

Le strategie educative delle classi dirigenti italiane

di Carlo Barone e Giulia Assirelli*

Diversi modi di guardare alle classi dirigenti

Esaminare le strategie educative delle classi dirigenti italiane significa mettere a fuoco la questione dell'efficacia e dell'equità dei meccanismi di selezione nelle posizioni di vertice del nostro sistema economico e politico: un tema di notevole rilevanza rispetto agli obiettivi di crescita economica e di equità sociale.

Questo compito si scontra tuttavia con una difficoltà concettuale di non poco conto, ossia definire che cosa s'intenda esattamente per "classe dirigente". Infatti il termine appartiene più al gergo giornalistico che alla riflessione scientifica, quindi non sorprende constatare che i suoi contorni siano alquanto sfumati e indistinti. Conviene allora partire da uno sforzo di chiarificazione semantica. Una prima accezione molto estensiva, riconducibile a Vilfredo Pareto [1916], identifica la classe dirigente con l'*élite* in senso lato, ossia con la minoranza assai ristretta delle persone che eccellono nei principali campi della vita associata: l'economia, la politica, ma anche la scienza, l'arte, la comunicazione, la moda, lo sport, e così via. Questa accezione tende a mettere in evidenza la molteplicità delle gerarchie collettivamente rilevanti e la loro indipendenza relativa, ma pare di limitato valore euristico e descrittivo. Ad esempio, ai fini del nostro lavoro, è difficile intravedere cosa potrebbe accomunare le strategie formative di figli di star sportive e di intellettuali, di politici e di artisti, e così via. Inoltre, se la nozione di classe dirigente viene definita in termini così ampi, la sua traduzione empirica a fini di ricerca diventa alquanto difficile e incerta.

All'estremo opposto, troviamo un'accezione piuttosto settoriale di classe dirigente, identificata con i vertici del sistema politico e degli apparati amministrativi. Questa definizione, riconducibile al lavoro di Gaetano Mosca [1923], assume contorni concettuali ben più precisi di quella precedente, ma appare eccessivamente ristretta. Questa accezione è confinata infatti all'analisi del potere politico e considera solo i ruoli formalmente deputati a esercitarlo. Si trascurano così le reciproche influenze e gli interscambi tra

* Il capitolo è stato preparato dagli autori per conto della Fondazione Agnelli.

élite politiche ed *élite* economiche e la conseguente difficoltà di delimitare rigidamente chi eserciti le rispettive forme di potere.

Questa interdipendenza reciproca è stata al centro di una considerevole mole di ricerche sociologiche e politologiche sulle *élite* condotte sin dal secondo dopoguerra, a cominciare dal noto lavoro sulle *élite* americane di Charles Wright Mills [1956], che diagnosticava la crisi della tradizionale borghesia industriale capitalistica americana e l'emergere di una nuova classe dirigente, composta dai vertici delle amministrazioni politiche federali, delle forze militari e di poche grandi corporation economico-finanziarie. La lettura di Wright Mills riprendeva sotto diversi aspetti la tradizione teorica dell'elitismo di Mosca e Pareto, ma mentre questi due studiosi concepivano l'esistenza di una classe dirigente come un elemento strutturale e, per così dire, fisiologico di ogni società, interrogandosi soprattutto sulla questione della circolazione delle *élite*, ossia del loro ricambio generazionale, Wright Mills è stato tra i principali ispiratori di un filone "critico" di ricerche empiriche. Queste hanno messo in evidenza per un verso la scarsa trasparenza dei meccanismi di accesso alle *élite* e il ruolo delle reti di conoscenze informali come canali di reclutamento scarsamente meritocratici; per un altro verso questi studi sottolineano l'incapacità delle *élite* di trascendere i propri interessi particolaristici per esercitare una funzione di effettiva leadership politica e intellettuale della collettività, esponendosi invece a un crescente risentimento sociale. Queste letture enfatizzano quindi la tensione esistente tra le dinamiche di riproduzione delle *élite* e il buon funzionamento delle istituzioni democratiche [Gallino 1996].

Non è certo difficile trovare eco di queste ricerche negli odierni dibattiti mediatici sulla "casta" ereditaria e sulla forte concentrazione in cerchie ristrette del potere politico, economico e finanziario. Questo filone di studi propone un'accezione di "classe dirigente" semanticamente intermedia tra le due precedenti che ha il merito di enfatizzare le strette connessioni tra potere politico ed economico. Tuttavia questi studi sono stati accusati di esprimere spesso tesi preconcepite ed eccessivamente ideologizzate, anche perché suffragate perlopiù da evidenze empiriche fragili e di natura aneddotica [Meny, Thoenig 1996]. Del resto non sfugge a nessuno la difficoltà di mappare in modo veramente attendibile le *élite* politico-economiche di un Paese, né la carenza di dati statistici affidabili per indagare le loro strategie educative.

Rispetto alla lettura precedente, questo lavoro muove da un'accezione meno ristretta ed elitaria di classe dirigente che verte sulla nozione di *upper service class*, propria degli studi sociologici di stratificazione sociale [Goldthorpe 2000]. In questa accezione, la classe dirigente viene a comprendere tre specifici segmenti occupazionali: a) gli imprenditori, intesi qui solo come i proprietari di imprese di dimensioni medie o grandi¹; b) i dirigenti, con riferimento sia ai manager di imprese private, sia ai ruoli dirigenziali delle burocrazie

1. In Paesi caratterizzati da una minore polverizzazione imprenditoriale rispetto al nostro, le soglie dimensionali adottate per definire le imprese di dimensioni medie o grandi sono più elevate, mentre in Italia è prassi comune attenersi alla soglia dei 10 o 15 dipendenti per distinguere gli imprenditori dagli artigiani e dagli altri lavoratori autonomi, considerato che soglie più alte lascerebbero il ricercatore con una manciata di casi. Nelle analisi empiriche che seguono faremo riferimento alla soglia dei 10 dipendenti.

pubbliche; c) i professionisti altamente qualificati, definiti dal possesso di un elevato *expertise* specialistico (es. magistrati, ingegneri, architetti) certificato dal possesso delle appropriate credenziali educative necessarie ad accedere a questi lavori.

In tutte le economie occidentali, questi tre segmenti professionali occupano la posizione apicale delle gerarchie occupazionali: i loro membri assumono le maggiori responsabilità decisionali all'interno delle rispettive organizzazioni e godono di un'elevata desiderabilità sociale, che rimanda sia alle elevate ricompense materiali percepite, sia alla dimensione reputazionale del riconoscimento sociale, come documentano le ricerche internazionali sul prestigio delle professioni [Chan, Goldthorpe, 2004; Mera-viglia 2012]. È inoltre ben documentato che questi tre segmenti intrattengono tra loro stretti legami e reciproci interscambi sul piano della mobilità inter-generazionale e intra-generazionale, nonché della propensione all'endogamia [Schizzerotto 1993].

È evidente che, in questa accezione, il concetto di classe dirigente si congeda dall'analisi delle *élite*, intese come fasce estremamente ristrette che godono dei massimi livelli di privilegio materiale e immateriale. Questa accezione offre piuttosto una chiave di lettura più "diffusa" della distribuzione delle ricompense sociali e delle responsabilità decisionali rilevanti per il buon funzionamento del sistema-Paese; una chiave di lettura che sottolinea inoltre l'articolazione interna tripartita delle classi dirigenti - declinate non a caso in termini plurali. Questa accezione ha inoltre il pregio di essere traducibile empiricamente, sulla scorta di una consolidata tradizione di ricerca empirica internazionale [Rose, Harrison 2012]. Infine, in ragione dei punti di forza appena menzionati, diventa possibile indagare le strategie educative delle classi dirigenti mediante banche-dati rappresentative. E diventa possibile mettere in luce le differenziazioni di tali strategie tra i tre segmenti professionali summenzionati.

Nell'accezione proposta, le classi dirigenti vengono a comprendere il 13,6% degli occupati nella fascia d'età 30-65 anni, secondo i dati dell'indagine Istat Multiscopo "Famiglia e soggetti sociali". Considerata la consistenza numerica di questa categoria, è quindi possibile esaminare le strategie educative delle classi dirigenti mediante campioni statistici, senza ricorrere ad analisi di caso di dubbia generalizzabilità. All'interno delle classi dirigenti, il segmento dei professionisti ad alta qualifica è numericamente preponderante (81%) rispetto a quello dirigenziale (12%) e a quello imprenditoriale (7%). Un'ultima precisazione logico-metodologica prima di iniziare la nostra ricognizione empirica: tutte le definizioni di classi dirigenti summenzionate, compresa quella adottata in questo lavoro, fanno riferimento alla *posizione lavorativa* degli individui, piuttosto che ad altri criteri definitori, come il loro grado di istruzione. Attenendoci a questa prassi, incroceremo la posizione occupazionale dei genitori con i percorsi e gli esiti educativi dei figli, senza controllare statisticamente per il livello d'istruzione dei primi. In altre parole, in questa sede il lavoro dei genitori è trattato come un indicatore sintetico della posizione sociale del nucleo familiare².

2. Si adotta il criterio di dominanza, che seleziona l'occupazione di livello superiore tra quelle del padre e della madre. Non si fa ricorso a modelli multivariati perché le due sole variabili antecedenti

Imprenditori, dirigenti e professionisti di fronte alle scelte scolastiche

Consideriamo anzitutto i livelli di scolarità degli individui afferenti alle classi dirigenti in età adulta (30-65 anni). La tabella sottostante mostra che i tre segmenti delle classi dirigenti esibiscono livelli di scolarità assai differenziati. La quota di laureati è pari solamente al 10,4% tra gli imprenditori e al 32,7% tra i dirigenti; presso questi due segmenti i titoli post-laurea sono esigui. Viceversa i laureati salgono al 60,5% tra i professionisti di alto livello, a cui va sommato un 20% di individui con titoli post-laurea (indispensabili, ad esempio, per le specializzazioni mediche). Da notare che il 44% degli imprenditori italiani non ha nemmeno raggiunto il diploma.

Tab. 1 - Composizione per titolo di studio della classe dirigente (2009; N: 1.838)

Classe dirigente	Post laurea	Laurea	Diploma	Meno del diploma	Totale
Imprenditori	0,8	10,4	44,8	44,0	100
Dirigenti	6,8	32,7	48,6	11,8	100
Professionisti	20	60,5	16,5	3	100

Fonte: Indagine Istat Multiscopo "Famiglia e soggetti sociali"

Il possesso di credenziali educative elevate svolge dunque un ruolo di primaria importanza nell'accesso al segmento dei professionisti, mentre in quello manageriale il credenzialismo è un fenomeno più recente e in quello imprenditoriale l'istruzione ricopre un'importanza piuttosto limitata. Questa gerarchia educativa interna alla classe dirigente è rintracciabile in molti altri Paesi occidentali, ma affiorano due fenomeni specifici del nostro Paese, peraltro già ampiamente documentati: da un lato i manager e gli imprenditori italiani sono mediamente meno istruiti delle loro controparti degli altri Paesi Ocse; dall'altro, a differenza che altrove, in Italia un alto livello di istruzione non sembra correlare positivamente con la propensione ad avviare o dirigere attività imprenditoriali [Curci, Micozzi 2011]. Questo dato contribuisce a gettare luce su un'anomalia italiana, rilevata da numerosi studi recenti [Barone 2013; Breen et al. 2010; Manzo 2009]: negli altri Paesi dell'Europa occidentale, gli studenti provenienti dalle classi dirigenti conseguono in misura maggiore diplomi e lauree rispetto a tutti gli altri gruppi sociali, mentre in Italia i loro livelli di scolarità non si distanziano da quelli del ceto medio impiegatizio, costituito da impiegati qualificati, insegnanti, capiufficio e tecnici qualificati. Nelle analisi che seguono i colletti bianchi rappresentano il termine di paragone principale per valutare il posizionamento delle classi dirigenti.

o concomitanti rispetto al lavoro dei genitori (genere e zona di residenza) sono sostanzialmente ortogonali a questa variabile. Le analisi riguardano solo individui di nazionalità italiana.

Oggi oltre quattro studenti italiani su cinque conseguono un titolo secondario superiore e oltre sei diplomati su dieci proseguono all'università [Anvur 2013]. Di conseguenza, in un contesto di scolarità di massa, la competizione educativa per accedere alle classi dirigenti investe soprattutto l'università. È quindi su questo livello di studi che concentreremo principalmente l'attenzione, anche se, come vedremo, la competizione per il livello terziario inizia ben prima che gli studenti s'iscrivano all'università. Nello specifico, nei prossimi tre paragrafi esamineremo altrettante strategie educative che possono facilitare l'accesso alle classi dirigenti. Le prime due vertono sulla differenziazione orizzontale del sistema terziario, mentre la terza riguarda la sua dimensione verticale.

Le tre strategie adottate

La scelta del corso di laurea come prima strategia (orizzontale)

La prima strategia educativa che consideriamo verte sulla scelta del corso di laurea. È noto, infatti, che i rendimenti occupazionali delle lauree sono piuttosto differenziati, anche in Italia [Checchi 2010]. La letteratura sulla stratificazione sociale nell'istruzione ha quindi prestato crescente attenzione all'ipotesi che le classi dirigenti siano maggiormente orientate verso i corsi di laurea più redditizi. Questa ipotesi può essere ricondotta a tre possibili meccanismi tra loro complementari [Lucas 2001]. Il primo rimanda ai costi degli studi universitari: se i corsi di laurea più redditizi sono anche quelli economicamente più onerosi, soprattutto perché di maggiore durata, le classi dirigenti si trovano in una posizione avvantaggiata a seguito delle loro maggiori disponibilità economiche. Ad esempio, rispetto a una laurea triennale, la frequenza di un corso di laurea di sei anni in Medicina comporta (almeno) il raddoppio dei costi diretti e, soprattutto, di quelli indiretti, ossia dei mancati guadagni durante gli studi universitari. Anche il secondo meccanismo si richiama alla durata del corso di laurea, che può accrescere la sua difficoltà percepita: riprendendo l'esempio di Medicina, completare una laurea di sei anni è un'impresa che può apparire molto più impegnativa e rischiosa rispetto al conseguimento di una laurea triennale. Il terzo meccanismo chiama in causa le reti sociali familiari e l'accesso a informazioni attendibili su quali siano le lauree più remunerative. I genitori delle classi dirigenti sono maggiormente inseriti nel mercato del lavoro dei laureati, quindi potrebbero essere meglio informati su quali lauree siano più vantaggiose. Per sondare questa ipotesi, occorre anzitutto raggruppare le lauree secondo la loro redditività nel mercato del lavoro. Tuttavia questa non è sempre definibile univocamente: ad esempio una laurea può essere piuttosto remunerativa, ma comportare rischi di sovra-qualificazione superiori alla media, come nel caso delle lauree triennali in Economia e Commercio, che aprono gli sbocchi delle carriere manageriali più redditizie, ma che possono condurre in un numero rilevante di casi anche all'area impiegatizia qualificata (es. sportellista in banca). Inoltre, nell'università del "3+2" la redditività di una laurea può differire parecchio tra il livello triennale e quello magistrale (o a ciclo unico). Ad esempio, la minoranza di laureati triennialisti in Giurisprudenza subisce un forte effetto di spiazzamento da parte di chi consegue la laurea a ciclo unico, cosicché la laurea triennale in Giurisprudenza è piuttosto debole, ma così non è per quella a ciclo unico o magistrale [Almaurea 2013].

Sulla base di queste considerazioni, possiamo distinguere tre macro-gruppi di lauree. Il primo è costituito da Ingegneria, Informatica e dalle lauree sanitarie (es. radiologia): si tratta di lauree più vantaggiose della media rispetto a una pluralità di indicatori (tempi di ricerca del primo lavoro continuativo dopo la laurea, reddito netto mensile, probabilità di svolgere lavori da laureato e coerenti con gli studi svolti). Questi corsi offrono rendimenti occupazionali nettamente superiori a quelli dei diplomati secondari superiori, anche solo con una laurea triennale. Un secondo gruppo è costituito dalle lauree che

sono debolmente redditizie rispetto allo stesso insieme di indicatori sopramenzionati: si tratta di quelle afferenti al gruppo politico-sociale (es. scienze politiche, scienze della comunicazione) e di quelle umanistiche. Queste lauree assicurano rendimenti modesti rispetto al diploma, soprattutto per chi si ferma al livello triennale. Il terzo gruppo comprende l'insieme delle restanti lauree (es. Giurisprudenza, Economia, Architettura), che possono differire tra loro in termini di redditività a seconda dello specifico indicatore di *performance* considerato, ma che in generale assicurano rendimenti economici significativamente migliori rispetto al diploma, soprattutto se si consegue la laurea magistrale o a ciclo unico.

Grazie all'indagine Istat sui percorsi di studio e di lavoro dei laureati italiani (2011), descritta sinteticamente in appendice, possiamo osservare la distribuzione tra gruppi di corsi di laurea dei laureati triennalisti italiani in base alle origini sociali³. La tabella 2 consente di confrontare i tre segmenti delle classi dirigenti con il ceto medio impiegatizio e, nell'ultima colonna, con l'insieme degli studenti provenienti da tutti i gruppi sociali. Si può notare che tutti e tre i segmenti delle classi dirigenti sono sovra-rappresentati nelle lauree in Economia e in Giurisprudenza, con una presenza particolarmente forte del segmento imprenditoriale a Economia. Come ricordato sopra, le lauree triennali in Giurisprudenza incontrano una situazione poco felice nel mercato del lavoro, mentre Economia è abbastanza vantaggiosa da un punto di vista retributivo ma comporta rischi rilevanti di sovra-qualificazione. Viceversa si nota una netta sotto-rappresentazione delle classi dirigenti nelle lauree sanitarie, che pure sono piuttosto redditizie nel mondo del lavoro. Le differenze tra gruppi sociali sono modeste rispetto alle lauree più deboli nel mondo del lavoro, ossia quelle umanistiche e politico-sociali, ma anche rispetto alle lauree scientifiche, comprese le lauree forti come Ingegneria e Informatica. Nel complesso, le scelte dei figli delle classi dirigenti non si discostano in maniera pronunciata da quelle del ceto medio (a maggior ragione se teniamo conto dell'incertezza campionaria). A livello triennale, gli eredi delle classi dirigenti non sembrano orientati sistematicamente in direzione delle lauree più vantaggiose, né manifestano una specifica aversione per le lauree meno redditizie.

3. I dati che mostriamo riguardano gli studenti che giungono alla laurea, quindi riflettono il duplice effetto delle scelte iniziali di immatricolazione e della "sopravvivenza" nei diversi corsi di laurea.

Tab. 2 - La scelta del corso di laurea triennale (2011, N: 31.088)

Corso di laurea	Imprenditori	Professionisti	Dirigenti	Impiegati qualificati	Totale
Ingegneria e Informatica	11,1	14,7	13,0	13,5	12,1
Professioni sanitarie	14,8	11,8	12,8	17,6	21,8
Farmacia	0,6	0,7	0,3	0,9	0,9
Matematica, Fisica, Chimica	2,0	4,2	4,8	4,2	3,5
Scienze geo-biologiche, Agraria	5,4	4,1	6,0	5,2	5,0
Architettura	4,4	7,9	5,0	4,5	4,5
Economia e Statistica	25,0	19,1	17,9	15,4	16,2
Giurisprudenza	14,3	15,7	15,7	11,4	10,9
Sc. della formazione, Psicologia	6,3	6,6	7,4	8,6	8,3
Lauree politico-sociali	10,0	7,6	8,1	9,9	9,6
Lauree umanistiche	6,1	7,6	9,0	8,7	7,4
Totale	100	100	100	100	100

Fonte: Indagine Istat sui percorsi di studio e di lavoro dei laureati italiani

Vediamo ora la situazione delle lauree magistrali e a ciclo unico. Si conferma la sovra-rappresentazione degli eredi delle classi dirigenti a Giurisprudenza, mentre per Economia essa riguarda solo il segmento imprenditoriale, ma non quello manageriale. Anche in questo caso, non si coglie una netta avversione delle classi dirigenti per le lauree più deboli a livello professionale. Emerge invece la loro sovra-rappresentazione ad Architettura, Farmacia, Veterinaria e, soprattutto, a Medicina, lauree strettamente collegate al mondo delle libere professioni tradizionali, come vale del resto anche per Giurisprudenza. È interessante notare che la forte presenza a Medicina coinvolge non solo i figli dei professionisti, ma anche quelli dei dirigenti, mentre il segmento imprenditoriale appare sotto-rappresentato in questo corso di laurea.

Nel complesso, anche al livello delle lauree magistrali la differenziazione delle scelte formative in base alle origini sociali non risulta molto pronunciata, con due principali eccezioni: per i figli di professionisti e dirigenti, Medicina e le altre lauree delle professioni liberali tradizionali sono un *target* privilegiato; per i figli di imprenditori, Economia è un'opzione particolarmente attraente.

Tab. 3 - La scelta del corso di laurea magistrale o a ciclo unico (2011, N=30912)

Corso di laurea	Imprenditori	Professionisti	Dirigenti	Impiegati qualificati	Totale
Medicina	10,3	26,5	27,8	19,6	16,2
Ingegneria e Informatica	14,4	12,3	12,2	14,9	14,2
Professioni sanitarie	2,9	1	2,2	2,4	4,1
Farmacia, Veterinaria	1,5	3,7	1,6	1,5	1,2
Matematica, Fisica, chimica	3,9	4,4	5,6	6,1	5,7
Scienze geo-biologiche, Agraria	4,7	3,4	3,3	5,2	5,4
Architettura	7,5	8,8	6	5,6	6
Economia e Statistica	16,9	10,5	10,8	10,8	11,9
Giurisprudenza	13,7	12,2	10,6	9,5	9,6
Sc. della formazione, Psicologia	6,1	4,7	4,0	6,6	7,6
Lauree politico-sociali	9,6	6,2	8,6	8,4	8,6
Lauree umanistiche	8,7	7,4	7,4	9,4	9,2
Totale	100	100	100	100	100

Fonte: Indagine Istat sui percorsi di studio e di lavoro dei laureati

Dunque, questa prima strategia di riproduzione intergenerazionale sembra operare in misura tutto sommato limitata. Questo può dipendere da due ordini di motivi. Il primo rimanda al ruolo dei vincoli informativi e delle preferenze intrinseche nelle scelte formative. In un sistema formativo dove le attività di orientamento nelle scuole sono ancora sotto-sviluppate e dove quelle organizzate dagli Atenei sono orientate primariamente all'autopromozione, *mancono segnali trasparenti e affidabili su quali lauree siano più o meno remunerative*. Negli orizzonti di scelta dei diciannovenni italiani e delle loro famiglie, comprese quelle di alta estrazione sociale, le percezioni della redditività delle diverse lauree sono piuttosto opache e incerte [Barone et al. 2014]. È naturale quindi che finiscano per prevalere euristiche decisionali semplificate, come quelle ancorate al vissuto scolastico pregresso (“mi piace studiare filosofia, quindi scelgo Filosofia”) oppure a progetti lavorativi più o meno realistici (“voglio fare il diplomatico, quindi mi iscrivo a Scienze politiche”).

Una seconda spiegazione della debole differenziazione sociale nella scelta del corso di laurea rimanda all'ipotesi del *safety net* [Goldthorpe 2000]: i figli delle classi dirigenti non hanno bisogno di scegliere le lauree più forti, perché hanno comunque “le spalle coperte”. Infatti le loro famiglie sono in grado di assicurare esiti occupazionali soddisfacenti anche quando le scelte formative dei figli non sono particolarmente strategiche. In primo luogo, come mostra la tabella 4, i figli delle classi dirigenti hanno

maggiori opportunità di rafforzare la spendibilità occupazionale delle lauree conseguite grazie alla formazione post-laurea. In particolare, i figli di alti professionisti e manager frequentano più spesso dottorati, scuole di specializzazione, stage e tirocini professionali. I figli di imprenditori dimostrano, invece, livelli contenuti di investimento nella formazione post-laurea, ma è evidente che nel loro caso subentra un *safety net* ben più sicuro: la trasmissione diretta dell'impresa di famiglia. I master universitari ed extra-universitari - un altro ambito dove l'efficacia professionalizzante dell'offerta formativa risulta alquanto opaca e variabile - registrano una debole differenziazione sociale.

Tab. 4 - Tassi di partecipazione alla formazione post-laurea dei laureati magistrali (2011, N: 30.912)

Origini sociali	Dottorato/ Specializzazione	Stage / Tirocinio professionale	Master universitario o extrauniversitario
Imprenditori	20,2	45,9	14,2
Professionisti	33,9	49,4	14,3
Dirigenti	40,0	48,1	14,8
Impiegati qualificati	31,2	45,3	15,2
Totale	27	44,8	14,7

Fonte: Indagine Istat sui percorsi di studio e lavoro dei laureati italiani

In secondo luogo, i laureati provenienti dalle classi dirigenti hanno maggiori chance di studiare e di lavorare all'estero e, in particolare, nei Paesi europei che offrono maggiori chance occupazionali per i laureati. Purtroppo mancano ricerche italiane sulla relazione tra origini sociali e iscrizione a un'università straniera, anche perché le due fonti-dati principali sui laureati, ossia le rilevazioni Istat sui laureati e i dati Almalaurea, assumono come popolazione di riferimento solo i laureati degli Atenei italiani. Tuttavia, considerato che studiare lontano da casa accresce esponenzialmente i costi degli studi universitari, è evidente che la mobilità verso Paesi esteri sin dall'iscrizione all'università è una strategia riservata principalmente alle classi dirigenti. È ben documentato invece che i figli delle classi dirigenti aderiscono più spesso a programmi di studio all'estero, come Erasmus o le Doppie Lauree, anche se la partecipazione a questi programmi rimane ancora marginale in Italia [Cammelli, 2001]. Come mostra la tabella 5, i tre segmenti delle classi dirigenti sono sovra-rappresentati tra gli studenti universitari che svolgono periodi formativi all'estero.

Tab. 5 - Laureati triennalisti e magistrali che hanno svolto periodi di studio all'estero (2011, N=62.000)

Origini sociali	Triennali	Magistrali
Imprenditori	8,5	10,7
Professionisti	7,8	14,3
Dirigenti	7,7	14,1
Impiegati qualificati	6,8	11,4
Totale	5,7	10,2

Fonte: Indagine Istat sui percorsi di studio e di lavoro dei laureati

I dati Istat consentono anche di quantificare la mobilità post-laurea. In questi anni di grave recessione economica, il fenomeno della migrazione per lavoro dei laureati italiani ha attirato molto l'attenzione dei mass-media, tuttavia la forte selettività sociale del fenomeno è passata spesso inosservata. Come mostra la tabella 6, gli studenti che hanno conseguito una laurea triennale in Italia e che lavorano all'estero a quattro anni dalla laurea sono meno del 2%, ma la propensione relativa dei figli delle classi dirigenti (considerate nel loro insieme per vincoli di numerosità campionaria⁴) è tripla rispetto ai figli di operai e di lavoratori esecutivi. Tra i laureati magistrali o a ciclo unico, il tasso di migrazione per lavoro sale al 3,2% e, di nuovo, la propensione relativa delle classi dirigenti è superiore a quella degli altri gruppi sociali.

Tab. 6 - Laureati triennalisti e magistrali che lavorano all'estero a 4 anni dalla laurea, secondo le origini sociali (2011, N=62.000)

Origini sociali	L. triennali	L. magistrali
Operai	1,1	2,3
Lavoratori esecutivi	1,3	2,4
Autonomi	1,4	2,1
Impiegati qualificati	2,4	3,5
Classi dirigenti	3,8	3,9
Totale	1,9	3,2

Fonte: Indagine Istat sui percorsi di studio e di lavoro dei laureati

4. Grazie all'elevata numerosità campionaria, l'odds ratio che oppone i figli delle classi dirigenti nel loro insieme ai figli di operai e lavoratori esecutivi risulta statisticamente significativo. L'odds ratio è una misura di associazione relativa che consente di studiare l'associazione tra due variabili anche quando queste sono distribuite molto asimmetricamente.

La migrazione all'estero dei laureati italiani è dunque un fenomeno minoritario, confinato principalmente alle classi dirigenti e in misura minore al ceto medio impiegatizio. Quali laureati migrano più spesso? Come mostra la tabella 7, sia a livello triennale, sia a livello magistrale, i laureati in ambito umanistico e politico-sociale dimostrano una propensione migratoria nettamente superiore alla media⁵. Dunque, il profilo più frequente del laureato migrante è quello dello studente di alta estrazione sociale che ha scelto un corso di laurea con rilevanti difficoltà di inserimento professionale. È evidente che avere una famiglia alle spalle che possa sostenere economicamente il progetto migratorio può fare la differenza.

Le due strategie compensatorie appena descritte possono quindi fare luce sulla mancanza di una relazione sistematica tra estrazione sociale elevata e redditività della laurea scelta. Al contempo, questo non significa affatto che il lavoro dei genitori non influenzi fortemente la scelta del corso di laurea; piuttosto, si tratta di un'influenza molto localizzata. Sappiamo infatti che, al livello dei micro-gruppi professionali, le differenze sociali sono marcate. Ad esempio i figli di medici hanno probabilità nettamente superiori alla media di iscriversi a una laurea in Medicina e risultati analoghi valgono per le professioni legali, gli ingegneri e gli architetti [Chiesi 2008]. A loro volta, queste dinamiche educative alimentano elevati tassi di micro-riproduzione occupazionale nelle libere professioni [Pellizzari et al. 2011]. Le origini sociali dispiegano tutta la loro influenza a questo livello. Tuttavia queste dinamiche ascrivite "a grana fina" sono molto *occupation-specific*: non interessano la generalità degli eredi delle classi dirigenti, bensì solo i discendenti degli specifici gruppi professionali che traggono evidenti vantaggi dal seguire le orme dei genitori. Basti pensare alla trasmissione diretta dello studio professionale nel caso delle libere professioni autonome, all'accesso al *portfolio*-clienti dei genitori; dai sostegni informali e dalle reti sociali possedute da genitori inseriti in specifici mercati professionali, alla disponibilità di informazioni di qualità sulle opportunità di accesso a questi mercati.

Tab. 7 - Laureati triennalisti e magistrali che lavorano all'estero a 4 anni dalla laurea, secondo il corso di laurea (2011, N=62.000)

Corso di laurea	Triennali	Magistrali
Medicina	-	1,3
Ingegneria e Informatica	1,7	3,1
Professioni sanitarie	0,3	0,1
Scienze geo-biologiche, Agraria	4	2,4
Farmacia, Veterinaria	0,1	3,3

segue

5. A livello magistrale, anche le lauree scientifiche pure, che in Italia incontrano difficoltà rilevanti di assorbimento nel settore della ricerca, dimostrano un'elevata propensione migratoria.

segue "Tab. 7 - Laureati triennalisti e magistrali che lavorano all'estero a 4 anni dalla laurea, secondo il corso di laurea (2011, N=62.000)"

Corso di laurea	Triennali	Magistrali
Matematica, Fisica, Chimica	1,9	5,9
Architettura	4,8	2,9
Economia e Statistica	1,9	2,4
Sc. della formazione, Psicologia	4,9	4,5
Giurisprudenza	1	1,1
Lauree umanistiche	8,2	5,1
Lauree politico-sociali	4,9	4,5
Totale	1,9	3,2

Fonte: Indagine Istat sui percorsi di studio e di lavoro dei laureati

Puntare sulla qualità degli Atenei come seconda strategia (orizzontale)

La letteratura internazionale ha ampiamente documentato che, all'interno del sistema universitario, le classi dirigenti sono molto sovra-rappresentate nei segmenti formativi più prestigiosi, come le università della Ivy League negli Stati Uniti, Oxbridge e gli altri Atenei inglesi di prestigiosa tradizione o le Grandes Écoles francesi; è ben documentato altresì che questi Atenei assicurano elevate *chance* di accesso alla classe dirigente [Brand, Halaby, 2006]. In altre parole, in contesti di partecipazione di massa all'università, la scelta dell'Ateneo può costituire un asse di differenziazione sociale rilevante nei Paesi che si sono dotati di segmenti terziari di *élite*. Da un lato, questo nuovo asse pone problemi di equità sociale negli accessi; dall'altro lato, questi Paesi riescono a costruire un settore formativo di alta qualità per la formazione e il reclutamento delle proprie classi dirigenti. Nei Paesi dell'Europa continentale, questo asse di differenziazione è meno sviluppato, anche se in anni recenti le differenze qualitative tra Atenei hanno assunto maggiore visibilità nei mass-media e nell'opinione pubblica, anche per la crescente popolarità di alcuni *ranking* internazionali.

Questa modalità di differenziazione da parte delle classi dirigenti è rintracciabile anche nel caso italiano? In misura piuttosto limitata, dal momento che in Italia fatica a emergere una gerarchia tra Atenei consensualmente riconosciuta e pubblicamente visibile. Abbiamo provato a verificare se le classi dirigenti siano sovra-rappresentate nei dieci migliori Atenei italiani identificati dal QS *ranking*⁶. Si ottengono risultati del tutto analoghi restringendo l'analisi ai primi cinque Atenei italiani, oppure considerando la

6. Si tratta degli Atenei di Bologna, Roma Sapienza, Politecnico di Milano, Milano statale, Pisa, Padova, Roma Tor Vergata, Politecnico di Torino, Firenze e Napoli Federico II. Si veda il sito <http://www.topuniversities.com/university-rankings/>.

classifica del Times Higher *Education*. Naturalmente l'attendibilità di questo genere di "classifiche", basate su pochi indicatori molto semplificati, è ampiamente discutibile, ma qui interessa soprattutto stabilire se questi *ranking* riescano comunque ad alimentare una gerarchia simbolica di prestigio tra Atenei riconosciuta dalle classi dirigenti. Come mostra la tabella 8, solo i figli di dirigenti sono sovra-rappresentati nei dieci migliori Atenei QS, e in misura assai modesta.

Tab. 8 - L'iscrizione a uno dei dieci migliori atenei italiani secondo il ranking QS (2011, N: 62.000)

Origini sociali	Totale	Triennali	Magistrali
Imprenditori	23,8	20,6	27,2
Professionisti	26,6	23,6	29
Dirigenti	29	26	31
Impiegati qualificati	27,3	25	29,2
Totale	25,5	22,6	28,4

Fonte: Indagine Istat sui percorsi di studio e lavoro dei laureati italiani

La tabella 9 mostra che le classi dirigenti sono invece sovra-rappresentate negli Atenei privati e questo non stupisce, considerato che le tasse per accedere a questi Atenei sono superiori a quelle richieste da quelli pubblici. Tuttavia va segnalato che in Italia gli Atenei privati non costituiscono un segmento di *élite*. Salvo poche eccezioni, come la Bocconi, non si tratta di Atenei che godano di un prestigio consolidato. Inoltre, nel loro insieme questi Atenei non sempre offrono rendimenti occupazionali più elevati di quelli pubblici, se teniamo sotto controllo la composizione per estrazione sociale dei loro studenti, la distribuzione per corso di laurea e le caratteristiche dei mercati del lavoro locali di afferenza [Triventi, Trivellato 2012]

Tab. 9 - L'iscrizione a un Ateneo privato,% sul totale degli iscritti (2011, N: 62.000)

Origini sociali	Totale	Triennali	Magistrali
Imprenditori	11,8	12,4	11,2
Professionisti	10,1	11,1	9,3
Dirigenti	11,6	11,6	11,6
Impiegati qualificati	6,7	6,8	6,5
Totale	6,8	6,8	6,7

Fonte: Indagine Istat sui percorsi di studio e lavoro dei laureati italiani

Infine abbiamo considerato le motivazioni di scelta dell'Ateneo addotte dai laureati italiani. Come si può desumere dalla tabella 10, esse risultano molto debolmente differenziate in funzione delle origini sociali. In particolare, i figli delle classi dirigenti dichiarano con frequenza leggermente maggiore rispetto agli altri gruppi sociali di aver prestato attenzione al prestigio dell'Ateneo, mentre si rivelano lievemente meno sottoposti a vincoli di natura logistica (comodità della sede) o di altra natura (impossibilità di fare scelte diverse). Le motivazioni legate all'offerta formativa, alla qualità delle strutture universitarie e alla possibilità di fare esperienze fuori dal contesto di origine non risultano socialmente differenziate.

Tab. 10 - Le motivazioni di scelta della sede universitaria dei laureati magistrali (2011, N: 30.912)

Origini sociali	Prestigio	Qualità di servizi e strutture	Offerta formativa	Comodità della sede	Fare esperienze fuori dal contesto di origine	Impossibilità di scelte diverse
Imprenditori	54	64,3	79,1	72,9	34,7	20,4
Professionisti	53,5	60,0	78,7	72,4	35,1	19,4
Dirigenti	54,6	61,7	78,9	72,2	33,2	18,9
Impiegati qualificati	51,3	60,2	78,5	74,6	35,3	23,1
Totale	51,1	60,5	78,9	74,4	34,4	24,0

Fonte: Indagine Istat sui percorsi di studio e lavoro dei laureati italiani

Nel complesso, le evidenze disponibili non riescono a confermare in modo netto l'adozione di questa seconda strategia educativa da parte delle classi dirigenti italiane.

Arrivare un gradino sopra gli altri come terza strategia (verticale)

Se la differenziazione orizzontale del sistema universitario offre spazi di manovra limitati, resta invece sempre disponibile la strategia più semplice e collaudata: posizionarsi un gradino sopra gli altri gruppi sociali nella gerarchia educativa. Anzi, la riforma degli ordinamenti universitari varata nel 1999, rafforzando la differenziazione verticale del livello terziario (lauree triennali, magistrali, master e dottorati) ha creato le premesse istituzionali per la messa in pratica di questa strategia. In primo luogo, come mostra la tabella 11, i tassi di immatricolazione all'università dei figli di dirigenti (88,1%) e di professionisti (84,6%) si collocano nettamente al di sopra del dato medio (63,7%), con uno scarto di quasi 25 punti percentuali. Al confronto con i differenziali sociali sinora esaminati, è evidente che l'ordine di grandezza è di ben altra entità. Sfuggono peraltro a questa logica i figli degli imprenditori, che restano allineati al valore medio.

Tab. 11 - I tassi di immatricolazione all'università dei diplomati italiani (2011, N: 26.588)

Origini sociali	% immatricolati
Impiegati qualificati	75,9
Dirigenti	88,1
Professionisti	84,6
Imprenditori	65,1
Totale	63,7

Fonte: Indagine Istat sui percorsi di studio e lavoro dei diplomati italiani

Le differenze sociali nei rischi di abbandono all'università (tab. 12) sono più contenute, ma seguono lo stesso andamento: i figli dei manager e degli alti professionisti si trovano in posizione avvantaggiata, mentre proprio chi proviene da famiglie di imprenditori si assesta in prossimità del dato medio nazionale e in posizione arretrata rispetto ai figli del ceto medio impiegatizio.

Tab. 12 - Tassi di abbandono universitario tra i diplomati iscritti all'università, a quattro anni dal diploma (2011, N: 16.936)

Origini sociali	% abbandoni
Impiegati qualificati	10,7
Dirigenti	7,8
Professionisti	8,4
Imprenditori	13,5
Totale	13,8

Fonte: Indagine Istat sui percorsi di studio e lavoro dei diplomati italiani

La tabella 13 indica infine che pure i tassi di prosecuzione dalle lauree triennali a quelle magistrali seguono il medesimo modello: i figli di dirigenti e di professionisti registrano valori simili tra loro e decisamente superiori (di ben tredici punti) rispetto al tasso medio di prosecuzione, mentre i figli di imprenditori si posizionano in linea con la media nazionale, nuovamente al di sotto dei figli di impiegati qualificati.

Tab. 13 - I tassi di prosecuzione alle lauree magistrali dei laureati triennalisti (2011, N: 31088)

Origini sociali	% che prosegue
Impiegati qualificati	56,2
Dirigenti	62,6
Professionisti	63,3
Imprenditori	52,9
Totale	50,5

Fonte: Indagine Istat sui percorsi di studio e lavoro dei laureati italiani

Se mettiamo in conto anche le rilevanti differenze descritte in precedenza nei tassi di prosecuzione dalle lauree magistrali alla formazione post-laurea, il quadro diventa completo e coerente: infatti, anche in questo livello il segmento imprenditoriale si posiziona debolmente, mentre i figli di manager e di alti professionisti registrano livelli di investimento nettamente superiori alla media.

L'immatricolazione all'università e la prosecuzione degli studi dopo la laurea triennale sono fortemente condizionate dal tipo di scuola secondaria superiore frequentata e dal profitto scolastico pregresso. La tabella 14 mostra che i figli di imprenditori evidenziano una debole differenziazione delle proprie scelte formative rispetto al complesso degli studenti, mentre i figli di professionisti e, ancor più, quelli di dirigenti sono molto sovrarappresentati nei licei. All'interno del ramo liceale, entrambi questi gruppi dimostrano una chiara predilezione per l'indirizzo scientifico, anche se i licei classici rimangono ancora un'opzione molto rilevante per questi gruppi.

Tab. 14 - La scelta dell'indirizzo scolastico a livello secondario (2011, N=26.588)

Indirizzo scolastico secondario	Impiegati qualificati	Dirigenti	Professionisti	Imprenditori	Totale
Diploma di maturità professionale	7,2	3,3	4,8	10,6	12
Diploma di maturità tecnica	32,2	16,8	27,6	39,9	39,7
Diploma di maturità classica	13,4	19,5	19,5	7,6	9,1
Diploma di maturità scientifica	31,7	47,2	34,4	28,7	24,2
Diploma di maturità linguistica	5,5	6,2	5,9	5,5	4,7
Diploma di maturità psico-pedagogica	6,6	4,5	4,6	4,1	6,7
Diploma di maturità artistica	3,4	2,4	3,2	3,4	3,6

Fonte: Indagine Istat sui percorsi di studio e lavoro dei diplomati italiani

Inoltre i figli di manager e alti professionisti esibiscono tassi di bocciatura inferiori alla media, mentre osserviamo di nuovo che il ceto imprenditoriale è sostanzialmente allineato ai valori complessivi (tab. 15).

Tab. 15 - I tassi di bocciatura alle scuole superiori (2011, N: 26.588)

Origini sociali	% bocciati
Impiegati qualificati	14,0
Dirigenti	12,3
Professionisti	13,5
Imprenditori	16,0
Totale	16,8

Fonte: Indagine Istat sui percorsi di studio e lavoro dei diplomati italiani

Vale forse la pena di ricordare che si registra un andamento del tutto analogo già quando guardiamo al voto di licenza media e, come mostra la tabella 16, se consideriamo la distribuzione del voto di diploma secondo le origini sociali.

Tab. 16 - Il voto di diploma (2011, N: 26.588)

Origini sociali	60/70	71/80	81/90	91/100	Totale
Impiegati qualificati	32,0	25,5	18,3	24,2	100
Dirigenti	29,9	26,4	20,3	23,4	100
Professionisti	33,5	24,6	20,2	21,7	100
Imprenditori	38,9	28,7	16,3	16,1	100
Totale	38,3	25,5	17,2	19,1	100

Fonte: Indagine Istat sui percorsi di studio e lavoro dei diplomati italiani

Nel complesso, emerge dunque una netta differenziazione sociale rispetto a questa terza strategia educativa, di natura verticale. Gli eredi delle classi dirigenti, con l'eccezione della loro componente imprenditoriale, si giovano di un duplice vantaggio: una propensione elevata all'investimento in istruzione universitaria di primo, secondo e terzo livello, ma anche percorsi ed esiti formativi che sin dalla scuola secondaria attrezzano questi studenti con una migliore preparazione per affrontare gli stadi successivi della loro carriera.

Una chiave interpretativa di insieme

Le analisi che abbiamo presentato confermano anzitutto la forte eterogeneità interna delle classi dirigenti in ambito educativo: la differenziazione tra figli di imprenditori da un lato e figli di manager e alti professionisti dall'altro è di tale entità che declinare al singolare le classi dirigenti sarebbe privo di senso. Non solo i figli di imprenditori investono in istruzione molto meno rispetto agli altri due segmenti, ma si posizionano addirittura sotto il ceto medio impiegatizio. In un caso su tre essi rinunciano persino a iscriversi all'università. Del resto, abbiamo visto in apertura che anche i loro genitori esibiscono livelli di scolarità assai contenuti. Ancora oggi, l'investimento in istruzione non sembra una priorità per le famiglie degli imprenditori italiani, un dato che riflette e al contempo rischia di perpetuare l'arretratezza del nostro sistema produttivo e la sua scarsa propensione all'innovazione.

Il segmento manageriale mostra invece una dinamica intergenerazionale di investimento nell'istruzione ben più spiccata. Abbiamo visto infatti che tra gli attuali dirigenti in età 30-65 anni, meno di quattro su dieci hanno conseguito la laurea, un valore nettamente inferiore a quello degli alti professionisti. Per contro, quando si vanno a esaminare le decisioni di investimento in istruzione per i propri figli, i due gruppi si comportano in modo molto simile, sia nei livelli di scolarità sia nella scelta del corso di laurea. Oggi chi proviene da questi due gruppi sociali si iscrive all'università nella quasi totalità dei casi e prosegue al secondo livello in due casi su tre, spesso partecipando addirittura alla formazione post-laurea.

Per i figli di manager e alti professionisti posizionarsi un gradino al di sopra degli altri gruppi sociali è la strategia educativa più efficace, in un sistema formativo ancora poco capace di fornire segnali affidabili sulla qualità delle sue opzioni formative. Non potendo fare meglio, le classi dirigenti fanno di più. E nel momento in cui compiono scelte educative dimostrano una maggiore propensione ad allargare lo sguardo oltre i confini nazionali.

Le considerazioni qui svolte con riferimento all'istruzione terziaria - in Italia le classi dirigenti faticano a differenziare le proprie scelte presumibilmente a seguito della carenza di informazioni credibili circa la qualità degli Atenei e dei corsi di laurea - potrebbero essere replicate anche per la qualità delle scuole primarie e secondarie. In un sistema di valutazione ancora in fase di costruzione, mancano informazioni attendibili sull'efficacia formativa dei singoli istituti scolastici e i pochi dati disponibili restano comunque sconosciuti alle famiglie. Il punto è che in Italia l'idea di costruire opzioni formative di eccellenza e di renderle pubblicamente visibili desta molte perplessità, perché tale idea contraddice la visione pseudo-egualitaria secondo cui la completa uniformità del sistema formativo sarebbe la migliore manifestazione possibile di equità sociale nell'istruzione [Barone 2012].

Tuttavia questo assetto debolmente differenziato finisce per pregiudicare la capacità del sistema formativo di segnalare le eccellenze individuali e di offrire loro opzioni formative di alta qualità deputate esplicitamente al reclutamento delle classi dirigenti. In questo

contesto, alle classi dirigenti non resta che ricorrere alla strategia di monopolizzare i livelli superiori del sistema formativo, oppure a strategie di stampo ascrittivo o quasi-ascrittivo: la trasmissione diretta dell'impresa o dello studio professionale, l'iscrizione dei figli ai corsi di laurea che consentono loro di accedere alle stesse occupazioni dei genitori, il ricorso a reti sociali e sostegni informali per favorire il loro inserimento professionale. Vale la pena di ricordare che in Italia il legame tra il reddito dei genitori e quello dei figli è particolarmente stretto al confronto con gli altri Paesi Ocse, e che nel nostro Paese risultano più forti che altrove i condizionamenti diretti delle origini sociali sul successo professionale, ossia le influenze che non sono mediate dal conseguimento di titoli di studio [Barone 2012].

Insomma, rinunciare a differenziare il sistema formativo e a segnalare in modo trasparente le sue differenze qualitative interne non impedisce comunque il riprodursi di marcate iniquità sociali, che operano più spesso attraverso canali ancora meno meritocratici dell'istruzione. La costruzione di un settore formativo di eccellenza è un obiettivo importante per un Paese che aspiri a formare e reclutare le proprie classi dirigenti in modi più efficaci e trasparenti. Altrettanto prioritario è accompagnare la promozione dell'eccellenza con azioni a sostegno delle pari opportunità sin dai primi passi della carriera scolastica.

Riferimenti bibliografici

- Almalaurea, 2013, *Condizione occupazionale dei laureati. XV Indagine 2012*, Bologna. Anvur, 2013, *Rapporto sullo stato del sistema universitario e della ricerca*, Roma.
- Barone, C., 2013, *L'andamento nel tempo delle disparità scolastiche in Italia e il rebus delle classi medie sovrascolarizzate*, in *Società, Mutamento e Politica*, vol. 4:7.
- Barone, C., 2012, *Le trappole della meritocrazia*, Bologna, il Mulino.
- Barone, C., Abbiati, G., Azzolini, D., 2014, *Quanto conviene studiare? Le credenze degli studenti su costi, redditività economica e rischi di fallimento dell'investimento in istruzione*, in *Quaderni di Sociologia*, in corso di pubblicazione.
- Brand, J. E., Halaby, C. N., 2006, *Regression and matching estimates of the effects of elite college attendance on educational and career achievement*, in *Social Science Research*, vol 35:3.
- Breen, R., Luijckx, R., Mueller, W., Pollack, R., 2010, *Long-Term Trends in Educational Inequality in Europe: Class Inequalities and Gender Differences*, in *European Sociological Review*, vol. 26:1.
- Cammelli, A., 2001, *Laureati italiani ed esperienze all'estero*, in *Polis*, vol. 15:3.
- Chan, T. W., Goldthorpe, J., 2004, *Is There a Status Order in Contemporary British Society?*, in *European Sociological Review*, vol. 20:5.
- Checchi, D., 2010, *Immobilità diffusa*, Bologna, il Mulino.
- Chiesi, A., 2008, *L'origine sociale nel successo dei laureati AlmaLaurea*, in *Decimo rapporto sulla condizione occupazionale dei laureati: formazione universitaria ed esigenze del mercato del lavoro*, a cura di A. Cammelli, Bologna, il Mulino.

- Curci, N., Micozzi, A., 2011, *Entrepreneurial activity and education in Italy*, <http://www.bancaditalia.it/studiricerche/convegni/atti/innovation-in-Italy/Curci-Micozzi.pdf>
- Gallino, L., 1996, *Dizionario di Sociologia*, Torino, UTET.
- Goldthorpe, J. H., 2000, *On sociology*, Oxford, Oxford University Press.
- Lucas, S., 2001, *Effectively Maintained Inequality: Education Transitions, Track Mobility, and Social Background Effects*, in *America Sociological Review*, 106:6.
- Manzo, G., 2009, *La spirale des inegalités*, Parigi, Presse La Sorbonne.
- Meny, Y., Thoenig, J., 1996, *Le politiche pubbliche*, Bologna, il Mulino.
- Meraviglia, C., (a cura di), 2012, *La scala immobile: la stratificazione occupazionale italiana, 1985-2005*, Bologna, il Mulino.
- Mosca, G., 1923, *Elementi di scienza politica*, Bari, Laterza.
- Pareto, V., 1916, *Trattato di sociologia generale*, Firenze, Barbera.
- Pellizzari, M., Bassoy, G., Cataniay, A., Labartinoz, G., Malacrinoye, D., Montiy, P., 2011, *Legami familiari ed accesso alle professioni in Italia*, http://www.frdb.org/upload/file/long_abstract_ita.pdf
- Rose, D., Harrison, E., 2012, *Social class in Europe*, Londra, Routledge.
- Schizzerotto, A., 1993, *Le classi superiori in Italia: politici, imprenditori, liberi professionisti e dirigenti*, in *Polis*, 7:1.
- Triventi, M., Trivellato, P., 2012, *Does Graduating from a Private University Make a Difference? Evidence from Italy*, in *European Journal of Education*, 47:2.
- Wright Mills, C., 1956, *The power elite*, Oxford, Oxford University Press.