

cosiddetti «naturali», fondati sui periodi infecondi della donna; 2) altri metodi anticoncezionali; 3) sterilizzazione volontaria o obbligatoria; 4) ↗ aborto procurato. Mentre la prima classe di metodi non solleva problemi di ordine morale e la seconda ne solleva sempre di meno, gravi problemi si pongono in ordine alla sterilizzazione ed all'aborto, per le delicate implicazioni che tali pratiche presentano in ordine al problema del rispetto della vita e dell'integrità della persona umana.

[↗ Migrazione; ↗ Vecchiaia]

BIBL. - B. Barberi, *Teoria e politica della popolazione*, CERES, Roma 1969 - P. Beltrao Calderan, *Analisi della popolazione mondiale*, Università Gregoriana, Roma 1967 - C. Clark, *Il mito dell'esplosione demografica*, ARES, Milano 1974 - C. Gini, *Le basi scientifiche della politica della popolazione*, Studio Editoriale Moderno, Catania 1931 - N. Federici, *Lezioni di demografia*, De Santis, Roma 1968 - P.M. Hauser, O.D. Duncan, *The study of population*, Univ. of Chicago Press, Chicago 1959 - N. Keyfitz, *Population theory*, in J.A. Ross (ed.), *International encyclopedia of population*, The Free Press, New York 1982 - G. Mortara, *Economia della popolazione*, UTET, Torino 1960 - W. Petersen, *Population*, MacMillan, London 1969 - M.R. Reinhard, A. Armengaud, J. Dupaquier, *Storia della popolazione mondiale*, Laterza, Bari 1971 - J.J. Spengler, O.D. Duncan, *Population theory and policy*, The Free Press, Glencoe 1956 - K.S. Srikantan, *Population models*, in J.A. Ross (ed.), *op. cit.* - J.M. Stycos, *Population policy*, in J.A. Ross (ed.), *op. cit.* - V. Travaglini, *Gli schemi teorici del movimento della popolazione*, CEDAM, Padova 1930 - F. Vito et al., *Il problema demografico nel mondo contemporaneo*, Vita e Pensiero, Milano 1963.

M. Strassoldo

## POPOLO

↗ **Nazione.**

## POTERE

SOMMARIO - I. *Introduzione.* II. *Potere personale e potere sociale.* III. *Il potere e la dicotomia sociologica.* IV.

*Vantaggi della concezione monistica e sistemica del potere.* V. *L'orrore del potere: filoni anarchici.* VI. *Mezzi e risorse del potere.* VII. *Forza, dominanza, autorità.* VIII. *Potere attuale e potenziale.* IX. *Autorità e legittimazione.* X. *Potere e violenza.* XI. *Potere e valori.* XII. *Potere e informazioni.* XIII. *Il potere come fine e valore.* XIV. *Crescita e concentrazione del potere.* XV. *Distribuzione e destinazione del potere.* XVI. *La concezione funzionalista del potere.* XVII. *Potere negativo e anticipazione delle aspettative.* XVIII. *La misurazione del potere: gli studi empirici.*

I - INTRODUZIONE - Il «potere» è uno dei concetti fondamentali della sociologia ed è stato oggetto di riflessioni fin dalle origini del pensiero sociale e politico. Il concetto di potere è collegato e talvolta confuso con quelli di autorità, potenza, ambizione, forza, dominio, controllo, influenza, prestigio, persuasione, direzione (*leadership*) e molti altri, per cui una semplice discussione terminologica che cerchi di tener conto delle diverse proposte definitorie occuperebbe molte pagine. Esso è strettamente legato ai concetti di valore, di decisione, di attore, di struttura sociale, ecc., e discutere delle diverse concezioni del potere significa discutere delle diverse concezioni della ↗ società, del ↗ sistema sociale e della sociologia. Infine, mentre la letteratura speculativa e teorica sul concetto di potere è abbondantissima, i tentativi di misurarlo empiricamente sono stati in genere deludenti; quindi il potere, mentre pare intuitivamente un concetto centrale, sembra inafferrabile sul piano empirico.

II - POTERE PERSONALE E POTERE SOCIALE - In via preliminare sono da distinguere il potere come motivazione psicologica dal potere come fenomeno sociale.

Il primo di tali fenomeni è stato storicamente chiamato anche «ambizione» o «volontà di poten-

za». Il suo status nella scienza psicologica sembra piuttosto incerto. Probabilmente si tratta di una forma combinata di «bisogno di creatività» e di «aggressività».

Sembra in ogni caso innegabile che molti individui, o forse tutti, provino un certo piacere a comandare ed influenzare gli altri, modificare la realtà in modo da realizzare i loro progetti.

Questa inclinazione psicologica o «istinto» al potere sembra distribuita in modo molto ineguale tra i diversi individui e i diversi sistemi socio-culturali. Si tratta di un fenomeno molto importante e ricco di conseguenze sulla dinamica sociale; ad alcune si accennerà in seguito. Ma l'approccio psicologico sembra incapace di spiegare gli aspetti socialmente e politicamente più importanti del problema del potere.

In sociologia, potere si definisce come la capacità di un attore o agente di produrre gli effetti voluti nell'ambiente esterno. In questo senso il potere si esercita tanto sulle cose che sulle persone; esso appartiene alla sfera dei comportamenti, dell'«effettuazione». Questa definizione fornisce un «ponte» tra le scienze fisiche e quelle sociali [↗ Energia]. Restringendo la visuale a quest'ultimo campo il potere si definisce come la capacità di un attore (agente, soggetto, *decision maker*, ecc.) di produrre gli effetti voluti nel (influenzare il) comportamento degli altri attori.

Tre osservazioni sembrano particolarmente importanti a questo punto:

1) il potere riguarda i comportamenti reali, delle cose o delle persone; riguarda eventi e mutamenti osservabili. Tuttavia è legittimo parlare anche di potere intellettuale o morale, quando un soggetto influenza semplicemente le idee, gli atteggiamenti, i valori di un altro soggetto; in quanto questi prima o poi possono riflettersi sui comportamenti;

2) il potere riguarda le azioni *intenzionali*, non le conseguenze non volute o *non* previste dell'attore. Il potere quindi è connesso alla *coscienza* e alla *volontà* dell'attore. Ciò solleva diversi problemi. Se l'attore è solo uno strumento, un dente d'ingranaggio, egli può non essere al corrente degli scopi ultimi della sua azione, che invece sono noti ai centri di controllo del sistema in cui è inserito. In altre parole nei sistemi sociali formali, cioè controllati, coscienza ed intenzionalità, e quindi potere risiedono nei centri di controllo, non nei sottosistemi asserviti. Questo punto apre una serie di complicazioni teoriche ben note ai teorici dei sistemi, perché ogni centro decisionale e ogni sistema possono essere considerati alternativamente o come un sottosistema di un sistema sovraordinato o come un sovrasistema rispetto a sistemi subordinati;

3) il soggetto del potere sistemico non è la persona ma l'agente, il detentore del ruolo; metaforicamente, il potere risiede non nella persona ma nel ruolo. Soggetto del potere non è necessariamente neppure un ruolo individuale, ma può essere ciò che i giuristi chiamano «persona giuridica» collettiva.

III - IL POTERE E LA DICOTOMIA SOCIOLOGICA – Tra le definizioni classiche del potere una delle più note è quella di Max Weber, secondo cui si poteva parlare di potere sociale solo quando l'attore (A) ha la capacità (*chance*) di vincere la *resistenza* del soggetto passivo (B); cioè solo quando B si comporta, in seguito all'azione di A, in modo diverso da come avrebbe fatto senza tale intervento. Tale condizione sembra inserirsi in una concezione *conflittuale* del potere, che a sua volta implica una dicotomia tra le azioni sociali. Da un lato ci sarebbero i rapporti sociali cooperativi, consensuali, ecc., dall'altro i rapporti dove non

si ha coordinazione ma subordinazione, per il prevalere della volontà di uno dei soggetti. I primi sarebbero rapporti egalitari, simmetrici e cooperativi; i secondi rapporti diseguali, asimmetrici, competitivi. Alcune istituzioni e sfere sociali sarebbero caratterizzate dal primo tipo di rapporti, ad es. la famiglia, i gruppi primari, la comunità; altre, dai secondi.

La distinzione tra queste due forme fondamentali di rapporti è certo stata molto importante nella storia della sociologia e conserva ancora un notevole valore didattico. Ma si tratta di una dicotomia sempre meno utile a descrivere la complessità del reale. Le critiche alle dicotomie *Gemeinschaft-Gesellschaft*, città-campagna, società tradizionale-società moderna sono ben note. Le distinzioni competizione-cooperazione, rapporti di potere-rapporti consensuali, sono state criticate sia dai sostenitori della teoria dello scambio che dai sostenitori della teoria del sistema. I primi mettono in rilievo che ogni rapporto sociale implica uno scambio tra valori e che in ultima analisi tale scambio avviene sulla base delle preferenze personali, soggettive, «egoistiche», qualunque sia il tipo di valori scambiati: ad es., l'affetto coniugale. I secondi mettono in luce che tra sottosistemi v'è sempre un elemento di competizione, ma che allo stesso tempo i sottosistemi cooperano al funzionamento del sistema sovraordinato. L'attacco alla fondamentale dicotomia sociologica, portato sul piano del potere, costringe all'abbandono della distinzione tra rapporti di potere e rapporti di altro tipo («consensuali», «cooperativi», «solidaristici», ecc.). Come afferma A. Hawley, «ogni atto sociale è un esercizio di potere, ogni rapporto sociale è una equazione di potere, ogni gruppo o sistema sociale è un'organizzazione di potere». Queste affermazioni riflettono quella, anteriore di

altri vent'anni, di un filosofo sociale, B. Russell: «Il concetto fondamentale nelle scienze umane è il potere, come l'energia nelle scienze fisiche», e a loro volta ispirano numerose definizioni e teorizzazioni successive.

IV - VANTAGGI DELLA CONCEZIONE MONISTICA E SISTEMICA DEL POTERE - Per la scienza, le definizioni dei concetti non sollevano questioni di verità, ma solo di utilità. Ci si può quindi chiedere qual è l'utilità di una definizione onnicomprensiva del termine potere, soprattutto se si considera l'enorme varietà dei rapporti umani e il grande numero di termini che indicano fenomeni analoghi a quelli assunti nel concetto di potere.

I vantaggi principali sembrano i seguenti:

1. L'approccio monistico e sistemico del potere permette di sostituire un concetto «continuistico» ad uno dicotomico. I rapporti sociali non si distinguono in rapporti di potere-violenza-conflitto da un lato, e di consenso, solidarietà e affetto dall'altro; ogni rapporto è il risultato di un diverso equilibrio tra questi aspetti. Non esistono sistemi sociali basati sul potere ed altri basati su diversi principi integrativi; ma sistematicità ed integrazione sono di per sé manifestazioni di potere. Sostituire un *continuum* ad una dicotomia è importante in primo luogo perché la realtà umana, come quella naturale, sembra strutturata più per *continua* che per contrasti netti; in secondo luogo perché le dicotomie si prestano troppo bene ad impostare discorsi grossolanamente polarizzati. Le dicotomie sono alla base degli schemi dialettici, che prestano al discorso una semplicità ed una logica ingannatrice. Una delle tendenze principali della scienza moderna è di sostituire all'illusoria semplicità delle dicotomie le più realistiche complessità dei *conti-*

nua. Questa tendenza è oggi favorita dalla disponibilità di strumenti metodologici e tecnici che, a differenza della mente umana, non si lasciano spaventare dalla complessità del reale.

2. La definizione sistemica di potere comprende tutti i comportamenti, cioè i movimenti fisici, degli esseri umani orientati alla realizzazione di uno scopo, mediante il comportamento di altri esseri umani. L'accentuazione dell'aspetto fisico avvicina la sociologia alle scienze fisiche; il concetto di potere diventa l'omologo, nelle scienze sociali, del concetto di energia. L'energia costituisce uno dei concetti fondamentali anche dell'ecologia, e sempre più urgente appare la costruzione di una scienza integrata della società e della natura (ecologia umana, o ecologia *tout-court*) capace di comprendere l'«ecosistema globale», inteso come complesso di rapporti tra individui, strutture sociali, strutture fisiche artificiali e sistemi naturali. La definizione sistemica di potere, semplificando la terminologia e la concettualizzazione sociologica, renderà più facile tale costruzione transdisciplinare.

3. Più modestamente, il concetto ampio di potere sembra provvedere un buon punto d'incontro tra le diverse scienze umane, in particolare la sociologia, la scienza politica e l'economia. Come i concetti di organizzazione, di decisione, di conflitto ed altri, esso sembra favorire l'attraversamento di barriere disciplinari e la costruzione di una teoria unitaria del sistema sociale. Tradizionalmente infatti si tendeva ad assegnare lo studio dei fenomeni del potere, intesi in senso stretto (potere politico, basato sulla forza), alla scienza politica, mentre la sociologia preferiva occuparsi dei fenomeni di consenso e l'economia di quelli di scambio. Definire forza, scambio e consenso come particolari manifestazioni di un'unica «real-

tà» sottostante, quella del potere, significa offrire un quadro teorico unitario in cui le diverse scienze sociali possono trovare una nuova sistemazione.

4. La costruzione di una teoria chiara e integrata del sistema sociale, cui il concetto ampio di potere dà un importante contributo, sembra necessaria non solo per motivi scientifici, ma anche politico-culturali. Non sembra che l'uomo possa svilupparsi al di fuori dei condizionamenti ricevuti dalle strutture sociali, e non sembra che le strutture possano funzionare, le organizzazioni umane operare e i sistemi sociali agire se non mediante il *potere*. Data la definizione proposta di questo concetto, una società da cui sia eliminato il potere è una contraddizione in termini, una fantasia infantile, una utopia o un'ideologia del tutto irrealistica. Quel che ci vuole invece è un'analisi realistica delle condizioni per minimizzare gli aspetti oppressivi del potere e massimizzare quelli creativi; per distribuirlo nel modo più «giusto» e destinarlo alla realizzazione di scopi accettabili. Potere significa capacità di fare; il contrario di potere non è libertà o anarchia, ma impotenza.

V - L'ORRORE DEL POTERE: FILONI ANARCHICI - Come si è visto, il desiderio di comando e dominio sembra essere radicato nella struttura biopsichica dell'uomo. Alcuni pensatori hanno evidenziato l'aspetto creativo di tale tendenza, esaltandola come «volontà di potenza» (Nietzsche) o «slancio vitale» (Bergson) e giudicando positivamente le funzioni della forza (Machiavelli) e della violenza (Sorel), o almeno accettandole realisticamente (Pareto).

In contrasto a questi «lodatori del potere» (ove per potere si intendono anche le manifestazioni coercitive e violente, che qui si preferirà chiamare forza), attenti soprattutto al suo aspetto creativo

e «destinatorio», ai suoi effetti sullo sviluppo del sistema sociale, si riscontra un'importante tradizione di autori tendenzialmente anarchici, attenti soprattutto alla libertà individuale, e che spesso coinvolgono nella condanna della ↗ violenza anche il rifiuto del potere, dello Stato e, al limite, della società.

Molto schematicamente si possono distinguere due principali filoni anarchici: quello liberale derivato da Locke e quello populista derivato da Rousseau. Ambedue affermano che «il potere corrompe» e che l'intervento societario sull'individuo deve essere minimizzato; ambedue affermano la possibilità di una «società senza Stato». La differenza fondamentale sembra riguardare i principi organizzativi di tale società anarchica; i liberali propongono il calcolo razionale dell'interesse individuale; i populistici propongono la mutua cooperazione spontanea, i sentimenti di solidarietà e di comunità radicati, al limite, nella biologia. Il primo è proprio del ↗ capitalismo borghese, che vede nello ↗ Stato e nella ↗ politica un intralcio al libero dispiegarsi delle forze economiche; il secondo è proprio dei movimenti religiosi, mistici, ideologici ed utopici. Il primo è ormai una curiosità storica; il secondo invece conosce continue fioriture ed è un elemento importante di molti movimenti millenaristici e rivoluzionari. Il ↗ marxismo, come è noto, sembra fondare la sua fortuna anche su una felice combinazione dei due filoni. L'idea dell'«appassimento dello Stato» nella società socialista sembra un'idea piuttosto liberale, mentre i brevi accenni alle caratteristiche psicologiche ed umane dell'«uomo nuovo» in quella società sembrano colorarsi di accenti populistici. Le ideologie della «nuova sinistra», con gli apporti della «psicologia umanistica», del neo-freudismo, ecc., sembrano segnare un più

marcato ritorno all'anarchismo del Kropotkin, che abbiamo chiamato «populista» perché crede di trovare nel «popolo» quelle naturali inclinazioni alla cooperazione, alla solidarietà, al comunismo che sono scomparse nella *Gesellschaft* capitalista.

L'anarchismo liberale è piuttosto raro come ideologia politica esplicita; ma alcuni suoi valori si ritrovano in certe concezioni sociologiche. Si è parlato di «anarchismo strisciante» della sociologia struttural-funzionale, in quanto tra i suoi postulati fondamentali si individua: 1) una distinzione tra sistema politico, dominato da rapporti e atteggiamenti di potere, e sistema sociale, caratterizzato da rapporti di consenso; 2) una concezione di potere come forza e coercizione, ed una valutazione negativa di esso; 3) una concezione della società in cui i fenomeni conflittuali e coercitivi sono assenti o marginali.

Questo tipo di anarchismo si ritrova anche in certi esponenti del liberismo più radicale (Mont Pelerin Society) e nella corrente moda della *deregulation*.

**VI - MEZZI E RISORSE DEL POTERE** – Un attore ha potere, cioè capacità di produrre effetti voluti nel mondo esterno, e in particolare nel comportamento altrui, quando ha la disponibilità o controllo di risorse, cioè di mezzi.

In questo campo il pensiero economico e sociale ha da tempo individuato due categorie fondamentali: la «forza» e l'«astuzia», propria rispettivamente dei «leoni» e delle «volpi» di machiavelliana e paretiana memoria [↗ Partito].

A questa tradizione dicotomica A. Etzioni ha consigliato di sostituire una tripartizione: il potere si esercita 1) con la coercizione e la forza, 2) con la retribuzione o induzione o corruzione, 3) con la persuasione e la manipolazione.

Questi tre tipi di potere corrispondono grosso modo ai tre grandi sottosistemi funzionali di Parsons (perseguimento degli scopi, adattamento e integrazione-mantenimento della struttura socio-culturale) e alle tre grandi scienze sociali (scienza politica, economia, sociologia).

Tale tripartizione è parallela a quella proposta da K. Boulding tra tre «modalità d'integrazione», basate rispettivamente sulla minaccia, lo scambio e l'amore.

La tripartizione di Etzioni-Boulding si può ricondurre alla bipartizione classica, quando si consideri che la forma «retributiva» di potere è basata sui *valori economici*; ma questi non sono che una sottospecie, per quanto importante, di *valori culturali*. Nella misura invece in cui i valori economici corrispondono a bisogni biologici, il potere «retributivo» rientra a far parte del *potere coercitivo*. In altre parole, se A induce B ad obbedirgli promettendogli piume, conchiglie, medaglie, monete d'oro o assegni, il suo potere economico è di tipo culturale, in quanto presuppone l'appartenenza di B a un sistema culturale in cui quelle cose sono altamente valutate. Se invece A induce B ad obbedirgli minacciando, in caso contrario, di negargli il cibo o altri beni necessari alla sopravvivenza biologica, il suo potere, in apparenza economico, è in realtà coercitivo.

Il motivo per cui l'induzione economica è stata elevata a categoria speciale è da trovarsi nel fatto che nella società *moderna* e nel sistema socio-culturale *attuale* il modo economico di esercitare il potere è estremamente importante o, almeno, visibile. Sembra anzi che, venuti meno il consenso culturale e l'efficacia della forza armata, il denaro e il «consumo» siano l'unico valore che tiene insieme, bene o male, questa società.

VII - FORZA, DOMINANZA, AUTORITÀ – Se per potere si intende il fenomeno generale («capacità di far fare»), sorge la necessità di dare un nome alle tre principali modalità di esercizio del potere. Olsen propone di chiamare «forza» il potere coercitivo, «dominanza» il potere economico, «autorità» il potere culturale. Altri autori propongono terminologie diverse, con argomentazioni del tutto rispettabili. L'importante è stipulare chiaramente una convenzione definitoria che superi il marasma terminologico in cui sono avviluppate le discussioni sul potere. I termini qui proposti sembrano abbastanza chiari. Essi implicano però una distinzione tra le *risorse* del potere e le *sanzioni*; la capacità di mobilitare risorse è diversa dalla capacità di applicare sanzioni. Nei rapporti di autorità, la risorsa di A è la legittimità, localizzata nella struttura dei valori di B; ma A può non avere alcuna capacità di applicare sanzioni, positive o negative, per premiare il comportamento conforme o punire il comportamento difforme di B. La situazione è molto chiara nel caso delle autorità puramente «moralì» – religiose o intellettuali.

Anche nel caso della dominanza non si ha, da parte di A, alcuno sforzo di applicare sanzioni. Il comportamento conforme di B è ottenuto attraverso il semplice controllo delle risorse, nel normale svolgimento delle funzioni di A. Questo è il caso dei rapporti di scambio e di interdipendenza. Idealtipicamente al padrone A non interessa che sia un particolare B ad accettare un certo lavoro e svolgerlo in conformità alle istruzioni, e al commerciante A non interessa che sia un particolare cliente B ad accettare certi termini di scambio a lui favorevoli; non minaccia sanzioni punitive né promette premi; si limita ad accettare o meno il rapporto, cioè a controllare l'uscita delle sue risorse (capi-

tale). Il termine di dominanza sembra estremamente utile ad indicare questo particolare rapporto di potere, per le sue connessioni con la teoria economica (la posizione «dominante» di un'impresa sul mercato o di un fattore di produzione sugli altri, ecc.) e con la teoria ecologica («dominanza» della città sulla campagna, ecc.).

Nel caso della forza, invece, le risorse tendono a coincidere con le sanzioni, poiché i mezzi di coercizione (violenza) non hanno altra funzione che quella di imporre il comportamento conforme.

Quando nell'esercizio del potere si usano beni economici e valori culturali come sanzioni, cioè allo scopo preciso di premiare o punire B, la dominanza diventa induzione e corruzione, e l'autorità diventa persuasione e manipolazione.

Questa distinzione tra risorse e mezzi di sanzione riflette quella, proposta da T. Schelling, K. Boulding e A. Kuhn, tra potere *contrattuale* e potere (semplice).

VIII - POTERE ATTUALE E POTENZIALE – Il potere è una qualità propria delle relazioni sociali, cioè è *relazionale*. Un individuo isolato nel deserto non ha alcun potere sociale. Ma relazione non significa sempre interazione, cioè atto, comportamento (comunicativo o transattivo); significa potenzialità, possibilità, *chance*, propria di una posizione sociale, di interagire. Come si è detto, il potere è proprio del ruolo, e quindi della struttura (organizzazione, sistema) in cui il ruolo è inserito.

Questo aspetto potenziale del potere è il più difficile a cogliersi e misurarsi empiricamente. Esso dipende dalle aspettative, dagli atteggiamenti e dai valori altrui; ma il potere (potenziale) che gli altri attribuiscono ad un attore può essere molto discosto dal suo potere effettivo (attuale). Il *prestigio* è in campo socio-politico ciò che il *cre-*

*dito* è in quello economico; ambedue sono un particolare tipo di risorsa. La fama di essere potente può determinare un comportamento sottomesso da parte degli altri, anche se l'attore non controlla affatto, in realtà, le risorse che gli vengono attribuite. È probabile che lo stregone non controlli affatto i processi biologici del paziente o le forze della natura e del sovrannaturale; ma il fatto che ciò venga creduto dal paziente determina comportamenti e sensazioni che possono realizzare lo scopo della relazione (ad es., guarigione). Si tratta di una delle numerose applicazioni del fondamentale principio sociologico noto come «definizione della situazione».

IX - AUTORITÀ E LEGITTIMITÀ – Un'altra risorsa particolarmente importante del potere è la *legittimità*, cioè il fatto che B riconosca ad A il «diritto» di comandare. Si tratta evidentemente di una risorsa della terza categoria, in quanto dipende da informazioni e valori culturali. È una risorsa di cruciale importanza, perché una volta che il potere si sia circondato di legittimità, potrà far funzionare il sistema senza spreco di altre risorse (forza, denaro), ma fidando solo sulle comunicazioni (comandi, regole, leggi). Si tratta di una risorsa così importante che si è proposto da alcuni di distinguere radicalmente tra il potere non-legittimo (potere *tout court*) e il potere legittimo, cioè *autorità*. Tra potere e autorità vi è un *continuum*, sia logico che temporale. Logicamente, in ogni società un centro di potere può essere riconosciuto come legittimo da chi condivide certi valori ed informazioni, mentre la legittimità potrà essere contestata da altri. Obsolescenza delle leggi, mutamenti istituzionali, rivoluzioni e guerre civili sono fenomeni universali. Solo in sistemi idealtipici, perfettamente integrati, la legittimità di un ruolo di

potere o di un atto di comando può essere questione di *sì o no*; nei sistemi reali, dove vi sia conflitto e mutamento di valori, la legittimità è questione di *più o meno*. Cronologicamente si osserva che la maggior parte dei centri di potere si formano di fatto, sulla base di risorse come le armi e il denaro; ma cercano poi di legittimarsi a livello culturale.

Max Weber in particolare si è interessato alla distinzione tra potere non legittimo e quello legittimo, ed ha analizzato poi i diversi meccanismi di legittimazione; il carisma, cioè le qualità personali; la tradizione, cioè il richiamarsi a miti e valori già esistenti nella società; e la razionalità, cioè il corrispondere agli interessi comuni e individuali.

L'autorità è la forma più efficiente di potere, perché richiede da A un minimo dispendio di risorse; è sufficiente alimentare i valori e le conoscenze culturali che ne stanno alla base. Ogni organizzazione di potere, su qualunque base sia sorta, cerca poi di diffondere una «cultura» a sé favorevole. Lo Stato è l'esempio più ovvio di questo meccanismo. Nato di solito dalla conquista, lo Stato crea poi una cultura nazionale (religione, arte, letteratura, storia, lingua, ecc.) che lo glorifica e lo legittima. Ma anche le organizzazioni economiche seguono un simile modello. Nate per soddisfare bisogni biologici, esse creano una «cultura» che glorifica e legittima la loro attività molto al di là di quelle che sono le reali necessità biologiche umane (cultura che comprende stimolazione di bisogni «artificiali», i miti del successo economico, il consumo ostentativo, ecc.).

Lo studio dei processi di legittimazione dell'autorità è particolarmente importante a livello macrosociologico, perché, una volta stabilito un centro di potere legittimo a tale livello, esso viene a regolare e legittimare «dall'alto» i centri

inferiori, e a permeare l'intera società. Di solito la legittimità dei livelli subsistemici non proviene da particolari meccanismi di legittimazione da questi posti in essere nei riguardi dei B, ma dal fatto di essere riconosciuti dall'autorità superiore; la legittimità diventa cioè, come dice la sua etimologia, conformità alla legge, e quindi capacità di attivare automaticamente le risorse di potere dei livelli più elevati. In altre parole, il potere del funzionario non sta nel disporre personalmente del denaro o della forza armata dello Stato, ma nel poterne richiedere l'uso procedendo lungo la scala gerarchica e le sfere di competenza, nelle forme stabilite dalla legge, a chi di fatto li detiene. L'intero diritto costituzionale e pubblico sono un sistema di attribuzione e distribuzione della legittimità ai ruoli cruciali del sistema societario; cioè la definizione dei modi e delle condizioni con cui i detentori dei ruoli possono invocare la mobilitazione delle risorse del potere politico; in *ultima analisi*, della forza armata.

#### X - POTERE E VIOLENZA -

L'identificazione del potere con la forza armata, con la violenza, è una caratteristica delle dottrine anarchiche, come abbiamo visto. È una dottrina che pecca di riduzionismo. È vero che, fallendo gli altri mezzi, ogni individuo può essere costretto a ricorrere alla forza delle sue braccia e delle armi per piegare il prossimo al suo volere. Ma, come si è visto, se si tratta del mezzo più *efficace* in senso assoluto, è anche il più inefficiente, in termini di costi-benefici. Secondo una frase famosa, «lo stupro non è affatto prova di potenza irresistibile, in politica come in amore» (C. Merriam). Hanna Arendt ed altri giungono perfino ad affermare che il potere non può mai essere fondato sulla violenza; le due cose sarebbero incompatibili. Si tratta in parte di una questio-

ne di definizioni, in parte di una presa di posizione polemica contro le teorie rivoluzionarie che identificano il potere sociale con la violenza per giustificare la ribellione violenta contro la società. In realtà, se è vero che la violenza è l'estrema risorsa del potere, è anche vero che ve ne sono molte altre, non riconducibili ad essa senza essere snaturate. «In ultima analisi» sia il pane che il veleno sono composti delle stesse particelle chimiche elementari; «in ultima analisi» ogni oggetto fisico è riducibile ad elettroni, neutroni, ecc. Ma questo non significa che, nella prospettiva umana, le diverse cose che ci circondano non possano e debbano essere osservate, giudicate e definite teoricamente in modo diverso. Nel caso del potere può essere vero che la frusta, il pane e il rispetto siano solo mezzi per assicurarsi l'obbedienza del prossimo; e che il «padrone», venendo meno il rispetto, usi il ricatto economico, e venendo meno questo, invochi la forza, privata o pubblica. Ma questi diversi mezzi di esercitare il potere sono, agli effetti umani, profondamente diversi. La fallacia anarchica condanna ad una visione neurotica della società come un abisso di violenza cui non ci si può sottrarre se non con la violenza. Gli effetti di questa follia sono stati a lungo davanti ai nostri occhi.

**XI - POTERE E VALORI** – Più realistica sembra invece la concezione secondo cui il potere dipende soprattutto dai valori sociali. In una società di asceti pronti al martirio, la violenza minacciata e praticata ha scarso effetto (o effetto contrario al voluto). In una società permeata da valori religiosi, il potere si raccoglie nelle mani dei sacerdoti. In una società dominata dai valori materiali del consumo e della produzione, il potere spetta ai responsabili del sistema economico, i finanziari e gli industriali.

In una società che ha il culto della scienza e della tecnica, il potere si trasferisce in qualche misura ai loro cultori.

È chiaro che tra i due termini del rapporto v'è un meccanismo di *feed-back*. Da un lato, i detentori del potere hanno la possibilità di diffondere i valori ad essi favorevoli, di crearsi il consenso. Dall'altro, il modello culturale esistente nella società facilita l'ascesa al potere di coloro che meglio rappresentano i valori dati. La dinamica del potere è diversa dalla dinamica dei valori, ma vi sono delle interdipendenze complesse; è questo, grosso modo, il ben noto problema dei rapporti tra «struttura» e «sovrastuttura» (in termini marxiani) o tra sistema sociale e sistema culturale (in termini sociologici).

Questa interdipendenza ha conseguenze notevolissime ad ogni livello di analisi sociologica. La principale è che la qualità di risorsa del potere dipende esclusivamente dalle valutazioni sociali. Bellezza fisica, qualità psicologiche, armi, denaro, voti, saggezza, informazioni, derrate alimentari, quadri d'autore, affetto, ascendente, sono tutti mezzi di esercizio del potere; ma la loro importanza nei diversi ambiti sociali, ai diversi livelli e nelle diverse epoche dipende dalle scale dei valori, dai criteri preferenziali («selettori») ivi dominanti.

Un'altra conseguenza importante è che un individuo può influire sull'altro sia concedendo o negando le risorse che l'altro desidera, sia operando perché l'altro modifichi le sue preferenze, i suoi valori. Il maestro può influire sul discepolo dispensando o negando la sua sapienza; ma ciò presuppone che il discepolo desideri la sapienza. Se non è questo il caso, il maestro deve prima persuadere l'allievo che la sapienza è una cosa desiderabile, giusta ed importante; solo dopo può esercitare il suo potere ormai legittimato agli occhi dell'al-

tro, la sua autorità. Altrimenti è costretto a ricorrere al nudo potere della frusta.

**XII - POTERE E INFORMAZIONI** – Ogni relazione sociale ha un contenuto di informazione; ogni relazione è anche una ↗ comunicazione. I nessi tra potere ed informazione sono molteplici.

1. Le informazioni, le conoscenze, costituiscono una *risorsa* di primaria importanza nel processo sociale. I detentori del sapere «rilevante» hanno avuto in ogni società una posizione importante: ieri i sacerdoti, per il loro sapere nella sfera religiosa e in genere della cultura; oggi gli amministratori, i banchieri, i tecnici per il loro sapere nella sfera della produzione e della finanza. Secondo molti studiosi (Galbraith, Acquaviva, Bell, ecc.), una delle caratteristiche emergenti della società post-industriale è lo spostamento del baricentro del potere sociale dai detentori e controllori del capitale (proprietari, banchieri) ai detentori delle informazioni: i tecnici, che hanno il *know-how* della produzione industriale (ingegneri, *managers*); gli scienziati, che scoprono ed elaborano i principi che permettono il più efficiente controllo delle forze naturali (e sociali); e gli intellettuali, che controllano la elaborazione e la diffusione delle idee, dei valori e delle informazioni più latamente culturali [↗ Intellettuale].

2. Per converso, i detentori del potere sono vitalmente interessati ad avere informazioni sull'ambiente in cui operano, per prendere le decisioni più razionali. L'apparato burocratico e amministrativo non è solo una macchina che porta in basso i comandi impartiti dai governanti dell'organizzazione; è anche una macchina che fa affluire al centro le conoscenze sullo stato dell'ambiente e delle periferie. Questa seconda funzione può essere talvolta meno efficiente della

prima, quando i centri decisionali presumono di conoscere per altre vie – rivelazione, intuizione, ecc. – quanto è necessario per governare efficientemente. Questa è spesso la situazione dei governi assoluti e totalitari.

3. Il potere è rafforzato dal segreto. I detentori di informazioni hanno un vantaggio su coloro che devono affrontare lo stesso problema ma senza possedere quelle informazioni. Ogni tecnico, ogni operatore rinforza la propria posizione non svelando i segreti del mestiere; ogni autorità politica è riluttante a diffondere le proprie conoscenze; ogni diplomatico cerca di nascondere le sue carte. Il ruolo della segretezza nel sistema sociale è stato analizzato con particolare acume da G. Simmel. Schematicamente si può affermare che essa protegge la libertà d'azione dell'attore. Se tale libertà viene concettualizzata come arbitrio dei potenti, la segretezza è *instrumentum regni*; se la libertà è quella dell'individuo, dei gruppi e delle organizzazioni, la segretezza è un «diritto civile». La pubblicità dei procedimenti politici e giudiziari è una condizione di democrazia; per contro, il diritto alla riservatezza e alla *privacy* è una difesa dell'autonomo potere del cittadino, della sua sfera di libertà nei confronti del controllo sociale.

4. Il nesso tra potere ed informazione spiega da un nuovo angolo visuale il potere del denaro, il *potere d'acquisto*. Il sistema monetario è essenzialmente un sistema per la rapida ed automatica comunicazione, in tutto il sistema sociale, di informazioni sulla distribuzione dei valori sociali. Il fatto che un quadro costi una certa somma non dice nulla sulla quantità di lavoro che esso ha richiesto né, al limite, su una pretesa qualità oggettiva di questo lavoro; esprime solo la misura dell'apprezzamento aggregato per quel quadro. Lo stesso si può dire del costo di

un'operazione chirurgica o del lavoro di un idraulico o di qualsiasi altro bene o servizio. Prezzi e costi sono una funzione della rarità del «bene» (offerta) e della preferenza che il pubblico ha per esso (domanda). Agli effetti di un discorso sul potere, questi elementi di economia rivelano perché la disponibilità di denaro da parte di un individuo è un indice molto fedele della sua posizione sociale, del suo potere. Il «potere d'acquisto» è, appunto, una forma di potere sociale, e non una semplice metafora. Esso indica che la società nel suo complesso attribuisce all'individuo in questione il diritto, cioè il potere, di venire in possesso di un certo ammontare di beni e servizi. La differenza tra un biglietto di banca e un mandato di requisizione è solo relativa: ambedue sono documenti che certificano il diritto a impossessarsi di qualcosa; non specificata nel primo caso, più o meno specificata nel secondo. Ma, attraverso la manovra del sistema monetario (inflazione, ecc.), i detentori del potere possono provocare effetti del tutto analoghi a quelli della requisizione – o, al contrario, della beneficenza.

5. Il potere di A può essere aumentato manipolando le informazioni che giungono a B. Questo è uno dei criteri di distinzione tra *persuasione*, come «manipolazione delle informazioni», e *influenza*: in quest'ultima non ci si limita a strutturare in modo favorevole la conoscenza o percezione che B ha della situazione, ma si cerca di mutare le *preferenze* stesse di B. Nella persuasione si presentano a B tutte le informazioni ed argomentazioni che possono condurlo a decidere ed agire nel modo voluto da A, ma senza tentare di modificare i suoi valori, i suoi criteri di scelta; nell'influenza è su questi che si focalizza il comportamento manipolativo (o educativo) di A.

XIII - IL POTERE COME FINE E VALORE – Nella concezione estensiva, sistemica del potere, questo si definisce semplicemente ed essenzialmente, in armonia con l'uso comune della parola, come capacità di fare; e non ha quindi molto senso discutere sugli aspetti etici e valutativi del problema del potere. Le valutazioni si devono riferire in primo luogo ai fini, gli obiettivi, gli scopi del potere, e questi possono essere tanto vari quanto i progetti umani.

Tuttavia vi sono alcuni scopi piuttosto comuni e generali nei rapporti di potere; tra questi il più importante sembra il potere medesimo cioè il «potere per il potere». Il potere può essere esercitato non allo scopo di realizzare qualche valore o piano specifico, ma anche per conservare e accrescere se stesso. Il potere può essere concepito come un valore in sé, una «risorsa generale» (come il denaro). In alcune società l'essere potente può essere un'ambita meta sociale, mentre in altre – e la citazione della cultura Hopi qui è obbligatoria – il potere può essere considerato una qualità negativa, di cui vergognarsi, e l'assunzione di responsabilità collettive una spiacevole necessità. Le diverse valutazioni del potere come valore, come fine, dipendono quindi essenzialmente dai modelli socio-culturali; ma sono rese possibili da strutture psicologiche in cui la «libidine del comando» può svilupparsi.

XIV - CRESCITA E CONCENTRAZIONE DEL POTERE – In generale, tutti i sistemi tendono (per definizione) alla propria conservazione. La crescita o sviluppo sembra un principio generale dei sistemi viventi. Nel campo dei sistemi sociali, questa tendenza si traduce per definizione nella tendenza dei fenomeni di potere ad espandersi, e rafforzare tale tendenza non è un principio metafisi-

co, come l'*élan vital*; risulta dall'operare di precisi meccanismi, in buona parte noti alla teoria evolutivista e alla teoria dei sistemi generali [↗ Sistemica].

Per quanto riguarda in particolare il potere, si può affermare che vi sono due cause principali di questo fenomeno. La prima è relativa al sistema di reclutamento e selezione degli individui che occupano i ruoli di potere; la seconda relativa alla surrogabilità del potere, alla sua proprietà di agglutinazione e all'importanza della legittimità.

La prima argomentazione si riallaccia alla distinzione tra «potere personale» e «potere sistemico». I ruoli sono definiti dall'organizzazione cui appartengono; il potere ad essi connesso è potere «organizzativo», limitato e determinato dal raggio d'azione dell'organizzazione. Alcuni ruoli sono più potenti di altri, perché le decisioni prese da chi li occupa hanno maggior numero ed importanza di conseguenze sull'organizzazione ed il suo ambiente. La selezione degli individui da destinare a questi ruoli richiede cure particolari. Uno dei criteri è, inevitabilmente, la motivazione psicologica dell'individuo ad occupare un posto di potere; la sua «ambizione», la sua «volontà di potenza». Così è probabile che i posti di maggior potere vadano agli individui che, per ragioni psicologiche, sono maggiormente orientati al potere. Essi tendono poi, una volta occupato il ruolo, ad ampliarne il contenuto di potere. E questo spesso implica anche estendere l'organizzazione nel suo complesso (tali meccanismi, tuttavia, non escludono la presenza di criteri di selezione diversi dall'«ambizione» o *need for achievement*).

L'altro principio afferma che chi è potente in un settore o campo cerca di divenirlo anche in altri, sia per prevenire o combattere la competizione di potenti di altri

settori, sia per allargare il proprio arsenale di risorse. I conquistatori tendono a sostituire la forza delle armi con la buona amministrazione dell'economia; i ricchi mercanti ad impadronirsi delle leve dello Stato e della cultura; i gran sacerdoti ad usurpare il potere politico ed accumulare potere economico. In questi ben noti processi è difficile stabilire quale sia il *primum movens*; l'ipotesi del materialismo storico, che l'interesse economico stia alla base di tutto, è indifendibile di fronte all'evidenza della storia, in cui la forza delle armi e il ruolo delle religioni e dei valori culturali sembrano prevalenti.

Questi processi tendono a promuovere la progressiva concentrazione del potere in alcuni ruoli, e quindi lo squilibrio della sua distribuzione nella società.

#### XV - DISTRIBUZIONE E DESTINAZIONE DEL POTERE

Alcuni dei più vivaci dibattiti sul potere riguardano le sue finalità sociali e la sua distribuzione; si tratta del noto problema del *power of* o del *power to*, dell'aspetto *distributivo* e dell'aspetto *destinatorio* del potere. I conservatori in genere mettono in rilievo le «funzioni sociali» del potere, il suo carattere di capacità di mobilitare risorse sociali per realizzare scopi collettivi, studiano la «produzione» e lo «sviluppo» del potere, inteso come capacità del sistema sociale di produrre effetti complessivi, visibili (aumento del prodotto nazionale lordo, della popolazione, delle modifiche dell'ambiente fisico). I progressisti, riformisti e critici in generale invece mettono in rilievo l'aspetto *power of*; le ineguaglianze nella distribuzione del potere sociale, la sua concentrazione ai vertici, la tendenza all'integrazione delle élites dei diversi settori ed istituzioni sociali (teoria dell'élite di potere), ecc. Essi sono stati accusati di concepire il potere come un gioco «a

somma zero», per cui se A accumula potere, B lo perde, mentre i funzionalisti e sistemici mettono in rilievo che dal rapporto di A con B può nascere un potere complessivo maggiore di quello che le parti possedevano in partenza. Come si vede, la discussione è molto simile a quella sul valore in economia.

#### XVI - LA CONCEZIONE FUNZIONALISTA DEL POTERE -

Tuttavia le critiche che si muovono ai funzionalisti, di minimizzare fenomeni come l'ineguaglianza nella distribuzione del potere, gli effetti di collusione tra il potere personale (della persona) e il potere sistemico (del ruolo), e la tendenza delle élites di usare il potere per fini personali o di gruppo piuttosto che per fini sociali, sembrano abbastanza fondate. Infine i funzionalisti sembrano non prestare sufficiente attenzione alle conseguenze umane dell'esercizio del potere, dell'uso delle persone nei ruoli come di puri strumenti, nonché agli effetti disumanizzanti della burocratizzazione. Essi cioè sottolineano gli effetti positivi (funzioni) del potere sullo sviluppo delle organizzazioni e delle società; i critici evidenziano gli effetti negativi del potere sullo sviluppo della persona umana e di particolari categorie di persone. Ma non sembra affatto che queste prospettive teoriche, a differenza delle rispettive posizioni ideologiche, siano incompatibili.

○ Alla tradizione funzionalista-parsonsiana appartiene la «teoria comunicazionale del potere» recentemente presentata da N. Luhmann, il quale concettualizza il potere come mezzo generale di comunicazione simbolica nell'ambito politico, parallelamente non solo a quello che è il denaro nell'ambito economico, ma anche a quello che sono la verità nell'ambito culturale-scientifico e l'amore in quello di «latenza». Malgrado un certo scolasticismo, l'approccio

di Luhmann è ricco di spunti suggestivi. Esso comunque può essere ricondotto ad altre tipologie sistemicofunzionaliste del potere: oltre a quella di Etzioni, anche a quella di K. Boulding (che distingue tre «sistemi d'integrazione», basati rispettivamente sulla minaccia, lo scambio e l'amore).

#### XVII - POTERE NEGATIVO E ANTICIPAZIONE DELLE ASPETTATIVE -

Uno dei problemi principali dello studio del potere è che esso è spesso invisibile; i potenti realizzano i loro scopi senza muovere dito, semplicemente perché gli altri, conoscendo la loro potenza, *anticipano* i loro desideri, indovinano i loro scopi e si comportano in conseguenza, o agendo in modo da compiacergli, o astenendosi da prendere iniziative contrarie. Si tratta di un'applicazione del principio fondamentale, che il potere di A su B è fondato sui valori e le opinioni di B; ma un'applicazione di particolare importanza per i suoi riflessi sulla *metodologia* dello studio del potere.

Quando il potere di A si manifesta sopprimendo ogni tentativo di agire in modo non conforme, si parla di potere negativo; potere non di realizzare propri piani, ma di impedire la realizzazione di piani altrui. Questa forma di potere evidentemente favorisce lo *status quo*, la conservazione. Questo è uno dei motivi per cui la sociologia comportamentista ed empirica ha mostrato a lungo una «distorsione sistematica» che le ha impedito di riconoscere l'ubiquità del potere: dove le iniziative e i comportamenti contrari al potere stabilito (e quindi conflittuali) sono impediti o soffocati sul nascere, il potere non si manifesta in modo positivo (coercizione, corruzione, manipolazione intenzionale), ma in modo negativo ed invisibile; cioè con l'assenza di comportamenti; e ciò che non esiste non è empiricamen-

te analizzabile. Solo riconoscendo che la distribuzione dei valori è un aspetto (causa ed effetto al tempo stesso) del potere sociale è possibile affermare che anche nelle società «integrate», «non conflittuali» e stabili la macchina sociale è un sistema di potere.

#### XVIII - LA MISURAZIONE DEL POTERE: GLI STUDI EMPIRICI

Come si è detto, gli studi sul potere hanno una lunga tradizione nel pensiero politico e sociale, anche se la sociologia della prima metà di questo secolo sembra averli trascurati, delegandoli piuttosto alla scienza politica. Negli anni '50 e '60 tuttavia si è assistito ad un esuberante fiorire di studi teorici ed empirici su questo tema, che ormai costituisce quasi una sub-disciplina specialistica. Agli inizi degli anni '50 infatti appaiono due opere fondamentali: 1) *Power and society* di Lasswell e Kaplan, che sintetizzano in un discorso formale la tradizione politologica sul potere, con particolare attenzione al pensiero di Weber, Pareto e Merriam; 2) *Community power structure* di F. Hunter, che avvia invece il ricchissimo filone di studi empirici sulla distribuzione del potere a livello locale. A questi studi è da aggiungere, per l'influenza sulla «sociologia critica» americana e poi europea, il volume di C. Wright Mills sulla *Power elite*.

Questi studi stimolano un dibattito molto complesso sui vari aspetti del problema del potere, dibattito cui partecipano i nomi più noti delle scienze sociali americane e in cui sono in gioco non solo interi approcci teorici, ma anche le concezioni filosofiche e politiche sui fondamenti della società in generale e di quella americana in particolare (elitismo contro pluralismo). Da tale dibattito sembra emergere, con gli anni '60, la sintesi teorica cui ci si è ispirati in queste pagine.

Ad essa concorrono studi diversi per metodologia, livello d'analisi e presupposti teorici.

Dal punto di vista dei livelli d'analisi gli studi sul potere si possono distinguere nelle seguenti categorie:

1) il potere nei piccoli gruppi: formazione e funzioni della *leadership* a partire da gruppi informali;

2) il potere nella comunità locale: tipi, funzioni e caratteristiche del potere in diversi contesti sociali urbani e rurali;

3) il potere nelle organizzazioni e nei sistemi formali (approccio cibernetico);

4) l'approccio macrosociologico o «societario», che riprende la tradizione classica degli studi sul potere a livello «nazionale»;

5) il potere nel sistema internazionale: studi sulla potenza nazionale, sull'equilibrio delle potenze, sul ruolo della forza e delle altre risorse del potere nei rapporti tra stati-nazione, ecc.

Questi cinque filoni si sviluppano in buona parte indipendentemente, anche se esistono rapporti reciproci; ad es., gli studi sul potere nella comunità locale trovano grande favore come reazione al tradizionale approccio a livello macrosociologico-nazionale, perché con essi si spera di trovare una metodologia empirica per lo studio rigoroso del potere, che a livello nazionale sembra quasi inafferrabile. L'approccio cibernetico al potere, iniziato nel campo degli studi sulle organizzazioni (Simon, ecc.), influenza poi decisamente l'approccio macrosociologico e quello internazionalistico.

Gli studi empirici sul potere locale, cui erano affidate le maggiori speranze per la misurazione del potere e quindi per un contributo decisivo a sciogliere il groviglio concettuale accumulatosi attorno a questo problema, si sono serviti principalmente di due metodi (cui bisogna aggiungere un terzo, quello «istituzionale» o formale, che

non è altro che la ricostruzione della distribuzione normativa del potere, secondo l'ordinamento giuridico-sociale). I due metodi principali sono quello *reputazionale* e quello *decisionale*. Nel primo si chiede ad un campione qualificato di cittadini eminenti (giudici) di indicare una lista dei personaggi più potenti della comunità. Nel secondo si analizza un campione di decisioni discusse e adottate dai centri di potere formale della comunità, per individuare il ruolo che in ognuno di tali processi decisionali è stato svolto dai singoli detentori del potere formale e informale. Vantaggi e svantaggi dei due metodi sono evidenti. Il primo non misura tanto il potere effettivo, quanto la reputazione di essere potente; e le due cose possono essere molto diverse. Inoltre la scelta dei giudici si presta ad arbitri soggettivi. Il secondo non misura il potere effettivo, ma quello che si è mobilitato su singoli problemi; ma il potere può essere esercitato anche sopprimendo i problemi, impedendo che vengano percepiti o dibattuti. Inoltre la scelta delle «decisioni» da studiare si presta ad arbitri soggettivi. Infine, ad ambedue i metodi si possono opporre le critiche avanzate in generale contro gli studi «clinici» di comunità, cioè la non generalizzabilità. Le risposte a queste critiche non tardano: gli studi empirici sul potere hanno adottato una pluralità di metodi, reso statisticamente più rappresentativa la scelta dei giudici e delle decisioni, e hanno proceduto al confronto sistematico di diverse comunità, anche a livello internazionale. Numerosi studi di questo tipo sono stati condotti, per stimolo americano, in comunità dell'America latina, dell'Europa e anche in altri continenti. Si tratta quindi ormai di un campo di studi estremamente rigoroso e sofisticato.

Il dibattito rimane, perché esso ha profonde radici ideologiche ed

emozionali, e la visione «monistica», abbattendo le concezioni manichee che identificano il potere con il male e quelle elitistiche che postulano la concentrazione di questo potere-male nelle mani di un piccolo gruppo integrato e identificabile, alle cui «trame e disegni» può essere attribuito ogni male sociale, non viene facilmente accettata. Oltre alle difficoltà ideologiche rimangono ancora problemi teorici e metodologici. Poiché il potere si identifica con la «forza sociomotrice», la capacità di far funzionare il sistema sociale, esso è ubiquitario, e quindi difficilmente afferrabile, nella sua completezza se non nelle sue manifestazioni particolari. Ma il problema è del tutto analogo a quello dell'energia, che si può misurare solo nelle forme di calore, o luce, o radiazioni, o velocità, o massa; ma mai in una sua metafisica forma «pura». Anche il potere, come l'energia, è un «costrutto ipotetico», di cui si postula l'esistenza per spiegare in modo unitario una serie di fenomeni, i loro rapporti, e la trasformabilità dell'uno nell'altro.

Nel campo delle scienze sociali si è costretti quindi a studiare separatamente il potere economico, quello politico, quello personale e così via; ma solo tenendo presente la loro natura unitaria è possibile studiare i reciproci rapporti e la dinamica sociale complessiva.

Il problema della misurazione del potere è quindi essenzialmente una ricerca degli indicatori della distribuzione del potere. Tra questi quelli più promettenti sembrano i *valori* e lo *sviluppo*. Molti studi sul potere locale infatti si sono trasformati in studi sul ruolo dei valori nella mobilitazione delle risorse sociali che promuovono lo sviluppo. In altre parole, si parte da fenomeni esterni, anche molto concreti (ad es. aumento demografico, sviluppo economico o urbanistico), per risalire ai processi

decisionali che li hanno accompagnati e ai valori che hanno presieduto alle scelte. Questo approccio sembra riallacciarsi ad alcune intuizioni della vecchia «ecologia umana» e porsi in linea con i più moderni tentativi di integrazione tra le scienze sociali ed ecologiche.  
 [↗ Carisma; ↗ Controllo sociale; ↗ Legittimazione]

BIBL. – AA.VV., *Nuove forme del potere. Stato, scienza, soggetti sociali*, Angeli, Milano 1983 – H. Arendt, *Sulla violenza*, Mondadori, Milano 1971 (1969) – B. Barry, *Power and political theory. Some european perspectives*, Wiley, London 1976 – N. Bobbio, *Il problema del potere*, CLUE, Torino 1966 – S. Clegg, *The theory of power and organization*, Routledge & Kegan, London 1979 – K.W. Deutsch, *I nervi del potere*, Etas Kompass, Milano 1972 – A. Etzioni, *The active society*, The Free Press, New York 1968 – F. Ferrarotti, *Il potere come relazione e come struttura*, Tanna, Roma 1980 – C.J. Friedrich, *Introduzione alla teoria politica*, ILI, Milano 1970 – H.D. Lasswell, A. Kaplan, *Potere e società*, Etas Kompass, Milano 1969 – R.I. Liebert, A.W. Imersheim (ed.), *Power, paradigms and community research*, Sage, Beverly Hills, London 1977 – N. Luhmann, *Potere e codice politico*, Feltrinelli, Milano 1983 – S. Lukes, *Power. A radical view*, McMillan, London 1974 – A. Messeri, *Il problema del potere nella società occidentale*, Sansoni, Firenze 1973 – J.H. Nagel, *The descriptive analysis of power*, Yale University Press, New Haven 1975 – M.E. Olsen (ed.), *Power in societies*, McMillan, London 1970 – S. Passigli (ed.), *Potere ed élites politiche*, Il Mulino, Bologna 1971 – B. Russell, *Il potere: una nuova analisi sociale*, Bocca, Milano 1954 (1939) – G. Sartori (ed.), *Antologia di scienza politica*, Il Mulino, Bologna 1970 – R.C. Schermerhorn, *Società e potere*, Armando, Roma 1967 – J.T. Tedeschi (ed.), *Perspectives on social power*, Aldine, Chicago 1974 – D. Wrong, *Power – Its forms, bases and uses*, Blackwell, Oxford 1979.

R. Strassoldo