

La stratificazione sociale negli USA

Fatti e teorie (1945-1975)

Joseph Lopreato



edizioni della fondazione



Joseph L. ...

La stratificazione sociale negli USA

Fatti e tendenze (1945-1975)

...
...
...
...
...
...
...
...
...
...

Copyright © by *edizioni della fondazione srl*

Via G. Giacosa, 38 - 10125 Torino

I diritti di traduzione, riproduzione, adattamento, totale o parziale, sono riservati
per tutti i Paesi

Prima Edizione: aprile 1977

258780

Joseph Lopreato

**La stratificazione sociale
negli USA**

Fatti e teorie (1945-1975)

Joseph Lopreato è professore di Sociologia presso il Dipartimento di Sociologia dell'Università del Texas - Austin, USA.

PRESENTAZIONE

E' noto che il tema della stratificazione sociale ha assunto negli ultimi anni una crescente importanza.

In primo luogo perché la questione ha acquistato un significato strategico all'interno del dibattito culturale e delle scienze sociali, come campo di verifica e correzione di metodi di indagine e di modelli interpretativi.

In secondo luogo perché esiste una vera e propria carenza di conoscenze in questo campo.

Questa carenza appare più rilevante in quei Paesi, come l'Italia, che vivono da cinque-sei anni una profonda crisi economica, le cui conseguenze sono ancora tutte da accertare sia in termini di redistribuzione di redditi che di composizione dei gruppi sociali.

A questa carenza oggettiva si aggiunge una sempre più diffusa esigenza di inserire gli interventi sociali e l'azione politica in un quadro sociale meglio conosciuto e apprezzato nelle sue articolazioni e nella sua composizione.

L'operatore politico cerca infatti di superare l'atteggiamento "predicatorio" proprio attraverso un più corretto rapporto con i gruppi sociali, colti ciascuno nella loro reale specificità; e altrettanto cerca di fare, sia pure con maggior fatica, l'operatore culturale, teso a superare un atteggiamento di "denuncia" a favore di ricerche e attività finalizzate a

precise proposte di intervento, che hanno necessità di una chiara conoscenza della società.

E infatti, a prova di tutto ciò, è emersa, nel corso di una indagine della Fondazione volta a cogliere la domanda culturale e realizzata con la collaborazione di un gruppo "campione" di studiosi italiani, una importante e significativa convergenza di consensi sulla necessità di mantenere e di organizzare ricerche sulla stratificazione sociale del nostro Paese.

Già nel passato la Fondazione Agnelli si è interessata al tema della stratificazione sociale. Infatti nel 1973 ebbe inizio un programma di attività e di ricerche affidato al coordinamento del Prof. Rocco Caporale. Questo programma si concluse nel 1975, con il Convegno Internazionale sulla "Stratificazione sociale in Paesi ad economia avanzata".

Oggi, la Fondazione intende riprendere il tema accogliendo così anche i suggerimenti emersi nel corso dell'indagine.

In vista di queste nuove iniziative la Fondazione, che già nel 1976 ha pubblicato un testo di F. Barbano (Classi e Strutture Sociali in Italia - Studi e Ricerche 1955-1975, Ed. Valentino) sta pubblicando, opportunamente rivisti e aggiornati, i lavori preparati per il Convegno del 1975. Essi, infatti, possono essere un utile fonte di informazione sui sistemi sociali di Paesi con i quali il nostro ha intensi scambi politici, economici e culturali, e soprattutto possono essere un utile strumento per valutare alcuni problemi in un sistema di riferimenti internazionali. Sono comunque una utile premessa ai programmi di indagine sulla situazione italiana.

I lavori prendono in esame Paesi Occidentali (USA, Germania, Svizzera, Francia, Paesi Scandinavi, Inghilterra, Australia e Italia), Paesi dell'Europa dell'Est (Unione Sovietica, Ungheria, Polonia) e la Cina.

Una prima considerazione, che può essere fatta avendo sotto gli occhi tutti questi contributi, è la prova di come la problematica della stratificazione sociale sia stata un notevole fattore di stimolo alla ricerca in quasi tutti i Paesi esaminati.

Questi saggi, infatti, hanno in comune una caratteristica: raccolgono e classificano cronologicamente e tematicamente, gli studi e le ricerche condotte nel secondo dopoguerra sulla questione della stratificazione sociale e sui temi ad essa direttamente afferenti quali le classi, i gruppi, la mobilità sociale, ecc. Quando, come nel caso dell'Australia e della Ungheria, la letteratura sociologica esistente era relativamente limitata, gli autori si sono preoccupati di fornire materiali empirici raccolti direttamente sul campo collocandoli in un quadro critico.

Va anche detto che, se da un lato i saggi presentati hanno in comune questa caratteristica di bilancio critico degli studi sulla stratificazione sociale, dall'altro ciascuno di essi riflette con precisione le specifiche tendenze della ricerca sociologica in generale prevalenti nei vari contesti culturali.

La pubblicazione di questi saggi è stata resa possibile dalla collaborazione del Prof. Rocco Caporale attualmente docente alla St. John's University di New York, che ha continuato, dopo aver organizzato il Convegno già ricordato del 1975, a curare i successivi rapporti con gli autori per i necessari aggiornamenti dei testi.

Di ciò desidero ringraziarlo.

Marcello Pacini

INDICE

	pag.
1. Dinamica della stratificazione sociale	11
<i>Il potere</i>	14
<i>La mobilità</i>	18
<i>Coscienza di classe</i>	20
2. Il potere	25
<i>Elisti e Pluralisti</i>	26
<i>Il potere nella Comunità Locale</i>	41
<i>La classe superiore</i>	46
<i>Associazioni spontanee e partecipazione politica</i>	49
<i>La disuguaglianza</i>	53
<i>La ricchezza</i>	54
<i>Il reddito</i>	56
<i>Appartenenza etnica</i>	62
<i>La povertà</i>	65
3. La mobilità	75
<i>La mobilità di padre in figlio</i>	76
<i>Le tendenze della mobilità sociale</i>	85
<i>Mobilità di carriera</i>	87
<i>Mobilità femminile</i>	89

	pag.
<i>Cambiamenti nella classe media e nella classe lavoratrice</i>	91
<i>"Conseguenze" della mobilità</i>	94
<i>Irrilevanza di status</i>	102
4. Coscienza di classe	121
<i>La struttura di classe nella coscienza sociale</i>	121
<i>Consapevolezza di classe</i>	123
<i>Consapevolezza dimensionale</i>	124
<i>Collocazione di classe</i>	124
<i>Coscienza di classe come orientamento politico</i>	128
<i>Coscienza di classe come protesta rivoluzionaria</i>	131
Bibliografia	139

1. DINAMICA DELLA STRATIFICAZIONE SOCIALE

Nel 1945 Kingsley Davis e Wilbert E. Moore pubblicarono "alcuni principi della stratificazione". Vorrei esaminare brevemente questo saggio non solo perché esso rappresenta uno dei più raffinati sforzi nella costruzione della teoria, ma anche perché esso e la letteratura che lo circonda rendono possibile selezionare la dinamica fondamentale della stratificazione nelle società umane.

In una chiave che ricorda la teoria evuzionistica della moderna scienza biologica, la teoria Davis-Moore (1945) postula una "necessità funzionale" della stratificazione e procede ad isolare le *cause universali* del fenomeno. (Gli autori fanno alcuni suggestivi richiami alla varietà delle forme che la stratificazione può assumere, ma ciò non è il loro principale intento.) La necessità funzionale si rifà al "requisito" per cui, "per essere un meccanismo funzionante, una società deve in qualche modo distribuire i propri membri in posizioni sociali e indurli ad adempiere i compiti di quelle posizioni."

Le funzioni legate alle varie posizioni differiscono per: (1) il grado in cui esse sono "piacevoli all'organismo umano"; (2) la loro "importanza" per la "sopravvivenza sociale"; (3) la richiesta di "abilità o talento". Di conseguenza, la società umana sviluppa inevitabilmente un sistema di "compensi" o "incentivi" e di "modi di distribuire questi compensi in maniera differenziata secondo le posizioni".

La differente distribuzione dei compensi costituisce la disuguaglianza sociale, che è definita come "un espediente inconsciamente sviluppato (filogenetico) col quale le società assicurano che le posizioni più importanti siano coscienziosamente occupate dalle persone più qualificate".

Altrettanto per i fattori e le cause della disuguaglianza. Cosa dire circa il *rango relativo* alle posizioni sociali, e

pertanto delle indicazioni della stratificazione sociale propriamente parlando? “In generale quelle posizioni comportano i migliori compensi, per cui hanno il più alto rango, che (a) ha la più grande importanza per la società e (b) richiede il più grande addestramento o talento”. La prima specificazione si riferisce alla variazione dell’“importanza funzionale” delle posizioni; la seconda alla “scarsità differenziale di personale” valido ad operare efficacemente nelle posizioni. La seconda può essere considerata come un’eventualità della prima, e di conseguenza Davis e Moore affermano che l’alta importanza funzionale è “una causa necessaria ma non sufficiente dell’alto rango essendo assegnata alla posizione”.

Siccome gli autori, comprensibilmente, non specificano in modo quantitativo la relazione tra le due determinanti del relativo rango, possiamo riassumere la loro tesi senza sostanziale perdita di informazioni nella seguente affermazione: *Il rango di ogni posizione sociale data nel sistema di stratificazione, è determinato da quella importanza funzionale della posizione stabilita affinché l’offerta di personale per quella posizione (come categoria) corrisponde esattamente alla sua domanda.*

Notare che qui il soggetto è il rango relativo alle *posizioni*, e non altri dati concernenti, per esempio, l’efficienza nell’utilizzazione della disponibile abilità e talento. Questo punto non è stato sempre ben chiaramente compreso (p. es. Tumin, 1953). La confusione è in parte generata da un equivoco presente nel saggio di Davis-Moore (1945) che deriva, a sua volta, da una mescolanza forse inevitabile di argomenti strutturali e motivazionali. L’equivoco può essere colto nell’esposizione già sopra notata che, attraverso la disuguaglianza, “le società assicurano che le posizioni più importanti siano coscienziosamente occupate dalle persone più qualificate” (Davis-Moore, 1945). Questa affermazione, anche senza considerare l’uso altamente problematico dell’avverbio “coscienziosamente”, ha sollevato critiche fastidiose: “La teoria implica l’assunto che ogni schema della stratificazione sia

in qualche modo il migliore che si possa avere..." (Simpson, 1956).

Fedele allo spirito, se non sempre alla lettera, della teoria Davis-Moore, Dennis Wrong (1959) ha discusso con successo contro l'accusa. La difesa più appropriata tuttavia, fu fornita dallo stesso Kingsley Davis nella sua versione riveduta della teoria (1948: 370), dove egli sottolinea che:

...le necessità funzionali responsabili della 'stratificazione non operano all'esclusione di tutte le altre funzioni. Ci sono alcune funzioni addizionali, egualmente necessarie, che hanno l'effetto di limitare e guidare la stratificazione (p. es., "la riproduzione e socializzazione dei bambini", che introduce un grado di "ascrizione dello status").

Ciò significa che è più probabile che "le posizioni più importanti" siano occupate dalle "persone più qualificate" *solo in un ordine competitivo*. Di conseguenza, nella misura in cui siamo interessati alle determinanti del rango relativo alle persone, in contrapposizione a quello relativo alle "posizioni sociali", ci necessita una proposizione diversa da quella enunciata sopra. Ciò può essere espresso come segue: *Il rango personale nel sistema di stratificazione, in quanto definito in termini di ricompensa dipendente dalla propria posizione nella divisione del lavoro (o quello di chi guadagna per tutta la famiglia), è determinato dall'importanza funzionale di quella posizione, stabilita affinché: (1) l'esigenza di personale corrisponda esattamente alla sua domanda, e (2) esista un ordine competitivo.*

Dato che la teoria Davis-Moore è percepita secondo questa fondamentale struttura logica, l'accusa davvero frequente che la teoria sia "conservatrice" è irrilevante o curiosamente errata: poiché, se la teoria afferma che la stratificazione sociale è una necessità funzionale, essa sostiene anche che è più adattabile quando il personale nella divisione del lavoro sia dislocato sulla base di una massima utilizzazione razionale del talento (libera competizione). In breve, concependo la stratificazione sociale come una necessità funzionale, la teoria imma-

gina anche la società come un campo filogenetico di forze che non ricerca il più alto vantaggio (il più grande adattamento) ma il massimo rendimento. Il che richiede libero corso per il talento.

Nostri colleghi nelle scienze più antiche, antiche per l'utilizzazione sociologica dello sviluppo scientifico, hanno a volte rilevato, non del tutto ingiustamente, che "quel che avviene oggi nella teoria sociologica è realmente la classificazione dei fenomeni e dei concetti, nella maniera che ci si attende dalla storia naturale" (Wilson, 1975: 574). La teoria Davis-Moore merita una valutazione migliore. Le due proposizioni sopraesposte sono assunti espositivi nella migliore tradizione della "idealizzazione teoretica" nella scienza. Tale è in particolare il caso della seconda asserzione, con l'enfasi sul concetto idealizzato della libera competizione. Possiamo aggiungere: l'accusa di essere "conservatrice" alla teoria Davis-Moore da parte dei sociologi è analoga all'improbabile reclamo dei fisici contro il fatto che, secondo Galileo, la caduta dei corpi accelera a velocità uniforme.

Il potere

L'uso del concetto di libera competizione nella teoria Davis-Moore offre la chiave di un unico e molto utile concetto di potere. Da questa prospettiva, il potere rimanda alle forme che ostacolano la libera competizione. Il potere, cioè, sta al conflitto come la libera competizione sta al vuoto. Più concretamente, se la stratificazione si riferisce alla forma che la disuguaglianza data assume in termini di distribuzione dei compensi, il potere riguarda i mezzi a disposizione di individui e gruppi con cui essi massimizzano la loro porzione di compensi a costi ingiusti e rovinosi per gli altri. Il potere, in breve, interferisce con l'accesso ai compensi legati al merito, e può ben essere considerato la dinamica fondamentale della

stratificazione sociale. Sarebbe piuttosto ironico che questo concetto di potere, le cui implicazioni scientifiche sono così significative eticamente, sia da rintracciarsi nella "tradizione conservatrice" della sociologia, come nella teoria Davis-Moore, ad esempio, e nella teoria della circolazione dell'élite di Pareto (1916). Ed è certamente spiacevole che né l'importanza etica né le implicazioni scientifiche siano state adeguatamente sviluppate nella disciplina.

Da questa prospettiva sul potere, si può arguire anche che teoricamente la differenza fondamentale tra la disuguaglianza sociale pura e semplice e la stratificazione *stricto sensu* si trovi nell'importanza del potere nell'analisi del secondo ma non del primo. Ciò comporterebbe, *inter alia*, una scienza sociale applicata interessata alla disuguaglianza dell'ingiusta varietà e non alla disuguaglianza *per se*.

Allo stesso modo, la differenza teoricamente significativa tra il "modello di struttura di classe", attraente specialmente per gli studiosi europei, e il "modello di stratificazione" spesso attribuito dagli Europei agli Americani (p. es., Dahrendorf, 1959; Giddens, 1973) rimanda al relativo grado di potere (o attrito) che è concettualizzato dai due modelli. Giddens (1973: 19) ha recentemente rilevato che i sociologi americani "sono stati notevolmente sospettosi sull'utilità del concetto (di classe), l'hanno identificato con 'la stratificazione', o sovente hanno negato seccamente i suoi vantaggi nella sociologia contemporanea in ogni forma possibile". Un rilievo analogo è stato fatto dagli americani Reissman e Halstead (1970), secondo i quali "i sociologi americani hanno continuato ad eludere e ad evitare nelle loro analisi la dimensione di classe".

L'accusa contiene una certa superficiale validità in quanto qualcuno (p. es., Nisbet, 1959) ha arguito che di fronte alla indeterminatezza dei "confini" di classe dovremmo completamente abbandonare il concetto di classe. Tuttavia, essa avrebbe una validità sostanziale soltanto se si potesse provare che gli studiosi americani della stratificazione sociale hanno evitato

l'analisi del potere come un elemento relativo e distributivo che ostacola la ripartizione dei compensi secondo il principio della libera competizione. Questo saggio intende dimostrare altro, anche se non c'è nessun programma di ricerca che convalidi in modo specifico le logiche implicazioni del concetto di potere accennato sopra. Abbiamo allora questa situazione peculiare: gli studiosi europei hanno dimostrato una maggiore sensibilità ai problemi dell'ingiusta disuguaglianza senza la guida sistematica, nonostante la tradizione marxista, inerente alle logiche implicazioni del concetto di potere sopracitato. Al contrario, e precisamente perché gli americani sono più radicati nella tradizione conservatrice, ci siamo trovati in una posizione migliore per realizzare così un programma sistematico di studio, ma i nostri attuali sforzi lasciano molto a desiderare. Questo paradosso continuerà a permanere finché accetteremo l'ingiunzione weberiana di non mischiare, *all'atto della ricerca*, le dimensioni ideologica e teorica.

Da un'altra prospettiva si può dedurre, con qualche forte semplificazione, che la "resistenza" americana alla "classe" si è espressa in due modi principali. In primo luogo: gli americani sono stati in qualche modo distolti dal concentrarsi sui processi di formazione di classe, e in particolare su ciò che Pareto (1916) aveva definito "cristallizzazione di classe" o chiusura, i quali, data l'eredità feudale dell'Europa e le circostanze particolari della sua industrializzazione, hanno ricevuto maggiore attenzione dagli Europei.

In ciò, comunque, e contrariamente a quanto in generale si crede, gli studiosi americani hanno rivelato una sensibilità storica considerevole. La loro preferenza per la rottura piuttosto che per la formazione delle classi è stata incoraggiata da un certo numero di circostanze storiche. Tra queste, l'assenza del feudalesimo; le opportunità della frontiera e il successo ideologico che contribuì a generare; l'americanizzazione, con un certo successo, di innumerevoli milioni di immigrati che precedentemente vivevano in condizioni economiche disastrose; e naturalmente lo spirito di libertà religiosa, economica e politica dei primi fondatori (vedi Reissman, 1959).

Come risultato, Giddens (1973: 20) ha ragione di osservare che negli Stati Uniti d'America "i livelli di strutturazione di classe... sono stati, e probabilmente continueranno ad essere in un prevedibile futuro, sempre meno definiti che nella maggioranza degli altri paesi capitalistici". Infatti, Aron (1964: 78) ha arguito per la società industriale moderna in generale che l'indefinitezza del fenomeno di classe è legata alla incertezza nella realtà sociale che tipicizza rapidamente il mutamento sociale, e i sociologi americani hanno agito in armonia con l'affermazione di Aron secondo cui questa indefinitezza deve essere il punto di partenza di ogni analisi di classe.

In secondo luogo, i sociologi americani si sono opposti alla identificazione di classe nei termini essenzialmente unidimensionali tipici del pensiero europeo — se cioè l'accento sia sulle relazioni di autorità (es. Dahrendorf, 1959) o, molto più frequentemente, sulle relazioni di mercato. Giddens, ad esempio, argomenta con forza contro la versione di cristallizzazione di classe che in Marx, Lukàcs (1923) e Touraine (1971) presenta la classe come un "attore" astratto. Ma insiste ancora nel vederla, in una riveduta chiave marxista, come "un agglomerato di forme di struttura basate su livelli comunemente condivisi della capacità di mercato" (Giddens, 1973: 192).

Per altro, con una posizione che richiama Ossowski (1963), Parsons (1970: 17) afferma che la classe in tutti i sensi, marxiano o neo-marxiano, "rappresenta una fase transitoria nello sviluppo dei sistemi di stratificazione che è diventata preminente nelle società moderne dopo la rivoluzione industriale" e continua:

...a definire lo *status di classe*, per unità di struttura sociale, come posizione nella dimensione gerarchica della differenziazione del sistema sociale; e a considerare la *classe sociale* come un'aggregazione di tali unità, individuali e/o collettive che, nella considerazione propria e di altri, occupano nella società, in questo senso, posizioni di status approssimativamente uguali (1970: 24).

La mobilità

Le maggiori forze con cui il potere deve competere sono la *mobilità* e ciò che in termini più appropriati viene chiamato *coscienza di classe*. Ad un livello altamente astratto, la mobilità può essere vista come una forza sociale che tende a contrastare il potere e in questo senso a ridurre lo spreco della capacità sociale. La mobilità ha due fonti principali. Una, può essere chiamata universalismo politico o massimizzazione del potenziale umano; ed è simile al principio darwiniano (non spenceriano) della sopravvivenza del più forte (Simpson, 1967). L'altra (relativa esclusivamente alla ascesa sociale) è data dalla proliferazione delle opportunità attraverso la somma di posizioni valutate piuttosto che attraverso la circolazione del personale sul libero mercato.

Soltanto la prima varietà tende a ridurre il potere, o a prevenirne gli sviluppi; il che è una componente fondamentale della teoria Davis-Moore. Nel caso ideale descritto dalla teoria, l'occupazione delle posizioni è stabilito sulla base della libera competizione e non attraverso l'iscrizione. Invero, anche nel sistema storico più "chiuso", l'iscrizione non ostacolata è "incompatibile con le basilari esigenze sociali", ad esempio la necessità a qualche livello di cambiamento sociale. E,

Nel momento in cui c'è cambiamento sociale c'è anche mobilità sociale, per due ragioni: (a) ogni società, semplicemente per l'interazione tra le proprie strutture, genera attriti interni che inevitabilmente portano ad un cambiamento della struttura; (b) le condizioni esterne in cui vive la società, e alle quali essa deve adattarsi se vuole sopravvivere, mutano costantemente (Davis, 1948: 384).

Ad un livello più concreto, la mobilità può essere vista come l'espressione dell'abilità specifica degli individui (una forza) a dominare il potere (o attrito). Questo è il contesto fondamentale del truismo sociologico per cui più alto è il tasso di mobilità (in situazioni non rivoluzionarie), più basso è il grado di conflitto di classe. Sociologicamente, l'animosità

organizzata degli sconfitti è diretta contro l'eccessivo attrito che, dal loro punto di vista, è la causa della loro esclusione.

Questa distinzione tra il livello astratto e quello concreto riporta al molto discusso concetto di "società" (p. es., Wrong, 1959) presente nella teoria Davis-Moore. Con qualche leggero dubbio introdotto dalla revisione di Davis del 1948, si può dire che la teoria presenta una concezione esclusivamente filogenetica della società. Guardando alla stratificazione come ad una necessità funzionale del grande ordine sociale, si presta attenzione al grado di sopravvivenza del fenomeno per la società, come ad una realtà storica *sui generis*.

Come sempre, in ogni epoca la società è anche una organizzazione storicamente specifica di individui e gruppi diversi che sono impegnati in attività che incrementano, mantengono o riducono il potere. Questa è la concezione della società più antica e meglio sviluppata. La teoria marxista ne rappresenta la sintesi. Essa è adatta a costruire, drammaturgicamente come era, la scena su cui le forze storicamente specifiche pro e contro le strutture esistenti del potere possono essere osservate in azione. Ma proprio perché questo aspetto della società è meglio sviluppato, diventa secondario nella teoria Davis-Moore. E' anche ironicamente vero che, proprio mentre i sociologi e gli antropologi culturali stavano celebrando il superamento "funzionalista" della teoria evuzionistica, i "funzionalisti" Davis e Moore pubblicavano una teoria della stratificazione che era nella sua concezione fondamentalmente evuzionista.

Dalla prospettiva di quelle due differenti concezioni della società, è ora possibile comprendere la distinzione centrale meta-teorica tra le teorie della stratificazione "radicale" e "conservatrice" (o "funzionalista") (Lenski, 1966). Da parte di alcuni studiosi si ritiene che i "riformisti o radicali" suppongano che "i sistemi sociali complessi sono naturalmente instabili e che i conflitti, derivando dalla disuguaglianza, producono delle pressioni per cambiamenti nel sistema. Per contro, i teorici funzionalisti hanno affermato che i sistemi

sociali devono essere trattati come se fossero in equilibrio” (Lipset, 1968: 297).

Nella scienza si considerano effettivamente diversi tipi di equilibrio (Lopreato, 1971), e per quella ragione se non altro, l'affermazione di Lipset è inutile, anche se si deve assumere che qui “equilibrio” è sinonimo di “stabilità”. Ciò è scomodo. I sistemi sono “stabili” *ad un certo grado e sotto alcune, ma non altre condizioni*, e questo è il motivo per cui ci sono in proposito delle analisi dell'equilibrio che costituiscono anche delle teorie della rivoluzione (p. es., Marx, 1850; Pareto, 1916). Trattando i sistemi “come se fossero in equilibrio”, non si escludono analisi di pressioni per cambiamenti negli (e degli) stessi. Invero, il modello di equilibrio è, attualmente, il solo strumento formale valido per l'analisi scientifica del cambiamento.

La differenza scientificamente significativa tra la teoria “radicale” e quella “funzionalista” concerne piuttosto le due diverse concezioni della “società” sopra menzionate. La tradizione radicale, più o meno consapevolmente, considera la società come un “contratto sociale” storicamente specifico col quale certi individui e gruppi non riescono a ricevere i loro “giusti diritti”. L'orientamento funzionalista-evoluzionista vede la società come un attore storico *sui generis* costretto dall'immanenza del sistema. Se è vero, come dev'essere, che esiste un'inevitabile dimensione etica nella teoria sociale, l'aspetto etico liberante della teoria funzionalista è il fatto che, quantunque consideri la disuguaglianza come una legge di natura vede anche la “sopravvivenza sociale” in termini di uguaglianza delle opportunità.

Coscienza di classe

Se la mobilità (come libera circolazione) è una forza controbilanciante del potere, la coscienza di classe è l'espres-

sione psicologica della necessità sociale di un grado (probabilmente non specificabile) di libera competizione. Può quindi essere vista come azione, o propensione all'azione, sia organizzata che individuale, intesa a battere il potere attraverso la mobilità.

Il concetto di coscienza di classe è soltanto implicito nella teoria Davis-Moore, implicito nell'ottica della libera competizione. Questa mancanza è evidente nell'incapacità a spiegare le disfunzioni della stratificazione (Tumin, 1953; Moore, 1968; Lopreato e Hazelrigg, 1972: cap. 12). L'analisi critica di Tumin, sebbene in parte deviata, ha tuttavia fornito le basi per una necessaria crescita, crescita che costituisce uno dei primi sforzi da parte americana verso una sintesi delle due tradizioni teoriche. Tumin (1953: 393) ha sottolineato, ad esempio, che:

Nella misura in cui le disuguaglianze nelle gratificazioni sociali non possono essere pienamente accettabili per i meno privilegiati, i sistemi di stratificazione sociale operano ad incoraggiare ostilità, sospetti e diffidenze tra i diversi segmenti di una società e così a limitare le possibilità di un'integrazione sociale estensiva.¹

Le due tradizioni teoriche sopra menzionate hanno concezioni della coscienza di classe del tutto differenti. La tradizione radicale tende a concepirla come un'azione collettiva orientata verso traguardi che hanno un'utilità *collettiva*. Anche se la tradizione funzionalista non nega l'importanza dell'azione di classe così concepita, la sua tendenza è di reinterpretare la coscienza di classe come coscienza di puro interesse, se non di interesse del tutto personale. Questa nozione è chiaramente indotta dall'enfasi di Weber sullo status del gruppo come una "comunità" esclusiva e dalla concezione di Pareto de "l'utilità *per* la società".

L'utilità per la società — cioè l'utilità o la soddisfazione di individui particolari e di gruppi — dipende dall'azione dei sentimenti, definiti "l'integrità dell'individuo e la sua appartenenza", così come gli "interessi" e i "sentimenti di ugua-

gianza negli inferiori” (Pareto, 1916: vol. II). E’ opinione di Pareto (1916: sezione 1220) che “i sentimenti di uguaglianza negli inferiori” siano:

...spesso una difesa dell’integrità da parte di un individuo appartenente a una classe inferiore e un mezzo di autoelevazione verso una superiore. Ciò, nell’individuo che prova la sensazione, avviene senza nessuna consapevolezza della differenza tra le sue intenzioni reali e apparenti. Egli parla dell’interesse della propria classe sociale, invece che del proprio personale interesse, semplicemente perché quello è un modo di espressione alla moda.

Con questa relazione egli isola una sorta di paradosso tra ciò che si può chiamare un principio di uguaglianza e un principio di aristocrazia, sottolineando la discrepanza tra la partecipazione di massa ai movimenti rivoluzionari e la stretta limitazione nella distribuzione dei vantaggi. Egli continua:

La contraddizione scompare nel momento in cui consideriamo che esiste la tendenza ad ammettere ai vantaggi tutti quelli la cui cooperazione ne facilita il conseguimento, dato che la loro introduzione frutta più profitti che costi; e ad escludere tutti quelli che non servono, o servono effettivamente poco, dato che la loro partecipazione costa più di quanto non renda (Pareto, 1916: sezione 1221).

Similmente, un grande esercito è utile per il combattente, ma diventa un danno per i generali nella divisione dei bottini.

Questa affermazione, modificata in alcuni suoi aspetti, è espressa dalla prima legge di distribuzione nel maggiore sforzo di Lenski per una sintesi teorica:

Gli uomini divideranno il prodotto del loro lavoro nella misura richiesta per assicurare la sopravvivenza e la continua produttività di quegli altri le cui azioni sono necessarie o utili a loro stessi (Lenski, 1966: 44).

A conclusione di questa sezione introduttiva, il presente saggio sarà diviso in tre principali rubriche, ognuna delle quali rappresenta una delle tre dinamiche della stratificazione indi-

cate sopra: potere, mobilità e coscienza di classe. Il mio intento è dire alcune cose interessanti sia a proposito della società statunitense, sia dei tipi di ricerca e di teorizzazione che studiosi della stratificazione hanno praticato dal 1945. Per compiere ciò, ho dovuto esaminare in un breve spazio di tempo molte centinaia di volumi, capitoli e articoli. Non occorre dire che tutto ciò è soltanto una frazione del totale disponibile. Non posso affermare di aver reso giustizia della dotta produzione degli studiosi americani della stratificazione.

(

NOTE

¹ Una letteratura piuttosto ampia si è sviluppata sulla teoria Davis-Moore. Ad esempio, Stinchcombe (1963) ha suggerito un certo numero di "derivazioni" della teoria empiricamente dimostrabili. Lopreato e Lewis (1963) hanno dimostrato i coefficienti di correlazione tra le variabili fondamentali della teoria che proponevano il "prestigio" piuttosto che "l'importanza funzionale" come cruciale variabile esplicativa della teoria, convalidando così l'importanza data da Parsons ai valori (1953). Edward Harris (1964, 1967) ha trovato una convalida alla tesi di Lopreato e Lewis, usando l'Indice Socio-economico. Duncan, e alla loro dimensione psicologica dell'importanza funzionale. Eva Rosenfeld (1951) ha dato un certo appoggio all'aspetto della "necessità funzionale" della teoria, nel suo studio sulla nascita della stratificazione nei kibbutz israeliani. George Huaco (1963) ha tentato una "analisi logica" della teoria e, come Tumin (1953) e Simpson (1956), ha demolito "il postulato che posizioni diverse abbiano una diversa importanza funzionale per la conservazione o la sopravvivenza della società". Kenneth Land (1970) ha costruito dei modelli di linee di condotta che sottolineano "la fede culturale nella stratificazione" che la teoria rappresenta. Walter Buckley (1958) ha sostenuto che la teoria riguarda la "differenziazione sociale e l'organizzazione gerarchica" più che la stratificazione. Granjean e Bean (1975) hanno invocato il concetto di giustizia distributiva per collegare alla teoria alcune intuizioni della stratificazione. Huaco (1966) ha provveduto ad un'utilissima rassegna di due decenni di controversie sulla teoria. La risposta personale di Kinsley Davis alla critica di Tumin e la posteriore disamina di Moore (1963) delle critiche sono utili per chiarire alcuni punti oscuri della teoria.

2. IL POTERE

E' stato proposto che, dalla prospettiva della idealizzazione teorica di Davis-Moore, il potere può essere visto come un ostacolo alla distribuzione competitiva dei compensi associati alla libera espressione del talento nella divisione del lavoro. Da questo punto di vista, non è corretto, *stricto sensu*, parlare della gente come "aventi potere", "esercenti potere", e simili. Piuttosto, la gente ha i mezzi per sottrarsi reciprocamente le opportunità di impiego; per bloccare a proprio vantaggio l'accesso all'amministrazione della repubblica; per causare la fame, spesso tra quelli che producono proprio i mezzi di sostentamento; per porre degli sciocchi al controllo di gente ragionevolmente intelligente; per chiedere "di che razza sei, di che etnia, o sesso?", invece di chiedere "cosa sai fare?". In breve, essi si ostacolano l'un l'altro in innumerevoli modi.

Sfortunatamente, la sociologia americana, anzi probabilmente la sociologia ovunque, è viziata da un concetto di "potere" che attenua le nozioni di "spreco" e giustizia che gli sono proprie. Dire, per esempio, che il potere è "la possibilità per un uomo o per un numero di uomini di realizzare il loro proprio volere in un'azione comune anche contro la resistenza degli altri che partecipano all'"azione" (Weber, 1946: 180), è porre una partita di calcio allo stesso livello del fenomeno dello scontro tra la borghesia e l'aristocrazia nel diciottesimo secolo in Europa.

Inoltre, non c'è modo di esaminare la letteratura sulla stratificazione senza usare anche in qualche misura il suo linguaggio. Siccome, comunque, il potere come qui è concepito è più evidente in situazioni estreme, il centro di questa sezione sarà rivolto alle "élites", che sono esperte nella produzione di attriti, e in misura minore ai poveri, che sono esperti nel sopportarne il "peso".

Elitisti e Pluralisti

Lo studio delle élites fu generato da una branca del pensiero che al volgere del secolo ha posto una seria sfida alle apologie "democratiche" del credo capitalista, da un lato, e della dottrina socialista dall'altro (p. es., Pareto, 1901, 1902-1903, 1916; Michels, 1959; Mosca, 1939). La migliore rappresentazione di questo contesto teorico negli Stati Uniti è il lavoro di C. Wright Mills (1948, 1959), in particolare *L'élite del potere* (1956).

Secondo Mills, le istituzioni "pilota" nella società americana odierna, si trovano nelle sfere economiche, militari e politiche. L'"élite del potere" sono quegli individui che "occupano i posti strategici del comando" nelle gerarchie di tali istituzioni e sono pertanto "in grado di prendere le decisioni che hanno maggiori conseguenze" per la società; iperbolicamente fissi, essi controllano "tutti gli strumenti del fare storico" (Mills, 1956: 4; 1959: 182).

L'élite del potere "non costituisce un club con membri permanenti e con limiti fissati e formali" (1956: 287). C'è tuttavia, un alto grado di "prossimità istituzionale" tra le tre gerarchie, nel senso che: (1) "i requisiti per le posizioni più alte in ognuna delle maggiori gerarchie diventano simili", (2) c'è una "coincidenza di interessi", e (3) ci sono "ramificazioni delle decisioni prese in ognuna delle altre" (1956: 287-88). Potrebbe così sorprendere "scoprire che uomini considerati

esperti in contatti amministrativi e dotati di abilità organizzativa non riuscirebbero a fare più di quanto riescono nei loro reciproci contatti” (1956: 288). Essi si trovano l’un l’altro. Mills cita numerosi casi di capi esecutivi di grandi corporazioni che si sono spostati con grande facilità tra le sfere del governo, le grandi corporazioni e le grandi fondazioni. Questa interconnessione dell’élite del potere si aggiunge al loro condiviso stile di vita, valori comuni, e un senso di unità che sono basati in primo luogo sulla “loro simile origine ed istruzione”, sul “simile tipo sociale” (1956: 19). Questa è coesione, rinvigorimento all’interno de “le più alte sfere”, e una coscienza di gruppo *senza complotti*.

C’è, tuttavia, asimmetria nella relativa influenza delle diverse élites. Lo sviluppo del ramo esecutivo del governo, mentre teoricamente intacca l’ordine economico, ha significato nella pratica l’ascesa dell’élite corporativa nell’importanza politica. Similmente, “l’apparentemente continua minaccia militare” dà la supremazia alle definizioni militari della realtà, con il risultato che “i capi militari hanno acquisito una decisiva rilevanza politica”. In questo modo, il capitalismo degli U.S.A. è in gran parte divenuto capitalismo militare, creando una convergenza tra i capi militari e i capi delle corporazioni che “riduce il ruolo dei meramente politici” (1956: cap. 12).

Infine, “Nell’immagine standard del potere e delle decisioni, nessuna forza è ritenuta essere tanto importante quanto il Grande Pubblico Americano”. Questo è un mito — parte del mito liberale che vede la democrazia salvaguardata da un attento pubblico e da una pluralità di élites che competono per il suo sostegno. La “maggiore indicazione per la nostra condizione” è il centralismo, non la divisione del potere — una centralizzazione che alla fine è appoggiata non dal pubblico ma dalla “massa”. Nella società di massa, “il pubblico diventa semplicemente un *‘media market’*” soggetto ai più “esclusivi strumenti della manomissione psichica, della manipolazione” da parte dell’élite del potere. Gli Stati Uniti

d'America, sono oggi formalmente una democrazia politica senza una struttura sociale democratica (Mills, 1956: cap. 13).

L'antitesi della teoria dell'élite è ultimamente legata alla discussione sulla differenziazione nell'evoluzione delle società di Herbert Spencer (1897, I: 471-89). I pluralisti ritengono che quando le società diventano più complesse e differenziate, "i gruppi di interesse" si moltiplicano e "il processo politico" diventa una continua mediazione tra le richieste fatte dalla grande varietà di gruppi non governativi: religiosi, etnici, occupazionali, regionali, ecc.¹ In pratica, questo pretestuosamente, significa che "il potere politico" è condiviso da un certo numero di persone e gruppi che sono rivali per "influenza". Spesso differiscono nella valutazione degli obiettivi, dei metodi di raggiungimento, e nel modo di usare la loro influenza.

I pluralisti ammettono che alcuni individui e gruppi esprimano con successo più grandi richieste di altri sul bene comune. Ammettono, inoltre, che all'interno di ogni gruppo di interesse ci sia un segreto gruppo di leaders che sono i fruitori di speciali privilegi. Ma essi negano la tendenza alla formazione di una compatta élite nazionale che sia, ad un attento esame, responsabile solo verso se stessa. Invero, la politica è vista come un'espressione di compromesso tra le richieste dei vari gruppi di interesse. La società, in breve, è una "poliarchia".

E' spesso difficile capire, comunque, se questa visione è intesa a rappresentare le attività attuali della politica americana, o meramente una sorta di ingiunzione costituzionale. Robert Dahl (1967: 24 — sottolineato) così afferma: "L'assioma fondamentale nella teoria e nella pratica del pluralismo americano è, io credo, questo: Anziché di un semplice centro del potere sovrano *devono* esserci molteplici centri di potere, nessuno dei quali sia o possa essere totalmente sovrano". Come risultato, il potere "sarà sottomesso, civilizzato, controllato e limitato a soddisfare gli scopi umani"; e la cittadinanza "perfezionerà la preziosa arte del trattare pacificamente i propri conflitti".²

Con poche eccezioni (p. es., McKinney, 1942; Matthews, 1954; Hunter, 1959; Rose, 1967), la controversia elisti-pluralisti è stata affrontata empiricamente solo a livello di comunità (vedi, ad esempio, Hunter, 1953; Dahl, 1961, Polsby, 1963; Agger e altri, 1964; Presthus, 1964; D'Antonio e Form, 1965). Preminente tra questi è il lavoro di Dahl sulla politica a New Haven (1961).

Nella semplice comunità urbana di New Haven prima del 1840 c'era un considerevole grado di concentrazione del potere. Ma appena si incrementò la diversificazione dell'economia, dovuta all'avvento del commercio e dell'industria, e appena i vari gruppi etnici si stabilizzarono nella comunità, il potere divenne "disperso". I diversi gruppi di interesse diedero origine a leaders rivali, ognuno dei quali tentò di costituire ampie coalizioni di maggioranza per assicurarsi l'elezione alla carica.

Dahl scoprì inoltre che esistevano diverse astratte "aree del problema" e che in generale i leaders erano specialisti solo in una. Concentrandosi sulle tre aree del problema, cioè affermazione di partito, pubblica istruzione, e riforma urbana, Dahl concluse che con l'eccezione del sindaco (e di un altro individuo che fu influente in più di un'area), non c'era quasi sovrapposizione dei membri nella guida delle tre aree del problema (1961: 181-89, passim). E neppure c'era la prova di un governo ombra operante dietro le quinte a coordinare la politica dei funzionari pubblici.

Era opinione di Mills (1956) che il potere politico, la ricchezza e lo status sociale sono fermamente collegati. Per contro, Dahl distingueva tra politicanti, "notabili sociali", e "notabili economici" e notava raramente qualche sovrapposizione tra i tre.

Con riferimento alla utile tipologia di Giddens (1973: 120-23), possiamo riassumere dicendo che là dove Mills vedeva una "classe dominante" consistente di una "uniforme" e "autocratica" élite, Dahl riscontrava soltanto "gruppi dirigenti" consistenti di una "astratta" e "democratica" élite.

Una meno influente, ma io penso più irresistibile, sfida alla posizione elitista è fornita da Suzanne Keller (1963). L'accento della Keller è sulle "élites strategiche", che ella definisce come "la minoranza di individui responsabili del mantenimento del sistema organizzato, della società, nell'ordine del lavoro, funzionanti in modo da riunire e superare le perenni crisi collettive che avvengono" (1963: 23). Le élites strategiche rappresentano delle "alternative strutturali delle classi e delle caste dominanti... una forma più specializzata e avanzata di direzione sociale" (29). Esse sono "specialiste per eccellenza". Il loro reclutamento avviene sulla base del "merito" (32). "Progressivamente, nessuno strato sociale singolo può monopolizzare l'accesso alle posizioni élitarie" (82).

Quattro sono le forze sociali che hanno contribuito al loro emergere: l'incremento della popolazione, la crescita della specializzazione occupazionale, la proliferazione di organizzazioni formali, e lo sviluppo di differenze morali. Le élites, quindi, adempiono funzioni cruciali: preservano gli ideali e le pratiche sociali; "simbolizzano l'unità morale di una comunità"; "attendono a coordinare e armonizzare le attività diversificate, combattono il dissenso, e risolvono i conflitti di gruppo" (82).

Sempre più, i settori politico, economico, scientifico, religioso, educativo, culturale e ricreativo, sono autonomi dal punto di vista organizzativo, occupazionale e morale... Il modello largamente accettato di una società somigliante a una singola piramide, sta dando forma ad un altro con numerose piramidi parallele, ognuna capeggiata da una élite (92-83).

Ne segue che, nella misura in cui uno dei principali punti della contesa elitisti-pluralisti è interessato, p. es., alla coesione tra le élites, Mills e altri della sua scuola di pensiero presentano una grossolana supersemplificazione dei fatti. Nella misura in cui le élites sono accomunate nella tutela dell'ordine morale della società, Keller afferma che "esse rappresentano un fronte unito". Ma, essendo "funzionalmente e istituzionalmente dif-

ferenziate”, esse hanno anche un altro ruolo morale da svolgere che è “più specificamente legato alle loro rispettive funzioni”. “I membri di ogni élite partecipano e sottolineano una particolare serie di valori che rappresenta uno speciale settore della vita collettiva”. (140-41).

Si può rilevare che, in certa misura, più vasto è il numero delle élites considerate dagli studiosi in questo campo, e più basso è il grado di coesione da essi percepitivi. Viceversa, più l'analisi è concentrata, maggiore è il grado della coesione dell'élite riscontrata — almeno per definizione. Sebbene Mills fosse consapevole degli “specialisti” di ogni sorta, trovò il potere “effettivo” nelle sfere economiche, politiche e militari e un grande accordo nel comportamento tra compagni. Invece, Keller considerò piuttosto indiscriminatamente le così disparate e notoriamente controverse categorie tipo scienziati, giornalisti, intellettuali e attori.

Circa il problema della “coesione”, troviamo una più fondamentale differenza nella prospettiva tra pluralisti ed elitisti. I primi tendono a enfatizzare le caratteristiche psicologiche e morali delle élites, e pertanto a sottolineare i fattori che le dividono. Keller, per esempio, concorda con il dibattito di Michels (1959) sui fattori di personalità nelle relazioni tra élites: la reciproca gelosia, invidia, astio; la bramosia e la vanità che risaltano in rivalità di ogni sorta. Anche gli elitisti ravvisano fondamentali differenze di interessi e psicologiche tra le élites, ma perseguono un'analisi strutturale che toglie rilievo a tali fattori nella misura in cui *si tengono presenti le conseguenze della leadership per le masse*.

Guardando, inoltre, all'intera tradizione elitista, non si giustifica l'ipotesi di coesione attribuita dai pluralisti agli elitisti. Pareto (1916: sezioni 2254, 2190), per esempio, sottolineava che “la classe governante non è un corpo omogeneo” e che le masse ribelli sono generalmente guidate da membri insoddisfatti della classe governante. Non sono neppure potenti “attori di un melodramma... che eseguono maligni progetti di una oscura strategia. Una tale concezione di essi

non sarebbe più reale di una fiaba". Essi non hanno "mezzi per giungere ad un comune accordo. Quell'accordo avviene quasi automaticamente", seguendo in comune la linea di minima resistenza o "sostenuto dalla debole forza del sistema a cui essi appartengono..." (1916: sezione 2254).

Bensman e Vidich (1971: 111-15) presentano un quadro del "coordinamento e competizione" dell'élite negli Stati Uniti che è, in certa misura, una sintesi delle due scuole di pensiero. Diverse "combinazioni di reti governative, industriali e militari" sono rappresentate da varie "celebrità, pubblici portavoce, e funzionari pubblici e privati". Siccome la sfera degli interessi muta, questi apparati ora cooperano, ora "competono tra loro nel tentativo di assicurarsi contratti, definire politiche, e determinare scelte". Certamente, c'è una costante in questo modello di cambiamento di alleanze e rivalità: "entrare nel gioco richiede che i partecipanti abbiano risorse sufficientemente grandi, influenza o i requisiti per essere 'qualificati' a partecipare alla scelta delle decisioni". Inoltre,

... le parti nel conflitto (e cooperazione) devono limitare le proprie vittorie sugli altri agli *specifici* casi in modo da essere capaci di reclamare come alleati le stesse parti che, in altri casi, erano nemiche. Limitazione e buona volontà ad ottenere meno della vittoria totale conta per il coordinamento politico e non per il controllo monolitico. In questo senso, il pluralismo politico è un fattore importante (115).

Le diverse élites, perciò, non sono tenute ad essere unite. "Il sistema inter-istituzionale resta informalmente gradito tra i competitori".

In definitiva, la controversia tra elitisti e pluralisti è basata su due concezioni del potere diametralmente opposte. Gli elitisti usano un concetto del potere che è in un certo senso simile alla concezione adottata in questo saggio. Il potere è visto come interessato, abusivo e restrittivo della libera e universalistica utilizzazione delle risorse umane nell'organizzazione sociale. Importa poco se la ricerca del proprio

interesse spesso porta a larghe coalizioni che sembrano simulare una dispersione di influenza e da cui deriva una sembianza di democrazia. Il fatto è che le verifiche sulla tendenza alla "concentrazione del potere" sono, nella migliore delle ipotesi, storicamente rischiose. Così, se Michels aveva ragione di sottolineare la gelosia e la rivalità della leadership, enunciava anche la legge dell'oligarchia e deduceva che:

L'evoluzione storica rende vane tutte le misure profilattiche che sono state adottate per la prevenzione dell'oligarchia. Se le leggi sono approvate per controllare il dominio dei capi, sono le leggi che gradualmente si indeboliscono, e non i capi (Michels, 1959: 423).

I pluralisti, per contro, vedono il potere come una proprietà di attività istituzionali *legittime*. Il potere in questo senso esprime se stesso come attività necessaria a costituire un complesso sistema sociale di "lavoro". Ne segue che più complesso ed eterogeneo è il sistema, più il potere è espresso a molteplici ed eterogenei livelli: più complessa è la società, più disperso è il potere.

Il principale esponente di questo punto di vista è Talcott Parsons, per il quale il potere è l'abilità di mobilitare le risorse *necessarie per il funzionamento del sistema* (1963). Secondo Parsons, questa abilità è evidente specialmente, in circostanze normali, tra i detentori dei ruoli d'autorità che sono tenuti a dar vita ad atti socialmente necessari. Se questi atti sono socialmente necessari, ne segue che, in ultima analisi, il potere è moneta di tutti.

Non sorprende, quindi, che Parsons (1957) criticasse Mills per avere un concetto del potere a somma zero e per averlo identificato con il dominio. Ciò che sorprende è che in modo approssimativo la stessa critica fu sollevata a Mills da Robert Lynd (1956, 1957), uno dei sociologi americani più vicini alla sociologia marxiana, quantunque con consapevolezza ben più grande dei "problemi" del potere. Ciò che entrambi, Parsons e, in minor misura, Lynd hanno fatto è stato di ridurre il concetto di potere al concetto di autorità, o "potere legittimo" (Bierstedt, 1950).

Un altro importante punto di discussione tra elitisti e pluralisti riguarda il potere relativo dei vari tipi di élites. Mills, come abbiamo visto, dimostrava che c'è stata una spinta in favore di ciò che il Presidente Eisenhower nel gennaio 1961 chiamava complesso industriale-militare, in particolare le gigantesche corporazioni, che hanno "un potere largamente autonomo e incontrollato". Mills è stato contraddetto in questa tesi soprattutto per il fatto che sosteneva l'argomentazione ma non la provava con i fatti (p. es., Dahl, 1958; Bell, 1958; Keller, 1963).

Andrew Hacker (1974) ha fornito alcuni fatti e argomenti in appoggio alla posizione di Mills. L'élite dell'élite, secondo Hacker, consiste di coloro i quali dirigono le gigantesche corporazioni d'affari. Quelli che gestiscono le istituzioni politiche e militari, come i sindacati, sono ai margini dei più alti circoli, ma non in quello centrale.

Il dominio delle élites corporative deriva dalla loro libertà di fissare i prezzi dei loro prodotti; stabilire i propri livelli di profitto; definire la giusta condotta dei lavoratori e di conseguenza riuscire a modellare il carattere americano; decidere sul tipo e il numero di lavori da rendere disponibili per intere regioni; ostacolare o facilitare innovazioni tecnologiche determinando il modo, il tempo e il luogo per investire enormi somme di denaro; scegliere di riconoscere o ignorare particolari problemi secondo le proprie intenzioni. Hacker ha una lista lunga e convincente. In generale, quando, "invece di una pianificazione governativa c'è una pianificazione di un'élite, di ciò non è responsabile una causa esterna". In breve, le élites corporative sono potenti per il fatto che controllano le istituzioni che forniscono l'impiego, ostacolo o favoriscono lo scambio sociale, definiscono i nostri obiettivi, e costruiscono i nostri valori sociali.

Per l'economia, Kaysen (1959) riferisce per gli anni in cui la tesi di Mills era ancora nuova che, dei 4,5 milioni di società commerciali, le corporazioni ammontavano al solo 13%; inoltre, 28 di esse fornivano il 10% dell'occupazione

totale, e le 438 società più grandi determinavano il 28% dell'occupazione nazionale. Inoltre, le 202 corporazioni più grandi possedevano il 40% dell'attivo totale. Le 44 ditte più grandi occupavano il 45% di tutti i tecnici e gli scienziati. I 10 più importanti fornitori ricevevano un terzo delle commesse governative. Kaysen concludeva che poche grandi corporazioni hanno "una schiacciante e sproporzionata importanza nella nostra economia" (vedi anche Shepard, 1970).

Più sorprendente fu la scoperta di Kaysen del fatto che quasi due terzi del mercato industriale identificabile, ammontante approssimativamente al 60% del valore della produzione industriale, "mostrava significativi elementi di oligopolio". Gli effetti più immediati della tendenza monopolistica consistono nel fatto che "la potente società può usare il potere in primo luogo per incrementare i suoi profitti più di quanto sia possibile in un mercato competitivo", e nel fatto collegato che così tali società hanno una grande possibilità di scelta aperta rispetto alle decisioni e ai programmi. Inoltre, il dominio delle grandi corporazioni sul mercato si estende "ad un tempo sugli affari nazionali ed esteri".

A livello interno, il potere politico delle grandi corporazioni è più evidente quando scendiamo dal livello nazionale alla politica statale e locale. In una città in cui una compagnia fornisce la più grande occupazione, la compagnia stessa "tratta con l'amministrazione locale non come un cittadino ma come un potere quasi sovrano". Tasse, programmi di sviluppo, costruzione di strade, operazioni bancarie, e così via, diventano materia di trattative con la compagnia così come materia di legislazione. Ma forse la più penetrante l'influenza del "big business" sta nel tono dei mass-media. La direzione corporativa funge da manipolatore e guida del gusto e dello stile per la società nel suo complesso (Kaysen, 1959).

Secondo *l'Estratto Statistico degli Stati Uniti* (1972: tavola 727), un decimo dell'uno per cento di tutte le corporazioni controllava il 55% del totale di tutto il patrimonio corporativo del 1971. E l'uno e uno per cento controllava

l'82% di questi patrimoni. Galbraith (1972) aggiunge che le 500 società più grandi raccoglievano i due terzi di tutte le vendite industriali negli U.S.A. nel 1969.

Concentrandosi sui fattori decisionali, Baumol (1959) sottolineava che le corporazioni tentano di massimizzare le dimensioni, calcolate sulle entrate di vendita, piuttosto che i profitti. Questa strategia aumenta il prestigio e le remunerazioni dei dirigenti (vedi anche Hacker, 1974).

Su questa stessa linea, secondo Galbraith (1972), la società statunitense può essere divisa in un sistema industriale e in un sistema di mercato. Il sistema di mercato è caratterizzato da piccoli affari e proprietà e dominato dalle forze di domanda e offerta. Seguendo le leggi del mercato, l'obiettivo della ditta è massimizzare i profitti.

Il sistema industriale caratterizza le grandi corporazioni; qui sono in azione gli "sporchi" e sbalorditivi ruoli dell'oligopolio. La dimensione è il principale obiettivo. L'incremento della dimensione delle società, con il conseguente allontanamento dalle forze del mercato, è la chiave per capire il sistema industriale. Una volta isolata dal mercato, la società è libera di perseguire altri scopi, tra i quali in primo luogo la partecipazione alle decisioni nel sistema economico. Le decisioni di piano si riferiscono non solo a ciò che sarà prodotto ma anche alla sfera d'azione aperta alla società per assicurare che i propri prodotti saranno venduti e venduti al prezzo predeterminato.

Il risultato di ciò è che il riverito "mercato" dell'economia classica produce il principio del "piano" in una società progressivamente oligopolistica. Ma se il "mercato" svanisce, allo stesso modo svanisce il più sacro di tutti i principi: "la sovranità del consumatore". Con un libero mercato abbiamo "la sovranità del consumatore"; con la pianificazione corporativa abbiamo la "sovranità della corporazione". Con le parole di Galbraith:

Questo, attacca il più grandioso di tutti gli assunti economici, vale a dire che l'uomo nelle sue attività

economiche è soggetto all'autorità di mercato. Per contro, abbiamo un sistema economico che, qualsiasi forma ideologica scelga, è in parte sostanziale una economia pianificata. L'iniziativa nel decidere cosa debba essere prodotto viene non dalla sovranità del consumatore che, attraverso il mercato, origina le direttive che sottomettono il meccanismo produttivo alla sua determinante volontà. Piuttosto, essa deriva dalla grande organizzazione produttiva che tende a controllare i mercati che ritiene di servire e, inoltre, piegare il consumatore alle sue necessità (1972: 25-26).

A proposito dei consumi governativi, Galbraith (1971: 66-67) offre un supporto diretto alla tesi di Mills del predominio del complesso militare-industriale, come segue:

... ci possono essere pochi uomini di mente aperta che hanno recentemente osservato come le armi siano fornite senza preoccuparsi se la nozione di definitiva sovranità dei cittadini venga oltre vituperata. Per classi importanti di prodotti e servizi — sistemi di guerra, scoperte e viaggi spaziali, trasporti supersonici — le decisioni non sono prese dal cittadino elettore e trasmesse allo stato: sono prese dai produttori di pubblici servizi, per esempio, dai servizi militari e dalle industrie belliche. Sono i loro obiettivi che vengono serviti primariamente. Il Congresso e il pubblico vengono poi persuasi o obbligati ad accettare queste decisioni.

L'enfasi delle grandi corporazioni sulla dimensione e gli altri aspetti organizzativi della società, interessa la spesso citata sfaldatura entro la stessa élite finanziaria che viene riassunta dall'espressione "separazione del possesso e del controllo". Negli Stati Uniti, questo problema fu affrontato per la prima volta più chiaramente da James Burnham nel 1941, quantunque egli fosse avverso all'espressione di cui sopra, e dimostrò che:

... il concetto di "separazione del possesso e del controllo" non ha significato sociologico o storico. Possesso

significa controllo; se non c'è controllo, allora non c'è possesso... Se possesso e controllo sono in realtà separati, allora il possesso ha cambiato mani al "controllo", e il possesso separato è un'insignificante finzione (1941: 92).

Condividendo poi una tesi comune, Burnham affermò che la società capitalista offriva spazio ad una società controllata economicamente e politicamente da una élite dirigente. Le crisi capitaliste cominciarono quando i "possessori" formali del capitale iniziarono la separazione tra loro e il processo produttivo, preferendo concentrarsi sulla finanza e lasciando la direzione della produzione ai dirigenti professionisti. A dire il vero, lungo linee tratte dal famoso lavoro di Veblen (1899), Burnham affermò che i capitalisti vennero staccandosi gradualmente anche dalle operazioni finanziarie, costituendosi in una classe di oziosi.

Per un momento, i capitalisti continuerebbero a raccogliere i profitti delle società, ma poiché, come Burnham dimostra in chiave marxista, il controllo sui mezzi di produzione è decisivo, i dirigenti consoliderebbero presto il loro controllo sui mezzi produttivi, appropriandosi come possibile di trattamenti preferenziali.

Gli "strumenti di produzione", d'altronde, "sono la sede del dominio sociale; chi li controlla, nei fatti e non nominalmente, controlla la società, perché sono i mezzi di cui la società vive" (125). Burnham in questo modo sostenne l'espansione del ruolo direttivo nella sfera economica, prevedendo che il governo verrebbe a consistere sempre più di azioni esecutive piuttosto che legislative. Invero, lo stato e l'economia si legherebbero, poiché l'economia potrebbe divenire sempre più statalizzata e i dirigenti delle due sfere divenire intercambiabili. In breve, i dirigenti diverrebbero la "nuova classe dominante".

Questa asserzione suscitò vaste reazioni critiche (vedi Burch, 1972). Altri, pur accettando molte delle tesi di Burnham, in particolare la parte relativa alla generalizzazione sociale del potere manageriale (p. es., Mills, 1956: capp. 6-7;

Burch, 1972; Zeitling, 1974), contestarono la tesi di un crescente conflitto di interessi tra i dirigenti e i proprietari, affermando che per ambiente, carriera e prospettive i due sono e continueranno ad essere fundamentalmente simili. E' assai evidente, infatti, il fatto che capitalisti e dirigenti provengono il più delle volte dallo stesso ambiente di classe (p. es., Keller, 1963: 307-24; Warner e Abegglen, 1955a; Mills, 1956).

Nello stesso tempo, un relativo sviluppo dell'ordine burocratico ha ricevuto considerevole attenzione. Bazelon (1966), per esempio, afferma che "Forse il più profondo evento di questo secolo" è stato l'indebolimento della proprietà privata da parte dell'ordine corporativo insieme con la creazione di una "Nuova classe di individui non-proprietari-patrimoniali", "le cui condizioni di vita sono determinate dalla loro posizione all'interno o in relazione all'ordine corporativo". In parte, questa Nuova Classe consiste dei dirigenti trattati sopra. In parte, anche, "abbiamo tecnici e intellettuali amministrativi come elementi primari della Nuova Classe". Il fondamento di legittimità nella burocrazia, sia pubblica che privata della Nuova Classe, è *l'istruzione*. Questa formazione "consiste nell'addestramento a *pensare in avanti*". Pertanto, il cuore della Nuova Classe "consiste di pianificatori — i previsori".

Questa tesi tecnocratica ha avuto la sua più alta esposizione ne *Il futuro della società post-industriale* di Daniel Bell (1973), che si affianca in qualche modo ai lavori di Alain Touraine (1971) e Habermas (1970, 1971) in Europa. Secondo Bell, nella società post-industriale, che è più sviluppata negli Stati Uniti, la prevalenza dell'industria è soppiantata dal "settore dei servizi", che comprende commercio, finanza, assicurazioni, immobili, servizi professionali e di affari, e "governo generale". Queste attività richiedono "conoscenze teoriche" altamente astratte, codificate, e applicate a un vasto campo di attività. Per cui, l'università diventa "l'istituzione chiave" nella nuova società. Ancora più importante, i tecnocrati succedono ai dirigenti d'affari nella responsabilità di prendere decisioni che interessano tutta la società.

Galbraith ha avanzato una tesi simile, almeno per quanto riguarda il cambiamento nella determinazione decisionale. Coloro che possiedono l'informazione scientifica e tecnica, secondo Galbraith, sono destinati ad "assumere il potere" nell'organizzazione. Di conseguenza, "Non sono i dirigenti che decidono. L'effettivo potere di decisione risiede profondamente nei gruppi tecnici, di pianificazione e di altre specialità" (Galbraith, 1967: 77).

Che questa capacità di prendere decisioni possa tradursi in una posizione di diretta preminenza economica e politica, è tuttavia discutibile. Davis e Moore (1945) avevano rilevato che i compensi più elevati nella società vanno a coloro che sono incaricati della ricerca di obiettivi integrativi. "Da quando il livello tecnologico riguarda solamente i mezzi, una posizione puramente tecnica deve in definitiva essere subordinata alle altre posizioni che sono di carattere religioso, politico ed economico".

Concluderò questa sezione tornando al terzo punto di disaccordo tra elitisti e pluralisti; vale a dire il problema del rafforzamento dell'élite o l'apertura delle categorie delle élites. Sfortunatamente, gli studi sistematici sul rafforzamento delle élites sono rari. Ancor peggio, la definizione di 'élite' varia da studio a studio e le linee di demarcazione usate non sono sempre paragonabili. Inoltre, come aveva notato la Keller (1963: 205-07), i dati validi non lasciano dubbi sul fatto che i vari membri della élites siano principalmente discendenti di gente d'affari e di professionisti "bianchi, maschi, indigeni, di origine britannica o europea nord-occidentale, e di fede protestante (specialmente presbiteriana ed episcopale)".

Riferendosi alla prima élite politica, Donald Matthews (1960) analizzò 180 individui che ricoprivano incarichi al Senato tra il 1947 e il 1957, e scoprì che la maggioranza aveva origini commerciali o professionali; un terzo proveniva da ambiente agricolo (probabilmente agiato), e solo il sette per cento era costituito da impiegati nell'industria o da lavoratori a basso salario. Matthews inoltre, scoprì che il sette

per cento dei Senatori (“i Patrizi”) erano “fortemente rappresentati tra i presidenti”, avevano il più forte “potere radicato” nel Senato, ed erano preminenti nelle Commissioni più importanti. Essi appartenevano alle più antiche famiglie ricche del Nord-est e del Sud.

Mills (1956: cap. 10) studiò 513 uomini che tra il 1789 e il 1953 avevano occupato una o più delle seguenti cariche: Presidente, Vicepresidente, Presidente del Senato, membri di Gabinetto, Suprema Corte di Giustizia. Egli scoprì che oltre l’80% aveva origini professionali e commerciali. Quasi un quinto proveniva dalla “classe inferiore”, compresi piccoli uomini d’affari e agricoltori così come stipendiati.³

Lo studio principale sulle origini dell’élite economica è quello di Warner e Abegglen (1955a, 1955b). Malgrado l’inclusione di società di media grandezza, questi autori riscontrano che due terzi degli 8562 casi provenivano da famiglie di commercianti e di professionisti. Solo il 15% proveniva da occupazioni manuali (vedi anche Newcomer, 1955, *Fortune*, 1956).

Lo studio più comprensivo dell’élite militare è fornito da Morris Janowitz (1960) e fa riferimento a 760 generali e ammiragli nominati dal 1910 ed anche 550 ufficiali maggiori del Pentagono.⁴ Ancora, la vasta maggioranza proveniva da ambienti commerciali e professionali, e circa il 15% proveniva da famiglie di operai o contadini.⁵

Il potere nella Comunità Locale

La disputa teorica tra elitisti e pluralisti ha ispirato un certo numero di studi empirici su “la distribuzione del potere” nella comunità locale. Come tali, contrariamente alle intenzioni di alcuni autori, questi studi non possono essere considerati una prova diretta a sostegno dell’una o dell’altra teoria. Inoltre, come Kaysen (1959) ha notato, il potere nella

sua dimensione più alta può essere sovente visto meglio all'opera al livello microcosmico.⁶

Questi studi hanno usato metodi di ricerca differenti di cui i principali sono: "l'approccio reputazionale" e "l'approccio decisionale".⁷ L'approccio reputazionale è collegato allo studio di Floyd Hunter su Atlanta (1953), che anticipa sia l'opera di Mills (1956) che quella di Dahl (1961). Hunter incominciò a formare liste di individui considerati "leaders" da diverse organizzazioni civiche, la Camera di Commercio, la Lega delle donne elettrici, editrici di giornali, e "altri leaders civici". Quindi selezionò un gruppo di quattordici "esperti" o "giudici" che sembravano essere "rappresentativi" delle varie categorie religiose, commerciali e professionali, e chiese loro di indicare in ogni lista il leader principale. Con questo metodo, il totale di 175 individui che comparivano sulle liste iniziali si ridusse a 40. Ventisette dei quaranta furono poi invitati a scegliere i 10 leaders più importanti in questa lista di 40.

I risultati mostrarono un notevole accordo tra i 27 leaders. Inoltre, sulla base di una serie di domande (p. es., chi è l'uomo più importante della città? conosci bene X? con quale frequenza partecipi a Commissioni?), Hunter accertò che la maggior parte dei leaders più importante si conosceva bene e spesso partecipava insieme alle Commissioni. Dodici individui rappresentavano un gruppo sociometrico particolarmente integrato di mutue interazioni e preferenze.

Più della metà dei leaders principali erano uomini d'affari, e tra questi c'era un gruppo dirigente così spesso interdipendente che Hunter fu portato a parlare di una "istituzione economica" molto compatta che esercitava la maggiore influenza negli affari della comunità (1953: 81-82). Questi individui determinavano "la grande politica", mentre la sua esecuzione era demandata a leaders minori della "sovrastuttura del potere", tipo avvocati e professionisti. Hunter, così, concludeva che la "Regional City" era governata da un'élite d'affari la cui coesione aveva del conspirativo.

Com'era prevedibile, molte critiche sono state rivolte allo

studio di Hunter, e la maggior parte da pluralisti. In particolare, lo studio è stato criticato per l'esame della *reputazione* del potere e non del potere *per sé* (Wolfinger, 1960); per non riuscire a identificare il raggio di influenza dei diversi gruppi (Polsby, 1963; Dahl, 1958); e per non ammettere che la selezione iniziale dei giudici può influenzare l'intero corso della ricerca (vedi, su questo argomento, Schulze e Blumberg, 1957; Belknap e Smuckler, 1956).

Esempio fondamentale dell'approccio "decisionale" (o "analisi del problema"), è il lavoro di Dahl (1961) di cui abbiamo trattato sopra. Aggiungerò qui alcuni commenti. Era opinione di Dahl che l'unico modo per studiare la struttura del potere al livello più alto era quello di esaminare dettagliatamente alcune significative decisioni politiche. Tali decisioni, inoltre, dovrebbero essere rappresentative delle eterogenee aree del problema se si vuole accertare a quale grado coloro che prendono le decisioni sono caratterizzati da coesione e da chiusura. Infine, Dahl ha misurato l'influenza in termini di frequenza con cui un individuo ha iniziato politiche ad alto livello con o senza resistenza, oppure se era in grado di mettere il veto a politiche iniziate da altri (1961: 66).

Mettendo, come fa, l'accento sulla osservazione diretta e sui rapporti pubblici, questa tecnica di ricerca può avere il grande vantaggio di dare un quadro quasi più completo di quanto non dia l'approccio reputazionale. Nello stesso tempo, però, questo pregio causa alcuni difetti, dato che la ricerca può trascurare gli attori surrettiziamente implicati nel processo decisionale (Bonejean e Olson, 1964). Inoltre, lo studio delle decisioni effettive tende a dimenticare le potenti azioni dirette a impedire il sorgere di problemi cruciali nella controversia aperta (Bachrach e Baratz, 1963; Anton, 1963). D'altronde, le decisioni scelte possono non essere le più importanti, e quindi la rete di coloro che prendono le decisioni descritte può malamente definire la struttura significativa del potere della comunità (Bonejean e Grimes, 1974).

Si ha ragione di credere che le differenze tra i due

metodi riflettano in qualche misura le differenze di prospettiva tra elitisti e pluralisti (Presthus, 1964). L'indagine condotta secondo l'approccio reputazionale, generalmente usato da coloro che sostengono la tesi elitistica, su chi ha fama di guida, e la concomitante eliminazione dal campione dei leaders minori, non può offrire altro che un quadro di una piccola e generalmente coesiva "élite di potere" al livello più alto. Invece, insistendo sull'esame di "aree del problema" differenti; si è costretti a rappresentare una leadership più eterogenea, vasta e divisa. Tanto più se alcuni problemi sono relativamente insignificanti dal punto di vista degli élitisti, come ad esempio la politica della scuola pubblica.⁸

A dire il vero, negli anni sessanta un certo numero di studi sulla struttura del potere nella comunità è stato condotto per dimostrare l'ipotesi di una relazione tra il metodo e i risultati. John Walton (1966a, 1966b, 1970) e Michael Aiken (1970) hanno analizzato fino a 39 studi, che rappresentano 61 comunità, e hanno riscontrato che il metodo reputazionale tendeva a produrre delle strutture di potere elitistiche. Al contrario, l'approccio decisionale tendeva a identificarsi con strutture pluraliste.

Può essere utile in ogni caso ricordare alcuni studi sulla struttura del potere nella comunità dal punto di vista dei principali fini teorici perseguiti. Clark (1967) e Gilbert (1968) hanno riscontrato un certo sostegno alla tesi secondo cui la grandezza della comunità è positivamente collegata alla struttura pluralista, invece Walton (1970) non ha affatto rilevato la stessa relazione.

Del resto, Clark (1967) ha identificato un positivo collegamento tra struttura pluralista ed eterogeneità della comunità in termini di alcune variabili, tipo etnia, religione ed occupazione, mentre il lavoro di Walton (1970) ha contraddetto questi risultati.

Diverse ricerche hanno tentato di determinare la relazione esistente tra struttura del potere e diversità economica (varietà di carriere commerciali). I risultati sono stati inconclu-

denti (p. es., Aike, 1970; Gilbert, 1968; Clark, 1967). La stessa sorte hanno incontrato le ricerche che collegano il grado di industrializzazione alla struttura del potere (Clark, 1967; Walton, 1966a; Aiken, 1970; Clark, 1971).

Un interessante campo di studio riguarda le conseguenze politiche dei due diversi tipi di struttura della comunità. Clark (1971) ha riscontrato che le comunità pluralistiche (o decentralizzate) hanno dei bilanci più ampi e spendono di più per il rinnovamento urbano che non le comunità elitistiche (o centralizzate) (vedi anche Aiken, 1970).

Aiken (1970) ha osservato che le città pluraliste hanno più probabilità di quelle elitistiche per quanto riguarda: (1) l'intraprendere prima "la guerra alla povertà" e raccogliere considerevoli somme di denaro; (2) impegnarsi in sovvenzioni per "città modello"; (3) impegnarsi nell'edilizia pubblica.

Alcuni studiosi hanno indagato sull'ipotesi che gli individui stessi abbiano qualcosa della struttura di potere. Form e Huber (1969: 19) hanno notato che le discrepanze tra credenze normative ed esistenziali sono "potenzialmente rivoluzionarie perché alcune classi possono cercare di ripristinare la simmetria o cambiando il credo o cambiando le condizioni". Di conseguenza, questi ricercatori hanno studiato il modo in cui "i ricchi, il ceto medio e i poveri" nella città industriale di Muskegon, Michigan, hanno valutato i dogmi del potere dell'ideologia americana. Essi hanno sottoposto tre modelli verbali: uno per il modello pluralistico, uno elitistico di tipo marxiano ed uno elitistico di tipo millsiano. Il risultato è che tre quinti degli interessati ha indicato il modello pluralista come rappresentativo della società americana. Tuttavia, i poveri, i meno istruiti e i negri l'avevano indicato di meno.

Passando dal generale allo specifico, gli autori hanno chiesto quali, su una lista di dodici gruppi di interesse, avevano maggiore influenza a Washington. La metà ha indicato "la grande finanza" o "i ricchi", e circa il 30% ha segnalato "i sindacati", dando perciò un considerevole sostegno ai modelli elitistici. Quando Form e Huber hanno ulteriormente doman-

dato quale gruppo di interesse *dovrebbe essere* più influente, il 44% ha insistito su una concezione di tipo pluralista. Tuttavia, i ricchi erano più disposti a concedere dei vantaggi ai "grandi finanziari".⁹

Sembrerebbe, dunque, che in teoria ci sia una tendenza popolare a sostenere il modello pluralista. Ciò, d'altra parte, è sostenuto da quella affascinante ipotesi orwelliana secondo cui alcuni gruppi di interesse "sono più costanti di altri". Infine, la ricerca rivela che i ricchi sono più pronti a rendersi conto del pluralismo, ma meno disposti ad accettarlo come un fatto politico.

La classe superiore

Uno dei problemi dibattuti da elitisti e pluralisti è quello se l'élite del potere costituisca anche una "classe superiore". Alcuni scrittori (p. es., Domhoff, 1967; 1970; Anderson, 1973), hanno affermato che la classe superiore ("Social Register" o "classe agiata") è anche la "classe governante", che esercita il controllo diretto sull'economia e quello indiretto sulla politica a livello sia nazionale che locale. Questi scrittori sostengono, inoltre, che questa classe è piuttosto chiusa e il piccolo reclutamento dall'esterno che si può osservare riguarda soltanto altri strati sociali privilegiati.

Altri studiosi (p. es., Mills, 1956; Baltzell, 1958, 1964) hanno sostenuto che la caratteristica di cui sopra vale più per il passato che per il presente. Altri ancora (p. es., Riesman, 1950; Rose, 1967; Dahl, 1961; Polsby, 1963), hanno completamente negato, in una chiave pluralista, sia l'esistenza di un'élite di potere che quella di una classe dominante, anche se non la presenza di una classe superiore.

Probabilmente, il problema resterà sospeso per qualche tempo ancora, dato che la società americana è relativamente giovane e le classi superiori nazionali impiegano parecchio

tempo a consolidarsi. Negli stati meridionali, in pochi altri come il Massachusetts, e nella comunità locale, la classe superiore è più antica, ma una classe superiore a livello nazionale ha cominciato ad emergere soltanto verso la fine del diciannovesimo secolo, nella forma di quella che Baltzell ha definito una "aristocrazia d'affari".¹⁰

Il principale cronista sociologico della classe superiore è Baltzell (1958). Distinguendo tra una classe superiore e un'élite, egli sostiene che quest'ultima comprende gli *individui* che — per razza, religione, e così via — sono "leaders nelle loro occupazioni o professioni scelte". Di contro, la classe superiore consiste di *famiglie*:

... i cui membri discendono da individui di una, due tre o più generazioni fa che hanno avuto successo (membri d'élite). Queste famiglie sono alla sommità della gerarchia delle classi sociali; i loro membri vengono allevati insieme, sono amici, si sposano tra loro; e, infine, mantengono uno stile di vita distinto e una sorta di originaria solidarietà di gruppo che li mantiene staccati dal resto della popolazione (1958: 7).

Così, le famiglie della classe superiore sono classificate nel *Registro Sociale* e pertanto, in termini weberiani, costituiscono il gruppo o status più alto che ha un'origine economicamente privilegiata; perciò è più probabile che l'élite venga classificata tra i *Who is Who in America* e dunque si può dire che costituisca le sezioni di varie classi e gruppi di status. Tuttavia, Baltzell riscontra una notevole sovrapposizione tra élite e classe superiore, dal momento che quest'ultima ha dominato le diverse élites nella storia americana.¹¹

Dimhoff (1970) descrive la classe superiore in termini simili ma è più esplicito nell'identificarla come una *classe governante*. La classe superiore domina tutte le principali istituzioni nazionali — di governo, economiche, culturali, ecc. — sia partecipandovi direttamente che influenzando l'élite di potere che è di gran lunga il suo "braccio operativo".

In un testo piuttosto vecchio ma ancora utile, Joseph

Kahl (1957: 187-93) ha diviso la classe superiore in due categorie: "gli uomini che si son fatti da soli e sono saliti dalle loro origini di classe media a posizioni molto elevate negli affari e nelle professioni, e gli uomini che hanno ereditato ricchezza e posizione dagli sforzi di una generazione precedente". Il "valore orientativo" di questi ultimi è "il piacevole modo di vivere", viziato in qualche modo dalla "noia, complicato dall'alcool". Quello degli altri, invece, può essere descritto come la preoccupazione di imitare quello stesso piacevole modo di vivere. C'è spesso, tuttavia, una seria tensione all'interno della famiglia del nuovo ricco della classe superiore: "molti uomini che si son fatti da soli si aggrappano soprattutto ai valori della classe media da cui hanno ricevuto la loro educazione, e in modo ambiguo mettono in ridicolo le loro mogli e figlie che accettano il gioco della società".¹²

Un certo numero di studi sulla piccola comunità dà un ritratto più intimo, anche se molto più ridotto, del "fior fiore della società" (West, 1945), della "crema" (Warner e altri, 1949), e del "due per cento esclusivo" (Hollingshead, 1949).¹³ Inoltre, descrive le prime tecniche di ricerca usate per isolare "le classi sociali", ad esempio "l'osservazione partecipe", "la tecnica dei giudici (o valutatori)", e "l'indice delle caratteristiche di status".

Lo studio di Hollingshead su una cittadina del centro-America, "Elmtown" (1949), è uno dei più significativi di questa tradizione. Nel 1941, all'epoca di questo studio, Elmtown era una cittadina di 6000 persone; altre 4000 lavoravano la terra nei dintorni. La sua industria principale era un mulino, una fonderia, una fabbrica e circa 20 piccoli stabilimenti manifatturieri.

Sulla base dell'osservazione partecipe, di interviste formali e di una tecnica del giudice molto ben descritta, Hollingshead fu in grado di isolare cinque classi. La più alta era composta di vecchie famiglie con grandi case e due o tre automobili ciascuna: una "automobile per la famiglia", una "per gli affari", e "un coupé per i più giovani". Esse erano

socie del Country Club, possedevano una casetta sul lago e trascorrevano annualmente le vacanze in Florida o sulla Costa del Golfo. Inoltre possedevano le due banche locali, le grandi industrie e praticamente tutti gli edifici direzionali. Di norma, l'endogamia era associata con un certo rilievo al nome di famiglia. Rara era la frequenza religiosa, ma generosi i contributi alla Chiesa Federata.

Nelle scuole superiori, la maggioranza degli studenti della classe superiore aspirava ad un curriculum accademico, in contrasto con quelli di tipo "generico" e "commerciale" delle classi inferiori. Rispetto alle aspettative, essi ottenevano alti risultati in percentuale sproporzionata sulla base della loro intelligenza, non solo per l'accento familiare sul successo ma anche per l'abilità di questa gente a "intrallazzare". Ancora più importante è il fatto che anche quando gli studenti della classe inferiore eguagliavano o superavano quelli della classe superiore nei risultati scolastici, era probabile che le borse di studio della scuola venissero assegnate ai benestanti. Talvolta, i bassi risultati degli studenti della classe superiore venivano cambiati sul diploma per facilitare il loro ingresso ad una università. Nessuno di loro si ritirava prima del diploma, cosa che accadeva sovente tra gli studenti della classe inferiore.

Associazioni spontanee e partecipazione politica

In definitiva, la validità del modello pluralista poggia sulla validità della sua tacita ipotesi che nella società americana sia alta la partecipazione spontanea di tipo organizzativa, e che venga esercitato il "potere di veto" a soluzioni e decisioni. Nel suo studio su "Riverview" e "Edgewood" nello stato di New York, Presthus (1964) trovò che la partecipazione cittadina era scarsa in entrambe le comunità. Soltanto il 10% della popolazione a Riverview e il 26% a Edgewood partecipava a qualsiasi decisione, anche in caso di

referendum. Inoltre, la gran maggioranza della gente non faceva parte di alcuna organizzazione spontanea formale.

Almond e Verba (1963) scoprirono che, quando domandarono che cosa avrebbero cercato di fare per influire sul loro governo nazionale, soltanto l'1% dei cittadini U.S.A. spiegò che si sarebbe impegnato in un partito politico, e soltanto il quattro per cento era disponibile a lavorare in organizzazioni formali tipo sindacati o associazioni professionali. Un totale del 57%, tuttavia, si mostrava propenso ad agire da solo mediante lettere ai rappresentanti politici, agli editori di giornali e così via. Ad altre domande, il 51% pensava che la gente normale dovesse partecipare alle associazioni spontanee nella loro comunità, e il 27% credeva che fosse sufficiente votare ed essere informati sui problemi locali.

Diversi studi sulle associazioni spontanee mostrano che in media poco più del 50% della gente appartiene almeno ad una associazione, quando in questo termine si voglia comprendere cose tipo "gruppi sociali", organizzazioni religiose, club ginnici e sindacati, organizzazioni d'affari e politiche (p. es., Wright e Hyman, 1958; Hyman e Wright, 1971; Hausknecht, 1962; Babchuk e Booth, 1969). La percentuale viene ad essere considerevolmente ridotta se si escludono le associazioni fraterne, religiose, ricreative ed altre "espressive" di questo tipo e si considerano soltanto quelle "strumentali" (p. es., Hamilton, 1972: 37; vedi anche Komarovsky, 1946).¹⁴ Wright e Hyman (1958) scoprirono che il 65% degli americani adulti nel 1955 non apparteneva ad alcuna associazione spontanea.¹⁵ La percentuale corrispondente nel 1962 era del 57% (Hyman e Wright, 1971). Tra quelli che vi appartenevano, circa la metà dichiarava di far parte di una associazione sola, e soltanto un quarto di tre o più. Se si consideravano anche i sindacati tra le organizzazioni volontarie, alla lista bisognava aggiungere un altro 20%.

La partecipazione alle organizzazioni è più frequente nelle classi alte che in quelle basse; quest'ultime, inoltre, sono portate a costituirsi in logge e associazioni ricreative e religio-

se, mentre le altre sono più propense a organizzazioni civili e di assistenza (Hamilton, 1972: 41-44).

Hyman e Wright (1971) e Wright e Hyman (1958) confermarono la sospetta relazione diretta tra reddito familiare, come pure l'istruzione, e partecipazione all'organizzazione, sia per quanto riguarda la mera iscrizione che la frequenza.

Hamilton conclude la sua critica al pluralismo nel modo seguente: "La posizione pluralista, in fondo, fornisce una descrizione delle condizioni di vita e del comportamento politico della classe medio-superiore. Ma è di ben poco aiuto per la comprensione del resto della società" (1972: 46). I risultati di cui sopra non invalidano questa tesi, anche se neppure la convalidano.

Partendo da una base comparativa, Curtis (1971) notò che di sei Paesi messi a confronto, gli Stati Uniti e il Canada avevano il più alto livello di partecipazione (rispettivamente 50% e 51% — e 57% e 64% se si considerano i sindacati). Tuttavia, la partecipazione variava ancora in relazione al reddito.

Teoricamente, la partecipazione alle associazioni spontanee, almeno quelle di tipo "strumentale", sarebbe strettamente legata alla partecipazione politica, per cui da una prospettiva weberiana le associazioni spontanee sono dei "partiti" propriamente detti — e in quanto tali, implicano la "ricerca del potere". A dire il vero, Olsen (1972) nel suo studio su Indianapolis riferì che la partecipazione alle associazioni spontanee (esclusi i sindacati), e persino alle attività religiose e ai problemi della comunità, era collegata all'esercizio del voto nelle elezioni presidenziali del 1960 e 1964, e in quelle congressuali del 1966. La relazione più stretta, tuttavia, fu riscontrata tra esercizio di voto e "orientamento politico", misurati in termini di interesse alla politica e preferenza per un partito (vedi anche Lazarsfeld e altri, 1944). L'analisi di Olsen suggeriva che gli "orientamenti politici" sono collegati alla decisione di votare attraverso partecipazione sociale e contatti politici.

La percentuale di americani che votano alle elezioni politiche è approssimativamente la stessa dei partecipanti alle associazioni volontarie. Secondo il rapporto dell'Ufficio di Censimento U.S.A. (1971a), soltanto il 53% degli aventi diritto riferì di aver votato, sia nelle elezioni nazionali del 1968 che in quelle congressuali e locali del 1970. La partecipazione al voto era relativamente più alta tra i più istruiti, i più ricchi, e i colletti bianchi.

Riguardo all'intensità della partecipazione politica, uno studio comparato di Rokkan e Campbell (1971) riportava che il 14% degli americani, rispetto al 22% dei norvegesi, era politicamente attivo dal punto di vista dell'organizzazione. I risultati mostravano anche che l'attività politica era più frequente tra coloro che avevano un'istruzione superiore e tra i colletti bianchi. Analogo era il risultato rispetto alla media numerica di quanti seguivano le campagne politiche.

Si rileva qualche indicazione del fatto che l'attività politica è collegata a fattori tipo quartieri e strutture familiari. In uno studio sulla politica nelle periferie, Greer (1960, 1962) scoprì che i quartieri estremamente urbani avevano un'alta percentuale di non partecipanti. I non partecipanti (o gli "isolati") erano due volte più comuni nelle famiglie senza figli che in quelle che ne avevano. Inoltre, l'istruzione era in diretta relazione alla partecipazione.

Nel fare una rassegna di una grande quantità di risultati di ricerche sulla partecipazione politica, Milbrath (1965) concludeva che: (1) la probabilità di esercitare il diritto di voto, di partecipare a riunioni politiche, di iscriversi ad un partito, e altri atti politici, è in diretta relazione con lo status-socio-economico; (2) i fattori positivamente legati ad alti livelli di attività politica sono parimenti legati ad alti livelli di attività sociale e comunitaria (non politica).

La disuguaglianza

Questa parte del saggio tratterà dapprima della disuguaglianza economica, e in secondo luogo esaminerà tre forme di categorizzazione sociale cui la disuguaglianza di varia specie è collegata: razza, etnia e religione.

Sarà utile esporre i nostri dati rispetto all'ambiente ideologico del sistema americano di stratificazione. Un'esposizione teorica fatta da Parsons (1970: 33) nella sua discussione sul "sistema delle dimensioni dell'uguaglianza", è particolarmente utile a questo proposito.

Il che equivale a dire che la moderna comunità sociale deve essere "fondamentalmente" una "società di uguali" e pertanto, il più empiricamente possibile, le disuguaglianze legittime devono essere "vinte" da una base di uguale opportunità, e che le gratificazioni proprie dei diversi status e livelli conseguiti devono essere giustificate in quanto funzionale contributo allo sviluppo e al benessere della società.

In parole nostre, nella società americana non c'è, da un punto di vista ideologico, alcuno spazio per il potere.

I sociologi americani spesso sono stati spinti a fare, sulla base di questa ideologia, entusiastici confronti tra nazioni. Ad esempio, ne *The First New Nation*, Lipset (1963: 341, 343) sostiene che:

I valori americani, più di quelli di altre nazioni, hanno incoraggiato gli uomini ad applicare al sistema e alle sue istituzioni orientamenti egualitari e promozionali... il fatto che questa Nuova Nazione sia riuscita a incoraggiare lo sviluppo economico e la democrazia sotto l'egida di valori egualitari offre delle speranze per il resto del mondo.

Le contraddizioni tra ideologia e realtà hanno portato Robin Williams (1970: 471-79) a fare distinzione tra "uguaglianza di opportunità" e "uguaglianza di condizioni", e a notare che le concessioni verso l'uguaglianza di condizioni (p.

es., il tentativo di tassazione proporzionale al reddito), “non hanno livellato le differenze in ricchezza; e le classi medie e superiori della società hanno sempre insistito sul diritto morale alle differenze esistenti”.

Altri hanno diretto l'attenzione in modo specifico al fatto che la disuguaglianza di condizioni è in larga misura il risultato di disuguaglianze di opportunità (p. es., Reissman, 1973). Altri ancora hanno messo in risalto il “dilemma morale” implicito nell'accettare l'uguaglianza di opportunità a un livello generale (il “Credo americano”) e nel rifiutarla a livelli specifici, a causa di divergenze di interessi, gelosie economiche ed altre, e così via (Myrdal, 1962).

La ricchezza

Ci sono tre modi principali per acquisire ricchezza: mediante il personale sforzo produttivo, appropriandosi della proprietà altrui, e attraverso eredità. Dal nostro punto di vista, che mette in rilievo il merito personale, il secondo e il terzo modo sono più problematici ed hanno ricevuto ben poca attenzione dalla sociologia, sebbene Sorokin (1959: cap. 18) abbia scritto un utile capitolo (“cambiamenti nella scala sociale economica”) in cui notava, *tra l'altro*, un aumento “della trasmissione per via ereditaria dello status economico”. E' ancora più sorprendente il fatto che l'economista Samuelson (1973) non elenchi nemmeno la ricchezza nel suo popolarissimo testo.

I pochi dati validi sono quelli sulla distribuzione della ricchezza. Essi concordano sul fatto che questa distribuzione sia altamente concentrata — se si tiene conto di proprietà personale, risparmi, rendita di proprietà, patrimonio effettivo, possesso di titolo, o altro (vedi Katona e altri, 1970; Kolko, 1962; Domhoff, 1967; Lampman, 1962; Lundberg, 1968; Tuckman, 1973).

Lampman (1973) ha calcolato che nel 1953 la metà della popolazione adulta aveva meno di 3500 dollari in valore patrimoniale, considerando ogni tipo di ricchezza. Questo costituiva l'8,3% di tutta la ricchezza privata. Quelli con un patrimonio equivalente a 20.000 dollari o più possedevano il 52,2% della ricchezza ed erano circa il 10% della popolazione totale. Il 2% più alto al livello (50.000 dollari o più di patrimonio) avevano in mano il 29,3% della ricchezza. In quello stesso anno, negli Stati Uniti vivevano 1.659.000 persone con patrimonio di 60.000 dollari o più. In questa categoria figuravano in modo sproporzionato i professionisti e specialmente gli imprenditori e i lavoratori in proprio. Il risultato su questi ultimi fu confermato da Projector e Weiss (1970) i quali scoprirono nel 1962 che il patrimonio medio dei lavoratori in proprio era di 21.958 dollari, rispetto a quello medio di 4.859 dei lavoratori dipendenti.

Dividendo la ricchezza totale in cinque gruppi di unità di consumatori (famiglie e individui singoli), l'Ufficio Esecutivo del Presidente (1973) calcolò per il 1962 la seguente percentuale di distribuzione: il quinto più alto, 76,0; il secondo, 15,5; il terzo, 6,2; il quarto, 2,1; il più basso, 0,2.

Come ben si sa, molti americani al giorno d'oggi possiedono dei titoli, forse la più diffusa forma di ricchezza nelle società moderne. Kolko (1962: 51) ha calcolato tuttavia che circa il due per cento dei possessori di titoli possiede quasi i due terzi di tutte le rendite percepite individualmente. Inoltre, Blume e altri (1974: tav. 3) hanno calcolato che nel 1971, l'uno per cento al livello più alto di unità di reddito (famiglie e individui singoli con un reddito annuale di 50.000 dollari o più), possedevano il 51,1% del valore globale di mercato dei titoli e ricevevano il 46,9% dei dividendi globali. D'altra parte, gli individui con un reddito inferiore a 5.000 dollari (che rappresentavano il 22% di tutte le unità di reddito), possedevano soltanto il 2,4% del valore totale dei titoli e ricevevano il 2,8% dei dividendi.

Blume e altri (1974: tav. 4), inoltre, hanno presentato

dei dati che indicano una regolare tendenza alla concentrazione nella proprietà dei titoli. Così, il 51,1% del valore dei titoli posseduto nel 1971 dall'uno per cento a reddito più alto, aveva un corrispettivo del 51,7% nel 1958. La percentuale dei dividendi totali ricevuta da questo gruppo, tuttavia, era diminuita nel 1971 al 49,9%, dal 50,6% nel 1958. Questo calo nella concentrazione del reddito di dividendi, e in minor grado nella concentrazione del valore dei titoli posseduti, diviene in qualche misura più evidente se si sposta l'attenzione ai livelli del 5%, 10% e 50% delle unità di reddito. Non è possibile dire se questi dati sono una prova dell'espansione della "nuova classe media", o se si riferiscono a forme di concentrazione più indefinite (tipo un certo spostamento della più alta ricchezza verso un cosiddetto "cielo fiscale", come i titoli municipali esenti da tasse).

Il reddito

I dati sulla distribuzione del reddito sono più abbondanti, anche se non c'è accordo sulla definizione di reddito, e molti studiosi hanno sostenuto che le definizioni correnti sono eccessivamente restrittive (p. es., Titmus, 1959; Miller e Roby, 1970).¹⁶ Nel 1971, il reddito medio delle famiglie americane era di 10.285 dollari, con una media aritmetica di 11.583 dollari e uno standard di 9.600. Questi dati possono essere aggiornati alla metà degli anni '70 aumentando tutti i redditi del 20% circa (Samuelson, 1973: 83).

Dividendo la distribuzione del reddito per famiglia in cinque parti, si ottengono le seguenti percentuali, da quella più bassa alla più alta: 5,5 - 11,9 - 17,4 - 23,7 - 41,6. Così, nel 1971 il 20% al massimo livello delle famiglie percepiva un reddito di quasi otto volte superiore a quello del 20% più basso. Inoltre, il 5% delle famiglie a livello più elevato contava approssimativamente il 16% di tutto il reddito percepito

(Ufficio di Censimento U.S.A., 1972a: tavole A e 2; riportato in Matras, 1975: 23).¹⁷

I dati sugli spostamenti nella distribuzione del reddito sono soggetti a differenti interpretazioni. Così, nel dicembre 1972, Rose (1972) dimostrò che la disuguaglianza nel reddito negli Stati Uniti era in diminuzione. Ma nello stesso mese, Henle (1972) pubblicò un articolo che, sulla base di dati eterogenei, dimostrava l'incremento della disuguaglianza. Gran parte del disaccordo non è dovuto soltanto a differenze nella definizione del reddito e nell'interpretazione dei dati, ma anche, e forse in particolare, al fatto di non riuscire a riconoscere che il movimento dei fenomeni sociali è ritmico per natura. Inoltre, questo andamento ritmico presenta variazioni più piccole e altre più grandi, per cui è praticamente impossibile, ad esempio, che la disuguaglianza del reddito diminuisca (o aumenti) durante, diciamo, una data decade, allo stesso ritmo che si può riscontrare nell'aumento (o diminuzione) durante il corso di un intero secolo.

Lo storico Gabriel Kolko (1962) ha fornito dei dati sul reddito personale lordo con cui dimostra come dal 1910 al 1959 la decima parte più elevata è diminuita dal 33,9% al 28,9%. Anche la decima parte più bassa è diminuita dal 3,4% all'1,1%: e il 30% della quota più bassa (tre decimi) è sceso dal 13,8% al 8,6%. D'altra parte, si è registrato un incremento per le 6 parti intermedie, la cui quota di reddito è salita dal 52,3% al 62,5%, dato che l'incremento è più elevato tra le parti più alte in quest'area mediana. Questi dati sembrano una prova tangibile dell'ascesa della "nuova classe media".

Herman Miller (1964: 37) nel 1964 ha dichiarato: "Negli Stati Uniti si è creato il mito che i redditi saranno gradualmente distribuiti in modo più uniforme. Questa opinione è sostenuta da eminenti economisti dei due più importanti partiti politici". Miller (1964, 1971) ha mostrato dei dati che indicano come la disuguaglianza nel reddito sia aumentata negli ultimi anni, rappresentando un'inversione dell'orientamento egualitario iniziato dal New Deal negli anni '30.

Questo cambiamento di ritmo è particolarmente evidente se si considera che tra il 1939 e il 1950 l'incremento di reddito tra i lavoratori dei servizi e gli operai era circa due volte più alto rispetto a quello dei professionisti e dei dirigenti. Questa tendenza si è di nuovo ribaltata nel periodo 1950-1960. Nell'ultima decade, le due categorie hanno riscontrato un tasso di incremento pressoché uguale (65% per la categoria inferiore e 73% per quella superiore). Nello stesso periodo, gli agricoltori hanno quasi raddoppiato il loro reddito; tra gli artigiani e lavoratori simili il reddito è aumentato dell'80%; mentre gli operai e gli impiegati hanno migliorato il loro reddito soltanto di circa il 60% (Matras, 1975: 31-32).

Secondo Samuelson (1973: 86), il calcolo di Lorenz e altri grafici mostrano che la disuguaglianza di reddito è minore oggi che nel 1929, "ma poco differente quella di oggi rispetto al 1945". Questo è l'argomento più persuasivo. In breve, sembra che ci sia stata una riduzione della disuguaglianza durante la Grande Depressione e la seconda guerra mondiale (Kuznets, 1953; Miller, 1966). Dal 1946 al 1960 sembrano esserci stati pochi o nessun cambiamento. La disuguaglianza è diminuita leggermente dal 1960 al 1968, e ne è seguito un lieve ribaltamento a partire dal 1968. Jenks e altri (1972: 209-10) riassumono così questi dati: "Sembra che la principale conclusione da trarre da questi dati sia che occorre un cataclisma come la Grande Depressione o la seconda guerra mondiale per alterare la distribuzione del reddito in modo significativo".

Norval Glenn (1974a: 393) ha dimostrato che, almeno a partire dal 1939, la redistribuzione del reddito è stata in parte il risultato di una diminuita differenza dei salari tra i lavori altamente pagati, quelli semispecializzati e quelli non specializzati.

Egli (1974a: 394-95) ha anche calcolato un indice di disuguaglianza del reddito totale personale in denaro percepito dai quinti al più alto livello delle unità familiari, e quella percepita dai quinti più bassi che non variava molto dal 1947

(38,0%) al 1970 (36,1%). Il grafico corrispondente riferito agli individui singoli, tuttavia, mostrava una riduzione dal 57,2% al 47,2%. Similmente Glenn ha riscontrato una continua riduzione del reddito totale personale percepito dalla cima del 5% delle unità familiari, dal 17,2% nel 1947 al 14,4% nel 1970.

C'è un'estesa letteratura sui benefici economici della istruzione, che dimostra come l'incremento del reddito, sia annualmente che durante tutta la vita, sia collegato ad un più alto grado di istruzione (p. es., Becker, 1964; Bowman, 1971; Innes e Pellegrin, 1965; Miller, 1960; Schulz, 1963; Blan e Duncan 1967; Jencks e altri, 1972).¹⁸

Un importante punto della controversia sulla disuguaglianza nella distribuzione del reddito riguarda i suoi effetti sul carico fiscale e la spesa governativa. Il disaccordo è totale tuttavia, perseguendo linee di analisi diverse dovute a differenti opinioni tra gli economisti, Pechman e Okner (1974: 10) hanno concluso in modo convincente che nel 1966 "il sistema di tassazione degli Stati Uniti era essenzialmente proporzionale per la maggioranza delle famiglie e pertanto aveva poco effetto sulla distribuzione del reddito" (vedi anche Miller, 1966). Inoltre, (1974:...) a ragion veduta calcolarono che la distribuzione dell'onere fiscale non era cambiata dal 1966.

Maggiore ottimismo d'altronde, è espresso dai pochi validi studi sull'effetto delle spese governative — forse in parte a causa delle inclinazioni "liberali" degli accademici U.S.A. (p. es., Gillespie, 1965; Okner, 1975: cap. 3; Watts e Peck, 1975: cap. 4; Tax Foundation, 1967).

Gran parte dei recenti lavori sulla distribuzione del reddito hanno puntato alle differenze tra bianchi e negri. I bianchi, come gruppo occupazionale, hanno un reddito molto più elevato dei loro corrispondenti negri. Per esempio, considerando soltanto i lavoratori a pieno impiego, il salario medio annuo per professionisti, tecnici, e lavori simili nel 1971 era di 12.629 dollari per i bianchi e 10.046 per i negri. All'altra estremità della scala occupazionale, gli operai bianchi non

agricoli percepivano 7.129 dollari, mentre i corrispettivi negri 5.990. (Ufficio U.S.A. del Censimento 1972a: tavola 56).

Il reddito medio delle famiglie bianche nel 1971 era di 10.672 dollari, rispetto ai 6.440 delle famiglie negre. Un totale del 54,4% delle famiglie bianche aveva un reddito di 10.000 o più dollari, mentre la percentuale delle famiglie negre era del 27,8%. In parte, queste differenze sono dovute a differenziate possibilità e opportunità di istruzione. Così, il numero medio degli anni scolastici portati a termine dai bianchi era 12,1; l'80% degli individui tra i 25 e i 29 anni aveva completato la scuola superiore, e il 17% di quelli tra i 25 e i 34 anni aveva una laurea. I dati corrispettivi per i negri erano 8,9; 58 e 6 (Samuelson, 1973: 95).

Naturalmente, i differenti livelli di istruzione sono essi stessi almeno in parte indice di opportunità differenziate. In ogni caso, come suggeriscono i dati sopra controllati per lo stato occupazionale, la differenza nel livello di istruzione spiega soltanto una parte forse minima del problema. Blan e Duncan (1967: 401-10) mostrano, ad esempio, che i negri ben istruiti restano piuttosto indietro nella carriera rispetto ai corrispettivi bianchi più di quanto non facciano i negri a basso livello di istruzione rispetto ai bianchi corrispondenti.

L'Ufficio Statistico del Lavoro (1966) in una esposizione sui benefici dell'istruzione per la gioventù negra, concludeva: ...i vantaggi dell'istruzione per i giovani non bianchi incominciano a farsi sentire profondamente sul mercato del lavoro... Chiaramente, la gioventù non bianca si sta preparando per i lavori d'oggi più in fretta di quanto non stiano cambiando le pratiche esistenti per assorbirli... Così come stanno le cose adesso, molti tra i negri più giovani hanno un'istruzione più elevata del necessario per i lavori disponibili.

Le differenze di reddito, sebbene in modo non lineare, si sono ridotte dalla Grande Depressione del 1930. Così, tra il 1935 e il 1950 il rapporto di reddito tra i non bianchi (soprattutto negri) e i bianchi è aumentato da 41 a 60. Negli

anni '50, le differenze di reddito sono in qualche misura aumentate così che dal 1960 lo stesso rapporto è nuovamente sceso a 56 (Miller, 1970). Tra il 1960 e il 1970, il reddito dei non bianchi è nuovamente salito ad un tasso più alto di quello dei bianchi e il rapporto è arrivato a quota 65 (Matras, 1973: 30).

Risultati simili sono stati riportati da Norval Glenn (1974b). Negli anni '60, specialmente nell'ultima metà della decade, si è visto un notevole progresso nel rapporto tra bianchi e non bianchi, rispetto al reddito familiare medio. Glenn (1974b: 451) ha calcolato che:

Al tasso di cambiamento degli anni 1960-70, il reddito familiare medio dei non bianchi potrebbe eguagliare quello medio dei bianchi...nell'anno 2010. D'altra parte, estrapolando dal periodo 1967-1970, che è forse il più realistico, si arriva ad una proiezione di medie uguali nel 1990.

Alcuni studiosi hanno sostenuto che, in armonia con questi cambiamenti, le divisioni di classe all'interno della comunità negra¹⁹ hanno assunto un'importanza sempre più grande. Lane (1970), per esempio, sostiene che molti cambiamenti hanno beneficiato la classe media negra negli anni '60, ma minori furono per i residenti nel "grass roots ghetto". A questo livello, le disparità di reddito tra bianchi e non bianchi, rispetto a disoccupazione, aspettative di vita, mortalità ecc., o "sono le stesse o si stanno ampliando".

Glenn (1974a: 394), tuttavia, sulla base dei dati dal censimento del 1969 ha calcolato che la percentuale del totale reddito monetario personale percepito dal quinto livello più alto delle famiglie non bianche, meno la percentuale del quinto livello più basso, è diminuita dal 40,9 nel 1960 al 39,5 nel 1970.

Una cosa è certa: la sorte della gente negra negli Stati Uniti lascia ancora molto a desiderare. Lo stesso vale, naturalmente, per le altre minoranze, come gli americani di lingua spagnola (Grebler e altri, 1970; Samora, 1966). Nel 1971 gli

appartenenti alla "linea povera", ad esempio, comprendevano in modo sproporzionato un grande numero di non bianchi e di gente di lingua spagnola (Ufficio del Censimento U.S.A., 1972a). Inoltre, nel 1971, il tasso di disoccupazione dei negri era quasi il doppio di quello dei bianchi (Samuelson, 1973: 95).

Appartenenza etnica

Gli americani negri rappresentano il caso estremo di un gruppo sociale che è svantaggiato alla base nel gioco del potere. Oltre alla razza, le basi tradizionalmente ascrittive della disuguaglianza negli Stati Uniti sono state la religione e l'etnia. Come ha rilevato Parsons (1970: 14-15), tuttavia, "la religione e l'etnia hanno perso gran parte della loro importanza in una società che riguardo a questi due aspetti è diventata notevolmente pluralistica nella sua composizione".

Non è possibile in questo saggio andare a scavare a fondo nella letteratura sull'etnia e sulla religione, che è davvero enorme. Desidero soltanto sottolineare brevemente l'importanza dei due fattori nella distribuzione delle gratificazioni sociali.

La politica e l'economia degli Stati Uniti sono state dominate dai Protestanti bianchi di origine nord-europea. Come la Keller ha rilevato (1963), le "élites strategiche" si sono adattate soprattutto a questo modello. C'è tuttavia un cambiamento in atto abbastanza rapido. L'elezione di John F. Kennedy alla presidenza nel 1960 è stata forse la più drammatica indicazione del fatto che i Cattolici sono diventati "un potere nazionale". Gli americani ebrei sono numerosi negli affari, nell'informazione, nelle istituzioni scientifiche e culturali, e nel governo, dove hanno giocato un ruolo particolarmente importante nel ramo esecutivo.

Prova evidente dell'aumentata partecipazione dei gruppi

etnici agli affari e alla politica, è il caso degli italo-americani, uno degli ultimi gruppi arrivato a "giocare" sulla scena americana. Importanti personaggi italiani, ad esempio, hanno ricoperto un ruolo rilevante, sia nel Congresso che nella giustizia, nella rivelazione del recente dramma politico conosciuto come il Watergate. Forse ancora più rivelatore è il fatto che, al momento di questo scritto, sia l'Amministratore che il Presidente della Crysler Corporation sono di origine italiana. Italo-americano è il presidente di un'altra industria automobilistica, la Ford, seconda della nazione.

Duncan e Duncan (1968) e Featherman (1971), tra gli altri, hanno osservato che la variabile più esplicativa del grado di raggiungimento socioeconomico differenziato dei gruppi religiosi ed etnici è l'istruzione. Non c'è alcuna prova di discriminazione occupazionale o di reddito sul terreno puramente religioso o etnico, per i gruppi studiati. Duncan e Duncan hanno riscontrato che l'istruzione e il reddito dei genitori sono cause importanti delle variazioni nel determinare l'istruzione e l'occupazione dei figli. Controllando lo status socioeconomico e il risultato culturale, il grado di occupazione raggiunto differisce di poco tra i gruppi di origine nazionale.

E' estremamente difficile ottenere degli equilibri stabili in situazioni sociali dinamiche. Inizialmente, la relativa esclusione degli europei sud-orientali, dei Cattolici, e degli Ebrei dai centri di potere, può darsi che abbia contribuito, con l'ideologia del successo che riassume il "sogno americano", a rafforzare la volontà di successo di quei gruppi che al momento stanno vivendo la loro ascesa ad un alto status politico ed economico.²⁰

Secondo l'Ufficio di Censimento U.S.A. (1971b), nel 1969 i più importanti gruppi etnici che possedevano il più alto reddito familiare medio erano, in ordine: i Russi (soprattutto Ebrei), i Polacchi e gli Italiani — tutti quanti membri della "nuova immigrazione".

Andrew Greeley (1975) ha preparato di recente una relazione bicentenaria per la Fondazione Ford in cui è ancora

più evidente lo status economico in ascesa dei nuovi americani. Il suo campione è di 17.770 unità e composto di dodici indagini del Centro nazionale di Ricerca d'Opinione. Le indagini ricoprono il periodo dal 1963 al 1974. I dati sull'etnia trattano diffusamente l'identificazione etnica, e pertanto sono particolarmente utili perché comprendono tutte le generazioni. (Alcuni gruppi sono esclusi dall'analisi, in particolare i negri e gli americani di lingua spagnola).

Per quanto riguarda l'istruzione, come il reddito e lo status occupazionale, i maggiori risultati sono stati raggiunti dagli Ebrei. Tra i "Gentili", i più istruiti sono i cattolici Irlandesi, seguiti dai protestanti Inglesi e dai cattolici Tedeschi. Al livello più basso, ci sono, in ordine: protestanti irlandesi, etnicamente non classificati protestanti ("americani"), cattolici slavi e cattolici francesi. I protestanti scandinavi e tedeschi e i cattolici polacchi ed italiani sono a livello intermedio.

Rispetto al prestigio occupazionale, i protestanti inglesi sono al livello superiore, seguiti da cattolici irlandesi, tedeschi e protestanti tedeschi. Gli slavi cattolici e i protestanti irlandesi sono al più basso livello occupazionale, mentre quello intermedio è occupato dai cattolici italiani, polacchi e francesi, dai protestanti "americani" e dagli scandinavi. Rispetto al reddito, i cattolici irlandesi sono al livello più alto, seguiti dai cattolici italiani, tedeschi, polacchi e slavi, protestanti inglesi, cattolici francesi, protestanti tedeschi e scandinavi, protestanti "americani" e irlandesi.

I dati sulla religione possono essere riassunti nella seguente esposizione: "Nonostante l'handicap di genitori relativamente ignoranti, [i Cattolici] hanno raggiunto la parità culturale e occupazionale con il resto della popolazione e guadagnato di più non soltanto di tutti i protestanti ma anche dei gruppi episcopali, presbiteriani e metodisti che hanno fondato la società americana" (Greeley, 1975: 29-30). Greeley dimostra anche che questi risultati non sono dovuti a differenze regionali, dato che i Cattolici hanno persino più successo dei Protestanti nelle grandi città.

Un'opinione in qualche modo diversa è stata data da Warren (1970) che ha anche presentato un'utilissima rassegna di letteratura sulla religione e il livello socioeconomico. Warren ha esaminato gli effetti della preferenza religiosa, in diversi momenti del ciclo della vita, sul livello socioeconomico raggiunto, e ha studiato anche gli effetti dell'istruzione, dell'occupazione e del reddito sulla preferenza religiosa. Egli scoprì che erano gli Ebrei, i Presbiteriani e gli Episcopali ad avere dei livelli superiori alla media; i Metodisti e i Cattolici erano vicini ad essa, e i Battisti al di sotto. Analizzando le origini sociali e i primi livelli raggiunti, tuttavia, le differenze vengono profondamente attenuate, anche se non cambiano rispetto all'istruzione e al reddito.

Uno studio di Glenn e Hyland (1967) presenta dei risultati in profondo accordo con i dati di Greeley. Glenn e Hyland hanno utilizzato diciotto indagini nazionali condotte tra il 1943 e il 1965 per uno studio sulle differenze tra Cattolici e Protestanti.²¹ Essi osservarono che alla fine della seconda guerra mondiale i Cattolici mostravano di aver raggiunto un livello più basso dei Protestanti in reddito, occupazione e istruzione. Da allora, tuttavia, i Cattolici hanno superato i Protestanti a tutti i livelli, eccetto nella percentuale di istruzione universitaria in cui i Protestanti prevalgono tuttora. Glenn e Hyland, tuttavia, hanno riscontrato, a livello socioeconomico, differenze regionali tra le due religioni.²²

La povertà

Di volta in volta nella storia delle società qualcuno scopre "il perdurare della povertà". "I poveri ci sono ancora", come dice Herman Miller (1968). Di solito, la scoperta avviene nei periodi di grande depressione economica, quando la fame è abbastanza forte da farsi sentire. Talvolta, ciò succede durante i periodi di opulenza, quando la coscienza sociale si

sente in colpa e vergognosa per la presenza di rami che inaridiscono su un corpo politico "sano". In ogni caso, l'interesse per la povertà tende ad essere incostante.

Il 20 agosto 1964, il presidente Lyndon Johnson ha firmato il più pubblicizzato documento de "la grande società": l'Economic Opportunity Act. Cinque mesi più tardi egli incitò la nazione "a dichiarare guerra alla povertà". Era "il dovere" e nel "potere" di una "grande nazione... sradicare la povertà tra la sua gente". Soltanto cinque anni dopo, S.M. Miller (1969) dichiarò:

Nel giro di pochi anni, gli Stati Uniti hanno scoperto improvvisamente un persistente nemico e l'hanno chiamato "povertà"; poi gli hanno dichiarato guerra, ma hanno ridotto le armi... da usare... e proclamato il risultato di resa incondizionata... e alla fine hanno perso ogni interesse poiché un'altra guerra, in un paese più lontano con uno strano nome, ha assorbito le risorse e l'attenzione.

L'Act stanziava circa 1,3 miliardi di dollari annui per sostenere le spese durante i primi tre anni della "guerra alla povertà". Dato che il Council of Economic Adviser del Presidente aveva stimato che il numero dei poveri ammontasse a 34 milioni, la guerra alla povertà fu intrapresa con una spesa di 38 dollari per povero — minimo a testa. (Levitan, 1968: 240).²³

Sulla povertà c'è ben poca letteratura valida, Posso contare soltanto su un limitatissimo complesso di letteratura e problematiche. Uno dei fatti più sorprendenti riguardo ai poveri è il fatto che sono demograficamente e regionalmente costituiti in modo tale da avere poche o nessuna chance per costituire un'organizzazione. Circa il 30% di essi sono negri — e questi, dal punto di vista dell'organizzazione, sono i più fortunati nella misura in cui il loro destino è legato alla razza. Il resto comprende i giovani che riscontrano grandi difficoltà a trovare e mantenere un impiego; gli anziani e gli infermi; i sottoccupati nelle aree rurali come l'Appalachia; gli alcolizzati, e non ultime le giovani madri o senza marito o con un marito

disoccupato.²⁴ Pertanto, essi sono “eterogenei, geograficamente dispersi e senza una guida interna” (Reissman, 1973: 17).²⁵

Ci sono diverse definizioni della povertà. Quella usata più sovente, come stabilito dalla Social Security Administration, indica una linea della povertà variabile che riflette gli aumenti nel costo della vita. Nel 1969, ad esempio, una famiglia urbana di quattro persone era povera se riceveva meno di 3.744 dollari. In quell'anno, 24,3 milioni di americani erano, secondo questa definizione, classificabili come poveri (Reissman, 1973: 45).

Molti considerano carente questa definizione perché il sussidio economico che implica non procura le maggiori opportunità economiche e la partecipazione sociale che sarebbero necessarie, e nemmeno risolve la necessità fondamentale di una qualche redistribuzione del reddito nella società. Miller e Roby (1970: cap. 2) hanno di conseguenza suggerito o un approccio sulla base del “reddito comparato” o uno sulla base di “ridistribuzione del reddito” come alternativi. Il primo propone che la linea della povertà sia tracciata al 50 del reddito familiare medio. Il secondo, comporta che la povertà venga definita come la divisione del reddito complessivo nazionale percepito da una quota base della popolazione, tipo il 20 o il 30% a livello più basso. In questo approccio, come nell'altro, è sempre presente il problema della disuguaglianza, e non una questione di capricci del momento. “Naturalmente, da questa prospettiva, non possiamo avere un orientamento sul numero e la percentuale dei poveri. Il problema invece è: in che stato si trova il gruppo più basso?”

Molti hanno messo in risalto gli svantaggi dei poveri perpetuati istituzionalmente. Herman P. Miller (1971: 16), ad esempio, ha sostenuto che molti tipi di tasse sono regressivi, specialmente le vendite statali e locali e le tasse di proprietà (vedi anche Caplowitz, 1972); e Feagin (1975a) ha fornito un esame dettagliato dei numerosi tipi di “discriminazione istituzionale”, vale a dire di quel comportamento basato su politiche svantaggiose per i poveri e altre “minoranze”, ma non

necessariamente intese come perpetratorie (vedi anche Hamilton e Carmichael, 1967; Knowles e Prewitt, 1969). Hansen e Wisebrod (1969) hanno dimostrato, per esempio, che le università statali della California, che ben pochi poveri frequentano, hanno ricevuto negli anni '60 un sussidio annuale medio di 4.870 dollari per studente. Le scuole inferiori, che hanno maggiori probabilità di essere frequentate dai poveri, hanno ricevuto meno di un quarto.

Herbert Gans (1973: 13-18) ha riassunto molti svantaggi degli americani economicamente non privilegiati, mettendo in risalto: l'insicurezza nel lavoro, il non essere rappresentati nel Congresso, la quasi totale mancanza di diritti di proprietà in molti stati, le tasse relativamente gravose, e altri ancora (vedi anche Harrington, 1962).

Ovviamente, la caratteristica più saliente dei poveri è la loro insicurezza economica. Suo effetto immediato è un atteggiamento disfattista che porta al ritiro dalla partecipazione sociale e politica (Lipset, 1959: 216-19; Milbrath, 1965: cap. 6). Caratteristiche dei poveri sono anche un alto tasso di illegalità, divorzi, diserzioni e instabilità familiare in genere; delinquenza e criminalità. Ciò che è più importante dalla nostra prospettiva sul potere, è che i poveri soffrono un alto grado di disagio, fisico e mentale (p. es., Metropolitan Life Insurance, 1974; Hollingshead e Redlich, 1958); di mortalità (p. es., Kitagawa e Hauser, 1973); e di ritardo mentale non congenito (p. es., Hurley, 1968).

Mettendo in relazione queste caratteristiche con certi atteggiamenti ad esse collegati, tipo basse aspirazioni e fatalismo, molti osservatori (p. es., Lewis, 1966; Matza, 1965; Herzog, 1966) hanno tentato di considerare la cultura dei poveri come un sistema distinto. "La cultura della povertà" di Oscar Lewis (1961), applicata al mondo moderno in generale, è la formulazione standard di questa posizione. Secondo Lewis:

... la povertà nelle nazioni moderne non è soltanto uno stato di privazione economica, di disorganizzazione o di

mancanza di qualcosa. E' anche un fatto positivo nel senso che ha una struttura, una razionalità e dei meccanismi di difesa senza i quali i poveri potrebbero a malapena andare avanti. In breve, è un modo di vita, notevolmente stabile e persistente, tramandato di generazione in generazione lungo le linee familiari. La cultura della povertà ha le sue proprie modalità e delle conseguenze sociali e psicologiche distinte per i suoi membri.

Questa definizione fondamentalmente illogica di "sottocultura", che nei suoi caratteri generali si potrebbe applicare a qualsiasi aggregato sociale, ha ricevuto una straordinaria quantità di attenzioni. Valentine (1968), ad esempio, l'ha accusata di fraintendere il concetto di cultura (il che è curioso, considerando che Oscar Lewis era un antropologo), di essere basata su dati scarsi e sulla loro scarsa analisi, e soprattutto di implicare pretestuosamente il fatto che i poveri devono essere biasimati per la loro povertà.

Valentine ha tentato di considerare "la cultura della povertà" come patologica, ma è dubbio se questo sia quanto intendeva Oscar Lewis. Allo scopo di poter raccogliere una proposizione teorica valida dalla definizione di Lewis, essa sembra affermare che l'effetto fondamentale della povertà sia quello di rinforzare i molti atteggiamenti e comportamenti che tendono a renderla auto-perpetuantesi. Lee Rainwater (1970: 146) ha fatto un convincente tentativo di chiarificazione sostenendo che "la classe inferiore richiede uno spazio vitale (dato che si prende beffe delle norme della classe media) libero dallo sguardo oppressivo della società convenzionale e, perciò, libero dall'applicazione oppressiva delle norme convenzionali — proprio mentre la società convenzionale è libera dalla necessità di imporre meccanismi di controllo non applicabili.²⁶

Tuttavia, è stato giustamente notato che, anche se questa caratterizzazione della cultura dei poveri è o no scientificamente valida, essa trascura di considerare i fenomeni di classe e perciò porta a interpretazioni politiche che possono avere

delle conseguenze pratiche negative per i diritti dei poveri in quanto cittadini (Reissman, 1973; Valentine, 1968; Ryan, 1971).

I poveri non hanno uguali opportunità di progresso economico e di rottura dei legami della "cultura della povertà". La stabilità familiare è una componente importante per le chances di vita dei poveri. Mettendo in relazione la sicurezza economica e la stabilità familiare, Miller e Reissman (1968) hanno isolato quattro tipi di poveri: (1) i "poveri stabili", che hanno sia la stabilità familiare che una ragionevole sicurezza economica; (2) i "poveri incerti", che rivelano quest'ultima caratteristica ma non la prima; (3) i "copers" che mancano di sicurezza economica ma hanno famiglie stabili; e (4) i "poveri instabili" che mancano sia di sicurezza economica che di stabilità familiare.

L'indagine sistematica sulle cause della povertà è scarsa, e ciò che potrebbe essere valido tende direttamente o indirettamente a mettere in risalto i fattori motivazionali (p. es., Rosen, 1959), discriminazione istituzionale o negligenza (p. es., Hamilton e Carmichael, 1967; Feagin, 1975a; Ferman e altri, 1972), automazione (p. es., Harrington, 1972) e il valore "funzionale" della povertà (p. es., Gans, 1973: 105-14).

Ci sono alcuni dati interessanti sul problema delle cause della povertà. Nel 1969, Joe R. Feagin (1975b) domandò ad un campione nazionale di adulti di valutare l'importanza di un elenco di "ragioni che alcuni danno per spiegare perché in questo paese ci sono i poveri". Feagin (1975b: 95ff) raggruppò le risposte in tre categorie:

(1) *spiegazioni individualistiche*, che accollano la responsabilità della povertà in primo luogo ai poveri stessi; (2) *spiegazioni strutturali*, che ne danno la colpa a forze sociali ed economiche esterne; e (3) *spiegazioni fatalistiche*, che citano fattori come cattiva fortuna, malattia, e cose del genere.

Le spiegazioni di tipo individualistico furono di gran lunga quelle più accentuate tra tutte le categorie sociali

(secondo religione, regione, età reddito, istruzione), eccetto i negri che puntavano su fattori strutturali.

Rispetto a questi dati, è sorprendente il fatto che risultati quasi identici siano stati riportati a proposito della società italiana del 1963-1964. (Lopreato e Hazelrigg, 1972: 481-86). Mentre si potrebbe sostenere che negli Stati Uniti anche i poveri sono stati cooptati dall'ideologia del successo, nell'Italia dei primi anni '60 non c'è niente di paragonabile ad un "sogno americano". Può darsi che la tradizione cattolica abbia scoraggiato qualsiasi cosa del genere per lungo tempo (Weber, 1958). In ogni caso, nel 1963-64 la maggior parte degli italiani ricordava ancora i morsi della fame che erano il risultato di dieci anni di guerra e la ricostruzione. Sono questi risultati che portano a domandarci se la povertà, come altri terribili fenomeni che noi tolleriamo, — aggressioni, pregiudizi, fanatismo religioso, ecc. — adempie funzioni che sono troppo strettamente connesse alla natura delle istituzioni umane, e pertanto ha ragione di esistere anche "nel pieno dell'abbondanza".

NOTE

¹ Come fa rilevare Geraint Parry (1969: 65), negli Stati Uniti l'analisi della politica nei termini di interazione di gruppi di interesse è diventata uno dei più importanti rami della scienza politica e della sociologia politica in generale. I suoi principali esponenti sono stati A.F. Bentley (1949), David Truman (1951), Robert A. Dahl (1961, 1963, 1967); e Seymour M. Lipset (1959).

² Critiche particolarmente utili della teoria pluralista appaiono in Mills (1956: cap. 11), Kariel (1961), Olson (1965), Bachrach (1967), Dye e Zeigler (1971), Domhoff (1970: specialmente il cap. 9).

³ Per altro materiale sul rinvigorimento dell'élite politica, vedi Matheus (1954), Marvick (1961), Eulau e Koff (1962).

⁴ Il libro di Janowitz è un "ritratto sociale e politico" focalizzato sull'influenza della cultura politica sulla struttura e attitudine militari.

⁵ Altri utili saggi sulle élites sono: Amory (1947, 1961), sull'alta società, Bendix (1949) sui servitori civili, Knapp e Goodrich sugli scienziati (1955), Nienuhr e Williams sul clero (1956), Powdermaker sui divi cinematografici (1950), Schmidhauser (1960) e Lipset e Bendix (1959) su altri tipi.

⁶ Per due contrastanti concezioni delle differenze tra élites locali e nazionali, vedi Drucker (1953) e McKee (1953).

⁷ Per un'utile discussione sia su questi metodi che sulla letteratura fondamentale in questo campo, vedi Bonejan e Grimes (1974).

⁸ Per delle utili critiche di saggi sul potere della comunità, vedi D'Antonio e Erickson (1962) e Rossi (1957).

⁹ Per studi intuitivi a livello di comunità, vedi Haer (1956), *Forme e Sauer* (1963), Agger e altri (1964) e Presthus (1964); quest'ultimo, ha scoperto che la grande massa era piuttosto scettica a proposito dell'affermazione della leadership che chiunque desideri potrebbe avere la possibilità di parlare. Tale scetticismo aumentava man mano che diminuiva la struttura di classe.

¹⁰ Questi investimenti sono stati in banche, chimica, ferrovie, acciaio, marina, automobili e, naturalmente, petrolio. Per un'analisi storica dei meccanismi per mezzo dei quali i grandi come Du Pont, Mellon, Rockefeller e Ford hanno protetto la loro ricchezza, vedi Gabriel Kolko (1962).

¹¹ Keller (1963: 112-114) ha messo in discussione l'analisi di Baltzell sul piano sia concettuale che reale, suggerendo che la possibile conformità della classe superiore con l'élite di potere "dipenda da circostanze storiche" e pertanto rappresenti probabilmente una situazione fluida.

¹² Per un'analisi della classe superiore in una chiave storica, vedi Mills (1956: cap. 3) su "Metropolitan 400".

¹³ Vedi anche Lenski (1952), Mills (1956: cap. 2), e la discussione comparata dei vari saggi sulla comunità di Cuber e Kenkel (1954).

¹⁴ La percentuale di partecipanti è ulteriormente ridotta quando si consideri una unione molteplice (due o più associazioni), (Hamilton, 1972: 38).

¹⁵ C'è inoltre qualche dubbio sul fatto che la partecipazione alle associazioni spontanee alimenti quella specie di potenza democratica che la teoria pluralista sostiene. Come ha suggerito Michels (1959), tali associazioni possono essere strumenti di creazione di élites, e, pertanto, usate da queste come "cinture di trasmissione" per il facile coordinamento degli affari pubblici secondo la loro volontà (p.es., Hamilton, 1972: 39; Domhoff, 1970: cap. 5).

¹⁶ Gli studi sulla disuguaglianza del reddito non tengono propriamente conto di merci e servizi ricevuti in genere, cibo prodotto e consumato da agricoltori, assistenza pubblica per i poveri, casa e mezzi di trasporto forniti a certi dipendenti dai loro datori di lavoro, e di solito anche di un certo reddito come aumenti di capitale e dividendi. Inoltre, i dati disponibili sono di solito quelli sul reddito lordo, piuttosto che sul netto, e tendono a non riportare come reddito interessi e rendite.

¹⁷ Per informazioni sugli anni precedenti, riguardo al reddito e alla ricchezza, vedi Budd (1967), Pechman (1969), Upton e Lyons (1972).

¹⁸ Per un'esposizione generale della stratificazione culturale, vedi Hauser (1970). Vedi anche, per l'istruzione nel suo processo di conseguimento, Lipset e Bendix (1959: 227), Lenski (1966: 389-90), Blau e Duncan (1967: cap. 5); per le possibilità culturali, Clark (1968); Duncan (1967); per i problemi di valutazione, Coleman (1969); per le variabili nel processo di istruzione, Eckland (1964), Rosenthal e Jacobsen (1968), Hauser (1969); per gli orientamenti degli effetti delle variabili ambientali sui risultati culturali, Duncan e Duncan (1969); per le conseguenze dell'istruzione, Blau e Duncan (1967); per i fattori motivazionali, Rosen (1959), Keller e Zavalloni (1964), Katz e Gurin (1969), Lopreato (1970); per gli effetti di scuole disuguali, Coleman e altri (1966), Duncan e altri (1968), Hauser (1969).

¹⁹ Alcuni importanti testi sulla stratificazione tra i negri sono: Drake e Cayton (1945), Frazier (1961), Cox (1948), Blackwell (1975); per un eccellente volume di saggi bibliografici, vedi McPherson e altri (1971).

²⁰ Possiamo osservare a questo punto che il relativo accento posto dagli studiosi americani della stratificazione sullo status in confronto ai fenomeni di classe, spesso sottolineato dai sociologi europei (p.es., Dahrendorf, 1959; Giddens, 1973), è dovuto in parte alla consapevolezza dell'eterogeneità etnica della società americana. Il che spiega anche, in parte, la grande considerazione in cui è tenuta l'opera di Weber sulla stratificazione, tra gli studiosi americani del problema.

²¹ Alcuni testi sulla etnia e religione particolarmente rilevanti sono Gordon (1964), Laumann (1973), Greeley (1971, 1974), Lenski (1961), Demerath (1965).

²² Altre fonti utili comprendono Lenski (1961), Babbie (1965), Lipset e Bendix (1959), Gockel (1969). Per la tesi sul "triplice crogiuolo" (che ci siano cioè delle tendenze verso tre strutture di classe: Protestante, Cattolica, Ebraica), vedi Kennedy (1952), Hollingshead (1950) e, in certa misura, Gordon (1964).

²³ L'articolo di Levitan è un'eccellente rassegna e discussione della scoperta della povertà, la storia delle sue dimensioni, la sua struttura amministrativa, le beghe ministeriali, il far presto per andare adagio del Congresso, e molte altre sfaccettature di questo intricato aspetto della politica americana. Altre buone fonti comprendono Bazelon (1967), Seligman (1965), Waxman (1968) e Feagin (1976: specialmente il cap. 3).

²⁴ Per una discussione sui vari tipi di povero, vedi Harrington (1962: cap. 5) e gli articoli in Ferman e altri (1972: cap. 2).

²⁵ Altri fatti riguardo ai poveri: il 32,5% dei negri sono poveri in confronto al 25,6% di lingua spagnola e il 9,9% dei bianchi. Le persone di 65 anni o più: 21,6%; tra 45 e 64 anni: 9,1%; tra 22 e 44 anni: 8,5%; tra 14 a 21 anni: 13,2%. Le famiglie con a capo un maschio: 11,4%; con a capo una donna, 19,6% (Ufficio di Censimento U.S.A. 1972b).

²⁶ Per una discussione sulle funzioni della povertà, vedi Gans (1973: 105-14).

3. LA MOBILITA'

La povertà, sebbene in teoria un fenomeno di semplice disuguaglianza, è forse il miglior testimone dell'esistenza del potere e, perciò, delle forze che producono e sostengono la stratificazione. La mobilità, specialmente del tipo a circolazione libera, è una forza di *destratificazione*. E' ciò che altrove abbiamo definito una forza di stratificazione "dissociativa" (Lopreato e Lewis, 1974: 2; Lopreato e Hazelrigg, 1972: 5, 367). Come tale, la mobilità sembra essere direttamente collegata alla produttività storica e al livello di soddisfazione delle società, come hanno notato, fra gli altri, Marx (1850, 1867), Pareto (1916) e Tumin (1953).

Lo studio classico della mobilità sociale¹ negli Stati Uniti ci è stato fornito da Pitirim Sorokin nel 1927. Tuttavia, l'interesse generale a questo fenomeno risale indietro almeno allo studio di Rogoff (1953), ma specialmente a *La mobilità sociale nella società industriale* di Lipset e Bendix (1959), e alla "valutazione di quanto si conosce" di S.M. Miller (1960) commissionata dal Comitato per la Stratificazione sociale e la Mobilità dell'Associazione Sociologica Internazionale.² In questa sezione del saggio, selezioneremo in modo particolare il materiale e gli argomenti, in quanto negli ultimi 15 anni se ne sono accumulati veramente tanti.

La mobilità di padre in figlio

La parte centrale del volume di Lipset e Bendix (1959), nella misura in cui si rivolgeva a quanto ci interessa, è il capitolo su "la mobilità sociale nelle società industriali", scritto da Lipset e Zetterberg (1959). Usando i dati delle inchieste dal 1947 al 1952, Lipset e Zetterberg puntarono il loro interesse sul confronto tra gli Stati Uniti e un certo numero di altre società industriali, attraverso categorie concettuali, manuali e agricole. Essi furono colpiti da quelle che sembravano loro delle pronunciate somiglianze nei tassi di mobilità complessiva tra i diversi Paesi, anche se riscontrarono delle differenze considerevoli rispetto alla rilevanza relativa della mobilità verso l'alto e verso il basso.

I dati sembravano suggerire che "il modello globale della mobilità sociale sembra essere praticamente lo stesso nelle società industriali di vari Paesi occidentali" (Lipset e Zetterberg, 1959: 3). In particolare, "da una generazione all'altra, da un quarto o da un terzo della popolazione non agricola si sposta dalla classe lavoratrice verso la classe media o viceversa" (25-26). Questo risultato si scontrava con "il luogo comune che le società dell'Europa occidentale sono "statiche" mentre quella americana è 'aperta'" (38).

I risultati confermavano "l'ipotesi che i modelli di mobilità nelle società industrializzate occidentali sono determinati dalla struttura occupazionale" (73). Questo vago riferimento alla struttura occupazionale era probabilmente dettato dal fatto che, oltre all'apparentemente debole o inesistente relazione tra tasso di mobilità e istituzioni politiche, sembrava non esserci alcuna relazione tra tasso di mobilità e andamento dello sviluppo economico. Così, un certo numero di Paesi rivelava "diversi tassi di espansione economica ma... tassi comparabili di mobilità sociale". Di conseguenza Lipset e Zetterberg hanno concluso in via sperimentale che "la mobilità sociale delle società diventa relativamente alta, una volta che la loro industrializzazione, e perciò la loro espansione

economica, raggiunga un certo livello" (13). Tale livello, possiamo desumere che sia rappresentato dalla media dei paesi considerati (specialmente Stati Uniti, Germania, Svezia, Giappone e Francia).

La messa a fuoco da parte di questi autori della "somi-glianza" dei tassi di mobilità era in un certo senso polemica: in considerazione del diffuso mito della natura particolarmente 'aperta' della società americana. In parte, ciò era influenzato anche dalla "teoria della convergenza industriale" (Archer e Giner, 1971) e dalla "logica dell'industrialismo" (Kerr e altri, 1960). Tuttavia, le loro interpretazioni e conclusioni sono riuscite a tener conto delle variazioni, e in ogni caso tutte le loro esposizioni teoriche erano propriamente presentate come sperimentali e provvisorie.

Tuttavia, la tesi della somiglianza è stata molto controversa. La prima importante reazione è stata quella di S. M. Miller (1960). Egli ha aggiunto alcune nazioni a quelle considerate da Lipset e Zetterberg e, oltre a valutare la mobilità lungo linee manuali-non manuali-agricole, ha stabilito, dov'era possibile, dei confronti tra padre e figlio secondo le seguenti categorie: "élite" (talvolta divisa in due classi), "classe media", "classe lavoratrice" (lavoratori urbani manuali), e "classe manuale" (una categoria comprensiva della classe lavoratrice e dei lavoratori agricoli e impiegati quando i dati disponibili non permettevano una trattazione separata).

I risultati sembravano mettere in risalto le differenze piuttosto che le somiglianze tra nazioni, e i dati relativi agli Stati Uniti potevano ora essere interpretati in qualche misura in una luce più positiva di quanto era sembrato possibile a Lipset e Zetterberg. Miller fu colpito dalle grandi differenze nei tassi di mobilità verso il basso, e fu di conseguenza indotto a ipotizzare che il tasso di mobilità verso il basso può essere un indice più preciso dell'apertura di una struttura di classe che non il grossolano tasso complessivo di mobilità usato da Lipset e Zetterberg.

Ci sembra che il problema sia entrato bene e collegato

alla distinzione che si fa di frequente tra il tipo di mobilità come puro risultato dell'espansione economica e quello dovuto alla libera e competitiva circolazione del personale nella divisione del lavoro. E' più probabile, in breve, riscontrare un alto tasso di mobilità verso l'alto in una società in espansione economica, quale che sia il suo grado di egualitarismo, che non riscontrarne uno di mobilità verso il basso in una società che limita l'uguaglianza di opportunità. Naturalmente, questo problema era stato riconosciuto, almeno implicitamente, dagli stessi Lipset e Zetterberg (1959: 26-27) e da Pareto (1916: sezioni 2044-46) molto tempo prima.

Miller ha sostenuto che la struttura occupazionale non spiegava adeguatamente le differenze nazionali nei modelli di mobilità; altri fattori — ad esempio le differenze d'istruzione e di cultura — se ne dovrebbero spiegare le variazioni tra le società a livelli approssimativamente simili di sviluppo economico.

Un certo numero di altri studi ha messo in dubbio la tesi della somiglianza. Ad esempio, lo studio di Cutright (1968a) su tredici nazioni ha messo in luce delle differenze assai considerevoli nei tassi di movimento lungo l'asse lavoro non manuale-manuale che era collegato al livello di industrializzazione. Risultati simili furono presentati da Fox e Miller (1965a).

Jones (1969) ha sottolineato i dubbi di Lipset e Zetterberg sulla attendibilità dei dati e concluso che la loro tesi era "valida soltanto se si ignorava la direzione della mobilità e la categoria delle occupazioni agricole".

Un'analisi comparativa più recente di Hazelrigg ha messo in luce un gran numero di differenze significative che egli (1974: 479) ha così riassunto:

...i confronti indicano che le opportunità di movimento, sia verso l'alto che verso il basso, variano tra le dodici nazioni nel modo seguente (...tassi dedotti):

U.S.A.	.487	Australia	.448
Israele	.470	Svezia	.439
Portorico	.467	Norvegia	.420

Jugoslavia	.397	Giappone	.390
Francia	.394	Italia	.347
Germania occid.	.392	Ungheria	.305

Collegando la mobilità occupazionale all'industrializzazione, Hazelrigg (1974: 488-91) ha notato che né il tasso globale di mobilità, né quello di mobilità verso l'alto (nei termini delle tre categorie di non manuale, manuale e agricolo) era segnatamente in relazione all'industrializzazione (misurata nei termini di consumo di energia pro capite). Tuttavia, in altre due misurazioni, che sono più chiari indici dell'apertura della struttura di opportunità, egli ha riscontrato delle differenze significative. Così, (1) "il grado a cui il livello occupazionale del figlio era una funzione della classe occupazionale del padre variava in modo inversamente proporzionale al livello di consumo di energia";³ (2) "Più la società è industrializzata, e più alto è il suo tasso di circolazione di talento e capacità", nella misura in cui si riferisce la circolazione al movimento senza gli effetti strutturali, cioè alla mobilità che si potrebbe osservare se la distribuzione occupazionale restasse immutata dalla generazione paterna a quella del figlio (Hazelrigg, 1974: 481-83).

Uno dei primi tentativi per distinguere tra mobilità strutturalmente "forzata" e libera circolazione, talvolta riferita alla mobilità come "scambio", è stato portato avanti da Jackson e Crockett (1964) e prima ancora da Rogoff (1953: 29-33). Usando un campione di 1.023 maschi da un'indagine nazionale del 1957, questi autori cominciarono a confrontare i dati sull'attuale occupazione dei rispondenti con quella dei loro padri, al momento in cui i figli "stavano crescendo", sulla base di sette categorie occupazionali: professionisti, imprenditori, impiegati, operai specializzati, semispecializzati, non specializzati e contadini. E riscontrano che (1964: 6):

... in ogni categoria d'origine (eccetto gli operai non specializzati), la destinazione più comune è la categoria occupazionale del padre — il 30% degli uomini del

campione aveva, in questo senso, "ereditato" il livello occupazionale dei loro padri. Quando si ha una variazione, di solito è verso una categoria adiacente o quasi. I figli dei contadini che non restano nei campi, tendono a spostarsi verso occupazioni di tipo manuale.

Circa un quarto delle persone delle categorie occupazionali urbane erano mobili verso l'alto, e un sesto verso il basso.

Confrontando, in seguito, i totali della colonna con i totali delle file, gli autori erano portati a ipotizzare che:

... se la successione, o la stabilità, fossero state al massimo grado, tutti i figli di padri urbani avrebbero ereditato il loro livello occupazionale, come circa un quarto dei figli di contadini; mentre il resto di questi ultimi sarebbe stato costretto dalla mancanza di posti e entrare nelle occupazioni urbane vacanti (Jackson e Crockett, 1964: 8).

Più specificamente, il 27% della mobilità complessiva osservata (70%) potrebbe essere attribuito a cambiamenti strutturali, mentre il restante 43% suggeriva la libera circolazione (per un'analisi simile, vedi Carlsson, 1958: 103-04).

Il loro scopo successivo era di vedere quanta mobilità ci sarebbe stata sulla base di un "modello a piena uguaglianza", che presume che l'occupazione del figlio sia totalmente indipendente da quella del padre.⁴ Secondo questa conseguente interpretazione, si osservavano frequenze di frequenza prevista esattamente come in un test "chi-square". Il massimo di mobilità prevista in questo modo era l'85%. Questo, confrontato a un tasso complessivo osservato del 70%; di questi, il 27% era strutturalmente indotto, mentre il 43% era pretestuosamente il risultato della libera circolazione. Si può dire, approssimativamente, che nel 1957 la permeabilità egualitaria della struttura occupazionale degli Stati Uniti era poco più del 50% del suo massimo ipotetico. Per contro, il 50% teorico del movimento era bloccato dal potere. Si può aggiungere che l'ereditarietà era più alta nella categoria dei professionisti, e più bassa in quella degli operai specializzati (Jackson e Crockett, 1964: 7-8).

Usando la classificazione tra lavoro di concetto-manuale-agricolo, il modello a piena uguaglianza prevedeva un massimo di mobilità equivalente a circa i due terzi del campione, cioè confrontato al 48% della mobilità osservata; di quest'ultima, meno della metà (21%) era attribuibile alla libera circolazione. Questa differenza sottolinea il fatto che una larghissima parte della mobilità osservata si situa tra categorie occupazionali contigue. Inoltre, il tasso globale di mobilità, secondo questo metro, implica che circa un terzo dei figli di lavoratori di concetto si muove verso lo strato di lavoro manuale, e la stessa proporzione nel senso opposto. Rispetto ai contadini, circa tre quarti si spostavano, e oltre la metà entrava nella fascia del lavoro manuale (Jackson e Crockett, 1964: 8-9).

Il principale punto di riferimento degli studi sulla mobilità negli Stati Uniti è di solito lo studio di Blau e Duncan (1967) su un campione nazionale rappresentativo di 20.700 uomini tra i 20 e i 64 anni.⁵ Questo lavoro è unico in molti sensi, non ultimo per il suo esame dei "fattori che influenzano la mobilità occupazionale", e pertanto per il suo approccio formale allo studio del potere.

Partendo dall'assunto che la struttura occupazionale è "il maggior fondamento del sistema di stratificazione" nella società americana, e "probabilmente il più singolare indice" del concetto di classe, Blau e Duncan (1967: 1, 6) proseguirono con un esame estremamente dettagliato della struttura occupazionale che riguarda ben 17 raggruppamenti d'occupazione. Non possiamo, per ovvie ragioni, tener conto di questo ricco complesso di dati, e scegliamo invece di puntualizzarne pochi argomenti selezionati.

Uno dei punti fondamentali è la conclusione di Blau e Duncan (1967: 432-41), per i quali, nella misura in cui la mobilità è considerata secondo l'asse lavoro manuale-di concetto, i loro risultati si conformano a quelli di Lipset e Zetterberg (1959), come pure alla loro tesi secondo cui i fattori responsabili dei modelli di mobilità negli Stati Uniti riguardano le condizioni inerenti la società industriale più che le caratteristiche distintive della società americana.

Blau e Duncan, tuttavia, hanno messo in guardia, per diverse ragioni, contro il fatto di escludere "la prevalente impressione che le chances di mobilità sociale siano superiori negli Stati Uniti": la dubbia attendibilità di alcuni dati di Lipset e Zetterberg, l'alto grado di industrializzazione e l'alto livello di istruzione nella società americana, le meno pronunciate e meno formalizzate distinzioni di status sociale negli Stati Uniti. Essi si sono fatti dovere di mostrare rigorosamente i dati relativi al seguente problema, così decisivo per la concezione di mobilità di Vilfredo Pareto:

... uno studio significativo delle differenze nazionali nelle opportunità deve tener conto delle chances differenziate per raggiungere lo status di élite in strati sociali più alti. Può darsi che l'industrializzazione abbia come risultato il fatto che molti figli di operai diventino commessi, ma tali movimenti sarebbero difficilmente una prova di grandi opportunità (Blau e Duncan, 1967: 432).

Pertanto, essi rianalizzarono i dati di Miller (1960), con alcune sostituzioni, per ottenere proporzioni di mobilità che fossero uniformi in grandezza, e, seguendo il procedimento di Miller, esaminarono il movimento verso l'élite della classe lavoratrice (i colletti blu), della classe dei lavoratori manuali (classe lavoratrice più lavoratori agricoli) e della classe media (colletti bianchi meno l'élite). I loro risultati mostravano che la mobilità verso l'alto, all'interno dell'élite, era più alta negli Stati Uniti che in ciascuna delle altre dieci nazioni esaminate, sia da parte della classe lavoratrice che di quella dei lavoratori manuali. "E' la classe sottoprivilegiata dei figli di operai", essi notavano, "che ha delle chances eccezionali per quanto riguarda la mobilità verso l'élite in questa nazione" (Blau e Duncan, 1967: 435). Circa il 10% dei figli di origine operaia hanno raggiunto una posizione d'élite negli Stati Uniti, e soltanto Portorico, Paesi Bassi e Giappone si sono avvicinati a questo tasso.

Anche le probabilità che la classe media mandasse i suoi figli in posizioni d'élite erano alte, negli Stati Uniti, sebbene

sia interessante che, in questo caso, la Svezia, l'Italia,⁶ e la Germania occidentale rivelasero una proporzione più alta.⁷

Un altro risultato particolarmente importante riguardava le "condizioni di successo occupazionale", in particolare riferite agli americani negri (Blau e Duncan, 1967: 401-10, 238-41). Le origini sociali di un uomo esercitano un alto grado di influenza sulla sua carriera occupazionale, ma "il suo addestramento e la prima esperienza (di lavoro) esercitano un'influenza più pronunciata sulle sue chances di successo". Inoltre, l'importanza della carriera passata aumentava con l'età a prezzo di altri fattori.

Blau e Duncan mostrarono che i fattori del successo occupazionale sono interdipendenti ma non cumulativi — con una sola importante eccezione: i negri. In questo caso, gli svantaggi creano "un circolo vizioso" attraverso cui si tramandano di generazione in generazione. Niente è più chiaro del fatto che "i negri più istruiti sono trattati ancor peggio, rispetto ai bianchi, dei negri non istruiti". Vale a dire, "i dati dimostrano che in realtà c'è più discriminazione contro i negri ad alto livello che verso i gruppi meno colti" (Blau e Duncan, 1967: 239).

Il modello causale di Blau e Duncan del raggiungimento di status contiene cinque variabili: il livello culturale del padre del rispondente, lo status occupazionale paterno, il livello culturale del rispondente, il suo primo lavoro e il suo lavoro al momento dell'intervista. Causalmente, il modello sostiene che l'occupazione paterna influenza *direttamente* il livello culturale del rispondente, il suo primo lavoro e quello attuale, e che influenza indirettamente il lavoro attuale del rispondente sia per la sua istruzione che per il suo primo lavoro. Si sostiene che l'istruzione paterna influenzi il lavoro attuale del rispondente, in modo indiretto, per mezzo del livello culturale raggiunto. Inoltre, si assume una mutua relazione tra istruzione paterna e occupazione. All'interno dell'insieme delle variabili del rispondente, per primo si sostiene che il lavoro sia influenzato dal livello culturale, il lavoro attuale dall'istruzione

e dal primo lavoro; e tutto dai parametri sconosciuti al di fuori del sistema (Blau e Duncan, 1967: 170).⁸

Le poche macro-intuizioni sulla relazione tra industrializzazione e mobilità, unite al lavoro, inerenti il modello di raggiungimento di status di Blau e Duncan, esauriscono quasi il nostro sviluppo teorico sulle cause della mobilità.⁹ Il lavoro inerente il modello punta sull'articolazione di fattori ascrittivi e raggiungibili. Ricerche posteriori fatte da Sewell, Haller e Portes (1969), e da Sewell, Haller e Ohlendorf (1970), hanno dimostrato che la prima esperienza occupazionale è interessata da un insieme di fattori ascrittivi,¹⁰ tra cui le origini socioeconomiche, l'influenza di genitori, insegnanti e altre persone esemplari, tipo quelle dello stesso rango, come pure dalle aspirazioni culturali e occupazionali.

Quanto all'intelligenza, generalmente parlando, i lavori di Sewell e Duncan hanno riscontrato che l'abilità mentale (considerata intelligenza) incide sul raggiungimento occupazionale soltanto indirettamente, attraverso il livello culturale raggiunto (vedi anche O. D. Duncan. 1968).

Un campo d'indagine particolarmente problematico è quello che riguarda il ruolo de "l'ambizione" ("motivazione", "aspirazione", "necessità di raggiungimento") sul raggiungimento. Alcuni (p. es., Rosen, 1959; McClelland, 1963), hanno attribuito all'aspirazione una considerevole influenza. Similmente, Sewell e altri (1969, 1970) hanno riscontrato che le "aspirazioni" degli studenti più vecchi della scuola superiore del Wisconsin avevano un effetto positivo sul livello culturale e lo status raggiunto. La ricerca più recente, tuttavia, non ha riscontrato quasi nessuna prova del fatto che le variabili attitudinali giochino un ruolo misurabile sul raggiungimento di status: "l'aspirazione" può essere innanzi tutto considerata come il canale di trasmissione dell'influenza di altre variabili, tipo lo status socioeconomico familiare, l'andamento scolastico¹¹ e altri fattori significativi (p. es., Duncan e altri, 1972; Featherman, 1971; vedi anche Keller e Zavalloni, 1964).

Si può notare, infine, che alcune indagini che hanno la

pretesa di dimostrare che le "aspirazioni" sono una determinante del conseguimento socioeconomico, sono state portate avanti su gruppi etnici preliminarmente "al di sotto del raggiungimento" (p. es., Rosen, 1959) che, come abbiamo visto (Greeley, 1975), si sono dimostrati essere, in qualche misura, "più che abili al raggiungimento".

Le tendenze della mobilità sociale

L'interesse a determinare la probabilità dell'uguaglianza di opportunità, che gli studi sulla mobilità in parte riflettono, ha naturalmente portato a un certo numero di studi sui cambiamenti temporanei nei modelli di mobilità e nelle opportunità. Tra i primi studi compaiono quelli di Hertzler (1952), Hollingshead (1952), e Perrucci (1961), che dipinsero un quadro piuttosto pessimista, e quelli di Sjioberg (1951), Rogoff (1953), Chinoy (1955) e Lenski (1958), i quali o puntarono su una crescente fluidità della struttura occupazionale, o misero in guardia dalle conclusioni affrettate sulla base di dati indefiniti.

Il primo studio importante sulle tendenze della mobilità fu condotto da Jackson e Crockett (1964), confrontando i loro risultati del 1957 con altri tre rapporti nazionali, rispettivamente degli anni 1945, 1947 e 1952. Questo è sicuramente un periodo di tempo insufficiente per dare un giudizio, data la natura ritmica del cambiamento sociale, ma può essere utile rilevare la conclusione di questi autori (1964: 15), secondo cui:

... nei modelli e nei tassi di mobilità non ci sono stati dei cambiamenti notevoli dalla seconda guerra mondiale... Quando un cambiamento c'è stato, tuttavia, è nel senso di aumentare i tassi di movimento e diminuire l'influenza dell'occupazione paterna su quella del figlio.

Questa è essenzialmente la conclusione dei risultati di

Blau e Duncan (1967: 112), che aggiunsero i dati del 1962 a quelli usati da Jackson e Crockett. "La cosa più sorprendente in una struttura in regresso", essi notarono (Blau e Duncan, 1967: 113), "l'essenziale invariabilità della correlazione padre-figlio per un periodo di circa 40 anni". Attualmente, per parlare in modo meno conservatore, questi autori notarono: (1) una proporzione crescente di figli di contadini che si erano spostati verso occupazioni urbane a livello di colletti blu; (2) una crescente mobilità verso l'alto dovuta a "la rapida espansione delle posizioni meglio pagate"; (3) una diminuzione dei tassi di mobilità verso il basso.

Duncan (1965) ha messo a punto un metodo per trarre delle conclusioni sugli orientamenti nei modelli di mobilità, su un campione di 1.962 gruppi d'età¹² nel periodo 1932-1962, mentre Hauser e Featherman (1973) lo hanno esteso al 1970, seguendo lo stesso procedimento. Con questa tecnica, le differenze tra la distribuzione occupazionale osservata per gruppi successivi ad una data età, possono essere divise in cambiamenti nella distribuzione dei gruppi secondo l'origine sociale, cambiamenti nei processi iniziali dei gruppi all'inizio della carriera, e differenze nei processi di mobilità di carriera.

Hauser e Featherman (1973) hanno riportato che i cambiamenti specifici dell'età nella distribuzione occupazionale maschile dal 1962 al 1970 sono come quelli dei dieci anni precedenti. Tra i numerosi cambiamenti notati, ci sono: (1) quelli da occupazioni manuali ad altre non manuali, collegati a mutamenti da livelli di occupazione inferiori ad altri superiori all'interno dei gruppi operai e non; (2) cambiamenti nei modelli di mobilità dal 1962 al 1970 più grandi di quelli dal 1952 al 1962, ma minori di quelli dal 1942 al 1952.

Uno studio orientativo più recente di Hauser e colleghi (1975 a, 1975b) aggiunge un'indagine del 1972 ai dati utilizzati da Blau e Duncan e presenta dei risultati che in una relazione vengono così riassunti (1975b):

In un riesame di dati orientativi sulla mobilità occupazionale tra gli uomini negli Stati Uniti, noi determiniamo il

modo in cui il movimento tra i gruppi di occupazione potrebbe essere costante attraverso le generazioni, anche quando sia mutevole la struttura occupazionale. La nostra analisi suggerisce che non c'è stato nessun cambiamento nella mobilità occupazionale... Piuttosto, la distribuzione occupazionale mutevole è il fattore principale che riguarda i modelli di mobilità occupazionale intergenerazionale.

Mobilità di carriera

Il modello di conseguimento di status di Blau e Duncan ha avuto un ruolo importante nel risolvere un serio problema connesso alle precedenti misurazioni della mobilità "intergenerazionale". Come ben si sa, si era in precedenza discusso molto quali aspetti della carriera occupazionale dei rispondenti e dei loro padri dovessero essere considerati per delle proposte di confronto; il confronto usuale, tuttavia, era quello tra l'attuale occupazione del rispondente e la "principale" occupazione paterna (vedi, su questa controversia, Glass e Hall, 1954; Carlsson, 1958; Lenski, 1958; Allingham, 1967, Lipset e Bendix, 1959, tra gli altri).

Mentre le diverse misurazioni proposte erano utili per differenti ragioni, tutte avevano il difetto di confondere gli effetti della carriera con i cosiddetti effetti intergenerazionali. Includendo nel modello di Blau e Duncan, il primo e l'attuale lavoro e quello paterno, si risolve questo problema, puntando l'attenzione sulla complessità del flusso eziologico e lontano da sommi confronti sintetici (vedi anche Yasuda, 1964 e Lopreato e Hazelrigg, 1970, 1972: 368-72).

Mentre i vecchi studi sulla mobilità "intergenerazionale" soffrivano di questo pregiudizio sintetico, la mobilità intergenerazionale, o di carriera, riceveva ben poca attenzione.¹³ Uno dei primi studi sulla mobilità di carriera fu quello di Lipset e

Bendix (1959) sui 935 salariati principali della città di Oakland. Gli autori (1959: cap. VII) scoprirono che, mentre i loro rispondenti avevano "avuto una straordinaria varietà di esperienze occupazionali", c'era ben poco movimento occupazionale permanente lungo l'asse lavoro non manuale-manuale. La mobilità aveva luogo diffusamente all'interno di ogni area dell'asse. Il movimento attraverso la linea era di due tipi principali: (1) lavoratori soprattutto manuali che avevano avuto brevi esperienze nel piccolo commercio, nelle vendite e nei livelli impiegatizi più bassi; (2) individui a lavoro soprattutto non manuale, in specie piccoli commercianti, che avevano passato dei brevi periodi in occupazioni di tipo manuale, generalmente all'inizio della carriera. Questo tipo di mobilità era in qualche modo più frequente dell'altro.

Blau e Duncan (1967: 48-58) ebbero la prova che il primo lavoro importante era una variabile che interveniva nella relazione tra l'origine sociale del rispondente e la sua occupazione al momento dell'intervista; vale a dire, che "le origini sociali esercitano un effetto diretto sulle carriere successive, oltre al fatto che fanno da legame con gli inizi di carriera" (vedi anche Perrucci, 1961 e Allingham, 1967, per la prova di tali "effetti ritardati").

Come per i modelli di mobilità, sette categorie occupazionali raggruppavano i distinti inizi di occupazione, o inizi di carriera: erano più le persone che cominciavano a questi livelli occupazionali, di quelle che vi lavoravano negli ultimi stadi di carriera. Questi raggruppamenti occupazionali, che fornivano i lavoratori per le altre categorie, erano: impiegati d'ufficio, commercianti al minuto, due categorie di artigiani, e altri (tre) gruppi di lavoratori (Blau e Duncan, 1967). Tutti di inizi modesti.

Gli inizi della carriera differiscono notevolmente per probabilità di disperdere verso altre linee i loro titolari. In questo rapporto, un risultato è particolarmente degno di essere notato: "Più è grande la proporzione di figli nati in un gruppo occupazionale che iniziano nello stesso le carriere, e

più grande è la tendenza degli uomini a restare nel gruppo, una volta che hanno iniziato a lavorarci” (Blau e Duncan, 1967: 54).

Degno di nota è anche il risultato che “gli uomini che hanno iniziato la carriera a livello impiegatizio o in agricoltura sperimentano una assai più netta mobilità intergenerazionale tra le origini sociali e le destinazioni, nel 1962, di quelli che hanno iniziato facendo dei lavori manuali” (Blau e Duncan, 1967: 55).

Broom e Jones (1969) hanno confrontato i loro dati del 1965 riferiti all’Australia con quelli di Blau e Duncan e quelli di Lopreato e Hazelrigg (1972) lungo la tricotomia lavoro non manuale-manuale-agricolo, e hanno riscontrato che nei tre Paesi la stabilità era più usuale della mobilità. Unica eccezione, gli Stati Uniti per gli uomini con inizio di carriera agricola. Delle tre nazioni, gli Stati Uniti mostravano il più alto tasso di mobilità di carriera, e l’Italia il minore. Dividendo la mobilità in tipo “strutturale” e “di circolazione”, questi autori hanno riscontrato che gli Stati Uniti hanno il più alto tasso di mobilità strutturale e, con l’Australia, un tasso circa doppio di mobilità di circolazione di quello rilevato in Italia (per i dati relativi all’Italia, vedi Lopreato e Hazelrigg, 1972).

Mobilità femminile

Un campo di indagine ancora più trascurato è quello dei modelli di mobilità femminile. Ancora di recente, le donne erano lasciate fuori dalla ricerca sulla mobilità, anche se costituivano un caso particolarmente importante per lo scopo fondamentale della ricerca stessa: cioè per determinare il grado di uguaglianza di opportunità. La ricerca sulla mobilità è diventata troppo strettamente connessa a quella sulla distribuzione del prestigio nella società, con il risultato che le donne venivano facilmente escluse dalla ricerca sulla mobilità,

in considerazione dell'assunto prevalente — tuttora valido solo in parte e non sempre — che lo status sociale delle donne, e dell'unità familiare nel suo complesso, era determinato dal marito e dal padre (p. es., Davis, 1948: 364; Parsons, 1954: 94).

Oggi come oggi, dato il livello di sviluppo e i crescenti tassi di divorzi, la nascente indipendenza sociale di moglie e marito, una forza lavoro che comprende quasi il 50% di tutte le donne adulte e la crescente consapevolezza della discriminazione del reddito lungo le linee del sesso (Suter e Miller, 1973), la necessità di tener conto dei tassi di mobilità femminile si fa obbligatoria.

Forse il primo studio sistematico dei modelli di mobilità femminile è stato fornito da DeJong e i suoi colleghi (1971). Questi autori hanno usato un campione di 2.371 donne inserite nel mercato del lavoro, intervistate in sei indagini che ricoprono il periodo 1955-1965. Usando il rapporto di mobilità, essi conclusero che i modelli maschili e femminili di mobilità intergenerazionale non differivano in modo significativo.

Havens e Tully (1972) criticarono questo studio sostenendo che: (1) i rapporti di mobilità non dovrebbero essere usati nel confronto tra popolazioni con distribuzioni di origini e destinazioni molto diverse; (2) la scala occupazionale usata è destinata ai maschi e inadatta alle donne; (3) il gruppo DeJong aveva ignorato le differenzialità del sesso nel campo occupazionale. Nel complesso, la tesi di Haven e Tully era che le donne e gli uomini avevano dei profili occupazionali molto diversi, e pertanto i processi di mobilità dei sessi devono essere anch'essi diversi.

Tyree e Treas (1974) riesaminarono i dati del gruppo DeJong, e riscontrarono che "la loro conclusione sulla similarità dei modelli di mobilità occupazionale maschile e femminile negli Stati Uniti era un'esagerazione" (Tyree e Treas, 1974: 301). Più simile ai modelli di mobilità maschile, d'altra parte, era un secondo tipo di mobilità femminile: quella dall'occupazione paterna a quella del marito.¹⁴

In questo contesto, Chase (1975: 501), usando i dati del 1962, ha concluso:

Il risultato più chiaro e attuale... è che gli uomini più sovente "ereditano" i loro status originari attraverso il loro primo lavoro, mentre le donne più spesso si spostano verso l'alto o verso il basso attraverso il matrimonio.

Questo risultato è in accordo con un'ipotesi avanzata da Glenn e altri (1974), sebbene questi autori vi trovassero meno sostegno nel loro stesso studio. Sommarariamente, Chase riscontrò che le donne hanno una più elevata mobilità verso l'alto e verso il basso attraverso il matrimonio, di quanto non sia per gli uomini attraverso la carriera lavorativa. Egli riscontrò anche un'associazione tra lo status del padre e del figlio più grande di quella tra status del padre e della figlia. Infine, un'analisi orientativa rivelava pochi cambiamenti nella permeabilità della struttura occupazionale per ciascun sesso.

Un ultimo studio da ricordare è il confronto di Treiman e Terrell (1975) tra donne lavoratrici e uomini lavoratori, nel processo di conseguimento di status. Usando i dati d'indagine del 1967 sulle donne tra i 30 e i 44 anni, questi autori riscontrarono che il processo e il livello del conseguimento occupazionale e culturale era praticamente identico per le donne e per gli uomini. Tuttavia, si notò che le donne guadagnavano assai meno degli uomini anche quando l'esperienza lavorativa e le ore di lavoro erano controllate. Un relazione analoga fu riscontrata nel confronto tra donne sposate e donne nubili.

Cambiamenti nella classe media e nella classe lavoratrice

Uno degli sviluppi rilevanti del secolo attuale è stato il massiccio allargarsi del settore dei colletti bianchi (la "nuova classe media"), insieme con un lento e graduale declino della "vecchia classe media"¹⁵ ed una diminuzione relativamente

ampia del numero di occupazioni agricole e operaie. Nel 1970, le occupazioni di colletti bianchi negli Stati Uniti erano circa un quarto della forza lavoro complessiva, e in alcuni stati, p. es., la California, costituivano circa il 55% del totale. Nello stesso tempo, le occupazioni che richiedono delle capacità coordinatrici (p. es., amministratori professionali, avvocati, ingegneri industriali, progettisti, bancari e pubblici ufficiali), costituivano in California il sei per cento del totale (La Porte e Abrams, 1974). E' proprio questo tipo di sviluppo che ha portato Daniel Bell (1973) a dichiarare l'avvento de "la società post-industriale", e Bensman e Vidich (1971) a salutare gli Stati Uniti come la prima "società della classe media".

Questa nuova classe media è costituita da diversi e mutevoli strati sociali, a seconda del criterio di divisione adottato. Nei termini di capacità di mercato e relazioni con le strutture autoritarie del posto di lavoro, c'è una distinzione fondamentale tra la Nuova Classe di Bazelon (1966), che sta pretestuosamente rimpiazzando nell'impresa industriale i vecchi capitalisti, e gli impiegati che, almeno riguardo al reddito, sono profondamente distinguibili dai livelli medio e superiore del mondo operaio (Dipartimento del Lavoro U.S.A., 1971). In gran parte, questa sovrapposizione è causata dalla discriminazione economica patita dalle donne che praticamente "hanno il monopolio" dei lavori impiegatizi più bassi; pertanto, può darsi che con la nuova coscienza femminista, noi ci batteremo per diminuirne, anziché aumentarne la tendenza.

Gli studi sulla mobilità ne rivelano il periodo e anche che la maggior parte del tasso di mobilità osservato implica il movimento tra le sfere più basse del mondo impiegatizio e i livelli superiore e medio delle categorie operaie. In base a ciò, Hamilton (1972: cap. 9) ha insistito su una distinzione tra una classe medio-superiore e una classe medio-inferiore, sostenendo che per attitudini politiche, origini sociali e capacità di mercato, la classe medio-inferiore è più simile a quella dei lavoratori manuali che alla classe medio-superiore. Uno solo su tre membri della classe medio-inferiore proviene dai livelli

superiori della struttura occupazionale, e la maggior parte di questi si sta semplicemente preparando a lavori nella classe medio-superiore (Kaplan, 1959).

I membri della classe medio-superiore e medio-inferiore sono diversi culturalmente parlando, in quanto i primi hanno una maggiore e migliore istruzione. Sovente, questi hanno "umili" inizi nella classe medio-inferiore, ma di solito si spostano in fretta verso lavori più remunerativi, prestigiosi e autorevoli. In termini di reddito familiare, molti individui della classe medio-inferiore sono paragonabili alla classe medio-superiore, ma ciò è dovuto alla presenza di "secondo e terzi stipendiati" nella famiglia più umile (Hamilton, 1972: 352).

Di conseguenza, Hamilton (1972: 353) mette in discussione la divisione spesso usata tra lavoratori manuali e non manuali e, in relazione a ciò, l'ipotesi frequente che gli atteggiamenti riscontrati nell'area non manuale si diffondano nelle sfere superiori della classe lavoratrice.

La divisione più significativa, invece, è quella tra classe medio-inferiore e medio-superiore. Anziché sembrare che le tendenze della classe media penetrino nei rami superiori della classe lavoratrice, sembra vero il caso opposto. Gli orientamenti politici della classe lavoratrice sono sempre più presenti all'interno della classe medio-inferiore (Hamilton, 1972: 353).

Torneremo sul problema del comportamento politico in un contesto più ampio. Riguardo alla classe lavoratrice,¹⁶ circa la metà è composta di gente nata nella stessa, e tre su dieci sono figli di contadini. La tendenza, comunque, indica una riduzione dell'origine contadina e un forte incremento nel rapporto dei lavoratori della seconda generazione (Hamilton, 1972: 309-10). Ciò si spiega, naturalmente, da una parte con il tasso di slittamento del lavoro non manuale costantemente basso, e dall'altra con la quasi irriducibilità della categoria contadina.

“Conseguenze” della mobilità

Non è esagerato affermare che nell'era “classica” della sociologia, la mobilità sociale era concepita come una forza di rilevanza determinante. Per Marx, ad esempio, la prevista scomparsa degli strati sociali “intermedi” non costituiva soltanto un fenomeno di trasformazione strutturale, ma anche una forza nella rivoluzionizzazione del proletariato. Nei pochi casi in cui egli prese in considerazione il ruolo della mobilità verso l'alto nell'equilibrio sociale, come nella rapida enumerazione delle classi sociali negli Stati Uniti (Marx, 1852: 18), egli la considerò come una fondamentale misura preventiva dell'azione di classe.

In Pareto (1916), troviamo una sociologia generale che è una teoria della mobilità sociale in ogni senso. Questo processo sociale è stato così importante nella sociologia di Pareto che, insieme alla “eterogeneità sociale”, la mobilità (o la “circolazione”, come preferiva chiamarla) era uno dei quattro elementi fondamentali che costituivano il suo sistema generale. In circostanze normali, ad esempio, la circolazione di classe del personale era un meccanismo di redistribuzione dei sentimenti (quelle predisposizioni all'azione, così care ai nostri giorni agli etnologi e ai sociologi comparativi) che tendevano a dar nuova vita a quelle qualità richieste per un governo effettivo e stabile. Essa era anche una fonte di pubblica soddisfazione; e meno erano gli ostacoli alla “velocità di circolazione” (p. es., era maggiore il tasso di mobilità), più la popolazione era soddisfatta e il sistema sociale stabile. Così, la mobilità trasferiva delle particolari attitudini allo stesso modo in cui trasferiva il personale da una classe all'altra, per il fatto che ostacolava la tendenza alla cristallizzazione dei confini e della cultura di classe.

Questa posizione rimane in alcune recenti teorizzazioni. Dahrendorf (1959: 60), ad esempio, evidenzia il fatto che “Dove la mobilità all'interno e tra le generazioni è un fatto regolare, e pertanto un'aspettativa legittima di molta gente, è

improbabile che nei gruppi conflittuali ci sia il perdurare o l'assoluta serietà delle classi tipo caste, composte di uomini alienati senza speranza". Questa linea di pensiero sottolinea la natura storica dei sistemi di stratificazione e considera la mobilità sociale come un fenomeno che ha delle conseguenze cruciali sul carattere dinamico delle società.

In termini nostri, si può riassumere affermando che la mobilità riduce il potere, vale a dire la forza che produce e sostiene la stratificazione, e pertanto riduce la probabilità dell'azione di classe. E' in questo senso che ci riferiamo alla mobilità come ad una forza "dissociativa". In breve, la mobilità è qui considerata come un fenomeno obbligante dal punto di vista teorico, per i suoi effetti sul comportamento *di classe*.

Negli Stati Uniti, questa tradizione di pensiero sopravvive in pochi studiosi. Ad esempio, Lipset (1959: 257) ha riassunto i risultati di ricerca sugli "effetti" politici della mobilità, affermando che "il più importante effetto della mobilità sulla politica... è che il grosso degli individui socialmente mobili, sia verso l'alto che verso il basso, vota per i partiti più conservatori". Altrove, forse eccessivamente legati a quei tassi di mobilità pretestuosamente "alti", esistenti anche nei paesi senza una tradizione di stabilità politica, Lipset sembra venir meno a questa posizione, suggerendo, insieme a Bendix, che l'ideologia egualitaria, e non la mobilità, è il fattore determinante della politica americana stabile o conservatrice (Lipset e Bendix, 1959: cap. III).

Inoltre, Tumin (1957: 34-35) ha sostenuto che dalla mobilità sociale nella società di massa nasce un "illimitato culto dell'opportunità", che "conduce all'accettazione acritica della forza e della durata di quei mezzi economici e sociali che di recente hanno prodotto dei livelli di vita così standardizzati".

In anni recenti, c'è stato un prepotente spostamento dalla tradizione teorica degli effetti di classe o sociali della mobilità, verso un interesse per gli effetti della mobilità sugli

individui.¹⁷ Studi del genere negli Stati Uniti sono numerosissimi. Dobbiamo essere cauti e veloci nel considerarli, non soltanto per ragioni di limiti di spazio, ma anche perché, come vedremo, alcuni sviluppi statistici recenti consigliano la prudenza nell'affermare la presenza o l'assenza di effetti della mobilità. Ci stiamo occupando, in breve, di un'area di ricerca sulla quale l'unica cosa che possiamo affermare con un certo grado di sicurezza è che è piuttosto ambigua nei suoi risultati.

Attingendo sia da studi precedenti (Berent, 1952) che dai loro stessi dati, Blau e Duncan (1967: cap. 11) hanno riscontrato che le coppie mobili verso l'alto e verso il basso sono caratterizzate da tassi di fertilità che, in qualche misura, sono più bassi dei tassi medi della loro classe attuale. Applicando un modello additivo, Blau e Duncan, tuttavia, furono portati a concettualizzare queste differenze, non in termini di effetti della mobilità, ma di "effetti dell'occupazione" suggerendo in breve che ciò che altrove è stato interpretato come un effetto della mobilità, riguarda probabilmente l'impatto delle differenze di status socio-economiche sull'età delle mogli al momento del matrimonio e sulla loro fertilità.¹⁸

Da una prospettiva diversa, i dati Blau-Duncan sulla fertilità sembrano conformarsi all'ipotesi di "acculturazione" di Blau (1956), secondo la quale la gente mobile subisce un periodo di risocializzazione nella classe di destinazione, durante il quale la classe di origine continua ad esercitare qualche influenza. "Pertanto, ci si aspetta che il loro comportamento sia intermedio tra quello delle due classi non mobili" (Blau, 1956: 291; Blau e Duncan, 1967: 386; ma per una critica metodologica e una reinterpretazione dei dati secondo l'ipotesi della mobilità, vedi Hope, 1971).

C'è una notevole letteratura che suggerisce che la mobilità aumenta le probabilità di malattie mentali (p. es., Hollingshead e altri, 1954; Hollingshead e Redlich, 1958; Myers e Roberts, 1959; Kleiner e Parker, 1963). Altre ricerche hanno riscontrato o ipotizzato che la mobilità sociale è associata ad ansietà, tensione nervosa, difficoltà di adattamento e altre

conseguenze "dirompenti" di questo tipo (p. es., Janowitz, 1956; Blau, 1956; Lipset e Bendix, 1959; Tumin, 1967; Wilensky, 1967; Ellis e Lane, 1963; Warner e Abegglen, 1955a; Ellis, 1952; per uno studio che meglio della media dimostra l'adattamento tra gli individui mobili verso l'alto, vedi Douvan e Adelson, 1958).

Uno studio più recente (Kessin, 1971) ha riscontrato l'esistenza di "tensioni" tra coloro che si sono spostati di due o più strati sociali, e ha dato un sostegno indiretto alla tesi di Germani, secondo cui è probabile che la mobilità abbia degli effetti dirompenti soltanto quando rompe i confini di un sistema stabile, come in una società tradizionale, dove la socializzazione preventiva non è adeguata, la mobilità non è frequente, e pertanto il movimento è altamente visibile.

Alcuni studi, con metodi e risultati differenti, hanno affrontato la questione della mobilità sociale e la soddisfazione sul lavoro o fenomeni attinenti, per esempio: Form e Geschwender (1962), Bonjean e altri (1967), Laslett (1971); Lehman (1968), Bean e altri (1973).

All'interno di un contesto durkheimiano si trova qualche imprecisa prova del fatto che la mobilità sia collegata al suicidio, p. es.; Maris (1967), Gibbs e Martin (1964), Breed (1963). Simpson (1970) ha trovato che "la mobilità occupazionale produce una intensa mancanza di norme nelle società "ascrittive" come il Costa Rica e il Messico, ma non negli Stati Uniti. Ellis e Lane (1967) riscontrarono che gli studenti delle classi più basse in una università di classe medio-superiore soffrono di una intensa sensazione di isolamento. Struckert (1963) ha osservato che la mobilità riduce il contatto con il gruppo di orientamento.

Un considerevole numero di studi ha stabilito, o tentato di stabilire, un legame tra mobilità sociale e pregiudizio: Bettelheim e Janowitz (1964), Greemblum e Pearlin (1953), Silberstein e Seeman (1959). Generalmente parlando, non sembra esserci una chiara relazione tra le due variabili. Hodge e Treiman (1966) hanno riesaminato diversi studi, oltre a

presentare i loro propri dati da un campione nazionale, e hanno concluso che là non sembrano esserci particolari pressioni e tensioni collegate con la mobilità, che potrebbero manifestarsi in una ostilità solitamente intensa verso gli americani negri. Gli effetti che hanno rilevato davano spiegazione per più di un modello, il che in effetti conferma l'ipotesi di "acculturazione" di Blau (1956) sopra menzionata.

Questa stessa tecnica di analisi è stata applicata da Vorwaller nel suo studio sulla mobilità sociale e l'insieme dei membri delle associazioni spontanee (1970). Vorwaller sosteneva che la maggior parte degli studi in questo campo "hanno messo a fuoco gli effetti dirompenti o patologici" della mobilità, che egli attribuiva alla "ipotesi di dissociazione" (1970: 481). Studi rilevanti sono quelli di Axelrod (1956), Lipset e Gordon (1953, Wright e Hyman (1958), e Erbe (1964). Accostandosi all'ipotesi di "acculturazione" di Blau (1956) con un modello in più e aggiungendovi un termine di interazione per spiegare l'"ipotesi di dissociazione", Vorwaller (1970: 481) ha presentato dei dati che "non sostengono l'ipotesi di dissociazione, il che porta alla conclusione che la mobilità sociale verticale esercita poco o nessun effetto sulle affiliazioni alle associazioni spontanee". Così facendo, egli ha paragonato gli effetti della mobilità a "effetti patologici".

Un crescente numero di studi sugli effetti della mobilità, riguarda fenomeni tipo "orientamento politico", "comportamento politico", e "senso di efficacia politica". Nel 1967, Lopreato (1967) ha rivisto alcuni argomenti e complessi di dati che indicavano che la mobilità verso l'alto si concludeva in "conservatorismo" politico (p. es., Lipset e Zetterberg, 1964; Lipset, 1959; Lipset e Zetterberg, 1959; Tumin, 1957). L'intenzione era di provare certe caratteristiche della teoria esistente con i dati della società italiana e, su quella fase, fornire una esposizione della teoria che ne riassume le attuali conoscenze. Più tardi, Lopreato e Chafetz (1972) fecero uno sforzo del genere sugli studi e gli argomenti sulla mobilità verso il basso, dimostrando che la gente che si sposta

verso il basso raggiunge una posizione politica intermedia tra la classe di origine e la classe di destinazione (p. es., Wilensky e Edwards, 1959; Blau, 1956, Lipset, 1959).

La prova americana, povera com'era, suggerì che, diversamente dal caso delle società europee, dove coloro che si muovevano verso l'alto si collocavano politicamente tra la classe d'origine e quella di destinazione, negli Stati Uniti sembravano essere frequentemente persino più conservatori della loro classe di destinazione. Invece di cercare di spiegare questa apparente e insolita "superconformità" dell'arrampicatore americano, Lipset e Zetterberg (1964: 254; 1959: 68) si sono dedicati ai casi europei, spiegando che la mobilità in Europa era socialmente più pressante, e pertanto la presenza della politica dei colletti blu più probabile.

Lopreato (1967: 591-92) accettò in qualche modo acriticamente la prova della "superconformità" americana come data, e procedette a sostenere che questo fatto richiedeva una spiegazione. Egli suggerì che la ideologia del successo, prevalente negli Stati Uniti, era così forte da produrre un senso di insicurezza *nella popolazione in generale*. Gli individui che si muovevano verso l'alto, obbedientemente "ringraziavano" il sistema, votando in misura schiacciante conservatore, per essere risparmiati da un vergognoso insuccesso. La "superconformità" era così concepita espressione di un senso di gratitudine (Tumin, 1957).

Kenneth Thompson (1971) esaminò la letteratura sulla tesi della superconformità tra gli arrampicatori e vi trovò delle prove contraddittorie (p. es., Maccoby e altri, 1954; Greenstein e Wolfinger, 1958). La sua analisi dei dati, su cinque campioni nazionali, condotta per un periodo di quattordici anni, rivelò che gli scalatori americani, come i loro simili europei, nei fatti si collocavano nel loro orientamento politico tra la classe di origine e la classe di destinazione (vedi anche Hopkins, 1973).

C'erano comunque delle forti differenze tra maschi e femmine, in quanto quest'ultime occupavano una posizione

mediana che ricordava di più i risultati europei, mentre i maschi erano profondamente distinguibili dai loro pari della nuova classe, e nel giro di pochi anni erano effettivamente più spesso conservatori di questi. Sul ragionevole assunto che i maschi, i "breadwinners", erano più soggetti alle sollecitazioni del "sogno americano", l'ipotesi che gli scalatori americani rispondano in modo assai conservatore al Sogno è tuttora valida.¹⁹

Come precedentemente supposto, per il momento gli studi sulle "conseguenze" della mobilità sembrano essere giunti ad un vicolo cieco. Il problema base riguarda la variabile concettualizzazione degli effetti della mobilità. Potremmo mettere la questione in questi termini. In alcune classi di fenomeni — per esempio, mobilità e malattia mentale — necessariamente concettualizziamo una situazione tipo: un individuo X si sposta dalla classe A alla classe B e *nel processo di assestamento* si ammala. Noi non facciamo alcuna assunzione che le classi A e B abbiano una diversa influenza sulla probabilità di diventare malati mentali. Piuttosto, assumiamo che ciò sia dovuto a particolari tensioni incontrate nel processo di mobilità di *per sé* che tendono alla patologia mentale. C'è in opera, in questo caso, una certa concezione classica dell'eziologia che riguarda *l'intensificarsi* di certe caratteristiche dell'*individuo* durante il processo di trasferimento di classe.

Se invece partiamo da una classe di fenomeni come mobilità e comportamento politico, si possono concettualizzare almeno due diverse situazioni. Una è analoga al caso sopra menzionato: l'individuo soffre presumibilmente delle tensioni legate allo spostamento di classe che o facilitano enormemente la riacculturazione alla classe di destinazione, o la impediscono (ma non c'è stato quasi nessun lavoro per trovare delle alternative sia logiche che empiriche). Dal lavoro di Blau e Duncan del 1967, c'è stata nella sociologia americana, una tendenza a far quadrare statisticamente questo tipo di situazione con un termine di interazione, e ad affermare la presenza di effetti della mobilità soltanto se gli effetti dell'in-

terazione sono dimostrati, talvolta soltanto se tali effetti mostrano una particolare direzione non chiaramente collegata ad alcuna teoria (vedi p. es., Vorwaller, 1970; Hodge e Treiman, 1966; Jackman, 1972; Knoke, 1973; Segal e Knoke, 1968).

La seconda situazione è quella in cui l'individuo X si muove dalla classe A che ha, diciamo, una cultura politica "liberale" verso la classe B, caratterizzata da una politica "conservatrice"; non appena si è stabilizzato lo status della nuova classe di X, l'influenza politica della classe A diminuisce e aumenta quella della classe B. In questa situazione, non si postula nessuna pressione; semplicemente, X si riaccultura in tempo. Questo tipo di situazione viene collocata in un modello additivo esatto, e, mentre non si nega che qualunque "cambiamento" politico osservato non sarebbe stato notato senza mobilità, si è sviluppata la convenzione per cui neghiamo gli effetti della "mobilità di per sé". Questa convenzione si è diffusa probabilmente per risolvere il "problema dell'identificazione" (Blalock, 1966; Duncan, 1966), vale a dire, il problema che nasce dal fatto che la mobilità è definita nei termini delle due posizioni occupazionali (la precedente e l'attuale) e pertanto diventa naturalmente ridondante (Jackson e Curtis, 1972: 701-02).

Possiamo riassumere la distinzione tra i due modelli, riferendoci a Treiman (1970: 225).

Ciò che potremmo chiamare il "teorema del valore principale nella sociologia", pone come postulato che, almeno al livello di aggregazione, il comportamento collegato con qualsiasi data *configurazione di status* sarà una media ponderata dei comportamenti collegati con ciascuna *componente* di status nella configurazione... In contrasto con la nozione che il comportamento sia una qualche funzione aggiuntiva delle variabili della componente di status, è la teoria popolare secondo cui l'effetto della mobilità *di per sé*, o la contraddizione di status *di per sé*, ha un effetto disorganizzante sugli individui, che produce diverse modificazioni patologiche nel comportamento.

Lopreato e altri (1976) hanno discusso alcuni problemi collegati a questa distinzione, e cercato di dimostrare che almeno la tradizione teorica di Marx-Pareto-Lipset della mobilità e degli studi politici non postula alcuna caratteristica patologica della mobilità stessa.

Lo studioso inglese Hope (1975) ha criticato il modello aggiuntivo esatto, sostenendo che "esso non può provare la presenza di un effetto della mobilità (contraddizione di status) perché incorpora tale effetto all'interno della sua propria variazione", e che "il problema dell'identificazione" è un inutile fardello impostoci.

Il problema fondamentale è di natura teorica. Ed è duplice. Da una parte, il "teorema del valore principale" ha effettivamente eliminato una delle fondamentali proprietà dei sistemi scientifici: *il movimento*. E ha fatto ciò attribuendo la differenza (nella variabile dipendente) dell'elemento mobile sia dalla classe di origine che dalla classe di destinazione, all'influenza associata di quelle due classi sull'elemento mobile stesso.

Dall'altra parte, sebbene una volta la mobilità fosse concepita come una delle dinamiche fondamentali dell'equilibrio sociale, oggi, equiparandone gli effetti alle modificazioni, patologicamente indotte, abbiamo in realtà ridotto la mobilità ad un concetto psicanalitico.

Irrilevanza di status()*

Strettamente collegato all'argomento degli effetti della mobilità, è il popolare campo degli "effetti della irrilevanza dello status". Per quanto mi risulta, la prima esplicita trattazione sull'argomento fu fatta da Pareto (1902-1903) che non smise mai di sostenere due punti, a questo proposito rilevanti.

(*) Questa sezione è stata svolta in cooperazione con Sally Cook Lopreato.

In primo luogo, la società è un “affare eterogeneo” che consiste di una pletera di classi, associazioni, e “gruppi sociali” (basati su “nascita, colore, nazionalità, religione, razza, lingua, ecc.” – Pareto, 1902 – 1903; I: 118) ora in mutua cooperazione, ora in mutuo confronto. L'importanza relativa delle varietà delle lotte era una questione storica e non poteva essere storicamente pregiudicata. Così, per esempio, sembrava a Pareto che al suo tempo la lotta dei Tedeschi e dei Cechi in Boemia fosse più dura di quella tra proletari e capitalisti in Inghilterra (1902-1903, I: 118); egli avrebbe assunto un'analogia posizione rispetto alla recente ondata di “affermazione” razziale ed etnica negli Stati Uniti.

In secondo luogo, e in relazione a ciò, la gente ha una molteplicità di status. Discutendo la curva della distribuzione della ricchezza, Pareto (1902-1903, I: 7-8) suggerì che ogni persona può essere classificata secondo un numero di piramidi, ciascuna delle quali rappresenta la distribuzione di un particolare possesso o qualità, p. es., ricchezza, intelligenza, talento politico. Egli aggiunse:

Gli stessi individui non occupano la stessa posizione nelle stesse ipotetiche figure che abbiamo appena tracciato. Naturalmente, sarebbe assurdo stabilire che gli individui che occupano gli strati più alti nella figura che rappresenta la distribuzione secondo il talento matematico o politico, siano gli stessi che occupano gli strati più alti nella figura che dà la distribuzione della ricchezza... Ma se si ordinano gli uomini secondo il loro grado di influenza e potere politico e sociale, allora, nella maggior parte delle società, ci saranno almeno parzialmente gli stessi uomini ad occupare la medesima posizione in questa figura e in quella che rappresenta la distribuzione della ricchezza.

Questa tendenza alla “cristallizzazione”²⁰ era per Pareto sia un problema empirico che un corollario del suo concetto di equilibrio. In breve, gli status irrilevanti sono instabili e tendono ad un equilibrio: verso la rilevanza.

Benoit-Smullyan (1944), profondo conoscitore dell'opera di Pareto, fu prossimo all'uso di un modello di equilibrio, e fece notare che, mentre gli status irrilevanti tendono ad essere instabili, è quando lo stato d'equilibrio è bloccato, o si pensa sia tale, che essi probabilmente sono sensibilmente carichi di tensione. Egli (1944:160) illustrò questo, riferendosi alle "tensioni rivoluzionarie" della Germania nazista e alle "barriere consuetudinarie e legami dell'*ancien régime* (che) impedirono alla fiorente borghesia di raggiungere una posizione nelle gerarchie politiche e di prestigio che sarebbe stata in linea con il loro status economico".

Dodici anni più tardi, Gerhard Lenski (1954) pubblicò un saggio che ha giustamente avuto un effetto considerevole sulla ricerca della stratificazione sociale.²¹ Lenski (1954: 405) sostenne che i sistemi di stratificazione sono composti di "gerarchie verticali parallele collegate l'una all'altra in modo imperfetto", e postulò una dimensione di status non verticale che riflettesse l'intreccio degli status di un individuo (o di una famiglia) attraverso le diverse gerarchie. Quella "dimensione di rilevanza" indicava il relativo accordo dei vari status.

Lo scopo del saggio di Lenski (1954: 405-06) era quella di affermare l'ipotesi che:

... gli individui caratterizzati da un basso grado di cristallizzazione di status differiscono in modo significativo nelle loro attitudini politiche e nel comportamento, dagli individui caratterizzati da un alto grado di cristallizzazione di status, quando le differenze di status nelle dimensioni verticali sono controllate.

Quattro erano le dimensioni di status esaminate: reddito, occupazione, cultura ed etnia.

Lenski usò due principali serie di variabili dipendenti: il comportamento in sede di votazione e le reazioni a "problemi controversi". Egli trovò che per ciascuna delle tre elezioni (presidenziali del 1948, governative del Michigan del 1950, presidenziali del 1952), le persone di status irrilevante (bassa

crystallizzazione) mostrarono una maggiore preferenza per il Partito Democratico di quanto non fecero gli individui di status rilevante. Quando chiese la loro opinione a proposito di assistenza sanitaria governativa, controllo dei prezzi ed estensione dei poteri governativi, quelli che corrispondevano ad una bassa cristallizzazione di nuovo si mostrarono relativamente "liberali".

Lenski procedette chiedendosi se quella associazione poteva in effetti essere dovuta a particolari *tipi* di irrilevanza, che avrebbero potuto essere rappresentati in modo sproporzionato nel campione. Dopo aver esaminato le dodici possibili combinazioni irrilevanti delle quattro variabili di status, prendendoli due alla volta, Lenski (1954: 411) concluse che l'associazione era valida, "incurante della specifica relazione delle variabili di status", "ma che certi tipi di irrilevanza di status erano più di altri strettamente legati al liberalismo politico". Lenski suggerì, a titolo di prova, (a causa dei piccoli numeri), che un basso status etnico in combinazione con un alto status di ciascuna delle altre tre variabili, era più strettamente legato al liberalismo che non l'inverso. Anche il basso grado di cultura e l'alto livello di occupazione sembravano essere più fortemente legati al liberalismo che non il contrario.

A conclusione del saggio, Lenski indicò che le attitudini liberali e il comportamento non sono le uniche reazioni possibili alle (e perciò un segno di) esperienze spiacevoli per l'individuo di status irrilevante. La gente può incolpare se stessa, o incolpare altri "come *individui* piuttosto che come agenti dell'ordine sociale", o semplicemente tirarsi indietro il più possibile dall'interazione sociale (Lenski, 1954: 412).

Due anni dopo, Lenski (1956: 459) tentò di sostenere la sua tesi dimostrando che "le persone con basso grado di cristallizzazione di status hanno più probabilità di essere soggette ad esperienze inquietanti nel processo di interazione, ed hanno più difficoltà di altri ad instaurare dei remunerativi modelli di interazione sociale". In specie, usando i dati sulla partecipazione alle associazioni spontanee, egli trovò che: (1)

gli "isolati sociali" erano più numerosi nella categoria a bassa cristallizzazione; (2) l'irrelevanza di status poteva probabilmente diventare "inattiva" nei loro legami volontari; (3) essi avevano inoltre in modo significativo meno aspettative di piacevoli interazioni nei loro gruppi spontanei. Lenski suggerì che la gente che sperimenta in modo insoddisfacente le interazioni sociali, come risultato della loro irrilevanza di status, può, "sostenendo i movimenti politici liberali, tentare di alterare l'ordine sociale esistente che sovente sono portati a considerare come causa delle loro difficoltà" (Lenski, 1956: 458-59).

Gran parte della letteratura sulla ricerca della irrilevanza di status è stata citata altrove (vedi Hodge e Siegel, 1970; Vorwaller, 1970; Kessin, 1971; Laumann e Segal, 1973; House e Harkins, 1975). Gli sviluppi hanno seguito diverse strade. Sono stati fatti alcuni sforzi per stabilire il peso dell'irrelevanza di status a livello psicologico — si genera della "tensione" occupando contemporaneamente degli status disuguali? e se sì, come viene generata? Strettamente collegato è il problema di quali particolari tipi di irrilevanza di status implicano della tensione, e quali gruppi sociali vi siano più soggetti. Tralasciando subito altre considerazioni, comunque, è lo stesso problema metodologico toccato nella sezione precedente. Gli effetti della irrilevanza di status sono sempre meno dimostrati nell'applicazione del modello aggiuntivo esatto.

Goffman (1957) tornò al concetto di Benoit-Smullyan di equilibrio bloccato quando riscontrò che l'irrelevanza di status era collegata in modo significativo al liberalismo nei suoi due strati più alti, ma non nello strato più basso (vedi anche Brandmeyer, 1965). Vale a dire, la gente in posizione elevata può darsi che senta di avere meno chances per la mobilità verso l'alto al fine di equilibrare il proprio status.

Nel 1962, Jackson pubblicò la ricerca sulla irrilevanza e i sintomi psicofisiologici della tensione. In termini semplificati, la tesi procedeva approssimativamente in questo modo: (1) più è grande l'irrelevanza di status degli individui, più sono

grandi le aspettative del ruolo opposto tra essi e gli altri con cui hanno interazione; (2) maggiori sono le aspettative del ruolo opposto, maggiore è la frustrazione e l'incertezza degli individui; (3) maggiore è la frustrazione e l'incertezza degli individui, maggiore è la loro tensione.

Jackson, esaminando i suoi dati e quelli di Lenski, trovò che dove lo status razziale-etnico (ascritto) superava nettamente lo status occupazionale o culturale, e dove il grado di cultura (raggiunta ma irreversibile — Rush, 1967) superava quello di occupazione, la responsabilità veniva interiorizzata. Dove l'occupazione o il grado di cultura superavano lo status razziale-etnico, la responsabilità era esteriorizzata. Possiamo allora specificare ulteriormente il terzo punto suesposto: (3^a) maggiore è la frustrazione e l'incertezza degli individui, maggiore è la tendenza ad interiorizzarne le responsabilità (stress psicofisiologico) quando lo status ascritto o irreversibile sia più alto di quello raggiunto, e maggiore la tendenza ad esteriorizzarne la responsabilità (stress che si manifesta nel liberalismo politico), quando lo status raggiunto sia più alto di quello ascritto (vedi anche Jackson e Burke, 1965).

Molti studiosi fecero prontamente notare che non ogni tipo di irrilevanza di status doveva condurre necessariamente allo stress. Zelditch e Anderson (1966), fra gli altri, fecero notare il peso del grado di importanza degli status coinvolti. E aggiunsero che il fattore che fa scattare la molla dello stress è il confronto che un individuo fa di se stesso con altri. “La soddisfazione di un dato ruolo è una soddisfazione relativa (o una privazione), stabilita dal confronto con altri pari” (Zelditch e Anderson, 1966: 250). Se una persona non fa confronti, allora i suoi ruoli sono “equilibrati in modo insignificante” e stabili. Il confronto con altra gente che ha la stessa mancanza di equilibrio di ruolo conduce a “situazioni di isolamento” che sono anch'esse stabili. “Allo scopo di attivare un processo di equilibrio... si può paragonare se stesso con qualcun altro che non sia squilibrato nello stesso modo” (Zelditch e Anderson, 1966: 251). Non si conosce abbastanza,

sottolineano gli autori, delle "condizioni di attivazione" che sono alla base dei diversi tipi di confronti.

Geschwender (1967) andò oltre illustrando specificamente l'opera di Homans (1961) sulla giustizia distributiva (vedi anche Mitchell, 1964). E' l'esperienza dell'individuo di "patita ingiustizia", ad esempio il dislivello tra investimenti fatti e gratificazioni ottenute rispetto ad altri, che spinge "la dissonanza conoscitiva" e i tentativi comportamentali a ridurre quel disaccordo. Geschwender allora trattò le risposte comportamentali che ci si potrebbe aspettare dagli individui sotto-gratificati o super-gratificati.

Berger e altri (1972) allargarono la discussione della giustizia distributiva al precedente lavoro di Zelditch e Anderson sugli stati di squilibrio e i processi di comparazione. Il punto focale era "il processo attraverso cui, indipendentemente dal confronto di un individuo con un altro, si dà significato alle gratificazioni e si formano delle aspettative sulla loro distribuzione" (Berger e altri, 1972: 119). Un lavoro in questo senso è stato condotto da Kimberly (1966) e Fararo (1972).

House e Harkins (1975: 407) hanno di recente messo in risalto la necessità di "specificare in modo accurato *in quali condizioni, delle particolari discrepanze che comportano delle particolari dimensioni di status* hanno probabilità di essere stressanti". Essi ipotizzano che le variabili di condizionamento e di intervento dell'aumento d'età e della bassa motivazione esterna (grado di importanza degli status), intervengono nel formarsi di stress connesso all'instabilità di status, e i loro dati apparentemente gli danno ragione. I più anziani con alti livelli di occupazione e bassa cultura, appaiono essere significativamente più avanzati quanto a stress psicologico degli uomini rilevanti (vedi anche Spith, 1969). Gli uomini che sono ad un basso grado di motivazione esterna (il denaro e il prestigio non sono considerati i principali scopi del lavoro) ed hanno alti livelli di occupazione e bassa cultura, sono di nuovo e in modo significativo a livello di stress più avanzato. "E' probabile che, non tenendo in considerazione il denaro e il presti-

gio, tali persone sentano che la loro lotta per compensare le mancanze attuali non abbia valsa la fatica" (House e Harkins, 1975: 403).

Al problema se la irrilevanza di status "generi" o no tensione, dunque, la risposta sembrerebbe essere affermativa, almeno per alcuni individui in certe condizioni. Numerosi sono i possibili meccanismi per lottare con successo, e la buona possibilità di trovare la prevedibile risposta comportamentale o attitudinale dipende in parte dalla nostra abilità a specificare le variabili rilevanti che vi intervengono.

La confusione concettuale, le variazioni nella misurazione delle variabili, l'impossibilità di proseguire sistematicamente specificando le cause di possibilità di tensione collegate con l'irrilevanza di status, ed inappropriati modelli statistici, hanno più tardi contribuito a far pensare a qualcuno che l'irrilevanza di status non sia probabilmente una *spiegazione* sociologica di gran conto. Questa posizione è riassunta nel seguente titolo di un recente saggio di ricerca: "Effetti della mobilità verticale e dell'irrilevanza di status: un insieme di prove negative" (Jackson e Curtis, 1972).

Come abbiamo notato in precedenza, sembrerebbe che Hope (1973) abbia dimostrato in modo convincente che gli strumenti statistici impiegati per scoprire gli effetti dell'irrilevanza di status sono inadeguati al compito. Ci sono delle possibilità che nel giro di pochi anni l'uso di strumenti di analisi più adatti, riscatti il valore euristico del concetto di irrilevanza di status. Invero, è probabile che questo concetto sia uno dei più fruttuosi potenzialmente per la teoria sociologica.

Il punto cardinale epistemologico della scienza moderna è il concetto di sistema. I sistemi hanno diverse proprietà fondamentali. Una è l'equilibrio, un'altra è la funzione; una terza è la *tensione*. Ora, succede, che, come è stato per lo più generalmente riconosciuto, quest'ultima è quella di cui tratta l'irrilevanza di status. Essa è un concetto che ci sensibilizza verso una classe di *forze* che nei sistemi sociali producono

degli effetti per “contraddizione”. In una chiave storica più ampia, perciò, è classificabile come dialettica (vedi Schneider, 1971).

Non sarà inopportuno tener presente che la centralità teorica della tensione del sistema non è sfuggita all'attenzione di molti di coloro che hanno tracciato il sentiero sociologico. Così, Marx ha evidenziato la tensione (“contraddizione”) inerente al sistema capitalistico di produzione come la forza motrice della società borghese. Pareto ha visto nella discrepanza tra “etichetta” d'élite e “capacità” d'élite la tensione di base che fa muovere la politica verso le rivoluzioni. Weber ha messo in evidenza, nella tensione psicologica prodotta nei primi Protestanti “ascetici” dalla dottrina calvinista della predestinazione, uno dei fattori dello sviluppo del moderno capitalismo borghese. Durkheim ha evidenziato nella divisione industriale del lavoro una tendenza a lasciare incontrollati i bisogni umani inesaudibili, e di qui una tensione che aumenta *inter alia* la probabilità di suicidio. L'elenco è praticamente infinito.

La nostra maggiore difficoltà al momento, riguarda la nostra concezione dell'eziologia. Noi insistiamo nel trattare l'irrelevanza di status come una variabile indipendente, e perciò come un causa; invece, l'irrelevanza di status non è, e *non può essere*, una causa. Il principio di causa ed effetto — considerato sia come una dipendenza a senso unico sia come più sovente una interdipendenza — è al centro della scienza moderna. Ma come il fisico Rush (1957: 20) ha dimostrato, ogni relazione di causa-effetto implica un *trasferimento di energia*, comunque quest'ultima possa essere definita — per esempio, come informazione (Rush, 1957: cap. 1). Nessuna energia eziologica scorre dall'irrelevanza di status, come noi la definiamo, verso una variabile dipendente, ad esempio il comportamento politico. L'energia, se ce n'è, scorre *attraverso* questa.

Giustamente i fisici fanno distinzione tra “forze” e “ostacoli” (oppure “vincoli”, “condizioni”). Le prime sono

delle cause in senso proprio. I vincoli invece, hanno la mera capacità di impedire o facilitare l'azione delle forze. Così, il fisico sovente parla di "conduttori" di energia e fa notare che i vincoli variano nella conduttività.

Talvolta, i vincoli sono così costituiti da bloccare completamente il flusso dell'energia. L'interruttore elettrico è un caso di questo genere, ed è più che interesse puramente linguistico notare che nella lingua francese la parola usata è *interrupteur*. Se l'interruttore è collegato ad un filo metallico "vivo", ha un compito da svolgere: immette o toglie energia. Altrimenti, è inutile.

L'irrelevanza di status è come un interruttore — morto o vivo a seconda che dietro ci sia o no qualcosa a dargli un ruolo da svolgere.

Forse possiamo avvicinarci di più al problema e aiutarci, confrontando l'irrelevanza dello status, per analogia con un'altra delle nostre scienze, con una "faglia" geologica. Una faglia non è sempre "attiva", ma può giacere inattiva indefinitamente — finché una forza (ad esempio un'infiltrazione d'acqua) la spinge in movimento. E' questo agente attivante — la forza precipitante — che produce la tensione nella faglia: la tensione, a sua volta, può "aprire la strada" ad un terremoto, un cedimento del terreno o cose simili. Notare che nemmeno la tensione è, *stricto sensu*, una causa. "La tensione" semplicemente dà l'idea della probabilità che certe forze sottostanti si manifestino.

Tornando più direttamente all'irrelevanza di status, avevamo notato che il modello statistico usato di solito per accertare "gli effetti dell'irrelevanza dello status" (espressione altamente ellittica di ciò che siamo andati dicendo), è probabilmente inadeguato al suo compito solo perché incorpora "l'effetto della irrilevanza di status" all'interno della sua propria variazione. Ora possiamo aggiungere che i modelli statistici, per quanto adeguati, non possono in se stessi dimostrare in modo conclusivo l'utilità teorica del concetto di irrilevanza di status. Per quel fine, abbiamo bisogno di infor-

mazioni sulle forze che possono giacere al di sotto dell'irrelevanza di status, e sulla grandezza della tensione che quelle forze generano e che per date categorie di persone è in grado di manifestarle: in forma di pregiudizio, risentimento politico, ecc.

Invero, senza tali informazioni, il metodologo lavorerà *fino alla nausea* in cieca frustrazione, poiché uno studio può rivelare degli "effetti di irrilevanza di status", e un altro no. Ci sono o non ci sono degli "effetti di irrilevanza di status?" Potremmo andare avanti all'infinito affermando, negando, riaffermando e negando di nuovo la presenza di "effetti dell'irrelevanza dello status", il che è una perdita di tempo. In breve, le possibilità sono: (1) che la disciplina abbia di fatto isolato, attraverso il concetto di irrilevanza dello status, una classe di fenomeni reali — e quindi che ci siano degli effetti di irrilevanza di status (ellitticamente parlando); (2) avere degli strumenti metodologici appropriati per misurare tali effetti; (3) non riuscire ancora a determinare in modo definitivo se "gli effetti dell'irrelevanza dello status" esistono o no di fatto.

Per essere precisi, la "teoria" dell'irrelevanza di status presume che la discrepanza tra due o più status classificati di un individuo o di un gruppo (p. es., etnia e reddito) possa mettere in moto, o direttamente attraverso l'auto-percezione, o indirettamente attraverso un "messaggio" ricevuto da altri, l'azione di certe forze che possono produrre in quell'individuo o gruppo una tensione di tale intensità da far sì che quelle forze stesse si manifestino nel comportamento dell'individuo o del gruppo.

Tuttavia, occorre fare una ricerca in modo sistematico, orientati in modo da accertare l'intensità delle tensioni che sono associate in modo differenziato agli "effetti dell'irrelevanza dello status".

Inoltre è necessaria una ricerca sistematica per accertare le condizioni in cui, diversamente, la tensione ha di fatto alte probabilità di non sorgere. Ci sono, ad esempio dei gradi di raggiungimento a cui l'ascrizione diventa irrilevante? Henry

Kissinger, come esempio estremo, è un Segretario di Stato ebreo-americano, la ricerca ci dice che l'essere ebreo comporta un basso status etnico; è possibile che nel caso di Kissinger, l'essere ebreo sia totalmente insignificante per quanto riguarda le sue normali relazioni sociali?

Di pari importanza è il fatto che le gradazioni dello status vivono più a lungo talvolta di quanto non debbano. Lo status relativo all'etnia, religione e altre classificazioni, varia nel tempo. Sicuramente lo status relativo di ebrei, cattolici, irlandesi, italo-americani — per dirne solo qualcuno — non è certo al giorno d'oggi come quello che era vent'anni fa. Eppure, spesso la ricerca presume che lo sia.

Prendiamo in considerazione un altro esempio. Nel 1975 un individuo raggiunge il titolo di dottore in filosofia e incomincia a lavorare con un salario di 12.000 dollari l'anno. Ella/egli sa che ci sono molte persone, circa della sua stessa età, che guadagnano di più pur avendo meno cultura. Attualmente, la teoria sull'irrelevanza dello status prevede, in questo caso, un'alta possibilità di tensione. Ma la teoria Davis-Moore (1945) predirebbe in un tale individuo, la tendenza a riconoscere che la curva dell'incremento del reddito annuo sarà più pronunciata possedendo un livello di cultura da dottore in filosofia che non uno più basso. Pertanto, non c'è alcuna probabilità di tensione.

Soprattutto, occorre che la ricerca riesca ad isolare le forze di base che possono produrre gli "effetti di irrilevanza di status". Per ironia, è già stato fatto un considerevole lavoro su questa linea, ma raramente viene utilizzato. E' stato W.I. Thomas (1923: 44), come del resto Albion Small e Gustav Ratzenhofer prima di lui, a sensibilizzarci sulla possibile presenza negli esseri umani di certi "desideri" o "interessi" di base: p.es., il desiderio di identificazione, risposta, nuova esperienza, sicurezza. Tali desideri costituiscono la base della formazione di "attitudini" che penetrano in quella che Thomas chiamò "la definizione della situazione, che è preliminare a qualsiasi auto-determinato atto del comportamento" in

ciascuna persona. Queste forze possono non essere tutte "reali"; ed anche se lo sono, è probabile che ce ne siano altre. Pareto (1916) in sociologia e Maslow (1954) in psicologia hanno tentato delle dettagliate classificazioni di questi desideri o "sentimenti". Essi sono delle forze propriamente dette. Il desiderio di identificazione, come Thomas l'ha chiamato, o di approvazione, come l'ha definito Pareto, comporta l'informazione, una esigenza (*energia*) di A verso B che B tratti A in un certo modo.

Così come di norma attualmente, il campo dell'irrelevanza dello status è fondamentalmente ateorico, e tale condizione è molto probabilmente dovuta alla nostra mancanza di conoscenza delle forze di base in opera nella condotta umana. È importante notare che nel suo saggio del 1956, Lenski ha fatto e provato un certo numero di ipotesi, ma non ha fatto alcuno sforzo per desumerle dalla teoria esistente, fidandosi piuttosto quasi esclusivamente del suo ingegnoso senso pratico.

Nonostante sia casuale la poca sensibilità che abbiamo per le forze in grado di produrre tensione, tuttavia molto probabilmente ciò rappresenta la nostra più alta realizzazione (p.es., Zelditch e Anderson, 1966; Geschwender, 1967; Jackson, 1962; Kellis e Chambliss, 1966). Ci si limita tuttavia a focalizzare generalmente una sola forza (un bisogno di giustizia distributiva, per esempio). Mentre è possibile che una singola forza produca degli "effetti di irrilevanza di status", è più probabile che sia l'azione cumulativa di molteplici forze a produrre effetti considerevoli.

Inoltre, se c'è qualcosa che la ricerca sull'irrelevanza dello status ha suggerito, è il fatto che ci sono diverse forze all'opera in diverse situazioni e per diverse classi di individui. Le sensazioni di ingiustizia distributiva, ad esempio, possono essere adeguate ad attivare la tensione potenziale inerente al caso della donna altamente competente che non riceve un'eguale remunerazione a parità di lavoro, ma inadeguate per attivare la tensione potenziale dell'individuo di buona cultura

e ben retribuito cui si neghi l'ammissione all'esclusivo circolo di campagna, con il pretesto della sua etnia "sbagliata".

Allora, la ricerca deve tener conto di questi fatti: (1) ci sono diverse specie di irrilevanza di status; (2) ci sono molteplici forze sotterranee in grado di attivare la tensione potenzialmente collegata all'irrilevanza dello status; (3) diverse forze contano per diversi tipi di irrilevanza dello status; (4) tali forze producono variabili intensità di tensione, delle quali non tutte sono abbastanza ampie da manifestare quelle stesse forze; (5) in sostanza, diverse forze contano per diverse persone soggette agli stessi tipi di irrilevanza dello status.

A conclusione di questo capitolo, c'è da notare che esiste un'intima connessione tra irrilevanza di status e mobilità sociale, sia da un punto di vista concettuale che empirico. Concettualmente, l'irrilevanza dello status riguarda di solito i tipi di mobilità: per esempio, (1) gli individui che hanno raggiunto un livello di cultura segnatamente più alto del prevedibile sulla base di un basso stato etnico; (2) gli individui che guadagnano segnatamente più del prevedibile sulla base della loro istruzione.

Empiricamente, la mobilità si risolve spesso in irrilevanza di status; e viceversa, nella misura in cui gli status irrilevanti tendono ad un equilibrio, l'irrilevanza dello status si risolve in mobilità. C'è allora una certa reciprocità tra i due fenomeni. Questo fatto suggerisce molte considerazioni. Due sembrano particolarmente importanti.

In primo luogo, tornando al concetto di equilibrio bloccato di Benoit-Smullyan, sembrerebbe conseguirne che più è alto il tasso di mobilità in una società (o forse meglio, più grande è la percezione della possibilità di mobilità), minore è la probabilità di "effetti di irrilevanza di status" — almeno in quei casi che non implicano degli status ascritti. In casi del genere, l'aspettativa di equilibratura dello status può "neutralizzare" l'irrilevanza di status. In vista della stretta relazione tra mobilità e irrilevanza di status, la proposizione precedente contiene l'apparentemente paradossale implicazione che più

grande è la prevalenza dell'irrelevanza di status, più basso è il grado della tensione ad essa collegata.

In secondo luogo, alcuni studiosi hanno fermato l'attenzione su certe macro-implicazioni dell'irrelevanza dello status. Per esempio, sia Benoit-Smullyan (1944: 160), che Lenski (1954: 412) hanno presunto un'associazione tra instabilità politica e la diffusa irrilevanza dello status, quando questa sia separata dalla percezione di prossima equilibratura dello status, date le presenti strutture. Questa linea di pensiero ha ricevuto poca o nessuna attenzione, anche se sembrerebbe essere una delle più significative dal punto di vista storico.

E' assai probabile che i diffusi "disordini civili" che abbiamo sperimentato nei recenti anni, siano almeno in parte un riflesso dei rapidi cambiamenti che ora ricorrono nella società industriale. Questi cambiamenti implicano fenomeni tipo la "rivoluzione delle comunicazioni", la "tecnocratizzazione" della divisione del lavoro, l'apparente riduzione del ritardo tra uguaglianza formale e sostanziale dell'opportunità, e la "crisi dell'energia". Questi sono i sintomi principali di una rivoluzione sociale. Ma durante le rivoluzioni sociali ci sono anche maggiori cambiamenti nella distribuzione della ricchezza e altre forme di potere sociale che, se Durkheim aveva ragione, producono tensione sia tra i vincitori che tra i vinti. In breve, i recenti "disordini civili" possono essere sintomi di tensione dei tipi associati all'irrelevanza dello status e sono prodotti dai tipi di cambiamenti sociali sotterranei. Tali tensioni a loro volta intensificano i cambiamenti, e pertanto producono più del loro potenziale. Si dice talvolta che i sociologi siano teoricamente incapaci di occuparsi di cambiamento sociale. Se l'accusa è corretta, potremmo rimediare la nostra mancanza attraverso la ricerca sistematica dei fenomeni di irrilevanza dello status.

NOTE

¹ Devo usare il termine "mobilità sociale" per ragioni convenzionali e convenienti, ma sono consapevole delle difficoltà concettuali inerenti questo tipo di espressione e del fatto che nella maggior parte degli studi la "mobilità sociale" è riferita al movimento attraverso le categorie occupazionali.

² Un importante aspetto degli studi sulla mobilità sociale riguarda le tecniche di analisi e i punti di riferimento impiegati. Noi non confronteremo qui questi problemi, ma il lettore troverà utili i seguenti testi: Rogoff (1953), Duncan (1966), Blau e Duncan (1967), Cutright (1968b), Pullum (1970), Lopreato e Hazelrigg (1970, 1972), Hazelrigg (1974), Jackson e Curtis (1968), Lenski (1958), Miller (1960), Fox e Miller (1965b), Goodman (1965, 1969), McGinnis (1968), Matras (1967, 1975).

³ Per una rassegna analitica del grado di conoscenza degli effetti dell'industrializzazione su vari fenomeni di stratificazione sociale, vedi Treiman (1970).

⁴ Per considerazioni critiche, vedi Blau e Duncan (1967: 154-56).

⁵ Una risposta a questo studio è stata data nel 1973, ma per quanto ne so, non risulta valida per questo scritto. Per una discussione sul progetto di ricerca, vedi Featherman e Hauser (1974).

⁶ Ma vedi la correzione di questo risultato per l'Italia di Lopreato e Hazelrigg (1972: 381-84).

⁷ Risultati analoghi furono riportati da Fox e Miller (1965a) in uno studio più preciso paragonando un numero più piccolo di paesi.

⁸ Delle modifiche a questo modello di orientamento analitico si trovano in Duncan, Featherman, e Duncan (1968: 53), e Treiman (1970: 213).

⁹ Un'altra importante causa della mobilità sociale è la mobilità geografica. Su questa c'è una letteratura limitata, ma vedi Blau e Duncan (1967: cap. 7) che dimostrano che i migratori tendono a raggiungere "un superiore livello occupazionale, senza riguardo al luogo di nascita o di destinazione", sebbene "la migrazione operi una selezione tra gli uomini ad alto potenziale per un conseguimento occupazionale" nel posto precedente; vedi anche Scudder e Anderson (1954), e Lipset e Bendix (1959: 213 ff.).

¹⁰ Uno studio particolarmente interessante di ingegneri mostra qualche prova inconfutabile del lento effetto delle origini sociali sull'esperienza occupazionale (Perrucci, 1961).

¹¹ C'è una vivace controversia sulla natura della relazione esistente tra cultura e conseguimento socio-economico; la relazione tra cultura e disuguaglianza socio-economica; la distinzione tra "realizzazione culturale" ed "esecuzione accademica"; e naturalmente i problemi di valutazione. Fondamentale per questa controversia, è l'opera di Jencks e altri (1972); vedi anche Pettigrew, 1973; Coleman, 173).

¹² Ciò si collega al metodo per ottenere le informazioni da coloro che rispondono su tre o più generazioni piuttosto che le solite due. Questo tipo di lavoro negli Stati Uniti è praticamente inesistente (Allingham, 1967).

¹³ Sorensen (1975) offre un'eccellente discussione sulla rilevanza della mobilità intergenerazionale e gli speciali problemi metodologici ad essa collegati. Vedi anche il saggio metodologico di McFarland (1970) sulla "mobilità sociale intergenerazionale come processo Markov".

¹⁴ Per un altro confronto tra la mobilità occupazionale degli uomini e quella delle donne attraverso il matrimonio, in relazione a quest'ultima, vedi Glenn e altri (1974); inoltre, Rubin (1968) e Chase (1975).

¹⁵ Ci si può essere qualche indicazione della crescente precarietà della vecchia classe media nell'altissimo tasso di avvicendamento di piccoli commercianti (vedi Hoselitz, 1968).

¹⁶ Una buona fonte sulla classe lavoratrice è Shostak (1969).

¹⁷ In senso stretto, non abbiamo alcuna prova diretta degli effetti della mobilità, poiché possediamo scarsi o nessun dato longitudinale. Così, è estremamente probabile, ad esempio, che quelle che chiamiamo "conseguenze" della mobilità siano in effetti dei fattori che la rendono in primo luogo possibile, tipo la "socializzazione prevista" (Merton e Rossi, 1968; vedi anche Thompson, 1971, Knoke, 1973, e Pareto, 1916: sez. 1732).

¹⁸ Per uno studio che ribalta la relazione eziologica tra fertilità e mobilità, vedi Duncan e altri (1972).

¹⁹ Hamilton (1972: 342-44) dimostra che la mobilità verso la classe medio-inferiore non implica un cambiamento nell'attitudine politica, perché questo strato sociale e la classe lavoratrice sono politicamente simili. E' la mobilità verso la classe medio-superiore che implica una conversione. E questo può spiegare la differenza riscontrata da Thompson (1971) tra maschi e femmine, nella misura in cui più

femmine che maschi raggiungono soltanto lo status di classe medio-inferiore. D'altra parte, la scoperta di Hamilton è in disaccordo col fatto che anche molti maschi raggiungono lo status di classe medio-inferiore e ciononostante sembra essere piuttosto "risocializzata" in una cultura politica da classe medio-superiore.

²⁰ Pareto non ha usato il termine "cristallizzazione" proprio nel senso in cui l'ha usato più tardi Lenski (1954). Per Pareto, "cristallizzazione di classe" era sinonimo dell'espressione "chiusura di classe", come la usiamo di solito (p.es., Pareto, 1916: sez. 2553). Comunque, la "rilevanza dello status" o la "cristallizzazione" e la "cristallizzazione di classe" sono strettamente collegate: entrambe implicano un'assenza di mobilità. In altro modo, dove la cristallizzazione di classe è al massimo, la rilevanza di status lo è altrettanto.

²¹ Lenski era consapevole del saggio di Benoit-Smullyan ma in apparenza non dell'opera di Pareto. Com'è d'uso comune nella sociologia americana, egli propose che la multidimensionalità dei sistemi di stratificazione fosse riconosciuta "a partire da Weber".

The first part of the document discusses the general principles of the proposed system. It is intended to provide a clear and concise summary of the main objectives and the scope of the project. The document is organized into several sections, each dealing with a specific aspect of the system.

The second part of the document describes the detailed structure of the system. It includes a list of the main components and their interrelationships. The document also provides a detailed description of the data flow and the control logic of the system. The third part of the document discusses the implementation of the system. It includes a list of the hardware and software requirements and a description of the development process.

The fourth part of the document discusses the testing and validation of the system. It includes a list of the test cases and the results of the tests. The document also provides a detailed description of the validation process and the results of the validation.

The fifth part of the document discusses the conclusions and recommendations of the project. It includes a list of the main findings and the recommendations for future work. The document also provides a detailed description of the project's impact and the lessons learned.

The sixth part of the document discusses the references and the bibliography of the project. It includes a list of the books, articles, and other documents that were consulted during the project.

The seventh part of the document discusses the appendices and the supplementary material. It includes a list of the tables, figures, and other documents that are included in the project. The document also provides a detailed description of the supplementary material and its relationship to the main text.

The eighth part of the document discusses the index and the subject matter of the project. It includes a list of the key terms and concepts that are used in the project.

The ninth part of the document discusses the acknowledgments and the contributions of the project. It includes a list of the individuals and organizations that provided support and assistance during the project.

The tenth part of the document discusses the final remarks and the closing of the project. It includes a list of the main conclusions and the final thoughts of the project.

4. COSCIENZA DI CLASSE

I dati sulle "conseguenze" politiche della mobilità sono tra i migliori disponibili circa la "coscienza di classe". La coscienza di classe, comunque, riguarda una varietà di fenomeni sia psicologici che storico-organizzativi. Tratterò qui brevemente tre argomenti: (1) ciò che Ossowski (1963) ha definito "struttura di classe nella coscienza sociale"; (2) coscienza sociale come orientamento politico; (3) e in considerazione degli importanti avvenimenti della recente "età della protesta", la coscienza di classe come protesta rivoluzionaria.

La struttura di classe nella coscienza sociale

Ci sono molti modi, e mutevoli gradi di intensità, in cui i fenomeni di classe entrano a far parte della coscienza sociale. Un certo numero di lavori rappresentano pertanto dei tentativi ampiamente tassonomici. Uno dei primi di questo genere fu compiuto da Werner Landecker (1963) che ha distinto tra dimensioni "cognitive" ed "affettive" di coscienza di classe. Tra le prime, sono collocati "il discernimento delle diverse classi", "l'auto-collocazione per classe" e "l'identificazione dell'interesse personale con gli interessi di classe". In corrispondenza, nella dimensione affettiva ci sono "l'affermazione

di barriere di classe”, “la solidarietà di classe” e “l’ostilità verso altre classi”. Lavorando nel contesto della teoria dell’irrelevanza di status, Landecker ha dimostrato che le ultime due coppie di coscienza sono positivamente collegate alla cristallizzazione.

Un secondo studio (Morris e Murphy, 1966) fa delle distinzioni nei termini di: (1) mancanza di percezione delle differenze di status; (2) “consapevolezza di status” riferita alla “percezione di ininterrotte serie di status”; (3) “consapevolezza di strato sociale”, riferita alla percezione di “categorie distinte e classificate” con l’abilità “di collocare se stessi e gli altri in strati sociali”; (4) “affiliazione di strato sociale”, che implica una “sensazione di appartenenza ad uno strato”; (5) “coscienza di strato sociale”, vale a dire “identificazione e impegno ad interessi e ideologia di strato”; (6) “azione di strato” o “comportamento intrapreso a vantaggio degli interessi e dell’ideologia dello strato sociale”. La coscienza di classe, sostengono gli autori, in una chiave weberiana, non è altro che una forma di coscienza di strato sociale — basata su criteri economici — che compare inizialmente come “consapevolezza di classe” sotto il punto 3 sopra menzionato. Pertanto, i maggiori tipi di coscienza di classe si riferiscono alla consapevolezza di classe, all’affiliazione di classe, alla coscienza e all’azione di classe.

Nell’organizzare i dati che seguono, userò parte di una terza classificazione (Lopreato e Hazelrigg, 1972: capp. 6-10) che distingue tra: (1) “consapevolezza di classe”, o identificazione dei gruppi di interesse economico e politico cristallizzati nella società; (2) “consapevolezza dimensionale”, o concezione delle determinanti delle divisioni di classe; (3) “collocazione di classe”, o auto-collocazione all’interno di una data struttura di classe.

Consapevolezza di classe

La maggior parte degli studi validi sulla consapevolezza di classe usano un sistema d'indagine "a fine aperta", e riportano l'esistenza di una minoranza piuttosto grande di gente che o non riesce ad identificarsi in alcuna classe, o ne nega completamente l'esistenza. Kahl e Davis (1955), ad esempio, in uno studio su 219 uomini a Cambridge, Massachusetts, scoprono che il 23% o aveva delle difficoltà a descrivere le classi o ne negava completamente l'esistenza. Haer (1957) riportò dati simili da Tallahassee, Florida. Nella loro indagine su 95 lavoratori tessili a Patterson, New Jersey, Manis e Meltzer (1954) riscontrarono che quasi tutti rispondevano in modo affermativo ad un'indagine circa la presenza di classi sociali nella loro comunità. La consapevolezza, comunque, era considerevolmente ridotta quando l'unità di misura si spostava sulla società americana nel suo complesso. Generalmente parlando, questi studi sulla consapevolezza di classe non rivelano delle variazioni sistematiche. I loro risultati sono anche difficili da interpretare nella misura in cui alcuni hanno semplicemente indagato sulla presenza delle classi, mentre altri hanno richiesto anche dei dati sul loro numero e/o delle definizioni descrittive.

Per quanto riguarda l'interpretazione dei "concetti di classe", il modello è per un verso sorprendentemente chiaro: il numero delle classi percepito più di frequente è di tre. Così, Kahl e Davis (1955) scoprono che la divisione tricotomica era quattro volte più frequente della dicotomia e ben due volte comune come la divisione in quattro classi. Manis e Meltzer (1954) trovarono che il 54% di coloro che sostengono un concetto di classe preferivano una tricotomia; il 35% una dicotomia e l'11% considerava quattro classi. In generale, questi risultati sembrano confermare l'opinione di Ossowski (1963) secondo cui la concezione dicotomica dei sistemi delle relazioni sociali è stata prevalente durante tutta la storia umana e ha spesso trovato espressione in una tripla divisione.

Consapevolezza dimensionale

Kahl e Davis (1955) riportarono che il 61% dei loro rispondenti consideravano "il reddito e/o il tenore di vita" come *il più importante* criterio di divisione di classe. L'8% e il 9% menzionavano, rispettivamente, le differenze occupazionali e "la moralità", mentre i rimanenti tra coloro che facevano una scelta puntavano su fattori tipo l'istruzione, l'ambiente familiare e "l'innata abilità". Un totale del 16% non considerava alcun singolo fattore come il più importante. Gli studi di Haer (1957) e di Manis e Metzger (1954) sembrano aver trovato un accento ancora più netto (rispettivamente, 51% e 47%) sui fattori reddito e ricchezza. Haer ha inoltre isolato un forte accento (41%) su credenze e attitudini.

Quest'ultimo risultato è simile ad uno riportato da Richard Centers (1949) secondo cui i criteri di divisione di classe scelti più di frequente da una lista preparata nel suo famoso saggio del 1945 erano: credenze e attitudini, 47%; istruzione, 29%; ambiente familiare, 20%; denaro, 17%.¹

Collocazione di classe

La valutazione della collocazione di classe è stata di solito effettuata con un metodo strutturato e originariamente usato da Richard Centers (1949). Nel 1945, questi pose ad un campione nazionale di 1.097 maschi bianchi la seguente domanda: "Se vi si chiedesse di usare uno di questi quattro nomi per la vostra classe sociale, a quale rispondereste di appartenere: classe media, classe inferiore, classe lavoratrice, o classe superiore?" I suoi risultati (1949: 77) furono:²

classe superiore:	3
classe media:	43
classe lavoratrice:	51
classe inferiore:	1

non so: 1

non credo nelle classi: 1

La tecnica Centers ha ricevuto considerevoli critiche. Milton Gordon (1958: 199), ad esempio, ha sostenuto che il termine "classe lavoratrice" è ambiguo e offre una scappatoia alla gente privilegiata che può essere influenzata dall'ideologia egualitaria e pertanto può essere forzata a verbalizzare le distinzioni di classe (per altre critiche, vedi Kahl, 1957; Llewellyn Gross, 1949).

Il questionario Centers è stato applicato, talvolta con qualche modifica nella forma, in un certo numero di saggi successivi. Usando dei dati del 1964, Hodge e Treiman (1968) scoprirono che quasi il 61% si identificava o nella classe media o in quella superiore, e soltanto il 34% in quella lavoratrice. Ancora più importante, forse, il fatto che scoprirono un'associazione meno forte di quanto s'aspettavano tra l'identificazione di classe e tre dei più comuni indicatori obiettivi della posizione di classe: occupazione, reddito e istruzione. La ragione di questi risultati, secondo gli autori, è che questi indicatori oggettivi della posizione di classe non sono, singolarmente, fondamenti abbastanza forti della posizione stessa; e nello stesso tempo hanno autonomi effetti sull'identificazione di classe: essi non si accumulano in una struttura di classe ben definita su cui l'identificazione di classe possa cristallizzarsi.

Passando ad altri possibili fondamenti dell'identificazione di classe, gli autori scoprirono che la razza e l'unità dei membri non davano un contributo significativo alla spiegazione della variazione nell'identificazione di classe. Lo stesso vale se applicato a diverse forme di concentrazione di capitale, tipo la proprietà di merci o azioni di compagnie private, che ad una prima riflessione sembrerebbero forti fondamenti della affiliazione e identificazione di classe. La distribuzione di tali concentrazioni attraverso la struttura di classe, probabilmente "distrugge l'identità tra interessi di classe economici ed oggettivi ed è un ostacolo alla formazione di gruppi di interesse intorno ai caratteri oggettivi del sistema di stratificazione". In

parte, è questa dispersione che spiega la relativamente debole associazione dell'occupazione e del reddito con l'identificazione di classe, dato che tale dispersione crea una significativa differenziazione economica *all'interno* di qualunque classe una teoria possa specificare. Tali fatti, a loro volta, incoraggiano le attitudini egualitarie e un'ideologia individualistica.

In una chiave che sottolinea l'importanza dello "status di gruppo" di Weber, Hodge e Treiman scoprirono che il livello occupazionale di propri amici, vicini e parenti era tanto fortemente legato all'identificazione di classe quanto l'occupazione, il più forte tra gli indici oggettivi della posizione di classe. Gli autori si trovarono concordemente indotti a concludere che "l'identificazione personale di classe dipende tanto da chi si conosce quanto dal punto in cui ci si trova nella struttura di classe".

Un certo numero di altri studiosi ha scoperto modelli di posizioni di classe simili a quelli riportati da Centers (p.es., Buchanan e Cantril, 1952; Eulau, 1956; Neal Gross, 1953; Kahl e Davis, 1955; Scheiber e Nugreen, 1970). Altri (p.es., Tucker, 1968), hanno riportato risultati simili a quelli di Hodge e Treiman.

Il grande valore della coscienza di classe rivelato da questionari tipo il Centers è stato messo in dubbio da alcuni studiosi. Neal Gross (1953), per esempio, ha usato sia il questionario Centers che uno non strutturato, e ha scoperto che, mentre solo una piccola percentuale non riusciva ad identificarsi in alcuna classe del questionario Centers, su quello "a fine aperta" il 14% o negava l'esistenza delle classi o asseriva di non appartenere a nessuna classe; il 20% non sapeva a quale classe appartenesse; un altro 15% menzionava una classe diversa da quelle elencate nel questionario Centers; e il 5% non dava "alcuna risposta".

Kahl (1957) ha notato che la struttura di classe è esperita in modo differente da differenti persone, e che dobbiamo perciò accostarci alla gente stessa con un questionario flessibile che permetta "a coloro che rispondono di

scegliere sia il modello che la loro posizione al suo interno". Su questa linea, Llewellyn Gross (1949) ha sostenuto che se la classe significa di per sé qualcosa, noi dovremmo essere in grado di scoprire "le risposte appropriate dall'intervista per *richiamo* piuttosto che per riconoscimento". Questo, naturalmente, non è un assunto completamente utile da sostenere, poiché è probabile che conduca alla scoperta della minima coscienza di classe proprio dove i fenomeni di classe sono probabilmente più intimamente sentiti: tra i poveri e di bassa istruzione. Si può sperimentare assai bene l'ostilità di classe ed essere incapaci di verbalizzarla, almeno nel contesto degli accurati schemi così cari a noi sociologi, semplicemente perché l'esperienza verbale dei fenomeni di classe richiede un potere di astrazione che non possiedono gli individui senza cultura (vedi Lopreato e Hazelrigg, 1972: parte II, per la discussione di questo e dei problemi collegati).

Studi non strutturati sull'auto-assegnazione di classe hanno rivelato negli Stati Uniti una marcata preferenza per una certa identificazione nella classe media (p.es., Kahl e Davis, 1955; Eulau, 1956; N. Gross, 1953; Haer, 1957; Tucker, 1968). Questi stessi studi hanno riportato larghe percentuali (circa un quarto) di risposte dissimili dal modello Centers e percentuali persino più grandi di non identificazione (circa il 39%).

Un recente e interessante studio (Ritter e Hargens, 1975) ha esaminato il problema se l'auto-identificazione di classe delle donne è legata al loro status occupazionale o a quello dei mariti, come di solito si assume. Gli autori hanno riscontrato che questo assunto tradizionale non regge; le donne derivano la loro identificazione di classe dalle loro proprie esperienze nella divisione del lavoro.

I dati sull'influenza della posizione di classe sulle varie forme di coscienza di classe non sono chiari, salvo poche eccezioni, rispetto al loro significato. Sommarariamente, tuttavia, sembra esserci qualche giustificazione per affermare che: (1) la consapevolezza delle classi (come fenomeno teorico,

naturalmente) varia direttamente con la posizione di classe; (2) la complessità dei concetti di classe costruiti varia direttamente con la posizione di classe; (3) più è alto il livello di classe, più è grande la tendenza a mettere in rilievo i criteri di "livello di vita" come determinanti delle divisioni di classe; (4) al contrario, più è basso il livello di classe, più è diffusa la tendenza a vedere le divisioni di classe in termini di differenze economiche; (5) l'auto-collocazione di classe è realmente in relazione con la collocazione "oggettiva" (ma vedi Hodge e Treiman, 1968).

Coscienza di classe come orientamento politico

C'è anche qualche prova del fatto che la collocazione soggettiva di classe sia un rilevatore del comportamento di classe migliore della collocazione "oggettiva". Eulau (1956, 1962), ad esempio, ha scoperto che, a prescindere dalla loro oggettiva posizione nella struttura di classe, coloro che su un questionario tipo Centers si identificavano nella classe lavoratrice, preferivano considerarsi democratici, mentre quelli che si identificavano nella classe media si consideravano repubblicani (cfr. Glantz, 1958 e Tucker, 1968).

Notevoli sono i cambiamenti nel comportamento politico americano dalla fine della seconda guerra mondiale; di questi: riallineamenti regionali, "indipendenza" dei votanti dal partito, riallineamenti di partito o "depolarizzazione" politica delle classi (vedi, per esempio, W.D. Burnham, 1969; Ladd e altri, 1971; Rappeport, 1971; Campbell e altri, 1960; Glenn, 1972 — ma cfr. Scammon e Wattenberg, 1970; Alford, 1963; Knoke e Hout, 1974).³

Usando i dati Gallup sulla votazione dei bianchi nelle elezioni presidenziali del 1968, Glenn (1973) ha notato che tra i colletti bianchi votanti la tendenza a votare per il repubblicano Nixon aumentava con l'età; esattamente il con-

trario nel voto al democratico Humphrey. Tra i colletti blu, la tendenza a votare per Nixon non variava con l'età in modo significativo: invece il voto per Humphrey aumentava con l'età, apparentemente a spese del populista del Sud George Wallace.⁴ Degno di nota è anche il fatto che tra i votanti più giovani (da 21 a 29 anni) i colletti bianchi abbiano probabilmente votato per Nixon in percentuale appena superiore ai colletti blu. Questo, specialmente nelle regioni non meridionali.

Questi risultati sono rilevanti rispetto alla precedentemente incontrata ipotesi di acculturazione delle "conseguenze" politiche della mobilità: come l'età di mobilità nella nuova classe anch'essi tendono ad assumere il "normale" orientamento politico di quella classe; similmente, è nell'arco dell'età più giovane che la temporanea mobilità verso il basso prima notata ricorre più di frequente, e perciò è a questa età che lo strato sociale dei colletti blu è politicamente più "influenzato" da quello dei colletti bianchi. Una simile interpretazione, tuttavia, è viziata dal fatto che nell'arco dai 21 ai 29 anni individui senza alcuna esperienza universitaria avevano più probabilità di votare per il repubblicano Nixon di quelli che tale esperienza avevano.

Per far luce su questi risultati, Glenn (1973) esaminò i dati sulla votazione indiretta e l'identificazione di partito associati insieme dall'inchiesta Gallup che era stata condotta brevemente dopo ogni elezione presidenziale dal 1936 al 1964. I dati mostravano, *tra l'altro*, che "in ogni elezione... la differenza di classe nel votare repubblicano era minore all'età tra i 21 e i 29 anni che non tra i 40-59"; questa differenza era particolarmente piccola nel 1968. Glenn (1973: 16) fu portato a concludere sperimentalmente che "il modello della votazione presidenziale (nel 1968) quasi sicuramente riflette una continuazione della tendenza a lungo termine, salvo il Sud, lontana dal tradizionale modello di classe delle elezioni".

Questo apparente declino della polarizzazione di classe nel comportamento politico è apparentemente capitato nono-

stante il fatto che nel 1968 sembrasse esserci una consapevolezza popolare maggiore che nel 1956 delle differenze tra partito Repubblicano e partito Democratico, nei termini di maggiori impegni nel campo dell'assistenza per l'istruzione, assistenza medica, garanzia del lavoro, equo impiego e integrazione scolastica (Pomper, 1971).

I partiti politici americani sono diventati più "internazionalizzati": le relazioni internazionali sono diventate sempre più degli aspetti propri dei programmi di partito. Inoltre, essi hanno dovuto dimostrare anche un'uguale sensibilità ai problemi dei diritti e delle libertà civili, della legge e dell'ordine. I colletti blu hanno la tendenza ad essere "liberali" negli affari interni e "conservatori" negli altri (vedi, p.es., Mitchell, 1966; Glenn e Alston, 1968). Queste circostanze possono produrre un'ambivalenza politica che riduce la rilevanza della classe sociale.

E' un fatto sempre più evidente che l'incidenza della coscienza di classe secondo le classifiche linee del 19° secolo è in declino. La transizione dalla primitiva società industriale alla società "post-industriale" è stata accompagnata da un declino delle crisi economiche su vasta scala e pertanto da una diminuzione della lotta di classe (Bell, 1960). L'insicurezza economica, tuttavia, non è scomparsa. Leggett (1968) ha notato che lo sviluppo industriale produce sovente delle alterazioni strutturali che minacciano le fonti di sostentamento di molti lavoratori, e questo mantiene vivo il problema della coscienza di classe. Leggett ha dimostrato la verità di questa opinione mediante uno studio sui colletti blu di Detroit nel 1960, cioè dopo la recessione economica del 1957-58, in cui scoprì che i disoccupati rivelavano opinioni di classe e militanza più di quelli che avevano un lavoro. Infatti, coloro che esprimevano in maggior misura opinioni sulla coscienza di classe, erano quelli più duramente colpiti dalla recessione: i lavoratori negri.

Coscienza di classe come protesta rivoluzionaria

La teoria della rivoluzione generalmente più autorevole nella scienza sociale americana è quella che sostiene che “le rivoluzioni hanno maggiori probabilità di scoppiare quando, ad un prolungato periodo di oggettivo sviluppo economico e sociale fa seguito un breve periodo di rapida inversione” (Davies, 1962). Questa teoria si regge su un concetto di perdita relativa impiegato nel saggio di Marx ed Engels su “Lavoro salariato e capitale” (1855, vol. I: 94), il quale definisce le rivoluzioni come “violenti disordini civili che causano la destituzione di un gruppo dominante da parte di un altro che ha una più ampia base popolare a suo sostegno”.

Se evitiamo di insistere nel concepire le rivoluzioni nei termini di nascita e caduta di classi dominanti, riusciamo a parlare fruttuosamente di una rivoluzione abituale negli Stati Uniti. Infatti, la recente storia della società statunitense è una storia piena di rivolte dei ghetti, “ribellioni studentesche”, sit-in, teach-in, marce della pace, “movimenti” di ogni possibile tipo di gruppo e di interessi, crisi costituzionali, guerra intestina delle élites, destituzione dei più forti presidenti del Congresso, rivelazioni di “grossi versamenti” e responsabilità della C.I.A. e del F.B.I., continui richiami “alla legge e all’ordine”, proposte di quote garantite negli impieghi e collocamento scolastico (il che comporta “positiva discriminazione di gruppo”). L’elenco è senza fine. Valutando i cambiamenti strutturali dopo la grande depressione, e specialmente dopo la seconda guerra mondiale, Bensman e Vidich (1971: 5) hanno sostenuto che “il numero e la qualità di quei cambiamenti sono così importanti da costituire di fatto una rivoluzione sociale”.

Herbert Gans (1973) la chiama “la rivoluzione dell’uguaglianza”. Essa comprende la nascita del Potere Nero, le richieste degli studenti di partecipare come gli adulti ai processi decisionali delle loro scuole, la “liberazione” delle donne sia sul mercato del lavoro che in casa, il rifiuto di

vecchi dogmi e antiche concezioni di Dio, e forse ancora più importante, le richieste di reddito annuale garantito e maggiore autonomia di lavoro, la sindacalizzazione dei colletti bianchi, il rifiuto del "capo" in politica, e "l'affermazione etnica".

La nascita della coscienza negra merita una speciale attenzione. Nel 1952, i negri del sud erano probabilmente il gruppo più passivo degli Stati Uniti. La decisione della Corte Suprema nel 1954 sulla segregazione nella scuola e una serie di altri interventi legali riassunti nel Voting Rights Act del 1965, hanno drammaticamente cambiato questa situazione. Nell'elezione del 1952 aveva votato soltanto il 16% dei negri adulti del sud, rispetto al 60% dei bianchi. A partire dal 1968, questa enorme differenza tra le razze è stata completamente eliminata (Lipset e Schneider, 1973: 456).

Particolarmente degno di nota è il fatto che il coinvolgimento dei negri nella politica è segnatamente maggiore della partecipazione dei bianchi, se li si confronta tra categorie culturali e socio-economiche (p.es., Olsen, 1970). Invero, Orum e Cohen (1973) hanno riscontrato che i bambini negri sui 9-11 anni sono più informati politicamente (e "cinici") dei loro coetanei bianchi. La partecipazione politica dei negri, in breve, sembra riflettere un senso di coscienza di gruppo (Verba e altri, 1971: 229; vedi anche Orum, 1966).

Insolitamente, i grandi scioperi degli elettori sono spesso più una funzione di attiva sollecitazione che il risultato di un reale interesse politico. Tale non è stato apparentemente il caso dei negri del sud. Così, Lipset e Schneider (1973: 455) citano da un manoscritto di Philip Converse in questo senso:

Tra i gruppi di pari cultura, i negri del sud hanno effettivamente espresso un più alto grado di interesse alla politica (sebbene mostrassero più bassi livelli di informazione) dei loro corrispettivi bianchi. E' probabile che per una minoranza assediata, una certa influenza politica da lungo tempo perduta fosse un problema di notevole attrazione.

Specialmente negli anni '60, le città americane hanno

sperimentato diverse centinaia di casi "violenza razziale", che vanno sotto il nome generico di "disordini". Erano probabilmente le più chiare espressioni della "coscienza di razza".⁵ Molte spiegazioni si sono date di questi fatti. Qualcuno sostiene in modo grossolano che venivano compiuti da gente scarsamente integrata nella propria comunità (per esempio, gente con un basso tasso di partecipazione alle associazioni spontanee), male informata dei meccanismi istituzionalizzati per rimediare al loro malcontento e pertanto mal sottoposte al controllo della loro comunità (p.es., Downes, 1968). Downes (1968), tuttavia, ha anche considerato i disordini come fenomeni di classe: come ribellione di quelle persone più svantaggiate dall'attuale distribuzione della ricchezza e dello status (vedi anche Lupsha, 1968).

Altri, (p.es., Lieberson e Silverman, 1965) hanno suggerito che i disordini razziali possono avvenire nelle comunità caratterizzate da strutture politiche insensibili. Altri ancora, pur non negando l'influenza di altri fattori, hanno messo in risalto la natura contagiosa dei "disordini civili". Così, la Commissione Kerner ha riferito per l'estate del 1967 che "novantotto disordini possono essere riuniti in 2 gruppi, che consistono di due o più tumulti succeduti nello spazio di due settimane, e a poche centinaia di miglia l'uno dall'altro" (Commissione Consultiva Nazionale per i disordini civili, 1968: 66).

In armonia con la popolare tesi di Davies (1962) della rivoluzione, la spiegazione che gode del più ampio riconoscimento è "l'ipotesi della perdita relativa". Due sono le sue principali versioni. Secondo una, le condizioni socio-economiche dei negri americani che stavano migliorando, non avevano tenuto il passo con le nascenti aspettative generate dai miglioramenti oggettivi, con il risultato che i negri sono diventati profondamente frustrati e scontenti (p.es., Lupsha, 1968; Gittell e Krupp, 1968; Banfield, 1970).

L'altra versione sostiene approssimativamente che appena le barriere legali contro l'avanzata sociale dei negri furono

abolite, i negri poterono partecipare alle aspirazioni degli stessi bianchi privilegiati, e divennero intolleranti sui loro persistenti svantaggi. Questa spiegazione deriva logicamente dall'esposizione classificatrice di Cox (1948) sulle differenze tra struttura di casta e di classe, e può essere ritrovata, tra gli altri, in Gurr (1968) e Schulman (1968).⁶

Jeffery Paige (1971) ha indagato sulla relazione tra la partecipazione ai disordini, da una parte, e la fede politica e il senso di efficacia politica dall'altra, in una indagine su 237 maschi negri residenti a Newark, New Jersey, luogo di uno dei maggiori tumulti nel 1967 (Hayden, 1967). Egli riscontrò che tra coloro che si dichiaravano partecipanti ai tumulti, c'era probabilmente un grande senso di efficacia politica ma bassa fede politica. Paragonati agli attivisti e votanti per i diritti civili, i tumultuanti mostravano quasi uniformemente un alto grado di informazione politica ma uno più basso di fiducia nel governo.

I "disordini civili" hanno avuto un importante effetto sulla politica americana. E' interessante notare che i Repubblicani, che sono di gran lunga superati dai Democratici sia per quanto riguarda la registrazione dei votanti sia per l'identificazione di partito, hanno tenuto la Casa Bianca per 16 degli ultimi 24 anni. In questo, ha giocato un ruolo notevole il problema "legge e ordine". Sottolineando la "reazione ostile da parte bianca", Lipset (1975) ha sostenuto che molti bianchi appartenenti alla classe medio-inferiore e a quella lavoratrice, hanno sentito che una gran parte del Partito Democratico, che è stato il più tollerante dei due principali partiti, ha perso di vista i loro interessi in favore dei negri e delle donne della classe media. La reazione ha preso la forma di "affermazione" etnica e di considerevole sostegno politico per George Wallace, il populista del sud precedentemente noto come un sostenitore della supremazia bianca.

Usando un campione di probabilità di 477 adulti bianchi provenienti dall'area di Los Angeles, Ransford (1972) riscontrò nel 1970 che la gente della classe lavoratrice e quella con

un livello di istruzione al di sotto della scuola superiore probabilmente sentivano che i negri stavano "spingendo troppo forte" per cose che a ragione non meritavano, così come provavano ostilità verso le dimostrazioni studentesche.

E' convinzione piuttosto diffusa nella sociologia americana che ci sia un limite oltre il quale le richieste dei negri producono una severa repressione con una certa probabilità. Così, secondo St.Claire Drake (1969: 26):

... non c'è garanzia di cambiamento nella direzione di forte repressione se i gruppi violenti di negri militanti si espandono ed estendono le loro attività, con la conseguenza di reazione ostile da parte degli strati sociali bianchi appartenenti alla classe lavoratrice, e dell'espressione politica a livello nazionale attraverso i voti della classe medio-inferiore bianca — urbana e rurale.

Lewis Killian (1968: 172-176) ha preso una posizione simile e aggiunto: "La valutazione del potere dominante che l'establishment potrebbe organizzarsi per opporsi anche alla rivoluzione meglio organizzata del Black Power, fa sì che la Rivoluzione Negra sembri in realtà la Rivoluzione Impossibile".

Nel presentare quella classe di sentimenti che comprende gli "interessi", Pareto (1916: sez. 1210) notava: "Se uno stato di equilibrio sociale esistente viene alterato, entrano in gioco le forze che tendono a ristabilirlo". Gli Stati Uniti d'America al giorno d'oggi sono un sistema elaboratamente eterogeneo in cerca di un equilibrio che si sposta in modo costante. Ciò si estende lungo linee regionali, etniche, razziali, religiose, di classe, e anche linguistiche e sessuali. Migliaia e migliaia di gruppi chiedono il dovuto e anche il di più — *hic et nunc*. E' quasi come se il Bicentenario fosse una specie di strada senza uscita imposta sul corpo politico da una eredità storica, che si è radicata in istituzioni sia esogene che endogene, che non tollera più a lungo l'irrealtà dell'Utopia. In questa situazione, l'uomo è un animale fieramente politico — ancora di più perché le ingiustizie sono gravi e profondamente radicate.

Nell'avanzare le loro richieste e nel perseguire i loro scopi, le parti in lotta talvolta ritengono giusto e conveniente stabilire delle coalizioni che migliorino le probabilità di successo. Il più delle volte, comunque, sembra che i guadagni di una parte rappresentino le perdite reali o potenziali di un'altra. Le concessioni fatte, tuttavia, è probabile che non riescano a soddisfare le aspettative. Tale situazione, da un lato produce un equilibrio di forze che, almeno a breve scadenza, previene il sorgere sia di grandi vincitori come di grandi perdenti. Dall'altro, mantiene vivo lo scontento, con il risultato che gli Stati Uniti, oggi forse più che mai, sono una società unita da un contratto sociale che ben pochi hanno vagamente tratteggiato e generosamente sostengono. Questo è ciò che accade alle società che, perduto un mito, non ne hanno ancora trovato un altro.⁷

NOTE

¹ Per una discussione comparata di questi risultati con quelli di altri paesi, vedi Lopreato e Hazelrigg (1972: 128-42).

² Uno studio successivo (Centers, 1949: 77) lasciò virtualmente immutata l'identificazione della classe lavoratrice, mentre quella per la classe media venne ridotta al 36%, con un guadagno del 5% in quella inferiore e del 4% in quella superiore.

³ Un recente articolo di Norval Glenn (1973) contiene una utilissima rassegna della letteratura e una secondaria analisi dei vari complessi di dati.

⁴ Per un'analisi religiosa di sostegno a Wallace, vedi Orum (1970).

⁵ Per una discussione critica del modo ideologicamente difensivo in cui è stata usata dalla sociologia americana la "coscienza razziale", vedi Pitts (1974).

⁶ Vedi Spilerman (1970) per una rassegna di queste teorie e come testo comparato.

⁷ La letteratura su "la nuova rivoluzione americana", "l'età della protesta", il "Black Power", la "ribellione studentesca", ecc. è vasta. Il lettore troverà particolarmente utili i saggi raccolti da Aya e Miller (1971).

BIBLIOGRAFIA

- AGGER, R.E., GOLDRICH, D., and SWANSON, B.E., *The Rulers and the Ruled: Political Power and Impotence in American Communities*. New York, Wiley, 1964.
- AIKEN, M., "The Distribution of Community Power: Structural Bases and Social Consequences", in M. Aiken and P.E. Mott, eds., *The Structure of Community Power*. New York, Random House, 1970.
- ALFORD, R.R., *Party and Society*. Chicago, Rand McNally, 1963.
- ALLINGHAM, J.D., "Class Regression", *American Sociological Review* 32, June 1967, pp. 442-49.
- ALMOND, G.A., and VERBA, S., *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*. Princeton, Princeton University Press, 1963.
- AMORY, C., *The Proper Bostonians*. New York, E.P. Dutton, 1947.
- AMORY, C., *Who Killed Society?* New York, Harper & Row, 1961.
- ANDERSON, C.H., *The Political Economy of Social Class*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1973.
- ANTON, T.J., "Power, Pluralism, and Local Politics", *Administrative Science Quarterly*, 7 March 1963, pp. 425-57.
- ARCHER, M.S., and GINER, S., "Social Stratification in Europe", in M.S. Archer and S. Giner, eds., *Contemporary Europe: Class, Status and Power*. New York, St. Martin's Press, 1971.
- ARON, R., *La Lutte des Classes*. Paris, Gallimard, 1964.
- AXELROD, M., "Urban Structure and Social Participation", *American Sociological Review*, 21, February 1956, pp. 13-18.
- AYA, R. and MILLER, N., eds., *The New American Revolution*. New York, Free Press, 1971.

- BABBIE, E.R., "The Religious Factor - Looking Forward", *Review of Religious Research*, 7, Fall 1965, pp. 42-53.
- BABCHUK, N. and BOOTH, A., "Voluntary Association Membership: A Longitudinal Analysis", *American Sociological Review*, 34, February 1969, pp. 31-45.
- BACHRACH, P., *The Theory of Democratic Elitism: A Critique*. Boston, Little, Brown, 1967.
- BACHRACH, P. and BARATZ, M., "Decisions and Non-Decisions: An Analytical Framework", *American Political Science Review*, 57, September 1963, pp. 632-42.
- BALTZELL, E.D., *Philadelphia Gentlemen*. Glencoe, Free Press, 1958.
- BALTZELL, E.D., *The Protestant Establishment*. New York, Random House, 1964.
- BANFIELD, E.C., *The Unheavenly City*. Boston, Little, Brown, 1970.
- BAUMOL, W.J., *Business Behavior, Value and Growth*. New York, Harcourt, Brace, 1959.
- BAZELON, D.T., "The New Class", in J. Lopreato and L.S. Lewis, eds., *Social Stratification: A Reader*. New York, Harper & Row, 1974, pp. 351-58 (la prima edizione è del 1966).
- BAZELON, D.T., *Power in America*. New York, New American Library, 1967.
- BEAN, F.D., BONJEAN, C.M. and BURTON, M.G., "Intergenerational Occupational Mobility and Alienation", *Social Forces*, 52, September 1973, 62-73.
- BECKER, G.S., *Human Capital*. New York, Columbia University Press, 1964.
- BELKNAP, G. and SMUCKLER, R., "Political Power Relations in a Mid-West City", *Public Opinion Quarterly*, 20, Spring 1956, pp. 73-81.
- BELL, D., *The Coming of Post-Industrial Society*. New York, Basic Books, 1973.
- BELL, D., *The End of Ideology*. Glencoe, Free Press, 1960.
- BELL, D., "The Power Elite - Reconsidered", *American Journal of Sociology*, 64, November 1958, pp. 238-50.
- BENDIX, R., *Higher Civil Servants in American Society*. University of Colorado Studies, "Series in Sociology", No. 1, July, 1949.
- BENOIT-SMULLYAN, E., "Status, Status Types, and Status Interrelations", *American Sociological Review* 9, April 1944, pp. 151-61.
- BENSMAN, J. and VIDICH, A.J., *The New American Society*. Chicago, Quadrangle Books, 1971.

- BENTLEY, A.F., *The Process of Government*. Bloomington, Principia Press, 1949.
- BERENT, J., "Fertility and Social Mobility", *Population Studies* 5, March 1952, pp. 224-60.
- BERGER, J., ZELDITCH, M., Jr., ANDERSON, B. and COHEN, B.P., "Structural Aspects of Distributive Justice: A Status Value Formulation", in J. Berger, M. Zelditch Jr., and B. Anderson, eds., *Sociological Theories in Progress*, Vol. 2. Boston, Houghton Mifflin, 1972.
- BETTELHEIM, B., and JANOWITZ, M., *Social Change and Prejudice*. New York, Free Press, 1964.
- BIERSTEDT, R., "An Analysis of Social Power", *American Sociological Review*, 15, December 1950, pp. 730-38.
- BLACKWELL, J.E., *The Black Community: Diversity and Unity*. New York, Dodd, Mead, 1975.
- BLALOCK, H.M., "The Identification Problem and Theory Building: The Case of Status Inconsistency", *American Sociological Review* 31, February 1966, pp. 52-61.
- BLAU, P.M., "Social Mobility and Interpersonal Relations", *American Sociological Review*, 21, June 1956, pp. 290-95.
- BLUME, M.E., CROCKETT, J., and FRIEND, I., "Stockownership in The United States: Characteristics and Trends", *Survey of Current Business* (U.S. Department of Commerce), 54, November 1974, pp. 16-40.
- BONJEAN, C.M., BRUCE, G.D., and WILLIAMS, J.A., Jr., "Social Mobility and Job Satisfaction: A Replication and Extension", *Social Forces* 45, June 1967, pp. 492-501.
- BONJEAN, C.M., and GRIMES, M.D., "Community Power: Issues and Findings", in J. Lopreato and L.S. Lewis, eds., *Social Stratification: A Reader* New York, Harper & Row Publishers, 1974.
- BONJEAN, C.M., and OLSON, D.M., "Community Leadership: Directions of Research", *Administrative Science Quarterly*, 9, December 1964, pp. 278-300.
- BOWMAN, M.J., "Economics of Education", in M. Orwig, ed., *Financing Higher Education: Alternatives for the Federal Government*. Iowa City, American College Testing Program, 1971.
- BRANDMAYER, G., "Status Consistency and Political Behavior: A Replication and Extension of Research", *Sociological Quarterly*, 6, Summer 1965, pp. 241-56.

- BREED, W., "Occupational Mobility and Suicide among White Males", *American Sociological Review* 28, April 1963, pp. 179-88.
- BROOM, L., and JONES, F.L., "Career Mobility in Three Societies: Australia, Italy, and the United States", *American Sociological Review* 34, October 1969, pp. 650-58.
- BUCHANAN, W., and CANTRIL, H., *How Nations See Each Other*. Urbana, University of Illinois Press, 1953.
- BUCKLEY, W., "Social Stratification and the Functional Theory of Social Differentiation", *American Sociological Review*, 23, August 1958, pp. 369-75.
- BUDD, E.C., ed., *Inequality and Poverty*. New York, W.W. Norton, 1967.
- BURCH, P.H., Jr., *The Managerial Revolution Reassessed*. Lexington, D.C. Heath, 1972.
- BURNHAM, J.M., *The Managerial Revolution*. New York, John Day, 1941.
- BURNHAM, W.D., "The End of American Party Politics", *Transaction* 7, December 1969, pp. 12-22.
- CAMPBELL, A., CONVERSE, P.E., MILLER, W.E., and STOKES, D.E., *The American Voter*. New York, Wiley, 1960.
- CAPLOVITZ, D., *The Poor Pay More*. New York, Free Press, 1962.
- CARLSSON, G., *Social Mobility and Class Structure*. Lund, Gleerup, 1958.
- CENTERS, R., *The Psychology of Social Classes*. Princeton, Princeton University Press, 1949.
- CHASE, I.D., "A comparison of Men's and Women's Intergenerational Mobility in the United States", *American Sociological Review*, 40, August 1975, pp. 483-505.
- CHINOY, E., "Social Mobility Trends in the United States", *American Sociological Review*, 20, April 1955, pp. 180-86.
- CLARK, K.B., "Alternative Public School Systems", *Harvard Educational Review* 38, Winter 1968, pp. 100-13.
- CLARK, T.N., "Community Structure, Decision-Making, Budget Expenditure, and Urban Renewal in 51 American Communities", in C.M. Bonjean, T.N. Clark, and R.L. Lineberry, eds., *Community Politics*. New York, Free Press, 1971.
- CLARK, T.N., "The Concept of Power: Some Overemphasized and Underrecognized Dimensions: An Examination with Special Reference to the Local Community", *Southwestern Social Science Quarterly* 48, December 1967, pp. 271-86.

- COLEMAN, J.S., "Race Relations and Social Change", in I. Katz and P. Gurin, eds., *Race and the Social Sciences*. New York, Basic Books, 1969.
- COLEMAN, J.S., "Review of Jencks *et al.*," *Inequality: A Reassessment of the Effect of Family and Schooling in America*, *American Journal of Sociology*, 78, May 1973, pp. 1523-27.
- COLEMAN, J.S., *et al.*, *Equality of Educational Opportunity*. Washington, D.C., U. S. Government Printing Office, 1966.
- COX, O.C., *Caste, Class, and Race*. New York, Doubleday, 1948.
- CUBER, J.F., and KENKEL, W.F., *Social Stratification in the United States*. New York, Appleton-Century-Crofts, 1954.
- CURTIS, J., "Voluntary Association Joining: A Cross-national Comparative Note", *American Sociological Review*, 36, October 1971, pp. 872-80.
- CUTRIGHT, P., "Occupational Inheritance: A Cross-National Analysis", *American Journal of Sociology*, 73, January 1968a, pp. 400-16.
- CUTRIGHT, P., "Studying Cross-National Mobility Rates", *Acta Sociologica*, 11, No. 3, 1968b, pp. 170-76.
- CYERT, R.M., and MARCH, J.G., *The Behavioral Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1962.
- DAHL, R.A., "A Critique of the Ruling Elite Model", *American Sociological Review* 52, June 1958, pp. 463-69.
- DAHL, R.A., *Modern Political Analysis*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1963.
- DAHL, R.A., *Pluralist Democracy in the United States: Conflict and Consent*. Chicago, Rand McNally, 1967.
- DAHL, R.A., *Who Governs?* New Haven, Yale University Press, 1961.
- DAHRENDORF, R., *Class and Class Conflict in Industrial Society*. Stanford, Stanford University Press, 1959.
- D'ANTONIO, W.V., and ERICKSON, E.C., "The Reputational Critique as a Measure of Community Power", *American Sociological Review*, 27, June 1962, pp. 362-76.
- D'ANTONIO, W.V., and FORM, W.H., *Influentials in Two Border Cities*. South Bend, University of Notre Dame Press, 1965.
- DAVIES, J.C., "Toward a Theory of Revolution", *American Sociological Review* 27, February 1962, pp. 5-19.
- DAVIS, K., *Human Society*. New York, Macmillan, 1948.
- DAVIS, K., "Reply [to Tumin]", *American Sociological Review* 18, August 1953, pp. 394-97.

- DAVIS, K., and MOORE, W.E., "Some Principles of Stratification", *American Sociological Review*, 10, April 1945, pp. 242-49.
- DEJONG, P.Y., BRAWER, M.J., and ROBIN, S.S., "Patterns of Female Intergenerational Mobility: A Comparison with Male Patterns of Intergenerational Occupational Mobility", *American Sociological Review*, 36, December 1971, pp. 1033-42.
- DEMERATH, N.J., III, *Social Class in American Protestantism*. Chicago, Rand McNally, 1965.
- DOMHOFF, G.W., *The Higher Circles: The Governing Class in America*. New York, Random House, 1970.
- DOMHOFF, G.W., *Who Rules America?* Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1967.
- DOUVAN, E., and ADELSON, J., "The Psychodynamics of Social Mobility in Adolescent Boys", *Journal of Abnormal and Social Psychology* 58, January 1958, pp. 31-44.
- DOWNES, B.T., "Social and Political Characteristics of Riot Cities: A Comparative Study", *Social Science Quarterly*, 49, December 1968, pp. 504-20.
- DRAKE St. Clair, "Urban Violence and American Social Movement", in R. H. Connery, ed., *Urban Riots*. New York, Vintage, 1969.
- DRAKE, St. Clair and CAYTON, H.R., *Black Metropolis*. New York, Harcourt, Brace, 1945.
- DRUCKER, P.F., "The Employee Society", *American Journal of Sociology*, 58, January 1953, pp. 358-63.
- DUNCAN, B., "Education and Social Background", *American Journal of Sociology*, 72, January 1967, pp. 366-71.
- DUNCAN, B. and DUNCAN, O.D., "Family Stability and Occupational Success", *Social Problems*, 16, Winter 1969, pp. 273-85.
- DUNCAN, B. and DUNCAN, O.D., "Minorities and the Process of Stratification", *American Sociological Review* 33, June 1968, pp. 356-64.
- DUNCAN, O.D., "Ability and Achievement", *Eugenics Quarterly* 15, March 1968, pp. 1-11.
- DUNCAN, O.D., "Methodological Issues in the Analysis of Social Mobility", in N.J. Smelser and S.M. Lipset, eds., *Social Structure and Mobility in Economic Development*. Chicago, Aldine, 1966.
- DUNCAN, O.D., "The Trend of Occupational Mobility in the United States", *American Sociological Review* 30, August 1965, pp. 491-98.

- DUNCAN, O.D., FEATHERMAN, D.L., and DUNCAN, B., *Socioeconomic Background and Achievement*. New York, Seminar Press, 1972.
- DUNCAN, O.D., FEATHERMAN, D.L., and DUNCAN, B., *Socioeconomic Background and Occupational Achievement: Extensions of a Basic Model*. Washington, D. C.: U. S. Department of Health, Education, and Welfare, Office of Education, Bureau of Research, 1968.
- DUNCAN, O.D., HALLER, A.O., and PONTES, A., "Peer Influences on Aspirations: A Reinterpretation", *American Journal of Sociology*, 74, September 1968, pp. 119-37.
- DYE, T.R., and ZEIGLER, H., *The Irony of Democracy: An Uncommon Introduction to American Politics*, Belmont, Wadsworth, 1971.
- ECKLAND, B.K., "Social Class and College Graduation: Some Misconceptions Corrected", *American Journal of Sociology*, 70, July 1964, pp. 36-50.
- ELLIS, E., "Social Psychological Correlates of Upward Social Mobility among Unmarried Career Women", *American Sociological Review*, 17, October 1952, pp. 558-63.
- ELLIS, R.A., and LANE, W.C., "Social Mobility and Social Isolation: A Test of Sorokin's Dissociative Hypothesis", *American Sociological Review*, 32, April 1967, pp. 237-53.
- ELLIS, R.A., and LANE, W.C., "Structural Supports for Upward Mobility", *American Sociological Review*, 28, October 1963, pp. 743-56.
- ERBE, W., "Social Involvement and Political Activity: A Replication and Elaboration", *American Sociological Review*, 20, April 1964, pp. 198-215.
- EULAU, H., *Class and Party in the Eisenhower Years*. New York, Free Press, 1962.
- EULAU, H., "Identification With Class and Political Perspective", *Journal of Politics*, 18, May 1956, pp. 232-53.
- EULAU, H., and KOFF, D., "Occupational Mobility and Political Career", *Western Political Quarterly*, 15, September 1962, pp. 507-22.
- Executive Office of the President, Office of Management and Budget, *Social Indicators, 1973*. Washington, D. C., U. S. Government Printing Office, 1973.

- FARARO, T.J., "Dynamics of Status Equilibrium", in J. Berger, M. Zelditch, Jr., and B. Anderson, eds., *Sociological Theories in Progress*, Vol. 2. Boston, Houghton Mifflin, 1972.
- FEAGIN, J.R., "Institutional Discrimination: A Working Paper", Unpublished paper prepared as Scholar-in-Residence, U. S. Commission on Civil Rights, 1975a.
- FEAGIN, J.R., *Subordinating the Poor*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1975b.
- FEATHERMAN, D.L., "A Research Note: A Social Structural Model for the Socio-Economic Career", *American Journal of Sociology*, 77, September 1971, pp. 293-304
- FEATHERMAN, D.L., "The Socioeconomic Achievement of White Religio-ethnic subgroups: Social and Psychological Explorations", *American Sociological Review*, 36, April, 1971, pp. 207-22.
- FEATHERMAN, D.L., and HAUSER, R.M., "Design for a Replicate Study of Social Mobility in the United States", in K.C. Land and S. Spilerman, eds., *Social Indicator Models*. New York, Russell Sage Foundation.
- FERMAN, L.A., KORNBLUH, J.L., and HABER, A., eds., *Poverty in America*. Ann Arbor, University of Michigan Press, 1972.
- FORM, W.H., and GESCHWENDER, J.A., "Social Reference Basis of Job Satisfaction: The Case of Manual Workers", *American Sociological Review* 27, June 1962, pp. 228-37.
- FORM, W.H., and HUBER, J. (Rytina), "Ideological Beliefs on the Distribution of Power in the United States", *American Sociological Review* 34, February 1969, pp. 19-31.
- FORM, W.H., and SAUER, W.E., "Labor and Community Influentials: A Comparative Study of Participation and Imagery", *Industrial and Labor Relations Review* 17, October 1963, pp. 3-19.
- Fortune (Editors of), *The Executive Life*. New York, Doubleday, 1956.
- FOX, T.G., and MILLER, S.M., "Economic, Political, and Social Determinants of Mobility: An International Cross-Sectional Analysis", *Acta Sociologica*, 9, Nos. 1-2, 1965a, pp. 76-93.
- FOX, T.G., and MILLER, S.M., "Occupational Stratification and Mobility: Intra-Country Variations", *Studies in Comparative International Development*, 1, November 1965b, pp. 1-9.
- FRAZIER, E.F., *Black Bourgeoisie*. Glencoe, Free Press, 1961.
- GALBRAITH, J.K., *Economics, Race, and Laughter*, A.D. Williams, ed., New York, New American Library, 1971.

- GALBRAITH, J.K., *The New Industrial State*. Boston: Houghton Mifflin, 1967, prima edizione.
- GALBRAITH, J.K., *The New Industrial State*. Boston: Houghton Mifflin, 1972, seconda edizione.
- GANS, H.J., *More Equality*. New York, Pantheon Books, 1973.
- GERMANI, G., "Social and Political Consequences of Mobility", in N. J. Smelser and S.M. Lipset, eds., *Social Structure and Mobility in Economic Development*, Chicago, Aldine, 1966.
- GESCHWENDER, J.A., "Continuities in Theories of Status Consistency and Cognitive Dissonance", *Social Forces*, 46, December 1967, pp. 160-71.
- GIBBS, J.P., and MARTIN, W.T., *Status Integration and Suicide*. Eugene, University of Oregon Books, 1964.
- GIDDENS, A., *The Class Structure of the Advanced Societies*. New York, Harper and Row, 1973.
- GILBERT, C.W., "Community Power and Decision-Making: A Quantitative Examination of Previous Research", in Terry Clark, ed., *Community Structure and Decision-Making*. San Francisco, Chandler Publishers, 1968.
- GILLESPIE, W.I., "Effect of Public Expenditures on the Distribution of Income", in R.A. Musgrave, ed., *Essays in Fiscal Federalism*. Washington, D. C., Brookings Institution, 1965.
- GITTEL, M., and KRUPP, S., "A Model of Discrimination Tensions", in L. H. MASOTTI and D.R. Bowen, eds., *Riots and Rebellion*. Beverly Hills, Sage Publications, pp. 69-84.
- GLANTZ, O., "Class Consciousness and Political Solidarity", *American Sociological Review* 23, August 1958, pp. 375-83.
- GLASS, D.V., and HALL, J.R., "Social Mobility in Britain: A Study of Intergeneration Changes in Status", in D.V. Glass, ed., *Social Mobility in Britain*. London, Routledge and Kegan Paul, 1954.
- GLENN, N.D., "Class and Party Support in the United States: Recent and Emerging Trends", *Public Opinion Quarterly*, 37, Spring 1973, pp. 1-20.
- GLENN, N.D., "Income Inequality in the United States", in J. Lopreato and L.S. Lewis, eds., *Social Stratification: A Reader*. New York, Harper and Row, 1974a.
- GLENN, N.D., "Recent Changes in the Social and Economic Conditions of Black Americans", in J. Lopreato and L.S. Lewis, eds., *Social Stratification: A Reader*. New York, Harper & Row, 1974b.

- GLENN, N.D., "Sources of the Shift to Political Independence: Some Evidence from a Cohort Analysis", *Social Science Quarterly*, 53, December 1972, pp. 494-519.
- GLENN, N.D., and ALSTON, J.P., "Cultural Distances among Occupational Categories", *American Sociological Review*, 33, June 1968, pp. 365-382.
- GLENN, N.D., and HYLAND, R., "Religious Preference and Worldly Success: Some Evidence from National Surveys", *American Sociological Review*, 32, February 1967, pp. 73-85.
- GLENN, N.D., ROSS, A.A., and TULLY, J.C., "Patterns of Intergenerational Mobility of Females through Marriage", *American Sociological Review*, 39, October 1974, pp. 683-99.
- GOCKEL, G., "Income and Religious Affiliation: A Regression Analysis", *American Journal of Sociology* 74, May 1969, pp. 632-47.
- GOFFMAN, I.W., "Status Consistency and Preference for Change in Power Distribution", *American Sociological Review* 22, June 1957, pp. 275-81.
- GOODMAN, L.A., "On the Measurement of Social Mobility: An Index of Status Persistence", *American Sociological Review*, 34, December 1969, pp. 831-50.
- GOODMAN, L.A., "On the Statistical Analysis of Mobility Tables", *American Journal of Sociology*, 70, March 1965, pp. 564-85.
- GORDON, M.M., *Assimilation in American Life*. New York, Oxford University Press, 1964.
- GORDON, M.M., *Social Class in American Sociology*. Durham, Duke University Press, 1958.
- GREBLER, L., MOORE, J.W., and GUZMAN, R.C., *The Mexican-American Peoples*. New York, Free Press, 1970.
- GREELEYS, A.M., *Ethnicity, Denomination and Inequality* (A Bicentennial Report to the Ford Foundation). Chicago, National Opinion Research Center (Center for the Study of American Pluralism), October 1975.
- GREELEY, A.M., *Ethnicity in the United States*. New York, Wiley, 1974.
- GREELEY, A.M., *Why Can't They Be Like Us?* New York, E.P. Dutton, 1971.
- GREENBLUM, J., and PEARLIN, L.I., "Vertical Mobility and Prejudice: A Socio-Psychological Analysis", in R. Bendix and S.M. Lipset, eds., *Class, Status, and Power*. Glencoe, Free Press, 1953.

- GREENSTEIN, F., and WOLFINGER, R., "The Suburbs and Shifting Party Loyalties", *Public Opinion Quarterly*, 22, Winter 1958, pp. 473-82.
- GREER, S., "The Social Structure and Political Process of Suburbia", *American Sociological Review*, 25, August 1960, pp. 514-26.
- GREER, S., "The Social Structure and Political Process of Suburbia: An Empirical Test", *Rural Sociology*, 27, December 1962, pp. 438-59.
- GROSS, L., "The Use of Class Concepts in Sociological Research", *American Journal of Sociology*, 54, March 1949, pp. 409-21.
- GROSS, N., "Social Class Identification in the Urban Community", *American Sociological Review*, 18, August 1953, pp. 398-404.
- GURR, T., "Urban Disorder: Perspectives from the Comparative Study of Civil Strife", *American Behavioral Scientist*, 2, March 1968, pp. 50-55.
- HABERMAS, J., *Knowledge and Human Interest*. Boston, Beacon Press, 1971.
- HABERMAS, J., *Toward a Rational Society: Student Protest, Science, and Politics*. Boston, Beacon Press, 1970.
- HACKER, A., "Power to do What?", in J. Lopreato and L.S. Lewis, eds., *Social Stratification: A Reader*. New York, Harper & Row, 1974.
- HAER, J.L., "An Empirical Study of Social Class Awareness", *Social Forces*, 36, December 1957, pp. 117-21.
- HAER, J.L., "Social Stratification in Relation to Attitude toward Sources of Power in the Community", *Social Forces*, 34, December 1956, pp. 37-42.
- HAMILTON, C., and CARMICHAEL, S., *Black Power*. New York, Random House, 1967.
- HAMILTON, R.F., *Class and Politics in the United States*. New York, Wiley, 1972.
- HANSEN, W.L., and WEISBROD, B.A., "The Distribution of Costs and Direct Benefits of Public Higher Education, The Case of California", *Journal of Human Resources*, 4, Spring 1969, pp. 176-91.
- HARRINGTON, M., "Introduction" to L.A. Ferman, J.L. Kornbluh, and A. Haber, eds., *Poverty in America*. Ann Arbor, University of Michigan Press, 1972.
- HARRINGTON, M., *The Other America: Poverty in the United States*. Baltimore, Penguin Books, 1962.
- HARRIS, E.E., "Prestige, Reward, Skill, and Functional Importance: A

- Reconsideration", *Sociological Quarterly*, 5, Summer 1964, pp. 261-64.
- HARRIS, E.E., "Research Methods, Functional Importance, and Occupational Roles", *Sociological Quarterly*, 8, Spring 1967, pp. 255-59.
- HAUSER, R.M., "Educational Stratification in the United States", in E.O. Laumann, ed., *Social Stratification: Research and Theory for the 1970s*. New York, Bobbs-Merrill, 1970.
- HAUSER, R.M., "Schools and the Stratification Process", *American Journal of Sociology*, 74, May 1969, pp. 587-611.
- HAUSER, R.M., and FEATHERMAN, D.L., "Trends in the Occupational Mobility of U.S. Men, 1962-1970", *American Sociological Review*, 38, June 1973, pp. 302-10.
- HAUSER, R.M., KOFFEL, J.N., TRAVIS, H.P., and DICKINSON, P.J., "Structural Changes in Occupational Mobility among Men in the United States", *American Sociological Review*, 40, October 1975a, pp. 585-98.
- HAUSER, R.M., KOFFEL, J.N., TRAVIS, H.P., and DICKINSON, P.J., "Temporal Change in Occupational Mobility: Evidence for Men in the United States", *American Sociological Review* 40, June 1975b, pp. 279-97.
- HAUSKNECHT, M., *The Joiners*. New York: Bedminster Press, 1962.
- HAVENS, E.M., and TULLY, J.C., "Female Intergenerational Occupational Mobility: Comparisons of Patterns?", *American Sociological Review*, 37, December 1972, pp. 774-77.
- HAYDEN, T., *Rebellion in Newark*, New York, Vintage, 1967.
- HAZELRIGG, L.E., "Cross-National Comparisons of Father-Son Occupational Mobility", in J. Lopreato and L.S. Lewis, eds., *Social Stratification: A Reader*. New York, Harper & Row, 1974.
- HAZELRIGG, L.E., "Occupational Mobility in Nineteenth-Century U.S. Cities: A Review of Evidence", *Social Forces*, 53, September 1974, pp. 21-32.
- HENLE, P., "Exploring the Distribution of Earned Income", *Monthly Labor Review* 95, December 1972, pp. 16-27.
- HERTZLER, J.O., "Some Tendencies toward a Closed Class System in the United States", *Social Forces*, 30, March 1952, pp. 313-23.
- HERZOG, E., "Is there a Culture of Poverty?", in H.H. Meissner, ed., *Poverty in the Affluent Society*. New York, Harper and Row, 1966.
- HODGE, R.W., and SIEGEL, P.M., "Nonvertical Dimensions of Social

- Stratification", in E.O. Laumann, P.M. Siegel, and R.W. Hodge, eds., *The Logic of Social Hierarchies*. Chicago, Markham, 1970.
- HODGE, R.W., and TREIMAN, D.J., "Class Identification in the United States", *American Journal of Sociology* 73, March 1968, pp. 535-47.
- HODGE, R.W., and TREIMAN, D.J., "Occupational Mobility and Attitudes Toward Negroes", *American Sociological Review*, 31, February 1966, pp. 93-102.
- HOLLINGSHEAD, A.B., "Cultural Factors in the Selection of Marriage Mates", *American Sociological Review*, 15, October 1950, pp. 619-27.
- HOLLINGSHEAD, A.B., *Elmtown's Youth*. New York, Wiley, 1949.
- HOLLINGSHEAD, A.B., "Trends in Social Stratification: A Case Study", *American Sociological Review*, 17, December 1952, pp. 679-86.
- HOLLINGSHEAD, A.B., ELLIS, R., and KIRBY, E., "Social Mobility and Mental Illness", *American Sociological Review*, 19, October 1954, pp. 577-84.
- HOLLINGSHEAD, A.B., and REDLICH, F.C., *Social Class and Mental Illness*. New York, Wiley, 1958.
- HOMANS, G.C., *Social Behavior: Its Elementary Forms*. New York, Harcourt, Brace, 1961.
- HOPE, K., "Models of Status Inconsistency and Social Mobility Effects", *American Sociological Review*, 40, June 1975, pp. 322-43.
- HOPE, K., "Social Mobility and Fertility", *American Sociological Review*, 36, December 1971, pp. 1019-32.
- HOPKINS, A., "Political Over-conformity by Upwardly Mobile American Men", *American Sociological Review*, 38, February 1973, pp. 143-48.
- HOSELITZ, B.F., *The Role of Small Industry in the Process of Economic Growth*. Paris, Mouton, 1968.
- HOUSE, J.S., and BATES HARKINS, E., "Why and When is Status Inconsistency Stressful?", *American Journal of Sociology* 81, September 1975, pp. 395-412.
- HUACO, G.A., "The Functionalist Theory of Stratification: Two Decades of Controversy", *Inquiry*, 9, Autumn 1966, pp. 215-40.
- HUACO, G.A., "A Logical Analysis of the Davis-Moore Theory of Stratification", *American Sociological Review* 28, October 1963, pp. 801-04.

- HUNTER, F., *Community Power Structure*. Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1953.
- HUNTER, F., *Top Leadership U. S. A.* Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1959.
- HUNLAY, R.L., ed., *Poverty, and Mental Retardation: A Causal Relationship*. Trenton: N. J. Department of Institutions and Agencies, 1968.
- HYMAN, H.H., and WRIGHT, C.R., "Trends in Voluntary Association Membership of American Adults: Replication Based on Secondary Analysis of National Sample Surveys", *American Sociological Review* 36, April 1971, pp. 191-206.
- INNES, J.T., and PELLEGRIN, R.J., *The Economic Returns of Higher Education: A Survey of Findings*. Eugene: University of Oregon Center for Advanced Study of Educational Administration, 1965.
- JACKMAN, M., "The Political Orientation of the Socially Mobile in Italy: A Re-examination", *American Sociological Review* 37, April 1972, 213-22.
- JACKSON, E.F., "Status Consistency and Symptoms of Stress", *American Sociological Review* 27, August 1962, pp. 469-80.
- JACKSON, E.F., and CROCKETT, H.J., Jr., "Occupational Mobility in The United States: A Point Estimate and Trend Comparison", *American Sociological Review* 29, February 1964, pp. 5-15.
- JACKSON, E.F., and BURKE, P.J., "Status and Symptoms of Stress: Additive and Interaction Effects", *American Sociological Review*, 30, August 1965, pp. 556-64.
- JACKSON, E.F., and CURTIS, R.F., "Conceptualization and Measurement in the Study of Social Stratification", in H.M. Blalock, Jr. and A.B. Blalock, eds., *Methodology in Social Research*. New York, McGraw-Hill, 1968.
- JACKSON, E.F., and CURTIS, R.F., "Effects of Vertical Mobility and Status Inconsistency: A Body of Negative Evidence", *American Sociological Review*, 37, December 1972, pp. 701-13.
- JANOWITZ, M., *The Professional Soldier*. New York, Free Press, 1960.
- JANOWITZ, M., "Some Consequences of Social Mobility in the United States", *Transactions of the Third World Congress of Sociology*. Montreal, International Sociological Association.
- JENCKS, C. et al., *Inequality: A Reassessment of the Effect of Family and Schooling in America*. New York, Basic Books, 1972.
- JONES, F.L., "Social Mobility, and Industrial Society: A Thesis Re-

- examined", *Sociological Quarterly*, 10, Summer 1969, pp. 292-305.
- KAHL, J.A., *The American Class Structure*. New York, Rinehart, 1957.
- KAHL, J.A., and DAVIS, J.A., "A Comparison of Indexes of Socio-Economic Status", *American Sociological Review*, 20, June 1955, pp. 317-25.
- KAPLAN, S.J., "Up from the Ranks on a Fast Escalator", *American Sociological Review*, 24, February 1959, pp. 79-81.
- KARIEL, H.S., *The Decline of American Pluralism*. Stanford, Stanford University Press, 1961.
- KATONA, G. et al., *1969 Survey of Consumer Finances*. Ann Arbor, University of Michigan Institute for Social Research, 1970.
- KATZ, I., and GURIN, P., "Race Relations and the Social Sciences: Overview and Further Discussion", in I. Katz and P. Gurin, eds., *Race and the Social Sciences*. New York, Basic Books, 1969.
- KAYSEN, K., "The Corporation: How Much Power? What Scope?", in E.S. Mason, ed., *The Corporation in Modern Society*. Cambridge, Harvard University Press, 1959.
- KELLER, S., *Beyond the Ruling Class*. New York, Random House, 1963.
- KELLER, S., and ZAVALLONI, M., "Ambition and Social Class: A Respecification", *Social Forces* 43, October 1964, pp. 58-70.
- KELLEY, K.D., and CHAMBLISS, W.J., "Status Inconsistency and Political Attitudes", *American Sociological Review*, 31, June 1966, pp. 375-82.
- KENNEDY, R.J.R., "Single or Triple Melting Pot? Intermarriage in New Haven, 1870-1950", *American Journal of Sociology*, 58, July 1952, pp. 56-59.
- KERR, C., DUNLOP, J.T., HARBISON, F.H., and MYERS, C.A., *Industrialism and Industrial Man*. Cambridge, Harvard University Press, 1960.
- KESSIN, K., "Social and Psychological Consequences of Intergenerational Occupational Mobility", *American Journal of Sociology*, 77, July 1971, pp. 1-18.
- KILLIAN, L.M., *The Impossible Revolution*. New York, Random House, 1968.
- KIMBERLY, J.C., "A Theory of Status Equilibration", in J. Berger, M. Zelditch, Jr., and B. Anderson, eds., *Sociological Theories in Progress*. Boston, Houghton Mifflin, 1966.

- KITAGAWA, E.M., and HAUSER, P.M., *Differential Mortality in the United States: A Study in Socioeconomic Epidemiology*. Cambridge, Harvard University Press, 1973.
- KLEINER, R.J., and PARKER, S., "Social Striving, Social Status, and Mental Disorder: A Research Review", *American Sociological Review*, 28, April 1963, pp. 189-203.
- KNAPP, R.H., and GOODRICH, H.B., "The Origins of American Scientists", in D.C. McClelland, ed., *Studies in Motivation*. New York, Appleton-Century-Crofts, 1955.
- KNOKE, D., "Intergenerational Occupational Mobility and the Political Party Preferences of American Men", *American Journal of Sociology*, 78, May 1973, pp. 1448-68.
- KNOKE, D., and HOUT, M., "Social and Demographic Factors in American Political Party Affiliations, 1952-72", *American Sociological Review* 39, October 1974, pp. 700-13.
- KNOWLES, L.L., and PREWITT, K., eds., *Institutional Racism in America*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1969.
- KOLKO, G., *Wealth and Power in America*. New York, Praeger, 1962.
- KOMAROVSKY, M., "The Voluntary Associations of Urban Dwellers", *American Sociological Review* 11, December 1946, pp. 686-98.
- KUZNETS, S., *Share of Upper Income Groups in Income and Savings*. New York, National Bureau of Economic Research, 1953.
- LADD, E.C., Jr., HADLEY, C., and KING, L., "A New Political Realignment?", *The Public Interest* 23, Spring 1971, pp. 46-63.
- LAMPMAN, R.J., *The Share of Top Wealth-holders in National Wealth: 1922-1956*. Princeton, Princeton University Press, 1962.
- LAND, K.C., "Path Models of Functional Theories of Social Stratification as Representations of Cultural Beliefs on Stratification", *The Sociological Quarterly*, 11, Fall 1970, pp. 474-84.
- LANDECKER, W.S., "Class Crystallization and Class Consciousness", *American Sociological Review* 28, April 1963, pp. 219-29.
- LA PORTE, T., and ABRAMS, C.J., "Alternative Patterns of Post-Industrial: The Californian Experience", in L. Lindberg, ed., *Politics and the Future of Industrial Society*. New York, McKay, 1974.
- LASLETT, B., "Mobility and Work Satisfaction: A Discussion of the Use and Interpretation of Mobility Models", *American Journal of Sociology* 77, July 1971, pp. 19-35.
- LAUE, J.H., "The Movement: Discovering Where It's at and How to Get It", *Urban and Social Change Review* 3, Spring 1970, pp. 6-11.

- LAUMANN, E.O., *Bonds of Pluralism: The Form and Substance of Urban Social Networks*. New York, Wiley, 1973.
- LAUMANN, E.O., and SEGAL, D.R., "A Re-examination of the Status Inconsistency Hypothesis", in E.O., Laumann, *Bonds of Pluralism*. New York, Wiley, 1973.
- LAZARSFLED, P.F., BERELSON, B., and GAUDET, H., *The People's Choice*. New York, Duell, Sloan, and Pearce, 1944.
- LEGGETT, J.C., *Class, Race, and Labor*. New York, Oxford University Press, 1968.
- LEHMAN, E.W., "Opportunity, Mobility and Satisfaction within an Industrial Organization", *Social Forces* 46, June 1968, pp. 492-501.
- LENSKI, G.E., "American Social Classes: Statistical Strata or Social Groups?", *American Journal of Sociology* 58, September 1952, pp. 139-44.
- LENSKI, G.E., *Power and Privilege: A Theory of Social Stratification*. New York, McGraw-Hill, 1966.
- LENSKI, G.E., *The Religious Factor*. New York, Doubleday, 1961.
- LENSKI, G.E., "Social Participation and Status Crystallization", *American Sociological Review* 21, August 1956, pp. 458-64.
- LENSKI, G.E., "Status Crystallization: A Non-Vertical Dimension of Social Status", *American Sociological Review* 19, August 1954, pp. 405-13.
- LENSKI, G.E., "Trends in Intergenerational Occupational Mobility in the United States", *American Sociological Review* 23, October 1958, pp. 514-23.
- LEVITAN, S.A., "The Design of Antipoverty Strategy", in B.B. Seligman, ed., *Aspects of Poverty*. New York, T. Y. Crowell, 1968.
- LEWIS, O., "The Culture of Poverty", *Scientific American* 215 (No. 4, 1966); pp. 19-25.
- LIEBERSON, S., and SILVERMAN, A.R., "The Precipitants and Underlying Conditions of Race Riots", *American Sociological Review* 30, December 1965, pp. 887-98.
- LIPSET, S.M., *The First New Nation*. New York, Basic Books, 1963.
- LIPSET, S.M., "The Paradox of American Politics". *The Public Interest* 41, Fall 1975; pp. 142-65.
- LIPSET, S.M., *Political Man*. Garden City, Doubleday, 1959.
- LIPSET, S.M., "Social Stratification: Social Class", *International Encyclopedia of the Social Sciences*, Vol. 15. New York, The Macmillan Company, 1968.

- LIPSET, S.M., and BENDIX, R., *Social Mobility in Industrial Society*. Berkeley, University of California Press, 1959.
- LIPSET, S.M., and GORDON, J., "Mobility and Trade Union Membership", in R. Bendix and S.M. Lipset, eds., *Class, Status, and Power*. Glencoe, Free Press, 1953.
- LIPSET, S.M., and SCHNEIDER, W., "Political Sociology", in N. Smelser, ed., *Sociology*. New York, Wiley, 1973, Chap. 8.
- LIPSET, S.M., and ZETTERBERG, H.L., "Social Mobility in Industrial Societies", (Chap. II) in S.M. Lipset and R. Bendix, *Social Mobility in Industrial Society*. Berkeley, University of California Press, 1959.
- LIPSET, S.M., and ZETTERBERG, H.L., "A Theory of Social Mobility", in R. Bendix and S.M. Lipset, eds., *Class, Status, and Power*. New York, Free Press, 1966.
- LOPREATO, J., "The Concept of Equilibrium: Sociological Tantalizer", in H. Turk and R.L. Simpson, eds., *Institutions and Social Exchange: The Sociologies of Talcott Parsons and George C. Homans*. New York, Bobbs-Merrill, 1971.
- LOPREATO, J., *Italian Americans*. New York, Random House, 1970.
- LOPREATO, J., "Upward Social Mobility and Political Orientation", *American Sociological Review* 32, August 1967, pp. 586-92.
- LOPREATO, J., BEAN, F.D., and COOK LOPREATO, S., "Occupational Mobility and Political Behavior: Some Unresolved Issues", *Journal of Political and Military Sociology* 4, Spring 1976, forthcoming.
- LOPREATO, J., and CHAFETZ, J.S., "The Political Orientation of Skidders: A Middle-Range Theory", *American Sociological Review* 35, June 1970, pp. 440-51.
- LOPREATO, J., and HAZELRIGG, L.E., *Class, Conflict, and Mobility: Theories and Studies of Class Structure*. New York, T. Y. Crowell, 1972.
- LOPREATO, J., and HAZELRIGG, L.E., "Intragenerational versus Inter-generational Mobility in Relation to Sociopolitical Attitudes", *Social Forces* 49, December 1970, pp. 200-10.
- LOPREATO, J., and LEWIS, L.S., "An Analysis of Variables in the Functional Theory of Stratification", *Sociological Quarterly* 4, Autumn 1963, pp. 301-10.
- LOPREATO, J., and LEWIS, L.S., eds., *Social Stratification: A Reader*. New York, Harper and Row, 1974.

- LUKÁCS, G., *Geschichte und Klassenbewusstsein*. Berlin, Malik Verlag, 1923.
- LUNDBERG, F., *The Rich and the Super Rich*. New York, Lyle Stuart, 1968.
- LUPSHA, P.A., "On Theories of Urban Violence", Paper presented at the 1968 meeting of the American Political Science Association. Washington, D.C., September, 2-7, 1968.
- LYND, R.S., "Power in American Society as Resource and Problem", in A. Kornhauser, ed., *Problems of Power in American Democracy*. Detroit, Wayne State University Press, 1957.
- LYND, R.S., "Power in the United States". *Nation* 182, May 1956, pp. 408-11.
- MACCOBY, E.R., MATTHEWS, and MORTON, A., "Youth and Political Change", *Public Opinion Quarterly* 18, Spring 1954, pp. 23-39.
- MANIS, J.G., and MELTZER, B.N., "Attitudes of Textile Workers to Class Structure", *American Journal of Sociology* 60, July 1954, pp. 30-35.
- MARIS, R., "Suicide, Status, and Mobility in Chicago", *Social Forces* 46, December 1967, pp. 246-56.
- MARVICK, D., ed., *Political Decision-Makers*. New York, Free Press, 1961.
- MARX, K., *Capital*. New York: International Publishers, 1967 (originally published in 1867).
- MARX, K., *The Class Struggles in France (1848-1850)*. New York, International Publishers, 1934 (originally published in 1850).
- MARX, K., *The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte*. New York, International Publishers, 1963 (originally published in 1852).
- MARX, K., and ENGELS, F., *The German Ideology*. New York, International Publishers, 1947.
- MARX, K., and ENGELS, F., "Wage Labour and Capital", in *Selected Works* (in two volumes). Moscow, Foreign Languages Publishing House, 1955.
- MASLOW, A.H., *Motivation and Personality*. New York, Harper, 1954.
- MATRAS, J., *Social Inequality, Stratification, and Mobility*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1975.
- MATRAS, J., "Social Mobility and Social Structure: Some Insights from the Linear Model", *American Sociological Review* 32, August 1967, pp. 608-14.
- MATTHEWS, D.R., *The Social Background of Political Decision Makers*. New York, Random House, 1954.

- MATTHEWS, D.R., *U. S. Senators and Their World*. Chapel Hill, The University of North Carolina Press, 1960.
- MATZA, D., "The Disreputable Poor", in N.J. Smelser and S.M. Lipset, eds., *Social Structure and Mobility in Economic Development*. Chicago, Aldine, 1965.
- McCLELLAND, D.C., "The Achievement Motive in Economic Growth", in B.F. Hoselitz and W.E. Moore, eds., *Industrialization and Society*. New York, UNESCO-MOUTON, 1966.
- McGINNIS, R., "A Stochastic Model of Social Mobility", *American Sociological Review* 33, October 1968, pp. 12-22.
- McKEE, J.B., "Status and Power in the Industrial Community: A Comment on Drucker's Thesis", *American Journal of Sociology* 58, January 1953, pp. 364-70.
- McKINNEY, M.M., "The Personnel of the Seventy-seventh Congress", *American Political Science Review* 36, February 1942, pp. 67-75.
- McPHERSON, J.M., HOLLAND, L.B., BANNER, J.M., Jr., WEISS, N.J., and BELL, M.D., *Blacks in America: Bibliographical Essays*. New York, Anchor Books, 1971.
- MERTON, R.K., and ROSSI, A.S., "Contributions to the Theory of Reference Group Behavior", in R.K. Merton, *Social Theory and Social Structure*. New York, Free Press, 1968.
- METROPOLITAN Life Insurance, *Statistical Bulletin* 55. New York, Metropolitan Life Insurance, January, 1974.
- MICHELS, R., *Political Parties*. New York, Dover Publications, 1959.
- MILBRATH, L.W., *Political Participation*. Chicago, Rand McNally, 1965.
- MILLER, H.P., "Annual and Lifetime Income in Relation to Education", *American Economic Review* 50, December 1960, pp. 962-86.
- MILLER, H.P., *Income Distribution in the United States*. Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1966.
- MILLER, H.P., "Is the Income Gap Closed? No!", in H.L. Sheppard, ed., *Poverty and Wealth in America*. Chicago, Quadrangle Books, 1970.
- MILLER, H.P., "The Poor are Still Here", in B.B. Seligman, ed., *Aspects of Poverty*. New York, T. Y. Crowell, 1968.
- MILLER, H.P., *Rich Man, Poor Man*. New York, T. Y. Crowell, 1964.
- MILLER, H.P., *Rich Man, Poor Man*. New York: T.Y. Crowell, 1971 (revised edition).
- MILLER, S.M., "Comparative Social Mobility", *Current Sociology* 9, No. 1, 1960, pp. 1-89.

- MILLER, S.M., "The Future of Social Mobility Studies", *American Journal of Sociology* 77, July 1971, pp. 62-65.
- MILLER, S.M., Review Article of S.A. Levitan, *The Great Society's Poor Law*, in *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 385, September 1969.
- MILLER, S.M., and RIESSMAN, F., *Social Class and Social Policy*. New York, Basic Books, 1968.
- MILLER, S.M., and ROBY, P., *The Future of Inequality*. New York, Basic Books, 1970.
- MILLER, W.B., "Lower Class Culture as a Generating Milieu of Gang Delinquency", *Journal of Social Issues* 14, No. 3, 1958, pp. 5-19.
- MILLS, C.W., *The New Men of Power*. New York, Harcourt, Brace, 1948.
- MILLS, C.W., *The Power Elite*. New York, Oxford University Press, 1956.
- MILLS, C.W., *The Sociological Imagination*. New York, Oxford University Press, 1959.
- MITCHELL, R.E., "Class-Linked Conflict between Two Dimensions of Liberalism-Conservatism", *Social Problems* 13, Spring 1966, pp. 418-27.
- MITCHELL, R.E., "Methodological Notes on a Theory of Status Crystallization", *Public Opinion Quarterly* 28, Summer 1964, pp. 315-25.
- MOORE, W.E., "But Some Are More Equal Than Others", *American Sociological Review* 28, February 1963, pp. 13-18.
- MORRIS, R.T., and MURPHY, R.J., "A Paradigm for the Study of Class Consciousness", *Sociology and Social Research* 50, April 1966, pp. 297-313.
- MOSCA, G., *The Ruling Class*. New York, McGraw-Hill, 1939.
- MYERS, J.K., and ROBERTS, B.H., *Family and Class Dynamics in Mental Illness*. New York, Wiley, 1959.
- MYRDAL, G., *An American Dilemma, Twentieth Anniversary Edition*. New York, Harper and Row, 1962.
- NATIONAL ADVISORY COMMISSION ON CIVIL DISORDERS, *A Report*. Washington, D.C., Government Printing Office, 1968.
- NEWCOMER, M., *The Big Business Executive: The Factors that Made Him*. New York, Columbia University Press, 1955.
- NIEBUHR, H.R., and WILLIAMS, D.D., eds., *The Ministry in Historical Perspective*. New York, Harper and Row, 1956.
- NISBET, R., "The Decline and Fall of Social Class", *Pacific Sociological Review*, 2, Spring 1959, pp. 11-17.

- OKNER, B.A., "Individual Taxes and the Distribution of Income", in J.D. Smith, ed., *The Personal Distribution of Income and Wealth*. New York, National Bureau of Economic Research, 1975.
- OLSEN, M.E., "Social Participation and Voting Turnout: A Multivariate Analysis", *American Sociological Review* 37, June 1972, pp. 317-33.
- OLSEN, M.E., "Social and Political Participation of Blacks", *American Sociological Review* 35, August 1970, pp. 682-97.
- OLSON, M., Jr., *The Logic of Collective Action*. Cambridge, Harvard University Press, 1965.
- ORUM, A.M., "A Reappraisal of the Social and Political Participation of Negroes", *American Journal of Sociology* 72, July 1966, pp. 32-46.
- ORUM, A.M., "Religion and the Rise of the Radical White: The Case of Southern Wallace Support in 1968", *Social Science Quarterly* 51, December 1970, pp. 674-88.
- ORUM, A.M., and COHEN, R.S., "The Development of Political Orientations among Black and White Children", *American Sociological Review* 38, February 1973, pp. 62-74.
- OSSOWKI, S., *Class Structure in the Social Consciousness*. New York, Free Press, 1963.
- PAIGE, J.M., "Political Orientation and Riot Participation", *American Sociological Review* 36, October 1971, pp. 810-20.
- PARETO, V., *The Rise and Fall of the Elites*. Totowa, N.J., Bedminster Press, 1968 (first published in 1901 H. L. Zetterberg, ed.).
- PARETO, V., *Les Systèmes Socialistes*. Geneva, Librairie Droz, 1965 (first published in 1902-1903).
- PARETO, V., *A Treatise on General Sociology*. New York, Dover Publications, 1963 (first published in 1916).
- PARRY, G., *Political Elites*. New York, Praeger, 1969.
- PARSONS, T., "Age and Sex in the Social Structure of the United States", in T. Parsons, *Essays in Sociological Theory*. Glencoe, Free Press, 1954.
- PARSONS, T., "On the Concept of Political Power". In R. Bendix and S.M. Lipset, eds., *Class, Status, and Power*. New York, Free Press, 1966.
- PARSONS, T., "The Distribution of Power in American Society", *World Politics* 10, October 1957, pp. 123-43.
- PARSONS, T., "Equality and Inequality in Modern Society, or Social

- Stratification Revisited". In E.O. Laumann, ed., *Social Stratification: Research and Theory for the 1970s*. New York, Bobbs-Merrill, 1970.
- PARSONS, T., "A Revised Analytical Approach to the Theory of Social Stratification". In R. Bendix and S.M. Lipset, eds., *Class, Status, and Power*. Glencoe, Free Press, 1953.
- PECHMAN, J.A., "The Rich, the Poor and The Taxes They Pay", *The Public Interest* 17, Fall 1969, pp. 21-44.
- PECHMAN, J.A., and OKNER, B.A., *Who Bears the Tax Burden?* Washington, D.C., Brookings Institution, 1974.
- PERRUCCI, R., "The Significance of Intra-Occupational Mobility: Some Methodological and Theoretical Notes, Together with a Case Study of Engineers", *American Sociological Review* 26, December 1961, pp. 874-83.
- PETTIGREW, T.F., Review of Jencks *et al.*, *Inequality: A Reassessment of the Effect of Family and Schooling in America*, *American Journal of Sociology* 78, May 1973, pp. 1527-32.
- PITTS, J.P., "The Study of Race Consciousness: Comments on New Directions", *American Journal of Sociology* 80, November 1974, pp. 665-87.
- POLSBY, N.W., *Community Power and Political Theory*. New Haven, Conn., Yale University Press, 1963.
- POMPER, G.M., "Toward a More Responsible Two-Party System. What, Again?", *Journal of Politics* 33, November 1971, pp. 916-40.
- POWDERMAKER, H., *Hollywood, The Dream Factory*. New York, Grossett and Dunlap, 1950.
- PRESTHUS, R.V., *Men at the Top: A study in Community Power*. New York, Oxford University Press, 1964.
- PROJECTOR, D., and WEISS, G., "Survey of Financial Characteristics of Consumers", in M. Zeitlin, ed., *America Incorporated*. Chicago, Markham, 1970.
- PULLUM, T.W., "What can Mathematical Models Tell Us about Occupational Mobility?", in E.O. Laumann, ed., *Social Stratification: Research and Theory for the 1970s*. New York, Bobbs-Merrill, 1970.
- RAINWATER, L., "The Problem of Lower Class Culture", *Journal of Social Issues* 26, Spring 1970, pp. 133-48.
- RANSFORD, H.E., "Blue Collar Anger: Reactions to Student and Black Protest", *American Sociological Review* 37, June 1972, pp. 333-46.

- RAPPEPORT, M., "Party Alignment: The Biggest Shift in 40 Years", *The Washington Monthly* 3, November 1971, pp. 19-21.
- REISSMAN, L., *Class in American Society*. Glencoe, Free Press, 1959.
- REISSMAN, L., *Inequality in American Society: Social Stratification*. Glenview, Scott, Foresman, 1973.
- REISSMAN, L., and HALSTEAD, M.B., "The Subject is Class", *Sociology and Social Research* 54, April 1970, pp. 293-305.
- RIESMAN, D., *The Lonely Crowd*. New Haven, Yale University Press, 1950.
- RITTER, K.V., "Occupational Positions and Class Identifications of Married Working Women. A Test of the Asymmetry Hypothesis", *American Journal of Sociology* 80, January 1975, pp. 934-48.
- ROGOFF, N., *Recent Trends in Occupational Mobility*. Glencoe, Free Press, 1953.
- ROKKAN, S., and CAMPBELL, A., "Citizen Participation in Political Life: Norway and the United States of America", in A. Pizzorno, ed., *Political Sociology: Selected Readings*. London, Penguin Books, 1971.
- ROSE, A.M., *The Power Structure*. New York, Oxford University Press, 1967.
- ROSE, S., "The Truth about Income Inequality in the U.S.", *Fortune* 86, December 1972, pp. 90-93, 158, 162, 167-69, 172.
- ROSEN, B.C., "Race Ethnicity and the Achievement Syndrome", *American Sociological Review* 24, February 1959, pp. 47-60.
- ROSENFELD, E., "Social Stratification in a 'Classless' Society", *American Sociological Review* 16, December 1951, pp. 766-74.
- ROSENTHAL, R., and JACOBSON, L., *Pygmalion in the Classroom: Teacher Expectation and Pupil's Intellectual Development*. New York, Holt, Rinehart and Winston, 1968.
- ROSSI, P.H., "Community Decision Making", *Administrative Science Quarterly* 1, March 1957, pp. 415-43.
- RUBIN, Z., "Do American Women Marry Up?", *American Sociological Review* 33, October 1968, pp. 750-60.
- RUSH, G.B., "Status Consistency and Right-Wing Extremism", *American Sociological Review* 32, February 1967, pp. 86-92.
- RUSH, J.H., *The Dawn of Life*. New York, New American Library, 1957.
- RYAN, W., *Blaming the Victim*. New York, Pantheon Books, 1971.
- SAMUELSON, P.A., *Economics*. New York, McGraw-Hill, 1973.

- SCAMMON, R.M., and WATTENBERG, B.J., *The Real Majority*. New York, Coward-McCann, 1970.
- SCHNEIDER, L., "Dialectic in Sociology", *American Sociological Review* 36, August 1971, pp. 667-78.
- SCHMIDHAUSER, J.R., *The Supreme Court: Its Politics, Personalities, and Procedures*. New York, Holt, Rinehart and Winston, 1960.
- SCHEREIBER, E.M., and NYGREEN, G.T., "Subjective Social Class in America: 1945-68", *Social Forces* 48, March 1970, pp. 348-56.
- SCHULMAN, J., "Ghetto Area Residence, Political Alienation, and Riot Orientation", in L.H. Masotti and D.R. Bowen, eds., *Riots and Rebellion*. Beverly Hills, Sage Publications, 1968.
- SCHULZ, T.W., *The Economic Value of Education*. New York, Columbia University Press, 1963.
- SCHULZE, R.O., and BLUMBERG, L.U., "The Determination of Local Power Elites", *American Journal of Sociology* 63, November 1957, pp. 290-96.
- SCUDDER, R., and ANDERSON, C.A., "Migration and Vertical Occupational Mobility", *American Sociological Review* 19, June 1954, pp. 329-34.
- SEGAL, D.R., and KNOKE, D., "Status Inconsistency, Social Mobility, and Partisan Identification in the U. S.", *Social Forces* 46, December 1968, pp. 154-57.
- SELIGMAN, B.B., ed., *Poverty as a Public Issue*. New York, Free Press, 1965.
- SEWELL, W.H., HALLER, A.O., and OHLENDORF, G.W., "The Educational and early Occupational Attainment Process: Replication and Revision", *American Sociological Review* 35, December 1970, pp. 1014-27.
- SEWELL, W.H., HALLER, A.O., and PORTES, A., "The Educational and Early Occupational Attainment Process", *American Sociological Review* 34, February 1969, pp. 82-92.
- SHELDON, P.M., "Community Participation and the Emerging Middle Class", in J. Samora, ed., *La Raza: Forgotten Americans*. Notre Dame, Notre Dame University Press, 1966.
- SHEPHERD, W.G., *Market Power and Economic Welfare*. New York, Random House, 1970.
- SHOSTAK, A.B., *Blue-Collar Life*. New York, Random House, 1969.
- SILBERSTEIN, F.B., and SEEMAN, M., "Social Mobility and Prejudice", *American Journal of Sociology* 65, November 1959, pp. 258-64.

- SIMPSON, G.G., *The Meaning of Evolution*. New Haven, Yale University Press, 1967.
- SIMPSON, R.L., "A Modification of the Functional Theory of Social Stratification", *Social Forces* 35, December 1956, pp. 132-37.
- SJOBORG, G., "Are Social Classes in America Becoming More Rigid?", *American Sociological Review* 16, December 1951, pp. 775-83.
- SMITH, T.S., "Structural Crystallization, Status Inconsistency and Political Partisanship", *American Sociological Review* 34, December 1969, pp. 907-21.
- SORENSEN, A.B., "The Structure of Intragenerational Mobility", *American Sociological Review* 40, August 1975, pp. 456-71.
- SOROKIN, P.A., *Social and Cultural Mobility*. New York, Free Press, 1959.
- SOROKIN, P.A., *Social Mobility*. New York, Harper, 1927.
- SPENCER, H., *The Principles of Sociology*. New York, Appleton-Century-Crofts, 1897.
- SPILERMAN, S., "The Causes of Racial Disturbances: A Comparison of Alternative Explanations", *American Sociological Review* 35 August 1970, pp. 627-49.
- Statistical Abstract of the United States, 1971*. Washington, D. C., Government Printing Office, 1972.
- STINCHCOMBE, A.L., "Some Empirical Consequences of the Davis-Moore Theory of Stratification", *American Sociological Review* 28, October 1963, pp. 805-08.
- STRUCKERT, R.P., "Occupational Mobility and Family Relationships", *Social Forces* 41, March 1963, pp. 301-07.
- SUTER, L.E., and MILLER, H.P., "Income Differences between Men and Career Women", *American Journal of Sociology* 78, January 1973, pp. 962-74.
- TAX FOUNDATION, *Tax Burdens and Benefits of Government Expenditures by Income Class, 1961 and 1965*. New York, Tax Foundation, 1967.
- THOMAS, W.I., *The Unadjusted Girl*. Boston, Little, Brown, 1923.
- THOMPSON, K.H., "Upward Social Mobility and Political Orientation: A Re-Evaluation of the Evidence", *American Sociological Review* 36, April 1971, pp. 223-35.
- TITMUS, R., *Essays on the Welfare State*. New Haven, Yale University Press, 1959.
- TOURAINÉ, A., *The Post-Industrial Society*. New York, Random House, 1971.

- TREIMAN, D.J., "Industrialization and Social Stratification", in E.O. Laumann, ed., *Social Stratification: Research and Theory for the 1970s*. New York, Bobbs-Merrill, 1970.
- TREIMAN, D.J., and TERRELL, K., "Sex and the Process of Status Attainment: A Comparison of Working Women and Men", *American Sociological Review* 40, April 1975, pp. 174-200.
- TRUMAN, D., *The Governmental Process*. New York, Knopf, 1951.
- TUCKER, C.W., "A Comparative Analysis of Subjective Social Class: 1945-1963", *Social Forces* 46, June 1968, pp. 508-14.
- TUCKMAN, H.P., *The Economics of the Rich*. New York, Random House, 1973.
- TUMIN, M.M., *Social Stratification: The Forms and Functions of Inequality*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1967.
- TUMIN, M.M., "Some Principles of Stratification: A Critical Analysis", *American Sociological Review* 18, August 1953, pp. 387-94.
- TUMIN, M.M., "Some Unapplauded Consequences of Social Mobility in a Mass Society", *Social Forces* 36, October 1957, pp. 32-37.
- TYREE, A., and TREAS, J., "The Occupational and Marital Mobility of Women", *American Sociological Review* 39, June 1974, pp. 293-302.
- UPTON, L., and LYONS, N., *Basic Facts: Distribution of Personal Income and Wealth in the United States*. Cambridge, Mass., Cambridge Institute, 1972.
- U.S. BUREAU OF THE CENSUS, *Current Population Reports*. Series P-20, No. 217. Washington, D. C., U.S. Government Printing Office, 1971a.
- U.S. BUREAU OF THE CENSUS, *Current Population Reports*, Series P-20, No. 221. Washington, D. C., U.S. Government Printing Office, 1971b.
- U.S. BUREAU OF THE CENSUS, *Current Population Reports*, Series P-60, No. 85. Washington, D. C., U.S. Government Printing Office, 1972a.
- U.S. BUREAU OF THE CENSUS, *Current Population Reports*, Series P-60, No. 86. Washington, D. C., U.S. Government Printing Office, 1972b.
- U.S. DEPARTMENT OF LABOR, "Blue-Collar-White-Collar Pay Trends", *Monthly Labor Review* 94, June 1971, pp. 3-36.
- U.S. DEPARTMENT OF LABOR, Bureau of Labor Statistics, *The Negroes in the United States*, bulletin 1522. Washington, D. C., Government Printing Office, 1966.

- VALENTINE, C.A., *Culture and Poverty: Critique and Counter-proposals*. Chicago, University of Chicago Press, 1968.
- VEBLEN, T., *The Theory of the Leisure Class*. New York, Macmillan, 1899.
- VERBA, S., AHMED, B., and BHATT, A., *Caste, Race, and Politics: A Comparison of India and the United States*. Beverly Hills, Sage Publications, 1971.
- VORWALLER, D.J., "Social Mobility and Membership in Voluntary Associations", *American Journal of Sociology* 75, January 1970, pp. 481-95.
- WALTON, J., "Discipline, Method and Community Power: A Note on the Sociology of Knowledge", *American Sociological Review* 31, October 1966a, pp. 684-89.
- WALTON, J., "Substance and Artifact: The Current Status of Research on Community Power Structure", *American Journal of Sociology* 71, January 1966b, pp. 430-38.
- WALTON, J., "A Systematic Survey of Community Power Research", in M. Aiken and P.E. Mott, eds., *The Structure of Community Power*. New York, Random House, 1970.
- WARNER, W.L., and ABEGGLEN, J.C., *Big Business Leaders in America*. New York, Harper, 1955a.
- WARNER, W.L., and ABEGGLEN, J.C., *Occupational Mobility in American Business and Industry, 1928-1952*. Minneapolis, University of Minnesota Press, 1955b.
- WARNER, W.L., MECKER, M., and EELLS, K., *Social Class in America*. Chicago, Science Research Associates, 1949.
- WARREN, B.L., "Socioeconomic Achievement and Religion: The American Case", in E.O. Laumann, ed., *Social Stratification: Research and Theory for the 1970s*. New York, Bobbs-Merrill, 1970.
- WATTS, H.W., and PECK, J.K., "On the Comparison of Income Redistribution Plans", in J.D. Smith, ed., *The Personal Distribution of Income and Wealth*. New York, National Bureau of Economic Research, 1975.
- WAXMAN, C.I., ed., *Poverty: Power and Politics*. New York, Universal Library, 1968.
- WEBER, M., *From Max Weber: Essays in Sociology* (H.H. Gerth and C.W. Mills, eds.). New York, Oxford University Press, 1946.
- WEBER, M., *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. New York, Charles Scribner's Sons, 1958.

- WEST, J., *Plainville, U.S.A.* New York, Columbia University Press, 1945.
- WILENSKY, H.L., "Measures and Effects of Social Mobility", in N.J. Smelser and S.M. Lipset, eds., *Social Structure and Mobility in Economic Development*. Chicago, Aldine, 1966.
- WILENSKY, H.L., and EDWARDS, H., "The Skidder: Ideological Adjustment of the Downward Mobile Workers", *American Sociological Review* 24, April 1959, pp. 215-31.
- WILLIAMS, R.M., Jr., *American Society*. New York, Knopf, 1970.
- WOLFINGER, R., "Reputation and Reality in the Study of Community Power", *American Sociological Review* 25, October 1960, pp. 635-44.
- WRIGHT, C.R., and HYMAN, H.H., "Voluntary Association Memberships of American Adults: Evidence from National Sample Surveys", *American Sociological Review* 23, June 1958, pp. 284-94.
- WRONG, D.H., "The Functional Theory of Stratification: Some Neglected Considerations", *American Sociological Review* 24, December 1959, pp. 772-82.
- YASUDA, S., "A Methodological Inquiry into Social Mobility", *American Sociological Review* 29, February 1964, pp. 16-23.
- ZEITLIN, M., "Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the Capitalist Class" *American Journal of Sociology* 79, March 1974, pp. 1073-1119.
- ZELDITCH, M., Jr., and ANDERSON, B., "On the Balance of a Set of Ranks", in J. Berger, M. Zelditch, Jr., and B. Anderson, eds., *Sociological Theories in Progress*. Boston, Houghton Mifflin, 1966.

Finito di stampare nel mese di aprile 1977
dalla Rotostampa Litografia Silvestri - Torino
per conto delle *edizioni della fondazione srl* - Torino
Stampato in Italia - Printed in Italy

Volumi già pubblicati:

W. Müller e K.U. Mayer

La stratificazione sociale nella Repubblica Federale Tedesca
Studi e Ricerche (1945-1975)



*Fondazione
Giovanni Agnelli*