i punteggi della sottoscala del *California Psychological Inventory* con alcuni indicatori ver-

\* *Università degli Studi di Roma “La Sapienza”*

bali e non verbali di dominanza (come ad esempio, il tempo totale di conversazione, le interruzioni, le braccia lontane dal corpo o il poggiarsi indietro), riscontrando relazioni di entità media di .31. Anche nell'*Adjectives Check List* (Gough, 1960), è presente una sottoscala di Dominanza, che è risultata in correlazione positiva con eterovalutazioni di loquacità e autoritarismo (Gough ed al, 1980) e con l'emergenza della leadership (Bass, 1990).

*Indici di dominanza derivati da condotte comunicative adottate e dalla posizione nella rete sociale*

Riguardo alle misure interazionali, sono stati compiuti diversi tentativi per comprendere la dominanza espressa dai membri del gruppo osservando le caratteristiche del loro comportamento comunicativo. La procedura di rilevazione tipica per queste ricerche consiste nel dare al gruppo un compito e nel videoregistrare l'intera conversazione dalla quale vengono rilevati diversi aspetti del comportamento verbale e non verbale che si suppongono avere una relazione con la dominanza o costrutti ad essa associati, aspetti questi che vengono poi correlati con l'esito della decisione finale del gruppo. Nei primi studi che seguirono questo approccio, Bales (1950; 1953) rilevò che nelle discussioni di gruppo emergevano come leader i soggetti che parlavano di più. L'ipotesi sottesa a questo tipo di studi è che coloro i quali parlano più frequentemente e più a lungo, risultano più dominanti ed hanno un'influenza maggiore sull'esito della discussione di gruppo. L'idea che l'ampiezza della partecipazione alle discussioni di gruppo sia collegata alla dominanza, all'influenzamento sociale e all'esercizio del potere è presente in molti studi nell'ambito della *Teoria degli atti linguistici* di Austin (1962), negli studi di *Analisi del discorso* (Labov e Fanshel, 1977) e più recentemente in ricerche che trattano gli eventi conversazionali come risorse (Edelsky ed Adams, 1990; Wilson et al, 1984). Questa dimensione generale, spesso denominata "*Floor Control*" può essere operazionalizzata in diversi modi, per esempio attraverso il tempo parlato (Stein e Heller, 1979; Stein, 1975), l'introduzione di *topic* (Brooke, 1988; Palmer, 1989), la frequenza di turni presi (Mullen ed al., 1989; Brooke e Ng, 1986; Ng e Bradac, 1993). Rispetto a quest'ultimo aspetto, alcuni autori (Ng e Bradac, 1993; Pierro ed al., 1998b; Mannetti ed al., 1997; Robinson e Reis 1989) hanno evidenziato che il numero dei turni ottenuti interrompendo rappresentano un predittore più efficace della dominanza assunta nell'interazione di gruppo rispetto alla frequenza globale dei turni presi. Un secondo elemento speculare alla struttura delle assegnazioni del turno e caratterizzante lo scambio conversazionale è rappresentato dal mantenimento del turno in corrispondenza dei tentativi di ottenere il controllo della conversazione. Nelle ricerche condotte da Robinson e Reis (1989) infatti, tale indicatore è emerso come un fattore che può esercitare una notevole influenza

sull'interazione di gruppo e, più recentemente, come predittore della dominanza (Mannetti ed al., 1997).

Va segnalato comunque che oltre a tali aspetti del flusso conversazionale, anche gli aspetti paralinguistici (tono della voce, velocità espressiva, pause, etc.) giocano un ruolo rilevante nel determinare una posizione di potere nei processi di gruppo (Dovidio ed Ellyson, 1982; Apple ed al., 1979). Roger (1989), per esempio, ha rilevato che tono della voce e aumento della velocità espressiva sono presenti sia nel caso di interruzioni sia nel caso di "resistenze" alle interruzioni, dimostrando come queste caratteristiche siano le armi con le quali nelle discussioni di gruppo si combatte una sorta di duello paraverbale per l'assegnazione ovvero mantenimento del turno e, di conseguenza, di una posizione di dominanza.

Negli ultimi due decenni, un'attenzione particolare è stata riservata agli studi sulle differenze di genere nel linguaggio (Lakoff, 1975). L'ipotesi centrale di questo filone di ricerca, è che le differenze tra i sessi nel linguaggio riflettano e sostengano la dominanza maschile. Queste ricerche portano come esempi espressioni lessicali e sintattiche che distinguerebbero due stili comunicativi, quali l'utilizzo da parte delle donne di perifrasi o premesse formali per fare delle richieste (come "se non ti dispiace,") o comunque stili meno aggressivi e diretti (Lakoff, 1975). Alcuni autori hanno dato il nome di "linguaggio privo di potere" (*powerless speech*) ad uno stile comunicativo debole, e di "linguaggio con potere" (*powerful speech*) ad uno stile comunicativo forte (Ng e Bradac, 1993; Bradac e Mulac, 1984; O'Barr, 1982).

Sempre nell'ambito delle misure connesse alle condotte comunicative adottate nei contesti di interazione di gruppo, Linell, Gustavsson e Juvonen (1988) si sono occupati del concetto di dominanza nelle interazioni verbali diadiche nel presupposto che essa sia un aspetto legato al controllo delle azioni verbali dell'interlocutore. Gli autori hanno operazionalizzato tale concetto tramite l'analisi IR (*Initiative/Response Analysis*) che prevede i seguenti tre distinti livelli di analisi: *Dominanza quantitativa*, operazionalizzata come sommatoria del parlato prodotto; *Dominanza di contenuto*, operazionalizzata nei termini di numero di volte in cui vengono introdotte nel discorso nuove parole (nomi, verbi o aggettivi). *Dominanza interazionale*, legata al numero di *iniziative* e di *risposte* degli interlocutori per ciascun turno. Nel caso delle iniziative si fa riferimento alla proiezione verso il turno seguente, sollecitando o invitando ad una risposta oppure introducendo nuovi argomenti al dialogo; nel caso delle risposte vengono rilevati i riferimenti ai turni precedenti.

Lo studio della dominanza attraverso il comportamento nelle interazioni risente di problemi di ordine metodologico: quando vengono rilevate le condotte interazionali in termini di numero globale di condotte comunicative emesse da ciascun soggetto si assume che la dominanza sia una caratteristica individuale, in realtà è solo quando si costruisce un sistema di misurazione che catturi lo scambio

interattivo tra le persone che è possibile assumere la dominanza come una proprietà relazionale. Come sottolineano Rogers e Farace (1975), non è possibile comprendere che tipo di modello interviene nel controllo tra le persone fin quando non si prendono in considerazione le concatenazioni dei messaggi. Da questo punto di vista gli studi di Stasser e Taylor (1991) e di Dabbs e Ruback (1987) offrono un'interessante base metodologica per la trattazione del "floor control" in termini sequenziali.

Un secondo ordine di problemi non riguarda il tipo di variabili osservate o le analisi ad esse associate, ma le unità d'analisi considerate: nelle ricerche nelle quali si utilizzano nello stesso disegno di ricerca misure individuali e misure interazionali in gruppi differenti, sono generalmente i soggetti ad essere considerate unità d'analisi. E' ragionevole supporre che quantità diverse di tipologie interattive siano espresse in funzione del singolo gruppo e che quindi la misura del singolo soggetto debba trovare un corrispettivo anche nel gruppo nel quale viene elicitata. Nel tentativo di contestualizzare gli scambi nel gruppo in cui vengono espressi, Murrell e Stachowiak (1967), suggeriscono di misurare la dominanza tramite l'analisi delle reti sociali (*Social Network Analysis*, cfr. per una rassegna Bonaiuto e Pierro, 1998). La *Social Network Analysis*, derivata dalla Teoria dei Grafi, è una prospettiva tecnico-teorica che focalizza l'attenzione sulle relazioni fra entità sociali ("attori") e sulle strutture e implicazioni di tali relazioni (cfr. Wasserman e Faust, 1994): essa è stata sviluppata a partire da diverse tradizioni di ricerca, come quelle connesse agli studi sociometrici (Moreno, 1934) e agli studi etnografici di Barnes (1954). La *Social Network Analysis* prospetta gli attori e le loro azioni come unità interdipendenti, concettualizzando gli attori stessi in termini di "punti" o "nodi" in una rete di comunicazioni e le relazioni fra essi in termini di "canali" di comunicazione: la tecnica consente di studiare sia le caratteristiche dei "nodi", per esempio la "posizione" di un membro della rete rispetto agli altri nell'ambito di una data configurazione rilevata, sia quelle della rete che li connette. Tale tecnica risulta dunque la più appropriata per verificare l'emergenza di relazioni gerarchiche nelle interazioni di gruppo sia in una prospettiva individuale (ad es., grado di centralità di ciascun membro rispetto agli altri), sia in una prospettiva collettiva (ad es., grado di centralizzazione della rete evidenziata). Nell'ambito della letteratura sulla *Social Network Analysis*, sono stati, nel tempo, proposti diversi indici di centralità ( $c$ ) dell'individuo (cfr. per una classificazione di tali indici Freeman, 1978; Stokman e Sprenger, 1989). Un indice generale per calcolare il grado in cui un membro occupa una posizione centrale nella rete (indice di centralità,  $c$ , Pierro e Areni, 1998a; Watts, 1992; Bagozzi e Edwards, in stampa) può essere espresso in termini di rapporto fra il numero totale degli scambi interattivi che l'individuo preso in considerazione ha con gli altri membri del gruppo e il numero totale degli scambi interattivi che avvengono nel gruppo stesso.

*Misure di percezione di dominanza da parte di osservatori esterni o di altri componenti del gruppo a partire dalle condotte comunicative adottate durante l'interazione*

Tra le misure interattive di dominanza percepita dagli osservatori esterni è stato spesso utilizzato, nell'ambito della letteratura internazionale, il SYMLOG, acronimo di *Systematic Multiple Level Observation of Group* (Bales e Choen, 1979). Proposto da Bales e Cohen (1979) nell'ambito della "New Field Theory", SYMLOG oltre ad essere un metodo, o meglio un insieme di metodi per la misurazione del comportamento interattivo, "costituisce una teoria integrata della personalità e delle dinamiche di gruppo" (Bales, 1988). Bales e collaboratori hanno sviluppato e proposto, in funzione di specifici scopi e del contesto di applicazione, differenti versioni del SYMLOG che consentono di misurare molti aspetti o "livelli" del comportamento individuale (atteggiamenti, valori, comportamento manifesto, contenuto della comunicazione, etc.). Fra le diverse versioni del SYMLOG (cfr. per ulteriori dettagli Polley, ed al., 1988), sono state sviluppate, nel tempo, la *Behavior Rating Form*, la *Value Rating Form*, l'*Individual and Organizational Values Rating Form*, l'*Individual and Social Values Rating Form*. Tutti i metodi proposti sono basati sull'osservazione sistematica di gruppi reali e sulla rilevazione della frequenza dei comportamenti interattivi. A tale osservazione e rilevazione possono partecipare sia i membri del gruppo sia, soprattutto, osservatori esterni. Le diverse forme di SYMLOG sono tutte composte da 26 scale basilari, sotto forma di aggettivi, in rapporto alle quali si orienta e organizza la valutazione riassuntiva, ad osservazione conclusa, della frequenza complessiva del comportamento interattivo, esibito da e osservato per ciascuno dei membri del gruppo. Le 26 scale di valutazione sono riconducibili secondo Bales e Cohen (1979) a 3 dimensioni bipolari sovra-ordinate, dagli AA. ritenute fondamentali per descrivere ogni tipo di comportamento interpersonale: Dominanza vs. Sottomissione, Amichevolezza vs. Ostilità, Orientamento al compito-Conformismo vs. Espressività. La prima dimensione è risultata correlata con categorie conversazionali legate alla turnazione, come ad esempio l'interruzione e con misure individuali legate alla dominanza (Mannetti ed al. 1997; Pierro ed al., 1997).

Riguardo le misure espresse in termini di attribuzione di dominanza da parte di altri componenti del gruppo non si riscontrano, nell'ambito della letteratura internazionale, misure dirette e specifiche. La letteratura riporta tuttavia diverse ricerche nelle quali viene rilevata l'influenza percepita da parte degli altri partecipanti nell'interazione di gruppo (Berger, 1995). Come già accennato anche il SYMLOG può essere comunque utilizzato come strumento per la valutazione della dominanza da parte degli altri membri del gruppo. Inoltre, alcuni item della scala di efficacia comunicativa proposta da Canary e Spitzberg e (1987) possono essere considerati una operationalizzazione della dominanza.

*Scopo della ricerca*

Scopo del presente contributo, è quello di confrontare in un unico modello diverse misure di dominanza: autovalutazioni di tratti di personalità, attribuzioni dei componenti del gruppo, indicatori di centralità nel gruppo dei partecipanti rispetto alle condotte comunicative, ed attribuzioni da parte di osservatori esterni, via SYMLOG. La convergenza di queste misure indicherebbe una validità concorrente del costrutto a partire dalle diverse operazionalizzazioni e i diversi metodi utilizzati.

**Metodo**

*Soggetti e procedura*

Il campione è composto da 15 gruppi (di 4 soggetti ciascuno, per un totale di 60 partecipanti), tutti di sesso maschile e studenti universitari, di età media 22,1 (d.s. 3,1).

La ricerca presenta come condizione sperimentale una discussione di gruppo senza leader preordinato, svolta nel contesto di una simulazione negoziale (De Grada ed al., 1996). Quattro soggetti alla volta venivano convocati per partecipare ad una discussione di gruppo per un esperimento di psicologia sociale. In tale discussione i membri del gruppo venivano invitati ad impersonare il ruolo di rappresentanti di un Comitato Piani Retributivi di una azienda, riuniti con il compito di giungere ad una decisione consensuale circa la ripartizione di un premio in denaro fra quattro dipendenti non presenti, ciascuno proposto per questo premio da uno dei componenti del gruppo; tutti i membri del gruppo avevano a disposizione un curriculum lavorativo, l'attività attualmente svolta, nonché una breve lettera dove un superiore dei candidati in esame presentava i motivi di un aumento della retribuzione: ai soggetti veniva quindi chiesto di sostenere il proprio candidato considerando contemporaneamente le necessità aziendali. Consegna, candidati simulati e curriculum lavorativi sono stati gli stessi per tutti i gruppi di discussione.

Alla fine della discussione, veniva chiesto ai soggetti di valutare il comportamento interattivo degli altri partecipanti ed altre misure di valutazione non considerate nel lavoro presente. Un mese circa prima dell'incontro era stata somministrata collettivamente una batteria di questionari da compilare individualmente che includeva la lista di aggettivi utilizzati come misura di autovalutazione di dominanza.

Tutte le discussioni di gruppo sono state audio-video registrate, registrazioni utilizzate successivamente come base sia per la rilevazione di alcuni indicatori conversazionali (turni presi e mantenuti) sia per la valutazione, da parte di osservatori esterni, dei comportamenti interattivi dei membri del gruppo.

### *Misure*

**Autopercezione di dominanza.** La misura di autovalutazione di dominanza è costituita da 11 aggettivi provenienti dalla lista di aggettivi di Goldberg (1990) per la misura dei Big Five: assertivo, convincente, deciso, determinato, energico, estroverso, influenzabile, passivo, persuasivo, sicuro di sé, sottomesso. La scala di risposta è di tipo Likert a 5 passi che va da 1, “non mi descrive affatto” a 5, “mi descrive molto bene”. Sugli 11 aggettivi è stata eseguita un’Analisi delle Componenti Principali dalla quale è emerso un fattore che spiega il 28,8% della varianza totale. L’attendibilità della scala è risultata sufficientemente accettabile, con un’ $\alpha$  di Cronbach di .63.

**Dominanza percepita da osservatori esterni.** Per la misura di dominanza percepita da osservatori esterni alla discussione di gruppo è stata adottata la versione italiana (De Grada ed al., 1996; Pierro ed al., 1998b) del SYMLOG, *behavioral rating form* (Bales e Choen, 1979). La rilevazione è stata effettuata da due osservatori indipendenti che hanno valutato, alla fine della discussione, il comportamento interattivo dei membri del gruppo. Il SYMLOG è composto da 26 categorie analitiche riconducibili alle tre dimensioni sovra-ordinate descritte nel paragrafo introduttivo. Nella ricerca presente è stata utilizzata la dimensione del SYMLOG relativa alla “Dominanza vs. Sottomissione”. Tale dimensione si sviluppa a partire da 18 categorie, delle quali 9 per la dominanza e 9 per il suo polo opposto. Per ciascuna categoria è stata utilizzata una scala a cinque passi (da 1, “mai” a 5 “spesso”). Come indicatore del punteggio ad ognuna delle categorie del SYMLOG è stata assunta la media delle valutazioni espresse dai due osservatori. L’analisi fattoriale degli item appartenenti a questa dimensione mostra l’emergenza di un unico fattore che spiega il 48,7% della varianza totale. L’attendibilità della scala, misurata attraverso l’ $\alpha$  di Cronbach, è risultata molto buona, con un valore di .93. L’attendibilità della dominanza in termini di accordo tra osservatori rispetto alle 18 categorie analitiche utilizzate, calcolata con i coefficienti di correlazione  $r$  di Pearson, è risultata in media di .49 ( $p < ,01$ ); tali valori sono accettabili anche se inferiori a quelli riportati dalla letteratura (Pierro ed al., 1998b; Pierro ed al., 1997).

**Percezione di dominanza da parte degli altri membri del gruppo.** La percezione di dominanza da parte degli altri membri del gruppo è stata misurata tramite i seguenti tre item della scala di efficacia comunicativa sviluppata da Canary e Spitzberg (1987): “Nella discussione è stato più attivo di me”, “Ha praticamente dominato la discussione” e “Ha avuto un ruolo del tutto marginale nella discussione”. Ciascun soggetto quindi otteneva come punteggio la media delle valutazioni provenienti dagli altri partecipanti. Gli item utilizzavano una scala di risposta a 7

passi da 1, massimo disaccordo con l'affermazione a 7, massimo accordo con l'affermazione. L'Analisi delle Componenti Principali sui 3 item presenta la chiara emergenza di un unico fattore che spiega oltre il 70% della varianza totale, mentre l'indice di attendibilità misurato tramite l' $\alpha$  di Cronbach è risultato di .79.

**Indici di Centralità del Floor Control.** Nella ricerca presente il floor control è stato operazionalizzato in termini di *turni presi* e *turni mantenuti*. Con il primo termine si fa riferimento ai turni presi con o senza interruzioni o sovrapposizioni dal parlante durante la conversazione. Con il termine di turni mantenuti invece ci si riferisce al mantenimento del turno del primo parlante in corrispondenza delle sovrapposizioni o dei tentativi (falliti) del secondo parlante di prendere il turno. Tali categorie rappresentano un indicatore di occupazione e presidio complessivo dello spazio conversazionale. Su tali caratteristiche strutturali del flusso conversazionale sono stati calcolati separatamente due indici di centralità per ciascun soggetto, attraverso il rapporto fra il numero totale dei turni presi, ovvero mantenuti, di ciascun individuo preso in considerazione e il numero totale dei turni presi, ovvero mantenuti, da tutti i membri che compongono il gruppo:

$$c = \frac{M_{ia}}{M_{1a} + M_{2a} + \dots + M_{na}}$$

dove  $M_{ia}$  rappresenta il numero totale dei turni presi o mantenuti del membro preso in considerazione ed  $M_{1a}$  rappresenta il numero totale dei turni presi, ovvero mantenuti, del Membro  $M_1$ . Si tratta in sostanza di un rapporto fra il numero totale dei turni presi o mantenuti da un determinato membro di cui si vuole verificare la posizione nella rete e l'insieme dei turni presi o mantenuti da tutti i membri della rete.

### **Analisi dei dati**

Per l'analisi dei dati si è provveduto inizialmente a costruire una matrice di correlazione tramite l'indice  $r$  di Pearson tra le 4 dimensioni principali. Successivamente, è stato impostato e testato un modello di Analisi Fattoriale Confermativa di second'ordine, utilizzando l'approccio LISREL, acronimo di Linear Structural Relationships (Joreskog e Sorbom, 1993): ciò al fine di verificare in che misura le diverse misure utilizzate siano riconducibili ad un'unica dimensione latente di ordine superiore rappresentata dalla dominanza. Come indicatori delle dimensioni latenti di primo ordine, sono stati utilizzati due sotto-insiemi (cfr. matrice di correlazione della tabella 2) per ognuna delle misure adottate: per la misura del SYMLOG, gli indicatori connessi alla dimensione dominanza (9 item), da un lato,

## Misure di Dominanza

e alla dimensione sottomissione (9 item), dall'altro; per la misura di autovalutazione, due indicatori paralleli ottenuti dividendo a metà gli item che compongono la scala complessiva (6 item per il primo indicatore e 5 per il secondo); per la misura di dominanza percepita dai membri del gruppo, due indicatori paralleli sempre ottenuti attraverso lo split-half (2 item per il primo indicatore e 1 per il secondo); per la misura di centralità nella rete sociale, due indicatori connessi il primo all'indice di centralità relativo ai turni presi e il secondo all'indice di centralità relativo ai turni mantenuti.

Per verificare la bontà dell'adattamento complessivo del modello proposto sono stati utilizzati i seguenti indici: il rapporto tra  $\chi^2$  e gradi di libertà ( $\chi^2/\text{gdl}$ ) ed il CFI. Nonostante la mancanza di consenso relativo all'adeguatezza dell'adeguatezza del modello basato sul rapporto tra  $\chi^2$  e relativi gradi di libertà (Corbetta, 1992; Bollen, 1989; Marsh ed al., 1988), un valore compreso tra 1 e 3 è generalmente considerato accettabile per la non falsificazione del modello (Carmines e McIver, 1981). Il CFI (Comparative Fit Index), indice che varia da 0 ed 1 dove valori ottimali superano ,90 (Bentler, 1990).

Le analisi sono state effettuate con lo Statistical Package for Social Science per Windows Ver. 6.1 (SPSS Inc., 1994), per quello che riguarda la costruzione delle matrici di correlazione tra le variabili, l'ACP e gli indici di attendibilità, e con il LISREL ver. 8.12 (S.S. Inc., 1993) per i modelli di equazioni strutturali.

### Risultati

La matrice di correlazione delle misure aggregate indica una stretta relazione fra le diverse misure (v. Tab.1). Inoltre, le valutazioni di dominanza effettuate da altri (siano essi osservatori esterni o gli altri membri del gruppo) risultano meglio correlare tra loro ( $r = .65$ ;  $p < .001$ ). Tuttavia la misura di dominanza misurata dal

Tab. 1 Matrice di correlazione tra le misure di dominanza

	<u>A</u>	<u>C</u>	<u>O</u>	<u>P</u>
Dom. <u>A</u> utopercepita	1	26*	39**	34**
<u>C</u> entralità Turni	26*	1	56**	52**
Dominanza <u>O</u> sservatori	39**	56**	1	65**
Dom percepita dai <u>P</u> ari	34**	52**	65**	1

\* Sig. <.05; \*\* Sig. <.01

Tab. 2 Matrice di correlazione tra le sottodimensioni

	<u>A1</u>	<u>A2</u>	<u>C.P.</u>	<u>C.M.</u>	<u>DO</u>	<u>SO</u>	<u>P1</u>	<u>P2</u>
Dom. Autorecepita <u>1</u>	1	0,39**	0,16	0,14	0,23	-0,39**	0,32*	0,31*
Dom. Autopercepita <u>2</u>	0,39**	1	0,38**	0,16	0,26**	-0,34**	0,22	0,23
<u>Centr.</u> Turni <u>Presi</u>	0,16	0,38**	1	0,72**	0,54**	-0,37**	0,36**	0,42**
<u>Centr.</u> Turni <u>Mantenuti</u>	0,14	0,16	0,72**	1	0,59**	-0,47**	0,3**	0,53**
<u>Dominanza</u> <u>Osservatori</u>	0,23	0,26*	0,54*	0,59*	1	-0,82**	0,52**	0,57**
<u>Sottomissione</u> <u>Osservatori</u>	-0,39**	-0,34**	-0,37**	-0,47**	-0,82**	1	-0,62**	-0,64**
Dom. percepita dai <u>Pari 1</u>	0,32*	0,22	0,36**	0,43**	0,52**	-0,62**	1	0,80**
Dom. percepita dai <u>Pari 2</u>	0,31*	0,23	0,42**	0,53**	0,57**	-0,64**	0,80**+	1

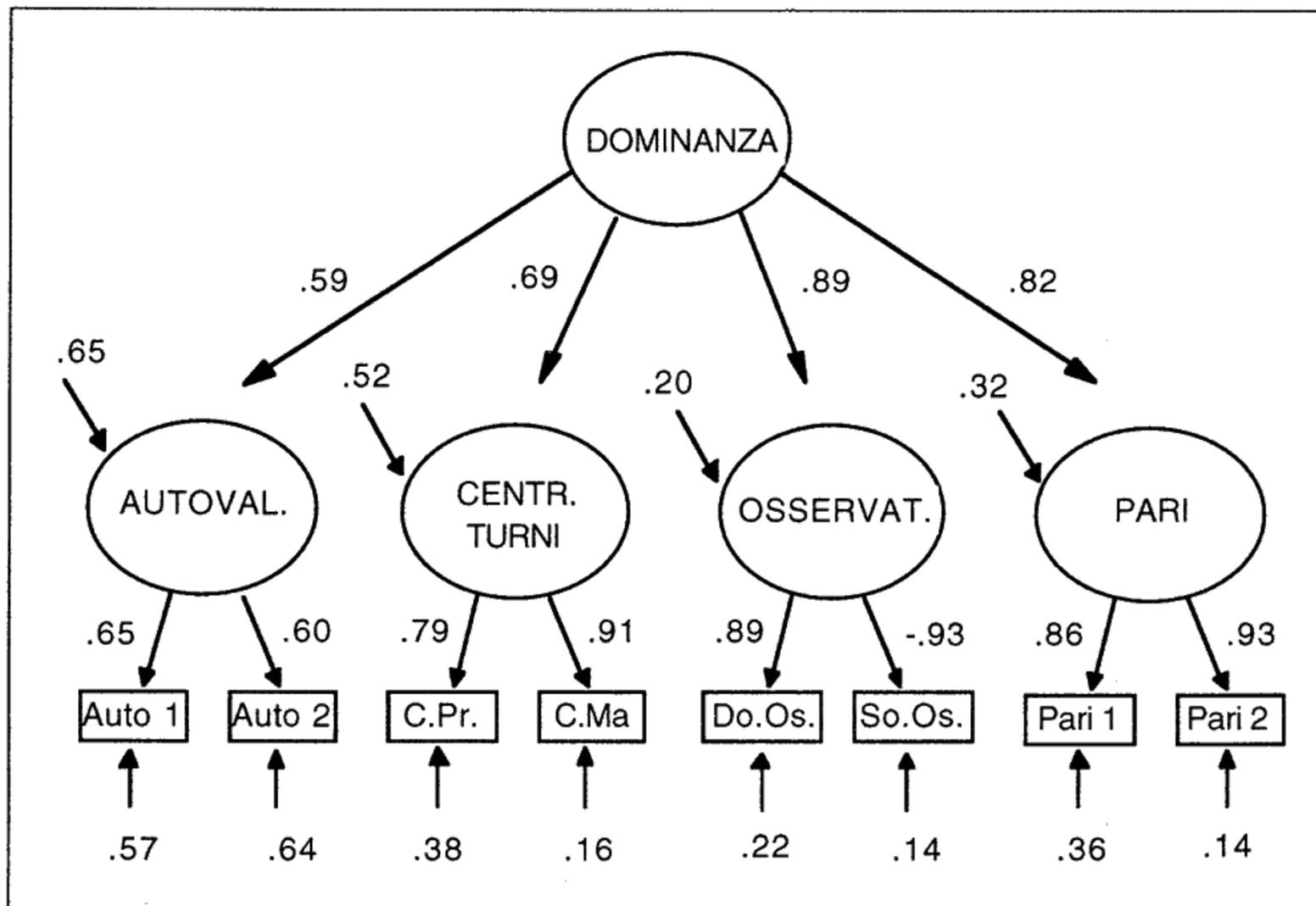
\* Sig. <.05; \*\* Sig. <.01

SYMLOG risulta essere quella più correlata in assoluto con gli altri indicatori (correlazione media .53), mentre le autovalutazioni di dominanza risultano avere valori medi inferiori a quelli delle altre misure (correlazione media .34).

Per quanto riguarda il modello di analisi fattoriale confirmatoria di second'ordine i risultati ottenuti indicano che il modello proposto (v. Fig. 1) si adatta abbastanza bene ai dati di partenza. Infatti gli indici di adattamento complessivo sono sostanzialmente validi e accettabili: il CFI risulta essere di .93, mentre il  $\chi^2$ , benchè significativo (29.0,  $p <.01$ ), se messo in rapporto ai gradi di libertà (12), risulta essere di 2,41.

Passando ad esaminare i coefficienti strutturali di primo-ordine, come è possibile vedere dalla figura 1, i diversi indicatori utilizzati saturano in maniera significativa sui rispettivi fattori latenti di appartenenza, con valori leggermente inferiori per quanto riguarda gli indicatori della dominanza autopercepita a cui sono associati errori di misura piuttosto alti. Per quanto riguarda invece i coefficienti strutturali di secondo-ordine, come sempre la figura 1 mostra, le 4 misure utilizzate saturano tutte positivamente e significativamente sul fattore latente sovra-ordinato; più in particolare, tra le misure utilizzate, la dominanza espressa attraverso la valutazione di osservatori esterni risulta avere un valore assoluto più alto (.89), mentre, al contrario, quella espressa attraverso l'autovalutazione risulta avere un valore assoluto più basso (.59).

## Misure di Dominanza



Legenda:

Autoval.: Autovalutazione dominanza

Auto 1, Auto 2: Sottodimensioni della dominanza autovalutata

Centr. Turni: Centralità Turni

C.Pr.: Centralità Turni Presi

C.Ma.: Centralità Turni Mantenuti

Do. Os. Dominanza percepita da Osservatori

So. Os. Sottomissione percepita da Osservatori

Pari: Dominanza percepita dai membri del gruppo

Pari 1: Sottodimensione della dominanza percepita dai membri del gruppo

Pari 2: Sottodimensione della dominanza percepita dai membri del gruppo

### Conclusioni

Il costrutto di dominanza, definito in termini di “capacità di influenzare ed indirizzare il comportamento degli altri, controllare il contesto in cui si opera ed esprimere con forza le proprie opinioni” (Jackson, 1984), è stato operazionalizzato attraverso diversi strumenti di misura. Nell’utilizzo delle singole misure spesso si

va incontro ad interrogativi circa l'effettiva perdita d'informazione dovuta alla misura di singoli aspetti di personalità, di aspetti interattivi e della percezione di pari o di osservatori esterni.

I risultati dello studio presente, effettuato su gruppi di discussione semi-negoziali, mostrano come tali misure sono effettivamente correlate tra loro e riferibili ad un'unica dimensione latente di ordine superiore. Tale risultato appare ancor più soddisfacente per la percezione degli altri membri del gruppo e per le autovalutazioni se si pensa alla difficoltà di poter riscontrare un'effettiva relazione tra queste ed attribuzioni da parte di osservatori non implicati nella condizione sperimentale o di indici di posizione nella rete sociale. Le misure di centralità rispetto ai turni confermano la validità di questi indicatori come indici di occupazione dello spazio conversazionale (Bonaiuto e Pierro, 1998). Meno sorprendente risulta invece la relazione della dimensione di dominanza del SYMLOG già riscontrata in altre ricerche, presentandosi come la misura più centrale rispetto alle altre misure utilizzate.

Infine, ricordando il contesto sperimentale in cui sono stati rilevati, la convergenza delle misure nel modello proposto mostra come tali indicatori siano potenzialmente utilizzabili singolarmente laddove si rilevi un'obiettiva difficoltà di poter utilizzare metodi diversi di osservazione, anche se è chiaro che l'utilizzo di più misure permette un importante incremento della validità dei risultati (Campbell e Fiske, 1959). I risultati mostrano infatti come il modello proposto sia valido grazie all'effettiva correlazione delle misure utilizzate, e pertanto ne rendono plausibile l'applicazione in contesti valutativi quali, ad esempio, gli Assessment Center (Augugliaro e Majer, 1993; Pierro e Aiello, 1995; Caprara, 1998).

*Bibliografia citata*

1. APPLE, W., STREETER, L.A., KRAUSS, R.M. (1979), Effect of pitch and speech rate on personal attributions, *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 715-727.
2. AUGUGLIARO, P., MAJER, V. (1993), *Assessment Center e sviluppo manageriale*, Franco Angeli, Milano.
3. ARIES, E.J., GOLD, C., WEIGEL, R.H. (1983), Dispositional and situational influences on dominance behavior in small groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 779-786.
4. AUSTIN, J. (1962), *How to do things with words*. Oxford University Press, Oxford.
5. BAGOZZI, R.P., EDWARDS, E.A. (1998), Goal Setting and Goal Pursuit in the regulation of Body Weight. *Psychology & Health*. (in stampa)
6. BALES, R.F. (1950), *Interaction Process Analysis: A method for the study of small groups*. Addison-Welsey, Reading.
7. BALES, R.B. (1953). *The equilibrium problem in small groups*. In T. Parsons, R.B. Bales, E.A. Shills (a cura di): *Working papers in the theory of action*. Glencoe, IL: Free Press.
8. BALES, R.F. (1988). A new overview of the SYmlog System: Measuring and changing behavior in groups. In R.B. Polley, A.P. Hare e P.J. Stone (a cura di), *The Symlog Practitioner. Applications of small group research* (pp. 319-344). New York: Praeger
9. BALES, R.F., CHOEN, S.P. (1979), *SYMLOG: A System for multiple level observation of groups*. Free Press, New York.
10. BARNES, J. (1954). *Class and committees in a Norwegian island parish*. *Human Relations*, 7, 39-58.
11. BASS, B.M. (1990) *Bass & Stogdill's handbook of leadership. Teory, Research, & Managerial Applications*. Free Press, New York.
12. BENTLER, P.M. (1990). Comparative Fit Indexes in structural models. *Psychological Bulletin*, 107, 238-246.
13. BERGER, C.R. (1995), Power, Dominance, and Social Interaction. In Knapp e Miller, (a cura di) *Handbook of interpersonal communication*, Sage, New York.
14. BOLLEN, K.A. (1989). *Structural equations with latent variables*. Wiley, New York.
15. BONAIUTO, M., PIERRO, A. (1998), L'uso dell'analisi delle reti sociali (social network analysis) per lo studio delle reti emergenti nelle conversazioni di piccolo gruppo. *Testing Psicometria Metodologia*. (in stampa).
16. BRADAC, J.J., MULAC, A. (1984), Attributional consequences of powerful and powerless speech styles in crisis-intervention context. *Journal of Language and Social Psychology*, 3, 1-19.
17. BROOKE, M.E. (1988), *Topic change and social influence*. A pilot study. Manoscritto non pubblicato. University of Otago, New Otago.
18. BROOKE, M.E., NG, S.H. (1986), Language and social influence in small conversation groups. *Journal of Language and Social Psychology*, 5, 201-210.
19. CAMPBELL D.T., FISKE, D.W. (1959), Convergent and Discriminant Validation by the Multitrait-Multimethod Matrix. *Psychological Bulletin*, 56, 81-105.

20. CAPRARA, G.V. (1998), Gli Assessment Center venticinque anni dopo. In Borgogni (a cura di), *Valutazione e motivazione delle risorse umane nelle organizzazioni*. Franco Angeli, Milano.
21. CAPRARA, G.V., BARBARANELLI, C., BORGOGNI, L. (1994), *Big Five Questionnaire*, Organizzazioni Speciali, Firenze.
22. CARMINES, E., MCIVER, J. (1981), Analysing Models with Unobserved variables: Analysis of covariance structure, a cura di G. Bornstedt e E. Borgatta, *Social Measurement*. Sage, Beverly Hills.
23. CORBETTA, P. (1992), *Metodi di analisi multivariata per le scienze sociali*. Il Mulino, Bologna.
24. CANARY, D.J., SPITZBERG, B.H. (1987), Appropriateness and Effectiveness perceptions of conflict Strategies. *Human Communication Research*, 14, 93-118.
25. DABBS, J.M., RUBACK, R.B. (1987), Dimensions of group process: Amount and structure of vocal interaction. In L. Berkowitz (a cura di), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 20, pp. 123-169), Academic Press, San Diego (CA).
26. DE GRADA, E., KRUGLANSKI, A.W., MANNETTI, L., PIERRO, A. & WEBSTER, D.M. (1996), Un'analisi strutturale comparativa delle versioni USA e italiana della scala di "Bisogno di Chiusura Cognitiva" di Webster e Kruglanski. *Testing Psicometria Metodologia*, 1, 5-18.
27. DOVIDIO, J.F., ELLYSON, 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.
28. EDELSKY, C., ADAMS, K. (1990), Creating inequality. Breaking the rules in the debates. *Journal of Language and Social Psychology*, 9, 171-190.
29. FREEMAN, L.C. (1978). *Centrality in social networks. Conceptual Clarification*. *Social Networks*, 1, 215-219.
30. GHOUGH, H.G. (1950), *California Psychological Inventory manual*, Consulting Psychologist Press, Palo Alto (USA).
31. GHOUGH, H.G. (1960), The Adjective Check List as a personality assessment research technique. *Psychological Reports*, 6, 107-122.
32. GHOUGH, H.G., HEILBRUN, A.B., FIORAVANTI, M. (1980), *Manuale della versione italiana dell'Adjective Check List*. Organizzazioni Speciali, Firenze.
33. GOLDBERG, L.R. (1990), An alternative "Description of personality": The Big Five factor structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1216-1229.
34. JACKSON, D.N. (1984), *Personality Research Form, manual*. Research Psychologists Press, Port Huron (MI)
35. JORESKIG, K.G., SORBOM, D. (1993). *Lisrel 8. Structural Equation Modeling with the SIMPLIS Command Language*. Scientific Software International Inc., Chicago.
36. LABOV, W., FANSHEL, D. (1977), *Therapeutic discourse: Psychotherapy as conversation*. Academic Press, New York.
37. LAKOFF, R. (1975), *Language and woman's place*. Harper & Row, New York.

38. LINELL, P., GUSTAVSSON, L., JUVONEN, P. (1988), Interactional Dominance in dyadic communication: A presentation of initiative-response analysis. *Linguistics*, 26, 415-442.
39. LORD, R.G., DE VADER, C.L., ALLIGER, G.L. (1986), A meta-analysis of of the relation between personality traits and and leadership perceptions: an application of validity generalization procedures. *Journal of Applied Psychology*, 71, 402-410.
40. MANNETTI, L., BATTANTIER, A., PIERRO, A. (1997). Dominance in group conversations, *International Journal of Psycholinguistics*, 12, 297-307.
41. MARSH, H.W., BALLA, J.R., McDONALD, R.P. (1988) Goodness-of-fit indexes in confirmatory factor analysis: the effect of sample size. *Psychological Bulletin*, 103, 391-410.
42. MEDCOF, J.W. (1990), The need for dominance scale of the Manifest Need Questionnaire: its reliability and validity. *Applied Psychology: An International Review*, 39, 307-322.
43. MORENO, J.L. (1934). *Who shall survive?* Washington DC: Nervous and Mental Disease Publishing.
44. MUDRACK, (1993), Relationship between Dominance and Achievement among self-report measures. *Psychological Reports*, 73, 971-977.
45. MULLEN, B., SALAS, E., DRISKELL, J.E. (1989), Silence, motivation and artifacts as contributions to the relation participation rate and leadership. *Journal of Experimental Social Psychology*, 25, 545-559.
46. MURREL, S., STACHOWIAK, J. (1967), Consistency, rigidity and power in interaction patterns of clinic and nonclinic families. *Journal of Abnormal Psychology*, 72, 265-272.
47. NG, S.H. (1990), Language and control. *Handbook of language and social psychology*. Chichester (G.B.), Wiley.
48. NG, S.H., BRADAC, J.J. (1993), *Power in language*. Sage Publication, N.P. (California).
49. O'BARR, W.M. (1982), *Linguistic evidence: language, power, and strategy in the courtroom*. Academic Press, New York.
50. PALMER (1989), Controlling conversation. *Communication Monograph*, 56, 1-18.
51. PIERRO, A., AIELLO, A. (1995) L'uso della simulazione nella valutazione delle abilità manageriali: un contributo di ricerca. In L. Giuliano (a cura di), *Simulazione e interazione sociale*. Melusina, Roma.
52. PIERRO, A., ARENI, A. (1998a), Emergenza della leadership in contesti di discussione di gruppo: asimmetria delle relazioni interpersonali ed effetti della pressione temporale. *Quaderni di Psicologia Generale*. (in stampa).
53. PIERRO, A., MANNETTI, L., BATTANTIER, A. (1998b), Potere e linguaggio in un contesto di piccolo gruppo: uno studio in prospettiva conversazionale, *Rassegna italiana di linguistica applicata*
54. PIERRO, A., PEREZ, M., TOMARO, A. (1997), Tecniche di osservazione sistematica dei processi di gruppo: attendibilità e validità della Interaction Process Analysis (IPA) e della SYstematic Multiple Level Observation of Groups (SYMLOG), (manoscritto in esame per la pubblicazione).

55. POLLEY, R.B., HARE, A.P., STONE, P.J. (1988). *The SYMLOG Practitioner. Applications of small group research*. New York: Praeger.
56. ROBINSON, L.F., REIS, H.T. (1989), The effects of interruptions, gender, and status on interpersonal perceptions, *Journal of nonverbal behavior*, 13, 141-153.
57. ROGERS, L.E. (1989), Experimental studies of turn taking. In Roger e Bull (a cura di), *Conversation: an interdisciplinary prospective*. Multilingual Matters, Clavedon.
58. ROGERS, L.E., FARACE, R.B. (1975), Relational communication analysis: New measurement procedures. *Human Communication Research*, 1, 222-239.
59. STASSER, G., TAYLOR, L.A. (1991), Speaking Turns in Face-to-Face Discussions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 675-684.
60. STEIN, R. T. (1975), Identifying emergent leader from verbal and nonverbal communication. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 125-135.
61. STEIN, R.T., HELLER, T. (1979), An empirical analysis of the correlations between leadership status and participation rate reported in literature, *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1993-2003.
62. STOKMAN, F.N. & SPRENGER, C.J.A. (1989). *GRADAP: Graph Definition and Analysis Package*. Groningen, Netherlands: iec ProGAMMA.
63. WASSERMAN, S., FAUST, K. (1994). *Social Network Analysis: Methods and Applications*. New York: Cambridge University Press.
64. WATTS, R.J. (1992). *Acquiring status in conversation: "Male" and "female" discourse strategies*. *Journal of Pragmatics*, 18, 467-503.
65. WILSON, T.P., WIEMANN, J.N., ZIMMERMAN, D.H. (1984), Model of turn taking in conversational interaction. *Journal of Language and Social Psychology*, 3, 159-183.

*Riassunto*

Nel presente contributo sono state analizzate, in un unico modello di analisi fattoriale confirmatoria di second'ordine, diverse misure di dominanza: autovalutazioni di tratti di personalità, attribuzioni dei componenti del gruppo, indicatori di centralità nel gruppo dei partecipanti rispetto alle condotte comunicative (via Social Network Analysis), ed attribuzioni da parte di osservatori esterni (attraverso la tecnica di osservazione sistematica proposta dal SYMLOG). I risultati mostrano una convergenza di queste misure ad indicare una validità concorrente del costrutto a partire dalle diverse operazionalizzazioni e i diversi metodi utilizzati.

*Abstract*

This study is aimed to analyze, in a second order model of confirmatory factor analysis, different measures of dominance: self-report, group's members attributions, centrality in the network of the participants (using Social Network Analysis), and attributions from external observers (through the technique of SYMLOG). The results show convergence of these measures indicating a concurrent validity of the construct from different methods used.

*Résumé*

Cet étude a le but de analyser dans un modèle de "Confirmatory Factor Analysis" plusieurs mesures de dominance: auto-évaluation de traits de personnalité, attributions par le membre du groupe, indicateurs de centralité dans le groupe de participants par rapport au comportement communicatif (en employant la "Social Network Analysis") et attributions des observateurs externes (en employant la technique de observation systématique de la SYMLOG). Le resultats montrent une convergence de ces mesures qui indiquent une validité convergente de la dominance, utilisant soit plusieurs operativisations, soit plusieurs methodes.