

vengono schematicamente esposti nella tavola seguente, in cui (+) significa « accettazione », (—) significa « rifiuto », e (±) significa « rifiuto dei valori dominanti e sostituzione di nuovi valori ».

#### UNA TIPOLOGIA DEI MODI DI ADATTAMENTO INDIVIDUALE <sup>12</sup>

| Modi di<br>adattamento      | Mete<br>culturali | Mezzi<br>istituzionalizzati |
|-----------------------------|-------------------|-----------------------------|
| I. Conformità               | +                 | +                           |
| II. Innovazione             | +                 | —                           |
| III. Ritualismo             | —                 | +                           |
| IV. Rinuncia                | —                 | —                           |
| V. Ribellione <sup>13</sup> | ±                 | ±                           |

<sup>12</sup> Le tipologie dei modi alternativi di reagire a condizioni frustranti non mancano. Una è fornita da Freud, nel suo *Civilization and Its Discontents*, cit., pp. 30 ss.; da essa discendono altre tipologie, che sovente ne differiscono in dettagli fondamentali: Karen Horney, *Neurotic Personality of Our Time*, New York, 1937; S. Rosenzweig, *The Experimental Measurement of Types of Reaction to Frustration*, in « *Explorations in Personality* », a cura di H. A. Murray e al., New York, 1938, pp. 585-599; e l'opera di John Dollard, Harold Lasswell, Abram Kardiner, Erich Fromm. Ma queste tipologie, specie quelle di rigorosa osservanza freudiana, sono costruite entro la prospettiva dei tipi di reazioni individuali, prescindendo del tutto dalla collocazione degli individui nella struttura sociale. Nonostante la sua preoccupazione per la « cultura », ad esempio, la Horney non indaga circa le differenze di influenza che la cultura ha per il contadino, per l'operaio e l'uomo d'affari, per individui delle classi inferiori, medie o superiori, per appartenenti a gruppi etnici e razziali differenti, ecc. Il risultato è che non viene individuata la diversità dell'influenza che le « incongruenze culturali » hanno rispetto a gruppi aventi una collocazione diversa. La cultura diventa una specie di coperta che copre ugualmente tutti i membri della società, prescindendo dalle differenze peculiari alla storia della loro esistenza. Uno dei presupposti fondamentali della nostra tipologia è che codeste reazioni si verificano in modo diverso all'interno dei vari sottogruppi della società, precisamente perché i membri di questi gruppi o di questi strati sono diversamente soggetti agli stimoli culturali ed alle repressioni sociali. Questo indirizzo sociologico si troverà negli scritti di Dollard, e in forma meno sistematica, anche nelle opere di Fromm, Kardiner, Lasswell. Sulla questione in generale, si veda la nota 3 del presente capitolo.

<sup>13</sup> Questa quinta alternativa si pone chiaramente su un piano diverso dalle altre. Essa rappresenta una reazione transitoria avente lo scopo di

Un esame del modo in cui la struttura sociale opera ad esercitare pressioni sugli individui verso l'uno o l'altro di questi modi alternativi di comportamento, dev'essere preceduto dall'osservazione che le persone possono spostarsi da un'alternativa all'altra nella misura in cui esse si impegnano in sfere diverse delle attività sociali. Queste categorie si riferiscono non alla personalità, ma al comportamento di ruolo in situazioni specifiche. Si tratta di tipi di reazione più o meno persistenti, non di tipi di organizzazione della personalità. Il considerare questi tipi di adattamento relativamente a più sfere della condotta, porterebbe ad una complessità che è incompatibile rispetto ai limiti di questo capitolo. Per tale ragione, ci occuperemo in primo luogo dell'attività economica, nel senso lato di « produzione, scambio, distribuzione e consumo di merci e di servizi », nella nostra società competitiva, in cui la ricchezza ha assunto un carattere altamente simbolico.

#### I. CONFORMITÀ

Nella misura in cui una società è stabile, l'adattamento del I tipo — conformità sia alle mete culturali che ai mezzi istituzionalizzati — è il più comune e il più largamente diffuso. Se così non fosse, la stabilità e la continuità di una società non potrebbero essere mantenute. La rete di aspettative in cui consiste qualsiasi ordine sociale, è sostenuta dal comportamento modale dei suoi membri, comportamento che rappresenta la conformità a modelli culturali prestabiliti pur se soggetti, forse, a modificazioni nel corso dei secoli. Di fatto, è solo quando il comportamento è in genere orientato verso i valori fondamentali della società che noi possiamo parlare di un aggregato umano come di una società. Se non vi fosse un fondo di valori condivisi

istituzionalizzare nuove mete e nuovi procedimenti che possano essere condivisi da altri membri della società. Essa perciò va riferita ai tentativi di cambiare la struttura sociale e culturale presente, anziché ai tentativi di adattamento che sono interni a questa struttura.

della individui che entrano in interazione, vi sarebbero relazioni sociali — posto che l'interazione disordinata possa chiamarsi a questo modo — ma non vi sarebbe una società. E perciò che, alla metà del secolo, pensiamo a una Società delle Nazioni principalmente come ad un'immagine retorica o ad un obiettivo immaginato, ma non come ad una realtà sociologica.

Dal momento che il nostro interesse primario verte sulle fonti del comportamento deviante, e dal momento che abbiamo brevemente esaminato i meccanismi che producono conformità o reazioni medal nella società americana, non c'è più molto da dire, a questo punto, circa il tipo di adattamento della conformità.

## II — INNOVAZIONE

Data la grande importanza culturale attribuita alla meta del successo, questo modo di adattamento si verifica attraverso l'uso di mezzi istituzionalmente proibiti ma che sono spesso efficaci per il raggiungimento almeno di un simulacro di successo — ricchezza e potere. Codesta reazione si verifica quando l'individuo ha assimilato l'importanza culturale della meta, senza aver assimilato in pari tempo le norme istituzionali che regolano le vie ed i mezzi del suo raggiungimento.

Da un punto di vista psicologico, ci si può aspettare che una forte adesione emotiva ad un obiettivo produca propensione ad assumere rischi, un atteggiamento, questo, che può essere adottato da persone appartenenti a tutti gli strati sociali. Da un punto di vista sociologico, il problema consiste nel sapere quali elementi della nostra struttura sociale predispongano a questo tipo di adattamento, producendo così una maggior frequenza di comportamenti devianti in uno strato sociale piuttosto che in un altro.

Ai più alti livelli economici, la pressione verso l'innovazione cancella non di rado ogni distinzione tra una competizione commerciale che si svolga entro limiti permessi dal

costume, e le pratiche truffaldine che vanno oltre ai limiti del costume. Come ha osservato Veblen: « Non è facile, in tutte le circostanze — ed è invero impossibile, a volte, sinché il tribunale non si è pronunciato — stabilire se si tratti di un caso di attività commerciale degna di lode o di un reato perseguibile penalmente ». La storia delle grandi fortune americane è intessuta di sforzi per realizzare innovazioni che, dal punto di vista istituzionale, sono almeno dubbie, come provano i non pochi tributi ai « Baroni Ladri ». La riluttante ammirazione espressa perlopiù privatamente ma spesso anche pubblicamente, per questi uomini « astuti, abili ed arrivati », è il prodotto di una struttura culturale in base alla quale la santità della meta rende santi anche i mezzi. Codesto non è certo un fenomeno nuovo. Senza presumere che Charles Dickens fosse un osservatore particolarmente rigoroso della vita americana, e pur sapendo che egli era tutt'altro che imparziale, citiamo le sue acute osservazioni a proposito del fatto che gli americani:

amano l'agire « con furbizia », il quale abbellisce molte truffe ed abusi di fiducia, molte appropriazioni indebite, pubbliche e private; e tende possibile a molti furfanti di tener la testa alta nei confronti delle persone migliori, mentre meriterebbero il capestro... I meriti di una speculazione illecita, di un fallimento o di un briccone che ha fortuna, non vengono valutati in base all'antico precetto « non fare agli altri ciò che non vorresti fosse fatto a te », ma sono considerati in base alla furbizia... Ho fatto centinaia di volte questo discorso: « Non è veramente molto sgradevole il fatto che un uomo come il tal dei tali debba acquistarsi una grossa proprietà coi mezzi più infami e più odiosi, e, nonostante tutti i delitti di cui è risultato colpevole, debba essere tollerato e appoggiato dai vostri concittadini? Non è forse costui una calamità pubblica? » « Sì, signore. » « È un bugiardo dichiarato? » « Sì, signore. » « È stato preso a calci, schiaffeggiato e bastonato? » « Sì, signore. » « Ed è assolutamente disonorato, degradato e scellerato? » « Sì, signore. » « In nome del cielo, allora, qual è il suo merito? » « Ebbene, signore, è un uomo furbo. »

In questa caricatura di conflitto tra valori culturali, Dickens è stato, naturalmente, solo uno fra i molti umoristi i quali hanno sondato, senza pietà, le conseguenze deri-

vanti dalla grande importanza attribuita al successo finanziario. Gli umoristi nostrani si sono spinti oltre al punto in cui si erano fermati gli umoristi stranieri. Artemus Ward ha spinto la satira dei luoghi comuni del vivere americano sino a farli apparire strani ed incongrui. I *crackerbox philosophers* Bill Arp e Petroleum Volcano (poi detto Vesuvius) Nasby, misero l'arguzia al servizio dell'iconoclastia, non dissimulando la loro soddisfazione nel distruggere le immagini ufficiali di personalità pubbliche. Joseph Billings ed il suo *alter ego*, Uncle Esek, palesarono ciò di cui molti non sono in grado di rendersi conto spontaneamente, osservando che ogni soddisfazione è relativa, dal momento che « la felicità in questo mondo consiste per la maggior parte nell'avere ciò che gli altri non hanno ». Tutti si adoprano a mostrare quali funzioni sociali abbia l'umorismo malizioso, ciò che doveva più tardi essere analizzato da Freud nella sua monografia su *L'umorismo e le sue relazioni con l'inconscio*, usandolo come « un'arma d'attacco contro ciò che è grande, pieno di dignità e potente; [contro] ciò che è protetto da barriere interne o da circostanze esterne dall'essere denigrato in maniera diretta... ». Torna qui a proposito la spiegazione che dell'umorismo ci ha dato Ambrose Bierce, mettendo in luce che l'umorismo [in inglese *wit*, *N.d.T.*] non ha del tutto perso l'originario significato etimologico, e vuol dire ancora la facoltà grazie a cui si pensa, si conosce, s'impara. Nel suo così ironico e profondo saggio dedicato al « delitto ed i suoi correttivi », Bierce principia con l'osservazione che « I sociologi hanno lungamente discusso la teoria secondo cui l'impulso a commettere un delitto è una malattia, e sembra abbiano deciso che sí — è una malattia ». Dopo questo prelude, egli descrive in che modo il briccone fortunato riesca ad avere una legittimazione sociale, e passa ad analizzare le discrepanze tra valori culturali e relazioni sociali.

Di regola il buon americano è piuttosto severo nei confronti delle furfanterie, ma riscatta la sua severità con una amabile tolle-

ranza dei furfanti. L'unica cosa che egli chiede è di conoscere personalmente il furfante. Tutti noi « denunciando » i ladri a gran voce, a meno che non si abbia l'onore della loro conoscenza. Se l'abbiamo, diamine, è diverso; purché non abbiano addosso un odore fresco di bassifondi o di prigionie. Possiamo saperli colpevoli, ma ci incontriamo con loro, stringiamo loro la mano, beviamo con loro e, se per caso sono facoltosi, o grandi per qualche altro aspetto, li invitiamo nelle nostre case, e consideriamo un onore frequentare le loro. Noi non « approviamo i loro metodi » — sia ben chiaro; e con ciò essi sono sufficientemente puniti. La nozione che i bricconi se ne infischiano di quel che può pensare del loro modo di agire la gente che è cortese ed amichevole verso di loro sembra essere stata inventata da un umorista. Sulla scena di un *vaudeville* di Marte avrebbe probabilmente fatto fortuna.

[E ancora:] Se ai furfanti si negasse ogni riconoscimento sociale, essi sarebbero molti di meno. Alcuni si limiterebbero solo a celare con più diligenza le loro tracce sul sentiero tortuoso dell'illiceità, ma altri scuoterebbero la loro coscienza a tal punto da rinunciare agli svantaggi delle ribalderie per quelli di una vita onesta. Una persona indegna non teme nulla quanto il ritrarsi della mano onesta, il lento, inevitabile battito di un occhio che lo ignora.

Noi abbiamo furfanti ricchi perché vi sono persone « rispettabili » che non si vergognano di prendere loro la mano, di essere viste con loro, di dire che li conoscono. In tali circostanze, censurarli è un tradimento; gridare quando si viene derubati da loro, è un andar contro all'evidenza delle cose.

Si può sorridere ad una canaglia (molti di noi lo fanno più volte al giorno) se non si sa che è una canaglia, e non ha detto di esserlo; ma sapendo che lo è, o avendolo sentito, sorridergli vuol dire essere un ipocrita — soltanto un ipocrita bello e buono, oppure un ipocrita adulatore, secondo la posizione che ha nella vita la canaglia cui si sorride. Ci sono più ipocriti belli e buoni che non ipocriti adulatori, perché ci sono più canaglie di poca importanza che non canaglie ricche e distinte, sebbene ciascuno dei primi riceva meno sorrisi che non ciascuno dei secondi. Gli americani continueranno ad essere taglieggiati finché il carattere americano sarà quello che è; finché sarà tollerante verso i furfanti fortunati; finché l'intelligenza americana continuerà a distinguere immaginosamente fra la figura pubblica e la figura privata di un uomo — fra la figura commerciale e la figura personale. In breve, gli americani saranno taglieggiati finché si meriteranno di essere taglieggiati. Non v'è legge umana che possa o che debba porvi un termine, per-

che allora si dovrebbe abrogare una legge più alta e salutare: « ciò che si semina, si raccoglie »<sup>14</sup>.

Vivendo all'epoca in cui i baroni-ladri americani prosperavano, a Bierce avrebbe difficilmente potuto sfuggire la constatazione di ciò che più tardi è divenuto noto come « criminalità dei lavoratori non manuali ». Egli del resto sapeva bene che le deviazioni dalle norme istituzionali negli strati economici superiori, che sono notevoli e gravi, non sono tutte conosciute; e che, probabilmente, viene alla luce un numero ancora minore di deviazioni commesse dalle classi medie inferiori. Sutherland ha ripetutamente documentato la prevalenza della « criminalità dei lavoratori non manuali » tra gli uomini d'affari. Egli osserva, inoltre, che una buona parte di questi crimini non sono stati perseguiti vuoi perché non sono stati scoperti, vuoi perché, quando vengono scoperti, intervengono considerazioni come « lo status dell'uomo d'affari, l'inclinazione all'indulgenza nei loro confronti, la relativa mancanza di una mobilitazione del pubblico risentimento contro la criminalità dei lavoratori non manuali »<sup>15</sup>. Uno studio su circa 1700 indi-

<sup>14</sup> Le osservazioni di Dickens sono tratte da *American Notes*, nell'edizione pubblicata a Boston, Books Inc., 1940, p. 218. Si aspetta ancora un'analisi sociologica delle funzioni dell'umorismo che possa costituire la controparte formale dell'analisi psicologica svolta da Freud, pur se in tono minore. Un punto di partenza è offerto dalla tesi di dottorato di Jeanette Tandy, benché non abbia carattere sociologico: *Crackerbox Philosophers: American Humor and Satire*, New York, Columbia University Press, 1925. Nel V capitolo di *Intellectual America*, opportunamente intitolato *The Intelligentsia*, Oscar Cargill fa alcune concise osservazioni sul ruolo dei maestri dell'umorismo americani nel diciannovesimo secolo; ciò però ha solo un piccolo posto, in questa vasta opera sulla « marcia delle idee americane ». Il saggio di Bierce da cui ho citato così largamente, si troverà in *The Collected Works of Ambrose Bierce*, New York e Washington, The Neale Publishing Company, 1912, vol. IX, pp. 187-198. Per quel che mi concerne, devo dissentire dall'aspro ed ingiustificato giudizio che Cargill ha dato di Bierce. Esso sembra non tanto un giudizio quanto l'espressione di un pregiudizio, e cioè, stando alla definizione di « pregiudizio » data da Bierce stesso, solamente « un'opinione peregrina, visibilmente priva di sostegno ».

<sup>15</sup> E. H. Sutherland, *White Collar Criminality*, cit.; *Crime and Business*, « Annals of the American Academy of Political and Social Science »,

vidui, appartenenti in prevalenza alla classe media, stabili che le « illegalità non trascritte » commesse da membri del tutto « rispettabili » della società, sono abbastanza comuni. Il novantanove per cento degli interrogati confessò di aver commesso uno o più dei 49 tra i reati previsti dalla legge penale dello Stato di New York, ognuno dei quali era grave a sufficienza da meritare una sentenza di massima di non meno di un anno. Il numero medio di reati commessi in età adulta — escludendo con ciò tutti i reati commessi prima dei sedici anni — era di 18 per gli uomini e di 11 per le donne. Un buon 64% degli uomini ed il 29% delle donne si riconobbero colpevoli rispetto ad uno o più capi di imputazione, il che, in base alle leggi dello Stato di New York, sarebbe bastato a privarli di ogni diritto di cittadinanza. Circa questi risultati di ricerca, sono illuminanti le osservazioni fatte da un ministro a proposito delle false dichiarazioni che egli aveva reso in occasione di una vendita da lui effettuata: « Ho provato prima con la verità, ma non sempre serve ». In base a questi risultati, gli autori concludono modestamente che « il numero di atti i quali legalmente rappresentano dei reati è assai maggiore di quel che non risulti ufficialmente. Il comportamento illegale, lungi dall'essere una manifestazione di anormalità sociale o psicologica, è in verità un fenomeno assai comune »<sup>16</sup>.

Ma quale che sia la differenza rispetto al grado del comportamento deviante nei diversi strati sociali — e noi sappiamo da molte fonti che le statistiche ufficiali sui reati, le quali indicano uniformemente percentuali maggiori di reati tra gli strati inferiori, sono lungi dall'essere complete

217, 1941, pp. 112-118; Is « *White-Collar Crime* » *Crime?*, « *American Sociological Review* », 10, 1945, pp. 132-139; Marshall B. Clinard, *The Black Market: A Study of White Collar Crime*, New York, Rinehart & Co., 1952; Donald R. Cressey, *Other's People Money: A Study in the Social Psychology of Embezzlement*, Glencoe, The Free Press, 1953.

<sup>16</sup> James S. Wallerstein e Clement J. Wyle, *Our Law-Abiding Law-Breakers*, « *Probation* », aprile 1947.

o attendibili — risulta dalla nostra analisi che le maggiori pressioni verso le deviazioni vengono esercitate sugli strati inferiori. Un esempio calzante ci permetterà di scoprire i meccanismi sociologici che provocano codeste pressioni. Parecchie ricerche hanno mostrato che l'esistenza di zone specializzate nel vizio e nel crimine, rappresenta una reazione « normale », in una situazione nella quale si è assimilata l'importanza culturale attribuita al successo pecuniario, ma in cui la possibilità di disporre dei mezzi convenzionali e legittimi per ottenere il successo è scarsa. Per le persone che si trovano in queste zone, le opportunità di lavoro sono in gran parte limitate al lavoro manuale ed alle mansioni impiegate più modeste. Data la stigmatizzazione americana del lavoro manuale, *stigmatizzazione che si può riscontrare diffusa con una certa uniformità in tutte le classi sociali*<sup>17</sup>, e data la mancanza di reali opportunità di avanzare oltre a questo livello, ne consegue una marcata tendenza al comportamento deviante. Lo status che dà il lavoro non qualificato, e il reddito basso che ne deriva, difficilmente possono reggere il confronto, *sulla base degli standards di valore stabiliti*, colle lusinghe di potere e di alto reddito che vengono dal vizio organizzato, dal *racket*, e dal crimine<sup>18</sup>.

<sup>17</sup> *National Opinion on Occupations*, a cura del National Opinion Research Center, aprile 1947. Questa ricerca per un *ranking* ed una valutazione di novanta occupazioni, basata su un campione nazionale, espone una serie di importanti dati empirici. Di grande importanza è la scoperta del fatto che, nonostante una lieve tendenza della gente a classificare la propria occupazione e le occupazioni ad essa relative più in alto di quanto non facciano gli altri gruppi, v'è un accordo sostanziale nella classificazione delle occupazioni in tutti gli strati occupazionali. Vi sarebbe bisogno di un maggior numero di ricerche di questo genere, per tracciare la topografia culturale delle società contemporanee. (Si veda l'analisi comparata del prestigio che viene accordato alle più importanti occupazioni in sei paesi industrializzati: Alex Inkeles e Peter H. Rossi, *National Comparisons of Occupational Prestige*, « American Journal of Sociology », 61, 1956, pp. 329-339.

<sup>18</sup> Vedi Joseph D. Lohman, *The Participant Observer in Community Studies*, « American Sociological Review », 2, 1937, pp. 890-898, e Wil-

Per quanto ci interessa, due sono gli aspetti salienti di questa situazione. Primo, i valori culturali prestabiliti forniscono l'incentivo al successo, e, *secondo*, la struttura di classe limita fortemente le possibili vie per muovere verso la meta del successo, riducendole a vie che corrispondono a comportamenti devianti. È il *combinarsi* dell'accentuazione culturale e della struttura sociale che fa nascere una pressione intensa verso le deviazioni. Il ricorso ai canali legittimi per « mettere insieme del denaro » viene limitato da una struttura di classe la quale non è del tutto aperta ad ogni livello agli uomini dotati di capacità<sup>19</sup>. Nonostante il nostro insistere sull'ideologia delle classi aperte<sup>20</sup>, l'avanzamento verso la meta del successo è relativamente raro e notevolmente difficile per coloro che sono forniti di una scarsa istruzione formale e di poche risorse economiche. La pressione dominante porta ad una graduale attenuazione di sforzi che per essere legittimi sono anche tutto sommato vani, e ad un uso crescente di espedienti illegittimi ma efficaci, in maggiore o minor misura.

Per coloro che si trovano collocati nelle posizioni più basse della struttura sociale, la cultura impone richieste incompatibili. Da una parte, si richiede loro di orientare la condotta in base ad una prospettiva di grandi ricchezze

liam F. White, *Street Corner Society*, cit. Si notino le conclusioni di White: « Per l'uomo di Cornerville è difficile salire la scala [del successo] anche al gradino più basso ... Egli è un italiano, e gli italiani sono considerati dalle persone della classe superiore come immigrati tra i meno desiderabili ... la società offre ricompense attraenti in termini di denaro e di possesso materiale all'uomo di "successo". Per la maggior parte della gente di Cornerville, queste ricompense sono accessibili solo attraverso un'ascesa nel mondo del *racket* e della politica » (p. 352 dell'ed. it. cit.).

<sup>19</sup> Numerosi studi mostrano che la piramide dell'istruzione opera nel senso di impedire ad una gran parte di giovani indiscutibilmente capaci ma economicamente svantaggiati di conseguire un'istruzione formale più elevata. Questo fatto relativo alla nostra struttura di classe è stato notato, con costernazione, ad esempio, da Vannevar Bush nel suo rapporto governativo, *Science: The Endless Frontier*. Vedasi anche W. L. Warner, R. J. Havighurst e M. B. Loeb, *Who Shall Be Educated?*, New York, 1944.

<sup>20</sup> Il modificarsi del ruolo storico di questa ideologia potrebbe essere un soggetto interessante da studiare.

— « Ogni uomo un re », dicevano Marden e Carnegie e Long — e dall'altra, si rifiutano loro, in pratica, le possibilità effettive di agire istituzionalmente in questo senso. La conseguenza di quest'inconsistenza strutturale è un alto grado di comportamento deviante. L'equilibrio tra fini e mezzi quali vengono definiti dalla cultura, diventa grandemente instabile coll'aumentare dell'importanza attribuita al raggiungimento di fini di prestigio, con ogni e qualsiasi mezzo. In questo contesto, Al Capone rappresenta il trionfo dell'intelligenza amorale sul « fallimento » prescritto moralmente, laddove i canali di mobilità verticale sono chiusi o sono ristretti, *in una società che conferisce grande merito alla prosperità economica ed alla ascesa economica promettendola a tutti i suoi membri*<sup>21</sup>.

Quest'ultima specificazione è di estrema importanza. Essa implica che per comprendere come si origina il comportamento deviante noi dobbiamo prendere in considerazione, oltre all'eccessiva importanza attribuita al successo pecuniario, anche altri aspetti della struttura sociale. Un'alta frequenza di comportamento deviante non viene generata semplicemente da una mancanza di opportunità, o dall'esagerata importanza attribuita al denaro. Una struttura di classe che sia relativamente rigida, un ordinamento casuale, limitano le opportunità in misura assai maggiore di quanto non avvenga oggi nella società americana. È soltanto quando un sistema di valori esalta, praticamente sopra ogni altra meta, certe mete di successo *comuni alla popolazione in generale*, mentre la struttura sociale re-

<sup>21</sup> Circa il ruolo che i negri hanno, a questo proposito, vi sono quasi tante questioni teoriche quante questioni pratiche. È stato osservato che vasti settori della popolazione negra hanno assimilato i valori del successo pecuniario e dell'ascesa sociale, propri della casta dominante; ma si sono « realisticamente adattati » al « fatto » che attualmente l'ascesa sociale si limita ad un movimento interno alla casta suddetta. Vedasi: Dollard, *Caste and Class in a Southern Town*, cit., pp. 66 e ss.; Donald Young, *American Minority Peoples*, cit., p. 581; Robert A. Warner, *New Haven Negroes*, New Haven, 1940, p. 234. Si veda anche la discussione successiva, in questo capitolo.

stringe rigorosamente o blocca del tutto l'accesso alle vie accettabili per raggiungere queste mete *ad una parte considerevole della stessa popolazione* che il comportamento deviante si sviluppa su larga scala. In altre parole, la nostra ideologia egualitaria implicitamente nega che possano esistere individui e gruppi che non entrino in competizione per raggiungere il successo economico. Si ritiene viceversa che il successo sia un simbolo applicabile a tutti. Si ritiene che le mete trascendano le divisioni di classe e non siano legate ad esse; pure, l'organizzazione sociale è in effetti tale che vi è una differenza di classe nella possibilità di accesso a queste mete. In codesto sistema, l'« ambizione », virtù cardinale americana, promuove il « comportamento deviante », vizio cardinale americano.

Quest'analisi teorica dovrebbe contribuire a spiegare la variabilità del rapporto tra delitto e povertà<sup>22</sup>. La « povertà » non è una variabile isolata, che opera sempre allo stesso modo e dovunque; essa è soltanto una in un complesso di variabili interdipendenti sociali e culturali che debbono essere identificate. Di per sé la povertà e la limitazione delle opportunità che ad essa consegue non bastano a determinare un grado cospicuo di comportamenti criminali. Neppure la famosa « povertà in mezzo all'abbondanza » produce necessariamente questo risultato. Ma quando la povertà e gli svantaggi che ad essa si associano in termini della competizione per quei valori della cultura che valgono

<sup>22</sup> Questo schema analitico può servire a risolvere alcune delle apparenti contraddizioni nel rapporto fra delitto e status economico, notate da P. A. Sorokin. Ad esempio, egli osserva che « i poveri non mostrano sempre e dovunque un grado maggiore di criminalità... molti tra i paesi poveri hanno avuto minor criminalità che non i paesi ricchi... Il miglioramento economico verificatosi nella seconda metà del diciannovesimo secolo ed all'inizio del ventesimo, non è stato seguito da una diminuzione della criminalità ». Si veda il suo *Contemporary Sociological Theories*, New York, 1928, pp. 560-561. Il punto fondamentale, tuttavia, è che, come abbiamo osservato sopra, l'avere uno status economico basso ha un diverso ruolo dinamico a seconda delle strutture sociali e culturali. Pertanto, non ci dobbiamo aspettare che fra criminalità e povertà vi sia una correlazione lineare.

per *tutti* i membri della società, vengono a collegarsi ad una accentuazione culturale del successo pecuniario considerato come la meta predominante, si viene normalmente ad avere un alto grado di comportamento criminale. In base a dati statistici grezzi dei reati (statistiche per altro non necessariamente attendibili) si può osservare come nell'Europa sud-orientale la correlazione tra povertà e crimine sia meno netta che negli Stati Uniti. Economicamente, sembrerebbe che il tenore di vita dei poveri, in queste zone europee, sia anche meno promettente che nel nostro paese, sicché né la povertà né il suo associarsi ad una limitazione delle opportunità sono sufficienti a rendere plausibile il variare della correlazione tra i due elementi. Quando però prendiamo in considerazione l'intero quadro — povertà, limitazione delle opportunità e mete culturali — comincia ad apparire una certa base per spiegare la ragione per cui la correlazione tra povertà e crimine sia più alta nella nostra società che in altre società dove una rigida struttura di classe si accoppia a *simboli di successo che sono diversi per ciascuna classe*.

Le vittime di codesta contraddizione tra l'accento culturale relativo all'ambizione pecuniaria e le barriere sociali che si oppongono al raggiungimento di questa meta non sempre sono consapevoli che la frustrazione delle loro aspirazioni ha origini strutturali. È chiaro che esse sovente si rendono conto della discrepanza tra il merito individuale e le ricompense sociali. Ma non è detto che con questo esse si rendano conto di come avvenga la cosa. Coloro che ne scoprono l'origine nella struttura sociale possono alienarsi da tale struttura, e facilmente divengono candidati all'adattamento del V tipo (la ribellione). Ma altri, e tra questi la gran maggioranza a quanto sembra, possono imputare le loro difficoltà a ragioni più mistiche che sociologiche. Ma, come ha osservato a proposito di questo problema generale Gilbert Murray, ben noto studioso di classici e sociologo suo malgrado: « Il miglior terreno da semina della superstizione, è una società in cui le fortune degli uomini sem-

brano non avere praticamente alcun rapporto rispetto ai loro meriti ed ai loro sforzi. Una società stabile e ben governata tende, per dirla grosso modo, a far sì che l'apprendista virtuoso ed industrioso abbia successo nella vita, mentre l'apprendista cattivo e pigro fallisca. In una società di questo genere le persone attribuiscono importanza a cause che sono ragionevoli e visibili. Ma in [una società che soffre di anomia] ...le ordinarie virtù della diligenza, dell'onestà e della cortesia sembrano essere di ben poco aiuto »<sup>23</sup>. E in una società di questo genere, le persone inclineranno ad attribuire importanza al misticismo: all'opera della fortuna, del caso o della sorte.

Sta di fatto che nella nostra società non è infrequente che, sia coloro che hanno molto « successo », sia coloro che non ne hanno affatto, attribuiscono ciò che gli capita alla sorte. Julius Rosenwald, prospero uomo d'affari, ha dichiarato che i grandi patrimoni sono, per il 95%, « dovuti alla fortuna »<sup>24</sup>. L'editoriale di una importante rivista economica, spiegando i vantaggi sociali della ricchezza individuale, trova necessario aggiungere ai fattori che producono i grandi patrimoni la fortuna: « Quando un uomo, grazie a saggi investimenti — in molti casi coll'aiuto, concediamolo pure della fortuna — accumula un po' di milioni, non per questo toglie qualcosa al resto di noi »<sup>25</sup>. Quasi allo stesso modo il lavoratore spesso spiega lo status economico in termini di fortuna. « Il lavoratore vede intorno a sé gente che ha esperienza e qualificazione e che si trova senza lavoro. Perciò, quando lavora, egli si sente fortunato. Se non lavora, si sente vittima della cattiva sorte. *Egli non vede una gran relazione tra il merito e le conseguenze* »<sup>26</sup>.

<sup>23</sup> Gilbert Murray, *Five Stages of Greek Religion*, New York, 1925, pp. 164-165. Il capitolo del professor Murray, su *The Failure of Nerve*, da cui ho tratto questo brano, va sicuramente incluso tra le analisi sociologiche più civili e sensibili della nostra epoca.

<sup>24</sup> La citazione è tratta da un'intervista riportata da Gustavus Meyers, *History of the Great American Fortunes*, New York, 1937, p. 706.

<sup>25</sup> *Nation's Business*, vol. 27, n. 9, pp. 8-9.

<sup>26</sup> E. W. Bakke, *The Unemployed Man*, New York, 1934, p. 14 (il

Però i riferimenti all'opera del caso o della sorte hanno una diversa funzione a seconda che siano fatti da coloro che hanno raggiunto le mete cui viene attribuita importanza culturale, oppure da coloro che non le hanno raggiunte. Per gli uomini che hanno successo in senso psicologico, ciò rappresenta una disarmante espressione di modestia. In effetti, il dire che si è fortunati, anziché sostenere di essere completamente meritevoli della propria buona sorte, è lungi da ogni apparenza di presunzione. In termini sociologici, la dottrina della sorte, così come viene esposta da persone che hanno avuto successo, serve alla duplice funzione di spiegare la frequente discrepanza tra meriti e ricompense, e di salvaguardare dalla critica la struttura sociale che fa sì che codesta discrepanza si verifichi di frequente. Infatti, se il successo è soprattutto una questione di fortuna, se esso è dovuto soltanto alla cieca natura delle cose, se spira dove vuole e non si può dire donde viene e dove va, allora esso certamente è fuori da ogni controllo e si manifesterà allo stesso modo, *quale che sia la struttura sociale*.

Per quanto concerne le persone che non trovano successo, e più in particolare, per coloro tra esse che ricevono poche ricompense rispetto ai loro meriti ed ai loro sforzi, la dottrina della sorte svolge la funzione psicologica di consentir loro di conservare la stima di se stessi, anche in occasione di un fallimento. Può anche comportare la disfunzione di una diminuita motivazione ad uno sforzo continuato<sup>27</sup>. Sociologicamente, come si può dedurre dalle af-

corsivo è mio). Bakke allude alle cause strutturali che producono la fede nella fortuna da parte dei lavoratori. « La situazione è alquanto disperata per un uomo che sa che *la maggior parte della sua buona o cattiva sorte è al di fuori del suo controllo e dipende dal caso* ». Nella misura in cui è costretto ad adattarsi a decisioni spesso imprevedibili da parte della direzione, l'operaio va incontro ad ansietà e ad incertezze nello svolgimento del suo lavoro: un'altra buona occasione perché nascano le credenze nel destino, nel fato, nel caso. Sarebbe istruttivo sapere se queste credenze diminuiscono laddove le organizzazioni dei lavoratori rendono minore la probabilità che il loro destino, per quanto concerne il lavoro, non dipenda da essi.

<sup>27</sup> Al limite, può provocare rassegnazione o *routine* (III adattamento)

fermazioni di Bakke<sup>28</sup>, codesta dottrina può riflettere l'incapacità a comprendere il funzionamento del sistema economico e sociale, e può essere disfunzionale nella misura in cui rende nulla ogni ragione di adoprarsi per un cambiamento strutturale che porti ad una maggiore equità quanto alle opportunità ed alle ricompense.

L'orientamento verso il caso e l'assunzione di rischi, accentuato dalla tensione che le aspirazioni frustrate producono, può aiutarci a spiegare il rimarchevole interesse verso il gioco d'azzardo — un modo di agire istituzionalmente proibito o tutt'al più permesso, ma non preferito né prescritto — in certi strati sociali<sup>29</sup>.

Fra coloro che non si servono della dottrina della sorte per spiegare la frattura tra meriti, sforzi e ricompense, può nascere un particolare atteggiamento cinico nei confronti della struttura sociale, atteggiamento ben illustrato dal *cliché* culturale in base al quale « non è la conoscenza che conta, sono le conoscenze ».

In una società come la nostra, quindi, l'accento culturale sul successo pecuniario per tutti, ed una struttura sociale che indebitamente limita, a molti, il ricorso nella pratica a mezzi approvati, sviluppano una tensione che spinge ad attività innovative le quali derogano dalle norme istituzionali. Codesta forma di adattamento presuppone però che gli individui siano stati socializzati imperfettamente, per cui mentre ritengono le aspirazioni di successo rifiutano i mezzi istituzionali. È però probabile che

o passività fatalistica (IV adattamento), della quale ultima stiamo per trattare.

<sup>28</sup> Bakke, *op. cit.*, p. 14, dove si osserva che « l'operaio conosce molto di meno, circa i processi che aumentano o diminuiscono le sue possibilità di successo, di quanto non sappiano gli uomini d'affari o gli economisti. Pertanto, vi sono molti più casi in cui gli eventi gli sembreranno dipendere dalla buona o dalla cattiva sorte ».

<sup>29</sup> Cfr. R. A. Warner, *New Haven Negroes*, e Harold F. Gosnell, *Negro Politicians*, Chicago, 1935, pp. 123-125, i quali segnalano entrambi, a questo proposito, l'interesse assai grande con cui i negri più svantaggiati giocano alla lotteria.

coloro i quali hanno interiorizzato in modo più completo i valori istituzionali siano portati, in una situazione del genere, ad una reazione alternativa, in cui la meta è abbandonata ma la conformità al costume persiste. Questo tipo di reazione richiede un esame ulteriore.

### III. RITUALISMO

Il tipo dell'adattamento ritualistico può essere identificato facilmente. Esso comporta l'abbandono o l'attenuazione delle ambiziose mete culturali di grande successo pecuniario e di rapida mobilità sociale, in modo che le proprie aspirazioni possano venir soddisfatte. Ma sebbene si rifiuti l'obbligazione culturale « di farsi avanti nel mondo » e sebbene ci si ritiri entro i propri orizzonti, si continua a rimanere vincolati, in un modo quasi coercitivo, alle norme istituzionali.

Chiedersi se questo rappresenti effettivamente un comportamento deviante sarebbe un po' un cavillare sulla terminologia. Dal momento che, in effetti, l'adattamento rappresenta una decisione interiore, e dal momento che la manifestazione esterna del comportamento rientra in ciò che è istituzionalmente permesso, anche se culturalmente non sia ciò che viene preferito, si ritiene in genere che esso non costituisca un problema sociale. Accadrà, al massimo, che gli amici e i conoscenti di colui che sceglie questo tipo di adattamento esprimano un giudizio basato sui valori dominanti e possano « provar compassione per lui » e, nel caso singolo, pensare che « il vecchio Jonesy si è ormai fossilizzato ». Sia che lo si definisca o no comportamento deviante, esso rappresenta chiaramente una deviazione dal modello culturale secondo cui gli uomini devono lottare attivamente, preferibilmente con i mezzi ammessi dalle istituzioni, per avanzare e salire nella gerarchia sociale.

Dovremmo aspettarci che codesto tipo di adattamento sia piuttosto frequente in una società in cui il proprio status dipende in larga misura dalle acquisizioni personali. Ciò

perché, come è stato spesso notato<sup>30</sup>, la competizione incessante fa nascere un acuto stato di ansietà. Un espediente per mitigare questa ansietà è quello di abbassare il proprio livello di aspirazione — in modo permanente. La paura produce l'inazione, o più esattamente, l'azione routinizzata<sup>31</sup>.

La sindrome del ritualista sociale è tanto semplice quanto istruttiva. La filosofia della vita che è implicita in lui trova espressione in una serie di *clichés* culturali: « Io non faccio il passo più lungo della gamba », « io giuoco sul sicuro », « mi accontento di quello che ho », « non mirare in alto e non rimarrai deluso ». Il tema comune a questi atteggiamenti è che ambizioni elevate provocano frustrazione e pericolo mentre aspirazioni più basse producono soddisfazione e sicurezza. È una reazione ad una situazione che appare minacciosa, e provoca sfiducia. È l'atteggiamento implicito negli operai i quali regolano con cura la loro produzione, mantenendola ad una quota costante, in quanto si trovano in una organizzazione industriale nella quale hanno occasione di temere che « saranno notati » dai dirigenti e che « gli capiterà qualcosa » se la loro produzione avrà degli alti e bassi<sup>32</sup>. È la prospettiva dell'impiegato pauroso, del burocrate zelante e conformista allo sportello di cassa dell'azienda bancaria o nell'ufficio esterno dell'impresa di lavori pubblici<sup>33</sup>. È, in breve, il modo di adattamento di coloro che individualmente cercano una via *privata* di uscita dai pericoli e dalle frustrazioni, che ad essi sembrano

<sup>30</sup> Si veda, ad esempio, H. S. Sullivan, *Modern Conception of Psychiatry*, « Psychiatry », 3, 1940, pp. 111-112; Margaret Mead, *And Keep Your Powder Dry*, New York, 1942, cap. VII; Merton, Fiske e Curtis, *Mass Persuasion*, cit., pp. 59-60.

<sup>31</sup> P. Janet, *The Fear of Action*, « Journal of Abnormal Psychology », 16, 1921, pp. 150-160, e la discussione di F. L. Wells, *Social Maladjustments: Adaptive Regression*, cit., che si riferisce strettamente al tipo di adattamento da noi esaminato.

<sup>32</sup> F. J. Roethlisberger e W. J. Dickson, *Management and the Worker*, cit., cap. 18 e pp. 531 ss.; e sul tema più generale, le osservazioni acute e caratteristiche di Gilbert Murray, *op. cit.*, pp. 138-139.

<sup>33</sup> Si vedano i tre capitoli seguenti.

essere inerenti alla competizione per le mete culturali principali, abbandonando queste mete ed aggrappandosi il più strettamente possibile alla sicurezza della *routine* ed alle norme istituzionali.

Così come possiamo aspettarci che gli americani appartenenti a *classi inferiori* manifestino il II tipo di adattamento — « innovazione » — di fronte alle frustrazioni determinate dall'importanza prevalente attribuita a grandi mete culturali e dal fatto che le opportunità sociali sono modeste, possiamo anche aspettarci che gli americani appartenenti alla *classe media-inferiore* in gran parte stiano fra coloro che scelgono il III tipo di adattamento, il « ritualismo ». È infatti nella classe media inferiore che i genitori, di solito, esercitano una continua pressione sui figli perché aderiscano agli imperativi morali della società, e sempre in essa vi sono minori probabilità di una ascesa sociale che porti al successo di quante non ve ne siano nella classe media-superiore. La grande disciplina alla conformità del costume riduce la probabilità dell'adattamento II, ed aumenta la probabilità dell'adattamento III. La severità dell'educazione induce molti a sopportare un pesante fardello di ansietà. Perciò i modelli di socializzazione della classe media inferiore strutturano il carattere in modo da predisporlo al ritualismo<sup>34</sup>, ed è in questo strato, di conse-

<sup>34</sup> Si veda, ad esempio, Allison Davis e John Dollard, *Children of Bondage*, Washington, 1940, cap. 12 (*Child Training and Class*), che sebbene tratti dei modelli di socializzazione tra i negri di classe inferiore e medio-inferiore nell'estremo Sud, sembra applicabile anche alla popolazione bianca, con alcune leggere modificazioni. Su questo si veda anche M. C. Erickson, *Child-Rearing and Social Status*, « American Journal of Sociology », 533, 1946, pp. 190-192; Allison Davis e R. J. Havighurst, *Social Class and Color Differences in Child-Rearing*, « American Sociological Review », 11, 1946, pp. 698-710: « ... il significato fondamentale che la classe sociale ha per gli studiosi dello sviluppo umano, è che essa definisce e sistematizza differenti ambienti di apprendimento per bambini di classi differenti ». « Volendo generalizzare, sulla base delle prove che offrono le tavole, si può dire che i bambini di classe media [gli autori non distinguono tra strato medio e strato medio superiore] vanno incontro più presto ed in maniera più consistente ad influenze che rendono il bambino una persona ordinata, coscienziosa, responsabile e

guenza, che il III tipo di adattamento dovrebbe verificarsi più di frequente<sup>35</sup>.

Ma, come già all'inizio del capitolo, ripetiamo ancora che noi stiamo qui esaminando *modi di adattamento* alle contraddizioni della struttura sociale e della struttura culturale; non trattiamo di tipi di carattere o di personalità. Gli individui che si trovano alle prese con codeste contraddizioni possono cambiare, e di fatto cambiano, da un tipo di adattamento ad un altro. Si può dunque supporre che taluni ritualisti, i quali si conformano meticolosamente alle regole istituzionali, siano così imbevuti dal regolamento da

docile. Nel corso di questa educazione, i bambini di classe media con tutta probabilità vanno incontro ad un maggior numero di frustrazioni dei loro impulsi ».

<sup>35</sup> Codesta ipotesi attende ancora una verifica empirica. Alcuni passi verso questa direzione sono stati fatti, per mezzo di esperimenti relativi al « livello di aspirazioni », i quali hanno studiato il formarsi di mete e le modificazioni che esse subiscono nel corso di una attività specifica, ricostruita sperimentalmente. Il trarre deduzioni da una situazione di laboratorio, però, va ancor sempre incontro ad una difficoltà sinora non superata, dato lo scarso impegno dell'ego in operazioni occasionali quali i labirinti carta e matita, il lancio di anelli, problemi aritmetici, ecc., mentre nella *routine* della vita quotidiana le mete di successo sono investite da una forte carica emotiva. Inoltre codesti esperimenti, che sono basati su gruppi formati appositamente, non riescono a riprodurre le intense pressioni sociali che si verificano nella vita quotidiana. (Ad esempio, quale esperimento di laboratorio riuscirebbe a riprodurre le querule lamentazioni di una moderna Santippe: « Il guaio, con te, è che non hai nessuna ambizione; un vero uomo andrebbe fuori e farebbe qualcosa »?) Tra gli studi che hanno un preciso rilievo rispetto al problema, anche se in modo limitato, si vedano specialmente: R. Gould, *Some Sociological Determinants of Goal Strivings*, « Journal of Social Psychology », 13, 1941, pp. 461-473; L. Festinger, *Wish, Expectation and Group Standards as Factors Influencing Level of Aspiration*, « Journal of Abnormal and Social Psychology », 37, 1942, pp. 184-200. Per una rassegna delle ricerche svolte sino ad ora, si veda Kurt Lewin ed altri, *Level of Aspiration*, in « Personality and the Behavior Disorders », a cura di J. McV. Hunt, New York, 1944, I, cap. X.

La concezione del « successo » come rapporto fra aspirazioni ed acquisizioni, che negli esperimenti circa il livello di aspirazioni è stata tenuta presente in modo sistematico, ha ovviamente una storia assai lunga. Gilbert Murray, *op. cit.*, pp. 138-139, ha rilevato la diffusione di questa concezione tra i pensatori del quarto secolo in Grecia. Carlyle, in *Sartor Resartus*, osserva che la « felicità » (gratificazione) può essere rappresentata con una frazione in cui il numeratore rappresenta

diventare dei virtuosi della burocrazia, degli ultra conformisti, proprio perché vanno soggetti ad un senso di colpa generato da una precedente mancanza di conformità alle regole (cioè, adattamento II). Il passaggio incidentale dall'adattamento ritualistico a forme drammatiche di adattamento illegale è ben documentato in storie di casi clinici, ed è stato sovente descritto in acute opere letterarie. La ribellione aperta segue non di rado ad un periodo di sottomissione eccessiva<sup>36</sup>. Ma sebbene i meccanismi psicodinamici di questo tipo di adattamento siano stati abbastanza ben identificati e posti in connessione alla disciplina ed ai

le acquisizioni, ed il denominatore le aspirazioni. Una nozione assai simile viene presa in considerazione da William James, *The Principles of Psychology*, New York, 1902, I, p. 310. Si veda anche: F. L. Wells, *op. cit.*, p. 879, e P. A. Sorokin, *Social and Cultural Dynamics*, New York, 1937, III, pp. 161-164. Il punto in discussione è se questa comune intuizione possa essere tradotta in un esperimento rigoroso, in cui la situazione ricostruita in laboratorio riproduca adeguatamente gli aspetti salienti della situazione nella vita reale, oppure se il metodo più produttivo risulterà essere l'osservazione accurata della *routine* nel comportamento di ogni giorno.

<sup>36</sup> Nel suo romanzo, *The Bitter Box*, New York, 1946, Eleanor Clark, ha descritto questo processo con grande sensibilità. Si può anche citare la discussione fatta da Fromm, *Escape from Freedom*, New York, 1941, trad. it., Milano, Comunità, 1963, p. 235, senza per altro accettare il suo concetto di «spontaneità» e di «tendenza intrinseca dell'uomo all'autosviluppo». Il passo seguente costituisce un esempio di buona formulazione sociologica: «Finché sosteniamo... che il carattere anale, di cui offre un esempio la classe media inferiore europea, è causato da certe precoci esperienze provate durante la defecazione, non abbiamo sufficienti dati per comprendere perché una particolare classe debba avere un carattere sociale anale. Però se lo consideriamo una forma di rapporto verso gli altri, radicata nella struttura del carattere e derivante dalle esperienze fatte con il mondo esterno, abbiamo una chiave per comprendere perché il generale modo di vita della classe media inferiore, la sua ristrettezza di vedute, il suo isolamento e la sua ostilità abbiano dato luogo a questo tipo di strutture di carattere» (pp. 293-294 della traduzione italiana citata di *Escape from Freedom*).

Invece il passo seguente costituisce un esempio di una formulazione che discende da una specie di anarchismo benevolo dell'ultimo giorno, quale quello che noi riteniamo discutibile: «...ci sono anche certi impulsi psicologici intrinseci all'uomo che richiedono di esser soddisfatti... Il più importante di tutti appare la tendenza a crescere, a sviluppare e a realizzare le possibilità che l'uomo ha maturato in sé nel corso della

modelli di socializzazione adottati dalle famiglie, occorrono ancora molte ricerche sociologiche per spiegare perché sia più probabile che questi modelli siano maggiormente frequenti in certi strati e gruppi sociali anziché in altri. Questa discussione ha soltanto voluto esporre uno schema analitico, ad uso delle ricerche sociologiche incentrate su questo problema.

#### IV. RINUNCIA

Come l'adattamento I (conformismo) rimane il più frequente, così l'adattamento IV (il rifiuto sia delle mete culturali che dei mezzi istituzionali) è probabilmente il meno comune. Le persone che si sono adattate (o piuttosto, disadattate) in questa maniera, strettamente parlando sono *nella* società ma non *della* società. Sociologicamente, esse sono dei veri e propri estranei. Non condividendo il comune quadro di valori, esse possono essere incluse fra i membri della *società* (in quanto distinta dalla *popolazione*) solo in un senso fittizio.

In questa categoria rientrano i modi di adattamento degli psicotici, dei visionari, dei paria, dei reietti, dei mendicanti, dei vagabondi, dei girovaghi, degli ubriacconi cronici e dei drogati<sup>37</sup>. Essi hanno abbandonato le mete culturalmente prescritte ed il loro comportamento non si ac-

storia, come ad esempio la facoltà di pensare in modo creativo e critico... Pare anche che questa tendenza generale alla crescita — che è l'equivalente psicologico della tendenza biologica alla crescita — produca tendenze specifiche quali il desiderio di libertà e l'odio per l'oppressione, poiché la libertà è la condizione fondamentale di ogni crescita» (p. 231).

<sup>37</sup> Ovviamente, quest'enunciazione è illecita. Questi individui possono conservare un qualche orientamento di valore nei confronti dei loro raggruppamenti, all'interno della società in generale; oppure, incidentalmente, un orientamento verso i valori convenzionali di tutta la società. In altre parole, essi possono volgersi ad altri modi di adattamento. Ma è frequente rilevare l'adattamento del IV tipo. L'esame fatto da Nels Anderson sul comportamento e gli atteggiamenti del vagabondo, ad esempio, potrebbe facilmente venir tradotto in termini del nostro schema analitico. Vedasi *The Hobo*, Chicago, 1923, pp. 93-98, e *passim*.

corda alle norme istituzionali. Ciò non significa che in certi casi l'origine di questo loro modo di adattamento non sia proprio la struttura sociale che essi hanno di fatto ripudiato, e nemmeno che la loro esistenza in una certa zona non costituisca un problema per i membri della società.

Considerato dal punto di vista delle sue origini nella struttura sociale, codesto modo di adattamento ha maggiori probabilità di verificarsi quando un individuo ha assimilato sia le mete culturali che i procedimenti istituzionali, e li ha permeati di valore affettivo e grandemente caricati di valore, mentre le vie istituzionali non gli consentono il successo. Ne risulta un duplice conflitto: l'interiorizzazione della obbligazione morale ad adottare mezzi istituzionali si scontra con la pressione verso un ricorso a mezzi illeciti (che consentono il raggiungimento della meta) e l'individuo viene escluso sia dai mezzi legittimi che dai mezzi efficaci. L'ordine competitivo si mantiene, ma l'individuo frustrato e svantaggiato, che non può lottare con quest'ordine, cade in basso. Il senso di sconfitta, il quietismo, la rassegnazione si traducono in meccanismi di evasione, che alla fine lo portano ad « evadere » dalle imposizioni della società. Si tratta perciò di un rimedio derivante dal continuo insuccesso nell'avvicinarsi alla meta con mezzi legittimi e dalla incapacità ad usare una strada illecita per via delle proibizioni che si sono interiorizzate; *processo questo che si verifica mentre ancora non si è rinunciato alla meta del successo come valore supremo*. Il conflitto si risolve con l'abbandono di *entrambi* gli elementi, rigettando mete e mezzi. L'evasione è completa, il conflitto viene eliminato e l'individuo diventa asociale.

Nella vita pubblica ed ufficiale, questo tipo di comportamento deviante è condannato con il massimo impegno dai membri della società che sono attaccati alle convenzioni. Al contrario del conformista, che fa girare le ruote della società, questo deviante rappresenta una passività improduttiva; al contrario dell'innovatore il quale è perlomeno un « furbo » e si dà attivamente da fare, egli non vede

alcun valore nella meta del successo che la società tiene in così gran conto; al contrario del ritualista, il quale almeno si conforma ai costumi, egli si cura ben poco di agire in modo istituzionale.

La società non prende alla leggera questo ripudio dei suoi valori. Facendolo, essa rimetterebbe in questione codesti valori. Coloro che hanno abbandonato la ricerca del successo vengono inseguiti sin nei loro nascondigli da una società che insiste perché tutti i suoi membri siano orientati a lottare verso il successo. Così, nel cuore della Chicago *bohème* le bancarelle sono sovraccariche di libri destinati ad infondere nuova vita alle aspirazioni morte.

La *Vendita Libreria Gold Coast* è situata nel seminterrato di un vecchio palazzo, rientrante rispetto alla strada, ed oggi stretto nel mezzo di due isolati di uffici commerciali. Lo spiazzo sul davanti è pieno di bancarelle, di scritte e cartelloni di richiamo.

Questi cartelloni reclamizzano libri che sono tali da arrestare la attenzione del passante. Vi si legge: « Ogni giorno passano di qua migliaia di persone, la maggioranza dei quali non ha successo finanziario. Essi non sono mai più di due passi avanti all'uomo medio. Invece dovrebbero essere più audaci e osare di più; "vincere la partita", prima che la vecchiaia li faccia appassire e li getti nel mucchio di rifiuti dei relitti umani. Se volete sfuggire a questo brutto destino — il destino della maggioranza degli uomini — entrate e comprate una copia de *La legge del successo finanziario*. Vi metterà in testa idee nuove, vi incamminerà sulla strada del successo. 35 cents ».

Vi sono sempre persone che si soffermano davanti a queste bancarelle. Ma raramente comprano. Anche a trentacinque cents il successo è troppo caro, per il vagabondo<sup>38</sup>.

Codesto deviante, condannato nella vita reale, può diventare però una fonte di gratificazione per la fantasia. Kardiner ha avanzato l'ipotesi che tali figure abbiano importanza per il *folklore* e la cultura popolare contemporanei, in quanto rafforzano « il morale e l'auto-considerazione

<sup>38</sup> H. W. Zorbaugh, *The Gold Coast and the Slum*, Chicago, 1929, p. 108.

con lo spettacolo di un uomo che rifiuta gli ideali correnti ed esprime disprezzo per essi ». Il prototipo cinematografico ne è, naturalmente, il vagabondo di Charlie Chaplin.

Egli è il signor Nessuno, ed è grandemente consapevole della sua insignificanza. Egli è continuamente preso di mira da un mondo pazzo e sconcertante nel quale non trova posto e dal quale seguita a scappare per abbandonarsi al dolce far niente. *Egli è libero da conflitti, in quanto ha smesso di ricercare la sicurezza o il prestigio, e si è rassegnato a non avere pretese di virtù o di distinzione.* [Un preciso ritratto caratterologico dell'adattamento di IV tipo]. È sempre accidentalmente che egli viene coinvolto nel mondo. Quivi egli si imbatte nel male e nella prepotenza contro i deboli e gli indifesi, che egli non ha potere di combattere. Eppure, nonostante le sue intenzioni, egli finisce per diventare il campione degli umiliati ed offesi, non per virtù della sua abilità organizzativa, ma per virtù della sua malizia umile e scanzonata, grazie alla quale egli sa trovare il tallone d'Achille dei prepotenti. Egli rimane sempre umile, povero e solitario, ma disdegna l'incomprensibile mondo ed i suoi valori. Il vagabondo, perciò, mette in scena il carattere del nostro tempo, *perplesso di fronte al dilemma tra l'essere schiacciati nella lotta per il raggiungimento delle mete di successo e potere socialmente approvate* (solo una volta, in « La febbre dell'oro » egli riesce a raggiungerle) *e il soccombere ad una rassegnazione senza speranza, abbandonando queste mete.* Il vagabondo chapliniano ci è di gran conforto in questo, che egli guarda con fiducia alla sua abilità che gli consente, ogni volta che lo voglia, di superare con la malizia le forze maligne che si alleano contro di lui, e dà ad ogni uomo la soddisfazione di sentire che la definitiva fuga dalle mete sociali, verso la solitudine, è un atto di *scelta*, non un sintomo di sconfitta. Topolino rappresenta la continuazione della saga chapliniana<sup>39</sup>.

Codesto quarto modo di adattamento, dunque, è quello del diseredato sociale, il quale, se non gode di alcuna delle ricompense che la società offre, non ha neppure le frustrazioni che si accompagnano alla insistente ricerca di codeste ricompense. Si tratta, inoltre, di un modo di adattamento non collettivo ma privato. Benché le persone che scelgono questo comportamento deviante gravitino intorno a centri

<sup>39</sup> Abram Kardiner, *The Psychological Frontiers of Society*, New York, 1945, pp. 369-370 (il corsivo è nostro).

nei quali vengono a contatto con altri devianti, e benché possano entrare a far parte della sub-cultura di questi gruppi devianti, il loro adattamento è assai più privato e singolo che non riducibile ad un tipo unico, all'insegna di un nuovo codice culturale. Il tipo dell'adattamento collettivo resta ancora da considerare.

## V. RIBELLIONE

Questo adattamento porta gli uomini fuori dalla struttura sociale che li circonda, spingendoli ad immaginare ed a cercare di porre in essere una struttura sociale nuova, vale a dire, grandemente modificata. Esso presuppone un'alienazione dalle mete e dagli standards predominanti, i quali vengono ad essere considerati come puramente arbitrari. Arbitrario è appunto ciò che non merita ossequio né possiede legittimità, poiché le cose potrebbero benissimo stare altrimenti. Nella nostra società, i movimenti organizzati a scopo di ribellione mirano scopertamente a imporre una struttura sociale in cui gli standards culturali relativi al successo vengano profondamente modificati, e in cui si provveda ad un più stretto collegamento tra i meriti, gli sforzi e le ricompense.

Però, prima di esaminare la « ribellione » come tipo di adattamento, occorre distinguerla da un altro tipo che è superficialmente simile, ma in sostanza è diverso, il *risentimento*. Il concetto di risentimento, introdotto da Nietzsche in un senso tecnico particolare, venne raccolto e sviluppato sociologicamente da Max Scheler<sup>40</sup>. Questo senti-

<sup>40</sup> Max Scheler, *L'homme du ressentiment*, Paris, s.d. Questo saggio apparve per la prima volta nel 1912; riveduto e completato, fu incluso in *Abhandlungen und Aufsätze*, di Scheler, apparendo poi nel suo *Umsatz der Werte*, 1919. L'ultimo testo fu usato per la traduzione francese. Ha avuto un'influenza considerevole su vari circoli intellettuali. Una eccellente ed equilibrata discussione del saggio di Scheler, che indica alcune limitazioni e deviazioni, i punti in cui egli prefigura concezioni naziste e gli orientamenti antidemocratici e inoltre, le sue intuizioni spesso brillanti, si veda V. J. McGill, *Scheler's Theory of Sympathy and Love*, in « Philosophy and Phenomenological Research », 2, 1942, pa-

mento complesso consta di tre elementi concatenati. Primo, un sentimento diffuso di astio, di cruccio e di ostilità; secondo, un senso di impotenza ad esprimere attivamente questo sentimento contro la persona o lo strato sociale che lo ha suscitato; terzo, un continuo sperimentare quest'ostilità impotente<sup>41</sup>. Il punto fondamentale in base al quale il *risentimento* si distingue dalla ribellione è che il primo non comporta una vera e propria sostituzione di valori. Il *risentimento* implica un modello del genere « la volpe e l'uva », in cui si afferma semplicemente che l'obiettivo, desiderato ma irraggiungibile, non si trova in rapporto con i valori che si apprezzano — in fine dei conti, la volpe della favola non asserisce che l'uva matura non le piace, ma sostiene soltanto che quella particolare uva non è ancora matura. La ribellione, viceversa, comporta un autentico trascendimento dei valori, per cui l'esperienza diretta o mediata della frustrazione conduce a mettere in crisi valori che in precedenza venivano apprezzati. La volpe ribelle rinuncia puramente e semplicemente all'uva matura. Nel risentimento, si condanna ciò che in segreto si concupisce; nella ribellione è la concupiscenza stessa ad essere condannata. Però, sebbene le due cose siano distinte, la ribellione organizzata può attingere ad una vasta riserva di risentiti e di scontenti, ogniquale volta le fratture istituzionali divengano acute.

Quando il sistema sociale può essere considerato come una barriera che si frappone alla soddisfazione di mete legittime, la scena è pronta perché la ribellione si manifesti come una reazione di adattamento. Affinché si possa passare all'azione politica organizzata occorre non solo che si

gine 273-291. Per un altro esame critico, che analizza accuratamente la concezione che Scheler aveva della struttura sociale in quanto avente un ruolo soltanto secondario rispetto al *risentimento*, si veda Svend Ranulf, *Moral Indignation and Middle-Class Psychology: A Sociological Study*, Copenhagen, 1938, pp. 199-204.

<sup>41</sup> Scheler, *op. cit.*, pp. 55-56. Nessuna parola inglese riproduce pienamente il complesso di elementi implicati dalla parola francese *ressentiment*; la migliore approssimazione in tedesco sembrerebbe essere *Groll*.

rifiuti ogni obbedienza alla struttura sociale dominante, ma anche che vi sia una adesione a gruppi nuovi, posseduti da un nuovo mito<sup>42</sup>. La duplice funzione del mito consiste nel ricondurre alla struttura sociale la causa del verificarsi di frustrazioni su larga scala, e nel rappresentare una struttura alternativa, la quale si presume non dia luogo a frustrazioni per coloro che non le meritano. È un programma per l'azione. Viene qui a chiarirsi la funzione che può avere il contro-mito dei conservatori — che abbiamo brevemente sunteggiato in una sezione precedente del presente capitolo — per cui quale che sia la causa della frustrazione di massa, essa non va ricercata nella struttura di base della società. Il mito conservatore asserisce dunque che codeste frustrazioni sono nella natura delle cose, e che esse si verrebbero ad avere in *qualsiasi* sistema sociale: « La periodica disoccupazione di massa e le crisi economiche non possono venir eliminate con un atto legislativo; proprio come una persona che un giorno sta bene, e il giorno dopo sta male »<sup>43</sup>. E quando non si sostiene la dottrina dell'inevitabilità si sostiene almeno la dottrina dell'accomodamento graduale e moderato: « Qualche cambiamento qua e là, e le cose andranno nel migliore dei modi possibili ». Oppure anche, la dottrina che devia l'ostilità dalla struttura sociale all'individuo, il quale sarebbe « un fallimento », visto che « in questo paese ogni uomo ha proprio ciò che gli spetta ».

Tanto il mito della ribellione quanto quello della conservazione operano a stabilire un « monopolio dell'immaginazione », sforzandosi di presentare la situazione in modo da spingere o da distogliere dall'adattamento del V tipo. È soprattutto il rinnegato, il quale, sebbene abbia avuto

<sup>42</sup> George S. Petee, *The Process of Revolution*, New York, 1938, pp. 8-24; si veda in particolare il suo esame del « monopolio dell'immaginazione ».

<sup>43</sup> Vedi R. S. e H. M. Lynd, *Middletown in Transition*, New York, 1937, p. 408, per una serie di *clichés* culturali che esemplificano il mito conservatore.