

Struttura e Innovazione

Esiste una nuova storiografia che nega o sminuisce il soggetto a favore delle strutture; che scompone la temporalità della storia in grandi sequenze, le quali sostituiscono vita quotidiana, nutrimento, sentimenti, passioni, epidemie, “modi di fare” ad entità, come i secoli, i periodi, le “civiltà”, gli imperi, gli stati, le coalizioni, intorno alle quali gli storici organizzavano il loro racconto. Ci si accorge, oggi, che la peste comporta, in determinati tempi e luoghi, conseguenze più gravi dei grandi avvenimenti descritti dai manuali; che i flussi demografici ed economici condizionano la politica e la cultura; che studiare il matrimonio nell’Inghilterra del XVIII secolo non è meno rilevante che occuparsi della “guerra dei sette anni”. Ci si libera, poi, dall’etnocentrismo; si accettano le conseguenze della decolonizzazione; ci si rende disponibili a comprendere i tesori del mondo; si restituisce una legittimità ai “popoli senza storia”. Ci si rende conto, infine, che ogni osservazione implica un osservatore; che lo storico non può fare a meno dei concetti; e che esistono problemi di formalizzazione. Questo strutturalismo storiografico esercita una grande influenza — specie in Francia — anche al di fuori dei confini formali della disciplina.

Tuttavia, ciò che viene così descritto non si muove affatto o lo fa in modo impercettibile; il singolo essere umano è soltanto l’ipotetico punto d’incrocio di determinazioni collettive, senza che sia possibile stabilire il posto dell’iniziativa, della creatività, della volontà morale, neppure intese nel senso più cauto, critico, responsabile; le varie serie (demografiche, economiche, sociologiche, culturali...) non s’incontrano; la scientificità resta una speranza non soddisfatta.

Fra i diversi problemi che questa tendenza ha lasciato insoluti — o ha addirittura aggravati — vi è quello dell’innovazione. Le scienze umane, cui la nuova storiografia attinge copiosamente, hanno avuto molto poco da dire in proposito: lo strutturalismo e il funzionalismo in sociologia e in antropologia sociale trascurano completamente questo problema. Nella teoria parsonsiana del sistema sociale una struttura è una disposizione stabile di elementi il cui equilibrio è assicurato dall’efficacia di norme o regole che s’impongono in modi diversi agli individui. Lo strutturalismo di un Lévy Strauss ritiene necessario e sufficiente cogliere la struttura inconscia, soggiacente ad ogni istituzione e ad ogni usanza.

Una genesi o innovazione — specie nel campo psicogenetico — non è mai, invece, se non il passaggio da una struttura all’altra, passaggio che, del resto, spiega la seconda nello stesso tempo in cui la conoscenza di entrambe è necessaria alla conoscenza del passaggio in quanto trasformazione. Ciò aiuta a comprendere come, di fronte a una discontinuità come quella che separa il mondo attuale dal mondo preindustriale, la coscienza della trasformazione corrisponda all’intuizione simultanea di strutture diverse e alla memoria delle alterazioni. Il problema della genesi o innovazione definisce anche la giuntura fra com-

portamento individuale e comportamenti di gruppo, tra identità e struttura. Intesa come risposta a mutamenti ambientali, l'innovazione è un'omeostasi e si presenta come un processo che trasforma in coordinazioni l'alterazione degli elementi iniziali. Lo schema che verrà abbozzato nello studio che segue è, dunque, di tipo costruttivista, cioè fondato su una dialettica struttura-genesi-struttura che dovrebbe richiamare qualcosa del migliore storicismo.

Trascurando questo problema, la nuova storiografia finisce per far perdere di vista il mutamento che, da sempre, rappresenta il principale carattere distintivo della storia. Il progresso rappresentato dal fatto che gli storici operano ora con una maggiore consapevolezza del metodo che adoperano è stato così pressoché annullato da una perdita del senso del tempo e dello svolgimento, nonché del ruolo degli esseri umani in tutto il processo. Per poter sperare di rendere accettabile lo strutturalismo storiografico il problema di rendere analizzabile l'emergere dell'innovazione non può pertanto essere eluso.

Non è inutile ricordare che lo studio che si presenta è stato completato nell'aprile del '72. Esso è dedicato alla memoria di Rosellina Balbi, con la quale, a quel tempo, ebbi la fortuna di discuterlo.

1. Secondo una nota tesi del Gottmann, la differenziazione regionale¹ nell'"ecumène" può spiegarsi come la risultante di due forze in gran parte antagoniste: la "circolazione" e le "iconografie". Col primo termine il Gottman intende riferirsi alle più svariate categorie di movimenti e di trasferimenti nello spazio: di uomini, armate e idee, nell'ordine politico; di merci, tecniche, capitali e mercati, nell'ordine economico; ancora di idee, costumi e bisogni, nell'ordine culturale.

La "circolazione", così intesa, è per l'Autore in questione (come del resto per Max. Sorre ed altri studiosi)² la matrice del mutamento. Le innovazioni che una collettività può presentare, nei tre ordini cui si è sopra accennato, sono strettamente dipendenti dalle occasioni di contatto, di scambio, di confronto o di scontro con altre collettività, e queste occasioni le crea appunto la circolazione.

Ma nella misura stessa in cui sollecita i "prestiti" culturali e le trasformazioni imitative nel campo sociale ed economico, la circolazione agisce nel senso di un livellamento delle differenze regionali, di una *uniformisation*, che è il carattere prevalente delle società a più alto livello di sviluppo e che in ambiti più ristretti, quello ad esempio delle istituzioni politiche o dei modelli di consumo, si manifesta ormai, com'è noto, a scala mondiale³.

La funzione stimolatrice e innovativa della circolazione dà dunque luogo, alla lunga, ad una tendenza alla stabilizzazione. La "regionalizzazione" più o meno completa che si riscontra nei Paesi sviluppati ne è l'illustrazione più esauriente. Essa consiste in un assetto del territorio imperniato su trame di insediamenti urbani (o "nodi"), ciascuno dei quali organizza, mediante complesse reti di comunicazioni, costellazioni di centri minori ed è agli altri collegato da

rapporti di complementarità o comunque di dipendenza tanto intensi e regolari da indurre alcuni autori a parlare di questi insiemi come di “armature urbane” (Labasse) o di “sistemi di città” (Berry), cioè come di complessi unitari, integrati, malgrado le divisioni amministrative e le distanze geografiche ⁴.

Ma la circolazione, che rende possibile questa complessa e rigorosa organizzazione del territorio, “non smette — scrive il Gottmann — di disfare la trama per ricominciare: essa è infinitamente sensibile a tutto ciò che si manifesta sulle sue reti, anche a grande distanza”. Ed è così che, malgrado la stabilità apparente dei *carrefours*, la circolazione non cessa di modificare l’organizzazione e dunque le possibilità di differenziazione dello spazio ⁵.

Al “sistema di movimento” e alla lunga di *uniformisation*, rappresentato dalla circolazione, si oppone il “sistema di resistenza al movimento”, costituito dalle “iconografie”, di cui bisogna tener conto allo stesso titolo, secondo il Gottmann, se si vuol far luce sulla “genesì ed evoluzione dei regionalismi”. L’iconografia può definirsi come l’insieme dei fattori di coesione di una collettività umana: politici, religiosi, sociali, economici, culturali, per non parlare dell’atavismo, delle tradizioni e delle abitudini acquisite. Quanto meno in età storica, il rapporto di un gruppo umano col suo ambiente fisiografico si spiega muovendo dall’iconografia, e non viceversa. Non è possibile “stimare le risorse, sia che si tratti di spazio territoriale, della fertilità del suolo, della quantità di mano d’opera, del volume e della varietà dei giacimenti minerali, che attraverso le strutture sociali delle nazioni che ne dispongono”. Le stesse tecniche che sono “l’insieme dei mezzi di cui una comunità può disporre per sfuggire alle condizioni fisiche dell’ambiente locale”, e che vanno intese in senso ampio includendo fra esse anche i metodi di organizzazione economica, politica e sociale, avranno a loro base i simboli originari della comunità, ciò che evolve meno, l’iconografia insomma ⁶.

Col suo termine, tratto dal linguaggio delle arti figurative, Gottmann ha designato e raffigurato in modo più esplicito di quanto facciano gli antropologi sociali con l’espressione “culture” e gli storici con la loro “civiltà”, ciò che di più specifico, unico e irripetibile una collettività umana presenta, e insieme con ciò l’attaccamento di quest’ultima alla propria diversità.

Esistono oggi numerose teorie e ricerche empiriche che provano l’utilità di questa accentuazione. Ma d’altronde, da un lato, osserviamo il fatto storico del mutamento, almeno apparente, delle “iconografie”, la tendenza cioè alla *uniformisation* che lo stesso Gottmann considera dominante; da un altro lato, esistono collettività che si trovano nella contraddittoria condizione di aver fatta propria l’idea di progresso economico nata col capitalismo occidentale, senza riuscire tuttavia ad accettare o a realizzare le trasformazioni nella sfera politica, sociale ed economica, necessarie per realizzare i nuovi obiettivi, e ciò anche per l’ostacolo rappresentato dai valori, le concezioni e i simboli più radicati, in altri termini dalle loro “iconografie”.

Non ci basta dunque sapere in modo generico che le differenziazioni regionali sono la risultante dell’incontro o dello scontro delle due forze antago-

niste della circolazione e delle iconografie e che i *carrefours* o nodi sono il luogo geografico, mai statico e al tempo stesso mai totalmente plasmato dalle influenze esterne, di questo confronto, ma dovremmo arrivare in primo luogo a definire una possibile linea di ricostruzione del modo in cui un *carrefour* (o meglio una classe di *carrefours* esattamente definita) nasce, si sviluppa o si estingue⁷; in secondo luogo a chiarire entro quali limiti, e in che senso, questo processo è determinato o almeno influenzato dalle reti di circolazione che legano ciascun *carrefour* agli altri⁸.

2. Diciamo subito che, per trovare una risposta, dobbiamo temporaneamente abbandonare il campo della storiografia in senso stretto. Il nostro problema è, per quanto si è detto, quello di individuare delle categorie concettuali che diano conto del modo in cui può avvenire (o di fatto è avvenuto) il passaggio di una collettività umana da una determinata condizione (politica, sociale, economica, religiosa, etc.) tipica ad un'altra condizione tipica che, in base ad indici non ambigui, risulti chiaramente diversa dalla prima. È anche troppo facile dimostrare che tale passaggio o trasformazione non può essere sempre e soltanto interpretato come l'effetto della moltiplicazione e della diffusione spaziale nei luoghi B, C, D, etc. di determinati fenomeni (culturali, economici etc.) sorti in un luogo A: accanto alle migrazioni, alla penetrazione commerciale e militare, ai *transfert* culturali esistono fattori interni di mutamento, quali l'incremento naturale della popolazione, l'alterazione dell'ambiente fisiografico e le lotte sociali, che non possono certo essere ritenuti meno importanti di quelli esterni.

In ogni caso, il fatto che sollecitazioni equivalenti al mutamento, interne o esterne che siano, diano risultati molto spesso diversi, talora opposti, rende necessario analizzare a fondo le condizioni da cui dipende la risposta del gruppo umano così "stimolato"; questo ci porta inevitabilmente al di fuori delle teorie geografiche o diffusionistiche del mutamento.

Fra i vari tipi di mutamento ci interessa in particolare quello che ha come risultato una modificazione strutturale dell'economia, intendendo con questa espressione variazioni nelle tecnologie, nelle forme organizzative e nelle caratteristiche del lavoro abbastanza radicali e generalizzate da dar vita a discontinuità chiaramente percepibili nel processo storico. E all'interno di questa classe ci interessano specificamente i cambiamenti che hanno determinato in alcune società umane una elevata capacità di adattamento attivo, vale a dire di controllo e di trasformazione del proprio ambiente esterno: con l'espressione "ambiente" intendendo non solo l'insieme dei rapporti con elementi della natura — clima, suolo, idrografia etc. — ma anche delle relazioni di varia natura, economica, culturale, politica, militare, etc., con altre società.

Se ordiniamo le società della terra in base a quest'unico criterio, rappresentato dalla capacità di controllo e di sfruttamento dell'ambiente, troviamo ad un estremo gruppi umani dotati di un'attrezzatura materiale e di forme organizzative così rigorosamente dipendenti dalle condizioni ambientali "presen-

ti", che un'alterazione di queste ultime può determinarne l'estinzione (quanto meno come "cultura"); all'altro estremo incontriamo società capaci di portare o mantenere le variabili di parti o sezioni dell'ambiente esterno a valori voluti e, nel caso di modificazioni, di intraprendere tutte le attività necessarie per ristabilirne il controllo.

In entrambi i casi, l'adattamento è il risultato di un processo di apprendimento, ma mentre nella prima situazione tale apprendimento è straordinariamente lento e inefficiente, nella seconda esso è rapido ed efficace.

Può essere opportuno caratterizzare in maniera esplicita questa differenza, tanto più che essa è in genere completamente trascurata. Il punto chiave è l'esistenza o meno di un adeguato meccanismo per la selezione delle idee, conoscenze o immagini della realtà, sulla base delle quali la comunità dà vita ad un'attrezzatura materiale, a procedimenti organizzativi, e soprattutto a forme di cooperazione sociale, per sfruttare le risorse naturali, difendersi dalle intemperie, proteggersi dai nemici, spostarsi da un luogo all'altro e, condizione indispensabile per la conservazione del gruppo, per trasmettere le proprie esperienze alla generazione successiva.

Quando le predizioni fondate sulle immagini della realtà di cui si è detto sembrano avverarsi, quando i risultati delle azioni così intraprese sembrano corrispondere alle aspettative, non vi sarà alcuna tendenza all'apprendimento, a sostituire cioè nuove conoscenze a quelle iniziali. Al contrario, se la serie dei successi è abbastanza lunga le azioni deliberate iniziali si tramuteranno, per la cosiddetta "legge dell'effetto" o del "rafforzamento", in comportamenti abitudinari che si ripeteranno in modo meccanico ed uguale ogni volta che si ripresenteranno gli stimoli in relazione ai quali è avvenuto l'adattamento⁹. Ma naturalmente non è sempre così: l'insuccesso, il fallimento sono frequenti, e sono essi a stimolare l'innovazione, poichè, com'è intuibile, essa è il solo modo per uscire dalla condizione di disagio o addirittura di pericolo che all'insuccesso si accompagna. Tuttavia il meccanismo di revisione delle immagini della realtà iniziali è tutt'altro che semplice. In primo luogo, i messaggi che informano dell'insuccesso, cioè del risultato negativo di un'azione, possono essere rifiutati. Ed è tanto più probabile che ciò avvenga quanto meno definito, esatto, esplicito e univoco è il criterio per giudicare i risultati stessi.

È per questo motivo che i progressi nella contabilizzazione dei costi e dei ricavi nelle imprese commerciali e industriali fu, come Max Weber e Sombart fecero risaltare, uno degli aspetti rilevanti nello sviluppo del sistema capitalistico. I confronti periodici mediante i bilanci fra la consistenza patrimoniale ed il capitale impiegato, entrambi calcolati in denaro, imposero in questa sfera di attività l'accettazione di una misura quantitativa del successo e dell'insuccesso che rappresentò una molla potente per rendere l'azione economica più razionale *rispetto allo scopo* in confronto alle altre sfere dell'attività umana (con l'eccezione della coeva scienza logico-sperimentale che in parte almeno si intreccia con gli sviluppi del capitalismo).

In secondo luogo, anche se accettati, i messaggi, le informazioni relativi ai risultati dell'azione possono non portare ad apprendimento per due altre ragioni. La prima è che l'uso di regole logiche nel processo di deduzione dalle immagini della realtà che ha portato a predire un certo corso degli eventi e quindi ad agire in un dato modo, può essere così rozzo e grossolano da non permettere di distinguere in che misura l'eventuale insuccesso sia dovuto ad una erronea immagine della realtà oppure ad una deduzione scorretta da un'immagine adeguata. Il formalismo che esiste in molte discipline scientifiche e più genericamente l'abitudine al ragionamento esatto hanno una notevole importanza ai fini dell'apprendimento proprio perchè permettono di dissipare questo dubbio.

La seconda ragione è che, in assenza di un metodo rigoroso di controllo logico-sperimentale delle conoscenze, l'immagine della realtà che è servita da guida all'azione può essere stata costruita combinando nozioni valide fondate sull'osservazione con pure e semplici superstizioni e credenze; e, pertanto, la reazione all'insuccesso può non consistere in una revisione sistematica delle idee iniziali e quindi può non portare all'apprendimento, per l'impossibilità di distinguere le prime dalle seconde. Il significato più autentico dei procedimenti razionali formalizzati in base ai quali tanto gli scienziati quanto le più progredite imprese economiche si sforzano di procurarsi la loro immagine della realtà, non sta tanto nel fatto di garantire conoscenze sicure, esatte e obiettive — poichè ciò può risultare impossibile nel caso in cui il "sistema reale" da conoscere sia altamente instabile, com'è per moltissime componenti della vita sociale — quanto nella capacità, propria dei procedimenti razionali, di rendere facile la ricerca dell'errore e quindi di migliorare ininterrottamente le immagini del mondo esterno.

In una comunità primitiva (cioè dotata di uno scarso potere di controllo sul proprio ambiente) il meccanismo di selezione delle idee, e quindi di accumulazione di conoscenze, incorporate o non in attrezzature materiali o in procedimenti organizzativi, è estremamente lento e inefficace, per l'assenza di criteri rigorosi di controllo preventivo delle immagini della realtà su cui si fonda la vita del gruppo. La probabilità delle predizioni è bassa; l'insuccesso può sempre essere attribuito all'influsso di forze magiche nemiche, il rifiuto di riconoscere l'esistenza del caso (che si esprime nella concezione provvidenzialistica o fatalistica o pancausalistica che domina la vita complessiva delle comunità primitive e molte sfere importanti della vita delle società cosiddette sviluppate) conduce al dominio del caso o di forze che sembrano tanto più potenti quanto meno se ne riesce a penetrare il segreto.

E molto spesso il controllo *ex post* può essere fatale, come quando un gruppo umano è costretto a verificare l'efficacia delle proprie armi nel corso di uno scontro con un popolo sconosciuto, la solidità delle proprie costruzioni dinanzi ad un'alterazione imprevista delle componenti fisiografiche dell'ambiente, l'efficacia delle proprie tecniche agricole dinanzi all'esaurimento di un terreno, etc, etc..

Nel caso in cui operi invece un meccanismo di selezione delle idee *ex ante*, basato su criteri particolarmente rigidi di controllo, l'accumulazione culturale è indipendente dalla capacità di queste idee di garantire la sopravvivenza immediata del gruppo; vi è cioè uno sviluppo permanente endogeno, quale quello che si manifesta in campo scientifico e qual è, secondo alcuni autori, lo sviluppo tecnologico nella grande impresa moderna. Inoltre, la formulazione di predizioni alle quali si attribuisce un alto grado di probabilità di avverarsi, resa possibile dalle tecniche razionali, è di estrema importanza per l'apprendimento perchè in caso di insuccesso non ci sarà via di scampo: bisognerà prenderne atto e cercarne le cause. Infine, la fiducia nel valore delle proprie predizioni, che scaturisce dall'impiego di procedimenti razionali, è una molla potente, anche se non la sola, per l'azione, in tutti i casi in cui manchi la guida familiare e sicura dell'abitudine ¹⁰.

3. Abbiamo cercato di caratterizzare, sia pure in modo molto sommario, la differenza tra un meccanismo inefficace e uno efficace di apprendimento che sono tipici, rispettivamente, di una società che si adatta passivamente alle condizioni che trova e di una società che esercita al contrario un controllo attivo continuo sul proprio ambiente. Dobbiamo ora cercare di definire, sempre in modo astratto, le modalità e le caratteristiche del passaggio dalla prima alla seconda condizione.

A questo scopo, è necessario approfondire preliminarmente un aspetto particolare del meccanismo di adattamento delle società umane, in ragione del quale l'apprendimento inteso come fenomeno sociale si configura in modo notevolmente diverso dall'apprendimento individuale al quale, per semplicità, si è fatto riferimento fino ad ora.

Un comportamento adattato, o omeostatico, è quel comportamento che, data una norma, mantiene le sue variabili essenziali quanto più vicine sia possibile ad essa, conservandosi in uno stato stazionario. In un ambiente mutevole, la costanza delle variabili essenziali presuppone una intensa attività di altre variabili che neutralizzino tali mutazioni: o mediante una semplice azione compensatoria (com'è nel sistema vegetativo animale) oppure mediante il controllo di alcuni o di molti elementi dell'ambiente esterno (com'è nei sistemi sociali) ¹¹.

Nei meccanismi a funzionamento omeostatico (come il termostato) e negli organismi viventi, la reazione ad un mutamento ambientale previsto è automatica, poichè il coordinamento tra i due gruppi di variabili (quelle essenziali per la sopravvivenza del sistema e quelle dirette ad assicurare la costanza delle prime mediante il controllo dell'ambiente) è garantito dal fatto che entrambe appartengono ad uno stesso "sistema" dotato di un meccanismo centralizzato di regolazione. Tale meccanismo centrale è sempre informato del funzionamento del sistema ed in particolare del suo grado di corrispondenza rispetto a criteri prestabiliti, di modo che nel caso in cui lo scarto da tali criteri

superi un certo valore di tolleranza l'attività del sistema verrà modificata riducendo questo scarto.

Ma, poiché, nelle organizzazioni sociali, a differenza dei meccanismi o organismi ora considerati, esiste una difficoltà intrinseca ad ottenere o mantenere le condizioni della "retroazione" o *feedback* che sono state appena descritte, esiste anche una forte tendenza alla instabilità.

Il motivo di tale difficoltà va visto nella particolare importanza che per la specie umana rivestono i meccanismi sociali di conservazione e trasmissione delle informazioni. Come cercheremo di dimostrare, esiste una notevole incompatibilità fra le modalità di formazione e di funzionamento di questi meccanismi e le esigenze di un rapido "adattamento" ad un "ambiente" continuamente mutevole.

A differenza di altre specie viventi, l'uomo non dispone di un'attrezzatura materiale incorporata nell'organismo stesso che rappresenti una protezione adeguata nei confronti di un ambiente specifico¹²; allo stesso modo la quantità di informazioni necessarie per la sopravvivenza che l'uomo riceve per via esclusivamente ereditaria rappresenta una quota del totale dell'informazione del fenotipo umano di gran lunga minore di quella dei fenotipi di altre specie.

Queste due caratteristiche pongono ben noti vincoli alle forme organizzative umane cui è sufficiente dedicare non più di un cenno. In primo luogo, il fatto che gran parte delle conoscenze del gruppo non siano trasmesse per via ereditaria ma per via sociale, unitamente all'estrema vulnerabilità della prole umana, comporta una forma organizzativa specifica, la famiglia, la cui stabilità è commisurata al tempo necessario per la maturazione di ogni nuova generazione. In secondo luogo, il modo particolare mediante il quale gran parte dell'esperienza umana viene tramandata, e cioè il linguaggio, che consiste in un sistema più o meno elaborato di suoni articolati cui sono attribuiti convenzionalmente dei significati, rende di estrema importanza la stabilità del riferimento al gruppo sociale all'interno del quale (e solo in esso) le convenzioni in questione si sono formate, o in altri termini i suoni articolati hanno acquistato "significati" e sono stati adoperati come rappresentazioni o simboli o imitazioni di oggetti fisici e di situazioni sociali.

Una terza condizione dell'apprendimento delle abilità necessarie alla riproduzione e al miglioramento dell'attrezzatura materiale di cui ogni generazione dispone sono dunque la stabilità e la coesione sociale. Da qui l'importanza del complesso delle idee astratte, fedi religiose, costumi, tradizioni, convinzioni collettive, filosofie etc., che ispirano un modo di agire favorevole alla coesione sociale, anche quando non abbiano una diretta rilevanza sull'efficienza dell'attrezzatura materiale. Esiste, d'altra parte, un rapporto di azione reciproca fra il linguaggio e l'ideologia di una società, poiché se è vero che la stabilità che quest'ultima rafforza è essenziale per la trasmissione per via linguistica dell'esperienza, è anche vero che è proprio il carattere astratto e convenzionale dei simboli che costituiscono il linguaggio a rendere possibile l'elabo-

razione intellettuale generalizzante e deduttiva, indipendente da un riferimento sensoriale diretto, da cui scaturiscono le stesse ideologie e molte conoscenze.

Questo breve cenno alla famiglia, al linguaggio e alle idee e norme collettive, vale a dire alle principali condizioni per la conservazione delle esperienze e dell'attrezzatura materiale di un gruppo umano è sufficiente ad illustrare come l'adattamento dei raggruppamenti umani ad un ambiente in trasformazione non possa essere di tipo omeostatico. Infatti, se è vero che la sopravvivenza della specie umana è legata all'efficienza dei meccanismi di retroazione che garantiscono la conformità dei comportamenti individuali a regole collettive, ciò non può non avere come contropartita una tendenza alla cristallizzazione e all'irrigidimento dell'organizzazione sociale, tale da renderla poco sensibile alle informazioni provenienti dall'ambiente esterno circa l'esistenza del pericolo che la stabilità delle "variabili essenziali del sistema" venga ad essere gravemente minacciata. È per questo motivo che la forma tipica del cambiamento delle società umane di fronte ad una situazione ambientale nuova non è l'adattamento automatico, ma piuttosto una forma corrispondente ad uno schema del tipo: equilibrio-crisi-ricostituzione dell'equilibrio.

4. Il riconoscimento che le società umane presentano una struttura, un ordine, delle regolarità che ne rendono possibile il funzionamento in "condizioni normali", cioè in una situazione ambientale rispetto alla quale la struttura stessa risulta "adattata", ha portato numerosi studiosi di scienze sociali (per esempio l'antropologo Radcliffe-Brown e il sociologo T. Parsons) all'imbarazzante conclusione che il mutamento è inspiegabile o almeno che non possa essere spiegato con gli ordinari mezzi di ricerca delle scienze sociali.

Presupposto implicito di questo punto di vista è una posizione scientifica che potremmo definire come "determinismo culturale", la quale presenta molti punti di contatto, nonostante la sua origine completamente diversa, con la tesi di Marx ed Engels secondo cui l'esistenza sociale determina la coscienza individuale e con le opinioni dello psicanalista e marxista Erich Fromm secondo cui esiste un "carattere sociale" che è conforme alle più profonde esigenze di funzionamento e di sopravvivenza di una data struttura sociale ed è inculcato in ciascun individuo, nella sua infanzia, attraverso il veicolo della famiglia. Secondo Parsons¹³, a meno di non ricorrere ad una sorta di armonia prestabilita, il conformarsi reciproco degli innumerevoli comportamenti individuali in cui si concreta il funzionamento della società può spiegarsi, in ultima analisi, soltanto ammettendo l'esistenza di un insieme di norme o valori collettivi i quali influenzano i comportamenti singoli non solo e non tanto mediante un sistema di incentivi e di sanzioni (la cui efficacia dipende dal grado in cui sono ritenuti legittimi), quanto mediante un processo d'interiorizzazione che li rende componente costitutiva del sistema di motivazioni dell'individuo. Di fronte all'obiezione che la stabilità sociale può spiegarsi molto più semplicemente ammettendo l'esistenza di sistemi di coercizione, che rendano in determinati casi obbligatorio l'adeguamento a norme collettive, e inoltre di sistemi di scambio,

che creino un interesse reciproco fra le parti contraenti al rispetto delle condizioni che garantiscono le varie forme di trasferimenti bilaterali di servizi, di beni e di diritti, i teorici della motivazione d'influenza parsonsiana¹⁴ (e lewiniiana), ribattono che il modo in cui il potere e l'attività economica sono concepiti ed esercitati in una data società è strettamente dipendente dal modo in cui si configura più in generale la relazione sociale e dal tipo di personalità individuale che ne risulta. Anche le situazioni di potere ed economiche sono vissute dalle singole persone con l'intermediazione di quel sistema di comunicazione che è la loro cultura, vale a dire l'insieme di segni, di simboli che definiscono il significato delle cose, il rapporto di ciascun uomo con gli "oggetti" materiali e simbolici del suo ambiente. Di conseguenza, il termine di riferimento ultimo per la comprensione di sottosistemi d'interazione sociale, quali l'economico e il politico, rimarrebbe in definitiva l'insieme dei valori sociali di livello più alto, quel complesso di norme collettive e di principi generali di condotta che Sumner denomina l'*Ethos* e Gottmann, come si è visto, l'"iconografia".

È evidente che per chi ritiene che il comportamento individuale sia socialmente determinato nel modo rigido che ora si è detto, la propensione all'innovazione va intesa essa stessa come un dato 'culturale' ed il mutamento in senso proprio non può che rimaner fuori dalle possibilità dell'indagine scientifica. Non a caso le cosiddette analisi dinamiche condotte da studiosi appartenenti al filone struttural-funzionalista (per esempio lo Etzioni) consistono semplicemente nel confronto di immagini statiche ottenute riferendosi ora a momenti diversi della storia di un medesimo Paese, ora a più Paesi nello stesso periodo storico, e nel mettere in evidenza le differenze riscontrabili tra tali immagini; e pertanto andrebbero più propriamente definite come analisi di "statica comparata", non diverse per certi aspetti da quelle proprie di una larga parte della teoria economica del sottosviluppo (Nurkse, Rosenstein Rodan, Lewis etc.).

È possibile uscire dal vicolo cieco in cui conduce il determinismo culturale, senza rinunciare alla nozione di equilibrio sociale, fondamentale a nostro parere anche nello studio del cambiamento? O, detto in altri termini, esiste un modo di spiegare l'innovazione che non ignori le forme d'interdipendenza fra i vari elementi di una società che ne assicurano la stabilità e la continuità?

5. Una via d'uscita può essere forse individuata qualora si riesca a dare un'adeguata descrizione dei processi *interni* oltre che delle condizioni esterne, che contrassegnano il mutamento di una collettività. Se ci si sofferma su questo aspetto di autodeterminazione interna, l'elemento centrale del processo risulterà consistere nel formarsi di innovatori sociali e nel progressivo propagarsi, in forme soprattutto indirette, della loro influenza. L'essenza del mutamento andrà vista allora nel fatto che alcuni soggetti (gli innovatori), interpretando correttamente le attese di altre persone, danno vita a comportamenti che, pur scostandosi dalle regole tradizionali, sono ugualmente coronati dal successo

sociale essendo seguiti da un adeguamento più o meno rapido delle condotte altrui.

Secondo quest'enunciazione, il mutamento sociale dipende:

a) dall'esistenza di persone disposte ad accollarsi (non importa quanto consapevolmente) il rischio (economico e/o professionale e/o sociale) di muoversi per prime; b) dalla capacità di queste persone d'interpretare correttamente le aspettative altrui; c) dalla presenza diffusa di una generica propensione al mutamento nel gruppo considerato.

Quest'ultima situazione, corrispondente a ciò che prima è stato definito come "crisi" o rottura dello stato d'equilibrio, è stata studiata a fondo, in modi e in contesti storici diversi, dalle non molte teorie del mutamento in senso proprio disponibili: dall'analisi del capitalismo di Marx ed Engels alla concezione del progresso e della decadenza del Toynbee, alla dinamica sociale di Sorokin, alla stessa teoria del "movimento" di Gottmann da cui siamo partiti. Possiamo dunque muovere da questo più familiare aspetto. Per quanto, a nostro avviso, non sia raccomandabile il tentativo di pervenire ad una classificazione empirica generale dei fattori di "rottura dell'equilibrio", può essere comodo distinguere all'interno di questa classe due sottogruppi principali, a seconda che i fattori di crisi siano esterni (nel senso di fisicamente distinti o non prodotti dal gruppo) o interni al gruppo. Condizioni esterne di rottura dell'equilibrio sociale di una collettività sono, per esempio, un'alterazione dell'ambiente fisiografico (climatico, geologico, pedologico, idrografico etc.), la penetrazione commerciale, culturale o militare o la migrazione in massa di un altro popolo, una variazione dei prezzi sui mercati esterni e così via. Esempi di condizioni interne di squilibrio possono essere una crisi di sovrapproduzione, un aumento della popolazione (dovuto all'incremento naturale) superiore a quello delle risorse, un conflitto sociale, una crisi politica, l'accumulazione di capitali in un periodo antecedente a quello considerato¹⁵.

Tutti questi fattori possono essere interpretati come stimoli o sollecitazioni più o meno potenti al cambiamento, cioè alla ricerca di alternative ai corsi attuali d'azione da parte della collettività che n'è interessata. Lo stato d'insoddisfazione che dà luogo ad una generica propensione all'innovazione può essere dovuto tanto ad uno spostamento verso l'alto delle mète individuali di fronte a risultati (o livelli di realizzazione) costanti, tanto ad un peggioramento dei risultati, ferme restando le mète iniziali.

Se definiamo "tensione" lo scarto esistente fra le mète (o livelli di aspirazione) e i risultati (o livelli di realizzazione), è possibile proporre l'ipotesi, dovuta al Toynbee, che l'innovazione sia più rapida e vigorosa quando la tensione cui è sottoposto il gruppo sociale non è né troppo alta né troppo bassa. "Secondo questa ipotesi, se il risultato supera troppo facilmente l'aspirazione ne risulterà apatia; se l'aspirazione resta molto al di sopra del risultato, ci sarà frustrazione o disperazione, con gli stereotipi che ne derivano. Nel primo caso, manca la motivazione all'innovazione; nel secondo caso, le reazioni nevrotiche ostacolano un'efficace attività innovativa. Si ha la tensione ottimale quan-

do solo un *breve* tragitto separa la carota dall'asino, quando cioè le aspirazioni sono leggermente superiori ai risultati"¹⁶.

Ora, il determinarsi di uno stato di tensione ottimale nei singoli individui, così come il delinarsi di strategie di comportamento innovativo ben definite, sono funzione di un processo di riorganizzazione dei ruoli sociali e delle reti di comunicazione interpersonale che non scaturisce automaticamente dall'esistenza di stimoli generici al cambiamento, ma presuppone il formarsi di innovatori sociali che facilitino, nel più vasto gruppo, tanto l'identificazione del *giusto* livello di aspirazione quanto la ricerca dei mezzi per realizzare i nuovi obiettivi.

Veniamo quindi agli altri due punti della nostra enunciazione. Quasi tutti i teorici che si sono soffermati sul ruolo delle minoranze nel processo storico (dai teorici delle *élites*, come Mosca, Pareto, Michels, a Schumpeter, teorico dell'imprenditore-innovatore, a Merton) non si preoccupano di spiegare la formazione della minoranza dirigente, se non in termini di selezione storica, favorevole o sfavorevole a questa o quella classe sociale, oppure in termini di psicologia individuale o ancora di differenze biogenetiche. Ciò che è sfuggito a quasi tutti è che un innovatore sociale è tale in quanto ha successo, cioè in quanto interpreta correttamente un certo numero di aspettative altrui, o meglio ancora fa sì che un vago disagio o un confuso per quanto intenso desiderio di cambiamento si trasformi in un insieme definito di attese e si coaguli intorno ad obiettivi comuni; e, di conseguenza, che il suo formarsi ed affermarsi possono essere compresi solo tenendo conto dell'interazione che fra lui e gli altri si stabilisce.

Possiamo ammettere, a questo proposito, che un soggetto A intraprenda un'azione che contravviene a qualche regola collettiva forse per un semplice errore (d'altra parte, la corrispondenza tra le interpretazioni che i membri di un gruppo danno delle regole comuni è, nel migliore dei casi, solo approssimativa). Appare plausibile che tale iniziativa *possa* incontrare, da parte del gruppo di appartenenza del soggetto, una sanzione ambigua, in parte positiva in parte negativa, e che comunque venga tollerata. È possibile che il soggetto A percepisca solo la sanzione positiva. Da questo punto in poi è altamente probabile che la persona in questione sia indotta a persistere in un comportamento dal quale, non del tutto erroneamente, si aspetta un riconoscimento da parte dell'ambiente, ed a porsi come proprio obiettivo giusto quello d'interpretare le aspettative degli altri componenti il gruppo. Il processo può andare avanti finché A abbia un'idea sufficientemente chiara di cosa B, C, D, E, F etc. vorrebbero ma non sanno esprimere.

È evidente che in tal caso, a meno che non intervengano fattori nuovi tali da modificarne le motivazioni, A intraprenderà attività rivolte a coordinare ed organizzare, in forma più o meno diretta secondo le circostanze, i comportamenti degli altri membri del gruppo in funzione degli obiettivi comuni da lui identificati. In determinati casi, questo processo si concreta nella assunzione da parte di A di una vera e propria *leadership* funzionale (che può tuttavia,

col trascorrere del tempo, diventare "ascritta", cioè indipendente dal contributo che A assicura al gruppo), come avviene, ad esempio, in campo politico o nella sfera della direzione aziendale nella grande impresa moderna. In un'altra situazione, qual è il sorgere di nuove imprese economiche private, l'attività dell'innovatore è, almeno formalmente, circoscritta al coordinamento dei contributi delle varie classi di partecipanti all'organizzazione: dipendenti e clienti, in primo luogo, ma anche detentori del capitale, fornitori e distributori. Una corretta interpretazione dei comportamenti di coloro che, appunto, parteciperanno all'organizzazione, in particolar modo dei destinatari dei beni e servizi prodotti, cioè dei "clienti", e del personale addetto alla produzione, è evidentemente essenziale per la riuscita di tale coordinamento.

Meno appariscente ma non meno reale è l'origine sociale e "cooperativa" delle innovazioni tecniche, che sono anch'esse il risultato di un'interazione del tipo prima descritto. Ciò è illustrato, ad esempio, dai legami personali e dai contatti fra i maggiori inventori di congegni meccanici, di procedimenti industriali e di opere d'ingegneria civile, durante la rivoluzione industriale inglese¹⁷. Le novità, sollecitate da bisogni sorti soprattutto nella sfera produttiva¹⁸, emersero, e si moltiplicarono poi ad un ritmo crescente, grazie al maturare di un ambiente in cui James Watt poté far tesoro dei suoi contatti con John Anderson per rendersi conto dei problemi lasciati insoluti dalla macchina di Newcomen, Arkwright poté godere dell'aiuto tecnico di John Kay e dell'appoggio finanziario di Need e Strutt per inventare e far affermare il filatoio "frame", Wedgwood, il fondatore delle *Potteries*, poté seguire gli sviluppi della macchina a vapore, dovuti a Boulton e Watt, di cui era amico, e servirsi della nuova energia per macinare i materiali e azionare i torni.

In base allo schema che abbiamo proposto, la probabilità dell'innovazione è dunque funzione della frequenza dei rapporti interpersonali: il che non solo collima con l'osservazione secondo cui gli ambienti sociali caratterizzati da un'elevata mobilità sociale sono più propizi all'innovazione di quelli rigidamente stratificati, ma dà anche ragione del fatto, da molti osservato, che i processi d'innovazione si presentano localizzati in pochi, particolari luoghi geografici, in genere centri urbani (dove, appunto, la mobilità e le possibilità di scambio interpersonale sono più accentuate), dai quali si propagano seguendo, per così dire, le linee di minor resistenza della struttura sociale ed economica¹⁹.

L'importanza delle comunicazioni interpersonali dirette, nell'innovazione e più in generale nell'attività di decisione, che appare ovvia nelle società tecnologicamente arretrate e pertanto prive di *mass media* sviluppati, si è ridotta solo di poco col moltiplicarsi dei congegni e dei procedimenti per la trasmissione a distanza e per la conservazione nel tempo delle informazioni. Ciò è dovuto all'impossibilità di eliminare l'incertezza dalle previsioni sociali ed economiche, malgrado la crescente quantità delle informazioni. In effetti, tale aumento non migliora di per sé la capacità decisionale di un singolo individuo a causa della circostanza per la quale, oltre certi limiti, il moltiplicarsi degli

stimoli determina una diminuzione della capacità di risposta. Di conseguenza, il fattore strategico nelle decisioni, e in quella particolare sottoclasse di decisioni che è rappresentata dalle innovazioni, non sono tanto le informazioni quanto i criteri di controllo e di valutazione da cui dipendono la selezione e l'utilizzazione effettive delle informazioni. Poichè nella sfera d'azione che c'interessa tali criteri sono largamente congetturali, acquistano un'importanza determinante ai fini delle decisioni i valori e le aspettative del gruppo al quale si appartiene o al quale si fa riferimento. Questa particolarità fa sì che il maturare delle innovazioni comporti la rapida formazione di un ambiente, anche molto ristretto, in cui le intuizioni e le proposte dell'innovatore possano essere almeno in parte comunicate ed eventualmente condivise, permettendo a quest'ultimo di raggiungere un ragionevole grado di fiducia sulle possibilità concrete di successo della sua attività.

6. Nelle osservazioni ora svolte si è assunto come gruppo di appartenenza dell'innovatore un piccolo gruppo, nel quale la comunicazione è frequente, personale, affettiva, e molto spesso 'faccia a faccia'. Non v'è dubbio che per spiegare un gran numero di "piccole" innovazioni (intendendo con ciò innovazioni che non abbiano conseguenze *volute e a breve scadenza* in un ambito più grande del gruppo stesso) o anche alcune grandi innovazioni in settori di attività umana che, per le loro caratteristiche, comprendono un numero ristretto di persone (si pensi alle botteghe artistiche fiorentine del Rinascimento), questo schema può essere sufficiente. Se invece ci riferiamo ad innovazioni di rilievo in campo politico, economico e religioso, ad innovazioni che almeno in parte corrispondano ad un disegno deliberato, lo schema precedente, pur rimanendo fondamentale per la comprensione della genesi dell'innovatore, risulta inadeguato a mostrare le condizioni del suo successo. Il gruppo, del quale interpretare correttamente le aspettative, non è più infatti, in tal caso, costituito da poche persone, ma talvolta da intere masse. Ora, il lavoro intellettuale che è necessario nel primo caso da parte dell'innovatore è notevolmente diverso da quello richiesto nella seconda situazione. L'interpretazione delle attese di un piccolo gruppo comporta l'applicazione intelligente di un ridotto numero di generalizzazioni psicologiche che tutti padroneggiamo nella misura in cui "riusciamo" nei nostri rapporti sociali e che l'innovatore, per definizione, ha imparato a padroneggiare in modo più completo della media. L'interpretazione delle attese di una massa di persone, invece, comporta un procedimento d'astrazione, essendo evidentemente impossibile conoscere i bisogni individuali uno per uno, e comporta inoltre la conoscenza delle regole che rendono esatto tale procedimento ed attendibili i suoi risultati. Detto in altri termini, in questo caso, l'innovatore deve essere in grado d'individuare delle regolarità storiche, e la sua azione sarà coronata dal successo nella misura in cui egli le abbia correttamente individuate (anche se non può escludersi del tutto un successo casuale). Per l'individuazione di tali regolarità storiche non bastano le generalizzazioni psicologiche intuitive: queste possono portare a predizioni corrette

solo quando, com'è in un piccolo gruppo, siano note tutte le condizioni rilevanti specifiche della situazione, e inoltre operi un meccanismo efficiente di retroazione che permetta di correggere le eventuali generalizzazioni indeguate.

Nei confronti di un gruppo di grandi dimensioni, per l'assenza di tale *feedback* è in primo luogo necessario che le generalizzazioni del grado più alto siano fondate su conoscenze sottoposte a criteri di controllo *ex ante*; in secondo luogo, l'impossibilità di conoscere minutamente tutte le condizioni specifiche della situazione, impone di effettuare generalizzazioni di livello meno astratto, relative cioè al gruppo in questione nella sua specificità storica, ottenute anch'esse con procedimento tale da rendere possibili predizioni dotate di elevata probabilità soggettiva.

In base a quest'ipotesi, il comportamento dell'innovatore appare come il prototipo dell'agire (soggettivamente) razionale rispetto allo scopo — secondo l'espressione di Max Weber — anche se, ovviamente, i risultati non corrisponderanno mai esattamente ai progetti ed anche se solo molto di rado il modo in cui l'innovatore raggiunge una visione delle condizioni esterne approssimativamente adeguata rispetto alle esigenze della sua azione, corrisponde ai canoni della ricerca razionale in senso stretto ²⁰.

L'osservazione ora fatta, secondo cui le trasformazioni in un qualunque ordine della vita sociale si possono spiegare mediante il ricorso all'azione (limitatamente) razionale degli innovatori, ha un'implicazione, già colta dal Weber e più ancora da Antonio Gramsci ²¹, nella quale è ravvisabile la possibilità di superare tanto la concezione deterministica quanto quella idealistica della storia, senza rinunciare a quanto d'istruttivo l'una e l'altra contengono. L'implicazione in questione è che in tanto l'innovazione, e quindi la "libertà" nel processo storico, è possibile, in quanto esistono delle regolarità nel comportamento sociale che consentono all'innovatore d'interpretare le aspettative sociali con una certa misura di attendibilità. In una situazione di completa imprevedibilità delle conseguenze di azioni alternative, nessuna vera scelta e nessun controllo cosciente, sia pure parziale, dell'evoluzione degli eventi sarebbe possibile, e il decorso storico difficilmente potrebbe essere spiegato in termini di azioni umane, entro certi limiti volontarie e razionali, che convergono e interagiscono.

Su tali regolarità dovremo ora soffermarci brevemente. Prima di tutto, poichè la nozione di regolarità non ha senso se non in rapporto ad una unità di misura temporale di riferimento, occorrerebbe distinguere le varie classi di comportamenti stabili a seconda della loro durata. Tentativi in questa direzione sono appena agli inizi (pensiamo per esempio ai lavori del Braudel e del Dupront) e non consentono nulla di più che una semplice esplorazione preliminare del problema.

Sono riconoscibili, in primo luogo, classi di comportamenti dalle origini remote che talvolta si perdono nell'oscurità preistorica: pensiamo, ad esempio, a tradizioni magico-sacrali, sopravvissute in età storica in quanto incorporate (o tollerate) dalle religioni organizzate ²²; pensiamo inoltre alle religio-

ni stesse, la cui durata si misura spesso sui millenni; e pensiamo inoltre ad aspetti caratteristici del comportamento sociale, che resistono alla pressione delle forze di uniformizzazione, e che si manifestano in usi linguistici particolari, in preferenze e idiosincrasie culinarie, nella scelta delle forme di relazione sociale, nelle convenzioni del corteggiamento, nella concezione della famiglia, del rapporto con gli stranieri e in genere con ciò che è diverso, che si possono misurare sui secoli. Naturalmente, queste classi di comportamenti devono la loro fisionomia specifica presente, che è quella che più interessa, a un'interazione con le altre forze o regolarità storiche di cui ora parleremo. Ma il fatto che le concezioni religiose, i relitti di pratiche magiche e i costumi sociali non si siano conservati intatti nel corso della loro durata non riduce minimamente l'opportunità di considerarli come una classe a sé, ponendo piuttosto il problema di estrema importanza di stabilire come le forze storiche dell'organizzazione sociale, politica ed economica (formatesi ed agenti in unità temporali diverse) hanno inter-reagito con le componenti più stabili (cioè più durature) del comportamento del gruppo. Il problema per l'innovatore è di valutare il rilievo (positivo o negativo) che queste componenti altamente statiche hanno rispetto alla sua azione, le possibilità che le forze storiche che agiscono sulla durata intermedia hanno di alterare le componenti di lungo periodo, le strategie possibili per alterarle o utilizzarle in funzione dei propri obiettivi.

Un secondo gruppo di regolarità si riferisce a ciò che Marx denomina una "formazione economico-sociale", cioè una configurazione tipica di forze produttive, di rapporti di produzione e di istituzioni sociali e politiche, la cui durata, se consideriamo per esempio il mondo occidentale dall'era delle scoperte scientifiche sembra essere di un ordine di grandezza che varia da qualche decennio a poco più d'un secolo (com'è ovvio una determinazione empirica precisa non esiste, non essendo ancora neppure stata tentata).

L'interpretazione di questa classe di regolarità — troppo note perchè sia il caso d'insistere — da parte dell'innovatore, è agevolata dalla circostanza ch'esse sono quasi sempre state in epoca storica, e più che mai nell'età moderna, oggetto di osservazioni sistematiche e di teorie che ne descrivono e spiegano i caratteri. Esistono due importanti ragioni per tener conto di tali teorie nell'analisi del mutamento. In primo luogo, come si è già accennato, esse possono aver direttamente influenzata l'immagine della realtà dell'innovatore e, se e in quanto sono realistiche, averne facilitato il successo. In secondo luogo, se è vero che il comportamento dell'innovatore è *oggettivamente* (oltre che *soggettivamente*) razionale rispetto allo scopo nei limiti in cui ha successo, l'immagine dei mezzi, e cioè delle variabili controllabili e dei vincoli, posseduta dall'innovatore, per quanto intuitiva e asistemica (o meglio implicita), può corrispondere nella sua sostanza all'immagine fornita dall'indagine scientifica. Questo significa che, in mancanza d'altro, la descrizione delle regolarità storiche offerta dalle teorie, nella misura in cui è realistica, requisito che la successiva indagine scientifica può controllare, rappresenta un importante strumento per ricostruire il quadro delle condizioni di cui l'innovatore ha dovuto

prendere coscienza. Poichè fra queste condizioni sono d'importanza centrale quelle da cui dipende il funzionamento "normale" di una società, non vanno sottovalutate o trascurate le varie analisi "statiche" o dell'equilibrio che privilegiano questo aspetto della realtà sociale, e che per questo motivo sono ritenute dai più di nessuna utilità nello studio del mutamento. Com'è facile dimostrare questo punto di vista è inadeguato: il rifiuto di avvalersi di una data teoria non deve dipendere dal fatto che essa sia statica o dinamica ma piuttosto dal suo *status* ontologico, cioè dall'esistenza o meno di un correlato empirico, di comportamenti osservabili, alle proposizioni della teoria.

Un terzo ordine di regolarità, che l'innovatore dovrà correttamente interpretare, si riferisce al breve periodo, alla "congiuntura". Errori nell'interpretazione delle aspettative sociali che si manifestano in questa unità di tempo sarebbero letali per la riuscita dell'innovazione, anche qualora le valutazioni relative alle tendenze "strutturali" e a quelle di lunghissimo periodo fossero completamente esatte. Ovviamente il comportamento a breve termine è profondamente influenzato dalle caratteristiche più stabili della società, ma se ne fosse un mero rispecchiamento, l'emergenza di situazioni nuove sarebbe inconcepibile. Il problema, in gran parte ancora irrisolto, è quello di definire il rapporto esistente fra le diverse classi di comportamenti e di come l'alterazione di una di esse si riverbera sulle altre. A questo riguardo è necessario un ulteriore approfondimento, che ci darà modo inoltre di accennare alla questione cruciale della propagazione delle innovazioni.

7. Il comportamento di una persona, in un momento dato della sua vita, è funzione tanto della sua vita precedente quanto della situazione, cioè degli stimoli ambientali presenti ai quali essa è esposta. Nel caso in cui esista un divario tra mete e risultati (dovuto ad un innalzamento dei livelli di aspirazione di fronte a livelli di realizzazione costanti o, viceversa, ad un abbassamento di questi ultimi dinanzi a livelli di aspirazione costanti) è probabile che l'individuo, "insoddisfatto" e pertanto incline a cercare e accettare corsi d'azione per lui inconsueti, sia influenzato dalla "situazione" più di quanto avvenga quando mete e risultati coincidono e l'individuo è "soddisfatto".

La "situazione" di una persona è costituita prima di tutto dal comportamento di altre persone. In molti casi, come si è già osservato, questa interdipendenza si manifesta in forma "statica" nel senso che ciascuno si comporta nelle varie situazioni nel modo che "ci si aspetta da lui", così com'egli lo percepisce, fondandosi sull'ipotesi che i comportamenti altrui non muteranno o lo faranno in forme prevedibili. In altri casi, l'interdipendenza che si stabilisce fra i vari comportamenti è dinamica, nel senso che ha come risultato non la stabilità — come nel caso precedente — ma il cambiamento. Tale forma di interdipendenza si manifesta quando ciascun soggetto basa il suo comportamento sulla aspettativa di un mutamento, di entità e direzione incerti, nei comportamenti altrui. In questo caso, "ciò che gli altri faranno" non è semplice-

mente un “dato” o un vincolo della situazione, ma è un determinatore dell’azione.

Ne risultano due eventualità principali. La prima è una condizione in cui si ritiene che ciascun componente abbia un’uguale probabilità, rispetto ad ogni altro, di influenzare il corso degli eventi: la conseguenza di ciò è un’estrema instabilità. Keynes sottolineò con energia come i mercati dei titoli siano soggetti a violente oscillazioni quando la valutazione dei titoli stessi non riflette il loro rendimento prospettivo ma è puramente convenzionale, essendo semplicemente “il risultato della psicologia collettiva di un gran numero di individui ignoranti”. “Specialmente in tempi anormali, quando l’ipotesi di una continuazione indefinita dello stato di cose esistente è meno plausibile del solito, anche se non vi siano motivi espliciti per prevedere un mutamento definito, il mercato andrà soggetto ad ondate di ottimismo e di pessimismo, irragionevoli e pur tuttavia in un certo senso legittime, qualora non esista alcuna base solida per un calcolo ragionevole”²³.

L’investimento può, in questo caso, “venir paragonato a quei concorsi dei giornali, nei quali i concorrenti devono scegliere le sei facce più graziose fra un centinaio di fotografie, e nei quali il premio viene concesso al concorrente che si sarà più avvicinato, con la sua scelta, alla media di tutte le risposte; cosicchè ciascun concorrente deve scegliere, non quelle facce che egli ritenga più graziose, ma quelle che a suo avviso abbiano maggiore probabilità di attirare i gusti degli altri concorrenti, i quali, a loro volta, affrontano tutti quanti il problema dallo stesso punto di vista. Non si tratta di scegliere quelle che, giudicate obiettivamente, sono realmente le più graziose, e nemmeno quelle che una genuina opinione media ritenga le più graziose. Abbiamo raggiunto il terzo grado, nel quale la nostra intelligenza è rivolta ad indovinare come l’opinione media immagina sia fatta l’opinione media medesima. E credo che vi siano alcuni che praticano il quarto, il quinto grado ed oltre”²⁴.

Un’altra espressione della stessa situazione che stiamo descrivendo è la rinuncia ad agire come effetto dell’eccessiva incertezza. Questo atteggiamento è riscontrabile tanto nelle crisi economiche quanto nelle situazioni di arretratezza fra le quali, appunto per questo motivo, autori come Hirschman e Myrdal vedono numerose analogie e possibilità di integrazione teorica. La riluttanza ad agire scaturisce dalla convinzione, in gran parte fondata, che il risultato di un’iniziativa individuale non possa che essere insignificante a meno che non avvengano contemporaneamente trasformazioni di varie classi di comportamenti complementari, trasformazioni che allo stato delle cose appaiono altamente improbabili. La crisi e l’arretratezza si presentano quindi come la risultante di un insieme di previsioni pessimistiche. L’atteggiamento pessimistico dipende a sua volta da un insieme complesso di “convinzioni”, cioè nella terminologia di Myrdal di idee intorno alla realtà, presente o passata, e di “valutazioni”, vale a dire di idee in merito a ciò che essa dovrebbe o avrebbe dovuto essere²⁵. I principi morali di condotta, cioè le valutazioni, non sono per Myrdal, contrariamente al punto di vista di Sumner e dei suoi seguaci (si pensi

al Banfield) e degli struttural-funzionalisti, delle entità statiche ma rappresentano dei complessi intrinsecamente instabili: in primo luogo, perchè costituiti da regole dotate di un diverso grado di generalità che solo eccezionalmente sono coerenti tra loro; in secondo luogo, per l'influenza, crescente nelle società dominate dall'ideale della scienza e del progresso, delle convinzioni, cioè delle conoscenze accertate o presunte su ciò che la realtà è. In altri termini, dato un sistema di aspettative interdipendenti, un'alterazione di una qualunque di queste si ripercuoterà sulle altre e determinerà una trasformazione cumulativa, cioè un cambiamento dell'intero sistema nella direzione dell'impulso iniziale ma, per il gioco degli effetti moltiplicativi, d'intensità molto maggiore; e tale cambiamento sarebbe, secondo Myrdal, altamente probabile per il carattere puramente accidentale degli "equilibri statici" ²⁶.

Naturalmente questa ipotesi, che interventi iniziali anche modesti debbano avere, in virtù del principio di accumulazione, effetti generali di larga portata, è fatta per indurre ad una visione notevolmente ottimistica circa la possibilità di ottenere cambiamenti desiderati e, per il modo alquanto meccanicistico in cui è formulata, pecca di scarso realismo. In effetti, il valore euristico della teoria della "causazione circolare cumulativa" o dinamica del Myrdal è ridotto dalla mancata precisazione del suo ambito di validità, vale a dire delle condizioni o delle situazioni in cui l'ipotesi di un'interdipendenza dinamica è plausibile. Se è riferita, come avviene in quest'autore, alla quasi totalità dei problemi economici e sociali, dalle depressioni al pregiudizio sociale e razziale fino all'arretratezza economica, esso si riduce ad un semplice canone metodologico non meno parziale della concezione statica dello struttural-funzionalismo. Concetti analoghi, sia pure in una forma diversa, sono alla base degli studi di economia applicata dello Hirschman. Anche per quest'autore il "circolo vizioso" delle aspettative pessimistiche interdipendenti può trasformarsi in un "circolo virtuoso", grazie ad un impulso iniziale che modifichi le prospettive delle iniziative singole, e agli effetti moltiplicativi che, per onde concentriche, propagano l'ottimismo in ambiti sempre più vasti della società.

Questa impostazione, su cui non è possibile dilungarsi in questa sede, minimizza il peso delle "culture" e delle condizioni strutturali, e identifica erroneamente le determinanti del comportamento innovativo (nel campo degli investimenti economici come nella sfera del costume politico e delle forme di convivenza sociale) con quelle del comportamento per così dire "di congiuntura", che è dettato prevalentemente dalla situazione.

In realtà, il tipo di interdipendenza dinamica che è più appropriato considerare nell'interpretazione del mutamento strutturale non è caratterizzato da una condizione di uguale probabilità, da parte di tutti i partecipanti al processo, d'influenzare il corso degli eventi ma, al contrario, dall'emergere di organizzatori del cambiamento sociale, e cioè gli innovatori, che per il fatto di essere giunti a possedere, attraverso il processo d'interpretazione delle aspettative che è stato descritto, una propria immagine relativamente stabile del futuro finiscono per rappresentare un punto di riferimento per i comportamenti degli

altri. È questa la seconda eventualità da considerare. Com'è evidente, questo tipo d'interdipendenza dinamica si differenzia alquanto da quello precedente. La diversità principale consiste nel fatto che la maggioranza è in questo caso messa in condizione di formarsi aspettative *stabili* di lungo termine e inoltre che il comportamento dei gruppi non è più dominato in modo esclusivo dall'incertezza e non oscilla tra l'inerzia e la tendenza ai bruschi cambiamenti, come nella situazione in cui i comportamenti hanno tutti la medesima probabilità d'influenzare il corso degli eventi.

Più precisamente, l'innovazione *può* dar vita ad un processo cumulativo, vale a dire ad un mutamento accelerato delle aspettative di lungo periodo nella direzione e nel senso dell'innovazione stessa, nella misura in cui, mentre lascia intravedere occasioni vantaggiose, consente di coglierne i frutti mediante azioni meramente imitative, prive delle difficoltà e delle ansie di un comportamento di decisione, di un confronto cosciente, cioè, tra varie alternative di scelta: comportamento che per la quasi totalità degli esseri umani si accompagna ad uno stato di disagio decisamente sgradevole e per molti intollerabile.

Nel caso delle grandi innovazioni, come si è visto, la probabilità che ciò avvenga dipende dall'esattezza dell'interpretazione dell'ambiente sociale effettuata dall'innovatore, oltre che dall'efficacia dei canali di propagazione e diffusione dell'innovazione (che sono la sola condizione rilevante negli altri casi).

Ma questo significa che il potere di penetrazione dell'innovazione è strettamente connesso alla sua capacità di mediare fra le componenti culturali su cui si basa l'identità collettiva del gruppo e le situazioni nuove che rendono raggiungibili le mètte cui il gruppo aspira. Come si è osservato in precedenza, oggetti, comportamenti ed eventi hanno un "senso" per una collettività umana all'interno di una "cultura", vale a dire di un insieme di simboli condivisi su cui si reggono le relazioni interpersonali e quindi la vita della collettività come gruppo organizzato o "società". Modificazione culturale vuol dire attribuzione di senso agli eventi, oggetti e comportamenti all'interno di un diverso sistema di simboli di riferimento. Ora, per quanto si è detto, ciò può avvenire solo nella misura in cui, grazie al formarsi degli innovatori, è possibile un compromesso; si possa contare cioè sulla somiglianza fra segmenti del vecchio e del nuovo sistema di simboli, sull'ambiguità, sul carattere polisemico di molti di essi, sull'esperienza concreta di situazioni non previste dalla "cultura" di origine e sugli effetti di ritorno che ciò comporta. In quanto apprendimento, la trasformazione culturale e sociale è dunque un processo di riorganizzazione tale da consentire la formazione di un sistema di simboli a metà strada fra quello originario e quello stimolato dalla situazione.

Disponiamo così di una interpretazione che non si limita a considerare il mutamento come il semplice effetto di determinatori estrinseci, più o meno vincolanti, come avviene nelle spiegazioni che attribuiscono ad alterazioni dell'ambiente fisiografico, ad invasioni, all'influenza di idee esterne, alle migrazioni di minoranze intraprendenti, alla guerra o alla lotta di classe, etc., la "causa" necessaria e sufficiente delle trasformazioni. In effetti, dal punto di vista

analitico, tutti i determinatori estrinseci si presentano come fattori di mutamento (nel senso qui inteso di “modificazione nella continuità” di un gruppo umano) in poche forme principali: come “perturbatori” dell’equilibrio della società tradizionale, in quanto innalzano i livelli di aspirazione o facciano penetrare nella società in questione oggetti culturali (manufatti o tecnologie) incompatibili o estranei ad essa; come condizioni che orientano e delimitano il campo di attenzione dei membri della società tradizionale, facilitando il concentrarsi su insiemi non tradizionali e definiti di alternative di azione; come apporti personali (di tecnici, organizzatori, etc.) che, pur non potendo svolgere la funzione di mediazione di cui si è detto, se non in casi eccezionali, *possono* esercitare un’azione pedagogica indiretta sugli innovatori-mediatori locali di cui abbiamo parlato.

Ma il momento cruciale del processo di mutamento è l’“autodeterminazione interna” che abbiamo tentato di descrivere soffermandoci sui processi di innovazione. L’emergere delle novità è dovuto, secondo la nostra spiegazione, non a cause in senso meccanicistico né alla circostanza che *spiritus flat ubi vult*, ma ad un processo in parte casuale (il che non significa indeterminato: il caso ha anch’esso le sue leggi!) che ha molto in comune con un procedimento di apprendimento.

Note

¹ Con l’espressione differenziazione regionale o “regionalismo” Gottmann intende “la tendenza di un settore dello spazio abitato a individualizzarsi: allorché prende forma politica, il regionalismo trasforma le regioni in Stati o altre unità amministrative”. J. Gottmann, *La Politique des Etats et leur Géographie*, Paris 1952, p. 214.

² MAX SORRE, *Fondements de géographie humaine*, Tome II, Partie I, dove a p. 393 si afferma: “... On est ainsi amené en conclusion à évaluer la puissance créatrice de la circulation”. Fra gli autori italiani particolarmente sensibile a questa impostazione appare il Muscarà che vede nel concetto di *circolazione* uno dei due caratteri (il secondo è la “nodalità”) “più largamente esplicativi della distribuzione e della differenziazione dell’umanità sulla superficie terrestre ...”. Cfr. *Una regione per il programma*, Padova 1968, p. 132, dove, soprattutto nei capp. V e VI si può anche trovare un’ampia rassegna dei principali punti di vista italiani e stranieri sull’argomento, alla quale rinviamo. Cfr. anche F. BRAUDEL, *Il mondo attuale*, Torino 1966, vol. I, pp. 24-25.

³ Cfr. C. MUSCARÀ, op. cit. pp. 123-127.

⁴ Corrisponde abbastanza a questo modello l’organizzazione urbana della Germania Federale e dell’Olanda. Vi corrisponde solo in alcune sue regioni quella inglese, francese e italiana. Cfr. F. COMPAGNA, *La politica della città*, Bari 1967, pp. 135-166.

⁵ J. GOTTMANN, *La politique ...* op. cit. p. 218.

⁶ “On pourra alors considérer que la technique des investissements, de la réglementation des échanges, de la réglementation du travail, de l’organisation de la société, de l’enseignement, ont été tout aussi importantes dans le destin et les formes d’une civilisation que les méthodes de cultiver le sol ou de confectionner les vêtements”. Op. cit. p. 187.

⁷ Il Gottmann non descrive in modo approfondito l'interazione fra la "circolazione" e le "iconografie" limitandosi a suggerire che le strutture organizzative (religiose, politiche, militari e amministrative) che si incontrano nei *carrefours* si siano formate storicamente in funzione dei bisogni della circolazione, e ad abbozzare pertanto la seguente ipotesi molto generale sull'origine degli insediamenti urbani. La nascita, nei luoghi d'incrocio, di monumenti religiosi prima, di forme organizzative sempre più complesse poi, avrebbe le sue origini più lontane nel bisogno particolarmente intenso di protezione che gli uomini primitivi avvertivano nel punto in cui la pista da loro seguita (corrispondente in genere a quella tracciata da animali) incrociava altre piste, timore dovuto alla possibilità di incontri indesiderati. I simboli e poi i monumenti religiosi sarebbero stati una forma primitiva di "protezione" dai pericoli dei *carrefours*. Ma col progresso dell'organizzazione sociale, i poteri del momento, militari civili o religiosi, insediarono in questi siti le basi di sistemi molto più efficaci per la sicurezza della circolazione e del commercio. Fu del tutto naturale che i primi mercati si stabilissero e prosperassero all'ombra delle cattedrali e dei castelli così sorti. Si spiega in tal modo la coincidenza degli insediamenti urbani con i *carrefours* (*La politique....* op. cit. pp. 221-225).

Ma per il fatto stesso di formarsi e di fissarsi in corrispondenza dei "nodi", cioè dei luoghi maggiormente esposti alla penetrazione delle merci e delle idee, le "iconografie" non sono del tutto statiche, i loro simboli "circolano con la diffusione delle idee ed i movimenti degli uomini", e ci ritroviamo reimmersi in quel 'mouvement perpetuel' di sapore bergsonianesimo che sembra per Gottmann il carattere dominante della vita delle collettività umane (su questo aspetto cfr.: J. Gottmann, *De la méthode d'analyse en géographie humaine*, "Annales de Géographie", Janvier-Mars 1947 pp. 1-12).

Il valore euristico di questa impostazione è notevolmente limitato dal fatto che Gottmann sembra considerare *tutte* le possibili relazioni interspaziali allo stesso titolo come fattori di mutamento. Ora è evidente che esistono numerose categorie di relazioni, quali i movimenti pendolari o l'approvvigionamento di materie prime fondamentali o i movimenti turistici, che presentano, entro intervalli di tempo che possono essere empiricamente individuati, una notevole regolarità (tale da poter essere espressa mediante leggi statistiche), in virtù della quale esse possono essere considerate come elementi stabili o abituali che s'intrecciano strettamente e in un certo senso concorrono a costituire la struttura interna della comunità considerata. Ma esistono anche relazioni spaziali, quali la guerra, la colonizzazione, le migrazioni di popoli, la conquista di nuovi mercati, la penetrazione di costumi e di idee di altre civiltà, che si presentano certamente come fattori di mutamento tanto della struttura interna quanto delle relazioni regolari con l'esterno di una determinata collettività. Solo queste ultime possono a rigore essere considerate come fattori o condizioni del mutamento, nel senso che sarà precisato nel testo.

⁸ Nel cercare una risposta si possono seguire vari metodi: uno, congeniale ai geografi sistematici tradizionali, è quello di raccogliere il maggior numero possibile d'informazioni sul maggior numero possibile di situazioni, sforzandosi poi di ricavare dalla documentazione così raccolta delle regolarità empiriche; un secondo metodo, proprio di una parte della moderna geografia umana "analitica", si differenzia dal precedente per la maggiore complessità e rigosità delle tecniche di selezione ed elaborazione dei dati adoperate (analisi fattoriale, scalogrammi, analisi delle "strutture latenti") ma ha con esso in comune la fiducia baconiana che i "fatti", opportunamente elaborati, parlino da soli e una "sana" ripugnanza per le ipotesi e le teorie; un terzo metodo, che coabita insieme col precedente nella geografia umana analitica e che è più specificamente proprio dell'"economia dello spazio", è quello di elaborare, sulla scorta di

un limitato numero di osservazioni, costrutti teorici consistenti in insiemi di proposizioni rigorosamente dedotte da un limitato numero di assunti, o nozioni primitive iniziali, proposizioni formulate in modo tale da consentire predizioni 'controllabili' (cioè eventualmente confutabili) sugli eventi; un quarto metodo, proprio di quel filone geografico che Shaefer denomina *exceptionalism* consiste nel descrivere il fenomeno che si intende spiegare come una totalità non riducibile alla somma delle sue parti e tanto meno ad una sola classe o ad un limitato numero di classi di fattori, e non interpretabile secondo le regole ordinarie del procedimento scientifico (osservazione-ipotesi-verifica empirica dell'ipotesi).

Quest'ultimo punto di vista, che è un retaggio della concezione romantica della "connessione" (*Zusammenhang*) o interdipendenza universale e dinamica (Bunge), implica l'impossibilità della spiegazione intesa come imputazione causale o come qualche altra forma d'imputazione deterministica (teleonomica, dialettica, statistica etc.); il suo nichilismo scientifico non è fatto per incoraggiarci nella ricerca di un metodo adeguato per la predizione nel campo che ci interessa.

Le due posizioni concettuali che privilegiano l'"induzione", nel senso baconiano, hanno il difetto di essere dispersive e nella sostanza molto lontane dallo spirito delle scienze naturali cui vorrebbero ispirarsi (qual è mai la scienza che procede senza ipotesi?). In ogni caso, le generalizzazioni empiriche che potrebbero essere così ottenute (sugli effetti economici delle autostrade, sui fattori dello sviluppo urbano, sulle conseguenze culturali e sociali dei movimenti pendolari, sul rapporto tra motorizzazione privata e distribuzione spaziale delle residenze, etc., etc.) il cui valore resterebbe ovviamente circoscritto ad un universo omogeneo rispetto al campione studiato, non avrebbero un grande valore euristico finché non fossero inserite in un costrutto concettuale coerente, vale a dire in una teoria che le spieghi a loro volta.

Circa il terzo atteggiamento scientifico cui abbiamo fatto cenno, esso appare piuttosto fragile per due ordini di considerazioni: in primo luogo, perché fino ad ora si è concretizzato in teorie che rispondono sì al requisito scientifico di poter essere sottoposte a verifica o, per usare l'espressione del Popper, a "falsificazione" (cioè confutazione), cosa che non può certo dirsi per le analisi del filone "eccezionalista", ma che sono risultate confutabili, appunto, con una facilità eccessiva, e ciò non per insufficienze nella deduzione ma per l'inadeguatezza degli assunti (si pensi all'assunto del "minimo sforzo" che è alla base della teoria della localizzazione industriale di A. Weber e Lösch o della teoria dei luoghi centrali di Christaller, e che deriva direttamente dall'assunto di perfetta razionalità dei consumatori e delle imprese della teoria neoclassica); una seconda lacuna, che scaturisce anch'essa dai limiti della epistemologia del neopositivismo logico, che tanta influenza ha esercitato sulle scienze sociali, è da vedersi nell'incapacità dei modelli in questione di descrivere autentiche "connessioni genetiche", che pure rappresentano la principale classe di relazioni che interessa conoscere se si vuol intervenire nella realtà sociale per mutarla secondo obiettivi desiderati.

In conclusione, non solo mancano tradizioni collaudate per lo studio del mutamento in geografia umana, ma i metodi già sperimentati, quello descrittivo-sistematico (naïf o statistico), quello descrittivo-"eccezionalista" e quello "modellistico" risultano poco o nulla utilizzabili per estensione in quanto estranei ed inadeguati al nostro problema. Cfr. F.K. SHAEFER, *Exceptionalism in geography: a methodological approach*, in *Analytical human geography* edited by P. AMBROSE, London 1971, pp. 57-84; M. BUNGE, *La causalità*, Torino 1970, p. 120; K.R. Popper, *Scienza e filosofia*, Torino 1968, pp. 161-218.

⁹ Per la teoria "behaviorista" la legge dell'effetto spiega *tutti* i comportamenti. La legge in questione, la cui prima formulazione è dovuta allo Spencer (*Principles of Psychology*, ed. 1870-72), asserisce che la persistenza o l'eliminazione di un dato modo d'agire dipendono dal risultato che per suo tramite si consegue. I comportamenti coronati da successo, ai quali si perviene attraverso una serie di tentativi ed errori, si "fissano" nel sistema nervoso e si ripetono al ripresentarsi dello stimolo. È chiaro dal contesto che per chi scrive la "legge dell'effetto" non è sufficiente a spiegare l'apprendimento nel suo complesso, ma solo la formazione delle abitudini. Cfr. J. NUTTIN, *Comportamento e personalità*, Zürich 1964, pp. 217-261. Può essere interessante ricordare che il determinismo geografico-razziale del Ratzel si basò su presupposti psicologici analoghi a quelli dello Spencer.

¹⁰ Questa discussione sull'apprendimento si basa in parte sulle analisi di K. BOULDING, *A primer on social dynamics*, N.Y. 1970 (in particolare le pp. 6-9 e 58-63) e di T.S. KUHN, *La struttura delle rivoluzioni scientifiche*, Torino 1969, pp. 43-65.

¹¹ Fra le molte esposizioni dei concetti base della cibernetica si ricordano: W. ROSS ASHBY, *Progetto per un cervello*, Milano 1970 e N. WIENER, *Introduzione alla cibernetica*, Torino 1966.

¹² V. GORDON CHILDE, *Il progresso nel mondo antico*, Torino 1949, pp. 9-29 della 3a edizione.

¹³ T. PARSONS, *Il sistema sociale*, Milano 1965, pp. 211-252.

¹⁴ Per esempio: G. JACONO, *In margine ad una ricerca effettuata in tema di atteggiamenti*, "Archivio di psicologia, neurologia e psichiatria", maggio-luglio 1957, estratto; e dello stesso autore: *An Affiliative Society Facing Innovation*, "The Journal of Social Issues", April 1968, n° 2, pp. 125-132.

¹⁵ Nelle situazioni reali s'incontrano fattori o condizioni appartenenti ad entrambi i sottogruppi e ciò rende spesso difficile l'imputazione causale dell'origine della crisi, da un punto di vista empirico.

¹⁶ J.G. MARCH — H.A. SIMON, *Teoria dell'organizzazione*, Milano 1966, p. 229.

¹⁷ Cfr. T.S. ASHTON, *La rivoluzione industriale 1760-1830*, Bari 1953, cap. III.

¹⁸ La tesi della priorità dell'espansione del mercato (come effetto di un aumento della produttività agricola) rispetto alla ondata di innovazioni avvenuta nella seconda metà del secolo XVII, in Gran Bretagna, è sostenuta da BAIROCH nell'opera *Rivoluzione industriale e sottosviluppo* (Torino 1967).

¹⁹ Il rapporto tra sviluppo urbano e innovazione nell'età contemporanea è stato studiato soprattutto da ALLAN PRED, *The Spatial Dynamics of U.S. Urban - Industrial Growth*, Cambridge, Mass. 1966.

²⁰ È comunque degno di nota che mai, forse, i promotori di radicali trasformazioni sociali hanno potuto fare a meno di teorie sociali. Il fatto che queste ultime si presentino spesso come un coacervo inestricabile di proposizioni verificate o verificabili e di osservazioni dogmatiche o evidentemente false non riduce minimamente l'importanza del loro ruolo. Non ci riferiamo qui al fatto, peraltro importantissimo, che una concezione sociale o politica poco rigorosa è comunque importante, nell'analisi del processo storico, nella misura in cui è largamente accettata o esercita una qualche influenza. Vogliamo piuttosto richiamare l'attenzione sulla possibilità di estrarre dalle teorie fatte proprie dai promotori dei cambiamenti un "nucleo" di generalizzazioni perfettamente valide nelle condizioni di tempo e di luogo che, rendendo possibile un'interpretazione "corretta" (rispetto ai fini dell'innovatore) della situazione, hanno consentito il successo dell'azione innovatrice: così com'è possibile nell'analisi dei popoli primitivi

identificare gli elementi realistici dell'immagine della realtà da essi posseduta su cui si basa la loro tecnica o la loro organizzazione produttiva, malgrado che tali elementi realistici siano nella concezione propria di questi popoli inestricabilmente connessi con riti, credenze e miti che all'osservatore appartenente ad una cultura diversa sembrano superflui o incongrui rispetto al risultato.

I miti, come le ideologie, sono fondamentali per comprendere i moventi dell'azione dell'innovatore; ma se vogliamo capire, com'è il nostro caso, le condizioni di un'innovazione riuscita occorre soffermarsi soprattutto sull'adeguatezza, cioè sul realismo dell'immagine della realtà dell'innovatore.

²¹ M. WEBER, *Il metodo delle scienze storico-sociali*, Torino 1958, pp. 239-307; A. Gramsci, *Il materialismo storico*, Editori Riuniti ed. 1971, p. 26 e soprattutto: *Note sul Machiavelli*, Ed. Riuniti, 1971, pp. 59-73.

²² DUPRONT riferisce di un'inchiesta sul pellegrinaggio nell'Occidente europeo dalla fine del Medioevo ad oggi. "Questa mostra, nel solo esempio francese attualmente bene esplorato, tre gruppi di pellegrinaggi: pellegrinaggi alla Vergine, pellegrinaggi a santi, e pellegrinaggi più o meno magici, di partecipazione panica e di terapia umana ed animale...Il primo, oggi trionfante e di gran lunga la maggioranza schiacciante, anzi, la dominante psichica, è il più recente; il secondo si rivela come sopravvivenza, ma di evidenti lontananze storiche; il terzo è senza precisa memoria, proviene cioè dal *fondo dei tempi*. Si impone così, per la misura delle forze sociali nell'anima collettiva di gruppi umani contemporanei, lo studio preciso delle durate, uno studio che non può essere condotto se non risalendo pazientemente nel tempo". *L'acculturazione*, Torino 1967, p. 48.

²³ J.M. KEYNES, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London ed. 1967, p. 154.

²⁴ Op. cit. p. 156.

²⁵ G. MYRDAL, *Il valore nella teoria sociale*, Torino 1966, p. 72.

²⁶ Op. cit. p. 179.