

UTILITARISMO E TEORIA SOCIALE  
VERSO PIÙ EFFICACI  
INDICATORI DEL BENESSERE

di DAVIDE LA VALLE



QUADERNO 14  
Dipartimento di Politica Sociale  
Università di Trento

I Quaderni del Dipartimento di Politica Sociale costituiscono una iniziativa editoriale finalizzata alla tempestiva diffusione in ambito universitario di *materiale di ricerca, riflessioni teoriche e resoconti* di Seminari di studio di particolare rilevanza. L'accettazione dei diversi contributi è subordinata all'approvazione di un'apposita Commissione scientifica, che si avvale anche del parere di *referees* esterni al Dipartimento. Responsabile della serie dei Quaderni: Prof. Marino Livolsi, Ordinario di Sociologia, Trento. Le richieste dei Quaderni vanno inviate ai rispettivi autori.

1. E. BAUMGARTNER, *L'identità nel cambiamento*, 1983.
2. C. SARACENO, *Changing the Gender Structure of Family Organization*, 1984.
3. G. SARCHIELLI, M. DEPOLO e G. AVEZZU', *Rappresentazioni del lavoro e identità sociale in un gruppo di lavoratori irregolari*, 1984.
4. S. GHERARDI, A. STRATI, (a cura di), *Sviluppo e declino: La dimensione temporale nello studio delle organizzazioni*, 1984.
- 5/6 A. STRATI (ed.), *The Symbolics of Skill*, 1985.
7. G. CHIARI, *Guida bibliografica alle Tecniche di ricerca sociale*, 1986.
8. M. DEPOLO, R. FASOL, F. FRACCAROLI, G. SARCHIELLI, *L'azione negoziale*, 1986.
9. C. SARACENO, *Corso della vita e approccio biografico*, 1986
10. R. PORRO (a cura di), *Le comunicazioni di massa*, 1987.
- 11/12. G. CHIARI, P. PERI, *I modelli log-lineari nella ricerca sociologica*, 1987.
13. S. GHERARDI, B. TURNER, *Real men don't collect soft data*, 1987.

Dipartimento di Politica Sociale  
 Università di Trento  
 via Verdi 26, I-38100 Trento  
 Tel. 0461-881111/881322  
 telex 400674 UNIVTN I  
 Italia

Simbolo e lavoro grafico di ANTONIO STRATI  
 © Copyright Dipartimento di Politica Sociale, 1988  
 Composizione: COPISTERIA PARADISI - Trento

## INDICE

|                                                                                      |        |
|--------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| 1. Introduzione                                                                      | pag. 5 |
| 2. L'utilitarismo                                                                    | " 6    |
| 3. Il superamento dell'utilitarismo positivista e gli elementi normativi dell'azione | " 9    |
| 4. Elementi di carattere normativo e valori sociali                                  | " 11   |
| 5. La interiorizzazione dei valori come agire strumentale                            | " 13   |
| 6. La considerazione come mezzo di scambio del valore sociale                        | " 14   |
| 7. Simmel                                                                            | " 17   |
| 8. Mead                                                                              | " 21   |
| 9. Gli economisti                                                                    | " 23   |
| 10. Utilità e teoria economica                                                       | " 25   |
| 11. Verso più efficaci indicatori del benessere sociale                              | " 28   |
| 12. Il grado di istituzionalizzazione come misura del benessere                      | " 30   |
| 13. Domanda e reddito in campo sociale                                               | " 32   |
| 14. Mercato e pluralismo: impresa e associazioni                                     | " 35   |
| 15. Conclusioni                                                                      | " 39   |
| Note                                                                                 | " 41   |
| Riferimenti bibliografici                                                            | " 52   |

## 1. Introduzione.

Quello che nella letteratura viene spesso indicato come "il movimento" degli indicatori sociali ha ormai una lunga tradizione. I primi tentativi in questo senso risalgono infatti al 1929, quando negli USA viene nominato un Comitato presidenziale con il compito di lavorare ad un ampio rapporto sui temi del mutamento sociale (che sarà poi pubblicato nel 1933 con il titolo di *Recent Social Trends*)<sup>1</sup>.

Sono però gli anni sessanta e settanta a dare impeto al movimento. Sotto la spinta di due fattori principali: a) i successi registrati dai sistemi di indicatori economici sviluppati all'interno dello schema teorico keynesiano, quali strumenti di pianificazione e controllo del ciclo; b) la crescente consapevolezza della parzialità degli indicatori *economici*, in particolare delle statistiche basate sul PIL, quali misure del benessere sociale *complessivo*.

Nel 1964 B. Russett pubblica *World Handbook of Political and Social Indicators*, forse la prima opera ad usare nel suo titolo il termine "indicatori sociali". Curiosamente è poi la NASA, l'ente americano per lo spazio (sensibile alle critiche da più parti rivolte all'uso di ingenti finanziamenti per fini giudicati socialmente irrilevanti), a pubblicare nel 1966 un volume sui problemi e gli obiettivi della misurazione sociale (*Social Indicators*). Il libro, curato da R. Bauer, è importante non solo perché rende popolare l'uso del termine ma

anche per l'interesse sollevato. Nel giro di alcuni anni vengono pubblicati diversi contributi sul tema (una bibliografia del 1972, Wilcox ed altri, arriverà a raccogliere complessivamente oltre mille titoli), incoraggiati anche da alcune iniziative legislative del Senato americano in questo campo. Nel 1970 inizia la pubblicazione il primo regolare periodico ufficiale ispirato al problema degli indicatori sociali: *Social Trends*, del *Central Statistical Office* del Regno Unito, presto seguito da analoghi rapporti di altri paesi (tra cui Francia, Germania, Giappone, Canada).

A questo sviluppo è però seguito un rallentamento dell'interesse. Le cause sono, come sempre, diverse. Tra di esse va certamente posto l'avvio negli anni settanta di una fase recessiva dell'economia mondiale, che ha in una certa misura riportato l'attenzione sui problemi "duri" dello sviluppo. Ma vi sono anche difficoltà interne al movimento; quest'ultimo infatti solo in parte ha saputo realizzare quanto pareva promettere.

I problemi oggi sembrano venire soprattutto dalle carenze della teoria (Shonfield e Shaw 1974, X-XI; House 1981, 422-424; Miles 1985, 46). Nella letteratura è già possibile individuare serie diverse di indicatori isolati, anche empiricamente misurabili: ciò che manca e che più gli addetti ai lavori richiedono, è un quadro teorico per collegare insieme questi dati (de Neufville 1975, 67-68). Perché "è solo quando collegato ad altri item di informazione in un si-

stema concettuale di qualche tipo, che una statistica diventa indicatore sociale; solo allora può essere assunto rappresentare aspetti significativi di processi o strutture sociali" (Miles 1985, 19).

Del resto, pur non avendo di per sé carattere normativo, gli indicatori sociali non possono essere considerati solo strumenti della ricerca: essi sono anche mezzi di pianificazione per gli agenti del cambiamento sociale. Hanno cioè un senso anche e forse soprattutto in chiave di intervento e politica sociale<sup>2</sup>. E gli indicatori già oggi individuabili nella letteratura sono scarsamente utilizzabili in questo senso; in mancanza di una "spiegazione" o modello teorico, non è infatti possibile predire l'effetto di un intervento sui movimenti delle variabili. Proprio per il loro carattere empirico, non si tratta cioè di misure sulla cui base sia possibile suggerire azioni in certe direzioni (Shonfield e Shaw 1974, XI; de Neufville 1975, 65).

Ciò di cui oggi più abbiamo bisogno è di "sistemi di indicatori sociali" che ci mettano in grado di capire (e, perché no, anche di prevedere) "come funziona il sistema sociale" (Carlisle 1974, 24-25); non di insiemi di misure tra loro scorrelate, ma di sistemi integrati di indicatori che ci permettano di analizzare le relazioni tra le variabili (Shonfield e Shaw 1974, 20-21; de Neufville 1975, 68; Miles 1985, 184). L'obiettivo è la costruzione di un modello sociologico che specifichi le componenti del sistema sociale e la interrelazione delle sue parti; che metta in grado di sapere che, da-

te certe condizioni, al cambiamento di valore di certe variabili, seguirà quello di altre.

L'impasse attuale rimanda allora ai problemi della *teoria* sociale, cui è indirizzato questo saggio. I primi paragrafi (1-8) sono di natura fondativa; a partire dalla critica dell'utilitarismo all'interno della teoria dell'azione metto in luce le ragioni della parzialità dell'approccio economico (la prima domanda cui deve rispondere la teoria in questo campo è infatti se ed in che senso il benessere economico è solo una parte del benessere sociale) e costruisco in questo modo i concetti che verranno successivamente utilizzati. Poiché il sociologo che più di altri ha saputo condurre a sintesi questa critica è T. Parsons, da lui l'analisi prenderà avvio; nei par. 7-9 altri studiosi verranno presi in considerazione. La seconda parte (par. 12-15), sulla base della impostazione così delineata, affronta più direttamente la questione delle misure del benessere sociale<sup>3</sup>.

## 2. L'utilitarismo.

L'utilitarismo nasce per aiutare il capitalismo a liberarsi da valori e norme ereditate dalla vecchia società che ne limitano lo sviluppo, soprattutto in campo economico: secondo questa corrente di pensiero istituzioni e norme sociali non possono essere accettate solo in quanto oggetto di tradizione, ma devono dimostrare la loro utilità nella nuova

società. L'utilitarismo non nega quindi l'importanza dei valori e dell'etica: ciò che caratterizza questa filosofia è l'idea di derivare i valori sociali con il calcolo razionale a partire dalla nozione di utilità individuale. La norma etica perde il carattere di fine in sé, o valore ultimo, della azione: vale solo nella misura in cui si possa dimostrare che serve.

Quando l'utilitarismo vuole diventare una teoria sociale positiva, diretta a spiegare determinate realtà empiriche, va però incontro a quello che Parsons (1970) ha definito il problema della indeterminatezza dei fini (e a cui altri studiosi si sono riferiti come al rischio di tautologia insito nella posizione utilitarista; cfr. in particolare Schumpeter 1967, 131 e Hayek 1976): per spiegare una azione o una istituzione l'utilitarista deve conoscere il fine cui essa è diretta; solo sulla base di un fine determinato, potrà valutarne la razionalità. Ma la teoria utilitarista non è attrezzata per determinare i fini: poiché essa si occupa solo di quella parte - analiticamente distinguibile - che ha il carattere della razionalità strumentale, non è in grado di dire nulla riguardo ai fini in sé dell'azione.

In una prima risposta a questo limite dell'utilitarismo, i fini sono stati individuati nell'ambito delle condizioni materiali della azione. Questa, si noti, è la via di uscita imboccata dall'utilitarismo storico. Come scrive MacPherson (1980, 27) "nonostante Bentham offrisse un lungo elenco di tipi di piacere, includendone molti non materiali, egli af-

fermò chiaramente che il possesso dei beni materiali era così determinante per il raggiungimento di ogni altra soddisfazione che esso da solo poteva essere considerato come una misura per tutti gli altri. 'A ogni porzione di ricchezza corrisponde una porzione di felicità'". Bentham vede nel denaro "lo strumento di misura della quantità di pena e piacere"<sup>4</sup> quindi ciò che rende strumento effettivo di conoscenza empirica il principio di utilità; "chi non è soddisfatto della precisione di tale strumento dovrà trovarne un altro più preciso o dire addio alla politica e alla morale"<sup>5</sup> (cfr. anche Halevy 1952, 11; inoltre Parsons 1970, cap. 3; Sabine 1962, 541-542; Schumpeter 1967).

Questa declinazione dell'utilitarismo coglie un aspetto importante ma parziale della realtà; è certamente vero che l'azione è condizionata da fattori materiali: non è però solo questo. La prima critica da muoversi all'utilitarismo storico riguarda il suo carattere di teoria mono-dimensionale: essa *riduce* l'azione ad un processo di adattamento razionale alle sue condizioni esterne<sup>6</sup>. Il suo esito è di tipo deterministico: annulla il carattere "volontaristico" della azione, lo spazio di libertà dell'attore nella scelta dei fini<sup>7</sup>.

Questo limite è collegato alla concezione positivista della conoscenza (secondo la quale "la scienza positiva costituisce l'unico possibile rapporto 'conoscitivo' significativo dell'uomo con la realtà esterna, Parsons 1970, 87), cui l'utilitarismo storico è collegato. Il pri-

mo obiettivo di Parsons è liberare la teoria dell'azione da questi limiti positivistic. Sin dalle prime pagine de *La struttura della azione sociale*, Parsons mette in rilievo il carattere sempre e necessariamente parziale, in quanto fondato sull'astrazione, della conoscenza scientifica<sup>8</sup>: ogni sistema di teoria scientifica non solo non coincide mai, ovviamente, con la realtà esterna, ma non ne è neppure una rappresentazione "letterale e diretta"; è invece un modello che può essere più o meno adeguato in relazione a determinati fini<sup>9</sup>.

Il riconoscimento del carattere sempre e necessariamente parziale della conoscenza rispetto alla realtà, nel campo delle scienze dell'uomo implica il riconoscimento che esiste ed esisterà sempre una parte dell'azione che può essere "valida" pur essendo "non logica" (perché l'azione che non è razionale alla luce della conoscenza scientifica di un dato momento storico, può divenirlo in base alla spiegazione che di essa la scienza fornisce in un momento successivo). Il superamento del positivismo si traduce allora nella convinzione che l'azione sarà sempre il risultato (anche) di idee e valori non determinati dalla scienza. Da qui la importanza di quello che Parsons definisce l'elemento normativo della azione (ovvero fattori di valore *soggettivamente determinati*), che salva il volontarismo dell'attore ed evita la caduta nel determinismo.

Ponendosi l'obiettivo di costruire una teoria volontaristica dell'azione,

Parsons non intende però certamente sostenere che l'azione sia esclusivamente di tipo volontaristico (errore che egli imputa alla posizione idealista), bensì preservare in essa un elemento di volontarismo<sup>10</sup>. "In quanto opposto a tutti i tipi di teoria positivista, il postulato basilare della teoria volontarista è che né positivamente né negativamente lo schema metodologico di una conoscenza scientificamente valida esaurisce gli elementi della azione soggettivamente significativi" (Parsons 1970). Commenta Alexander (1983, 26): "la tesi di Parsons è che 'nella misura in cui gli elementi soggettivi non rientrano tra gli elementi di conoscenza valida', nella misura cioè in cui le norme non sono semplicemente strumentali, la questione non è esaurita dalla dipendenza di questi elementi da quelli capaci di formulazione in termini non soggettivi [le condizioni della azione]. 'Il sistema volontaristico' conclude Parsons 'non nega al fondo un ruolo importante ai [fattori] condizionali ... ma li considera interdipendenti con quelli normativi'. Su questa base l'approccio idealista è inequivocabilmente rigettato, perchè in esso 'scompare il ruolo dell'elemento condizionale, come corrispondentemente al polo positivista [vale a dire, strumentalista] scompare quello dell'elemento normativo". Parsons ha l'obiettivo di costruire una teoria multidimensionale in cui sia possibile tener conto e degli elementi condizionali e di quelli normativi dell'azione. Quest'ultima deve essere interpretata come

uno "stato di tensione" tra elementi condizionali e normativo: tra le condizioni che dall'esterno ne determinano il corso e la scelta volontaristica dell'attore.

### 3. Il superamento dell'utilitarismo positivista e gli elementi normativi dell'azione.

Ma che cosa significa tener conto, in una teoria scientifica, degli elementi normativi dell'azione? Questo è il nodo più difficile da sciogliere della argomentazione parsoniana<sup>11</sup>.

Secondo una possibile interpretazione, significa semplicemente ammetterne l'esistenza; ammettere l'esistenza di fatti che non formano oggetto di indagine scientifica, in quanto al di fuori del raggio di competenza della scienza. Questa interpretazione va incontro alla critica devastante di Savage (1981; anche Menzies 1976<sup>12</sup> e Adriaansens 1980): se l'elemento normativo della azione non può *in assoluto* essere oggetto di conoscenza scientifica, allora il compito di Parsons - e nostro, in quanto sociologi - nei suoi confronti non ha senso (poiché essi *per definizione* non possono essere trattati in termini di conoscenza scientifica)<sup>13</sup>. Ma questa interpretazione non è convincente anche in base alla argomentazione condotta da Parsons: bisogna ricordare infatti che la sua analisi ha origine a partire dai limiti dell'utilitarismo - ovvero dal

problema della indeterminatezza dei fini - limiti che egli si propone di superare. Se, come Parsons stesso scrive, la posizione utilitarista originaria riconosce l'esistenza di elementi di carattere normativo nella azione (appunto sotto forma di fini casuali, che non costituiscono oggetto di spiegazione scientifica; essi sono dati su cui la scienza non indaga; è solo una declinazione successiva dell'utilitarismo che elimina gli elementi di carattere normativo, riducendo l'azione alle sue condizioni esterne; cfr. Parsons 1970, 112; anche 858), la teoria volontaristica che egli intende sviluppare e che si propone di *superare* l'utilitarismo, non può limitarsi a questo: se così fosse Parsons tornerebbe alla impostazione originaria dell'utilitarismo, a quel problema della indeterminatezza dei fini a cui intende invece trovare risposta.

La teoria volontaristica deve allora preoccuparsi di *spiegare* l'elemento normativo della azione? Neppure questa è, evidentemente, una risposta valida: come è possibile spiegare con la ragione scientifica ciò che è per definizione al di fuori del raggio d'azione della scienza?

La risposta all'apparente paradosso va cercata ancora una volta nella concezione che Parsons ha della conoscenza: alla idea che questa non sia mai una rappresentazione letterale, completa della realtà si accompagna la convinzione che la scienza progredisca nel tempo, cumulando risultati sempre più significativi nei confronti di essa<sup>14</sup>.

Questo progredire della conoscenza deve tradursi nel campo dell'azione in un progressivo "travaso" di elementi dal settore normativo a quello razionale. Come aveva notato Simmel, mettendo in luce il fenomeno che Weber descriverà come processo di razionalizzazione, l'avanzare della conoscenza deve tradursi in una "progressiva trasformazione di tutte le componenti della vita in mezzi ... gli elementi dell'azione che possono essere rappresentati divengono, oggettivamente e soggettivamente, legami calcolabili e razionali ed eliminano quindi sempre più ogni influenza dei sentimenti e ogni decisione di carattere emotivo dato che queste si connettono soltanto alle cesure del corso della vita, ai fini ultimi presenti all'interno di essa" (Simmel 1984, 610; sull'accostamento di questo aspetto del pensiero di Simmel a Weber ed al processo di razionalizzazione cfr. Cavalli e Perucchi 1984, 18). Questo significa che l'azione che ha carattere normativo in un momento dato, in relazione cioè ad una determinata fase di sviluppo delle conoscenze, non lo è necessariamente per sempre. Prendiamo ad esempio il rituale, una categoria di azioni cui Parsons attribuisce grande importanza. L'azione dell'indigeno che danza "per fare venire la pioggia", oggi sappiamo che può essere una azione "giusta" in determinate circostanze in quanto serve a mantenere quella coesione sociale di cui l'individuo ha bisogno; essa è cionondimeno, nella terminologia paretiana, "non logica" (vale a dire soggettivamente non ra-

zionale): il fine in base al quale l'attore ha intrapreso l'azione - fare venire la pioggia - non è quello in relazione al quale un osservatore scientifico può valutare "giusta" l'azione: si tratta appunto di una azione che presenta elementi di carattere normativo (è "giusta" e "non logica"). Ma l'azione di chi *oggi* partecipa ad una cerimonia rituale, se l'attore è consapevole di questo fine (che cioè essa serve a sostenere una solidarietà di gruppo) può essere non solo "giusta" ma anche "logica". In questo modo l'azione rituale perde il carattere normativo e può divenire di natura strumentale: essa può divenire un mezzo consapevolmente adottato dall'attore e che la scienza riconosce efficace in vista di quel fine.

Allora: il superamento del positivismo nella teoria dell'azione porta a riconoscere l'esistenza di elementi di carattere normativo, che possono cioè essere validi pur non rientrando nel campo della spiegazione scientifica; nella misura in cui, come fa Parsons, si ammette che la conoscenza pur non cogliendo appieno la realtà progredisce nei confronti di essa, riconoscere la esistenza di elementi di carattere normativo non significa però rinunciare a cercare di spiegarli in sede scientifica.

Poiché la scienza non sarà mai in grado di cogliere appieno la realtà, gli elementi di carattere normativo sono ineliminabili dal concetto di azione (questa non sarà mai determinata dalla scienza): non per questo l'azione che ha carattere normativo *in un momento dato*

deve essere necessariamente e per sempre considerata al di fuori del raggio della spiegazione scientifica<sup>15</sup>.

#### 4. Elementi di carattere normativo e valori sociali.

L'utilitarismo storico tendeva a trattare i valori sociali come meri mezzi proprio perché il loro carattere di valore non poteva essere derivato dalle condizioni materiali dell'azione.

Una volta usciti da un quadro positivista, e dunque ammessa l'esistenza di elementi di carattere normativo, questa conclusione non è più necessaria; in questo modo emerge progressivamente la loro natura di fini in sé dell'azione. La convergenza su questo punto dei risultati di importanti studiosi, alcuni dei quali sono partiti da una impostazione di stampo positivista, dimostra che si tratta di fattori di valore, "inequivocabilmente incompatibili con il sistema positivista" (Parsons 1970, 569), che vanno distinti e dalle condizioni materiali e dalla categoria dei mezzi.

La soluzione al problema della indeterminatezza dei fini che caratterizza la posizione originaria dell'utilitarismo va dunque cercata:

a) da una parte analizzando le condizioni materiali dell'azione attraverso le "scienze della natura" (ma evitando di fare di queste le uniche determinanti dell'azione dell'uomo, come accade al positivismo radicale);

b) dall'altra riconoscendo che una parte di questi fini viene posta dal sistema sociale e va indagata dalle "scienze della società".

Se la prima critica da muoversi all'utilitarismo storico è che, dato il suo carattere positivista, esso trascura l'importanza dell'elemento normativo della azione, la seconda è che, data la preminenza attribuita alle condizioni materiali, esso non comprende come l'azione umana sia governata non solo dalle sensazioni di piacere e pena individuali ma anche attraverso "simboli"; ovvero elementi le cui proprietà di valore per l'attore emergono non a livello analitico dell'individuo in quanto singolo (oggetto di indagine delle scienze "comportamentali") ma dell'individuo in quanto membro di un sistema sociale (oggetto di indagine delle scienze della società). Proprio l'analisi del rituale, in particolare a partire dal contributo fondamentale di Durkheim a questo riguardo, mostra la esistenza di fini dell'azione (elementi che per l'attore hanno soggettivamente carattere di valore in sé e non di mero mezzo scelto con la ragione strumentale) la cui importanza per l'attore stesso non può essere derivata in relazione alla sua natura di organismo comportamentale; deriva invece dalla sua natura di personalità sociale<sup>16</sup>.

Se questi "valori sociali" costituiscono oggetto delle scienze della società, non fanno parte anch'essi delle condizioni della azione? E, se è così, come salvare il volontarismo? Su questo punto Par-

sons è ambivalente (Alexander 1983, 35). Da una parte infatti non può evitare la conclusione che questi fattori ideali di natura sociale rappresentano pur sempre delle condizioni per l'azione del singolo attore: si tratta cioè di elementi non scelti volontaristicamente ma che hanno carattere di dato per l'attore e ne "costringono" l'azione<sup>17</sup>. Dall'altra scrive però che questi fattori sono "dati" (condizioni della azione) solo dal punto di vista del singolo attore concreto, non della "mediazione umana" in genere: il volontarismo viene salvaguardato perchè questi valori sono in ogni caso il prodotto della azione dell'uomo; sono parte della cultura che *egli* ha creato, anche se per il singolo individuo assumono carattere dato.

Scrivendo Alexander (1983, 36) che su questo Parsons si è sbagliato: perchè "... ogni elemento collettivo, sia materiale che ideale, ha in qualche misura origine dalla azione dei singoli attori. Rendere il fatto della 'origine umana' il criterio dello status normativo, se applicato con coerenza ... annullerebbe la distinzione tra elementi ideali e materiali". Per uscire da questo problema, continua Alexander, Parsons arriva successivamente a definire le "condizioni" della azione come gli elementi materiali ed a riferire invece le "norme" agli ideali che governano la condotta; gli elementi materiali definiscono così il campo degli elementi condizionali della azione, i valori sociali quello degli elementi normativi<sup>18</sup>.

In realtà alla luce della interpretazio-

ne qui presentata<sup>19</sup>, la ambiguità in cui Parsons ne *La struttura* lascia il problema del volontarismo<sup>20</sup>, ovvero la questione se i fattori ideali di natura sociale vadano attribuiti al campo normativo o a quello condizionale, perde importanza e diventa in grande misura un falso problema. Non ha infatti più molto significato discutere della appartenenza in assoluto di determinati aspetti della azione all'uno o all'altro campo, quando il confine tra di essi è storicamente variabile. Se, come abbiamo visto, l'esistenza di elementi di carattere normativo è il risultato della natura sempre e necessariamente parziale della nostra conoscenza, a rigore dobbiamo considerare il campo normativo come qualche cosa che interseca e attraversa sia la sfera dei fattori sociali sia quella dei fattori materiali dell'azione: in *ambidue* questi ambiti, caduta l'idea di leggi deterministiche, la conoscenza scientifica non è né sarà mai definitiva ed in ambedue queste sfere dobbiamo quindi preoccuparci di salvaguardare uno spazio di libertà dell'attore nei confronti dell'autorità (anche dell'autorità scientifica)<sup>21</sup>. D'altra parte è vero che la identificazione del fattore sociale con il campo normativo, dato il maggior sviluppo delle scienze naturali rispetto a quelle sociali, non è senza ragioni: storicamente è infatti questa la sfera in cui tali elementi si sono per lo più manifestati.

Ciò che è essenziale sottolineare è però che, pur riconoscendo nel fattore sociale un possibile oggetto di cono-

scienza scientifica (oggetto che quindi, nella misura in cui è spiegato dalla scienza, tende a divenire parte delle condizioni della azione), esso non sarà mai completamente determinato dalla scienza. L'altro punto importante è che, anche se questo tipo di fattore come già quello materiale può condizionare l'azione del singolo individuo, esso esercita questo condizionamento in un modo profondamente diverso, ovvero attraverso elementi il cui valore è "simbolico". Il termine "simbolico" si riferisce in questo caso ad elementi che hanno carattere di fine in sé per l'individuo (se così non fosse torneremmo infatti all'utilitarismo) ma il cui carattere di valore non è derivabile dalla natura materiale dell'attore. Si tratta di fini dell'azione il cui contenuto è posto dal sistema sociale: la nozione di personalità individuali in Parsons una serie di bisogni, cui il termine "simbolico" va riferito, diversi da quelli che possono essere colti in relazione alla nozione di organismo ma che non sono per questo meno importanti per il benessere dell'individuo concreto.

##### 5. La interiorizzazione dei valori come agire strumentale.

Come scrive Chazel (1987, 8) *La struttura della azione sociale* va "essenzialmente vista come l'abbozzo di un programma di ricerca... Sicuramente... Parsons è più attento alle basi di questo

programma che al suo svolgimento vero e proprio". Questo svolgimento va cercato nei lavori successivi ed in particolare in *Toward a General Theory of Action* e ne *Il sistema sociale*. In essi Parsons individua, attraverso il concetto di istituzionalizzazione, quella che definisce "la prima legge del processo sociale" o anche "il paradigma fondamentale della interazione sociale" e che egli pone a base dei meccanismi della socializzazione e del controllo sociale. Il concetto di istituzionalizzazione cerca di rispondere alla domanda che chiude *La struttura*: come si realizza la "integrazione dei valori comuni" ovvero quella parte dell'ordine che non è fondata su fattori materiali?

Parsons spiega la interiorizzazione dei modelli di valore nella personalità sulla base della tendenza da parte dell'attore alla "ottimizzazione" delle reazioni degli altri soggetti del sistema sociale alle sue azioni<sup>22</sup>; i processi di socializzazione sono, da un punto di vista dinamico, il risultato della istituzionalizzazione: di quel "... processo di interazione complementare di due o più soggetti agenti individuali, nel corso del quale ognuno si conforma alle aspettative dell'altro (o degli altri) in maniera tale che le reazioni dell'*alter* alle azioni dell'*ego* costituiscono sanzioni positive le quali servono a rafforzare i suoi bisogni-disposizioni, e quindi ad adempiere alle sue aspettative" (214)<sup>23</sup>.

Come nota Mulkay (1971, 58 e 75; cfr. anche Rocher 1972<sup>24</sup> e Caillé 1970) questo "paradigma di base di Parsons ...

è chiaramente posto in termini di scambio sociale ... Gli attori di Parsons sono esplicitamente concepiti come scambiantisi ricompense e punizioni con l'intenzione di influenzare l'azione dei loro partner e massimizzare le proprie gratificazioni". La interiorizzazione dei valori comuni, che tende ad assicurare l'obbedienza alle norme ed in particolare l'adempimento delle aspettative di ruolo, si realizza cioè sulla base di una logica dell'attore che è di natura "strumentale"<sup>25</sup>; più precisamente in base alla tendenza ad ottenere "reazioni favorevoli apportatrici di gratificazione e da evitare reazioni sfavorevoli apportatrici di privazioni" (Parsons 1965, 44).

Significa questo un ritorno di Parsons all'utilitarismo? No, perché la categoria di "fini" nei cui confronti l'azione è strumentale non è quella dell'utilitarismo, non appartiene cioè al rango delle condizioni materiali dell'azione; le "gratificazioni" e le "sanzioni" cui fa riferimento Parsons sono costituite dal comportamento espressivo dell'altro che assume carattere di valore in sé per *ego*. Il comportamento di *alter* ha valore per *ego*, un valore di carattere "simbolico", in quanto conferma o smentisce i modelli interiorizzati nel sistema della personalità<sup>26</sup>.

Queste sanzioni espressive non sono necessariamente intenzionali; possono essere semplicemente il risultato del comportamento dell'altro coerente a modelli di valore interiorizzati *condivisi*. Per questo nella visione di Parsons il sistema sociale *tende* all'ordine, a quel-

la condizione tipico ideale caratterizzata dalla "integrazione dei valori comuni": perché questa condizione assicura la soddisfazione dei bisogni espressivi degli attori. Ove i modelli di valore interiorizzati sono condivisi, la interazione sociale, per il tramite di comportamenti coerenti a questi modelli, dispensa, per così dire, automaticamente e con regolarità sanzioni espressive di tipo positivo che vanno a rafforzare la interiorizzazione di quegli stessi modelli<sup>27</sup>. In questo modo la istituzionalizzazione è un processo che si autosostiene, una condizione (ripeto: ovviamente ideale) di equilibrio del sistema sociale verso cui spingono i bisogni espressivi degli attori.

In conclusione: nella concezione di Parsons l'ordine è il risultato (anche) di uno scambio sociale, scambio cioè di beni il cui valore non è di tipo materiale ma simbolico; il termine "simbolico" sta ad indicare che la spiegazione del loro carattere di valore per l'attore va cercata non nell'individuo in quanto singolo (in quanto organismo comportamentale), ma in quanto membro di un sistema sociale (in quanto personalità).

#### 6. La considerazione come mezzo di scambio del valore sociale.

A partire dalla critica dell'utilitarismo contenuta ne *La struttura* e attraverso il concetto di istituzionalizzazio-

ne, emerge il contenuto di ciò che nel proseguo di questo lavoro indicherò come "valore sociale". Generalmente con questo termine ci riferiamo a determinati *modelli* di valore: ad esempio alla bontà, alla generosità, all'altruismo ecc. appunto come *modelli di un sistema culturale*. L'analisi sin qui condotta ha però chiarito che questi modelli diventano fattori di valore per l'individuo attraverso la loro istituzionalizzazione nel sistema sociale: a costituire valore per l'individuo non è il modello culturale in sé (che peraltro non ha esistenza concreta se non attraverso la sua istituzionalizzazione sociale) bensì il comportamento dell'altro nel quale questo modello si esprime. Il valore del comportamento è in questo caso di natura simbolica: esso *rappresenta un tipo particolare di informazione*, vale perché *comunica* l'adesione ad un modello condiviso. Come ho già detto, l'aggettivo "simbolico" non indica quindi una sorta di diminuzione del carattere di valore che questi elementi hanno per l'individuo; indica invece che questo loro carattere è derivabile (=spiegabile) in relazione alla natura di personalità sociale e non a quella di organismo comportamentale dell'attore. L'attore concreto, in quanto personalità, ha però bisogno di questo tipo di valori in un modo che è analogo a quello in cui l'organismo ha bisogno di determinati beni di carattere materiale: la personalità, per sostenersi e mantenersi, ha bisogno di comportamenti espressivi di modelli di valore in un modo analogo a come l'or-

ganismo, per sostenersi, ha bisogno del nutrimento.

Se il comportamento espressivo individua un elemento di valore per l'individuo - qualche cosa, ripeto, di cui la personalità ha bisogno in un modo che è analogo a quello in cui l'organismo ha bisogno di determinati beni materiali - è naturale chiedersi se anche per esso si sia sviluppato un *particolare* mezzo di scambio. E' evidente infatti che questo mezzo di scambio non può essere il denaro: noi non possiamo ottenere, "comperare" con il denaro questi valori sociali; un gesto, ad esempio di bontà o di generosità, comperato con il denaro (realizzato cioè in vista di un guadagno monetario) non è più genuina espressione di un modello interiorizzato in cui crediamo e perde quindi la sua caratteristica di valore sociale (a rigore, un gesto di bontà realizzato in vista di un guadagno monetario non è più un gesto di bontà). Esiste allora un mezzo di scambio diverso dal denaro?

A questa domanda Parsons cerca di dare una risposta nella terza fase della sua vita, che, dopo quella iniziale (il cui esito principale è *La struttura*) e quella di mezzo (*Toward e Il sistema sociale*), negli anni sessanta è centrata attorno alla teoria dei mezzi generalizzati e simbolici di interscambio. Parsons si propone di generalizzare il modello teorico del denaro, come mezzo di scambio dell'economia, ad altri settori del sistema sociale (1977, 149; più in generale 1969). Egli tratta il denaro non come un fenomeno unico ma come



solo uno dei membri di una famiglia di mezzi generalizzati di scambio utilizzati dal sistema sociale (1973, 24; 1977, 205): oltre al denaro, il potere politico, l'influenza o prestigio<sup>28</sup>, gli impegni di valore.

La loro prima caratteristica è di essere appunto mezzi e non beni dal valore in sé: questo significa che, ad esempio l'influenza che opera sotto il codice operativo del prestigio, come il denaro, ha solo valore di scambio: ha un valore per l'individuo solo quando è accettata da altri. Come le banconote di un paese possono divenire pezzi di carta senza alcun valore in una nazione straniera, così il prestigio di cui godiamo presso un determinato gruppo sociale può divenire senza alcun valore presso un diverso gruppo sociale che non lo riconosce.

Ognuno di questi mezzi rappresenta un modo particolare per orientare nella interazione il comportamento dell'altro; il denaro e l'influenza sono da questo punto di vista strumenti analoghi: entrambi operano infatti attraverso sanzioni positive, vale a dire offrendo qualche cosa, dei vantaggi, all'altro per ottenere quanto desiderato. Differente è però la categoria dei beni (beni dal valore in sé o anche, nel linguaggio di Parsons, persuasori intrinseci) nei cui confronti denaro e influenza operano come mezzi di scambio: se il denaro media lo scambio tra i valori di utilità (beni che appartengono alle condizioni materiali esterne dell'azione), la influenza - scrive Parsons - media lo

scambio tra beni il cui valore non è "intrinseco" ma "simbolico": essi valgono come un tipo particolare di "informazione"<sup>29</sup> ed in questo senso non agiscono sulla "situazione" esterna dell'attore ma mutano le sue "intenzioni". Questi beni dal valore simbolico costituiscono allora per l'influenza-prestigio ciò che nel caso del denaro corrisponde ai beni di utilità. Il legame tra questi beni dal valore simbolico, che valgono per il loro contenuto "informativo", e le sanzioni espressive che Parsons ha posto a base del funzionamento del sistema sociale attraverso il concetto di istituzionalizzazione è quindi - anche se poco notato dalla letteratura - evidente: l'influenza, dice ancora Parsons (1963, 90) è il "... mezzo di persuasione sostenuto dal dare o trattenere sanzioni relative agli atteggiamenti di approvazione o disapprovazione".

Poiché ho già trattato in altra sede l'analisi parsoniana della influenza, i problemi che essa solleva ed alcune possibili soluzioni, mi limito qui a notare come al termine "prestigio" sia opportuno sostituire quello più generale di "considerazione sociale" (nelle sue varie forme di stima, rispetto, status e, anche, prestigio). La considerazione, che attribuiamo quale riconoscimento di una capacità dell'altro di realizzare nel proprio comportamento modelli di valore condivisi, è il mezzo generalizzato che diamo in cambio e con cui ricompensiamo (incentivandola) l'erogazione di comportamenti che hanno valore sociale: beni di natura simbolica

che valgono per il loro carattere di conferma sociale ai modelli interiorizzati.

## 7. Simmel.

La nozione di valore sociale (ancora: comportamenti espressivi di modelli di valore condivisi che hanno carattere di valore in sé per la personalità dell'individuo) è stata sin qui fondata sul lavoro di Parsons e di studiosi a lui vicini. Questo perché in fondo l'opera di Parsons è una grande sintesi, che ingloba e comprende al suo interno i contributi più importanti anche di altri autori. Ciò vale in particolare per Pareto, Durkheim e Weber che il sociologo di Harvard considera in maniera approfondita ne *La struttura*. E' però il caso di aprire una parentesi per notare come il contenuto della nozione che qui ci interessa, e che ho definito come "valore sociale" possa essere esteso ad altri importanti studiosi che pure Parsons non utilizza estesamente in quel libro.

Uno degli autori più significativi in questo senso è certamente Simmel, cui era stato dedicato un capitolo de *La struttura* successivamente non pubblicato<sup>30</sup>. I punti di convergenza tra Parsons e Simmel sono molteplici, tanto che è possibile ripercorrere nella analisi simmeliana molta della strada che abbiamo tracciato in riferimento a Parsons. Innanzitutto nella importanza attribuita all'idea della conoscenza come astrazione. "Il nostro intelletto - scrive Sim-

mel nella *Filosofia del denaro* - può affermare la misura della realtà solo come limitazione del campo di applicazione di concetti puri, che si legittimano, anche se si scostano dalla realtà, per il servizio che offrono alla sua interpretazione" (1984, 248)<sup>31</sup>. La nostra conoscenza è dunque costituita da una *pluralità di punti di vista*, la cui "... reciproca relazione non è quella della realtà all'astrazione. Piuttosto, poichè sempre di interpretazioni, anche se differenti, si tratta, esse sono tutte staccate dalla 'realtà' che di per sé non può essere l'immediato oggetto della scienza. Essa diviene riconducibile alla conoscenza solo per mezzo di categorie ..." (Simmel 1964, 8).

In secondo luogo nella concezione della sociologia come disciplina *analitica*, definita cioè da una particolare prospettiva o punto di vista sulla società e non da un insieme di fenomeni concreti. "Il punto di vista di una scienza, sempre fondato sulla divisione del lavoro, non è mai in grado di esaurire la totalità di una realtà qualsiasi ..." (1984, 87); "ogni scienza analizza fenomeni che presentano un'unitarietà in sé chiusa e una chiara delimitazione rispetto ai problemi di altre scienze soltanto dal punto di vista da cui essa si pone, mentre la realtà non si cura di queste linee di demarcazione in quanto ogni sezione del mondo costituisce un aggregato di compiti per le scienze più svariate" (1984, 20). "Sotto la guida della sua particolare concezione, ogni scienza astrae solo un gruppo o aspetto della totalità o

immediatezza sperimentata dei fenomeni ...[.] Anche la sociologia fa così ... [anche la sociologia cioè] è fondata su una astrazione dalla realtà concreta ..." (1964, 11; cfr. anche 200).

Da qui il rigetto di una concezione ingenua della "verità" scientifica<sup>32</sup> e la importanza attribuita ai "fini ultimi" quali "dati" e non variabili della scienza (1984, 96), risultato della volontà e non della ragione scientifica. E' evidente l'affinità tra questi fini ultimi e ciò che Parsons definirà come gli elementi di carattere normativo (volontaristicamente scelti, che permettono la fuoriuscita dall'esito positivista dell'utilitarismo) dell'azione: per Simmel infatti il fine ultimo è ciò che è creato dalla "volontà" rispetto a ciò che è determinato dall'"intelletto"<sup>33</sup>.

Ma anche l'analisi parsoniana della interazione come scambio è riconducibile ad alcune intuizioni di Simmel (considerato peraltro un progenitore della teoria dello scambio sociale). Secondo Simmel "ci si deve rendere conto che la maggioranza dei rapporti tra gli uomini può essere considerata alla luce delle categorie dello scambio ... Ogni interazione deve essere considerata come uno scambio" (1984, 125). Non si tratta naturalmente dello scambio economico, con un contenuto di valore utilitaristico. La vita sociale sviluppa *contenuti di valore* suoi propri; il fenomeno che Simmel definisce *socievolezza* è la forma autonomizzata della vita sociale, liberata dal suo contenuto, e che esiste per amore di sé stessa (1964, 43). "Cer-

tamente bisogni e interessi specifici fanno sì che gli uomini si raggruppino in associazioni economiche, fratellanze di sangue, società religiose, orde di banditi. Tuttavia oltre al loro specifico contenuto, tutte queste associazioni sono anche caratterizzate, in maniera precisa, da un sentimento, tra i loro membri, di essere associati e dalla soddisfazione che deriva da questo. Coloro che si associano sentono che la formazione di una società è un valore come tale ... " (1964, 43). Attraverso il concetto di *socievolezza*, Simmel *astrae* dalla realtà della vita sociale il processo puro dell'associarsi tra gli uomini come un valore in sé (44). "... Non può essere senza significato che in molte, forse in tutte le lingue europee, 'società' designi semplicemente un raggrupparsi *socievole*. Certamente la politica, l'economia, l'intenzionale associarsi di qualunque carattere, costituiscono delle 'società'. Ma solo la 'società socievole' è una società senza aggettivi che la qualificano" (44). "In quanto categoria sociologica, io designo la *socievolezza* come la *forma gioco dell'associarsi* ... nella purezza delle sue manifestazioni, la *socievolezza* non ha un fine obiettivo, non ha contenuto, non ha risultati estrinseci, essa dipende interamente dalle personalità tra cui si realizza. Sua preoccupazione è nient'altro che il successo del momento *socievole* e, al più, una memoria di esso" (45).

Questo tema dello "scambio sociale", uno scambio cioè che ha contenuti di valore non utilitaristici, era già stato

enucleato con nettezza in *Filosofia del denaro*. In questa opera Simmel distingue tra valori che ineriscono all'essere e all'avere di una persona. "... Che parole e azioni siano l'espressione conseguente di convinzioni e doveri ... non significa tanto un valore che noi possediamo quanto un valore che noi siamo. Quando si rinuncia a tutto questo per denaro, si scambia il proprio essere con un avere. Certamente i due concetti sono riconducibili l'uno all'altro ... è dunque arbitrario tracciare una linea di confine tra l'essere e l'avere. Se però questa separazione ci sembra oggettivamente giustificata, ciò avviene perché l'essere e l'avere, considerati dal punto di vista della loro differenza, non sono concetti teorici oggettivi, ma concetti di valore. *E' un determinato tipo di valore ed è un determinato criterio di misura del valore, quello che attribuiamo ai nostri contenuti di vita quando li designiamo come nostro essere. Ma adottiamo un tipo diverso quando li definiamo come nostro avere*" (1984, 554; sott. mia)<sup>34</sup>.

L'esistenza di "aspetti delle cose" il cui carattere di valore non è esprimibile in denaro (575) "... è particolarmente evidente quando ad essere venduta non è una sostanza ma una prestazione personale. La seguente serie di fenomeni può chiarire questo punto. Quando il denaro viene scambiato dietro prestazioni, colui che dà denaro pretende soltanto l'oggetto stabilito, la prestazione oggettivamente delimitata. Invece colui che compie materialmente la prestazione in molti casi pretende, o perlomeno

desidera, qualcosa di più del denaro. Chi va ad un concerto è contento se in cambio del suo denaro ascolta i brani previsti interpretati con l'attesa perfezione: ma all'artista non basta il denaro, pretende anche l'applauso. Chi si fa ritrarre è soddisfatto quando ha in mano il ritratto abbastanza ben riuscito; invece il pittore non lo è quando ha in mano il prezzo convenuto, ma solo quando a questo si aggiunge un riconoscimento soggettivo e una fama che superi l'ambito soggettivo. Il ministro non pretende soltanto lo stipendio, ma anche il ringraziamento del principe e della nazione, il maestro e il sacerdote non desiderano soltanto riscuotere i loro stipendi, ma pretendono anche pietà e devozione. Il commerciante migliore è colui che non vuole soltanto denaro per la sua merce, ma desidera anche che il compratore sia contento (e non solo perché ritorni). In breve, moltissimi tra coloro che compiono una prestazione pretendono oltre il denaro, che riconoscono oggettivamente come equivalente adeguato della loro prestazione, un riconoscimento personale, una manifestazione soggettiva da parte di chi paga, che è al di là del prezzo pattuito e lo completa in funzione del sentimento di chi lo riceve portandolo soltanto allora alla piena equivalenza con la prestazione ... Vi sono manifestazioni personali, che richiedono un sovrappiù al di là del loro equivalente in denaro" (576).

Emerge qui in modo evidente l'idea della considerazione sociale quale ricompensa a valori che hanno a che fare

con la "personalità" dell'individuo, toccando l'essere più che l'aver della persona. Questo scambio particolare, nel quale - sostiene Simmel - il valore di ciò che viene scambiato non può essere misurato con il denaro, proprio per la non misurabilità di ciò che viene dato, crea delle obbligazioni indeterminate (nel senso di "un obbligo che in linea di principio si sottrae al calcolo" 1984, 577) per il futuro, obbligazioni che costituiscono il tessuto della coesione sociale<sup>35</sup>.

Il tema è ripreso in *Fedeltà e gratitudine*. Vi sono "innumerevoli" relazioni tra le persone - scrive Simmel - nelle quali l'equivalenza di ciò che viene scambiato non può essere garantita con il denaro né può essere sanzionata legalmente. In questi casi colui che ha ricevuto ricambia con la "gratitudine" e l'"onore" (Simmel 1964, 387). "... La gratitudine emerge come il motivo che per ragioni interiori, realizza la restituzione di un beneficio dove non vi è necessità esterna per essa". Il beneficio, specifica Simmel, in questo caso non va "limitato ad una persona che dà delle cose ad un'altra ... In realtà noi non ringraziamo qualcuno solo per ciò che lui fa: il sentimento con cui spesso reagiamo alla mera esistenza di una persona, deve di per sé essere designato come gratitudine. Noi siamo grati a lui, perché siamo in contatto con lui. Spesso i più sottili come pure i più solidi legami tra gli uomini si sviluppano da questo sentimento. Esso è indipendente da ogni particolare atto del ricevere; esso

offre la nostra intera personalità all'altro, come se venisse da un dovere di gratitudine alla *sua* personalità completa" (389-390).

Simmel esemplifica questa situazione con il riferimento allo scambio di qualità personali: al caso di chi ricambia determinati valori "intellettuali" ricevuti restituendo valori "affettivi"; oppure di chi offre "lo charme della propria personalità" ottenendo in cambio da colui che riceve - "che è magari una persona di natura più forte" - una "iniezione" di determinazione nel proprio carattere, o "per così dire, coraggio e risolutezza" (390).

Anche quando si scambiano beni materiali, fa poi notare Simmel, spesso ciò che conta - e che dà origine ad un obbligo, ad un debito di gratitudine "che pone il ricevente in una determinata posizione permanente rispetto a colui che ha dato" (392) - non è il bene materiale in sé, ma l'atteggiamento di generosità di colui che ha donato per primo. È l'espressione di generosità nel comportamento dell'altro che dà origine ad un valore che non può essere ricompensato con il denaro e che quindi genera un debito di gratitudine. "Una volta che noi abbiamo ricevuto un qualche bene da un'altra persona, una volta che egli ci ha preceduto con la sua azione noi non possiamo più ricompensarlo completamente, non conta di quanto il nostro bene o servizio restituito possa legalmente e obiettivamente superare il suo. La ragione è che il suo dono, poiché è il primo, ha un carattere volonta-

rio che nessun dono di ritorno può avere" (392). "Questa è forse la ragione per cui alcuni non amano accettare, e cercano di evitare per quanto possibile che siano fatti loro regali. Il loro atteggiamento sarebbe incomprendibile se il dono e la gratitudine riguardassero solo gli oggetti: perché semplicemente restituendo il dono, ogni cosa potrebbe essere pareggiata e l'obbligazione interiore riscattata. In realtà, tuttavia, questa gente agisce in base all'istinto, forse, che il dono restituito non può contenere l'elemento decisivo dell'originale ovvero la libertà; e che per questo nell'accettarlo, essi contrarrebbero una obbligazione non riscattabile" (393). "Questa atmosfera di obbligazione appartiene a quei 'microscopici', ma infinitamente profondi, fili che legano l'uno all'altro gli elementi della società, e così infine tutti insieme in una vita collettiva stabile" (395).

Queste intuizioni di Simmel saranno più tardi riprese e sviluppate nella teoria dello scambio sociale; una teoria i cui risultati sono molto vicini ai concetti che qui ci interessano. Poiché però di questa teoria mi sono occupato in altra sede (La Valle 1987), su di essa non mi soffermo qui. Mi limito a ricordare:

a) il suo carattere non utilitaristico, sottolineato soprattutto da Ekeh 1974, che è particolarmente evidente nei precursori e che solo in parte si stempera in Homans (cfr. ad esempio 1987);

b) la trattazione della conformità dei membri agli ideali normativi del gruppo quale beneficio che nella interazione

sociale viene ricompensato con considerazione, dando origine ai fenomeni della leadership. Una trattazione che è assai vicina al contenuto della nozione di valore sociale qui introdotto: ovvero alla convinzione che comportamenti espressivi di modelli culturali condivisi possano avere carattere di *valore in sé* per l'individuo e vengano ricompensati con il medium specifico della considerazione<sup>36</sup>;

c) la teoria della "giustizia distributiva" nella quale lo stesso Homans arriva a riconoscere quale valore in sé, uscendo quindi da un quadro utilitaristico, la realizzazione di norme sociali "giuste".

Va notato infine che negli studi sullo scambio sociale, l'idea della approvazione e della considerazione quale bene o valore non utilitaristico, emerge non come un postulato interno ad una costruzione teorica (come accade in Parsons) ma dagli studi empirici, in particolare da ricerche sperimentali su piccoli gruppi.

## 8. Mead.

Tra i riferimenti fondanti della nozione di valore sociale vi è poi naturalmente anche il contributo di Durkheim. Attraverso la nozione di anomia Durkheim ha mostrato come la norma sociale abbia un valore per l'individuo che non è solo utilitaristico (di mezzo rispetto a fini di carattere materiale); proprio Durkheim, in *Le forme elemen-*

tari della vita religiosa, ha poi mostrato come la salvaguardia delle norme sociali interiorizzate si realizzi nel rito e nella cerimonia, ovvero appunto attraverso il comportamento espressivo.

Da questo punto di vista, con il concetto di istituzionalizzazione Parsons non ha fatto che generalizzare alla sfera del quotidiano l'analisi di quelle funzioni espressive dell'agire che Durkheim aveva riservato a momenti particolari della vita collettiva. Nel compiere questa operazione, Parsons ha poggiato sul lavoro di Mead: mentre però il contributo di Durkheim è ampiamente discusso da Parsons, quello di Mead lo è assai meno<sup>37</sup>. L'esistenza di solidi punti di contatto tra Mead e Parsons non deve peraltro stupire più di tanto; e non solo per significative esperienze biografiche comuni<sup>38</sup>. Come ha messo in rilievo Joas (1985), Mead ha affrontato il medesimo problema che abbiamo visto essere centrale per Parsons: evitare nella analisi della azione gli errori opposti del materialismo positivista (il determinismo meccanicistico che riduce l'azione alle sue determinanti fisico-organiche) e dello storicismo idealista (l'impossibilità di una conoscenza di validità universale nel campo sociale) (Joas 1985, 74-77; 122-123; 178). L'opera di Mead e quella di Parsons hanno all'origine una comune preoccupazione: raggiungere una conoscenza razionale, intersoggettivamente valida, nel campo delle scienze dell'uomo, facendo allo stesso tempo salvo il pluralismo di valori e punti di vista sul sociale tipico della

modernità.

Come Parsons, Mead supera il problema del determinismo nel campo dell'azione non nella prospettiva idealista, postulando cioè una radicale diversità epistemologica tra scienze della natura (ove regnerebbe il determinismo fisico) e scienze della società (ove l'azione è indeterminata) ma riconoscendo il carattere parziale, non deterministico della conoscenza in entrambi i campi<sup>39</sup>. Secondo Mead la nostra conoscenza non è il rispecchiamento di una struttura oggettiva del mondo ad essa esterna; la scienza non è una copia esatta della realtà (se lo fosse, non ci servirebbe a nulla); in particolare, la percezione delle cose non può essere ridotta ad una copia nella coscienza di oggetti reali pre-dati nel mondo esterno. I "fatti", i dati della conoscenza, e nel campo della natura e in quello della società sono costruzioni ideali che presuppongono la mediazione concettuale: essi sono costruiti come strumenti in relazione ai problemi che l'azione del soggetto incontra nel mondo. La conoscenza è un processo di selezione ed astrazione che ha luogo in riferimento agli obiettivi della azione<sup>40</sup> e la cui intersoggettività è *socialmente* data; la conoscenza "oggettiva" si realizza attraverso la costruzione di un mondo *comune* di oggetti, come costruzione *sociale* di significati.

Mead critica e supera l'utilitarismo attraverso "una concezione non individualistica dell'individuo"; l'individuo, scrive Mead, non può essere ridotto alle sue componenti fisiologiche e "costi-

tuisce la società negli stessi termini in cui la società costituisce l'individuo" (1966, 23). L'organismo biologico acquista una "mente" ed un "sé" attraverso la interiorizzazione di "simboli portatori di significato" appresi nella interazione attraverso il comportamento dell'altro. Il sé nasce "prendendo il ruolo dell'altro", interiorizzando determinate reazioni interattive dell'altro; ciò che viene interiorizzato sono i simboli espressi nel comportamento dell'altro, che vanno a costituire i significati dell'azione.

In questa concezione della interazione sociale quale luogo della interiorizzazione di simboli che costruiscono il sé dell'individuo dando origine ad aspettative, sono poste le basi del concetto parsoniano di istituzionalizzazione. I diversi "me" che l'individuo acquisisce nella interazione tramite l'incontro con persone per lui significative, nella concezione di Mead danno origine ad una struttura del sé in qualche misura coerente (senza la quale non si darebbe comportamento non-contraddittorio; Joas 1985, 118) in relazione alla quale le risposte dell'altro vengono a contare per l'attore in quanto sanzione positiva o negativa; il comportamento dell'altro assume, in relazione al sé, un valore di natura espressiva (ovvero "simbolica") che non è riconducibile ad un contenuto utilitaristico.

Questo, si noti, è uno degli elementi teorici che è rimasto centrale in quella tradizione di studi, denominata appunto "interazionismo simbolico" che anche

da Mead ha preso le mosse. In una recente rassegna, Joas (1987, 107-110) scrive che è la visione della interazione come processo di negoziazione continua su basi non utilitaristiche dei "significati" delle cose, a costituire uno dei temi centrali di questa prospettiva. All'interno dell'interazionismo simbolico convivono cioè sia il momento dello scambio, sia il contenuto non utilitaristico ("simbolico") delle risorse o valori scambiati (non a caso ormai non sono pochi gli autori che lavorano ad una integrazione tra la teoria dello scambio sociale e quella dell'interazionismo simbolico; cfr. Singelman 1972, McCall e Simons 1978, Haas e Deseran 1981, Stephen 1984.

## 9. Gli economisti.

Una volta messe in rilievo le sue radici, è facile vedere come il contenuto della nozione di valore sociale costituisca di fatto un implicito punto di riferimento per una parte di rilievo della sociologia contemporanea anche non parsoniana. Almeno due sono i concetti di uso generale cui è possibile fare riferimento a questo proposito. Intanto quello di agire espressivo, come tipo di agire finalizzato a consolidare la coesione sociale di un gruppo; esso è ampiamente utilizzato, in particolare nel campo dei movimenti sociali e del *collective behavior* per spiegare una vasta gamma di comportamenti non riconducibili ad

una razionalità di tipo utilitaristico (cfr. ad esempio la rassegna di Turner 1981). In secondo luogo quello di identità; un concetto che, anche se il termine come sempre accade assume contenuto non identico nei diversi autori, nella sua struttura centrale è in qualche misura collegato alla visione meadiana del sé. La identità è cioè vista da diversi studiosi come quella parte della personalità che è plasmata e continuamente sottoposta al vaglio della interazione sociale (una ampia rassegna orientata in questo senso è quella di Robbins 1973); cosicché è possibile trovare in diversi lavori su questo tema - non solo di natura sociologica - lo stesso presupposto che abbiamo visto operare nel concetto di istituzionalizzazione: che nella interazione il comportamento degli altri ha valore (anche) in quanto conferma o minaccia i modelli interiorizzati a formare il sé dell'individuo.

E' poi particolarmente interessante in questa sede notare che, mentre alcuni sociologi si attardano a forzare le loro interpretazioni in un quadro che rimane fondamentalmente utilitarista, oggi sono gli stessi economisti a denunciare sempre più spesso i limiti di questo paradigma<sup>41</sup>.

Hayek in particolare ha fatto i conti in maniera definitiva con il carattere positivista dell'utilitarismo<sup>42</sup>. Il problema di questa filosofia, egli scrive, è che non considera il fattore che rende le regole necessarie, ovvero la nostra ignoranza (1976, 20). "La caratteristica più specifica della morale e delle leggi qua-

li noi le conosciamo, è che esse consistono di regole che devono essere ubbidite indipendentemente dagli effetti conosciuti di una azione particolare" (21). Data la parzialità della nostra coscienza, ogni sforzo e critica per migliorare particolari regole deve procedere all'interno di un quadro di valori *dati*, che per il fine in questione devono essere accettati senza richiedere giustificazione (24). Questo non significa che ogni tradizione come tale sia sacra e possa essere esentata dalla critica razionale, ma semplicemente che la base della critica di ciascun prodotto della tradizione devono sempre essere altri prodotti della tradizione che noi o non possiamo o non desideriamo porre in questione; in altri termini, che particolari aspetti di una cultura possono essere esaminati criticamente solo all'interno di quella cultura. Noi non possiamo mai ridurre un sistema complesso di regole o di valori ad una costruzione artificiale intenzionalmente diretta ad un fine: possiamo cercare di aggiustare le parti di un tutto dato, ma mai ridisegnarlo interamente (25; Hayek si rifa a questo proposito alla concezione di Popper, cfr. in particolare 1973, cap. 1). L'errore dell'utilitarismo è di vedere nell'uomo un attore mosso da due motivi soltanto: a) la Natura che, principalmente sotto forma di istinti, determina i suoi bisogni e b) la Ragione, che individua i mezzi migliori per soddisfare i fini che da questi bisogni derivano. Ciò che manca è "la terza fonte dei valori dell'uomo" (Hayek 1979, 153-176):

la cultura. Essa "non è né naturale né artificiale, né geneticamente trasmessa né razionalmente disegnata. E' una tradizione di regole di condotta apprese che non sono mai state 'inventate' e le cui funzioni gli attori individuali generalmente non comprendono ... Probabilmente non è più giustificato sostenere che l'uomo pensante ha creato la sua cultura di quanto non lo sia sostenere che questa cultura ha creato la sua ragione" (155). "Per questo le teorie costruttivistiche dell'utilitarismo che derivano le regole oggi valide dal loro servire al piacere individuale sono completamente sbagliate" (163). La selezione culturale non è un processo razionale; non è guidata bensì crea la ragione (166). "L'etica non è una questione di scelta. Non la abbiamo disegnata e non possiamo disegnarla ... Le regole che noi abbiamo imparato ad osservare sono il risultato della evoluzione culturale" (167).

Si diffonde poi tra gli economisti, anche in relazione a quella che alcuni di loro definiscono "la questione dei diritti", la consapevolezza del valore in sé che, per il suo carattere di sanzione sociale a principi etici, la norma può assumere per gli individui. Okun (1975) ha notato come in relazione a taluni problemi per la gente spesso conti non solo ciò che la regola sociale può produrre (vale a dire il valore intrinseco dei suoi risultati), ma anche l'esistenza stessa della norma. Ad esempio, una risposta "economica" al problema dell'inquinamento potrebbe venire dalla imposizio-

ne di tasse e pedaggi su coloro che inquinano; non è però solo questo che la gente vuole: *essa desidera una norma* che sanzioni la negatività sociale dell'inquinamento; le proposte degli economisti al riguardo sono denunciate come "la vendita di una licenza di inquinare al ricco"; ciò che la gente desidera è che "questi problemi siano trattati come diritti e mantenuti al di fuori del meccanismo di mercato" (Okun 1975, 17; cfr. anche Kelman 1988).

Una analisi analoga viene da Hirschman: "gli economisti propongono spesso di combattere i comportamenti antisociali o immorali alzando il costo di tali comportamenti, piuttosto che proclamando principi o imponendo divieti e sanzioni". Ma "... uno degli scopi principali della proclamazione ufficiale di leggi o regolamenti è quello di stigmatizzare le condotte antisociali, e con ciò influenzare i valori e i codici di comportamento degli individui. Questa funzione educativa della legge, che cerca di plasmare i valori, non è meno importante delle sue funzioni di dissuasione e repressione" (Hirschman 1987, 85)<sup>43</sup>.

## 10. Utilità e teoria economica.

Ma la *distinzione* tra valori di carattere utilitaristico e valori di carattere sociale, distinzione a cui siamo arrivati a partire dalla critica dell'utilitarismo storico, è mantenibile alla luce della con-

cezione che del valore ha oggi la teoria economica? In effetti ad una prima approssimazione, questa distinzione sembra non reggere più. E' vero che il comportamento utilitaristico è ancora il postulato base della scienza economica; in quest'ultima il concetto di utilità ha però percorso un cammino che lo ha portato lontano dal contenuto che ad esso attribuiva l'utilitarismo storico, perdendo la sua originaria connotazione edonistica (Schumpeter 1967). Nell'attuale teoria economica (cfr. in particolare la teoria moderna del comportamento del consumatore sviluppata da P. Samuelson) l'ordine delle preferenze del soggetto, e quindi la sua utilità, è derivata dalla scelta; in questo modo l'economista pare non porre alcun vincolo riguardo al contenuto dei beni che ne sono oggetto. L'economia tende a diventare la scienza della scelta razionale ed il comportamento utilitaristico da essa postulato ad essere identificato con il comportamento razionale tout court.

All'interno di questa concezione ciò che definisce il valore (il lavoro di Robbins 1953 è rimasto classico a questo proposito) è l'esistenza di una molteplicità di fini - riguardo al cui contenuto l'economista non pone ipoteche - degli individui rispetto ai quali le risorse o mezzi disponibili sono scarsi. Il valore di cui si occupa l'economia non è solo quello dei beni materiali ma più in generale quello che deriva dalla scarsità delle risorse dell'uomo per realizzare i propri fini.

Questa definizione del valore econo-

mico in termini di scarsità e quindi di scelta, definizione che attribuisce all'economia lo studio della scelta razionale indipendentemente dal contenuto dei fini, non toglie ragione di essere alla *distinzione* cui siamo precedentemente arrivati seguendo Parsons, tra valori di carattere sociale e di carattere utilitaristico? E' ancora possibile differenziare in questi termini, come accade nello schema parsoniano, il terreno di competenza della sociologia rispetto a quello dell'economia?

In effetti la scarsità, che determina il problema della scelta, è una sola, fondamentalmente determinata da limiti fisici che valgono e per il valore sociale (come precedentemente definito) e per il valore utilitaristico. Sedie e tavoli sono beni economici perchè la loro produzione comporta il dispendio di energie e tempo che potrebbero essere impiegati per produrre qualche cosa d'altro: la loro produzione implica per questo la rinuncia a qualche cosa d'altro e quindi impone una scelta. Se, per assurdo, il falegname potesse produrre sedie e tavoli senza dispendio di tempo ed energia, questi beni non costituirebbero dei valori in senso economico, in quanto non costituirebbero l'oggetto di una scelta. Questa stessa scarsità si estende anche a ciò che ho definito il valore sociale. Un gesto di bontà, anche se vale per il suo contenuto simbolico, ha una natura fisica che implica il dispendio di energie e tempo. In modo analogo a come il falegname non può produrre contemporaneamente sedie e

tavoli e deve scegliere se, in una data unità di tempo, produrre le une o le altre, l'attore sociale non può produrre contemporaneamente un gesto di bontà ed un gesto espressivo di un diverso valore sociale. Anche per quanto riguarda quest'ultimo esiste cioè una scarsità che deriva da quei limiti fisici che sono all'origine del valore economico.

Ciò che però bisogna notare è che, poichè la distinzione tra valori di carattere sociale e valori di carattere utilitaristico è di natura analitica e non concreta, *la scarsità in questione non si estende al rapporto tra le due categorie*. Uno stesso gesto, che consuma una stessa quantità di energia e di tempo, può essere produttivo *allo stesso tempo* e di valore sociale e di valore utilitaristico. Il falegname che produce sedie per donarne una parte alla mensa dei poveri, produce *allo stesso tempo* sedie e bontà. Di per sé *la produzione di un tipo di valore non implica cioè alcuna rinuncia alla produzione dell'altro*<sup>44</sup>.

La distinzione tra le due categorie del valore cui siamo arrivati a partire dai limiti dell'utilitarismo, può allora essere mantenuta anche in base alla concezione, fondata sulla scarsità e quindi sulla scelta, che è propria della teoria economica: semplicemente perchè i beni della prima categoria non sono scarsi *rispetto* a quelli della seconda.

Queste due diverse categorie del valore possano essere utilizzate per individuare i campi di competenza rispettivamente della sociologia e della economia? Una obiezione alla indicazione in

questo senso viene da chi vuole comunque mantenere per l'economia la denominazione di (unica) scienza della scelta razionale e dunque inglobare al suo interno anche il settore del comportamento espressivo. In realtà la questione, una volta accettata il contenuto diviene meramente nominalistica e quindi di scarsa importanza. Vale però la pena di notare che, di fatto, l'economia si è storicamente occupata di un solo tipo del valore; nel suo nucleo applicativo centrale, connesso alla idea di mercato, l'economia considera il sistema dei prezzi l'espressione delle preferenze degli attori; e nella moderna teoria del comportamento del consumatore, teoria che pure deriva l'utilità dalla scelta, l'ipotesi di razionalità si traduce nella massimizzazione di quei beni che possono essere acquistati con il denaro. Allora, se al problema della definizione va data, per sua natura, una risposta arbitraria (determinata cioè da una convenzione tra gli interessati), la soluzione più ragionevole pare comunque quella di identificare nell'economia la disciplina che si occupa dei beni il cui valore può essere misurato con il denaro, lasciando alla sociologia il compito di occuparsi di quei valori la cui scarsità è misurata dalla considerazione.

Questo, si noti, non significa un ritorno ad una concezione "sostanziale" dell'economia come disciplina che si occupa dei "beni materiali". Nella definizione qui proposta, l'economia rimane scienza della scelta, che si occupa del valore in quanto determinato dalla

scarsità e che è dunque indifferente al suo contenuto. Poiché però esistono categorie di beni tra le quali non vi è scarsità relativa e nei cui confronti non vi è necessità di scelta, ciò che si propone è di considerare l'economia la disciplina che si occupa di quella scelta che è indotta dalla scarsità misurabile con il denaro. Quando andiamo ad un concerto, realizziamo una azione il cui fine non è di carattere materiale ma che, nella misura in cui paghiamo il biglietto, ha un contenuto economico; comperare un terreno in montagna rimane una azione di carattere economico sia essa realizzata per fini speculativi o per godervi il tramonto del sole nelle sere d'estate. Nella concezione proposta ciò che definisce come economica l'azione dell'attore non è cioè il fine cui essa è diretta (l'attore economico può essere egoista o altruista, avere obiettivi di natura edonistica o spirituale) ma la razionalità nell'uso del denaro quale mezzo scarso rispetto ad una molteplicità di fini.

Va sottolineata una importante conseguenza di questa impostazione. Se economia e sociologia si occupano entrambe della scelta devono nascondere una sostanziale omogeneità concettuale: il loro sviluppo deve cioè progressivamente rivelare una medesima struttura formale applicata ad un diverso contenuto empirico. Così ad esempio la nozione di mezzo generalizzato di scambio individua una categoria logica che deve rivelarsi utile e nella teoria economica e in quella sociologica: e

questo anche se nei due campi denaro e considerazione rappresentano fatti diversi, empiricamente non riducibili l'uno all'altro. La scoperta di analogie concettuali tra il terreno che è proprio della economia e quello che è della sociologia non va cioè considerata una forzatura analitica, un espediente letterario o il frutto della bizzarria del caso: *è invece la logica conseguenza della impostazione data al problema del valore a partire dai limiti dell'utilitarismo*. Se esistono due diversi tipi di valore, è naturale verificare se in relazione ad essi si siano sviluppati due diversi, ma analoghi da un punto di vista formale, mezzi di scambio; e oltre a questo, se esistono categorie corrispondenti a quelle di prezzo, reddito, domanda, offerta ecc.<sup>45</sup>

#### 11. Verso più efficaci indicatori del benessere sociale.

Un primo tentativo per saggiare la validità dello schema concettuale qui formulato può essere condotto attraverso la sua applicazione ai problemi di misura del benessere sociale.

Il prevalere di una concezione utilitaristica nei sistemi a capitalismo industriale ha fatto sì che per lungo tempo si tendesse a vedere nell'economia la scienza sociale per eccellenza e nel mercato la principale istituzione regolatrice. Anche per questo, le nostre società sono state portate ad identificare

il benessere con le cifre che misurano l'output economico ed in particolare l'andamento del reddito nazionale o Prodotto Interno Lordo.

Oggi la insoddisfazione nei confronti di queste misure è crescente; si moltiplicano nella letteratura i contributi volti a superarne i limiti. Naturalmente nessuno mette in discussione la positività di tassi quanto più possibile in crescita del PIL; ciò che si critica è la loro inadeguatezza quali misure del benessere *complessivo*. Come scrive Hirsch (1981, 17), "la necessità di un insieme di indicatori sociali che le fiancheggi è ora ampiamente accettata". "Si è però molto lontani - prosegue Hirsch - dal realizzare tale obiettivo. Non vi è alcun indicatore di performance sociale che possa essere calcolato sistematicamente e compreso facilmente" (17). Può la teoria qui presentata essere di aiuto nei confronti di questo problema?

Le critiche che vengono avanzate alle statistiche basate sull'andamento del PIL possono essere classificate in due categorie. Nella prima va inserita una serie di limiti tecnici, di inefficienze che nascono dalla incapacità di queste misure a cogliere l'effettivo miglioramento economico di un paese. I problemi in questo senso sono molteplici: da quello dei beni intermedi (le cifre del PIL comprendono beni il cui consumo può essere necessario ad obiettivi di benessere ma che di per sé non danno benessere: cosicché ad esempio un aumento degli ingorghi di auto nei centri cittadini, poichè si traduce in un maggior con-

sumo di benzina, viene registrato come aumento del benessere), alle difficoltà a cogliere le transazioni che non passano attraverso il mercato (i beni economici prodotti tra le mura domestiche e più in generale attraverso i canali non ufficiali sfuggono alla contabilità nazionale) ecc.

Non è evidentemente nei confronti di questo tipo di problemi che la teoria può aiutarci; si tratta in questo caso di difficoltà di natura tecnica la cui soluzione è preferibile lasciare agli economisti (suggerimenti in questo senso si possono trovare ad esempio in Juster 1973; una delle proposte più note e discusse è quella di Nordhaus e Tobin 1973). Vi è però una seconda e più radicale critica che viene avanzata nei confronti dell'uso di queste statistiche come indicatori del benessere sociale: essa insiste sul fatto che non tutto ciò che è importante per l'individuo può essere espresso con il metro dell'economia. Come gli economisti seri hanno sempre riconosciuto (cfr. quanto scrivono al proposito Okun 1971 e Beckerman 1976) esiste un aspetto del benessere sociale, sempre più importante nelle società avanzate, che non può essere ricondotto alla crescita materiale, di quei beni il cui valore viene misurato con il denaro. Accanto a questi stanno i benefici che traiamo dalle relazioni sociali: dalla socievolezza, dalla stima e dal rispetto, dalle relazioni di amicizia, di amore ecc.; beni la cui relazione con le cifre del PIL è assai problematica.

Si tratta di una considerazione sen-



z'altro banale: ognuno di noi, non come sociologo ma come uomo comune, sa al fondo che i beni di cui si occupa l'economia rappresentano solo una parte di ciò che ha importanza per la nostra vita (chi non ha sperimentato come il sorriso di una bella ragazza, l'abbraccio di un fratello, la stretta di mano di un amico, possano talora illuminare una giornata?). Ciò che non è affatto banale, e che anzi ai più è sempre apparso insormontabile, è il problema di come misurare questi beni.

La questione per sua natura non è risolvibile all'interno dell'economia. Non è cioè una difficoltà analoga a quella costituita dal campo della cosiddetta economia informale: in quest'ultimo caso abbiamo a che fare con la produzione di beni che sfuggono alle statistiche ufficiali ma che potrebbero benissimo rientrarvi. Nel caso invece dei benefici sociali abbiamo a che fare con valori che *per loro natura* non passano attraverso il mercato: i benefici che traiamo dalle relazioni sociali vengono degradati dalla motivazione economica. Hirsch lo ha mostrato in relazione all'amore: è vero che il rapporto sessuale può essere comperato (dunque valutato) con il denaro e quindi entrare nel circuito economico; l'amore a pagamento è però "un'altra cosa", non ha le stesse qualità del rapporto tra partner che non si prostituiscono; la commercializzazione degrada molte di quelle caratteristiche che ne fanno una cosa importante<sup>46</sup>. Lo stesso vale per l'amicizia, il rispetto, la stima ecc.<sup>47</sup>.

Ma è possibile derivare da questi beni indicatori di performance sociale calcolabili e comprensibili così come lo sono, per il caso dell'economia, le cifre del PIL? La risposta tradizionalmente negativa a questa domanda, l'apparente impossibilità di una misura, ha relegato questi beni alla sfera del privato; ha reso i più concreti e quantificabili valori dell'economia la bussola principale - e talora unica - dell'azione organizzata e della politica (pure nel campo delle politiche che vengono definite sociali).

Il problema della misura è davvero irrisolvibile? Non è possibile quanto meno iniziare a discutere di una possibile soluzione? E' in relazione ad esso che possiamo chiedere se la teoria può aiutarci.

## 12. Il grado di istituzionalizzazione come misura del benessere.

Una delle acquisizioni più interessanti della letteratura di tipo sociologico e psico-sociale sulle "relazioni personali" (di amicizia, affetto, amore ecc.) riguarda il contenuto dei beni che formano l'oggetto di questo particolare tipo di scambio sociale: si tratta di comportamenti mutualmente *self-supporting*, di sostegno al "sé" dell'individuo, vale a dire espressivi di approvazione e considerazione sociale in virtù della loro aderenza a modelli di valore condivisi. Questa letteratura ci dice che il rapporto sociale è importante (anche) per-

chè da esso l'individuo trae conferme ai "valori" in cui crede e che entrano a formare parte della sua personalità.

Questo ci riporta alla nozione di valore sociale ed alla istituzionalizzazione come condizione (tipico-ideale) del sistema nella quale questi bisogni espressivi degli individui trovano risposta. La proposta è allora quella di considerare il grado di istituzionalizzazione dei modelli di valore nelle norme del sistema sociale come una possibile misura del benessere.

Va subito notato come questo suggerimento della teoria non abbia caratteristiche di particolare estemporaneità: fondamentalmente si tratta infatti di valutare quanto i modelli di valore fondativi di un determinato sistema sociale siano da esso realizzati, traducendosi in norme sociali *effettive* (la teoria ci spiega che questa valutazione può costituire una misura del grado in cui i bisogni espressivi dei membri di quel sistema vengono soddisfatti). Ciò è quanto gli studi più avanzati in questo campo hanno già proposto, sia pure senza il supporto della teoria e senza quindi una completa chiarezza del problema (cfr. ad esempio Juster 1973, 38; Ruggles e Ruggles 1973).

Un primo metodo per misurare la istituzionalizzazione è infatti piuttosto semplice: selezionare i più importanti principi di valore di una società e verificarne il grado di realizzazione. E' probabile ad esempio che la uguaglianza costituisca uno tra i più generalizzati di questi principi, patrimonio culturale da

tempo comune a molti sistemi sociali. La comparazione del grado in cui i diversi paesi hanno saputo realizzarlo, incorporandolo nelle loro istituzioni sociali, costituisce una prima misura di ciò che stiamo cercando; misura che è possibile affiancare ai più tradizionali indicatori economici.

Senza togliere validità a questa procedura, bisogna però ammettere che il suo risultato è assai carente rispetto all'obiettivo. Quali ne sono i limiti principali? Innanzitutto non sappiamo se i valori che *noi* scegliamo siano davvero quelli più importanti per la gente, quelli che la gente desidera e di cui ha bisogno; in secondo luogo, se in questo modo possiamo comparare il grado di realizzazione nei diversi sistemi di ogni singolo valore, non possiamo però avere una misura complessiva che sommi i diversi valori sociali prodotti; infine, mentre ciò che cerchiamo è una misura di flusso (non la ricchezza complessiva esistente in un momento dato ma il reddito prodotto in un certo periodo), in questo modo otteniamo solo una misura di stock. E' una procedura analoga a quella di chi volesse misurare lo sviluppo economico di un paese contando il numero di autobus (o di treni, di navi ecc.) esistente: non è detto che ciò che la gente desidera e che è importante per il suo benessere, siano proprio gli autobus (o, per quanto riguarda il valore sociale, l'uguaglianza); non è detto comunque che gli autobus siano la cosa di cui *più* ha bisogno. In secondo luogo, per arrivare ad una misura complessiva,



che significato ha mettere insieme il numero di autobus con il numero di treni, navi ecc.? Infine: il numero di autobus esistenti non va confuso con il numero di quelli annualmente prodotti.

L'importanza di questo primo approccio al problema degli indicatori sociali non va in ogni caso sottovalutata. Esistono infatti e in campo economico e in quello sociale, beni particolarmente importanti il cui livello di produzione costituisce in ogni caso una misura significativa del benessere; è noto che, sino in fondo a non molti anni orsono, lo sviluppo economico dei diversi paesi veniva comparato mettendo a raffronto misure fisiche della produzione annuale di beni (il sistema della contabilità nazionale, le statistiche sul flusso del reddito che oggi appaiono, giustamente, essenziali per la guida politica di un paese, sono un prodotto recente della teoria economica)<sup>48</sup>. La comparazione del grado di uguaglianza realizzata dalle istituzioni dei diversi paesi ed il loro progresso su questa strada, non è, in campo sociale, cosa molto diversa dalla comparazione della ricchezza economica sulla base delle tonnellate di acciaio prodotte.

Il problema di più efficaci indicatori sociali, davvero affiancabili a quelli oggi utilizzati dall'economia, però rimane. Abbiamo bisogno, come prima tappa, di una misura che, come il reddito in economia, sia in grado di esprimere nei termini di una medesima unità il valore dei diversi beni. Una misura, ha notato Solow (1973)<sup>49</sup> che, come avviene nella

contabilità economica nazionale, sia in grado di cogliere la relazione tra il lato del prodotto e quello del reddito. Qualche cosa cioè che avvicini il ruolo svolto dalla domanda nel sistema economico; un indicatore attraverso il quale possano essere valutate le richieste in valore sociale della gente nel legame che esse hanno con il "reddito" sociale prodotto; questa misura deve essere ben definita in sede teorica ma allo stesso tempo capace di operazionalizzazione nella ricerca empirica.

Quanto segue è un tentativo di verificare, a partire dalle nozioni di domanda e di reddito, la derivabilità di corrispondenti indicatori sociali dalle più importanti categorie della analisi economica. Esso ha come base la notazione di Morse (1976, 110; ma cfr. anche Rocher 1972, 116), un economista studioso di Parsons, secondo cui l'analisi del processo di interazione nei ruoli, in quanto costruita sulla struttura performance/sanzione, presenta lo stesso carattere di ciò che gli economisti studiano nella forma prestazione/reddito.

### 13. Domanda e reddito in campo sociale.

*La domanda.* A dispetto delle apparenze la concettualizzazione e la operazionalizzazione della nozione di domanda in campo sociale, almeno ad un primo livello, è piuttosto semplice: nei confronti di ciò che ho definito valore

sociale (comportamenti espressivi di modelli di valore condivisi) la domanda degli individui si esprime infatti sotto forma di aspettative. Nella ricerca sociale il termine aspettativa ha assunto diversi significati; possiamo distinguere tra a) le aspettative come sinonimo di aspirazioni o desideri, senza che alcunché ponga limite ad esse (quando compo un biglietto della lotteria posso "aspettarmi" di vincere un premio); b) le aspettative come fatto probabilistico, attesa di un evento ritenuto probabile (sulla base della mia esperienza finanziaria posso "aspettarmi" per l'indomani un crack di borsa; le previsioni del tempo generano l'"aspettativa" di una giornata serena ecc.); c) le aspettative che nascono dai modelli di valore interiorizzati come percezione di "diritti" (o comunque di qualche cosa che "è dovuto"). E' evidentemente quest'ultimo il significato parsoniano del termine e quello che qui ci interessa; sulla base dei modelli interiorizzati noi riteniamo "giusti" e quindi ci "aspettiamo" certi comportamenti: ci aspettiamo ad esempio che il padre abbia a cuore il benessere dei figli, che si preoccupi del loro mantenimento, della loro salute, di dare loro un'istruzione ecc.; se crediamo nel valore della onestà, ci aspettiamo che il negoziante non rubi sul peso della merce e che il cliente paghi il suo conto; se crediamo nel valore dell'impegno, ci aspettiamo che il lavoratore non si limiti a far finta di lavorare; se crediamo nella correttezza, ci aspettiamo che i nostri colleghi non ci calunni-

no ecc. A queste persone attraverso le nostre aspettative noi chiediamo comportamenti coerenti ai modelli di valore in cui crediamo: domandiamo appunto comportamenti che hanno per noi valore sociale in quanto espressione di modelli condivisi. Queste aspettative rappresentano in campo sociale ciò che la domanda rappresenta in campo economico; se la loro misurazione, o con dati di natura soggettiva ricavabili da *survey* o con dati oggettivi, può presentare le normali difficoltà di rilevazione delle variabili sociali, non è né particolarmente improba né - tantomeno - impossibile, come dimostra ampiamente la letteratura<sup>50</sup>.

Nel sistema economico però la domanda non è che l'altra faccia del reddito: ciò che le famiglie possono spendere (e che dà origine alla domanda effettiva) non è che il reddito prodotto dalle imprese. Questa relazione tra domanda e reddito vale anche nel sistema sociale? In che senso anche in questo caso la domanda (le aspettative) è condizionata dal reddito prodotto?

Diviene importante a questo proposito la distinzione tracciata tra aspettative e aspirazioni; le aspettative, che costituiscono la domanda di valore sociale, non vanno confuse con le aspirazioni o i semplici desideri della gente. Si tratta infatti di quelle aspettative che nascono dai modelli di valore interiorizzati e che in questi trovano il loro limite. Ciò che la gente "si aspetta" in questo senso, è il risultato dei modelli interiorizzati; ma, poichè la inte-

reriorizzazione è il risultato della socializzazione, ovvero di ciò che abbiamo ricevuto dagli altri in termini di valore sociale, i modelli di valore interiorizzati sono a loro volta risultato di ciò che il sistema ha saputo produrre in valore sociale. Ciò che la gente domanda tramite le aspettative, non è che quello che ha ricevuto in valore sociale dal sistema. Come avviene in economia, la domanda che si esprime sotto forma di aspettative, non è che l'aspetto rovesciato del "reddito" prodotto.

Come misurare questo output? Abbiamo bisogno di una misura che, come il reddito in economia, permetta di esprimere nei termini di una medesima unità il valore dei beni domandati e offerti nel sistema.

*Il reddito.* Come sociologi sappiamo che l'insieme delle aspettative di valore rivolte nei confronti di una determinata posizione sociale (di padre, lavoratore, cliente ecc.) definisce un ruolo. Sappiamo però anche che l'unità per l'analisi del sistema sociale non è costituita semplicemente dal ruolo ma da ciò che viene definito lo "status-ruolo"; ad ogni ruolo corrisponde infatti una posizione nella scala degli status: ad ogni insieme di aspettative corrisponde cioè una determinata misura di considerazione data in cambio del loro adempimento. Così al padre che si preoccupa dei suoi figli attribuiamo più considerazione che a quello che se ne disinteressa; lo stesso facciamo per il negoziante onesto rispetto a quello disonesto, per il lavoratore che adempie ai suoi impegni ri-

spetto a quello che non lo fa ecc. Questo significa che la domanda di valore sociale che ogni sistema esercita nei confronti dei suoi membri sotto forma di aspettative, si manifesta attraverso la offerta di una specifica misura di considerazione, offerta che ne incentiva l'erogazione. Il sistema degli status svolge nella società la funzione che è del sistema dei prezzi nell'economia: lo status, come il prezzo, individua da una parte un reddito (per chi quel comportamento deve produrre ed a cui lo status è riconosciuto) dall'altra un costo (per chi domanda un determinato comportamento di valore sociale e deve riconoscere in cambio di esso una misura di considerazione). I diversi ruoli che svolgiamo nella società - siamo contemporaneamente padri, figli, lavoratori, clienti ecc. - definiscono l'insieme del reddito in considerazione di cui possiamo disporre e che ci viene dato in cambio dell'adempimento delle relative aspettative di valore.

Questo reddito in considerazione è ciò che a nostra volta diamo agli altri per incentivare la produzione di comportamenti che hanno per noi carattere di valore sociale. In che senso, come nel sistema economico, è la misura del reddito in considerazione di cui disponiamo a condizionare il nostro "consumo" di valore sociale, vale a dire la nostra possibilità di ottenere dagli altri comportamenti espressivi di modelli condivisi?

Qui entra il tema della influenza: vale a dire quella capacità di orientare il

comportamento dell'altro che non è basata né sul denaro né sul potere ma sulla reputazione, lo status, più in generale la considerazione di cui gode una persona. Le forme della influenza possono andare dal semplice rispetto che dobbiamo ad una persona stimata (rispetto che ci obbliga a certi comportamenti nei suoi confronti) sino alla "autorità" di cui dispongono ad esempio i grandi leader religiosi o politici presso ampie masse di fedeli. Questa influenza sociale, come ha dimostrato Parsons, non è riducibile ad una posizione di potere (in senso tecnico: non è cioè condizionata alla minaccia di una sanzione situazionale negativa in caso di inadempienza): essa è effetto del riconoscimento di una capacità dell'altro (cui la considerazione è ceduta) di realizzare i modelli di valore in cui anche noi crediamo. L'influenza che opera sotto il codice operativo del prestigio è appunto ciò che diamo in cambio del valore sociale ricevuto: noi riconosciamo influenza sociale a chi più di noi si dimostra in grado di realizzare i "valori" in cui crediamo (a chi cioè ci ha dato più di quanto abbia ricevuto in termini di comportamenti espressivi di modelli di valore condivisi). L'influenza del pontefice presso i cattolici, ad esempio, non è assimilabile al potere del dittatore che tiene sotto controllo il suo popolo con l'esercito: è fondata sulla sua capacità di incarnare i valori della chiesa e non sul potere coercitivo a sua disposizione.

Ora, ciò che questa influenza ottiene

in cambio quando viene impiegata, spesa<sup>51</sup> è per l'appunto ancora valore sociale: il leader la cui influenza è basata, per ipotesi, sui valori della onestà e della bontà, non può usarla per chiedere ai suoi seguaci di essere ladri e malvagi; egli può usarla per chiedere loro di essere più onesti e più buoni (e dunque per ottenere di nuovo in cambio quei comportamenti in valore sociale che sono alla base della sua influenza).

In sintesi: la misura della considerazione di cui fruiamo, che è il risultato della capacità di produrre per gli altri valore sociale, è alla base della capacità di ottenere a nostra volta dagli altri (nella misura in cui questa influenza è accettata) comportamenti di valore sociale. Essa condiziona cioè il nostro "consumo" in questo campo; maggiore è il reddito in considerazione di cui fruiamo, maggiore è la nostra influenza sociale.

#### 14. Mercato e pluralismo: impresa e associazioni.

Possiamo ora riproporre l'interrogativo principale e chiederci: come misurare, con il metro della considerazione, l'output in valore sociale prodotto dal sistema?

Ancora una volta abbiamo di che imparare dall'economia. Per notare come l'attuale sistema della contabilità economica nazionale abbia senso solo nelle società moderne, "differenziate".

Nelle economie tradizionali, ove solo una piccola parte della produzione prende la via del mercato, gli indicatori oggi utilizzati non hanno molto significato ed il problema della misura del prodotto è pressoché irrisolvibile (i dati che oggi conosciamo al riguardo sono basati su stime congetturali). Il metodo della contabilità economica nazionale, basato sull'idea del flusso circolare del reddito, divide infatti il sistema in due settori, quello delle imprese e quello delle famiglie, ed assume che la produzione si realizzi esclusivamente nel primo; l'economista evita così l'impossibile compito di rincorrere ogni e qualsiasi bene che abbia valore economico per concentrarsi su ciò che viene prodotto per il mercato. Si tratta naturalmente di una astrazione semplificatrice: perché anche nelle società avanzate una parte del prodotto non passa attraverso questo canale (cosicché anche se l'insalata che produco nel mio orto è uguale a quella venduta sui banchi del supermercato, il suo valore non compare nelle statistiche<sup>52</sup>). E' però una semplificazione che non è molto lontana dalla realtà delle società moderne, che hanno differenziato un sistema di organizzazioni, quello delle imprese, specializzato nella produzione economica: attraverso quest'ultimo passa infatti *la gran parte* dell'output.

Anche per quanto riguarda il sistema sociale allora non possiamo pensare di rincorrere ogni e qualsiasi valore prodotto. Il problema però è: esiste nella società moderna un sottosistema che si

specializza nella produzione di valore sociale? In queste società opera un settore governato dalla influenza così come quello economico è governato dal denaro?

Credo che questo sottosistema possa essere individuato nel settore delle associazioni (Parsons 1971, pp. 230-234, parla a questo proposito delle "associazioni democratiche"; accenni in questo senso si trovano anche in Hills 1976); si tratta in particolare delle associazioni di rappresentanza a carattere volontaristico della democrazia pluralista, il cui sviluppo storico è stato pressoché parallelo a quello della impresa moderna<sup>53</sup>.

Mercato e democrazia pluralista sono infatti apparsi pressoché insieme sulla scena della storia quale esito del medesimo processo di differenziazione funzionale. Del processo di modernizzazione avviato dal capitalismo generalmente ci si limita a mettere in rilievo l'emergere di un tipo di organizzazione, l'impresa industriale, che si specializza nell'ambito economico (differenziandosi dalla corporazione che, come scrive Simmel, 1984, 491, "racchiudeva in sé l'uomo intero"). Raramente ci si interroga su un altro possibile esito di questo processo: se l'impresa industriale moderna si è specializzata nella produzione economica, la sua nascita non ha comportato anche quella di un tipo di organizzazione che le si affianca e si "specializza" nell'ambito sociale?

In effetti la corporazione è stata sostituita non dalla sola impresa indu-

striale ma da un sistema differenziato composto dalla impresa e dal sindacato (più in generale dalla impresa e dalle associazioni del pluralismo, di cui il sindacato è un importante esempio). Poiché queste associazioni sono nate prevalentemente contro il mercato, trovando nella sfera della distribuzione del reddito uno degli ambiti prioritari della loro azione, sono state e vengono tuttora prevalentemente interpretate in chiave di "organizzazioni di interesse", dirette cioè a tutelare in primo luogo gli interessi economici dei membri (e proprio per questo all'interno della cultura utilitarista se ne è predetta e se ne continua a predire l'imminente fine). Ciò che in questo modo si trascura è che queste organizzazioni sono nate contro il mercato *per realizzare principi di valore sociale*. La loro principale funzione, come ha messo in rilievo Polanyi<sup>54</sup>, *pure nella sfera della distribuzione del reddito*, è stata di natura sociale. Un caso esemplare è proprio quello del sindacato; il quale, se si è occupato soprattutto del salario, lo ha fatto principalmente dal punto di vista dei valori sociali; più che a massimizzare gli interessi economici dei membri, questa organizzazione ha teso ad ottenere per essi un salario "equo" in relazione a questi principi. Non a caso la teoria economica si è sempre dimostrata piuttosto scettica circa l'effettivo "ruolo economico" (Tarantelli 1978) del sindacato, limitandosi a considerare questo tipo di attore come estraneo al proprio paradigma di riferimento.

La mia tesi allora è che queste organizzazioni volontaristiche di rappresentanza<sup>55</sup> rappresentino l'altra faccia, complementare a quella che si mostra con lo sviluppo della impresa, del processo di differenziazione sociale avviato dalla rivoluzione industriale; esse costituiscono quel settore che si sviluppa nella società moderna quale risultato dell'autonomizzazione dell'economia, per rispondere ad una domanda di natura sociale che il nuovo modo di produzione lascia inevasa.

Del resto, qual'è l'obiettivo principale che dirige il comportamento di queste organizzazioni? Che cosa esse chiedono ai membri in cambio del loro output?

Alcune, ed in particolare il sindacato, chiedono tramite l'iscrizione un contributo in denaro ai membri. Anche se questo contributo economico può essere essenziale per il loro funzionamento, a ben vedere non è solo questo, e neppure principalmente questo, che esse chiedono: esse *domandano influenza*, chiedono ai membri di disporre (di una parte) del loro comportamento. Così ad esempio un sindacalista che siede al tavolo delle trattative, per svolgere il suo ruolo deve potere contare sulla mobilitazione dei lavoratori, se questa si rivela necessaria: deve essere in grado di minacciare uno sciopero con credibilità di fronte all'imprenditore (il quale accede alle richieste del sindacato appunto calcolandone l'influenza, la capacità che esso ha di mobilitare i lavoratori).

E' importante notare che i lavoratori

non si limitano a cedere al sindacalista un generico potere di disposizione sul proprio comportamento in modo analogo a quello in cui ad esempio cedono all'imprenditore una parte del loro tempo in cambio di denaro: riconoscendo influenza essi *attribuiscono al dirigente sindacale la facoltà di decidere per conto loro su determinate questioni*. A queste organizzazioni di rappresentanza vengono delegate scelte che toccano gli interessi dei membri in base alla fiducia che le decisioni dei rappresentanti saranno orientate in primo luogo all'interesse dei rappresentati. Da dove viene questa fiducia? Che cosa spiega il mandato a decidere? Perché questa delega?

L'esistenza di un mandato a decidere, è stata spesso spiegata in riferimento al tema delle "informazioni". (Schmitter 1983, 30): il rappresentante è colui che, per una maggiore competenza o disponibilità di informazioni, è in grado di decidere "meglio". Ma l'esistenza di un *gap* delle informazioni non è sufficiente: non basta cioè che l'altro abbia maggiori informazioni perchè io sia disposto a cedergli il potere di decidere per conto mio. Perché questo avvenga io devo avere fiducia in lui in un senso più generale: devo sapere che non mi ingannerà e non userà delle sue maggiori informazioni a suo interesse e mio danno. (Del resto, come è particolarmente evidente nel campo della rappresentanza politica, la figura del rappresentante non è riducibile a quella del tecnico, dello specialista)<sup>56</sup>.

In realtà la delega che attribuiamo al sindacalista è il risultato di uno scambio: noi riconosciamo influenza e quindi attribuiamo capacità di rappresentanza a quei dirigenti e a quelle organizzazioni che *hanno dimostrato* di sapere realizzare i valori in cui anche noi crediamo; l'influenza è stata da essi guadagnata *in cambio* del valore sociale prodotto; è ciò che essi hanno ricevuto per il particolare output erogato.

Ed è proprio questa influenza, vale a dire una capacità di orientare il comportamento dei membri che non è riconducibile né al denaro né al potere, il vero capitale di cui dispongono queste organizzazioni. Un capitale che ricevono dai membri a compenso di ciò che esse producono e che a sua volta è la risorsa principale di cui dispongono per produrre ulteriore valore sociale. Questa influenza, questa capacità di rappresentare i membri, viene infatti *investita* per condurre politiche volte a realizzare i "valori" della organizzazione: così ad esempio il leader sindacale che ha fatto un buon contratto, guadagnerà quella ulteriore presa sui lavoratori che gli permetterà di sedere al tavolo delle trattative, nella tornata successiva, con ancora maggiore forza per realizzare gli obiettivi della sua organizzazione.

Queste associazioni vanno allora considerate dei veri e propri sistemi di influenza: un tipo di organizzazione cioè volto ad accumulare influenza tramite la produzione di valori sociali così come l'impresa è un tipo di organizzazione volta ad accumulare profitti tra-

mite la produzione di beni economici<sup>57</sup>. In entrambi i casi si tratta di astrazioni, ipotesi semplificatrici di una realtà più complessa; anche all'interno delle associazioni troviamo interessi materiali, così come d'altronde anche nelle imprese troviamo valenze di natura etica. Ma di semplificazioni che nelle società moderne, ove il processo di differenziazione è più avanzato, sono comunque utili sul piano analitico.

## 15. Conclusioni.

Se la influenza è ciò che le associazioni ricevono in cambio del valore sociale prodotto, per quanto sorprendente possa apparire, proprio l'influenza è quanto andiamo cercando. Si tratta infatti di un indicatore a) che esprime nei termini di una medesima unità il valore dei *diversi* output prodotti dal sistema sociale e b) che è nello stesso tempo misura del reddito (il prodotto in valore sociale delle associazioni) e della spesa (ciò che viene dato alle organizzazioni dai membri-consumatori). La misura della influenza ceduta alle organizzazioni di rappresentanza di una società a democrazia pluralista, corrisponde in campo sociale a ciò che il valore delle vendite finali del sistema produttivo rappresenta in campo economico.

La proposta di considerare questa influenza una misura del benessere può apparire ad alcuni persino provocatoria (in particolare, poi, per quanto riguarda

quella dei sindacalisti; ricordo però che il sindacato è stato qui usato solo quale esempio della assai più vasta categoria di associazioni di rappresentanza della democrazia pluralista). Queste organizzazioni vengono infatti talora giudicate un ostacolo allo sviluppo economico; la loro forza, lungi dall'essere una misura di benessere, è (da alcuni) considerata di danno alla società.

In un recente bel libro, ad esempio Olson (1984) ha cercato di dimostrare e attraverso l'argomentazione teorica e attraverso l'analisi empirica come l'esistenza di una vasta rete di "associazioni di interesse" (in particolare di piccole dimensioni) si associ spesso a bassi tassi di crescita economica. Nonostante il rigore della argomentazione e l'abbondanza del materiale empirico a sostegno della tesi, Olson si rifiuta però di tirare le logiche conclusioni della sua analisi: ovvero che nel contesto delle società avanzate è preferibile fare a meno di queste organizzazioni, cancellandole dal tessuto sociale.

Perché Olson si rifiuta di trarre queste conclusioni? Evidentemente per il loro carattere paradossale: egli stesso probabilmente si rende conto che queste organizzazioni, ammesso pure che possano talora essere di ostacolo alla crescita, producono per la gente dei benefici che non sono riducibili al metro dell'economia<sup>58</sup>. Come scrive Arrow (1974), "non tutte le cose hanno un prezzo" (22) e le organizzazioni sono appunto strumenti per affrontare questi fallimenti del sistema dei prezzi (33):

"mezzo per trattare funzioni sociali quando il sistema dei prezzi fallisce" (71).

La proposta che ho voluto discutere in questo saggio non suggerisce allora di sostituire gli indicatori economici con queste misure sociali, ma di considerare *anche* queste ultime, affiancandole alle prime come ulteriore strumento di diagnosi sociale. Ognuno dei due tipi di indicatori è infatti in grado di cogliere qualche cosa che sfugge all'altro, riferendosi a diversi ma ugualmente importanti "valori", componenti del benessere.

Non ho qui affrontato un ultimo problema: come concretamente misurare questa influenza? Preferisco lasciare questa domanda, per ora, senza risposta: prima di bruciare le tappe ed arrivare ad un esito immediatamente operativo, è preferibile lasciare spazio alla discussione ed all'approfondimento degli strumenti teorici.

Questo saggio voleva solo discutere, quasi come un esercizio della teoria, la *possibilità* di misure di carattere sociale analoghe ai più tradizionali indicatori economici e che per questo possano esservi affiancate; un tipo di esercizio che oggi gli stessi economisti chiedono ai sociologi (Ruggles e Ruggles 1973). E che l'influenza possa essere misurata (non solo in termini ordinali, ad esempio in termini di tempo dato dai membri alle associazioni) non mi sembra in dubbio. Anzi, è ciò che i nostri sistemi politici periodicamente fanno, mettendo a confronto la capacità di rappresen-

tanza dei vari partiti; ed è ciò che fa il datore di lavoro quando nel confronto con il sindacato deve decidere quanto cedere.

Certo nella misurazione di questa variabile possono sorgere delle difficoltà; può essere difficile stabilire quali organizzazioni debbano entrare nel computo, come concretamente raccogliere dati di questa natura, come individuare un indicatore efficiente della influenza. Ma sono i problemi che sempre deve affrontare la ricerca quando passa dalla discussione teorica alla operatività empirica; né sono molto diversi da quelli incontrati dagli economisti nel compilare le loro statistiche (anch'esse inevitabilmente frutto di arbitrarietà, approssimazioni, ipotesi di comodo ecc.). Ciò che bisogna decidere - e questo è compito della teoria - è se un indicatore di questo tipo ci serve (dato che un indicatore approssimato, se è l'unico che è possibile ottenere, è comunque preferibile ad una totale mancanza di indicatori).

## NOTE

1. Naturalmente la raccolta di informazioni e statistiche in senso lato "sociali", particolarmente nelle aree tradizionali della demografia, sanità, istruzione, lavoro, criminalità, precede questi tentativi diretti a dar vita ad organici sistemi di indicatori sociali; la raccolta di informazioni "sociali" in questo senso lato, procede parallelamente alla nascita della società moderna.

2. Come scrivono Shonfield e Shaw, 1974, XI, dietro al problema degli indicatori sta quello di integrare il sociologo nel processo di formazione delle decisioni politiche in campo sociale, così come è ampiamente avvenuto in questi ultimi decenni per gli economisti.

3. Poiché il saggio è parte di un più vasto lavoro di ricerca, in alcuni punti ha un carattere sintetico: vuole cioè rispondere alla necessità di presentare i concetti che sono indispensabili alla trattazione, senza però condurre in questa sede una analisi completa della loro fondazione teorica ed empirica.

4. Riportato in Guidi 1984, 142.

5. Riportato in MacPherson 1980, 27.

6. L'esito finale della soluzione positivista all'utilitarismo è particolarmente evidente nella teoria del darwinismo sociale di Spencer.

7. Si noti che questo è il risultato non della posizione utilitaristica in quanto tale (posizione che, sotto forma di fini casuali, ammette l'esistenza di elementi di carattere normativo nell'azione; cfr. Parsons 1970, 112) ma della sua declinazione storica positivista.

8. Un aspetto questo in cui è evidente anche la influenza di Simmel; cfr. più avanti par. 7.

9. Dopo aver analizzato e la debolezza dell'empirismo e i limiti della formulazione weberiano del tipo ideale, Parsons scrive: "i sistemi di teoria scientifica presi in esame non sono ovviamente questa realtà esterna, e neppure ne costituiscono una rappresentazione letterale e diretta, nel senso che una, e solo una rappresentazione sia valida. Questi sistemi si trovano piuttosto in un rapporto funzionale con la realtà esterna, nel senso che per taluni scopi scientifici ne costituiscono delle rappresentazioni adeguate" (1970, 925). I concetti "corrispondono non a fenomeni concreti, ma ad elementi di tali fenomeni che possono essere analiticamente scissi da altri elementi" (896). Parsons però rimane all'interno di una posizione *realista*: egli assume l'esistenza di una realtà esterna al pensiero in relazione alla quale la adeguatezza di concetti e teorie va misurata. Di questa realtà siamo però in grado di cogliere sempre e necessariamente aspetti parziali; come è noto Parsons definisce questa posizione come "realismo analitico" (cfr. in particolare 1970 parte 1 cap. I e parte 4, cap. XIX, par. 1, 4 e 5).

10. La rigida distinzione nello statuto epistemologico fra scienze fisiche e sociali tipica della tradizione idealista, ha origine nella esigenza di salvaguardare allo stesso tempo l'oggettività della conoscenza e la libertà morale dell'individuo nei confronti

delle determinazioni della scienza. In quanto oggetto fisico, l'uomo è capace di essere "rappresentato" dalle scienze naturali ed è quindi limitato da leggi causali. Il mondo dei fenomeni fisici è determinato, nel senso della regolarità e delle leggi; la categoria fondamentale è quella della causalità; la conoscenza è razionale, libera da "valori" e universale. Ma in quanto essere spirituale, entità morale, l'uomo non è oggetto di leggi deterministiche: la sua azione non è determinata ma "libera"; essendo libero l'uomo è "unico". La conoscenza in questo campo non è orientata dalla categoria della causalità fisica, ma da quella del "significato" o senso dell'azione. "Il principio cardinale su cui poggiano queste dottrine è 'la categoria di significato non deve essere ridotta alla categoria dell'essere' ma si colloca in un regno completamente differente, quello dell'ideale" (Bershady 1973, 28). L'esito, nel campo dell'azione, è una conoscenza legata ai valori, relativa e non universale. "Il relativismo storico diviene un aspetto preminente di questo punto di vista, perché il sistema di significati - lo spirito - inerente ad ogni epoca è chiuso in sé stesso e non ha *continuità* con il sistema di significati di ogni altra epoca. Ogni epoca, dunque, deve essere compresa in e di per sé stessa attraverso una intuizione simpatetica. In questo contesto il relativismo non è costruito semplicemente sulla base del cambiamento storico ma sulla dottrina della unicità storica ... La conoscenza, in questo senso, è relativa alla epoca in cui è stata formata e non può raggiungere uno status universale" (29). Parsons, pur accettando il problema da cui ha origine la soluzione idealista (salvaguardare la libertà morale dell'individuo e quindi al fondo i principi pluralistici della società moderna) ne critica appunto questo esito epistemologico disastroso, lo scetticismo. Reagendo alla convinzione che non possa essere costruito un vero sistema di teoria scientifica nel campo sociale, Parsons si oppone alla rigida distinzione tra scienze della natura e della società; egli propone di mettere insieme le due posizioni, positivista ed idealista, trattenendo le parti migliori di ognuna di esse, per dare vita ad una teoria che dia conto degli specifici *modi di interrelazione* tra le due.

11. La ambiguità in cui Parsons ne *La struttura* lascia il problema del volontarismo è notata da Scott 1963 e Atkinson 1972; cfr. anche Bershady 1973, 163; Menzies 1976, 30; Adriaansens 1980; Alexander 1983, 35; Almondo 1984, 23-24; Chazel 1987, 23-24.

12. Secondo Menzies la soluzione parsoniana al problema del volontarismo è "ad hoc"; "la teoria volontaristica dell'azione di Parsons non concepisce l'uomo come libero, perché in questo modo non sarebbe possibile spiegare l'ordine sociale", 1976, 99.

13. La proposta di Alexander (e la sua risposta a Savage, cfr. Alexander 1983, nota 122 alle pp. 331-332) in questo non mi sembra convincente; in realtà essa ha al fondo elementi "presupposizionali" diversi: comporta cioè in sostanza l'abbandono di una posizione realista.

14. Se non coglie mai nella sua interezza la realtà, "nella misura in cui la scienza progredisce, la conoscenza si avvicina asintoticamente a questo limite", Parsons 1970, 926.

15. In particolare la interpretazione di Almondo 1984, alle pp. 18,19 e 23, mi sembra presenti elementi di affinità con quella qui presentata.

16. E' importante notare a questo riguardo come, diversamente dall'idea di senso comune formata dall'utilitarismo positivista, in Parsons la nozione di personalità non individui una astrazione analitica di contro alla realtà concreta dell'organismo: *in entrambi i casi (e quando parliamo di personalità e quando di organismo) ci riferiamo ad astrazioni*. Come cioè non esiste un individuo concreto che sia pura personalità senza organismo, così non esiste neppure un individuo concreto che sia solo organismo senza personalità. Anche in questo Parsons acquisisce una lezione in gran parte già tratteggiata da Simmel (1964, 8-9, parte 1 cap 2; cfr. anche Wolff 1964, XXIX). Sul tema cfr. anche le interessanti osservazioni di Munch 1987, 139-141.

17. In lavori successivi a *La struttura* Parsons insisterà sulla analogia tra valori della struttura culturale e geni della struttura biologica come fattori che - sia pure da versanti diversi, quello della cultura e dell'organismo - *condizionano* entrambi l'azione dell'individuo.

18. Secondo Alexander ciò che permette a Parsons di evitare la iniziale ambiguità è "... la distinzione tra l'individuo concreto e analitico ... Il punto chiave qui è che sebbene ogni elemento ideale possa essere esterno all'individuo, nel senso che è parte dell'ambiente extra individuale, esso non è esterno in senso concreto. Per l'attore empirico concreto, la collocazione di determinati elementi ideali è interna: essi sono interni alla azione. E' per questo che le norme possono influenzare l'azione in maniera non strumentale, non coercitiva" (1983, 37). Viene qui dimenticato che il criterio della analiticità riguarda anche le condizioni materiali della azione. Il motivo della fame, ad esempio, pur condizionando l'individuo da un punto di vista materiale, è anch'esso interno in questo senso all'individuo concreto; se si sostiene che un individuo è libero quando persegue i valori sociali in cui crede (piuttosto che definire la libertà come astratta possibilità di scelta dei valori), allo stesso modo si deve dire che è libero quando ha di che mangiare (piuttosto che definire la libertà come astratta possibilità di scelta tra mangiare e non mangiare). Ma allora non può essere questo - interno/esterno all'individuo concreto - il criterio che definisce l'appartenenza di determinati elementi al campo normativo.

19. Alexander propone una soluzione al problema del volontarismo basata non sulla distinzione qui tracciata tra elementi normativi della azione *in quanto tali* e elementi normativi *storicamente* tali ma che fa invece forza sulla interrelazione nella azione concreta di questi elementi con quelli di carattere condizionale. Il problema, si ricorderà, nasce in relazione al superamento del determinismo positivista nella teoria dell'azione; nell'opporsi al positivismo Parsons non intende cadere in quello che egli ritiene l'errore opposto, ovvero la posizione idealista (ove l'esigenza di salvaguardare la libertà dell'attore si traduce nella netta distinzione di campo tra scienze della natura e della società con il riconoscimento della impossibilità di una conoscenza di validità universale in quest'ultimo campo). La soluzione proposta da Parsons sta in una conce-

zione dell'azione formata dalla *interrelazione* tra l'area degli elementi condizionali e quella degli elementi normativi; in una teoria che dia conto degli specifici modi di *interpenetrazione* tra le due sfere. Alexander, non operando la distinzione tra elementi normativi della azione in quanto tali e elementi normativi storicamente tali, è portato ad identificare la sfera dei fattori non materiali della vita sociale studiati dalla sociologia (fattori di natura ideale o simbolica) con quella degli elementi normativi della azione in quanto tali (e non solo storicamente tali). E' chiaro che in questa prospettiva viene meno lo spazio per la sociologia quale disciplina analitica *autonoma*: perché l'elemento normativo della azione, di per sé (vale a dire non solo in quanto non determinato ma in quanto non determinabile dalla scienza) non può costituire il fuoco analitico autonomo di una disciplina scientifica. Secondo questa concezione, allora, la sociologia deve sempre studiare l'azione *in rapporto* alle altre discipline. Da qui la necessità, che Alexander fa sua, di guardare allo sviluppo della teoria sociologica *esclusivamente* in termini di interscambio tra i sottosistemi; da qui anche l'accusa a Parsons di "idealismo sociologico" (legata al fatto che in alcune opere Parsons concentra la propria attenzione analitica sullo specifico sociologico, producendo una disturbante - per Alexander - spiegazione monodimensionale); da qui la non accettazione della definizione che Parsons dà della sociologia quale disciplina che si occupa della "integrazione dei valori comuni" ovvero della "istituzionalizzazione" (cfr. Alexander 1983, 222) e più in generale l'incomprensione o la forzatura di molta parte del lavoro parsoniano successivo a *La struttura*. Ora, anche se esistono brani di questo libro che danno spazio alla interpretazione di Alexander (la cui legittimità non è dunque in discussione; il problema nasce dalla ambiguità in cui Parsons stesso lascia il problema del volontarismo), mi preme sottolineare che comunque *non è questo il modello di Parsons*. Non si spiegherebbe altrimenti l'autonomia analitica che questo autore, sul modello dell'economia, attribuisce alla sociologia (e che gli costa appunto l'accusa di idealismo sociologico). E' vero cioè che Parsons intende costruire una teoria dell'azione multidimensionale, nella quale l'analisi dei fenomeni sociali viene colta in termini di interscambio tra i diversi sottosistemi (o discipline); nella sua concezione questo interscambio è però reso possibile dalla esistenza all'interno di ognuno di essi di un nucleo analitico autonomo (che non può evidentemente essere dato dall'elemento normativo dell'azione in quanto tale). Come Simmel, Parsons ritiene che l'analisi dei fenomeni sociali concreti debba essere sempre il risultato di una pluralità di punti di vista diversi (della economia, della sociologia, della scienza politica, della psicologia sociale): lo sviluppo di ognuno di questi punti di vista gode però di una sua autonomia. L'elaborazione della teoria pura ha cioè luogo in relativa astrazione dalla realtà empirica, come *sviluppo* interno ad un particolare punto di vista (o disciplina); il momento, necessario, della ricomposizione (della interdisciplinarietà) è quello della applicazione della teoria così sviluppata alla realtà, sempre più complessa di quanto ogni singolo punto di vista sia in grado di cogliere (l'errore dell'economista - e del sociologo - ingenuo è di scambiare il suo punto di vista sulla società con la spiegazione completa di un pezzo, un settore della socie-

tà: una "malriposta esigenza di concretezza"). Il rischio della interpretazione di Alexander, poiché non riconosce uno spazio analitico autonomo per la sociologia, è quello di svuotare di contenuto questa disciplina. Ovvero di ridurre lo specifico sociologico o ad una discussione sul metodo (identificando, come mai ha fatto Parsons, il lavoro di costruzione dello schema generale dell'azione con quello particolare della sociologia all'interno di esso) o alla storia del pensiero sociologico (a questo mi sembra concretamente approdare la sociologia di Alexander) perdendo di vista il contenuto empirico. A mio parere, se è legittima la preoccupazione di salvaguardare la libertà morale dell'attore nei confronti di ogni autorità (anche di quella scientifica) è però contraddittorio fare di questa - necessaria - area di indeterminatezza il fuoco analitico di una scienza. Il problema del volontarismo può essere affrontato in altro modo: nella misura in cui riconosciamo, come è oggi generalmente accettato, che la nostra conoscenza anche del mondo fisico non è di carattere deterministico, cade la necessità (perlomeno ai fini della salvaguardia del volontarismo) di una netta distinzione nello statuto epistemologico delle scienze della natura e della società (distinzione cui invece tiene Alexander; cfr. in particolare 1987); non ha dunque più senso la identificazione rigida dell'elemento normativo con lo specifico sociale.

20. Parsons tratta insieme due piani o livelli del problema del volontarismo. Da una parte il livello epistemologico, ovvero il problema, tradizionale nella componente idealistica del pensiero sociale, del riconoscimento di spazi di libertà dell'attore nei confronti delle determinazioni della scienza; dall'altra il livello metodologico ovvero il più concreto problema della libertà dell'attore nei confronti delle determinanti *materiali* dell'azione: in questa seconda area la libertà dell'attore (l'esistenza cioè di elementi che non condizionano l'attore da un punto di vista materiale) non è necessariamente indeterminatezza scientifica.

21. Questa interpretazione collega l'opera di Parsons alla affermazione della teoria pluralista (un legame per la cui analisi non vi è qui lo spazio); la preoccupazione che fonda l'intero lavoro di Parsons è salvaguardare il pluralismo di valori che caratterizza la società moderna senza perdere il criterio della oggettività della conoscenza in campo sociale. Il rapporto tra Parsons ed il pluralismo è stato recentemente sottolineato da Sciulli (1985, 31-41; cfr. anche Sciulli e Gerstein 1985, 381). Menzies (1977 cap. 2) ha messo in rilievo come il principale obiettivo polemico de *La struttura* sia costituito da quella particolare combinazione tra utilitarismo e teoria economica classica che è alla base della fase "liberale" della democrazia (in quanto contrapposta appunto alla fase di democrazia pluralista); Alexander (1987, 23) scrive che "il nemico di Parsons è la teoria liberale del diciannovesimo secolo, non solo la ideologia che corrisponde ad esso"; cfr. anche il testo autobiografico di Parsons (1970b).

22. "In generale possiamo affermare con valide ragioni di ordine psicologico che l'orientamento dell'ego tenderà ad indirizzarsi, in situazioni di equilibrio, in modo tale da stimolare reazioni favorevoli apportatrici di gratificazioni e da evitare reazioni sfavorevoli apportatrici di privazioni". (Parsons 1965, 44): "nella misura in cui ... la conformità



ad un orientamento di valore ... dal punto di vista di ogni soggetto agente nel sistema, costituisce al tempo stesso una maniera di adempimento dei suoi bisogni-disposizioni e una condizione di 'ottimizzazione' delle reazioni degli altri soggetti interessati - questo criterio può dirsi 'istituzionalizzato' (1965, 45).

23. Si veda anche p. 215, ove il processo di socializzazione è definito come "l'acquisizione degli orientamenti richiesti per un funzionamento soddisfacente in un ruolo"; p. 218: "... l'interiorizzazione di certi modelli di orientamento di valore ... viene considerato l'effetto di alcuni processi di inter-azione nei ruoli"; p. 221: "l'effetto socializzante sarà concepito come l'integrazione dell'ego in un ruolo complementare a quello dell'alter (o degli alii) in maniera tale che i valori comuni vengono interiorizzati nella personalità dell'ego, e i loro rispettivi comportamenti giungono a formare un sistema di aspettative di ruolo e di sanzioni complementari".

24. "... La interazione di cui parla Parsons è essenzialmente uno scambio" (Rocher 1972, 83).

25. Questa corretta interpretazione del concetto di istituzionalizzazione è complicata dall'uso che Parsons fa del termine "strumentale" (uso che deriva dalla ambiguità in cui ne *La struttura* era stato lasciato il problema delle "condizioni" della azione): con esso Parsons intende riferirsi non all'atteggiamento di un soggetto che nel formulare la propria azione tiene conto delle reazioni dell'altro ma di colui che ne tiene conto in vista di una particolare categoria di "vantaggi", quelli legati alle "condizioni" della azione. Il soggetto che agisce in maniera non-strumentale, nelle pagine de *Il sistema sociale* non è colui che agisce in maniera indipendente dalle reazioni dell'altro, che non si preoccupa di questa reazione, ma colui che agisce in maniera indipendente dal valore espressivo della reazione dell'altro. Questo uso del termine, che ad una lettura affrettata è destinato a confondere le idee al lettore, è evidente ad esempio a p. 47, dove Parsons scrive che "il caso tipico è quello in cui il soggetto agente 'si preoccupa' del modo in cui gli altri reagiscono in un senso che non è più semplicemente strumentale". L'atteggiamento strumentale non è dunque quello di chi "si preoccupa" del modo in cui gli altri reagiscono ma di chi si preoccupa di un tipo particolare di reazioni (si veda anche a p. 48 ove Parsons non si limita a parlare di conformità realizzata indipendentemente "da ogni specifico vantaggio" ma parla di "vantaggio strumentale"; oppure a p. 44 ove scrive di tendenza ad agire non "in relativa indipendenza da qualsiasi conseguenza" ma "da qualsiasi conseguenza di carattere strumentale"). Questo uso del termine ha d'altronde una spiegazione: Parsons scrive di "vantaggio strumentale" per riferirsi a "vantaggi" che possono essere presenti come tali nella consapevolezza del soggetto in quanto spiegati, determinati dalla scienza (e che in quanto tali possono dare origine ad uno "scopo" consapevole, cfr. p. 16): si tratta appunto delle "condizioni" della azione.

26. Savage 1981 parla a questo proposito di sanzioni del sistema sociale, finalizzate al problema della complementarità delle aspettative, rappresentate da modelli del sistema culturale: "modelli-sanzione forniti dal sistema culturale, simboli che forniscono

guide coerenti all'azione" (131). Savage nota inoltre come l'analisi parsoniana della socializzazione *presupponga* il bisogno di socialità dell'uomo (154), ovvero appunto bisogni (di carattere simbolico) che non sono riconducibili all'organismo.

27. Il concetto di ordine sociale è cioè usato da Parsons in modo analogo a quello in cui è usato il concetto di equilibrio nella teoria economica.

28. Inizialmente Parsons si riferisce alla "influenza" specificando che si tratta di quella particolare "influenza che opera sotto il codice operativo del prestigio"; in lavori successivi egli parla più semplicemente di "prestigio".

29. Non vanno però confusi con la "informazione" in senso generico (Parsons 1969, 433; 1977, 212; anche 1976, 329; Baum 1976, 465).

30. La sua influenza è stata scarsamente notata dalla letteratura; l'eccezione è però costituita da Levine, il quale - probabilmente non a torto - scrive che "Parsons era segnatamente più vicino a Simmel di quanto non lo fosse a Durkheim o a Weber" (1980, XXXIII); cfr. comunque Bershady 1973, cap. IV, che sottolinea il carattere di ponte avuto dal lavoro di Simmel tra la concezione kantiana delle categorie a priori della conoscenza e l'elaborazione di Parsons (sul rapporto Kant Parsons si è successivamente soffermato Munch 1981).

31. Cfr. anche Simmel 1984, 124 ("noi raggiungiamo un rapporto con il mondo, determinato nelle sue particolarità, soltanto operando continue astrazioni dai fenomeni") e 636-637; inoltre 1982, 141; vedi anche Cavalli e Perucchi 1984, 16.

32. "La 'relatività della verità', nel senso che tutto il nostro sapere è imperfetto e correggibile in ogni sua parte" è un "fatto inconfutabile"; e "la relatività non è una qualificazione aggiuntiva che indebolisce un concetto di verità per il resto autonomo, ma l'essenza stessa della verità, il modo in cui le rappresentazioni diventano verità ..." Simmel 1984, 175.

33. L'... intelletto, che racchiuderebbe in sé la possibilità completa dei mezzi, non potrebbe produrre di fatto nessuno di essi, perché per questo è necessaria la posizione di un *fine*: solo in rapporto ad esso quelle energie reali e quei collegamenti ottengono il significato di mezzi e il *fine* può essere creato solo con un atto di volontà [sott. mia]. Nella sfera dell'intelletto, che è soltanto una rappresentazione completa del contenuto del mondo, avviene come nel mondo oggettivo, dove, se non c'è un atto di volontà, non c'è un *fine*" (1984, 607; cfr. anche 681 e 620 e 1982, 117).

34. Secondo Simmel, i valori legati alla personalità non hanno la misurabilità dei beni oggetto dello scambio economico; sta qui la radice della loro "distinzione".

35. E' evidente il nucleo della analisi che Blau svilupperà in *Exchange and Power in Social Life*.

36. Particolarmente interessante in questa prospettiva è il libro di Goode (1978) dedicato allo scambio di risorse simboliche: il prestigio, risultato dello scambio sociale, vi è studiato come una forma di controllo (dando e ritirando prestigio possiamo controllare l'azione degli individui) che dà influenza e non potere; la base più generale che genera il prestigio è la realizzazione, in misura superiore agli altri, di una norma sociale



(13).

37. Probabilmente ai tempi de *Il sistema sociale* Parsons non era del tutto consapevole di questa influenza, data la scarsità di citazioni di Mead che troviamo in quest'opera; Parsons si è comunque occupato del lavoro di Mead più tardi.

38. Sia Mead che Parsons hanno passato anni decisivi per la loro formazione intellettuale nelle università tedesche, subendo per questa via, come tutti e due hanno esplicitamente ricordato, l'influenza profonda della tomatica kantiana (per Mead cfr. Joas 1985; per Parsons Bershady 1973 - che a pagina 75 accenna anche ad una connessione tra Simmel e Mead - e Munch 1981; anche Parsons 1970b).

39. Ambedue questi autori assimilano lo statuto metodologico delle scienze sociali a quello delle scienze naturali non, per così dire, alzando il livello delle prime a quello supposto deterministico delle seconde, ma al contrario "abbassando" le seconde al rango delle prime.

40. Va da sé che il pragmatismo di Mead non coincide con il realismo analitico di Parsons; la concezione epistemologica di Mead sottolinea in maniera marcata rispetto a Parsons il ruolo costruttivo del soggetto nei confronti della realtà. Mentre cioè per Parsons esiste una realtà esterna al pensiero che rimane il metro della conoscenza, per Mead la oggettività non è che una interpretazione collettivamente accettata del mondo.

41. La disciplina nella quale per prima e con maggior vigore sono emersi i limiti dell'utilitarismo è però naturalmente la scienza politica; in particolare nel passaggio dalla fase cosiddetta di democrazia "liberale" (nel significato ristretto di questo termine; cfr. Eisfeld 1976) a quella di democrazia pluralista, per il tramite di autori quali J.S. Mill (figura chiave del superamento dell'utilitarismo, di cui pure è stato un importante esponente), Tocqueville, le scuole dei pluralisti inglesi e americani; proprio la vastità dell'argomento, che non può essere esaurito in poche righe, impone però di non considerarlo qui.

42. Rimanendo peraltro legato all'idea utilitaristica della giustizia sociale quale mezzo.

43. Già Titmuss (1971) nella sua analisi della raccolta del sangue per usi medici, nelle due differenti forme della donazione e dell'acquisto, aveva difeso la prima non solo perché più efficiente (produce un sangue migliore) ma perché in questo modo si esprime e si rafforza uno spirito di altruismo; il primo metodo è socialmente preferibile perché sostiene una virtù, quella della donazione, che dovrebbe essere incoraggiata quale bene in sé.

44. Questa mancanza di scarsità relativa tra ciò che ho definito valori di carattere sociale e valori di carattere utilitaristico, trova conferma anche dal lato del consumo. Poiché il valore sociale non può essere comperato con il denaro (un gesto, ad esempio, di bontà perde la sua caratteristica di valore sociale, di comportamento espressivo di un modello interiorizzato, se realizzato in vista di un guadagno), per ricompensarlo e quindi incentivarne la erogazione è necessario utilizzare un mezzo diverso, la conside-

razione. Ma proprio per questa diversità dei mezzi di scambio l'ottenimento di un bene che appartiene ad una delle due categorie non implica alcuna rinuncia ai beni dell'altra. Così l'acquisto ad esempio di una sedia, di per sé, poiché ha un costo in denaro ma non in considerazione, non implica alcuna rinuncia nel campo del valore sociale. Il fatto di comperare una sedia con il denaro, di per sé, non ci obbliga ad alcuna forma di rispetto o di debito sociale nei confronti del falegname; (come scrive Simmel 1984, 536 ricordandone il carattere "liberatorio", il denaro separa la personalità dalla scambio, fa sì che "ci si liberi completamente dal rapporto", che la "obbligazione" venga meno in modo radicale). Rispetto che invece dobbiamo a chi si comporta in modo meritevole rispetto ai valori in cui crediamo (di bontà, o di impegno ecc.). Analogamente, ed in senso inverso, premiare un gesto di bontà con la considerazione, di per sé, poiché non porta ad una spesa in denaro, non implica alcuna rinuncia nel campo dei beni di utilità.

45. La seconda conseguenza di questa impostazione è che, così come non è compito dell'economia decidere ciò che costituisce valore per l'individuo, non lo è neppure per la sociologia. Non è compito dell'economia stabilire il valore dei diversi beni di consumo (ad esempio, il valore nutritivo delle patate rispetto a quello dei cavoli e decidere quindi se, per l'organismo che deve nutrirsi, siano preferibili le une o gli altri); l'economia lascia all'individuo (peraltro aiutato da altre discipline) questa decisione e si occupa di quel settore dell'azione che si apre una volta che i valori siano dati. In modo analogo il compito della sociologia non è quello di definire quali siano i valori sociali più importanti: decidere ad esempio se sia "migliore" per le relazioni industriali il criterio della uguaglianza o quello della professionalità. Entrambe le discipline lasciano all'individuo la scelta dei valori e si occupano dei modi migliori per realizzarli. E' per questa via, attraverso una scelta dei fini di carattere volontaristico, soggettivamente determinata, che economia e sociologia, abbandonato il positismo, incorporano al loro interno e lasciano spazio all'elemento normativo dell'azione.

46. Il termine "prostituzione" - scrive Walzer 1983, 9 - descrive appunto la vendita e l'acquisto di beni che "mai dovrebbero essere acquistati o venduti".

47. Si noti in particolare come la considerazione comperata con il denaro perda tutto il suo valore divenendo adulazione.

48. L'impostazione risale al noto *Tableau Economique* di Quesnay (1758); l'analisi in termini di flusso circolare del reddito è stata poi sviluppata all'interno dell'economia keynesiana; le elaborazioni statistiche su di essa costruite sono in gran parte frutto del lavoro di Kuznetz.

49. "Io penso - continua Solow - che la principale ragione per cui la nozione di contabilità sociale si è tradotta nella molto più limitata idea di una raccolta di indicatori sociali, sia che non vi è un quadro a doppia entrata di questo tipo che potrebbe servire come impalcatura definitoria della teoria" (1973, 105).

50. In particolare la letteratura sulla cosiddetta "privazione relativa".

51. Si noti appunto come nell'esercizio della influenza, il reddito in considerazione

che ne è alla base viene speso. Immaginiamo ad esempio che l'individuo a, noto per la sua onestà, goda in virtù di essa di una posizione di considerazione e quindi di influenza sociale sull'individuo b: se a, usando questa sua influenza chiede a b di diventare più onesto e se b accetta questo scambio, divenendo onesto quanto e più di a, la posizione di superiorità sociale di quest'ultimo andrà perduta; i due saranno ora sullo stesso piano. Nel processo di esercizio della influenza, processo attraverso cui questa ottiene in cambio comportamenti di valore sociale, la considerazione viene spesa, perduta in modo analogo a come il denaro viene speso per ottenere in cambio beni di utilità.

52. Kuznets scrive che "l'esclusione dei prodotti della economia familiare caratteristica di tutte le stime del reddito nazionale, limita seriamente la loro validità come misure di tutti i beni scarsi e disponibili prodotti dalla nazione...", in Juster 1973, 55.

53. Non ho qui lo spazio per argomentare a fondo le mie tesi al riguardo; mi limito ad alcuni accenni rimandando per un approfondimento a La Valle 1988, in particolare cap. 4.

54. Sostenere che "... i sindacati non hanno interferito con la mobilità del lavoro e la flessibilità dei salari, come talora viene fatto, significa implicare che ... abbiano interamente fallito" perché il loro fine è "esattamente quello di interferire con le leggi della domanda e dell'offerta rispetto al lavoro umano, rimuovendolo dall'orbita del mercato" (Polanyi 1968, 177).

55. E' importante chiarire che parlando di organizzazioni di rappresentanza, non intendo riferirmi in primo luogo al campo della rappresentanza politica ma ad ogni tipo di organizzazione che, producendo valore sociale, ottiene in cambio - anche solo sotto forma di leadership - l'influenza che opera sotto il codice operativo della considerazione. Molte associazioni (professionali, culturali, di impegno sociale ecc.) appartengono a questa categoria; poiché chi scrive ha competenze particolarmente nel campo delle relazioni industriali, la organizzazione che più spesso prenderò a modello in questo senso è il sindacato; si tratta però solo di un comodo esempio.

56. La vera rappresentanza non ha luogo "se noi ci attendiamo risposte scientificamente esatte, se non sono coinvolti alcun impegno di valore, alcun giudizio o alcuna decisione... Abbiamo bisogno della rappresentanza esattamente quando non acconsentiamo a lasciare le decisioni all'esperto" (Pitkin 1983, 217-218).

57. E' principalmente tramite la concorrenza tra queste organizzazioni per accaparrarsi capacità di rappresentanza, che i moderni sistemi di democrazia pluralista allocano le risorse per la produzione dei valori sociali.

58. Non a caso lo stesso Olson, in un precedente saggio che tocca proprio il problema degli indicatori sociali (1968), aveva sostenuto che gli indicatori sociologici ed economici del benessere "sono non solo differenti ma ai poli opposti: se uno solo di essi fosse realizzato, la società sarebbe un incubo nei termini dell'altro"; Olson ha cioè ben chiara la *complementarietà* dei due tipi di misure.

59. Mi limito a ricordare che la domanda non è del tutto nuova: il problema della misurazione scientifica della "influenza", come misura della diversa forza dei gruppi nella

società, è stato affrontato da un importante studioso della politica quale Catlin (1927 a e b).

## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Adriaansens, H.P.M.

1980 *Talcott Parsons and the Conceptual Dilemma*, London, Routledge and Kegan Paul.

Alexander, J.C.

1983 *Theoretical Logic in Sociology. The Modern Reconstruction of Classical Thought: Talcott Parsons*, Berkeley, University of California Press.

1985 *Neofunctionalism*, Beverly Hills, Sage.

1987 *The Centrality of the Classics*, in Giddens, A. e Turner, J. (eds), *Social Theory Today*, Cambridge, Polity Press.

Almondo, P.

1984 *Razionalità e volontarismo in Talcott Parsons*, Milano, Angeli.

Arrow, K.J.

1974 *The Limits of Organization*, New York, Norton.

Atkinson, D.

1972 *Orthodox Consensus and Radical Alternative*, New York.

Baum, R.C.

1976 *Introduction*, in AA.VV., *Explorations in General Theory in Social Science. Essays in Honor of Talcott Parsons*, vol. 2, New York, The Free Press.

Beckerman, W.

1976 *An Introduction to National Income Analysis*, London, Weidenfeld and Nicolson.

Bershady, H.J.

1973 *Ideology and Social Knowledge*, New York, Wiley.

Caillé, A.

1970 *L'autonomie du système économique, selon Talcott Parsons: la sociologie et la théorie de l'action*, in "Sociologie du Travail", n. 12.

Carlisle, E.

1974 *The Conceptual Structure of Social Indicators*, in Shonfield, A. e Shaw, S. (eds), *Social Indicators and Social Policy*, London, Heinemann.

Catlin, G.E.G.

1927 *The Delimitation and Measurability of Political Phenomena*, in "American Political Science Review", n. 2.

1927b *The Science and Method of Politics*, New York, Knopf.

Cavalli, A. e Perucchi, L.

1984 *Introduzione*, in Simmel, G., *Filosofia del denaro*, Torino, UTET.

Chazel, F.

1987 *Orientamenti epistemologici e presupposti fondamentali nella Struttura dell'azione sociale*, in "Quaderni di Sociologia", n. 9.

de Neufville, J.I.

1975 *Social Indicators and Public Policy*, New York, Elsevier.

Ekeh, P.P.

1974 *Social Exchange Theory. The Two Traditions*, Cambridge, Harvard University Press.

Eisfeld, R.

1976 *Il pluralismo tra liberalismo e mercato*, Il Mulino, Bologna.

Goode, W.J.

1978 *The Celebration of Heroes: Prestige as a Control System*, Berkeley, University of California Press.

Guidi, M.

1984 *Scienza della natura e utilitarismo in Bentham*, in "Annali della Fondazione Einaudi", XVIII.

Haas, D. e Deseran, F.

1981 *Trust and Symbolic Exchange*, in "Social Psychology Quarterly", n. 44.

Halevy, E.

1952 *The Growth of Philosophic Radicalism*, London, Faber and Faber.

Hayek, F.A.

1973 *Law, Legislation and Liberty. Vol 1. Rules and Order*, Chicago, University of Chicago Press.

1976 *Law, Legislation and Liberty. Vol 2. The Mirage of Social Justice*, Chicago, University of Chicago Press.

1979 *Law, Legislation and Liberty. Vol 3. The Political Order of a Free People*, Chicago, University of Chicago Press.

Hills, R.J.

1976 *The Organization as a Component in the Structure of Society*, in AA.VV., *Explorations in General Theory in Social Science. Essays in Honor of Talcott Parsons*, vol 2, New York, The Free Press.

Hirsch, F.

1981 *I limiti sociali allo sviluppo*, Milano, Bompiani.

Hirschman, A.O.

1987 *Contro la parsimonia ripensare la economia*, in "Il Progetto", n. 41.

Homans, G.C.

1987 *Behaviourism and After*, in Giddens, A. e Turner, J. (eds), *Social Theory Today*, Cambridge, Polity Press.

House, J.S.

1981 *Social Indicators, Social Change, and Social Accounting: Toward More Integrated and Dynamic Models*, in Juster, F.T. e Land, K.T. (eds), *Social Accounting Systems. Essays on the State of the Art*, New York, Academic Press.

Kelman, S.

1988 *A che prezzo gli incentivi?*, Milano, Angeli.

Joas, H.

1985 *G.H. Mead. A Contemporary Re-Examination of His Thought*, Cambridge, Polity Press.

1987 *Symbolic Interactionism*, in Giddens, A. e Turner, J. (eds), *Social Theory Today*, Cambridge, Polity Press.

Juster, F.T.

1973 *A Framework for the Measurement of Economic and Social Performance*, in Moss, M (ed), *The Measurement of Economic and Social Performance*, New York, National Bureau of Economic Research.

Juster, F.T. e Land, K.C. (eds)

1981 *Social Accounting Systems. Essays on the State of the Art*, New York, Academic Press.

La Valle, D.

1987 *Teoria sociologica e relazioni industriali*, Milano, Angeli.

1988 *Denaro e considerazione sociale*, in preparazione.

Levine, D.N.

1980 *Simmel and Parsons. Two Approaches to the Study of Society*, New York, Arno Press.

MacPherson, C.B.

1980 *La vita ed i tempi della democrazia liberale*, Milano, Il Saggiatore.

McCall, G. and Simons, J.

1978 *Identities and Interactions: an Examination of Human Associations in Everyday Life*, New York, The Free Press.

Mead, G. H.

1966 *Mente, sé e società*, Firenze, Giunti.

Menzies, K.

1976 *Talcott Parsons and the Social Image of Man*, London, Routledge and Kegan Paul.

Miles, I.

1985 *Social Indicators for Human Development*, London, Pinter.

Morse, C.

1976 *The Functional Imperatives*, in Black, M.(ed), *The Social Theory of Talcott Parsons*, New York, Prentice Hall.

Mulkay, M.J.

1971 *Functionalism, Exchange, and Theoretical Strategy*, London.

Munch, R.

1981 *Talcott Parsons and the Theory of Action*, in "American Journal of Sociology", n. 4.

1987 *Parsonian Theory Today: In Search of a New Synthesis*, in Giddens, A. e Turner, J.(eds), *Social Theory Today*, Cambridge, University Press.

Nordhaus, W.D. e Tobin, J.

1973 *Is Growth Obsolete?*, in Moss, M.(ed), *The Measurement of Economic and Social Performance*, New York, National Bureau of Economic Research.

- Okun, A. M.  
 1971 *Social Welfare Has No Price Tag* in "Survey of Current Business", n. 51.  
 1975 *Equality and Efficiency. The Big Tradeoff*, Washington D.C., The Brookings Institution.
- Olson, M.  
 1965 *The Logic of Collective Action*, Cambridge, Harvard University Press.  
 1968 *Economics, Sociology and the Best of All Possible Worlds*, in "Public Interest", n. 12.  
 1984 *Ascesa e declino delle nazioni*, Bologna, Il Mulino.
- Parsons, T.  
 1963 *Reply to Coleman. "Comment on 'On the Concept of Influence'"*, in "The Public Opinion Quarterly", n. 27.  
 1965 *Il sistema sociale*, Milano, Comunità.  
 1969 *Politics and Social Structure*, New York, The Free Press.  
 1970 *La struttura dell'azione sociale*, Bologna, Il Mulino.  
 1970b *On Building Social System Theory: A Personal History*, in "Daedalus", n. 4.  
 1971 *Teoria sociologica e società moderna*, Milano, Etas Libri.  
 1976 *The Point of View of the Author*, in Black, M.(ed), *The Social Theory of Talcott Parsons*, New York, Prentice Hall.  
 1977 *Social Systems and the Evolution of Action Theory*, New York, The Free Press.
- Parsons, T. e Shils, E.A. (eds)  
 1962 *Toward a General Theory of Action*, Cambridge, Harvard University Press.
- Parsons, T. e Platt, G.M.  
 1973 *The American University*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Pitkin, H.F.  
 1983 *I due volti della rappresentanza*, in Fisichella, D. (a cura di), *La rappresentanza politica*, Milano, Giuffrè.
- Polanyi, K.  
 1968 *The Great Transformation*, Boston, Beacon Press.
- Robbins, L.  
 1953 *Saggio sulla natura e l'importanza della scienza economica*, Torino, UTET.
- Robbins, R.H.  
 1973 *Identity, Culture and Behavior*, in Honigmann, J.J.(ed), *Handbook of Social and*

- Cultural Anthropology*, Chicago, McNally.
- Rocher, G.  
 1972 *Talcott Parsons et la Sociologie Americaine*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Ruffolo, G.  
 1985 *La qualità sociale*, Bari, Laterza.
- Ruggles N. e Ruggles, R.  
 1970 *The Design of Economic Accounts*, New York, National Bureau of Economic Research.  
 1973 *A Proposal for a System of Economic and Social Accounts*, in Moss, M.(ed), *The Measurement of Economic and Social Performance*, New York, National Bureau of Economic Research.
- Sabine, G. H.  
 1962 *Storia delle dottrine politiche*, Milano, Comunità.
- Savage, P.  
 1981 *The Theories of Talcott Parsons*, New York, St Martin's.
- Schmitter, P.  
 1983 *Organizzazione degli interessi e rendimento politico*, in Pasquino, G.(a cura di), *La società complessa*, Bologna, Il Mulino.
- Schumpeter, J.A.  
 1967 *History of Economic Analysis*, London, Allen and Unwin.
- Sciulli, D.  
 1985 *The Practical Groundwork of Critical Theory*, in Alexander, J.C.(ed). *Neofunctionalism*, Beverly Hills, Sage.
- Sciulli, D. e Gerstein, D.R.  
 1985 *Social Theory and Talcott Parsons in the 1980s*, in "Annual Review of Sociology", n. 11.
- Scott, J.F.  
 1963 *The Changing Foundations of the Parsonian Action Scheme*, in "American Sociological Review", n. 28.

Shonfield, A. e Shaw, S. (eds.)

1974 *Social Indicators and Social Policy*, London, Heinemann.

Simmel, G.

1964 *The Sociology of Georg Simmel*, (a cura di Wolff, K.H.), Glencoe, The Free Press.

1982 *La differenziazione sociale*, Bari, Laterza.

1984 *Filosofia del denaro*, Torino, UTET.

Singelman, P.

1972 *Exchange as Symbolic Interaction: Convergences Between Two Theoretical Perspectives*, in "American Sociological Review", n. 4.

Solow, R.M.

1973 *Reply to Juster "A Framework for the Measurement of Economic and Social Performance"*, in Moss, M.(ed), *The Measurement of Economic and Social Performance*, New York, National Bureau of Economic Research.

Stephen, T.D.

1984 *A Symbolic Exchange Framework for the Development of Intimate Relationship*, in "Human Relations", n. 5.

Tarantelli, E.

1978 *Il ruolo economico del sindacato*, Bari, Laterza.

Titmuss, R.

1971 *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*, New York.

Turner, R. H.

1981 *Collective Behavior and Resource Mobilization as Approaches to Social Movements: Issues and Continuities*, in "Research in Social Movements, Conflict and Change", n. 4.

Walzer, M.

1983 *Spheres of Justice: a Defence of Pluralism and Equality*, New York, Basic Books.

Wilcox, L.D., Brooks, R.M., Beal, G.M., Klomglan G.E.

1972 *Social Indicators and Social Monitoring. An Annotated Bibliography*, San Francisco, Jossey-Bass.

Wolff, K.H. (ed)

1950 *The Sociology of Georg Simmel*, Glencoe, The Free Press.