

Per influenza s'intende la posizione e il potenziale di valore di una persona o di un gruppo. Si possono classificare i valori in valori di « benessere » e valori di « deferenza », e si possono descrivere le posizioni in rapporto a ciascun valore (o gruppo di valori). Le posizioni di influenza sono occupate, in ordine discendente, dagli eletti, dai medio-eletti e dai reietti. Le classi e le strutture sociali sono definite in rapporto alla formazione ed alla distribuzione dei valori.

4.1 Valori e posizione di valore

TERMINI NON DEFINITI. *Valori di benessere, valori di deferenza*

I valori sono eventî-fini di atti di valutazione (vedi § 2.1). Ci occupiamo soprattutto di due importanti gruppi di valori; ma non assumiamo che essi sono i soli valori che possano essere fatti oggetto di ricerca scientifica o di azione pratica. Per « valori di benessere » intendiamo quei valori il cui possesso, almeno in una certa misura, è una condizione necessaria per la conservazione dell'attività fisica della persona. Tra i valori di benessere ci occupiamo specialmente del benessere fisico, della ricchezza, dell'abilità e del sapere. Per *benessere fisico* intendiamo la salute e l'integrità dell'organismo. La *ricchezza* è il reddito: i servizi di beni e di persone che provengono all'individuo in qualunque modo¹. L'*abilità* è la perizia in qualsiasi pratica, nelle arti o nei mestieri, nel commercio o in una professione. Per *sapere* intendiamo la conoscenza, la capacità di comprensione e l'informazione relative alle relazioni personali e culturali.

¹ L'adozione della vecchia parola « ricchezza » di Adam Smith, per designare l'oggetto dell'economica, non è troppo in accordo con l'uso attuale. Si distingue per molti fini tra « reddito » e « ricchezza », e si usa spesso l'espressione « beni e servizi » per designare il campo dell'economica. Si è anche osservato che i « beni » possono essere ridotti ai « servizi », poiché sono i servizi dei beni, non le loro qualità fisiche, ad avere rilevanza economica. Tuttavia, per designare il campo con un solo termine, abbiamo preferito la venerabile parola « ricchezza » all'espressione « servizi », che è meno corrente.

I valori di deferenza sono quelli per i quali la persona è tenuta in considerazione (negli atti degli altri e del sé). Per la scienza politica, il più importante dei valori di deferenza è il *potere*. Altri importanti valori di deferenza sono il rispetto, la rettitudine e l'affetto. Il *rispetto*: è il valore dello *status*, dell'onore, del riconoscimento, del prestigio: la « gloria » o « fama » che Hobbes pone accanto al guadagno e alla sicurezza, come uno dei tre impulsi fondamentali dell'uomo. La *rettitudine* comprende i valori morali: virtù, bontà, giustizia, e così via. L'*affetto*, infine, include i valori dell'amore e dell'amicizia.

Non avanziamo alcuna ipotesi sull'intensità relativa con la quale tali valori sono detenuti, né sull'importanza che ad essi attribuiscono diverse persone e diversi gruppi. Non c'è dubbio che questi valori hanno sempre, in qualche forma e in qualche misura, un ruolo; e i teorici della politica sia antichi che moderni vi hanno visto quell'elemento costante, che rende possibile la costruzione di una scienza politica. Machiavelli giustifica lo studio della storia con l'osservazione che

e' si conosce facilmente per chi considera le cose presenti e le antiche, come in tutte le città e in tutti i popoli sono quelli medesimi desideri e quelli medesimi umori, come vi furono sempre. In modo ch'egli è facil cosa a chi esamina con diligenza le cose passate, prevedere in ogni re pubblica le future.

Bryce assume una posizione analoga:

Nei fenomeni della società umana esiste una *costante*, un elemento o un fattore che, praticamente sempre lo stesso, è quindi la base di tutte le cosiddette scienze sociali. Si tratta della stessa natura umana. Tutti gli uomini normali hanno passioni e desideri simili. Essi sono mossi da motivi simili, e pensano su analoghe direttive².

Ma se vi sono similarità di « motivi, passioni e desideri » tra le diverse persone e le diverse culture, vi sono anche delle differenze, specialmente nell'importanza relativa attribuita ai diversi valori. Non è possibile formulare generalizzazioni a priori sulla scala dei valori di ogni gruppo e individuo. Per determinare quali sono i valori in diverse situazioni concrete, occorre analizzare separatamente tali situazioni³.

² Machiavelli, *Discorsi*, I, 39; Bryce, 1924, I, 14.

³ Sulla diversità, in diverse culture, dei valori fondamentali, vedi, per esempio, Ruth Benedict, *Patterns of Culture*, Houghton Mifflin, 1934 [trad. ital.: *Modelli di cultura*, Feltrinelli, Milano, 1960]. Una quantità di dati sulle differenze da cultura a cultura, e in periodi diversi di una stessa cultura, si trova in W. G. Sumner e A.

In particolare, è impossibile attribuire un ruolo universalmente dominante all'uno o all'altro valore. Nessun singolo principio di motivazione può essere elaborato in una « filosofia della storia » accettabile, come se sempre e dovunque la condotta umana potesse essere interpretata come una ricerca soltanto del guadagno economico, o del potere politico, o del prestigio e della gloria, o dell'amore e dell'affetto. In una situazione determinata, uno di questi valori o tutti — ed anche altri valori — possono essere presenti in gradi diversi. Soltanto con una specifica ricerca empirica si può determinare quali sono i valori che operano, e in quale misura operano, in una data situazione.

DF. Il *modello di valore* è il modello di distribuzione dei valori di un gruppo tra i suoi membri.

Impiegheremo l'espressione *indice di distribuzione* di un valore per indicare la misura nella quale il modello del valore è diffuso. Tale indice va inteso in senso positivo: maggiore è l'uguaglianza del modello, più alto è l'indice. Perciò, una società nella quale il potere è concentrato in poche mani ha un indice di distribuzione (per il potere) più basso di una società nella quale il potere è più largamente diffuso. Altrettanto dicasi per gli altri valori: quando i redditi più alti eccedono di parecchie volte quelli più bassi, abbiamo un indice di distribuzione della ricchezza più basso di quando i redditi più alti non superano in modo così marcato quelli più bassi; una società divisa in caste ha un indice di distribuzione del rispetto più basso di una società che non presenta tale divisione. E così via.

DF. La *posizione di valore* è il posto occupato nel modello di valore.

Di una persona o di un gruppo che riceve una porzione relativamente larga del valore, diremo che occupa una posizione di valore *alta* o *favorevole*; nel caso opposto, parleremo di una posizione di valore *bassa* o *sfavorevole*.

PROP. Le posizioni di una persona o di un gruppo nei diversi modelli di valore tendono ad avvicinarsi.

G. Keller, *The Science of Society*, Yale University Press, 1927; L. T. Hobbhouse, *Morals in Evolution*, Henry Holt, 1915; E. Westermarck, *Origin and Development of the Moral Ideas*, Macmillan, 1906-8.

L'ipotesi non è che il modello di un dato valore tende ad una distribuzione sempre più disuguale, ma soltanto che i modelli di diversi valori tendono a coincidere: non, per esempio, che i ricchi diventano sempre più ricchi ed i poveri sempre più poveri, ma piuttosto che i ricchi tendono ad essere anche sani, rispettati, istruiti, e così via, ed i poveri tendono ad essere anche deboli, disprezzati, ignoranti. Coloro che occupano un'alta (o bassa) posizione rispetto ad un valore tendono ad avere un'alta (o bassa) posizione rispetto agli altri valori. Questo fenomeno può essere chiamato *agglutinazione* dei valori, e deve essere tenuto distinto dalla *concentrazione* del valore, che consiste nel cambiamento della configurazione del modello di un singolo valore nella direzione di una disuguaglianza sempre maggiore (un abbassamento dell'indice di distribuzione). Quando la durata media della vita e la durata dell'istruzione scolastica sono entrambe collegate positivamente con il reddito, abbiamo un esempio di agglutinazione dei valori; quando in una società il rispetto si indirizza quasi esclusivamente ad una piccola categoria di eletti, abbiamo un esempio di concentrazione del valore (in questo caso, del rispetto).

DF. Un valore è *competitivo*, quando le diverse posizioni nel modello sono simbolizzate come confliggenti da coloro che le occupano; è *pluralistico*, quando le diverse posizioni sono simbolizzate come compatibili; è *stratificato*, quando le diverse posizioni sono simbolizzate come integrate.

Le diversità di posizione rispetto ad un valore competitivo non vengono accettate, e sono fonte di conflitto (competizione). Per contro, in una data situazione ci si attende generalmente che un valore stratificato sia distribuito in modo ineguale, e le disuguaglianze di posizione si sostengono a vicenda. Le diversità di posizione rispetto a valori pluralistici non sono considerate né necessarie né intollerabili.

Ogni valore può avere, in qualche misura, tutte e tre le caratteristiche indicate. L'abilità è un valore competitivo, quando i lavoratori specializzati cercano di ostacolare la specializzazione dei lavoratori non qualificati, mantenendo delle corporazioni impermeabili in un periodo caratterizzato dalla crescente richiesta di occasioni di ascesa professionale; è un valore stratificato nella misura in cui i « maestri » addestrano gli « apprendisti » e questi ultimi sostengono gli interessi speciali dei « maestri »; ed è un valore pluralistico, quando tra certi gruppi di abilità non v'è che un'interazione minima, sia di integrazione che di conflitto.

Anche se in certe situazioni un valore ha tutte e tre le caratteristiche indicate, una di queste ultime può assumere una particolare accentuazione. La ricchezza, per esempio, è un valore competitivo nella nostra società; il benessere fisico è un valore pluralistico; e, dovunque sopravvivono le caste, il rispetto è un valore stratificato. È un fatto accertato che un valore, che è competitivo in una società, può avere un ruolo diverso in un'altra società. Il rispetto è stratificato in una « aristocrazia », ma è competitivo o pluralistico in una « repubblica ».

4.2 Influenza

DF. Il *potenziale di valore* è la posizione di valore che sarà probabilmente occupata da una persona o da un gruppo in seguito ad un conflitto.

Un indice dell'influenza di un partito politico è costituito dal numero dei membri del partito che occupano cariche pubbliche. Il potenziale di valore (nei termini di questo indice) è il numero dei membri del partito che occuperanno probabilmente cariche pubbliche dopo le prossime elezioni, o dopo la prima insurrezione, o dopo un altro conflitto probabile. Naturalmente, il potenziale di valore di una persona o di un gruppo rispetto ad un dato valore può essere soltanto stimato.

DF. L'*aspettativa di valore* è la posizione di valore che l'io si aspetta di occupare in futuro. Il *valore domandato* è la posizione di valore richiesta dall'io.

Si noti che l'aspettativa di valore è la posizione che l'attore ritiene probabile, non la posizione che è probabile di fatto secondo il giudizio di un osservatore qualificato. Quest'ultima è il potenziale di valore.

L'importanza del valore domandato, quale determinante della condotta, è stato esplorato, sotto il nome di « livello d'aspirazione », da Kurt Lewin e da altri psicologi. È chiaro che esiste un rapporto positivo tra l'intensità dell'azione diretta al conseguimento di un valore, e l'ottimismo dell'aspettativa riguardante quel valore⁴.

⁴ Una breve sintesi si trova in J. McV. Hunt, *Personality and Behavior Disorders: A Handbook Based on Experimental and Clinical Research*, Ronald Press, 1944, I, cap. X.

DF. *L'indice di realismo* è il grado in cui l'aspettativa di valore si avvicina al potenziale di valore.

Perché una prospettiva sia realistica non occorre che le aspettative si attuino e le domande vengano soddisfatte; basta che tale risultato sia probabile. (L'aspettativa che, gettando per sei volte una moneta, compaia tre volte « testa » è realistica, anche se poi compare tutte le volte « croce »; l'aspettativa che compaia sempre « croce » è irrealistica, anche se poi si verifica davvero). Sia l'ottimismo che il pessimismo eccessivi sono irrealistici (hanno un basso indice di realismo).

DF. *L'indice di realizzazione* di un modello di valore è il grado in cui il modello si avvicina al potenziale di valore.

Se soltanto alcuni membri di un partito votano in una elezione, l'influenza del partito non è pienamente realizzata. Similmente, la realizzazione dell'influenza di uno Stato è bassa se, pur disponendo di una macchina militare vasta ed efficiente, lo Stato resta confinato in un piccolo territorio e in una piccola zona d'influenza. Si possono determinare in modo analogo diversi indici di realizzazione di altri valori.

DF. *Il livello di domanda* è il rapporto tra il valore domandato e la posizione iniziale della persona o del gruppo che avanza la domanda. *Il livello di attuazione* è il rapporto tra la posizione conseguita e l'aspettativa di valore.

Dalla definizione consegue che il livello di domanda può essere impiegato per misurare l'insoddisfazione nei riguardi della distribuzione dei valori esistente. Maggiore è il livello di domanda, meno soddisfacente è la distribuzione dei valori per coloro che avanzano la domanda. È il livello di domanda, e non semplicemente una posizione di valore sfavorevole, a causare la spinta a mutare le pratiche di distribuzione dei valori. Come nota Michels (1912, 249):

Non già l'esistenza di condizioni opprressive per se stessa, bensì la *percezione che gli oppressi ne hanno*, è ciò che costituisce l'intimo motore delle lotte che si svolgono fra le classi nel corso della storia.

Non bisogna confondere l'attuazione con la realizzazione: la prima compara il risultato con l'aspettativa, la seconda il risultato con il potenziale. Una domanda irrealisticamente moderata (pessimistica) può venir attuata senza comportare un grado elevato di realizzazione.

DF. *L'influenza* è la posizione e il potenziale di valore.

È importante prendere in considerazione sia il potenziale che la posizione di valore. Un gruppo può diventare sempre più influente rimanendo costante la sua posizione di valore, se il suo potenziale di valore aumenta (è il caso, per esempio, di un partito rivoluzionario sempre più popolare e sempre meglio organizzato); e, per converso, un gruppo può avere scarsa influenza nonostante la sua posizione di valore, se il suo potenziale è basso (è il caso di una critica dominante poco prima della sua caduta).

Alla parola « influenza » corrisponde il verbo « influenzare »: in effetti, il possesso di un valore costituisce in generale una relazione interpersonale. E ciò non soltanto perché alcuni valori, come quelli di deferenza, consistono in relazioni interpersonali, ma perché la condotta delle persone attive nella formazione e nella distribuzione di un valore è essenziale per il suo possesso (godimento). Il fatto che un individuo pretende con successo la proprietà di un certo fondo, significa che i suoi atti in rapporto a quel fondo non sono ostacolati da altri.

Se si definisce lo studio della politica come studio « dell'influenza e degli influenti » (Lasswell, 1936), l'oggetto della scienza politica comprende non solo il potere ma anche altri valori, anche se non include tutti i valori. Si può scegliere un gruppo limitato di valori al fine di ricercare il modo in cui sono connessi tra loro in una determinata società, o in diverse società. Tali scelte vanno fatte nella prospettiva dell'avanzamento della ricerca⁵.

PROP. La permeabilità di un gruppo varia inversamente col variare della sua influenza.

La permeabilità relativa di un gruppo rispetto ad un altro (cioè, il grado in cui i candidati ad entrare nel primo gruppo appartengono al secondo) varia inversamente col variare dell'influenza relativa dei due gruppi. È più facile che sia un grosso azionista, piuttosto che un piccolo azionista, ad entrare nel consiglio di amministrazione.

Poiché la permeabilità del gruppo è determinata tanto dalla posizione come dal potenziale di valore, l'ammissione di nuovi membri

⁵ Durante il secolo diciannovesimo l'espansione della società moderna provocò una crescente differenziazione e specializzazione delle attività umane, e questo fenomeno si ripeté in una corrispondente specializzazione della ricerca scientifica. La scienza dell'economia si distinse sempre più da quella della politica, e l'espressione « economia politica » fu messa in ombra. Crisi recenti hanno condotto ad un nuovo avvicinamento, come mostrano, per esempio, gli scritti di Jacob Viner, ed opere come *Business as a System of Power* di Robert A. Brady (Columbia University Press, 1943).

varia a seconda che il gruppo si aspetti che ne risulterà un aumento od una diminuzione della sua influenza.

DF. La *sicurezza* è un'alta aspettativa, un'alta posizione ed un alto potenziale di valore: l'aspettativa realistica di mantenere l'influenza.

La sicurezza comporta anzitutto certe prospettive (il « senso di sicurezza »): domande ed aspettative relative alla posizione di valore futura. Le prospettive devono essere realistiche — deve essere probabile che le aspettative si verifichino —; in caso contrario, v'è soltanto un « falso » senso di sicurezza. La sicurezza comporta poi che l'attuale posizione di valore sia alta: essa riguarda tanto il presente quanto il futuro.

DF. Il *vantaggio* è l'aumento dell'influenza; la *privazione* è la sua diminuzione. Il *rapporto V : P* è il rapporto tra vantaggio e privazione in una situazione determinata.

Vantaggio e privazione sono qui intesi come termini generali per designare qualsiasi miglioramento o peggioramento della posizione o del potenziale di valore. Tali concetti non hanno nulla a che vedere con quelli di piacere e di dolore cari agli utilitaristi. La descrizione di tutti i diversi valori in termini edonistici non è utile a nessun fine⁶.

Dalla nostra definizione segue che tutte le domande tendono a massimizzare il vantaggio nei confronti della privazione per l'io di identificazione, e che il comportamento si fonda sulle aspettative relative al rapporto *V : P*. Anche qui, non avanziamo alcuna ipotesi utilitaristica dell'uomo come essere « calcolatore », nel senso che tutta la condotta è diretta da una proiezione *consapevole* di corsi d'azione alternativi. Ci limitiamo ad asserire che i valori sono valutati, che la condotta è diretta ad uno scopo. Dati certi fini, la condotta si basa sulle aspettative di vantaggi e di privazioni riguardanti quei fini.

DF. Gli *eletti* sono coloro che hanno la maggiore influenza; i *reietti* coloro che hanno la minore influenza; i *medio-eletti* quelli che non appartengono a nessuna delle due precedenti categorie.

⁶ Ma Bentham usava le parole in modo così magistrale, che le sue categorie utilitaristiche possono essere interpretate come strettamente equivalenti a quelle che impieghiamo noi (*The Theory of Legislation*, Harcourt, Brace, 1931, e *The Theory of Fictions*, Harcourt, Brace, 1932).

Quando torna opportuno introdurre ulteriori distinzioni, parliamo di *eletti superiori*, *medio-eletti* ed *eletti inferiori*: tutti questi termini si possono impiegare sia in rapporto alla posizione ed al potenziale in un modello relativo ad un singolo valore, sia in rapporto all'influenza in generale. Tuttavia, per alcuni valori introdurremo dei termini speciali; per esempio, in relazione al potere, chiameremo gli eletti l'« élite » e i reietti la « massa ».

4.3 La struttura sociale

DF. Una *classe* è un importante aggregato di persone occupate in pratiche che le pongono in un rapporto simile con la formazione e la distribuzione (e il godimento) di uno o più valori determinati.

Nella teoria politica quello di classe è tra i concetti più confusi e controversi. Un'importante fonte di confusione deriva dal fatto che la parola « classe » è normativamente ambigua al massimo grado. Essa viene impiegata con uguale frequenza e intensità come una categoria descrittiva e come un simbolo di domanda e di identificazione, e accade raramente che chi impiega la parola renda esplicita la funzione che le attribuisce. Come gli altri termini che abbiamo introdotto, impiegheremo anche la parola « classe » esclusivamente in senso descrittivo. Per quanto il fatto che venga spesso impiegata in senso valutativo comporti un rischio di fraintendimento, abbiamo ritenuto che l'importanza che il suo referente ha, sia nella pratica politica sia nella scienza politica, giustifichi il mantenimento di questa parola di uso comune⁷.

Definiamo la classe in rapporto ad un valore o a più valori; quando questi ultimi non vengono specificati, la classe deve intendersi riferita all'insieme di tutti i valori importanti nella società. La *struttura di classe* della società è il modello di tali classi. Sebbene le classi che vengono più spesso prese in considerazione siano quelle economiche, e cioè quelle determinate con riguardo alla ricchezza, si può parlare di classi anche in rapporto ad altri valori. Designiamo la classe come un aggregato « importante » per sottolineare che col termine « classe » intendiamo descrivere i modi più rilevanti con cui le per-

⁷ Confronta Tawney, 1931, 65-6: « Anche se è sgradita a tutti, nessuno può evitare di usare la parola 'classe'. L'atteggiamento più sensato non consiste nello ignorare l'effetto che il fenomeno designato dalla parola ovviamente esercita, come se fosse indecente parlarne nella buona società, e neppure nel concepirlo... come la sola realtà, che costituisce la fonte originaria di tutti gli aspetti della vita sociale e li spiega interamente ».

sono sono collegate ai valori. L'utilità, sia polemica sia scientifica, della parola « classe », proviene in parte dalla tendenza a impiegare soltanto pochi termini per individuare le diverse classi. Talora si parla semplicemente di « borghesia » e « proletariato », o di « classe dominante » e « classe dominata ». Anche quando la differenziazione delle classi viene portata più avanti, e si introduce un sistema a tre termini, o a cinque termini, o anche con un maggior numero di termini, v'è sempre una certa riluttanza a moltiplicare le distinzioni. Per contrasto, debbono essere numerosi, a pena di diventare inutilizzabili, i termini che designano i vari settori nei quali in una società sono distribuite le professioni e le abilità.

Definiamo una classe come un aggregato, non come un gruppo: essa può essere o non essere organizzata. Possiamo parlare di solidarietà di classe e di coscienza di classe, solo quando si verificano le condizioni alle quali tali fenomeni, secondo le nostre precedenti definizioni, sono presenti. In particolare, va notato che la coscienza di classe non è logicamente necessaria perché una classe esista. Come osserva R. H. Tawney (1931, 66), il fatto dell'esistenza di una classe e la coscienza di classe sono fenomeni diversi.

È il fatto che crea la coscienza, non la coscienza che crea il fatto. Il primo termine può esistere senza il secondo, e un gruppo può essere contrassegnato da caratteristiche comuni, e occupare una posizione distinta nei confronti degli altri gruppi, senza che ne abbia coscienza, se non in momenti di tensione eccezionale.

Occorre sottolineare che parlare di classi non comporta per ciò stesso affermare che esiste una « lotta di classe ». *Se, in che misura, e sotto quali condizioni vi sia conflitto tra determinate classi, è un problema empirico che non può essere risolto dallo stesso concetto di classe.* Né il concetto di classe comporta l'esistenza di raggruppamenti rigidamente delimitati e nettamente differenziati l'uno dall'altro; la permeabilità di una classe è una variabile di cui si può determinare empiricamente l'ampiezza in date circostanze. Ciò che è richiesto per usare il termine « classe » (e quindi ciò che si presuppone impiegandolo) è solo che esistano degli indici mediante i quali possiamo distinguere diversi rapporti riguardo alla formazione, alla distribuzione e al godimento di un valore o di un gruppo determinato di valori.⁸

⁸ Si è spesso respinta « l'idea stessa delle classi per la semplice ragione che non siamo in grado di scoprire una sola comunità che sia articolata in più classi, distinte e distinguibili » (Barker, 1942, 117). Il che equivale a sostenere che nella scienza sono ammissibili soltanto termini aventi una precisione assoluta. Ma è evidente che un concetto può essere utile, anche se in pratica non determina confini del tutto

DF. Una classe di benessere è una classe definita con riguardo ai valori di benessere; una classe di deferenza è una classe definita con riguardo ai valori di deferenza; una classe sociale è una classe definita con riguardo a tutti i valori importanti nella società.

Vi sono tanti tipi di classi quanti sono i valori, e all'interno di ciascun tipo vi sono tante classi quante sono le funzioni caratteristiche nella formazione e distribuzione del valore. Gran parte delle controversie e delle confusioni concernenti la natura delle classi deriva dal mancato riconoscimento di questa vasta gamma di possibilità. L'uso più fuorviante del termine classe consiste nell'impiegare, non come un'espressione esclusivamente classificatoria, e neppure come una espressione normativamente ambigua, ma come un modo ultracondensato di formulare ipotesi sul processo sociale. E spesso questa condensazione di significato compare in un contesto che non ne rende esplicito il senso.

Parlare di classe in senso marxista, così come il concetto viene riferito alla società capitalista, non è solo classificare le persone in base ai loro rapporti di proprietà con i mezzi di produzione. È anche avanzare l'ipotesi che le persone così classificate costituiscono delle classi sociali; e che la posizione e il potenziale delle classi sociali sono determinati — tenendo conto di qualche sfasatura — dalle classi economiche (cioè dalla distribuzione della ricchezza, misurata in termini di proprietà degli strumenti di produzione).

Il termine classe può essere liberato da ogni forma di ambiguità, se si precisa a quale valore (o a quali valori) ci si riferisce, se si dichiarano apertamente i giudizi prescrittivi, e se si rendono esplicite le ipotesi adottate riguardo a quale sia il valore (o i valori) la cui posizione od il cui potenziale esercita un effetto determinante sulla posizione o sul potenziale di un altro o di altri valori. L'ipotesi dell'aglutinazione dei valori afferma che tutti i valori tendono ad essere detenuti nello stesso grado da un dato gruppo o aggregato nella società. Ma essa non cerca di determinare quali siano i valori che esercitano l'effetto più decisivo. Quell'ipotesi, tuttavia, invita a studiare questi rapporti tra i valori in ogni situazione concreta. La conoscenza che già abbiamo delle diverse culture ci consente di dire che i valori si presentano in diverse configurazioni nelle diverse società; e di

rigorosi, e che un sistema di classificazione può essere rilevante, anche se v'è un certo grado di sovrapposizione tra le categorie impiegate. Non supponiamo che tutte le classi siano distinte tra loro in modo assoluto, ma soltanto che alcune classi, in certe condizioni, possono essere distinte da altre classi in modo sufficientemente chiaro per tornare utile al progresso della ricerca.

nazioni europee. A fini politici, non si deve distinguere tra classi superiori ed inferiori, più ricche e più povere, ma piuttosto sulla base delle diverse professioni nelle quali i loro membri sono impegnati.

In altre concezioni si considera essenziale, per identificare la classe, non la professione, ma lo *status*. Tawney, per esempio, elabora questa interpretazione (1931, 71):

I sistemi di classe... sono stati normalmente collegati — e da ciò deriva quell'alone di odiosità che la parola classe porta talora con sé — con le diversità, non solo di occupazione economica, ma di posizione sociale, in modo che i diversi gruppi si sono trovati distinti l'uno dall'altro non solo, come avviene per le diverse professioni, per la natura del servizio prestato, ma nello *status*, nell'influenza, e talora nella considerazione e nel rispetto. E anche oggi, sebbene meno regolarmente che in passato, è la classe che tende a determinare l'occupazione piuttosto che il contrario.

Finché si tratta di una questione di definizioni, formulazioni come quelle citate non sono altro che distinzioni tra classi di benessere e classi di deferenza¹⁰. Spesso, tuttavia, esse vengono costruite (e concepite) come delle ipotesi sui rapporti empiricamente intercorrenti tra la classe, la professione, lo *status* ed altre variabili politiche. Per esempio, Bryce afferma in realtà che il potere politico in America è maggiormente influenzato dalla struttura delle professioni che dalla struttura della ricchezza o del rispetto della società. Non si può stabilire in generale quali sono tali rapporti empirici per tutte le società, e spesso neppure per tutte le diverse situazioni all'interno di una stessa società.

DF. Lo *status* è l'appartenenza ad una determinata classe di deferenza. La mobilità sociale è verticale o orizzontale, a seconda che includa o non includa cambiamenti di *status*.

Anziché definire la classe in termini di *status*, definiamo lo *status* in rapporto alle classi di deferenza. «Avere *status*» è occupare una posizione favorevole nel modello di valori come il potere e il rispetto; e, in generale, si può determinare lo *status* di una persona in base alla sua relazione con i valori di deferenza. Sulla base dello *status* distinguamo tra mobilità verticale e orizzontale. Per esempio, un cambiamento nell'occupazione che comporta un aumento di reddito è un caso di mobilità verticale solo se al miglioramento nella po-

¹⁰ Nello stesso passo Tawney formula anche un concetto di classe che coincide con la nostra definizione della « classe sociale »: « Il concetto di classe... è comprensivo. Non si riferisce a questa o quella caratteristica di un gruppo, ma ad un insieme complesso di condizioni che influenzano parecchi aspetti della vita ».

sostenere l'ipotesi che il controllo dei valori-chiave esercita, sul controllo degli altri valori, un effetto determinante più forte di quello esercitato dal controllo degli altri valori. (Nel raccogliere i dati per verificare questa ipotesi, si evita di cadere in un circolo vizioso scegliendo indici diversi per stabilire il fatto che un valore è un « valore-chiave » e per stabilire l'importanza dell'« effetto » esercitato dal controllo dello stesso valore⁹).

DF. Un gruppo (o un aggregato) di abilità è costituito dalle persone che compiono la stessa operazione tecnologica; la struttura di abilità della società è il modello di tali gruppi e di tali operazioni. Una professione è una pratica che una persona persegue come un'attività importante.

Non limitiamo l'uso della parola professione per designare l'attività da cui la persona ricava il suo reddito principale. La nostra definizione comprende anche il caso in cui i valori-fini ricercati da particolari persone deviano dai fini normalmente dominanti tra coloro che hanno una certa professione. A differenza degli altri imprenditori agricoli, un « gentiluomo di campagna » non opera principalmente in vista della ricchezza, ma è interessato al rispetto, all'abilità, al benessere fisico o ad altri valori. La vocazione di una persona è l'attività al cui esercizio è ritenuta adatta, e che considera come la massima realizzazione delle domande del sé, anche se non ha l'opportunità di seguire la sua inclinazione.

Una professione comporta quasi sempre una o più abilità; pertanto, un membro di una particolare categoria professionale può essere incluso in diverse categorie di abilità. (Inoltre una persona ha normalmente altre abilità, oltre a quelle che fanno parte del bagaglio della sua professione; in tal caso, possiamo parlare di abilità secondarie).

Le classi sono state spesso definite in rapporto all'abilità, e specialmente in termini di professione; la professione è così intesa come la determinante essenziale della classe. Bryce, per esempio, analizza la struttura di classe americana nel modo che segue (1893, II, 297):
Le classi in America non sono affatto la stessa cosa che nelle maggiori

⁹ Un esempio significativo di un valore-chiave in contrasto con quelli della nostra società, è fornito dall'importanza che gli indiani Zuni del sud-ovest degli Stati Uniti attribuiscono alla posizione eminente nelle danze cerimoniali. Si tratta, secondo la nostra classificazione, di un valore che non è principalmente di benessere (come la ricchezza od anche l'abilità): l'oggetto della valutazione è la deferenza — e non sotto forma di potere, ma sotto forma di rispetto. Vedi Ruth Benedict, *Patterns of Culture*, 1934 [trad. ital., *Modelli di cultura*, cit.].

sione di ricchezza si accompagnano vantaggi riguardo al rispetto, al potere, all'affetto, e così via. In certe società, è attribuito ad ogni individuo un « rango » determinato. La ricerca empirica deve accertare il significato di queste distinzioni, poiché in certe circostanze il rango si riferisce al solo valore del rispetto, mentre in altre circostanze si riferisce a tutti i valori di deferenza: in quest'ultimo caso il rango determina con precisione lo *status*. Se anche i valori di benessere sono distribuiti in conformità al rango, quest'ultimo definisce le classi sociali.

DF. Una *casta* è una classe di deferenza altamente impermeabile e con un alto grado di solidarietà.

La *casta* si distingue dalla classe, in primo luogo, per la sua minore generalità — in quanto è definita in rapporto ai soli valori di deferenza — e, in secondo luogo, per le qualità dell'impermeabilità e della solidarietà, che non sono caratteristiche comuni di tutte le classi. Un'aristocrazia ereditaria, per esempio, è una *casta*. Come le altre classi, le caste non sono necessariamente, ma possono essere, organizzate come gruppi. Sebbene sia sempre presente l'elemento della solidarietà, la cooperazione può essere minima, e spesso limitata al compimento di atti puramente cerimoniali.

Le più elaborate ricerche americane sul campo riguardanti lo *status* hanno rivelato l'esistenza di caste, specialmente nelle comunità miste di bianchi e di negri. Lloyd Warner e i suoi collaboratori sono indubbiamente liberi dalla tentazione, che Frederick Pollock lamentava come comune agli antropologi, « di scavare nella melma dei popoli primitivi e non guardare quello che avviene sotto il loro naso »¹¹.

La struttura sociale è il modello della formazione, distribuzione (e godimento) di tutti i diversi valori che fanno parte dell'influenza. È la descrizione della struttura sociale che risponde alla domanda « chi ottiene che cosa, quando e come ». (Non bisogna confondere il concetto di struttura sociale con quello di « ordine sociale », che abbiamo definito precedentemente, e che comprende le istituzioni di costume e contro-costume — gli usi, la religione, la moralità).

¹¹ I matrimoni misti, gli inviti reciproci a pranzo, i club esclusivi, i banchi esclusivi in chiesa, i cimiteri esclusivi (per non citarne che alcuni specialmente adatti alla Nuova Inghilterra) sono indici delle differenze di *casta* — diversità impermeabili in rapporto alla posizione di rispetto. Vedi W. L. Warner e P. S. Lunt, *The Status System of a Modern Community*, Yale University Press, 1942, e J. Dollard, *Caste and Class in a Southern Town*, Yale University Press, 1937.

Dalla nostra definizione della struttura sociale segue che essa può essere analizzata in termini di rapporti tra classi (determinate in relazione ai valori compresi nell'influenza). Tutti i raggruppamenti rilevanti, con riguardo alle pratiche di influenza, sono per definizione delle classi: sono costituiti dalle persone aventi rapporti caratteristici con determinati valori. Ma, mentre l'asserzione che la struttura sociale è una struttura di classe è una tautologia, è invece un problema squisitamente empirico quello di stabilire quali sono le classi, quali sono i rapporti tra esse intercorrenti, e qual è il modo in cui l'influenza è distribuita tra di esse.

In particolare, il quadro concettuale non può prestabilire l'importanza delle classi economiche. In certe società i valori di deferenza dell'uno o dell'altro tipo (e quindi le classi di deferenza) possono essere più importanti dei valori e delle classi di deferenza) possono naturalmente entrambe le specie di valori e di classi sono sempre presenti in misura maggiore o minore. Sembra indubitabile la necessità, sulla quale ha insistito Tawney (1931, 67), di riconoscere l'importanza di tipi diversi di raggruppamenti sociali:

È chiaro che vi sono società nelle quali la posizione e i rapporti tra i gruppi che le compongono sono stati determinati in ultima analisi per effetto di una conquista. È chiaro che le norme che regolano la proprietà e la sua trasmissione hanno giocato un ruolo nel fissare le condizioni per le quali i diversi gruppi si distinguono l'uno dall'altro. È chiaro che vi sono circostanze in cui diventano rilevanti le caratteristiche biologiche di diversi gruppi. È chiaro che alla differenziazione delle funzioni economiche si accompagna naturalmente la nascita di nuovi gruppi sociali... Ma questi molteplici fattori hanno una diversa importanza in diverse età, in diverse comunità e in diversi contesti.

È vero che le classi economiche hanno un'importanza dominante nella nostra società; ma una scienza generale delle relazioni interpersonali non può, senza incorrere in gravi pericoli, estrapolare a tutte le culture la struttura sociale della nostra cultura. Inoltre, mentre la storia delle società finora esistite è per definizione storia di classe, non è affatto necessario che sia anche una storia di lotta di classe. La collaborazione tra le classi è, in certe circostanze, un aspetto altrettanto significativo della struttura sociale — come riconoscono gli stessi marxisti, quando inveiscono contro tale collaborazione. Quando si usa l'espressione « lotta di classe » in senso descrittivo, e non come un simbolo di domanda, occorre definire i limiti del suo impiego: occorre formulare le condizioni alle quali la relazione tra le classi è una relazione di conflitto anziché di integrazione.

PROP. I cambiamenti nella struttura sociale sono funzioni di vasti cambiamenti nella coordinazione.

In altre parole, la struttura sociale si altera in presenza di modificazioni sostanziali dei processi produttivi (sia che riguardino le operazioni sia che riguardino le prospettive). Si può avanzare l'ulteriore ipotesi che i cambiamenti delle tecniche esercitano sulla struttura sociale un effetto maggiore dei cambiamenti dell'ordine sociale. È più probabile che modifichino la struttura sociale di una società (e che la modifichino in misura maggiore) le alterazioni delle pratiche d'utilità che quelle dei costumi.

4.4 Il processo sociale

DF. L'economia è la massimizzazione del valore: un atto diretto al conseguimento di un valore V è economico, rispetto ad un gruppo di valori L , nella misura in cui consegue V con un conseguimento ottimale dei valori L .

Il concetto di economia è definito in relazione ad un gruppo di valori, poiché un atto può essere economico rispetto ad un gruppo di valori, e non esserlo rispetto ad un altro gruppo¹². Quando il gruppo di valori non viene specificato, si deve intendere che ci si riferisce a tutti i valori dell'attore nella situazione. Ciò che è soprattutto importante è che diversi valori sono simultaneamente rilevanti per determinare l'economia di un atto: i mezzi non possono venir apprezzati rispetto a fini isolati, ma piuttosto in relazione a complessi modelli di scopi.

Dalla nostra definizione segue che il *comportamento di un attore tende ad essere quello più economico nell'aspettativa dell'attore*, o, nella formulazione equivalente del § 4.2, quello che, nell'aspettativa dell'attore, massimizza il rapporto $V : P$ ¹³. La restrizione « nell'aspettativa dell'attore » è essenziale, perché altrimenti la proposizione sarebbe chiaramente falsa: le persone agiscono spesso in modi che, di fatto, non sono economici rispetto ai loro valori. E può

¹² La massimizzazione dei valori si riferisce a risultati netti, e comporta perciò la minimizzazione del « costo » (valori negativi), che può consistere in perdite emarginanti o in guadagni cessanti. Generalmente, è ovvio, questi guadagni e queste perdite sono diversi per i diversi valori in gioco.

¹³ La verità di questa asserzione è puramente logica, poiché determiniamo i valori di un individuo in base alla sua condotta. Quando egli agisce in modo che riteniamo non economico, ne inferiamo o che le sue aspettative sono erranee, o che i suoi valori sono diversi da quelli che supponevamo.

ben avvenire che una persona si sbagli, non solo sui mezzi atti al conseguimento dei suoi valori, ma anche su quali siano i suoi valori¹⁴. La proposizione non perde la sua importanza solo perché ha carattere puramente logico; e, in verità, è stata spesso considerata come il « postulato fondamentale » della teoria politica¹⁵. Ogni volta che una persona sceglie un corso d'azione, dobbiamo ricercare i valori e le aspettative specifiche, che fanno sì che tale corso d'azione sia ai suoi occhi il più economico.

DF. La *pragmatizzazione* delle pratiche è la massimizzazione della loro economia rispetto a tutti i valori degli attori. La *razionalizzazione* delle pratiche è la loro tecnicizzazione e pragmatizzazione.

Diciamo che le pratiche e le istituzioni sono pragmatizzate nella misura in cui i mezzi ed i fini vengono connessi reciprocamente in modo da massimizzare la somma totale dei valori nella situazione¹⁶. La razionalizzazione (*Zweckrationalisierung*) comporta, non solo un conseguimento ottimale dei valori, ma anche che l'adattamento reciproco tra mezzi e fini sia ottenuto attraverso pratiche di utilità. Per esempio, se una dottrina religiosa impone sanzioni all'utilizzazione di certi materiali, le pratiche che si conformano a tale dottrina non sono razionalizzate, ma possono essere pragmatizzate in rapporto ai valori religiosi. In breve, perché vi sia razionalizzazione, occorre che le restrizioni imposte alle pratiche siano soltanto quelle che provengono in ultima analisi da condizioni non culturali (cioè biologiche e ambientali) nei confronti del conseguimento dei valori¹⁷.

¹⁴ Diciamo che il comportamento « tende » ad essere quello più economico nell'aspettativa dell'attore, perché non tutti gli atti sono espressione di valutazioni. Un atto può essere compiuto non per scelta deliberata, ma in base ad una *routine* tanto solidamente stabilita da ridurre al minimo la scelta deliberata. In tal caso, l'atto può essere molto diverso da quello che l'attore avrebbe giudicato economico, se avesse scelto deliberatamente.

¹⁵ Vedi, per esempio, Catlin, 1930, 108. Un'analoga formulazione si trova in Herbert Spencer: *Principles of Sociology*, D. Appleton [trad. ital.: *Principi di sociologia*, U.T.E.T., Torino, 1968].

¹⁶ Abbiamo scelto il termine « pragmatizzazione », perché il pragmatismo si è particolarmente occupato di questo tipo di analisi e di apprezzamento della condotta. Vedi, per esempio, John Dewey, « Theory of Valuation », *International Encyclopedia of Unified Science*, vol. II, n. 4, 1939 [trad. ital.: *Teoria della valutazione*, La Nuova Italia, Firenze, 1960], e *Human Nature and Conduct*, Henry Holt, 1922 [trad. ital.: *Natura e condotta dell'uomo*, La Nuova Italia, Firenze, 1958].

¹⁷ Queste condizioni tuttavia devono intendersi in senso comprensivo, in modo da includervi tutto ciò che è rilevante per tutti i valori operativi nella situazione. In tal senso, la razionalizzazione, così come noi l'intendiamo, non va confusa col positivismo di Comte. Le istituzioni del *brave new world* di Huxley non sono razionalizzate, ma soltanto tecnicizzate. In esse non vengono presi in considerazione importanti valori (come quelli morali); e le pratiche sono perciò non-economiche in rapporto a tali valori.

DF. Il *peso* dell'influenza è il grado in cui provoca effetti nelle linee di condotta; il *campo* dell'influenza è costituito dalle persone sulle cui linee di condotta l'influenza provoca effetti; la *sfera* dell'influenza, dai valori implicati nelle linee di condotta influenzate.

È ovvio che l'effetto provocato dall'influenza sulle linee di condotta può essere maggiore o minore: in questo senso parliamo del « peso » dell'esercizio d'influenza. Il peso dell'influenza può variare, per esempio, col variare del prestigio dell'influente: più una persona è rispettata, maggiore è l'effetto della sua influenza su coloro che gli accordano rispetto. E così via.

V'è una seconda dimensione della quantità d'influenza: il numero delle persone influenzate. Chiamiamo questa dimensione il « campo » dell'influenza. Così, i progressi nella tecnologia delle comunicazioni hanno allargato i campi dell'influenza; ma, sottoponendo lo stesso campo di persone a numerosi centri di influenza, hanno spesso diminuito il peso dell'influenza esercitata da ciascuno di tali centri.

La condotta è diretta ad uno scopo e riguarda perciò dei valori; le domande e le aspettative che formano una linea di condotta si riferiscono a dei valori. Per « sfera » dell'influenza intendiamo i valori implicati nelle linee di condotta influenzate. In un caso determinato, l'influenza può essere esercitata rispetto a certi valori, e non rispetto ad altri: la sua sfera è variamente limitata. Così, un amico può avere influenza riguardo ai valori dell'affetto e del rispetto — può esercitare effetti nelle linee di condotta concernenti tali valori —, ma non avere influenza riguardo ai valori della ricchezza e del potere. La quantità d'influenza va perciò riterita alla stera, così come al peso e al campo.

L'esercizio di influenza ha luogo quando alle modificazioni della linea di condotta dell'influente corrispondono modificazioni nelle linee di condotta di coloro che sono sottoposti ad influenza.

Il *potere* è il valore di deferenza del quale la scienza politica si occupa in modo peculiare; e può essere descritto in base al suo campo, sfera, peso e coercitività. Si possono distinguere varie forme di potere, a seconda del valore sul quale il potere è basato. Si possono anche classificare le relazioni di influenza basate sul potere.

5.1 Decisioni e potere

DF. Una *decisione* è una linea di condotta che comporta sanzioni (privazioni) severe.

Una linea di condotta « comporta » sanzioni severe quando ci si aspetta che tali sanzioni vengano applicate, o sono di fatto applicate, per sostenere la linea di condotta nei confronti di coloro che vi si oppongono. Le sanzioni sono « severe » nei termini dei valori prevalenti nella cultura presa in considerazione. Non v'è dubbio che la violenza rappresenti un caso estremo di severità delle sanzioni; tuttavia, in molte situazioni, il disonore — cioè il ritiro drastico del rispetto — può avere un ruolo anche più importante.

Dal punto di vista della società considerata come un tutto, è spesso impossibile decidere, senza ulteriori informazioni, se una determinata legge, o un atto esecutivo, o un comando amministrativo, o una sentenza di una corte, sia o non sia una decisione. Anche misure che non vengono prese troppo sul serio possono trasformarsi più tardi in decisioni, come avviene quando di una legge restrittiva sui giochi d'azzardo — approvata per calmare il clamore pubblico e che i politici meglio informati si aspettano che non venga applicata — s'impadroniscono successivamente un vigoroso pubblico accusatore ed un sentimento pubblico infiammato.

Poiché è la determinazione *effettiva* di una linea di condotta, una decisione comprende l'intero processo col quale uno specifico corso d'azione viene attuato. Alla presa della decisione partecipano

soltanto coloro i cui conti contano realmente. Non parliamo di un voto — se non nel senso di una mera operazione — quando la palla deposta nell'urna non viene contata. E poiché il processo di decisione comprende, oltre che la formulazione e la promulgazione, anche l'applicazione della linea di condotta, anche coloro che vi sono sottoposti partecipano alla presa delle decisioni: conformandosi o non conformandosi alla linea di condotta, contribuiscono a determinare se si tratta o non si tratta realmente di una decisione. Le leggi non sono fatte dai soli corpi legislativi, ma anche dai loro destinatari; una legge non è più tale (se non in un senso formale sul quale torneremo più avanti), quando viene largamente disapplicata.

DF. Il potere è la partecipazione alla presa di decisioni: G ha potere su H rispetto ai valori K , se G partecipa alla presa di decisioni che influenzano le linee di condotta di H riguardanti i valori K .

Nell'intero lessico della scienza politica quello di potere è forse il concetto più fondamentale: il processo politico è la formazione, la distribuzione e l'esercizio del potere (e, in un senso più ampio, di tutti i valori di deferenza, o dell'influenza in generale).

La politica, intesa come uno studio teorico, riguarda le relazioni tra gli uomini, di associazione e di competizione, di sottomissione e di controllo, in quanto essi cercano, non di produrre e consumare dei beni, ma di imporsi agli altri...! Ciò che gli uomini cercano nelle negoziazioni politiche è il potere...!

Abbiamo mostrato in precedenza che l'oggetto della scienza politica può essere utilmente concepito, per molti fini, come comprendente diversi valori, anziché il solo potere. Tale oggetto, in qualunque modo — più o meno ampio — lo si intenda, include sempre il potere.

Definiamo il potere come una relazione, non come una semplice proprietà. Bertrand Russell (1938, 35) definisce concisamente il potere come « la produzione di effetti desiderati », intendendolo così come una proprietà, che può appartenere ad una persona o ad un gruppo considerato in se stesso. Ma in senso politico, il potere non può essere concepito come la capacità di produrre genericamente degli effetti desiderati, ma solo quegli effetti che riguardano direttamente altre persone: il potere politico si distingue dal potere sulla

¹ Catlin, 1927, 210-1, 262; confronta anche Friedrich, 1937, 11.

natura perché è potere su altri uomini. Friedrich (1937, 12-14) sottolinea questo punto affermando, come un « assioma » concernente il potere, che « esso è un certo tipo di relazione umana ». Anche la definizione di Tawney (1931, 230) restringe gli effetti desiderati a quelli esercitati sulla condotta di altre persone: « Il potere può essere definito come la capacità di un individuo, o di un gruppo di individui, di modificare la condotta di altri individui o gruppi nel modo desiderato... ». La presa delle decisioni è un processo interpersonale: la decisione verte sulle linee di condotta che altre persone debbono seguire. Pertanto, il potere, inteso come partecipazione alla presa di decisioni, è una relazione interpersonale.

Il potere è, inoltre, una relazione triadica. Non basta specificare chi esercita potere e chi lo subisce: occorre aggiungere l'area di attività rispetto alla quale il potere è esercitato (la sfera del potere). A e B possono avere entrambi potere su C , ma rispetto a diverse aree del comportamento di C , determinando le linee di condotta che C deve seguire in sfere diverse; più semplicemente, A e B possono avere potere rispetto a valori diversi di C . Le decisioni di A possono influenzare, ad esempio, la formazione e il godimento di C dei valori economici, e quelle di B la posizione di C in relazione al rispetto.

Definire il potere come partecipazione al processo di decisione aggiunge un importante elemento alla « produzione di effetti desiderati su altre persone », cioè la disponibilità di sanzioni nel caso che gli effetti non si verifichino. È la minaccia di sanzioni che distingue il potere dall'influenza in generale. Il potere è un caso speciale di esercizio d'influenza: è il processo mediante il quale si influenzano le linee di condotta di altri con l'aiuto di privazioni severe (attuali o minacciate) nel caso che le linee di condotta desiderate non vengano seguite².

Ma — per ripetere una vecchia cautela — questo non significa che l'esercizio del potere si basa sempre, o anche nella maggior parte dei casi, sulla violenza. Come avverte Merriam (1934, 20):

Non si può concludere, come hanno fatto molti, che l'essenza della situazione di potere è la forza, nel senso di violenza e brutalità fisica. L'altruismo ha un posto nelle relazioni e nell'organizzazione degli uomini al pari dell'egoismo, e la cooperazione ha una posizione altrettanto importante della coercizione.

² Confronta la definizione di Locke: « Per potere politico, dunque, intendo il diritto di far leggi con penalità di morte, e per conseguenza con ogni penalità minore... » (*Due trattati sul governo*, II, cap. I, 3).

Il potere può basarsi su fedeltà e lealtà così come su interessi, per non parlare dell'abitudine e dell'apatia. E anche quando l'elemento della costrizione è preminente, non è detto che assuma la forma della violenza. Si possono applicare sanzioni che riguardano valori diversi dal benessere e dall'integrità fisica. In breve, il potere comporta soltanto che vi sia un controllo effettivo delle linee di condotta; gli strumenti mediante i quali il controllo è reso effettivo sono numerosi e svariati.

La relazione di potere presuppone determinate valutazioni: parliamo del potere come un controllo di pratiche e modelli di valore. Inoltre, i valori sono presupposti dalle sanzioni, le quali non sono efficaci se la loro applicazione non costituisce un'effettiva privazione. Come osserva Friedrich (1937, 12), né le cose né le idee sono

potere, considerate in se stesse; possono diventare strumenti di potere nelle mani di una persona che lo cerchi. Per convertirle in potere, colui che vuole il potere deve trovare esseri umani che le valutino al punto di obbedire, in cambio, ai suoi ordini... È perciò impossibile studiare la politica, come processo di acquisizione, distribuzione e perdita del potere, senza prendere in considerazione i principali obiettivi degli esseri umani implicati nelle situazioni studiate.

Il potere stesso, naturalmente, è un valore, e un valore estremamente importante; ma non assumiamo che esso sia sempre e dovunque più importante degli altri valori. Più specificamente, il potere è un valore di deferenza: avere potere significa essere preso in considerazione negli atti (linee di condotta) degli altri³. È importante distinguere chiaramente, nelle situazioni concrete, tra il potere come valore e i valori sui quali il potere è esercitato. Per esempio, si può avere potere sulla ricchezza («potere economico») senza occupare una posizione altrettanto favorevole in rapporto alla ricchezza — come nel caso di potenti capi sindacalisti. Si può controllare la distribuzione del rispetto senza essere rispettati, come può accadere nel caso di un editore o di un propagandista. E così via.

Poiché il potere è una specie dell'influenza, possiamo parlare di peso, sfera e campo del potere nello stesso senso in cui ne abbiamo parlato per l'esercizio di influenza. Il peso del potere è il grado di partecipazione al processo di decisione; la sfera del potere è costituita dai valori la cui formazione e il cui godimento sono oggetto del potere; il campo del potere consiste nelle persone sulle quali il potere è esercitato. Tutte e tre queste dimensioni entrano a

³ Non è necessario, tuttavia, che coloro che sono sottoposti a potere tengano conto consapevolmente dei detentori del potere: può accadere che non sappiano chi siano i detentori del potere.

far parte della nozione di «quantità» del potere. L'aumento o la diminuzione del potere può comportare un cambiamento nel peso del potere (come accade quando vengono imposte o tolte delle limitazioni al suffragio), o un cambiamento nella sfera del potere (come avviene quando certe pratiche economiche sono sottoposte a controllo o liberate dal controllo), o un cambiamento nel campo del potere (come accade quando uno Stato sottopone nuove popolazioni al suo potere per mezzo di una conquista, o perde per secessione il controllo di una parte dei suoi cittadini).

DF. L'arena del potere è la situazione composta da coloro che domandano il potere o che fanno parte del campo del potere. L'uomo politico (*homo politicus*) è l'uomo che ricerca la massimizzazione del potere in rapporto a tutti i suoi valori, che si aspetta che il potere determini il potere, e che usa le sue identificazioni con gli altri come un mezzo per migliorare la posizione e il potenziale di potere.

Si noti che l'arena del potere non è necessariamente composta da uomini politici, intendendo questa espressione nel senso indicato nella definizione. L'uomo politico è una idealizzazione; nella storia umana vi sono state solo delle approssimazioni, ma non si è mai avuta una completa realizzazione di questo tipo ideale. Non abbiamo conoscenza di alcuno che, per quanto tirannico ed amante del potere, sia riuscito a trasformarsi interamente in uno strumento di potere per il potere. Tuttavia, l'immagine del *machimensch* è sufficientemente corroborata dai fatti d'esperienza, per avere un nocciolo costante di utilità scientifica e pratica. Da un punto di vista scientifico, l'*homo politicus* ha la stessa funzione che ha avuto l'«uomo economico» nella storia della teoria economica seria. I modelli teorici di questo tipo hanno avuto spesso un ruolo importante nella storia della scienza, una volta che si dia per scontato che i fatti osservati si discostano, per quanto non troppo marcatamente, dall'immagine ideale⁴.

La descrizione dell'arena che abbiamo dato nella definizione non è comparabile, in senso stretto, con la teoria del «mercato puro»

⁴ L'economica si è imbattuta nell'«uomo economico» quando gli economisti hanno cominciato a nutrire più fiducia nei loro modelli che nei dati empirici, sono diventati cultori di una teoria puristica, ed hanno rifiutato di studiare la possibilità di modelli più ampi di quelli strettamente economici. Studiarono perciò il mercato puro a preferenza delle combinazioni, empiricamente più significative, tra il mercato e quella che abbiamo chiamato l'arena. Sul tipo politico di personalità, vedi Lasswell, 1930, 1948.

degli economisti. L'« arena pura » dovrebbe essere interamente composta da uomini politici, nello stesso modo in cui i tipi più rigidi di pensiero economico si riferiscono ad un mercato composto di soli uomini economici. Noi impieghiamo il termine « arena » per designare qualsiasi situazione nella quale il potere è ricercato, e le persone sono condotte entro il suo campo. Non postuliamo che coloro che ricercano il potere lo facciano a preferenza di ogni altro valore, come la ricchezza. Di conseguenza, l'« arena pura » è un caso specialissimo, che non si riscontra nelle situazioni storiche a noi note, se non in via di approssimazione.

Un breve sguardo al sistema di postulati della teoria economica può illuminare il significato dei concetti che abbiamo qui introdotto. Nella teoria del comportamento economico, al più alto livello di generalità, si suppone che gli uomini ricerchino un solo valore, e che si sforzino di goderne nel massimo grado possibile. Cournot impiegò le seguenti parole per descrivere il suo metodo: « Non invochiamo che un solo assioma o, se si preferisce, non avanziamo che una sola ipotesi, cioè che ciascuno cerca di ricavare il massimo valore possibile dai suoi beni e dai suoi lavori ». Edgeworth espose così il postulato dell'uomo economico: « l'economica studia gli accordi tra agenti ognuno dei quali tende a massimizzare la propria utilità ». Pigou riformulò la stessa idea parlando dello « sforzo da parte di ogni agente di massimizzare la sua soddisfazione ». Quando vi sono cooperazione e scambio, esiste un « mercato »; e gli economisti hanno trovato utile partire dal modello altamente semplificato del « mercato perfetto ». Quest'ultimo è definito da Jevons come la situazione « nella quale tutti gli operatori hanno una conoscenza perfetta delle condizioni della domanda e dell'offerta e della conseguente ragione di scambio ». Al postulato della conoscenza perfetta si aggiunge quello della completa libertà dalla coercizione⁵. È evidente che alcuni postulati della teoria economica, se considerati alla lettera, hanno riguardato l'intero comportamento umano, piuttosto che il comportamento riferito ad un valore determinato. Si tratta di una delle ambiguità ricorrenti del pensiero economico.

Per avvicinare i nostri modelli teorici alle situazioni concrete, occorre introdurre un complicato sistema di postulati. Per esempio: quali sono le ragioni di domanda del potere che si postulano in re-

⁵ La formulazione più completa dei postulati della teoria classica si trova in Frank Hyneman Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, Houghton Mifflin, 1921 [trad. ital.: *Rischio, incertezza e profitto*, La Nuova Italia, Firenze, 1960]. Catlin (1930) ha fatto il tentativo più ambizioso di costruire i postulati dell'*homo politicus*.

lazione ad ogni altro valore o gruppo di valori? Quali sono tali ragioni in rapporto a determinate posizioni di potere? Quali sono i rapporti che si postulano tra gli aumenti o i decrementi di ottimismo-pessimismo e le ragioni di domanda del potere e degli altri valori? Si noti, inoltre, che si può postulare che le relazioni tra la domanda e l'aspettativa variano, a seconda che si prenda in considerazione l'uno o l'altro componente dell'io (cioè, l'ego primario e ciascun componente secondario dell'io).

Questo metodo rigoroso non è interamente raggiunto nelle discipline sociali, neppure nell'economica. Il risultato è che esiste un notevole distacco tra l'eleganza formale con la quale si elabora un limitato numero di postulati nella teoria pura, e il modo in cui si contrabbandano nuovi postulati nell'analisi « istituzionale »⁶ di contesti concreti. Il « contrabbando » consiste nel fatto che non si rende esplicito il punto in cui vengono introdotti nuovi postulati, né le conseguenze logiche del nuovo sistema di postulati⁷.

Usiamo il termine *scena* per designare la situazione nella quale è implicato il valore del rispetto. Possiamo chiamare *corte* la situazione specializzata con riguardo al processo morale, sottolineando così il continuo processo di giudizio col quale l'« uomo giusto » valuta la sua condotta. In rapporto ad una data persona il *locus* dell'affetto è spesso chiamato la sua *cercchia*: questa comprende il modello delle relazioni non solo con gli intimi, gli amici e la famiglia, ma con tutti coloro dai quali la persona domanda o si aspetta affetto.

Tra i valori di benessere, oltre a « mercato » per la ricchezza, parliamo di *habitat*, *bottega* e *foro* per designare i luoghi della condotta in relazione, rispettivamente, al benessere fisico, all'abilità e al sapere. Il foro, inteso in questo senso generalizzato, comprende qualsiasi situazione di apprendimento — la scuola, la biblioteca, o i luoghi di discussione pubblica —; analogamente, la bottega include lo studio e l'officina; l'*habitat* comprende le « condizioni di vita » in senso biologico.

⁶ Quella « istituzionalista » è una scuola economica specialmente americana che pone l'accento sui fattori non economici (istituzioni sociali) che influenzano il comportamento economico. Qui l'aggettivo « istituzionale » può designare qualsiasi ricerca economica empirica (*n.d.t.*).

⁷ Si confronti l'eleganza formale di *The Economics of Stationary States* di Pigou (Macmillan, 1935) con la struttura teorica casuale degli studi correnti di storia economica. Una esplicita richiesta dell'adozione di strumenti teorici più pertinenti nell'analisi economica è stata avanzata da Milton Friedman: « Lange on Price Flexibility and Employment: A Methodological Criticism », *American Economic Review*, vol. 36, 1946, 613-31.