Lo studio della stratificazione sociale in Gran Bretagna (1946-1976)

John H. Goldthorpe / Philippa Bevan

Australia: ineguaglianza senza classi

Leonard Broom / F. Lancaster Jones

edizioni della fondazione

Prima Edizione: giugno 1977
261644

John H. Goldthorpe / Philippa Bevan

Lo studio della stratificazione sociale in Gran Bretagna

(1946-1976)

Leonard Broom / F. Lancaster Jones

Australia: ineguaglianza senza classi

PRESENTAZIONE

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Di ciò desidero ringraziarlo.

Marcello Pacini

INDICE

Australia: ineguaglianze senza classi

John H. Goldthorpe / Philippa Bevan

Lo studio della stratificazione sociale in Gran Bretagna

(1946-1976)

Gli Autori ringraziano i membri del Britisch Social Research Council Seminar on Social Stratification ed i partecipanti al Seminario internazionale di Torino sulla Stratificazione sociale per le preziose osservazioni e critiche rivolte alle prime stesure di questo loro studio.

John H. Goldthorpe, è Ordinario di Sociologia al Nuffield College dell'Università di Oxford, e autore di parecchi studi sulle classi sociali in Inghilterra. In Italia è stato tradotto il suo libro *The Affluent Worker (Classe operaia e società opulenta,* Milano 1973, F. Angeli).

Philippa Bevan è assistente del prof. Goldthorpe.

INTRODUZIONE

In una rassegna del tipo che affrontiamo qui è auspicabile specificare fin dal principio nel modo più chiaro possibile il campo che si intende coprire. I limiti geografici e cronologici che ci siamo posti sono enunciati nel titolo: ma tanto per gli uni quanto per gli altri si rendono necessarie alcune precisazioni. In primo luogo, facendo riferimento allo "studio della stratificazione sociale in Gran Bretagna" intendiamo dire che la nostra attenzione non sarà per lo più limitata ai lavori intrapresi da scienziati sociali britannici, o di formazione britannica, ma si estenderà anche ai lavori che si riferiscono alla società britannica. In secondo luogo, specificando il periodo 1945-1974, non vogliamo lasciar credere che si sia cercato di scrivere la storia generale del lavoro prodotto nel campo della stratificazione sociale nel corso di questi anni: concentreremo piuttosto la nostra attenzione su quelle indagini e quei problemi che — *dal punto di vista del presente* — sembrano particolarmente significativi; e qualora lavori risalenti a un decennio fa o più appaiano — alla luce degli sviluppi successivi — di interesse esclusivamente transitorio oppure chiaramente superati, ci sentiremo liberi di non prenderli in considerazione.

Un problema di gran lunga più difficile è quello riguardante l'estensione che dobbiamo attribuire al termine "stratificazione sociale" in sé stesso. Una soluzione al problema,

adottata da molti altri autori di rassegne sull'argomento, consiste nel lasciare che il termine si auto-definisca, in modo estensivo, includendovi tutti quegli oggetti d'indagine che sono stati considerati affini alla stratificazione da coloro che le hanno effettuate. Il vantaggio principale di questo approccio è la sua universalità; ma un grave svantaggio è quello di tendere a condurre una trattazione dell'argomento organizzata sotto una serie di "titoli" — quali l'ineguaglianza economica, la mobilità occupazionale, l'identificazione con una classe e così via — privi di interrelazione sistematica. L'impressione di frammentazione e di disordine negli studi sulla stratificazione che viene in tal modo a crearsi può non essere del tutto fuorviante; nondimeno, secondo noi una rassegna dovrebbe cercare di adempiere una funzione integrativa, come pure una funzione meramente descrittiva. E' dunque a tale scopo che proponiamo qui alcune brevi osservazioni sul modo in cui noi stessi vorremmo intendere i fenomeni della stratificazione sociale — sia in senso generico, sia nella particolare collocazione della Gran Bretagna della metà del secolo XX — nella speranza che esse getteranno la base per un resoconto relativamente coerente di ciò che i recenti studi sulla stratificazione in questo paese hanno tentato e hanno realizzato, nonché per l'identificazione di importanti problemi che sono stati finora trascurati.

A nostro avviso, lo studio della stratificazione si occupa dei fenomeni di disuguaglianza di potere o privilegio che nascono dagli ordinamenti istituzionali (e nella società moderna sono solitamente di importanza cruciale quelli dell'economia e del sistema di governo).[1] Il potere viene qui definito come la capacità di mobilitare risorse, sia umane che non umane, allo scopo di ottenere uno stato di cose desiderato; e il privilegio è definito come il possesso o il controllo di qualunque cosa in un determinato contesto sia un valore apprezzato e raro. Potere e privilegio sono così strettamente correlati: il potere può essere usato per assicurarsi il privilegio, mentre certi privilegi costituiscono le risorse impiegate nell'esercizio del potere.

Questo approccio differisce considerevolmente da quello comune a un certo numero di altri scrittori di saggi sulla stratificazione i quali, sulla scorta di un'interpretazione di Max Weber, evidentemente erronea, sarebbero propensi a considerare il "potere" come una "dimensione" della stratificazione, insieme con la "classe" e lo "status".[2] La triplice divisione weberiana era comunque articolata in "classe", "status" e "*partito*"; Weber inoltre diceva esplicitamente che tutte queste dovevano essere considerate manifestazioni della struttura di potere.[3] In altri termini, Weber vide evidentemente con maggiore chiarezza di molti autori di analisi successive che, se si deve adottare una concezione multidimensionale della stratificazione, è necessario specificare che cosa, a proposito delle varie dimensioni distinte, ne giustifica la trattazione comune nel modo che si è detto, come rappresentanti cioè di diverse componenti o aspetti della medesima "cosa". In questo modo, se non si assume il "potere" come un concetto centrale e generico nello studio della stratificazione, come voleva Weber, e se non gli si sostituisce alcun concetto di importanza paragonabile, resta una grave lacuna analitica. Inoltre, se il "potere" viene relegato al medesimo livello concettuale di "classe" e di "status", idee come quelle del potere a base economica o del potere fondato sulla capacità di procurarsi il rispetto diventano ardue da maneggiare, e si delinea la tendenza a identificare in effetti il "potere" semplicemente con il "potere all'interno dell'ordine *politico* costituito". Un risultato del genere può essere congeniale all'ideologia liberale, ma nella misura in cui si applica all'analisi sociologica serve unicamente a disorientare.

Noi vorremmo mantenerci vicini all'approccio weberiano, sviluppandolo però in qualche modo con l'introduzione della nozione di privilegio come complementare a quella di potere. Il principale obiettivo del sociologo dev'essere quello di comprendere la stratificazione come una struttura di rapporti sociali, attraverso i quali si esprime il potere dei diversi individui, gruppi e collettività. Nel perseguire questo obiettivo

sarà però necessario che egli tenga conto della struttura (nel senso di distribuzioni interconnesse) di diverse forme di privilegio (e di privilegio negativo) all'interno della popolazione di cui si occupa. Come abbiamo già osservato, mentre è probabile che il potere apporti privilegio, certi privilegi costituiscono le risorse da cui viene tratto il potere. Bisogna inoltre notare che il privilegio può essere sfruttato in modi di puro consumo, senza l'esercizio del potere su altri esseri direttamente implicati; e anche le differenti capacità di individui, gruppi e collettività di impegnarsi in tale consumo possono essere considerate un fenomeno di stratificazione. L'idea di privilegio viene quindi proposta allo scopo di adempiere, negli studi sulla stratificazione, un ruolo che possiamo definire a livello "distributivo", analogo a quello che l'idea di "potere" svolge a livello "di relazioni".[4]

Nel quadro di questa prospettiva generale, vorremmo quindi cercare di specificare la posizione di un'unità sociale all'interno di una data forma di stratificazione, e anche di individuare queste stesse forme, nei termini dei vari modi di esercizio del potere e delle varie forme di privilegio che si possono distinguere analiticamente, e spesso anche empiricamente.[5]

Per esempio, sottoponendo ad analisi la stratificazione sociale in società occidentali avanzate, come la Gran Bretagna, si può adeguatamente incominciare con le ineguaglianze di potere e di privilegio che sono inerenti al funzionamento di un'economia capitalistica di libero mercato; vale a dire, le ineguaglianze di potere e privilegio derivanti dal modello di possesso della proprietà e dal possesso di conoscenza, esperienza e abilità dotate di valore economico in contrapposizione alla semplice capacità di fornire lavoro. E' in relazione a queste ineguaglianze che si può definire la situazione di "classe" di specifici individui o gruppi; situazione che può essere suddivisa in:

a) situazione di mercato: le loro possibilità di ottenere determinati livelli di reddito, il loro grado di sicurezza d'impiego, le loro prospettive di avanzamento economico;

b) situazione di lavoro: la loro posizione in rapporto ai sistemi di autorità e di controllo all'interno dell'organizzazione della produzione.[6]

A loro volta, le società in cui le ineguaglianze del tipo in questione appaiono di importanza primaria nel dar forma alla stratificazione nel suo complesso — vale a dire che determinano gli altri tipi di ineguaglianza più di quanto non siano da essi determinate — possono essere indicate come società "di classe" stratificate. E nel caso di tali società sorge quindi un problema cruciale — che va indagato empiricamente: quello dell'estensione della coscienza di classe, dell'azione di classe e del conflitto di classe; in altri termini, l'estensione in cui individui che si trovano in situazioni di classe simili riconoscono l'esistenza di interessi comuni, sentono solidarietà reciproca, definiscono i problemi industriali e politici in termini di classe e si impegnano in una lotta concordata contro i nemici di classe.

Tuttavia la stratificazione di classe non esiste mai nella sua forma pura. Anche nelle società in cui i rapporti di mercato sono più sviluppati e oggetto di scarsissime limitazioni, essa coesiste e interagisce con altri tipi di ineguaglianza di potere e privilegio e, in modo forse ancor più rilevante, con altri tipi che hanno una base simbolica e morale, in quanto distinta da una base materiale: vale a dire con ineguaglianze che in ultima analisi provengono dalla diversa misura in cui i gruppi o le collettività all'interno di una società sono in grado — grazie alla loro nascita, all'appartenenza etnica, all'istruzione, all'occupazione o ad altri attributi socio-culturali — di trarre benefici (e sfruttare) le credenze e i valori dominanti che determinano i criteri di "valore" sociale o di "superiorità". Tali criteri trovano espressione al livello delle relazioni nelle gerarchie di prestigio sociale, nel senso delle strutture interagenti di rispetto, accettazione e discredito. Si può ritenere che le ineguaglianze in questione definiscano la situazione di status di individui o di gruppi, e creino il potenziale per la stratificazione in "gruppi di status": vale a dire, la stratifica-

zione per collettività caratterizzate dai loro particolari stili di vita distintivi e dal loro grado di esclusività nelle forme di associazione interna. Si può pensare che una stratificazione del genere raggiunga la sua forma più sviluppata in una gerarchia legittimata da sanzioni religiose o ideologiche e costituita da gruppi di status o da caste virtualmente "chiuse"; in una forma in qualche modo più "aperta" è stata spesso predominante nelle società pre-moderne dotate di un'economia relativamente avanzata, ma non tanto da operare una decisa rottura con il tradizionalismo. Comunque, nel contesto delle attuali società industriali, si può affermare che i principali problemi empirici siano i seguenti:

a) fino a qual punto, anche su base locale, siano effettivamente identificabili i gruppi di status, in contrapposizione ad altre formazioni meno coesive, quali i "circoli" o le "reti" di status;

b) fino a qual punto abbia tuttora valore un'integrata e stabile gerarchia di prestigio, nella quale i simboli di superiorità e d'inferiorità sociale siano generalmente riconosciuti e accettati, in modo che l'affermazione di superiorità di un individuo sia effettivamente accolta dagli altri con rispetto anziché con indifferenza o con dissenso.

Nella misura in cui nelle società moderne le gerarchie di prestigio — come forma di "realtà socialmente costruita" — sono state smembrate, si può quindi sostenere, sulla scorta del nostro approccio concettuale, che il modello di stratificazione sociale è stato modificato da un tipo di ineguaglianza di potere e privilegio ridotta, e reso meno ricco di conseguenze nei rapporti sociali. Inoltre, anche i problemi sollevati dagli altri due possibili — seppure contestati — slittamenti a lungo termine in questa medesima direzione possono essere proficuamente considerati secondo lo schema che abbiamo proposto.

In primo luogo, in aggiunta alle disuguaglianze radicate nelle differenziazioni materiali oppure simboliche e morali tra gli individui e tra i gruppi, possiamo anche osservare quelle che sono il risultato delle differenze del grado in cui potere e

privilegio vengono derivati tramite un'organizzazione: vale a dire, attraverso partiti, gruppi di pressione, associazioni commerciali e professionali, sindacati e così via.[7] Nelle società moderne, il numero e la varietà delle organizzazioni che agiscono in difesa degli interessi dei loro membri — sia in campo economico che in campo politico — è cresciuto enormemente; e mentre la capacità di organizzare è ovviamente connessa al materiale disponibile e alle risorse simboliche, si può ritenere che la crescente importanza dell'organizzazione come base di potere e di privilegio andrà tutto sommato probabilmente ad accentuare piuttosto che a sanare le ineguaglianze del tipo già accennato. Quelli che sono in possesso di grandi ricchezze o di prestigio possono generalmente "far accadere le cose" agendo come individui o come gruppetti informali; ma è poco probabile che quelli le cui risorse sono limitate, siano in grado di esercitare molto potere al di fuori dell'azione concertata e *en masse.*[8] L'organizzazione riveste dunque un potenziale maggiore per questi ultimi che non per i primi e, anche in mancanza di ampie risorse, molto può esser fatto con la creazione di organizzazioni grazie al dispendio di tempo e agli sforzi di attivisti e *cadres* impegnati. Nelle società industriali occidentali, i sindacati e i movimenti dei lavoratori rappresentano gli esempi più ovvi di organizzazioni di massa sviluppatesi allo scopo di riequilibrare l'equilibrio di potere e privilegio nei rapporti di classe (e di status), tanto a livello del posto di lavoro e dell'impresa, quanto all'interno del contesto della politica nazionale. La misura del loro successo può quindi essere una questione centrale nell'analisi della stratificazione in queste società.

In secondo luogo, bisogna riconoscere il ruolo sostenuto dallo Stato nel determinare il modello di stratificazione: le istituzioni dello Stato, insieme con quelle della produzione economica, si possono considerare della massima importanza nello sviluppo del contesto della stratificazione nelle società moderne. In questo senso è dunque vero — si tratta anzi di un truismo — che il potere dello Stato (che si basa, in ultima

analisi, sul suo monopolio dell'esercizio della forza fisica) serve a mantenere la forma generale di stratificazione esistente. Ciò non significa comunque che lo Stato svolga un ruolo puramente passivo: non preclude la possibilità di un intervento dello Stato, che nasca dall'azione politica di un partito o di altri e sia specificamente diretto a modificare la struttura di potere e privilegio tra individui e tra gruppi all'interno della società. In tal modo, mentre nelle prime società moderne occidentali lo Stato esplicitamente legittimava in svariati modi ineguaglianze basate sulla nascita, sulla funzione sociale, sulla ricchezza e così via (per esempio mediante la differenziazione legale dei "ceti" oppure mediante la limitazione del diritto di voto in base ai titoli di proprietà), lo sviluppo dell'idea di cittadinanza a partire dal XVIII secolo è andato di pari passo con la progressiva parificazione dei diritti civili e politici, nonché con la garanzia da parte dello Stato di certi fondamentali diritti sociali o "assistenziali" a tutti i membri della comunità nazionale: per esempio, i diritti a un livello minimo di reddito e ad un certo grado di istruzione, di condizioni di lavoro, di assistenza medica ecc. Questi sviluppi si possono pertanto considerare come un processo attraverso il quale la stratificazione – in base alla classe e in base allo status – viene direttamente controbilanciata.[9] Permane comunque tuttora il problema se, all'interno dello "Stato assistenziale", le ineguaglianze di classe e di status siano state effettivamente ridotte in misura decisiva o se piuttosto non abbiano ricevuto una nuova legittimazione e si siano in realtà stabilizzate: problema che rappresenta un ulteriore e importante punto focale per l'indagine e la discussione.

Possiamo infine notare come l'approccio che abbiamo delineato si possa applicare agli aspetti interni, per cosi dire, delle forme di stratificazione, e in modo specifico alle dibattute questioni della "incompatibilità" e della "mobilità". Nella misura in cui potere e privilegio sono, nella loro autentica natura, "convertibili" da un modo o forma all'altro, dal punto di vista da noi adottato ci si può attendere che, a parità di

altre condizioni, le posizioni degli individui e dei gruppi nei confronti dei differenti tipi di ineguaglianza manifesteranno una tendenza alla coerenza; similarmente, ci si può attendere che individui e gruppi tenderanno a mantenere le proprie posizioni con una certa stabilità nel tempo; non solo, ma tale continuità – se si prende in considerazione l'istituto familiare – si estenderà da una generazione all'altra. In altri termini, il nostro approccio porta all'ipotesi che gli strati sociali tenderanno sempre in una qualche misura ad esser più che semplici aggregati statistici sfuggenti, che si possano definire soltanto nei termini di una sola "dimensione" di ineguaglianza alla volta e in un solo momento cronologico. Quindi, ciò che vorremmo soprattutto considerare oggetto di discussione è il grado di incompatibilità e di mobilità che si può definire empiricamente. Nel primo caso, va considerato problema di importanza cruciale quello di determinare quali fattori impediscono la conversione di potere e privilegio da un'area di ineguaglianza ad un'altra, creando in tal modo irregolarità nella stratificazione; nel secondo caso, il problema più importante sarà quello di determinare quali fattori spezzino la continuità del mantenimento, da parte di individui o di famiglie, di posizioni in una data situazione all'interno della struttura di potere e privilegio, creando in tal modo instabilità nella stratificazione.[10] A sua volta sorge poi l'ulteriore problema delle implicazioni che tali influenze ad effetto "smembrante" hanno sul modello di stratificazione per quanto riguarda le immediate esperienze di vita degli individui, le loro concezioni e percezioni sulla struttura dell'ineguaglianza sociale, ed i loro orientamenti socio-politici.

L'organizzazione della nostra rassegna di ricerca è connessa nel modo seguente al nostro approccio concettuale. In primo luogo, prendiamo in considerazione i lavori di ricerca che si occupano soprattutto degli aspetti distributivi della stratificazione: vale a dire, studi (cap. 1) sulla distribuzione della ricchezza; (2) sulla distribuzione delle entrate; (3) sull'estensione della povertà e sull'efficacia delle misure sociali

intese a combatterla; (4) sulle ineguaglianze nella vita di lavoro, a prescindere dalle differenze di remunerazione; (5) sull'ordinamento delle collettività sociali, segnatamente i raggruppamenti occupazionali, in termini di prestigio e di status socio-economico; e (6) sulla distribuzione delle varie possibilità di vita in relazione al livello occupazionale o socio-economico. Successivamente dedichiamo due capitoli alle ricerche sulla incompatibilità (7) e sulla mobilità (8). Da questi argomenti ci spostiamo naturalmente a quelli che sono di massimo rilievo per gli aspetti relazionali della stratificazione: apriamo questa prospettiva con alcuni studi sulla stratificazione nel micro-contesto della comunità locale (9), in particolare delle strutture di status locali, per passare poi ai tentativi di trattare i problemi della stratificazione di classe nel macro-contesto della società britannica nel suo complesso. Infine prendiamo in esame gli studi che si riferiscono ai problemi della classe operaia e dell'evoluzione del movimento del lavoro (10); delle classi medie (11); delle élites e dell'idea di una classe dominante (12).[11]

NOTE

[1] Per gli scopi del presente saggio lasciamo aperta la questione se *tutte* le forme di ineguaglianza di potere e privilegio siano incluse nell'idea di stratificazione; attualmente, i problemi se le ineguaglianze tra gruppi razziali o etnici o tra i sessi vadano considerate come aspetti della stratificazione sono ampiamente discussi tra i sociologi britannici. Si vedano, per esempio, le raccolte di saggi pubblicate da tre recenti congressi annuali della British Sociological Association: S. ZUBAIDA (a cura di), *Race and Racialism*, London, Tavistock, 1970; F. PARKIN (a cura di), *The Social Analysis of Class Structure*, London, Tavistock, 1974; e Sheila ALLEN e Diana BARKER (a cura di), *Dependence and Exploitation: Work and Marriage*, London, Tavistock, 1975. Comunque, i problemi impliciti in queste questioni hanno ancora un assetto incerto, per non dire confuso, e finora sono poche le indagini empiriche (forse a buon diritto, viste le circostanze) intraprese a tale proposito.

[2] Per una elaborata difesa di questo approccio, si veda W.G. RUNCIMAN, "Class, Status and Power? " in J.A. JACKSON (a cura di), *Social Stratification*, Cambridge, Cambridge University Press, 1968; ma si confronti anche la critica di G.K. INGHAM, "Social Stratification: Individual Attributes and Social Relationships", *Sociology*, 4, gennaio 1970; nonché la replica di Runciman, *Sociology*, 4, maggio 1970.

[3] *"Phänomene der Machtverteilung". Wirtschaft und Gesellschaft*, Tübingen, J.C.B. Mohr, 4° ed., 1956, vol. II, p. 531.

[4] Cfr. l'uso di Runciman della nozione di "privilegio". W.G. RUNCIMAN, "Towards a Theory of Social Stratification", in F. PARKIN (a cura di), *The Social Analysis of Class Structure* cit.

[5] Cfr. John H. GOLDTHORPE e David LOCKWOOD, "Affluence and the British Class Structure", *Sociological Review* n.s. 21, luglio 1963.

[6] Questa distinzione venne inizialmente operata da David LOCKWOOD, *The Blackcoated Worker: a Study in Class Consciousness*, London, Allen & Unwin, 1958. Vedi più oltre il paragrafo 11. Si osservi che si potrebbe distinguere la situazione di classe degli individui e dei gruppi in un modo non semplicemente gerarchico, cioè sulla base del superiore e dell'inferiore in termini del relativo potere e privilegio. Per esempio i piccoli proprietari, gli artigiani specializzati e gli ufficiali inferiori potrebbero avere, in senso lato, poteri e privilegi confrontabili in una data società, eppure hanno ancora situazioni di mercato e di lavoro molto diverse.

[7] Quel che di fatto si intende quì è una generalizzazione dell'idea di "partito" come terzo elemento nello schema analitico weberiano.

[8] Cfr. E.J. HOBSBAWM, "Class Consciousness in History", in Istzvan MESZAROS (a cura di), *Aspects of History and Class Consciousness*, London, Routledge & Kegan, 1971.

[9] Per la classica analisi del caso britannico, si veda T.H. MARSHALL, *Citizenship and Social Class*, Cambridge, Cambridge University Press, 1949. Cfr. anche David LOCKWOOD, "For T.H. Marshall", *Sociology*, 8, settembre 1974.

[10] Cfr. la trattazione dei *feedback* positivi e negativi in J.E. MEADE, "The Inheritance of Inequalities", *Proceedings of the British Academy*, 59, 1973.

[11] Agli scopi del presente saggio, sarà sufficiente che tali termini vengano compresi, nella loro accezione convenzionale, in senso genericamente descrittivo.

1. LA DISTRIBUZIONE DELLA RICCHEZZA

Il lavoro di ricerca in questo campo è stato per la maggior parte condotto da economisti, e quindi i suoi propositi non sempre rispecchiano i problemi che sono al centro dell'interesse sociologico. Ma i problemi di fondo stanno nella raccolta di dati, e bisogna ammettere fin dall'inizio che finora non è stata elaborata alcuna statistica che possa vantare un alto grado di attendibilità. Sono stati tentati parecchi diversi metodi di ricerca: indagini campione,[1] analisi delle statistiche dei redditi da investimento[2] e, più spesso, analisi dei prospetti degli uffici erariali relativi alle imposte patrimoniali pagate.[3] In ciascuno dei casi, viene lasciato ampio spazio alla trattazione della misura in cui i risultati possano sopravalutare o sottovalutare il grado di ineguaglianza nella distribuzione della ricchezza che effettivamente esiste oppure è esistono in passato.[4] Non è quindi sorprendente che indagini diverse siano giunte a conclusioni che differiscono altrettanto ampiamente.

La più recente e sofisticata analisi dei dati disponibili è quella fornita dal primo rapporto della Royal Commission on the Distribution of Income and Wealth, che venne istituita nel 1974.[5] Lavorando sulle statistiche relative alle imposte sui beni immobili, le stime "preferite" della Commissione per la distribuzione della ricchezza personale in Gran Bretagna nel 1972 furono: l'1% superiore dei detentori di ricchezza possedevano il 28% della ricchezza personale totale, il 5% superiore

possedevano il 54%, e il 10% superiore possedevano il 67%. Questi calcoli escludono forme di ricchezza non monetizzabili, come i diritti alla pensione, che, se venissero compresi, ridurrebbero il grado di disuguaglianza della distribuzione. D'altro canto tuttavia, le unità di analisi sono degli individui, mentre da un punto di vista sociologico, sarebbe molto più corretto se i calcoli venissero fatti nei termini della distribuzione della ricchezza tra famiglie, nel qual caso non ci sarebbe dubbio sul fatto che il grado di disuguaglianza risultante sarebbe assai più elevato.

La distinzione tra la distribuzione della ricchezza a seconda che sia detenuta da individui o da famiglie è anche molto importante per cogliere il significato della tendenza storica della distribuzione della ricchezza. Tutte le serie statistiche rivelano, nel grado di concentrazione del possesso della ricchezza, una tendenza al declino durata tutto questo secolo, soprattutto se non vengono prese in considerazione le forme di ricchezza non monetizzabile. In qualche misura questa tendenza può essere collegata a dei mutamenti di reale significato sociologico: la crescita costante dei redditi reali e quindi la diffusione delle possibilità di accumulare almeno modesti volumi di proprietà; l'espansione della classe media salariata, che "possiede una casa"; e lo sviluppo dei diritti alla previdenza sociale. Ma in qualche misura anche lo spostamento verso una maggiore uguaglianza è probabilmente più apparente che reale, almeno per quanto riguarda le conseguenze sulla struttura del privilegio sociale. I dati raccolti da Atkinson indicano che una gran parte della ridistribuzione negli ultimi cinquanta anni è di fatto avvenuta *tra* detentori di ricchezza relativamente ricchi, cioè tra l'1% superiore e il successivo 4%, anziché tra gli altri gruppi e settori più poveri della popolazione[6] ed è quindi plausibile ritenere che ciò che risulta da questi dati è una tendenza, da parte degli individui molto ricchi, a spartirsi in una certa misura la loro ricchezza, in particolare tra altri membri delle loro famiglie, in modo da evitare le tasse sui beni immobili.[7] In quanto risultante da un

processo di questo tipo, la ridistribuzione tecnica avrà scarso significato per la stratificazione sociale.

L'importanza della trasmissione intergenerazionale della ricchezza viene sottolineata in alcuni studi sui modi in cui vengono accumulate le grandi fortune. Sembra raro che un reddito di lavoro sia sufficientemente elevato da consentire l'accumulazione di una grande ricchezza nella vita lavorativa di un individuo. Anche se alcune grandi fortune dell'Inghilterra di oggi sembrano essere state ammassate da imprenditori di successo, la grande maggioranza di esse sembra derivate, almeno in gran parte, da eredità. Per esempio, Hardbury nei suoi studi sul rapporto tra i beni immobili lasciati nel 1956, 1957 e 1965 dai massimi detentori di ricchezza e i beni immobili lasciati dai loro genitori (o suoceri) trovò che gli uomini che si erano fatti da soli erano una netta minoranza; e inoltre che non c'era un netto mutamento nell'importanza relativa dell'eredità nella creazione di una grande ricchezza personale tra la metà degli anni Venti e la metà degli anni Sessanta.[8] Ancora una volta, Denman, in un'indagine su 2.750 tenute agricole stabilì che più dell'80 per cento delle tenute con più di 5.000 acri erano state nelle mani della stessa famiglia almeno dal 1900 in poi.[9]

Bisognerebbe infine sottolineare che i dati sulla distribuzione della ricchezza possono anche essere sociologicamente fuorvianti se non vengono collegati con quanto si sa sulla composizione delle fortune di diverse dimensioni nei termini delle diverse forme in cui si può possedere ricchezza. Tra i meno ricchi le forme più importanti sono i diritti alla pensione, le assicurazioni sulla vita e la proprietà di una casa.[10] I molto ricchi, in confronto, tendono a possedere una grande proporzione delle loro fortune in forma di terra o, cosa più importante, di partecipazioni azionarie. Si è calcolato che nel 1954, l'1% superiore dei detentori di ricchezza possedevano più dell'80 per cento del volume di partecipazioni possedute da persone singole (in quanto distinte dagli investitori istituzionali).[11] Quindi, se ogni forma di ricchezza

conferisce privilegio sociale, si può anche dire che i beni dei molto ricchi non soltanto tendono, in generale, a fruttare i maggiori utili finanziari (accentuando così lo squilibrio della distribuzione dei redditi da investimento),[12] ma hanno migliori probabilità di offrire un mezzo diretto per esercitare il potere sociale. La questione dell'importanza della partecipazione azionaria nel controllo delle imprese verrà affrontata successivamente nella sezione dodicesima; è in ogni caso chiaro che il possesso di azioni *può* essere una fonte di potere in una misura che i diritti alla pensione e il possesso di una casa non potranno mai eguagliare.

NOTE

[1] Per esempio H.F. LYDALL, *British Incomes and Savings*, Oxford, Blackwell, 1955.

[2] A.B. ATKINSON e A.J. HARRISON, "Wealth Distribution and Investement Income in Britain", *Review of Income and Wealth*, Series 20, n., 1974.

[3] J. REVELL, "Changes in the Social Distribution of Property in Britain during the Twentieth Century", *Actes du troisième congrès international d'histoire économique*, Monaco (D), 1965; vedi anche A.B. ATKINSON, *Unequal Shares: Wealth in Britain*, Harmondsworth, Penguin Books, ed. riv. 1974.

[4] Per un'utile analisi dell'efficacia o della debolezza dei vari metodi vedi Royal Commission on the Distribution of Income and Wealth, *Report* n. 1.

[5] *Ibid.*, cap. 5.

[6] ATKINSON, *Unequal shares*, cit., pp. 21-22. Vedi anche REVELL, "Changes in the Social Distribution of Property", *cit.*

[7] Per una storia delle imposte sul patrimonio e i loro effetti sulla distribuzione della ricchezza si veda C.T. SANDFORD, *Taxing Personal Wealth*, London, Allen & Unwin, 1971.

[8] C.D. HARBURY, "Inheritance and the Distribution of Personal Wealth in Britain", *Economic Journal*, 72, dicembre 1972 e HARDBURY e P.C. MCMAHON, "Intergenerational Wealth Transmission and the Characteristics of Top Wealth Leavers in Britain", in P. STANWORTH e A. GIDDENS (a cura di), *Elites and Power in British Society*, Cambridge, Cambridge University Press, 1974. Tuttavia, W.D. RUBINSTEIN, "Men of Property: some aspects of Occupation, Inheritance and Powei among top British wealthhilders", *ibidem*, valendosi anch'egli di dati relativi ai testamenti trova un aumento nella proporzione dei milionari "venuti dalla gavetta" dopo il 1940.

[9] D.R. DENMAN, *Estate Capital*, London, Allen & Unwin, 1957, p. 121-22.

[10] ATKINSON, *Unequal Shares* cit., cap. 2.

[11] LYDALL e TIPPING, "The Distribution of Personal Wealth in Britain", *Bullettin of the Oxford Institute of Economics and Statistics*, 23, febbraio 1961.

[12] MEADE, "The Inheritance of Inequalities" cit., afferma inoltre che le proprietà estese tendono a fruttare di più in parte perché possono essere gestite con minor costo e più efficacemente, e in parte perché chi possiede grandi ricchezze avrà probabilmente contatti sociali che lo aiuteranno a fare investimenti proficui.

2. LA DISTRIBUZIONE DEL REDDITO

Anche in questo campo incontriamo considerevoli difficoltà nel procurarci dati che siano attendibili e in forma pertinente ai problemi sociologici. Nella misura in cui si tratta del reddito personale, la maggior parte degli studi utilizzano le statistiche ufficiali emesse dal Ministero delle Finanze. Queste statistiche tuttavia non prendono in considerazione certe forme di reddito, come per esempio i redditi di capitale e i profitti marginali, e si riferiscono al reddito di una "unità fiscale", che può essere tanto un individuo quanto una famiglia nucleare, nel corso di un anno fiscale. Di essi non viene fornita alcuna analisi, né evidentemente la si può fare in termini di variabili demografiche (se si eccettua la dimensione della famiglia) o di istruzione, di occupazione ecc.

Posti questi limiti, le principali domande che si possono porre sulla base di queste statistiche si riferiscono alla semplice distribuzione quantitativa dei redditi e alle tendenze della distribuzione nel corso degli ultimi decenni. Negli anni Quaranta e Cinquanta parecchi studi parvero indicare che si fosse verificata una consistente ridistribuzione del reddito lordo a partire dalla fine degli anni Trenta, e i risultati di questi studi furono per un certo tempo largamente accettati.[1] Successivamente, nel 1961 Titmuss pubblicò un violento attacco contro le statistiche degli uffici finanziari e contro l'utilizzazione fattane dai primi ricercatori: egli sosteneva che la tesi della

crescente eguaglianza doveva essere notevolmente modificata, dal momento che bisognava tener conto di errori ed omissioni in questa fonte materiale.[2] Dopo l'intervento di Titmuss sono state effettuate parecchie rivalutazioni, ma senza alcun risultato veramente decisivo. Lo studio più dettagliato e sofisticato è quello condotto da Stark, il quale dimostra, per il periodo che va dal 1949 al 1963, un declino dell'ineguaglianza nella distribuzione del reddito sulla base di metodi per centili di misurazione, ma non rivela un declino del genere sulla base di un indice di ineguaglianza (cui andavano le preferenze di Stark) derivato dalle proporzioni di redditi "alti" e "bassi" nella distribuzione.[3]

Un altro recente contributo a questo dibattito è stato quello dato dalla Royal Commission on the Distribution of Income and Wealth. Sulla base delle tavole fornite dal Central Statistical Office che associano i dati del fisco con quelli dell'Indagine sulle spese familiari, la Commissione è giunta alla conclusione che la distribuzione del reddito prima del prelievo fiscale, tra il 1938 e il 1949, era chiaramente meno squilibrata, ma la tendenza verso una maggiore perequazione si attenuò tra il 1949 e il 1959 e successivamente divenne meno evidente. Nel 1972-73, in base ai calcoli della Commissione, il 10 per cento superiore e il 50 per cento inferiore dei percettori di reddito ricevevano circa un quarto del totale del reddito precedente al prelievo fiscale.[4]

Per quanto riguarda il reddito dopo il prelievo fiscale, R.J. Nicholson, valendosi anch'egli delle statistiche degli uffici finanziari, trovò prove di una generale riduzione dell'ineguaglianza tra il 1949 e il 1957 (e lo stesso dicasi del reddito prima del prelievo fiscale), ma con una redistribuzione che in realtà andava da *entrambi* gli estremi verso il centro.[5] Tale tendenza comunque venne poi arrestata e forse in certa misura invertita nel corso del periodo dal 1957 al 1963; e l'estensione fino al 1967 delle serie di Nicholson effettuata da Atkinson conferma una situazione essenzialmente stabile.[6] Secondo tali valutazioni, il 10% più elevato dei beneficiari di reddito

registravano il 24% del reddito dopo il prelievo fiscale (e il 28% del reddito prima del prelievo) nel 1967 come nel 1957, contro però il 33% (e rispettivamente il 27%) del 1949.

In uno studio successivo, J.L. Nicholson cercò di stabilire gli effetti delle tasse e dei profitti sulla distribuzione del reddito negli anni 1959, 1957 e 1963, utilizzando dati del Ministero del Lavoro sull'Indagine sulle spese familiari.[7] Egli calcolò che nel corso di questi anni la riduzione della ineguaglianza risultante dalle tasse e dai profitti era in ragione di un quarto: vale a dire, il coefficiente di Gini era ridotto in questa misura. Comunque, dai risultati di un'analisi analoga che riguardava gli anni dal 1961 al 1971, Nicholson concluse che nel corso del periodo nel suo complesso il grado di ineguaglianza nella distribuzione del reddito fiscale era rimasto costante in misura rilevante.[8] Sono risultati di questo tipo che hanno poi suscitato indagini circa la natura esatta della relazione tra ordinamenti di assistenza sociale e ineguaglianza di reddito. Un recente studio di Kincaid giunge alla radicale conclusione che non solo le misure di previdenza sociale non sono un mezzo per ridurre l'ineguaglianza, ma che nessun sistema previdenziale può in realtà essere organizzato senza un maggiore ridistribuzione del reddito.[9]

Nei tentativi compiuti di analizzare la distribuzione del reddito in base all'occupazione, viene ancora una volta documentata soprattutto la stabilità, piuttosto che il cambiamento. Routh sottopose ad esame il rapporto tra occupazione e salario nel periodo dal 1906 al 1960 e trovò che le relatività inter-occupazionali erano rimaste notevolmente rigide;[10] ogni cambiamento verificatosi sembrava accaduto in modo del tutto improvviso, come risultato di qualche "congiuntura straordinaria di circostanze". Routh suggerisce quindi che le teorie puramente economiche, come quella della produttività marginale, non sono adatte a spiegare i suoi risultati, e che le differenziazioni salariali sussistono grazie all'influenza di aspettative normative rigidamente stabilite circa il livello salariale relativo appropriato ai differenti tipi di occupazione. In altri

termini, la situazione di mercato dei gruppi occupazionali è fortemente condizionata da quella che noi definiremmo la loro situazione di status.[11]

Bisognerebbe infine menzionare gli studi empirici intrapresi dagli economisti sulla distribuzione "funzionale" del reddito — vale a dire, la sua distribuzione tra i "fattori di produzione" —. A questo proposito, sorgono gravi problemi di concetto e di definizione, come pure di attendibilità dei dati. Nondimeno sembrerebbe evidente che fin dall'inizio del secolo, più o meno, la percentuale di reddito nazionale diretto verso il "lavoro", sotto forma di stipendi e di salari, ha avuto tendenza ad aumentare. Phelps Brown ha calcolato che la quota destinata a retribuzioni di tutti i tipi nel reddito nazionale del Regno Unito è aumentata dal 54% del 1911 al 75% del 1965, essendo gli stipendi aumentati del 19% e i salari del 2%.[12] L'effetto di questo mutamento sui profitti e la redditività nell'economia britannica non è sempre pacificamente condiviso, e lo stesso è per l'importanza del ruolo svolto dai sindacati nel miglioramento dei redditi da lavoro, confrontata con l'influenza di altri fattori quali il declino del lavoro in proprio e i mutamenti dell'organizzazione industriale, della tecnologia e della composizione della forza lavoro.[13]

La distribuzione del reddito appare quindi un argomento che potrebbe meritare, ripagandola, maggiore attenzione di quanta non ne abbia finora ricevuta da parte dei sociologi britannici. Il grado e i modi in cui questo aspetto dell'ineguaglianza economica sia normativamente fondato e suscettibile di cambiamento mediante un'azione diretta a tale scopo da parte del governo o di gruppi organizzati, e con quali conseguenze, resta un problema centrale nel campo degli studi sulla stratificazione; non solo, ma sembra destinato ad acquistare un crescente significato politico nel contesto dell'attuale dibattito sulle cause della inflazione e sui metodi efficaci per controllarla.

NOTE

[1] Hanno avuto particolare influenza i saggi di F.W. PAISH "The Real Incidence of Personal Taxation", *Lloyds Bank Review* 43, gennaio 1957 e di H.F. TYDALL, "The Long-term Trend in the Size Distribution of Income", *Journal of the Royal Statistical Society*, Serie A, 122, 1959. Uno studio ancora anteriore, ma più sofisticato è stato quello di T. BARNA, *The Redistribution of Income through Public Finance*, Oxford University Press, 1945.

[2] R.M. TITMUSS, *Income Distribution and Social Change*, London, Allen & Unwin, 1962. Per un'analisi critica del libro di Titmuss, vedi A.R. PREST, *British Tax Review*, marzo-aprile, 1963.

[3] Thomas STARK, *The Distribution of Personal Income in the United Kingdom, 1949-1963*, Cambridge, Cambridge University Press, 1972. Vedi anche una analisi più recente in RICHARD BERTHOUD, *The Disadvantages of Inequality*, London, McDonald and James, 1976.

[4] Royal Commission on the Distribution of Income and Wealth, *Report*, cap. 4; vedi anche *Report n. 3, Higher Incomes from Employment*, Cmnd, 6383, 1976.

[5] "The Distribution of Personal Income", *Llyods Bank Review* 83, gennaio 1976. Il fenomeno della "redistribuzione verso il centro" (notato anche nel saggio di Paish già citato) può far sorgere il problema se si possa effettivamente pretendere una riduzione dell'ineguaglianza su altre basi che dati giudizi di valore. Se il distacco è tale che le curve di Lorenz per le due situazioni confrontate si intersecano, allora ogni affermazione che l'ineguaglianza sia maggiore o minore dev'essere problematica. Cfr. A.B. ATKINSON, "On the Measurement of Inequality", *Journal of Economic Theory* 2, settembre 1970 e "Poverty and Income Inequality in Britain", in Dorothy WEDDERBURN (a cura di), *Poverty, Inequality and Class Structure*, Cambridge, Cambridge University Press, 1974.

[6] Si veda la Nota del curatore alla ristampa del saggio di Nicholson in A.B. ATKINSON (a cura di), *Wealth, Income and Inequality*, Harmondsworth, Penguin Books, 1973. Questi dati sono contestati da POLANYI e WOOD, "How Much Inequality" *cit.*, i quali sostengono che si è verificato un deciso movimento verso una maggiore eguaglianza. Ma si veda anche, Royal Commission on the distribution of Income and Wealth, *Report* n. 1.

[7] *Redistribution of Income in the United Kingdom in 1959, 1957 and 1953*, London, Bowes & Bowes, 1965. Per una critica si veda A.L. WEBB e J.E.B. SIEVE, *Income Redistribution and the Welfare State*, Occasional Paper on Social Administration, 41, London, Bell, 1971.

[8] "The Distribution and Redistribution of Income in the United Kingdom", in WEDDERBURN (a cura di), *Poverty, Inequality and Class Structure* cit.

[9] J.C. KINDCAID, *Poverty and Equality in Britain*, Harmondsworth, Penguin Books, 1973.

[10] G. ROUTH, *Occupation and Pay in Great Britain, 1906-1960*, Cambridge, Cambridge University Press, 1965.

[11] Cfr. Barbara WOOTTON, *The Social Foundations of Wage Policy* London, Allen & Unwin, 2° ed. 1962. Informazioni più recenti sulla stabilità della struttura dei guadagni tra i lavoratori manuali sono fornite da A.R. THATCHER, "The Distribution of Earnings of Employees in Great Britain", *Journal of the Royal Statistical Society*, serie A, 131, 1968 e in G. ROUTH, "Interpretations of Pay Structure", *International Journal of Social Economics*, 1, 1974.

[12] Si vedano E.H. PHELPS BROWN, *Pay and Profits*, Manchester University Press, 1968 e del medesimo autore (con M.H. BROWNE) *A Century of Pay: the Course of Pay and Production in France, Germany, Sweden, UK and USA, 1860-1960*, London, Macmillan, 1968.

[13] Al centro di buona parte della questione è un recente contributo marxista di Andrew GLYN e Bob SUTCLIFFE, *British Capitalism, Workers and the Profit Squeeze*, Harmondsworth, Penguin Books, 1972. Una rassegna critica sulle teorie delle quote distributive è fornita da PHELPS BROWN, *Pay and Profits, cit.*

3. LA POVERTA'

Gli individui che vivono in povertà sono quelli che si trovano all'estremità inferiore delle scale di distribuzione della ricchezza e del reddito; ma fino a tempi molto recenti c'è stata in Gran Bretagna la tendenza a considerare la povertà non in primo luogo come un aspetto dell'ineguaglianza sociale e della stratificazione, ma piuttosto come un "problema sociale". Dalla fine della seconda guerra mondiale fino a buona parte degli anni Cinquanta infatti si supponeva da ogni parte che, grazie alle conseguenze della piena occupazione, dell'aumento dei salari e dello "Stato assistenziale", la povertà "primaria" (quella dovuta a reddito insufficiente) fosse stata in gran parte eliminata: quella che ancora persisteva era in massima parte povertà "secondaria", dovuta alla cattiva utilizzazione di un reddito "adeguato". In questo periodo lo studio principale fu quello compiuto da Rowntree e Lavers basandosi sulla popolazione operaia di York, che già era stata studiata in precedenza da Rowntree nel 1900 e nel 1936.[1] Applicando un "criterio di povertà" alquanto rigoroso, che si riferiva al minimo reddito necessario per osservare un regime alimentare che fornisse un adeguato nutrimento, vestiario, riscaldamento e qualche altra spesa domestica, Rowntree e Lavers calcolarono che la percentuale di membri della classe operaia di York che vivevano in condizioni di povertà primaria era diminuita da poco meno di un terzo nel 1936 a meno del 3% nel 1950.

La disoccupazione e i bassi salari come cause di povertà erano praticamente scomparsi, e oltre due terzi dei casi rimasti andavano in qualche modo messi in relazione con la vecchiaia.

Comunque, dal finire degli anni Cinquanta in poi la "riscoperta della povertà" divenne tema per una crescente mole di ricerche. In un primo momento l'attenzione si concentrò sugli anziani e su vari altri gruppi minoritari tra i quali l'incidenza della povertà — com'era dimostrato — era elevata.[2] Ma l'interesse poi si ampliò e si cercò di valutare quanta parte della popolazione complessiva vivesse, se non proprio al limite della sopravvivenza fisica, comunque in condizioni di gravi privazioni materiali. Abel-Smith e Townsend, valendosi della Indagine sulle spese familiari, confrontarono le entrate domestiche nel 1953 e nel 1960 con i contributi dell'Assistenza nazionale (o dell'indennità supplementare). Fissando il criterio di povertà al 140% di questi contributi (il 40% in più andava a costituire un assegno per l'affitto e altri pagamenti addizionali), essi conclusero che nel 1953 il 7.8% della popolazione viveva in condizioni di povertà, e che nel 1960 tale percentuale era aumentata al 14.2%, vale a dire, sette milioni di persone all'incirca.[3] Valutazioni più recenti non segnalano alcun cambiamento di vasta portata rispetto a questa situazione;[4] ma sono tuttora attesi i risultati di ulteriori e più vaste indagini condotte da Abel-Smith e da Townsend nel 1968 e nel 1969.

C'è un argomento che sottende tutto l'intrecciarsi di studi sulla povertà degli anni Sessanta: è inutile considerare la povertà una condizione "assoluta", che si possa in ultima analisi definire in termini biologici facendo riferimento a un qualche livello minimo di sopravvivenza: bisogna invece definirla facendo riferimento ai livelli di vita prevalenti in un determinato periodo, tra la popolazione presa nel suo insieme. E' dunque logico, nel fissare il criterio di povertà nella Gran Bretagna di oggi, fare riferimento ai contributi supplementari d'indennità come esprimenti il "livello minimo di reddito" ufficialmente riconosciuto in un particolare periodo, e fissare

tale demarcazione più in alto ogniqualvolta il minimo aumenta. In questo modo, essendo stato "relativizzato" il concetto di povertà, lo studio della povertà si è necessariamente integrato più strettamente con lo studio più generale dell'ineguaglianza sociale. Tale tendenza è stata inoltre rafforzata dai tentativi compiuti di allargare il concetto in modo da farvi rientrare altre forme di privilegio negativo, a prescindere dal basso reddito: per esempio, inadeguata disponibilità di capitali, ivi compresi l'abitazione e i risparmi; limitate possibilità d'impiego; ambiente fisico malsano; insufficienti possibilità di accedere a servizi pubblici e sociali, ivi compresa l'istruzione.[5] In tal modo l'attenzione viene sempre più a soffermarsi su quei processi attraverso i quali una forma di privilegio negativo — proprio come una forma di privilegio — tende a convertirsi in altre, generando in alcuni casi "circoli viziosi" di privazione.[6] Le ricerche finora intraprese o progettate a questo proposito appaiono in gran parte limitate a un "microcosmo": sembrerebbe importante integrarle mediante indagini sistematiche condotte su scala nazionale.[7]

Bisogna infine osservare che, proprio grazie ai risultati delle ricerche sulla povertà condotte in Gran Bretagna, è stata lanciata la sfida forse più grave all'idea di "cittadinanza". Non viene soltanto chiamata in causa la realtà dei diritti sociali che lo "Stato assistenziale" impersona;[8] ma sorge il problema ancora più grave di determinare fino a che punto la povertà — come ulteriore aspetto di privilegio negativo che ne genera altri — minacci anche la realtà dei diritti civili e politici. Alcuni dei processi che possono provocare un effetto del genere sono già illustrati negli studi esistenti:[9] per esempio, le difficoltà — di ordine sia materiale, sia morale — che i poveri incontrano nel tentativo di organizzarsi in comunità collettiva o per un'azione industriale.[10] Ancora una volta, quest'area richiede chiaramente un lavoro di ricerca più esteso e più approfondito.[11]

NOTE

[1] B. SEEBOHM ROWNTREE e G. LAVERS, *Poverty and the Welfare State*, London, Longmans, 1951. Per una critica della definizione di povertà usata si veda P. TOWNSEND, "Measuring Poverty", *British Journal of Sociology*, giugno 1954.

[2] Si può trovare un'utile rassegna di studi di questo tipo in D. COLE (WEDDERBURN), "Poverty in Britain Today: the Evidence", *Sociological Review* n.s. 10, novembre 1962. Cfr. anche P. TOWNSEND, *The Social Minority*, London, Allen Lane, 1973.

[3] B. ABEL-SMITH e P. TOWNSEND, *The Poor and the Poorest*, Occasional Papers in Social Administration, 17, London, Bell 1965.

[4] Si veda A.B. ATKINSON, *Poverty in Britain and the Reform of Social Security*, Cambridge, Cambridge University Press, 1969.

[5] Sulle tendenze in questione si vedano in particolare: P. TOWNSEND (a cura di), *The Concept of Poverty*, London, Heinemann, 1970 e P. TOWNSEND, "Poverty and Relative Deprivation: Resource and Style of Living" in WEDDERBURN (a cura di) *Poverty, Inequaly and Class Structure*, cit.

[6] Si veda, per esempio, K. COATES e R. SILBURN, *Poverty: the Forgotten Englishmen*, Harmondsworth, Penguin Books, 1970 e per un importante studio sulla "privazione multipla" nei bambini, cfr. P. WEDGE – H. PROSSER, *Born to Fail*, London, Arrow Books, 1973.

[7] Di particolare importanza è l'esauriente rassegna delle ricerche disponibili e dei loro risultati fornita in M. BUTTER e N. MADGE, *Cycles of Disadvantage*, London, Heineman, 1976.

[8] Per una trattazione delle deficienze del sistema previdenziale in rapporto ai dati sulla povertà si vedano: ATKINSON, *Poverty in Britain and the Reform of Social Security* cit.; KINCAID, *Poverty and Equality in Britain* cit. e V. GEORGE, *Social Security and Society*, London, Routledge, 1973.

[9] Si vedano, per esempio: COATES e SILBURN, *Poverty: the Forgotten Englishmen* cit.; Sean DAMER, "Wine Alley: the Sociology of a Dreadful Enclosure", *Sociological Review* n.s. 22, maggio 1974; nonché la trattazione di Ralph MILIBAND, "Politics and Poverty", in WEDDERBURN (a cura di), *Poverty, Inequality and Class Structure* cit.

[10] A questo proposito bisogna notare che alcune "sacche" di povertà

tutt'altro che trascurabili nella Gran Bretagna dei giorni nostri sono provocate dai guadagni estremamente bassi di alcune categorie di lavoratori manuali anche quando lavorano regolarmente a tempo pieno. Per un tentativo di identificare le principali caratteristiche di questi lavoratori, si veda Judith MARQUAND, "Which are the Lower Paid Workers? ", *British Journal of Industrial Relations* 5, novembre 1967; si veda anche F. FIELD (a cura di), *Low Pay*, London, Arrow Books, 1973.

[11] Per una indicazione dei problemi ai quali si potrebbero dedicare studi più sistematici, si vedano: Bill JORDAN, *Paupers: the Making of the New Claiming Class*, London, Routlegde, 1973 e *Poor Parents*, London, Routledge, 1974.

4. LE INEGUAGLIANZE NEL MONDO DEL LAVORO

Si potrebbe affermare che l'interesse per l'ineguaglianza economica si è mosso in misura predominante dal punto di vista dell'individuo in quanto consumatore o risparmiatore, vale a dire, dal punto di vista di quel che la gente è in grado o meno di fare con le risorse economiche di cui dispone. Tuttavia, è anche possibile considerare l'argomento dal punto di vista dell'individuo in quanto produttore, ed esaminare che cosa egli debba fare per procurarsi un reddito, il che, per la maggioranza della popolazione adulta, viene ovviamente a significare un qualche tipo di lavoro. In questo modo si rivelano numerose altre aree di disuguaglianza, importanti anche se relativamente trascurate.

In primo luogo, esistono spiccate ineguaglianze nelle condizioni di lavoro, sia fisiche (ivi compreso il grado di esposizione a incidenti e malattie), sia socio-economiche. Delle prime non è stata effettuata alcuna analisi sistematica da un punto di vista sociologico, sebbene in varie pubblicazioni ufficiali sia reperibile una gran quantità di materiale attinente all'argomento;[1] le seconde sono state invece oggetto di una recente ricerca condotta da Wedderburn e Craig.[2] Con questo studio si ottennero dati sulle "condizioni di impiego" (definite in senso lato, e a prescindere dai livelli retributivi) di sei differenti gradi di occupati, che andavano dagli operai (meccanici) semi-specializzati ai dirigenti di grado più elevato, in un

campione accuratamente scelto di 499 aziende produttrici. Risultò che, mentre si verificavano alcune variazioni in base al settore industriale, alla dimensione della società e così via, i lavoratori manuali erano in media chiaramente svantaggiati rispetto agli occupati non manuali. Esistevano considerevoli differenze nella normativa per le pensioni e l'indennità di malattia, e differenze ancora maggiori nei sistemi di ordinamento e disciplina del personale: per esempio, nel 90% delle aziende esaminate veniva effettuata una detrazione dal salario dei lavoratori manuali per i ritardi; ma per i tecnici, ciò accadeva soltanto nell'11% delle aziende; per gli impiegati, solo nell'8% e in nessuna azienda nel caso dei dirigenti di grado più elevato. Inoltre, qualsiasi forma di aumento di salario era rara per i lavoratori manuali, mentre era normale per gli altri gradi; e in ventisei aziende nelle quali furono condotti studi di casi particolari si trovò che pochi lavoratori manuali avevano effettive possibilità di essere promossi a posti di lavoro non manuale. Infine, mentre nel 45% delle aziende i lavoratori manuali osservavano turni di lavoro (costantemente, oppure in certi giorni), la percentuale scendeva al 6% nel caso dei tecnici, al 5% nel caso dei dirigenti medi e al 2% nel caso dei dirigenti di grado superiore.

Una seconda importante fonte di disuguaglianza nel mondo del lavoro consiste nelle differenti opportunità di intrinseca soddisfazione offerte dai diversi tipi di lavoro. Bisogna riconoscere che molte delle ricerche condotte sulla "soddisfazione nel lavoro", in Gran Bretagna come altrove, sono finora state di qualità scadente e hanno spesso comportato una certa confusione, tanto nei ricercatori quanto negli intervistati, circa i vari diversi significati che si possono dare al termine "lavoro". Nondimeno, per quanto concerne la soddisfazione del lavoro in senso stretto, vale a dire l'essere soddisfatti di una particolare serie di compiti e di mansioni (distinta dall'occupazione o dall'impiego in un particolare stabilimento o ditta), si può dire che sono stati identificati un certo numero di importanti fattori determinanti: per esempio,

l'opportunità di esercitare esperienza e abilità; l'autonomia, nel senso di libertà da una severa supervisione o dalla regolamentazione in base alle norme di lavoro; e l'opportunità di contrarre rapporti sociali gratificanti per mezzo del lavoro.[3]

Quel che consegue da questi risultati e riveste grande importanza per lo studio della stratificazione è il fatto che, parlando in senso lato, un elevato compenso intrinseco (soddisfazione) del lavoro tende ad essere correlato con elevati livelli di compenso pecuniario estrinseco e con condizioni di lavoro genericamente favorevoli. E' vero ed importante che si possono citare un certo numero di casi "devianti", soprattutto quelli in cui una paga relativamente alta intende compensare un lavoro di carattere particolarmente oneroso oppure un ambiente di lavoro estremamente sgradevole o pericoloso; ma non si possono portare casi del genere a sostegno di una teoria di "pari vantaggio netto". D'altra parte, essi si verificano soltanto, per valersi del linguaggio dell'economia classica, all'interno e non tra "gruppi non competitivi" — e soprattutto, in effetti, tra lavoratori la cui scelta occupazionale è limitata dai bassi livelli di istruzione e di preparazione conseguiti.[4] Coloro che possono offrire sul mercato qualcosa di più della semplice forza lavoro raramente sono costretti ad affrontare problemi davvero gravi sui modi di equilibrare compensi di lavoro intrinseci ed estrinseci. Inoltre recenti ricerche indicano che l'estensione in cui anche il mercato del lavoro semispecializzato e non specializzato ha una struttura "compensatoria" anziché "gerarchica" è facilmente esagerata, anche se si tiene nel debito conto il fatto che i lavoratori possono essere diversi in quel che vogliono e si aspettano dal loro lavoro.[5]

Riassumendo, i dati empirici sembrano dunque indicare che il fatto di prendere in considerazione la "rendita psicologica" o, più genericamente, tutti i compensi di carattere non pecuniario del lavoro non serve in complesso a diminuire, ma serve anzi ad accentuare le disuguaglianze nei risultati riguardanti il lavoro di gruppi aventi collocazioni diverse all'interno della divisione sociale del lavoro.[6]

NOTE

[1] Cfr., per esempio, *Annual Reports* redatti dal Chief Inspector of Factories.

[2] Vedi Dorothy WEDDERBURN e Christine CRAIG, "Relative Deprivation in Work", in WEDDERBURN (a cura di), *Poverty, Inequality and Class Structure* cit.; nonché CRAIG, *Men in Manufacturing Industry,* rapporto ciclostilato, Department of Applied Economics, Cambridge. Sono inoltre previsti ulteriori rapporti sulla ricerca in questione. Per una rassegna delle recenti statistiche ufficiali in quest'area si veda T. LUPTON e R. HAMILTON, "The Status of the Industrial Worker", *Scottish Journal of Political Economy,* 17, giugno 1970.

[3] Per un'utile rassegna, vedi John CHILD, *The Business Enterprise in Modern Industrial Society,* London, Collier-Macmillan, 1969, cap. IV.

[4] Si vedano per esempio: per gli operai addetti alle catene di montaggio ed alle macchine, John H. GOLDTHORPE, David LOCKWOOD, Frank BECHHOFER e Jennifer PLATT, *The Affluent Worker: Industrial Attitudes and Behaviour,* Cambridge University Press, 1968; per le miniere di carbone, N. DENNIS, F. HENRIQUES e C. SLAUGHTER, *Coal is our Life,* London, Eyre & Spottiswoode, 1956; e per il caso dei pescatori a strascico, Jeremy TUNSTALL, *The Fishermen,* London, MacGibbon & Kee, 1962.

[5] Si veda R.M. BLACKBURN e Michael MANN, "Constraint and Choice: Stratification and the Market for non-Skilled Labour", saggio presentato al Congresso annuale della British Sociological Association, 1973. Di prossima pubblicazione altri resoconti sulle ricerche in questione.

[6] Vedi l'analisi della ricerca in BERTHOUD, *The Disadvantages of Inequality,* cit.

5. PRESTIGIO SOCIALE

Le disuguaglianze per quanto riguarda le risorse economiche e i privilegi, unite ai differenti compiti, funzioni e condizioni di lavoro sono aspetti distributivi della stratificazione di primaria importanza per la comprensione, a livello di relazione, della situazione di classe degli individui e dei gruppi. Per integrare le indagini svolte su questi argomenti i sociologi, in Gran Bretagna come altrove, hanno cercato anche di esaminare la "distribuzione" del prestigio sociale come base per la comprensione delle differenze della situazione di status. L'assunto che in pratica sottendeva tutto il lavoro condotto a questo proposito era il seguente: gli attributi su cui maggiormente si imperniano i giudizi di prestigio sono quelli "conseguiti", e in particolare quelli connessi alla occupazione, anziché quelli di appartenenza automatica ("ascrizione"), di tipo familiare, religioso o etnico. Il ruolo e l'appartenenza occupazionale di un individuo (o di un capofamiglia) sono stati assunti come le principali determinanti della distribuzione di prestigio, e pertanto come i migliori indicatori dello stile e del modello di vita dell'associazione preferita.

Per esempio, nel primo dopoguerra Hall e Jones elaborarono una scala di status basata sull'occupazione, assumendo come criterio di base per l'assegnazione di un'occupazione all'una oppure all'altra delle sette categorie della scala, "la classe di persone con cui l'individuo che svolge quella data

occupazione si accompagnerebbe di norma, sia nel tempo libero, sia sul lavoro".[1] Fu proposto di considerare la scala come una rappresentazione operativa di una "serie di livelli" in cui si potrebbe dividere la gerarchia di status della società inglese. Comunque, contrariamente a quanto spesso si suppone, la scala Hall-Jones non era derivata in misura significativa da un'indagine empirica sul prestigio occupazionale. Gli studi per dare un ordine gerarchico alle occupazioni intrapresi dagli autori della scala, nei quali si domandava agli intervistati di classificare le occupazioni secondo la loro "posizione sociale", avevano come scopo primario quello di scoprire l'estensione del consenso pubblico a tal riguardo; e mentre i loro risultati confermarono ampiamente l'ordinamento dato alle categorie della scala, le definizioni della gamma di categorie che andava da "professionista e alto funzionario amministrativo" a "lavoratore manuale non specializzato" non vennero riviste né elaborate alla luce delle numerose discrepanze emerse.

E' altresì importante notare che la scala Hall-Jones non è mai stata sottoposta ad alcun tentativo di validazione: il che equivale a dire che non si è mai dimostrato, o almeno indagato, il grado in cui, partendo dalla conoscenza della collocazione di un individuo nella scala, si possano effettivamente fare precise inferenze circa la "classe di persone" che egli di norma frequenta. Altre due classificazioni di uso frequente basate sull'occupazione rivelano manchevolezze analoghe: si tratta delle "Classi Sociali" e dei "Gruppi Socioeconomici" dell'Ufficio per i Censimenti e le Indagini sulla Popolazione, le quali, per via di supposizioni, mettono insieme, nel primo caso, persone aventi occupazioni di simile "posizione generale all'interno della comunità" e, nel secondo caso, persone aventi "standards e comportamento sociali, culturali e ricreativi" simili.[2]

La mancanza di validazione per classificazioni del genere non fa soltanto sorgere dubbi circa la loro utilità nelle ricerche sulla stratificazione, ma — in modo più serio — lascia del tutto aperta la questione di fondo se nella società inglese

di oggi esista effettivamente un ordine di status stabile e generalemente accettato, che possa essere rispecchiato da una gerarchia di prestigio – basata sull'occupazione oppure su qualche altro criterio – riconosciuta pubblicamente. Nella Gran Bretagna del secolo XIX, almeno nella società rurale, dalla conoscenza dell'occupazione di un uomo si potevano ottenere indicazioni assai attendibili circa il suo posto all'interno di una struttura relativamente ben definita di rapporti sociali di accettazione, rispetto e discredito.[3] Ma a buon diritto ci si può domandare fino a che punto sussista oggi una struttura di status del genere, all'infuori di manifestazioni localizzate, transitorie e forse contestate. Runciman per esempio, in uno studio sugli atteggiamenti nei confronti della disuguaglianza sociale in Gran Bretagna, condotto alla metà degli anni Sessanta, trovò prove del fatto che tra i lavoratori manuali era meno accettata la loro situazione di status, rispetto ai lavoratori non manuali, di quanto non fosse la rispettiva situazione di classe; e numerosi altri studi su gruppi appartenenti alla classe operaia hanno rivelato l'esistenza di un "dissenso di status".[4]

Alla luce di questo incerto stato di cose sembrano acquistare maggior merito alcuni più recenti tentativi di determinare un ordine di prestigio occupazionale a partire non già dalla collocazione popolare ma piuttosto dai dati riguardanti i modelli inter-occupazionali di vincoli associativi più stretti, nella forma, ad esempio, del matrimonio o dell'amicizia. Mediante l'analisi statistica di tali dati si può elaborare una scala occupazionale in cui l'ordinamento delle categorie riflette direttamente la "vicinanza", cioè il grado di intimità del vincolo associativo che è stato osservato.[5], In tal modo pertanto la scala possiede un certo grado di validità – in termini di comportamento – che è per così dire intrinseco al metodo della sua elaborazione. Nondimeno, è tuttora necessaria la supposizione che sono specificamente considerazioni di prestigio – vale a dire, idee generalizzate di valore sociale e di superiorità – quelle che danno in primo luogo forma ai

modelli di relazione in questione, piuttosto che altri fattori, quali, per citarne alcuni, limitazioni economiche e ecologiche, la partecipazione alla ricerca di svaghi o semplicemente il riconoscimento di una diffusa "rassomiglianza". Per esempio, un importante risultato ottenuto da studi di questo tipo è uno spiccato grado di segregazione sociale corrispondente alla divisione occupazionale tra lavoratori manuali e non manuali: ma sarebbe importante esaminare ulteriormente in quale grado vi siano effettivamente, al di sotto di questa spaccatura, una sviluppata coscienza di status e una specifica ideologia di "prestigio".

Un'altra reazione alle perplessità circa l'esistenza nella Gran Bretagna contemporanea di una struttura di status stabile e integrata, consiste nel seguire quello che è evidentemente diventato il normale uso americano e nell'indebolire il concetto di prestigio sino a farne un mero equivalente di "status socio-economico", spogliandolo in tal modo di qualsiasi diretta implicazione a livello di relazioni.[6] Tale uso sembra assai poco utile, e tende a ingenerare confusione semantica: si può comunque porre la questione se salvaguardare i concetti "forti" di prestigio e status, da usarsi qualora siano empiricamente appropriati, per re-interpretare quindi i risultati dei convenzionali studi sul prestigio occupazionale, i quali in realtà offrono utili informazioni circa le valutazioni popolari di quella che si potrebbe semplicemente definire la generica "bontà" o "desiderabilità" di un'occupazione. Goldthorpe e Hope hanno dimostrato che i soggetti intervistati in studi del genere raramente classificano le occupazioni all'interno di una struttura di riferimento tipicamente di "prestigio", ma tendono piuttosto a concentrarsi su compensi o requisiti oggettivi di un lavoro.[7] Una nuova scala occupazionale elaborata da Goldthorpe e Hope[8] (grazie alla quale è possibile assegnare un valore a qualsiasi occupazione che sia identificabile nell'Indice OPCS) può essere considerata come una scala di prestigio, in quanto i suoi valori derivano dall'ordinamento gerarchico delle occupazioni sulla base di un

campione nazionale secondo la loro "posizione sociale". Gli stessi autori comunque preferirebbero considerarla una scala "sintetica", nel senso di Ossowski,[9] in quanto rappresenta il denominatore comune delle valutazioni popolari circa la generica desiderabilità di occupazioni che sono connese, da individuo a individuo, a tutta una gamma di attributi diversi. E' degno di nota il fatto che con la scala Hope-Goldthorpe si verifica una *sovrapposizione* assai considerevole di occupazioni manuali e non manuali, la quale rispecchia, per così dire, il fatto che certe occupazioni manuali hanno nella classifica di rango un posto più alto di certe occupazioni non manuali, per ciò che riguarda i livelli medi di remunerazione e anche i livelli di preparazione e di qualificazione degli individui che le esercitano, se non per quanto riguarda lo status sociale *stricto sensu*. Di nuovo, vi è sovrapposizione verso la sommità della scala tra categorie di professionisti, funzionari amministrativi, dirigenti e tecnici, e verso il basso tra occupazioni manuali domestiche, specializzate e semi-specializzate, per quanto riguarda fattori come lo status di impiego, il settore economico e il "situs".

NOTA

[1] John HALL e D. CARADOG JONES, "Social Grading of Occupation", *British Journal of Sociology*, 1, marzo 1950.

[2] Vedi Office of Population Censuses and Surveys, *Classification of Occupations 1970*, London, HMSO, 1970. Bisogna tuttavia aggiungere che, a differenza della scala Hall-Jones, queste classificazioni ufficiali sono combinate a regole dettagliate per la "codificazione" dei particolari titoli occupazionali con le loro numerose categorie. La mancanza di tali regole nel caso della scala Hall-Jones significa che la sua applicazione ai dati dev'essere sempre un po' problematica. Cfr. K.I. MACDONALD, "The Hall-Jones Scale: A Note on the Interpretation of the Main British Prestige Coding", in J.M. RIDGE (a cura di) *Mobility in Britain Reconsidered*, Oxford, Clarendon Press, 1974.

[3] Cfr. per esempio, F.M.L. THOMPSON, *English Landed Society in Nineteenth Century*, London, Routledge, 1963.

[4] W.G. RUNCIMAN, *Relative Deprivation and Social Justice*, London, Routledge, 1966. Il termine "dissenso di status" fu inizialmente introdotto da J.M. MOGEY, *Family and Neighbourhood*, Oxford University Press, 1956, per indicare il rifiuto, da parte dei lavoratori manuali, del loro "tradizionale" status inferiore e le loro aspirazioni all'avanzamento di status. A questo termine viene attribuito un significato un po' diverso, implicante soprattutto un rifiuto della differenziazione di status in sé, in John H. GOLDTHORPE, D. LOCKWOOD, Frank BECHHOFER e Jennifer PLATT, *The Affluent Worker in the Class Structure*, Cambridge University Press, 1968; Cfr. anche Peter WILLMOTT, *The Evolution of a Community*, London, Routledge, 1963.

[5] Si vedano per esempio: David OLDMAN e Raymond ILLSLEY, "Measuring the Status of Occupations", *Sociological Review*, n.s. 14, marzo 1966; e A STEWART, K. PRANDY e R.M. BLACKBURN, "Measuring the Class Structure", *Nature*, 245, ottobre 1973.

[6] Per una riconcettualizzazione, in gran parte implicita, dei principi che sono alla base della scala Hall-Jones in questo senso, si veda: C.A. MOSER e J. HALL, "The Social Grading of Occupations", in D.V. GLASS (a cura di), *Social Mobility in Britain*, London, Routledge, 1954.

[7] J.H. GOLDTHORPE e K. HOPE, "Occupational Grading and Occupational Prestige", in HOPE (a cura di), *The Analysis of Social Mobility: Methods and Approaches*, Oxford, Clarendon Press, 1972. Si

può aggiungere che questo punto di vista rende meno problematico e meno significativo sotto il profilo teorico il risultato più volte trovato che non vi è alcun significativo disaccordo tra le collocazioni medie date alle occupazioni da differenti collettività sociali; bisogna anche osservare che uno studio, frequentemente citato, dal quale si evincerebbe l'esistenza di tale disaccordo, contiene considerevoli deficienze tecniche: Michael YOUNG e Peter WILLMOTT, "Social Grading of Manual Workers", *British Journal of Sociology*, 7, dicembre 1956.

[8] J.H. GOLDTHORPE e K. HOPE, *The Social Grading of Occupations: A New Approach and Scale*, Oxford, Clarendon Press, 1974.

[9] Stanislas OSSOWSKI, *Class Structure in the Social Consciousness*, London, Routledge, 1963.

6. POSSIBILITA' DI VITA

Le ineguaglianze sociali del tipo trattato nei capitoli precedenti creano una gamma differenziata di probabilità che gli individui si trovino di fronte a determinati avvenimenti o esperienze, nel corso della loro vita, le quali si possono considerare come elementi che in vari modi caratterizzano la disuguaglianza ed in alcuni casi servono anche a mantenere la coerenza e la stabilità della stratificazione nel corso del tempo. Il modello di tali possibilità di vita nella società inglese è stato esaminato assai diffusamente, ottenendone alcuni risultati sorprendenti. Bisogna comunque notare nel medesimo tempo che la base da cui è partita l'indagine è stata di solito il livello occupazionale degli individui – oppure dei capi famiglia – assunto come indicatore della loro "posizione generale", dello "status socio-economico" e così via; e mentre in questo modo è possibile stabilire un'ampia stratificazione o, come vengono solitamente definite, differenziazioni di "classe sociale", viene gettata scarsa luce sulla relativa importanza nel determinare le particolari possibilità di vita inerenti ai numerosi aspetti diversi della disuguaglianza che sono in effetti uniti in una "variabile indipendente" del tipo in questione.

Per esempio, per prendere in considerazione un tipo abbastanza fondamentale di "possibilità di vita", è risaputo che le differenziazioni di classe per quanto riguarda la mortalità infantile sono scarsamente mutate nel corso degli ultimi

decenni, nonostante una tendenza generale ad una costante diminuzione;[1] e inoltre una recente analisi di statistiche ufficiali mostra che il tasso standard di mortalità (un tasso generale di mortalità corretto con le differenze nella composizione di età) aumenta costantemente dalla classe I alla classe V dell'Indice OPCS, e che questi differenziali di classe sono aumentati dall'inizio degli anni Trenta.[2] Ma gli effetti isolati delle diseguaglianze in termini di reddito e di ricchezza, di condizioni di lavoro, di status e così via, nonché il modello di interazione tra tali disuguaglianze nel generare queste differenziazioni di classe restano finora in gran parte inesplorati, mentre i risultati provenienti da numerose indagini specializzate lasciano pensare che l'argomento sia estremamente complesso. Le condizioni di abitazione, per esempio, che hanno implicazioni di rilievo per la salute e sono esse stesse uno dei principali elementi dello standard di vita, appaiono correlate in modo assai stretto con il livello di reddito,[3] e il basso reddito è altresì correlato con una alimentazione insufficiente, anche se ciò si manifesta in modo più evidente allorché entrano in gioco anche le dimensioni della famiglia.[4] Se poi si aggiunge — come si è potuto stabilire — che le differenze di classe si fanno sentire anche nell'uso dei servizi sanitari (e nei vantaggi che se ne traggono) accessibili a tutti a un costo molto basso o del tutto gratuiti,[5] allora apparirà probabile che le spiegazioni in termini di disuguaglianza di natura puramente economica saranno di per sé insufficienti. Si potrebbe anzi sostenere che, almeno in una certa misura, quanto viene rispecchiato qui non è affatto disuguaglianza, ma piuttosto una variazione "sub-culturale" espressa in diversi valori e livelli di aspettativa. A sua volta ciò condurrebbe naturalmente al difficile problema del rapporto tra disuguaglianza sociale e sub-cultura, problema che purtroppo è stato scarsamente trattato e ancor meno esaminato in un contesto britannico, tranne che per quanto concerne l'istruzione (vedi oltre). Comunque, a prescindere dalle possibili differenze nella frequenza con cui si usufruisce dei servizi sanitari, si può altresì

osservare che vi sono prove di notevole evidenza dell'esistenza di differenziazione nella *qualità* dei servizi di cui effettivamente si fruisce: per esempio, per quanto riguarda le prescrizioni mediche e le possibilità di accettazione all'ospedale;[6] e si potrebbe trarre la conclusione che in questo caso si accordi rilevante importanza a considerazioni sullo status. Non soltanto la valutazione del medico circa lo status del suo cliente può influenzarne l'opinione circa la terapia "adatta" da seguire, ma è anche probabile che i clienti che si sentono su un piano di parità con il medico in termini di status, siano più liberi e più insistenti nel richiedere la terapia che desiderano.[7]

Si può dimostrare che un simile spiegamento di influenze opera nella determinazione delle possibilità di vita per quanto riguarda l'istruzione e le qualifiche, ed è in quest'area che forse si è fatto di più per chiarire la natura e l'estensione dei loro effetti. Nel corso degli anni successivi all'Education Act del 1944 un certo numero di studi, ivi compresi molte indagini di carattere ufficiale, hanno documentato le differenziazioni tra le classi sociali per quanto riguarda l'accesso ai diversi tipi e livelli d'istruzione nonché, correlativamente, per quanto riguarda gli standard d'istruzione raggiunti. Passando in rassegna le testimonianze disponibili fino all'inizio degli anni Sessanta, Little e Westergaard sono giunti alla conclusione che nel complesso tali differenze erano diminuite solo assai lievemente ed hanno affermato che era improbabile che si verificasse un'ulteriore riduzione nella disuguaglianza delle opportunità di istruzione senza che vi fosse prima una diminuzione delle generali ineguaglianze delle condizioni.[8] Appare chiaro che le influenze di classe operano selettivamente sulle prestazioni scolastiche dei ragazzi per tutta la durata del livello primario e secondario, e che i loro effetti cessano in qualche modo soltanto alle soglie dell'istruzione superiore, dal momento che le possibilità di accedervi per i ragazzi che fino ai diciassette anni hanno frequentato la scuola a tempo pieno sono solo debolmente correlate alla loro estrazione sociale. Le differenze persistono tuttavia nel tipo di istituto per l'istruzio-

ne superiore frequentato: è meno probabile che i figli di lavoratori manuali, anche dopo aver conseguito un buon diploma, vadano a Oxford, a Cambridge o in altre Università di status elevato che non i figli dei lavoratori non manuali, mentre è più probabile che vadano in istituti tecnici superiori, in scuole di specializzazione e così via.[9]

La valutazione dell'importanza dei fattori sociali di qualsiasi tipo nella prestazione scolastica è resa difficile dalla mancanza di qualsiasi genere di misura interamente soddisfacente del "potenziale" di recezione dell'istruzione, dal momento che i tests d'intelligenza generalmente impiegati a questo proposito, vengono in una qualche misura (peraltro controversa) alterati dalle influenze ambientali. Comunque, mentre pare che tali prevenzioni insite nei tests più diffusi tendano ad agire a sfavore dei figli dei lavoratori manuali, vi sono ancora prove, nel caso della Gran Bretagna come altrove, di un considerevole "sotto-rendimento" e spreco di capacità tra i figli di tali lavoratori. Per esempio, il rapporto Crowther comprendeva i risultati di un'indagine svolta fra le reclute del servizio militare che mostravano l'esistenza di ampie differenze di classe quanto a risultati ed esperienza ricavata dall'istruzione secondaria *all'interno* di medesimi livelli di capacità in termini di quoziente d'intelligenza, e che comprendevano quelli più elevati.[10] Analoghi risultati furono presentati dal rapporto Robbins sull'istruzione superiore.[11]

Per cercare di spiegare queste prestazioni inferiori alle effettive possibilità vennero diffusamente analizzati gli effetti della privazione materiale in varie forme. Per quanto concerne le condizioni domestiche, sembra che agisca un qualche tipo di "effetto-limite":[12] è probabile che condizioni di abitazione particolarmente scadenti, un reddito dei genitori molto basso, ecc. possano creare situazioni in cui le possibilità dei figli di realizzare appieno il loro potenziale di istruzione vengono seriamente menomate; ma appena gli standards materiali si alzano al di sopra di una certa soglia, la loro incidenza sui livelli d'istruzione conseguiti sembra diminuire in modo repen-

tino. Alla luce di recenti ricerche, segnatamente quelle intraprese in relazione al rapporto Plowden, Banks ha concluso che perfino le condizioni di "povertà", nelle accezioni prevalenti del termine, sono con ogni probabilità meno importanti come cause di prestazioni inferiori alle effettive possibilità di quanto lo siano gli atteggiamenti e il comportamento dei genitori.[13]

A quest'ultimo proposito, molto del lavoro compiuto nell'immediato dopoguerra si concentrò sul livello di aspirazioni riguardo l'istruzione e l'occupazione che i genitori nutrivano per i loro figli. Si addussero le prove di un "gradiente" di aspirazioni che correva parallelo a quello dello status socioeconomico, di modo che i genitori tendevano ad aspettarsi dai loro figli il raggiungimento di un livello più elevato, ma non molto, rispetto al proprio.[14] Studi più recenti hanno tuttavia suggerito che questo gradiente si stia in qualche modo livellando, nella misura in cui le aspirazioni, almeno entro le famiglie dei lavoratori manuali più specializzati e in migliori condizioni economiche, hanno incominciato ad allargarsi.[15] Così, mentre si deve tuttora riconoscere una considerevole importanza all'"interesse" e all'"incoraggiamento" dei genitori,[16] molti ricercatori ritengono che gli "orizzonti limitati" possano ora costituire una limitazione meno grave alla prestazione scolastica dei figli della classe operaia che non certi aspetti dei loro rapporti familiari e, genericamente, della socializzazione, i quali possono contribuire a ostacolare il loro potenziale di recezione dell'istruzione anche nel caso che fosse presente un sincero interessamento per i loro buoni risultati.

La ricerca che a questo proposito ha maggiormente attratto l'attenzione è quella di Bernstein e dei suoi collaboratori sullo sviluppo linguistico dei bambini:[17] sulla base di una serie di studi Bernstein ha proposto che esistano differenze tra le classi sociali (e con maggiore evidenza, si direbbe, tra la classe dei lavoratori manuali e le altre) nei contesti che richiamano certe "percezioni" linguistiche, e che queste differenze hanno molte conseguenze per il potenziale di recezione dell'istruzione. Nella vita familiare e comunitaria dei figli della

classe operaia sembrono esistere alcune limitazioni più o meno gravi nei contesti che li orientano verso ordini di significato universalistici anziché particolaristici, e che in tal modo conducono alla scelta di un codice linguistico "elaborato" anziché "limitato" come un adeguato modo per accedervi. Naturalmente, ogni moderna istituzione educativa deve di necessità occuparsi dello sviluppo e della trasmissione di ordini di significato universalistici. In tal modo — conclude Bernstein — mentre i figli della classe media tendono ad essere già sensibili, grazie alla loro precoce socializzazione, all'ordine simbolico della scuola e alle forme d'uso di linguaggio mediante le quali quest'ordine viene realizzato, è molto meno probabile che lo siano i figli della classe operaia, i quali possono anzi venirsi a trovare considerevolmente svantaggiati nella cultura che pervade la scuola: "Non è fatta per loro ed essi possono non essere in grado di rispondere".[18]

Soprattutto dopo lo studio di Bernstein si è discusso accanitamente (anche se spesso confusamente) se, o in quale senso, si possa affermare che i figli della classe operaia sono linguisticamente o culturalmente "depauperati", oppure che la cultura della scuola incarna un "pregiudizio di classe". Comunque, una reazione più radicale, e probabilmente più proficua, almeno dal punto di vista della ricerca, è stata quella di mettere in dubbio la predominante importanza che gli esponenti delle idee di Bernstein (più ancora di Bernstein stesso) avevano tendenza ad attribuire alle influenze socioculturali nel determinare la prestazione scolastica. In alcuni studi recenti si può trovare la riaffermazione della costante rilevanza dei fattori materiali, anche se l'accento viene ora posto meno sulle differenze negli standards di vita domestica e più sulle differenze tra regioni o aree di potere locale per quanto riguarda i livelli di risorse a fini educativi e la natura e l'estensione delle strutture educative.[19] Sembra possibile che fattori del genere possano essere responsabili in misura sostanziale delle variazioni che vengano alla luce nei livelli di istruzione conseguiti dai ragazzi, in base alle aree di

potere locale. Sono state presentate anche alcune prove della misura in cui queste differenze di risorse e strutture sono esse stesse "legate alle classi": vale a dire, riflettono la composizione socio-economica della popolazione locale e il carattere di classe o di status dei partiti localmente dominanti e delle loro linee di condotta in materia di istruzione. Un problema centrale che si propone per un'indagine ulteriore è quello di appurare fino a che punto il grado di efficacia di tutte le influenze sul potenziale di recezione di istruzione che agiscono entro i "micro"-contesti della famiglia e della scuola sia limitata da quella che si potrebbe definire una "ecologia della opportunità", determinata economicamente e politicamente ad un "macro" livello. L'interesse per questo problema potrebbe servire a controbilanciare l'attuale tendenza a mettere in rilievo il ruolo sostenuto dalle influenze socio-culturali legate alla classe nel limitare l'effetto che la riforma educativa può avere nel ridurre genericamente le ineguaglianze sociali esistenti, come se il modello globale di struttura educativa, anche all'interno degli attuali schemi di riforma (quale una generale riorganizzazione) non fosse esso stesso plasmato in modo considerevole da queste ineguaglianze in quanto espresse attraverso rapporti di potere.[20]

NOTE

[1] Vedi T. ARIE, "Class and Disease", *New Society*, 27 gennaio 1966; Frank FIELD, *Unequal Britain: a Report on the Cycle of Inequality*, London, Arrow Books, 1973, sez. I.

[2] Vedi B. PRESTON, "Statistic of Inequality", *Sociological Review* n.s., febbraio 1974; cfr. anche I. GOUGH, "Poverty and Health: a Review Article", *Social and Economic Administration*, 4, luglio 1970.

[3] Vedi D. DONNISON, C. COCKBURN, J.B. CULLINGWORTH e D. NEVITT, *Essays on Housing*, London, Bell, 1964; A.A. NEVITT, *Housing, Taxation and Subsidies*, London, Nelson, 1966; e BERTHOUD, *The Disadvantages of Inequality*, cit.

[4] Vedi Royston LAMBERT, *Nutrition in Britain, 1950-'60*, Occasional Papers in Social Administration, 6, London, Codicote Press, 1964.

[5] Si vedano, per esempio: B. ABEL-SMITH e R.M. TITMUSS, *The Cost of the National Health Service*, Cambridge University Press, 1956, soprattutto appendice H; e più recentemente A. CARTWRIGHTR e M. O'BRIEN, "Social Class Variations in Healt Care and in the Nature of General Practitioner Consultation, in M. STACEY (a cura di), *The Sociology of the National Health Service*, Sociological Review Monographs, n. 22, University of Keele, 1976.

[6] Si vedano, per esempio, J.P. MARTIN, *Social Aspects of Prescribing*, London, Heinemann, 1957; BOSANQUET, "Inequalities in Health" cit., inoltre CARTWRIGHT e O'BRIEN, "Social Class Variations in Health Care", cit.

[7] Un altro esempio di individui di status inferiore che ricevono un livello relativamente basso di servizi professionali si manifesta nel caso del sistema legale. Vedi, per esempio, B. ABEL-SMITH, M. ZANDER e R. BROOKE, *Legal Problems and the Citizen*, London, Heinemann, 1973.

[8] A. LITTLE e J. WESTERGAARD, "Educational Opportunity and Social Selection in England and Wales: trends and policy implications", in *Social Objectives in Educational Planning*, Paris, OECD, 1967. Anche A.H. HALSEY, "Education and Social Mobility in Britain since World War II", in OECD, *Education, Inequality and Life Chances*, Paris, OECD, 1975.

[9] Vedi R.K. KELSALL, *Report on an Enquiry into Applications for*

Admission to Universities, London, Committee of Vice-Chancellors and Principals of the Universities of the United Kingdom, 1957. Un recente saggio illustra come un istituto di tecnologia ha visto costantemente aumentare la proporzione di studenti provenienti da famiglie della classe media nel corso del periodo quadriennale in cui venne trasformato in università: M. COUPER e C. HARRIS, "CAT to University: the Changing Student Intake", *Educational Research,* 12, 1970; un altro saggio dimostra come nelle università scozzesi, dall'inizio degli anni '60 le ragazze della classe media hanno mostrato una tendenza a sostituire i giovani di estrazione operaia: D. HUTCHINSON – A. MCPHERSON, "Competing Inequalities: the sex and social class structure of the first year, Scottish University Student Population", *Sociology,* 10 gennaio, 1976.

[10] Central Advisory Council for Education, *15 to 18,* London, HMSO, 1959. Cfr. anche Jean FLOUD e A.H. HALSEY, "Social Class, Intelligence Tests and Selection for Secondary Schools", in FLOUD, HALSEY e C.A. ANDERSON (a cura di), *Education, Economy and Society,* New York, Free Press, 1961 e J.W.B. DOUGLAS, *The Home and the School,* London, McGibbon & Kee, 1964.

[11] Committee on Higher Education, *Higher Education,* London, HMSO, 1963.

[12] Si vedano per esempio: Jean FLOUD, A.H. HALSEY e F.M. MARTIN, *Social Class and Educational Opportunity,* London, Heinemann, 1956; FLOUD, "Social Class Factors in Educational Attainment", in HALSEY (a cura di), *Ability and Educational Opportunity,* Paris, OECD, 1961.

[13] Olive BANKS, *The Sociology of Education,* London, Batsford, 2° ed. 1971. Il rapporto Plowden rappresenta il primo tentativo compiuto in Gran Bretagna di esaminare l'importanza relativa dei diversi fattori che determinano la prestazione scolastica, mediante l'applicazione di tecniche di analisi multivariata ad un corpo invariato di materiale quantitativo. Vedi Central Advisory Council for Education, *Children and their Primary Schools,* London, HMSO, 1967, in particolare G.F. PEAKER, "The Regression Analyses of the National Survey", vol. II, appendice 4, e S. WISEMAN, "The Manchester Survey", vol. II, appendice 9.

[14] Si vedano, per esempio, F.M. MARTIN, "An Enquiry into Parents' Preferences in Secudary Education" e "Some Subjective Aspects of Social Stratification", entrambi in GLASS (a cura di), *Social Mobility in Britain* cit.

[15] Si vedano: DOUGLAS, *The Home and the School* cit.; GOLDTHORPE *et al., The Affluent Worker in the Class Structure* cit., cap. V; e Derek TOOMEY, "Home-Centred Working Class Parents' Attitudes towards their Sons' Education and Career", *Sociology*, 3, settembre 1969.

[16] Prove di una correlazione positiva tra vari indici di comportamento d'incoraggiamento da parte dei genitori e status socio-economico si trovano in DOUGLAS, *The Home and the School* cit.; Mia L. KELLMER PRINGLE, N.R. BUTLER e R. DAVIE, *11.000 Seven Year Olds*, London, Longmans, 1966; nonché nella ricerca "Plowden" citata in precedenza. Cfr. D.F. SWIFT, "Social Class, Mobility-Ideology and 11+ Success", *British Journal of Sociology*, 18, giugno 1967.

[17] Si vedano Basil BERNSTEIN, *Class, Codes and Control*, London, Routledge; 1971, 2 voll.; e Walter BRANDIS e Dorothy HENDERSON, *Social Class, Language and Communication*, London, Routledge, 1970.

[18] "A Critique of the Concept of 'Compensatory Education' ", in WEDDERBURN (a cura di), *Poverty, Inequality and Class Structure* cit.

[19] Si vedano in particolare: D.S. BYRNE e W. WILLIAMSON, "Some Intra-Regional Variations in Educational Provision and their Bearing upon Educational Attainment — the Case of the North-East", *Sociology* 6, gennaio 1972; "The Myth of the Restricted Code", *Working Papers in Sociology*, n. 1, University of Durham, Department of Sociology and Social Administration, senza data; e BYRNE, WILLIAMSON e B. FLETCHER, *The Poverty of Education*, London, Martin Robertson, 1975. Se nei confronti di questi studi si possono sollevare obiezioni metodologiche — e alcune anche gravi —, è difficile mettere in dubbio l'importanza dei problemi messi sul tappeto. Cfr. anche George TAYLOR e N. AYRES, *Born and Bred Unequal*, London, Longmans, 1969. Inoltre J.H. BARNES e H. LUCAS, "Positive Discrimination in Education: Individual Groups and Institutions", in T. LEGGAT (a cura di) *Sociological Theory and Survey Research*, London, Sage, 1974.

[20] Cfr. BYRNE e WILLIAMSON, "The Myth of the Restricted Code" cit., ove giustamente si osserva che nella sociologia dell'educazione in Gran Bretagna l'idea di "classe come sub-cultura" è stata troppo predominante su quella di "classe come potere".

7. SITUAZIONI DI CONTRADDITTORIETA'

Qualsiasi concezione multidimensionale della stratificazione sociale deve contemplare la possibilità di una contradditorietà nella posizione di individui o di gruppi fra una dimensione e un'altra. Così nella letteratura americana, nella quale la stratificazione sociale tende ad essere identificata semplicemente con la gerarchia di prestigio o di status socio-economico (inteso come una misura "composita"), la contraddizione che viene indagata è soprattutto quella che nasce o da discordanti "attribuzioni" di prestigio (segnatamente, tra quelli "conseguiti" e quelli "ascritti") o da valori discordanti su variabili di qualsiasi genere comprese nella valutazione del "punteggio" di status socio-economico. D'altra parte, nella sociologia britannica, che ha mostrato una spiccata resistenza a questi approcci americani, le considerazioni di status sono state per la maggior parte ritenute complementari rispetto a quelle di classe nelle ricerche sulla stratificazione;[1] e l'attenzione alla contraddittorietà è stata rivolta innanzi tutto a quella tra "situazione di classe" e "situazione di status".

Inoltre, la contraddizione in questo senso è stata considerata non tanto come un attributo di individui, risultante da aspetti delle loro particolari biografie — per esempio, dalla loro esperienza di mobilità — quanto piuttosto come un attributo di gruppi sociali, risultante dalla loro specifica collocazione entro la struttura sociale. E' quindi da questo

punto di vista che si può in parte comprendere l'interesse mostrato, ad esempio, verso i nuovi leaders industriali del diciannovesimo secolo, oppure verso gruppi di operai industriali in condizioni economiche eccezionalmente buone, nella società attuale. In casi del genere, la ovvia domanda che si pone è fino a che punto i membri di queste collettività cerchino di rimuovere la contradditorietà della loro posizione sfruttando i privilegi relativi che essi detengono allo scopo di ottenerne altri di tipo diverso; oppure fino a che punto sviluppino risposte sub-culturali o socio-psicologiche che servano a "sanare" la contraddizione.

Per esempio, è stata finora scritto parecchio circa il modo in cui i *nouveaux riches* del secolo diciannovesimo impiegavano le loro risorse economiche per acquistare lo status di "gentiluomo" per i loro discendenti, se non per loro stessi, acquistando proprietà terriere e mandando i loro figli alle "public schools", ove questi potevano mescolarsi ai figli dell'aristocrazia.[2] Per contro, i lavoratori manuali con un reddito elevato appaiono assai meno interessati a convertire i loro relativi privilegi economici in un miglioramento di status; ed è stata avanzata l'ipotesi che la loro tendenza a mantenere in larga misura distinti i loro rapporti di lavoro e fuori-lavoro, e coltivare uno stile di vita piuttosto "privato" e centrato sulla famiglia siano mezzi per impedire che la discrepanza tra il loro livello di reddito e di consumo, da un lato, e il loro ruolo e status occupazionale, dall'altro, possa avere troppe conseguenze sulla loro vita sociale.[3]

Un altro gruppo che ha attratto l'attenzione, in quanto si trova tipicamente in una situazione di notevole contraddizione è quello dei leaders sindacali. Questi uomini sono in grado di controllare un considerevole potere organizzativo, e in quanto tali partecipano a trattative su un piano di parità con dirigenti, imprenditori, amministratori di grado elevato e ministri del governo; tuttavia nel medesimo tempo essi tendono a distaccarsi nettamente da tutti costoro per quanto riguarda l'abituale standard e stile di vita. Parecchi studiosi sostengono che il

risultato più scontato di questa situazione è un processo di "incorporazione" o di *imborghesimento*, in seguito al quale i leaders sindacali, man mano che la loro carriera progredisce, si assimilano al *milieu* sociale, nonché alle vedute socio-politiche, dei loro "antagonisti".[4] Bisogna tuttavia osservare che recentemente un autore, Banks, ha preso una posizione diversa: vale a dire, che la discrepanza di cui si parla gioca un ruolo importante nel mantenere inalterata la insoddisfazione dei dirigenti sindacali nei confronti dell'ordine sociale esistente e nel far sì che molti di loro permangano più militanti e "ideologi" della massa dei loro aderenti.[5]

Dato che i sociologi britannici si sono occupati più limitatamente, della contraddittorietà specificamente di *status*, essi hanno generalmente insistito, in polemica esplicita o implicita con gli autori americani, sulla necessità di considerarla non semplicemente in termini di categorie sociologiche, ma anche in relazione alle percezioni e alle aspettative degli interessanti.[6] Così per esempio, prendendo in esame il rapporto tra contraddizione di status e atteggiamenti verso gli immigrati, Runciman e Bagley hanno introdotto l'idea di "privazione relativa" come una variabile intercorrente tra la "oggettiva" contraddizione di status e la risposta degli individui ad essa. Solo le situazioni di contraddittorietà di status che danno origine a un senso di privazione relativa — essi affermato — si combineranno ad un'alta frequenza di atteggiamenti negativi verso gli immigrati; e vengono addotte prove, tratte da un'inchiesta nazionale, ad ampio sostegno di quest'affermazione.[7]

NOTE

[1] Si vedano, per esempio, le osservazioni di David LOCKWOOD, "Some Thoughts on 'The Social System'", *British Journal of Sociology*, 7, giugno 1956.

[2] Si veda: Rupert WILKINSON, *The Prefects: British Leadership and the Public School Tradition*, London, Oxford University Press, 1964; cfr. anche T.W. BAMFORD, "Public Schools and Social Class 1801-1850", *British Journal of Sociology*, 12, settembre 1961 e D. WARD, "The Public Schools and Industry in Britain after 1870", *Journal of Contemporary History*, 2, 1967.

[3] Vedi GOLDTHORPE *et al.*, *The Affluent Worker in the Class Structure* cit. Naturalmente non è detto che tale "accomodamento" sia una strategia consapevole.

[4] Si vedano, per esempio: V.L. ALLEN, *Militant Trade Unionism*, London, Merlin, 1966; Frank PARKIN, *Class Inequality and Political Order*, London, McGibbon & Kee, 1971.

[5] J.A. BANKS, *Marxist Sociology in Action*, London, Faber, 1970.

[6] Si vedano per esempio: Patrick DOREIAN e Norman STOCKMAN, "A Critique of the Multidimensional Approach to Stratification", *Sociological Review*, n.s., 17, marzo 1969; e Steven BOX e Julienne FORD, "Some Questionable Assumptions in the Theory of Status Inconsistency", *Sociological Review*, n.s. 17, luglio 1969.

[7] W.G. RUNCIMAN e C.R. BAGLEY, "Status Inconsistency, Relative Deprivation and Attitudes to Immigrants", *Sociology*, 3, settembre 1969. Un contributo al dibattito americano sulla misurazione degli effetti della contraddittorietà è dato da K. HOPE, "Models of Status Inconsistency and Social Mobility Effects", *American Sociological Review*, di prossima pubblicazione.

8. MOBILITA'

Se è possibile identificare una "tradizione britannica" nelle ricerche sulla stratificazione, allora lo studio della mobilità va considerato il suo nucleo centrale. Indagini svariate ed a volte assai sofisticate sui processi di "selezione sociale" o di "scambio tra classi" precedono di molto il generale accoglimento della sociologia negli ambienti intellettuali e accademici.[1] Per gli scopi del presente saggio, tuttavia, l'ovvio punto di partenza è l'indagine su scala nazionale sulla mobilità sociale intrapresa nel 1949 da Glass e dai suoi collaboratori, e che viene ora internazionalmente riconosciuta come una pietra miliare nella ricerca in questo campo.[2]

Due assunti di fondo sottendevano lo studio: che la stratificazione della società britannica si potesse proficuamente configurare come una gerarchia di raggruppamenti di status; e, che l'occupazione potesse servire da indicatore sufficientemente valido della posizione degli individui all'interno di tale gerarchia. La scala Hall-Jones che, come si è osservato nel capitolo 5, era considerata dai suoi autori una rappresentazione delle "serie di livelli" in cui si poteva dividere la gerarchia di status, servì di base alle valutazioni della mobilità. L'analisi si concentrava in effetti sulla trasmissione inter-generazionale dello status e, a questo proposito, l'impressione globale suscitata dallo studio era — per citare Glass — "di una struttura sociale piuttosto stabile e in cui lo status sociale

aveva mostrato la tendenza ad operare, per così dire, all'interno di un circuito chiuso".[3] Si osservò che, andando verso il vertice della gerarchia di status, il grado di associazione tra lo status del padre e quello del figlio era particolarmente marcato; e sebbene ai livelli intermedi i tassi di mobilità fossero relativamente alti, i movimenti che si vi verificavano erano ancora in prevalenza di tipo a portata limitata. Inoltre, le analisi condotte su gruppi di coetanei non forniva alcuna indicazione circa il verificarsi di cambiamenti significativi nella estensione o nel modello di mobilità a partire almeno dagli ultimi anni del diciannovesimo secolo. Per quanto riguarda i fattori determinanti della mobilità o dell'immobilità, Glass e i suoi collaboratori posero l'accento principale sul ruolo dell' istruzione, sia nel mantenere la posizione (per i figli con padre di status elevato), sia nell'aumentare le possibilità di movimento verso l'alto (per i figli con padre di basso status); in modo coerente con questo punto di vista, essi ritennero che l'espansione delle strutture educative e l'aumento dell'eguaglianza nelle opportunità di istruzione fossero la fonte più probabile di maggiore mobilità e "apertura" nella società inglese del futuro.

Fin da quando si resero disponibili i risultati dell'indagine del 1949, e per tutti gli anni successivi, i sociologi britannici sono ritornati assai spesso alla questione delle tendenze della mobilità. Il giudizio della maggioranza degli osservatori è che la generale stabilità osservata da Glass sia stata scarsamente incrinata, se pure lo è stata.[4] Bisogna nondimeno osservare che, in mancanza dei risultati di un'ulteriore indagine nazionale, le prove che hanno avvalorato tale conclusione sono necessariamente state soltanto parziali o indirette, e pertanto meno definitive di quanto a volte si sia creduto. Queste prove sono di due tipi principali.

In primo luogo, una certa varietà di studi condotti sul reclutamento delle élites nella società britannica — élites economiche, politiche, militari, ecclesiastiche e così via — ha in massima parte mostrato un grado notevolmente elevato ed

evidentemente poco mutevole di "chiusura" sociale.[5] In secondo luogo, come si è osservato nel capitolo 6, una serie di indagini condotte nel corso degli anni Cinquanta e Sessanta sulle opportunità e sui livelli raggiunti per quanto riguarda l'istruzione hanno mostrato che le differenziazioni tra le classi sociali non sono diminuite in modo sostanziale; date queste circostanze, se ne può dunque dedurre che l'attuale tendenza dell'istruzione e delle qualifiche formali a diventare sempre più importanti nel determinare il livello occupazionale possa con pari probabilità provocare tanto il mantenimento quanto la riduzione della stabilità degli strati sociali. L'istruzione servirà semplicemente come un più importante *canale* di mobilità, senza che la complessiva associazione tra la posizione dei genitori e quella dei figli nella stratificazione diventi sensibilmente più debole. Qualsiasi aumento di mobilità che si verifichi tra l'una e l'altra generazione, mediante l'istruzione, tenderà ad essere "contro-bilanciato" da una diminuzione della mobilità intra-generazionale, cioè quella conseguita nel corso della vita lavorativa di un individuo.[6]

Mentre i risultati che abbiamo qui richiamato mettono senza dubbio in evidenza il persistere di certe fonti di rigidità all'interno della gerarchia di stratificazione, esse comunque non precludono di per sé una tendenza o verso una maggiore mobilità, considerata in modo intergenerazionale o intragenerazionale, o verso una maggiore apertura, nel senso di possibilità più eguali per individui di origini sociali diverse di arrivare a determinate "destinazioni" sociali.

Da un lato, bisogna rendersi conto del fatto che gli studi sulle élites si riferiscono a raggruppamenti numericamente assai limitati, anche se socialmente potenti, e non possono pertanto fornire alcuna utile indicazione per quanto riguarda la mobilità di "massa"; a questo proposito sono alquanto più pertinenti gli studi sulla composizione sociale delle *occupazioni* di status elevato, alle quali le élites del tipo accennato in precedenza sono funzionalmente correlate. Queste indagini tendono infatti a mostrare un significativo allargamento delle

basi sociali di reclutamento nel corso del dopoguerra: per esempio, mentre nel caso dei membri dei consigli di amministrazione di grandi aziende, di generali e di vescovi, l'"esclusività" sociale appare attualmente quasi altrettanto grande che in passato, questo *non* è più il caso dei dirigenti industriali e degli uomini d'affari, degli ufficiali dell'esercito oppure dei ministri del culto.[7]

D'altra parte, la tesi dei movimenti riequilibranti nella mobilità intergenerazionale e della vita lavorativa dipende naturalmente dal fatto che effettivamente vi sia uno "stretto legame" tra realizzazioni nel campo dell'istruzione e in quello dell'occupazione, congettura questa che deve ancora ricevere una particolareggiata conferma empirica. Per giunta, tale tesi non prende in considerazione gli effetti sui ritmi e i modelli di mobilità che potrebbero essere prodotti da cambiamenti a lungo termine nella struttura occupazionale; e le statistiche dei censimenti dal 1951 in poi hanno mostrato un costante aumento della percentuale di forza-lavoro impegnata in vari tipi di lavoro non manuale. Inoltre, nel caso degli uomini, l'espansione si è verificata in primo luogo ai livelli elevati delle occupazioni professionali, amministrative e manageriali. Infine, bisogna mettere in evidenza il fatto che le prove di più o meno stabili differenziazioni di "classe" per quanto riguarda l'opportunità d'istruzione è connessa in larghissima parte all'istruzione scolastica e universitaria, e non a quanto è accaduto per i "colleges" tecnici e gli altri istituti di istruzione e formazione professionale.[8]

Si può pertanto ragionevolmente accogliere una tesi completamente diversa circa le tendenze della mobilità, una tesi cioè secondo cui l'espansione delle occupazioni professionali, amministrative e manageriali ha di fatto *imposto* un aumento della mobilità verso l'alto negli anni del dopoguerra; aumento che è stato solo in parte assorbito mediante un più massiccio efflusso di diplomati e laureati dalle scuole qualificate e dalle università, e in parte anche con la creazione — per coloro che già svolgevano occupazioni di basso livello — di

maggiori opportunità di carriera, cioè di mobilità ascendente, senza dover necessariamente possedere qualifiche formali oppure sulla base di quelle che potevano acquisire nel corso della loro vita lavorativa.[9]

Qualsiasi valutazione soddisfacente dei meriti di questi punti di vista alternativi dev'essere compiuta alla luce dei risultati di una nuova indagine nazionale sulla mobilità; un'indagine del genere è stata effettivamente condotta nel 1972 da parte del "Gruppo per la mobilità sociale" del Nuffiel College di Oxford. Al momento in cui scriviamo le analisi dei dati raccolti non sono ancora completate,[10] ma i risultati fin qui raggiunti consentono due conclusioni principali. In primo luogo sembrerebbe che nel nostro secolo, non sia avvenuto alcun significativo mutamento nel livello generale della "fluidità" sociale, cioè nella portata della correlazione tra livello occupazionale dei padri e dei figli, *una volta che si sia scontato* il mutamento della struttura occupazionale;[11] in secondo luogo, però, sembrerebbe che l'espansione delle posizioni occupazionali di livello superiore, come aspetto della crescita economica costante, abbia nondimeno reso possibile un aumento della mobilità verticale conseguito tanto tra generazioni diverse quanto all'interno delle singole generazioni e da parte di uomini di qualsiasi origine di classe. In altre parole, alla luce di questi risultati, la tesi del "controbilanciamento" non è sostenibile: la mobilità verticale "di lungo termine", per esempio quella a partire dalla classe operaia, non può più essere considerata di portata trascurabile; e i raggruppamenti professionali, amministrativi e manageriali (distinti dalle élites contenute entro questi gruppi) devono essere considerati non come socialmente "chiusi", ma anzi con una forte eterogeneità, per quanto riguarda le origini sociali dei loro membri attuali.[12]

Gli ulteriori rapporti su questa ricerca daranno un'idea più chiara di quanto le disuguaglianze di possibilità all'interno sia della "strada maestra" sia dei "percorsi alternativi" resi possibili dalle istituzioni educative siano diminuite nel recente

passato e degli effetti che tali mutamenti abbiano avuto sulle linee di tendenza della mobilità sociale.[13]

NOTE

[1] Per esempio, Emily PERRINS, "On the Contingency between Occupation in the Case of Fathers and Sons", *Biometrika* 3, parte IV, novembre 1904; Morris GINSBERG, "Interchange between Social Classes", *Economic Journal*, dicembre 1929, nonché vari contributi contenuti in Lancelot HOGBEN (a cura di), *Political Arithmetic*, London, Allen & Unwin, 1938.

[2] GLASS (a cura di), *Social Mobility in Britain* cit.

[3] *Ibidem*, p. 21.

[4] Per un'opinione più scettica (cioè che le prove sono insufficienti per consentire alcuna conclusione) si veda Kenneth MACDONALD e John RIDGE, "Social Mobility", in A.H. HALSEY (a cura di), *Trends in British Society since 1900*, London, Macmillan, 1972.

[5] Sulle élites economiche: Richard WHITLEY, "The City and Industry" e Philip STANWORTH e Anthony GIDDENS, "An Economic Elite: a demographic profile of company chairmen", entrambi in STANWORTH e GIDDENS (a cura di), *Elites and Power in British Society* cit. Sulle élites politiche che, con il declino della rappresentanza della classe operaia nella leadership del Partito Laburista, hanno manifestato la tendenza a diventare più omogenee socialmente: W.L. GUTTMAN, "The British Political Elite and the Class Structure", *ibidem;* del medesimo autore, *The British Political Elite*, London, McGibbon & Kee, 1963; R.W. JOHNSON, "The British Political Elite, 1955-1972", *Archivies Européennes de Sociologie*, estate 1973. Sulle élites militari: C. OTLEY, "The Social Origines of British Army Officers", *Sociological Review*, 18, luglio 1970. Sulle élites ecclesiastiche: D.H.J. MORGAN, "The Social and Educational Background of Anglican Bishops – Continuities and Changes", *British Journal of Sociology*, 20, settembre 1969; K. THOMPSON, "Church of England Bishops as an Elite", in STANWORTH e GIDDENS (a cura di), *Elites and Power in British Society* cit. Cfr. anche in questa raccolta di saggi Frances e John WAKEFORS, "Universities and the Study of Elites".

[6] Si veda LITTLE e WESTERGAARD, "Educational Opportunity and Social Selection in England and Wales" cit.; nonché WESTERGAARD, "The Myth of Classlessness", in Robin BLACKBURN (a cura di), *Ideology in Social Science*, Londo, Fontana, 1972.

[7] Per i dirigenti, si veda in particolare: D.G. CLARK, *The Industrial*

Manager: His Background and Career Pattern, London, Business Publications, 1966. Per gli ufficiali dell'esercito: OTLEY, "The Social Origins of British Army Officers" cit. Per i ministri del culto: A.P.M. COXON, "Patterns of Occupational Recruitment: the Anglican Ministry", *Sociology,* 1, gennaio 1967. Cfr. anche la rassegna dei dati disponibili sul cambiamento delle origini sociali degli alti funzionari civili che si trova in R.K. KELSALL, "Recruitment to the Higher Civil Service: How has the Pattern Changed? ", in STANWORTH e GIDDENS (a cura di), *Elites and Power in British Society* cit.

[8] Per commenti critici sulla tesi del "centro-bilanciamento", si vedano: D.J. LEE, "Class Differentials in Educational Opportunity and Promotion from the Ranks", *Sociology,* 2, settembre 1968; Irene HORDLEY e D.J. LEE, "The Alternative Route – Social Change and Opportunity in Technical Education", *Sociology,* 4, gennaio 1970; Trevor NOBLE, "Intragenerational Mobility in Britain: a criticism of the counterbalance theory", *Sociology,* 8, settembre 1974.

[9] Cfr. NOBLE, "Intragenerational Mobility in Britain" cit. e "Social Mobility and Class Relations in Britain", *British Journal of Sociology,* 23, dicembre 1972.

[10] Sono state pubblicate due raccolte di saggi tratti dal lavoro preparatorio della ricerca: HOPE (a cura di), *The Analysis of Social Mobility* e J.M. RIDGE (a cura di), *Mobility in Britain Reconsidered,* Oxford, Clarendon Press, 1974. Quest'ultimo volume comprende parecchie ri-analisi di dati provenienti dall'inchiesta del 1949.

[11] Cfr. Keith HOPE, "Trends in the Openness of British Society in the Present Century", saggio preparato per il Social Sciences Research Council Seminar on Occupational Mobility, Aberdeen, settembre 1975.

[12] John H. GOLDTHORPE – Catriona LLEWELLYN, "Class Mobility in Modern Britain: Three Theses Examined", ciclostilato, Nuffield College, Oxford, luglio 1976, pubblicato in *Sociology,* 11, maggio 1977. La ricerca sulla mobilità condotta a Oxford si riferisce soltanto all'Inghilterra e al Galles, ma un'analoga indagine è stata condotta in Scozia, da un gruppo di ricerca dell'Università di Aberdeen. I primi risultati di questo studio fanno pensare che le conclusioni saranno molto simili a quelle raggiunte dal gruppo di Oxford. Si veda per esempio G. PAYNE, G. FORD e C. ROBERTSON, "Changes in occupational mobility in Scotland: some preliminary findings of the 1975 Scottish Mobility Study", *Scottish Journal of Sociology,* 1, 1976.

[13] A.H. HALSEY, Anthony HEATH e J.M. RIDGE stanno per avviare una ricerca su questo problema.

9. LA STRATIFICAZIONE NELLE COMUNITA' LOCALI

Sebbene gli "studi sulle comunità" rappresentino un filone consolidato nella sociologia britannica, tali studi non hanno una stretta connessione con le ricerche sulla stratificazione come avviene negli Stati Uniti oppure in alcuni paesi dell'Europa continentale; vi è stato l'influsso dominante dell' antropologia sociale britannica, e sono diventati argomenti d'interesse centrale quelli riguardanti la parentela e la famiglia. Nella maggior parte dei casi, nondimeno, i dati raccolti — solitamente con metodi etnografici, anche se integrati a volte da indagini su piccola scala — comprendevano materiale sulla stratificazione, e in particolare sul prevalente ordine di status. Inoltre, un tema ricorrente in studi del genere è stato quello dei cambiamenti provocati nell'organizzazione sociale della comunità locale, ivi compresa la gerarchia di stratificazione, a seguito del progressivo assorbimento delle sue istituzioni economiche, politiche e culturali entro quelle della più ampia società "di massa".[1] Questo tema il più delle volte è stato sviluppato sulla base di resoconti verbali piuttosto informali, strettamente dipendenti dal ricordo che gli informatori avevano dei "vecchi tempi"; ma in alcune indagini più recenti sono state applicate con buon esito — tra cui non ultima l'investigazione dei mutamenti delle strutture di privilegio e di potere — tecniche più ortodosse e sistematiche di ricerca storica.

Dal punto di vista dello studioso della stratificazione, il

maggior motivo di interesse per le piccole comunità "tradizionali", siano esse "storiche" o tuttora esistenti, consiste negli esempi che forniscono di una forma "integrata" di struttura di gruppi di status, che viene quotidianamente espressa e confermata nel rapporto reciproco *face-to-face* e che modella virtualmente tutte le forme di attività e di rapporti sociali. Per esempio, parecchi studi su comunità agricole hanno proposto l'esistenza di un ordine quasi dovunque simile, nel quale la piccola nobiltà di campagna sta al vertice della locale gerarchia di status; seguono poi i possidenti e i pochi professionisti locali, i piccoli proprietari, i commercianti e gli artigiani in posizione intermedia e infine, alla base, la massa dei lavoratori agricoli e i poveri a carico del villaggio.[2] All'interno di tali strutture integrate gli uomini rispettano quelli che sono loro superiori, si aspettano ed accettano la deferenza da parte di coloro che sono loro inferiori e limitano le loro associazioni intime, in base a regole abbastanza specifiche, a quelli del medesimo loro status. Inoltre, mentre la posizione particolare di determinati individui o famiglie può essere ambigua o contestata, l'ordine di status in sé non è esposto ad alcuna seria minaccia; anzi, come struttura di ineguaglianza a fondamento morale, serve a legittimare le forme spesso estreme di ineguaglianza e predominio economico e politico che sono ad essa correlate.

Non è comunque assolutamente chiaro fino a che punto tali strutture integrate si possano considerare tipiche, sia pure della società rurale del secolo scorso. E' certo che la base consensuale della stratificazione della comunità, anche prima del massiccio impatto dell'urbanesimo e dell'industrializzazione, è stata facilmente esagerata; e in alcuni casi esistono prove non soltanto dell'esistenza di "dissenso di status", ma anche di aperti conflitti tra gruppi di status. Per esempio, nelle comunità rurali gallesi, dove i proprietari terrieri erano spesso inglesi, o per lo meno anglicizzati, e quindi culturalmente isolati dal resto della popolazione, la loro egemonia simbolica e morale era meno solida e a sua volta risulta che il loro

ascendente economico e politico fu contestato prima e più diffusamente che in Inghilterra.[3] Inoltre nelle comunità più ampie, come i grossi borghi di campagna, la stratificazione chiaramente manifestava maggiore complessità e diversità che nei villaggi: per esempio, la borghesia locale poteva costituire un gruppo di leadership alternativo alla piccola nobiltà dei dintorni, e specialmente — come è stato messo in rilievo da Stacey — là dove i livelli inferiore e intermedio della gerarchia di prestigio erano intersecati dalla divisione religiosa tra *Church* (chiesa) e *Chapel* (cappella).[4] E' evidente infine che le particolari caratteristiche geografiche e l'organizzazione economica possono produrre marcate differenze nei profili delle locali strutture di status e nel carattere sociale dei loro raggruppamenti costitutivi, come pure nella misura in cui la "classe" minacciava di prendere il posto dello "status" come principio dominante di stratificazione.[5]

Vi sono dunque evidenti rischi nel supporre che una forma tradizionale di stratificazione di comunità sia di tipo stabile e poco mutevole; nel medesimo tempo poi i risultati dei numerosi studi sulle comunità, intrapresi ormai in un gran numero di contesti diversi, indica che a partire dalla fine del secolo scorso gli effetti combinati di vari mutamenti esogeni hanno incominciato a provocare una situazione qualitativamente nuova. Questi mutamenti non si sono semplicemente limitati a smembrare i modelli costituiti di stratificazione nella comunità — che già in passato sono andati certo più volte smembrati: ma hanno effettivamente eliminato le locali gerarchie di stratificazione come strutture con un certo grado di autonomia e specificamente connesse con le locali istituzioni economiche e politiche.

Per esempio, un tema ricorrente in numerosi studi sulle comunità rurali è stato quello della dissoluzione delle forme locali di stratificazione come risultato dell'erosione della "base di lavoro" della comunità, la quale non solo ha portato allo spopolamento, ma ha spinto molti dei restanti membri della comunità a trovare impiego in borghi e città dei dintorni,

entrando in tal modo a far parte di più estese reti di relazioni, che tendono ad acquistare importanza sempre maggiore nella loro vita sociale.[6] Ancora, in alcuni casi è stato dimostrato che il declino oppure la riorganizzazione dell'agricoltura o dell'industria locale ha provocato una riduzione, o addirittura la completa scomparsa, dei gruppi tradizionali di leadership;[7] mentre in altri casi si è dimostrato che il sorgere di nuove industrie, o semplicemente l'estendersi della meccanizzazione, ha inserito nella comunità nuovi elementi sociali il cui atteggiamento nei confronti del locale ordine di status era di ostilità o di indifferenza: per esempio, lavoratori industriali che non accettavano le gerarchie di status e che cercavano, mediante i loro sindacati e il Partito Laburista, di sfidare il potere economico dei loro datori di lavoro e il predominio nelle cariche politiche dei gruppi costituiti;[8] oppure professionisti e dirigenti assai "mobili", i cui orientamenti sono "cosmopoliti" anziché "locali" e che o non sentono il bisogno della comunità come fonte di riconoscimento sociale, oppure cercano di applicare al suo interno criteri "esterni" di prestigio.[9]

Inoltre, a prescindere dagli effetti di tali cambiamenti di natura economica, l'autonomia della stratificazione nella comunità è stata altresì minata — come ha lucidamente esposto Littlejohn — dagli sviluppi politici di carattere generale, soprattutto dall'estensione dei diritti di cittadinanza, non soltanto nella sfera politica, ma anche per quanto riguarda l'istruzione, la previdenza sociale e i rapporti di lavoro; nonché dalle riorganizzazioni a livello di amministrazione locale che si sono succedute provocando la formazione di unità sempre più estese e di processi decisionali sempre più centralizzati.[10] Lo status elevato nell'ambito della comunità locale, anche quando viene riconosciuto, ha così cessato di essere agevolmente trasformabile in un più generalizzato potere sociale su coloro che sono di status inferiore, in parte perché il potere negli affari della comunità è divenuto a partecipazione più allargata, ma in parte anche perché tale potere spesso non appartiene più alla comunità.[11]

In conseguenza di questi cambiamenti, l'interesse dei sociologi e degli studiosi della stratificazione per la comunità locale ha incominciato a declinare; in quanto si tratta ormai di un'entità sociale relativamente indipendente e circoscritta.[12] In molte aree all'interno dei maggiori conglomerati urbani della Gran Bretagna di oggi è infatti opinabile se si possa ancora applicare l'idea di una comunità locale, e certamente non si può più distinguere alcuna forma di stratificazione caratteristicamente locale. Inoltre, là dove nel moderno contesto urbano si può rintracciare un certo grado di vita comunitaria, essa è tipicamente fondata su aree residenziali che sono relativamente omogenee in termini di classe e di status: per esempio, il quartiere operaio del centro, il quartiere di edilizia pubblica, la zona residenziale privata di qualità. In questo modo la distanza sociale viene ora mantenuta — in contrapposizione alla comunità tradizionale — non grazie alle regole di associazione intima ma per mezzo della distanza fisica;[13] la segregazione sociale si fonda sulla segregazione spaziale. E' vero che perfino all'interno di comunità omogenee del genere si possono ancora operare distinzioni di status (tra quelli definiti "volgari" e quelli "rispettabili", tra i "vecchi" abitanti e i nuovi arrivati, e così via);[14] ma tali distinzioni derivano semplicemente da giudizi formatisi sulla base di poche caratteristiche più facilmente osservabili degli individui o delle famiglie, senza essere incorporate in una struttura articolata e poliedrica di relazioni interpersonali all'interno della comunità: lo status viene attribuito, ma non risulta dall'interazione[15] e le relazioni entro la comunità sono parziali e segmentate, non totali.[16]

In queste condizioni, dunque, il significato degli studi sulle comunità, nella misura in cui riguardano la stratificazione sociale, non risiede nel fatto che esse possono riprodurre una gerarchia di stratificazione in miniatura, ma piuttosto nel fatto che possono mostrare le modalità della sub-cultura e dello stile di vita di alcuni particolari gruppi di classe o di status entro i limiti imposti dalla loro collocazione nella società. Per

adottare la valida distinzione di Wright Mills, si tratta di studi sui *"milieux"* i quali, per fruttuosi che siano, devono sempre essere integrati con l'analisi delle "strutture" che li ospitano.[17]

NOTE

[1] Utili rassegne degli studi britannici sulle comunità: R. FRANKENBERG, *Communities in Britain*, Harmondsworth, Penguin Books, 1966; C. BELL e H. NEWBY, *Community Studies*, London, Allen & Unwin; per un'analisi dei loro risultati sulle strutture di status locali, vedi: D.E.G. PLOWMAN, W.E. MINCHINTON e Margaret STACEY, "Local Social Status in England and Wales", *Sociological Review*, n.s., luglio 1962.

[2] Si vedano per esempio: W.M. WILLIAMS, *The Sociology of an English Village: Gosforth*, London, Routledge, 1956 e *A West Country Village: Ashworthy*, London, Routledge, 1963; James LITTLEJOHN, *Westrigg: the Sociology of a Cheviot Parish*, London, Routledge, 1963; P. AMBROSE, *The Quiet Revolution: Social Change in a Sussex Village 1871-1971*, London, Chatto & Windus, 1974.

[3] Cfr. T. BRENNAN, E.W. COONEY e H. POLLINS, *Social Change in South West Wales*, London, Watts, 1954 e Isabel EMMET, *A North Wales Village*, London, Routledge, 1964. Dalle ricerche storiche generali e da numerosi resoconti "impressionistici" sulla vita di villaggio appare chiaro che le comunità rurali dell'East Anglia sono state spesso divise in fronti "di classe" ridotti all'essenziale, vale a dire sulla base del conflitto economico tra proprietari agricoli e braccianti, anche in mancanza di una coscienza di classe altamente sviluppata. Le aziente agrarie hanno sempre avuto nell'East Anglia un'importanza maggiore che altrove. Si vedano le trattazioni contenute in: H. NEWBY, "Agricultural Workers in the Class Structure", *Sociological Review*, n.s., 20, agosto 1972; C. BELL e H. NEWBY, "Sources of Variation in Agricultural Workers' Images of Society", *Sociological Review*, n.s. 21, maggio 1973 e "Capitalist Farmers in the British Class Structure", *Sociologia Ruralis*, 14, 1974; Ian CARTER, "Agricultural Workers in the Class Structure: a critical note", *Sociological Review*, n.s., 22, maggio 1974 e la replica di NEWBY, "Deference and the Agricultural Worker", *Sociological Review*, n.s., 23, febbraio 1975.

[4] Vedi Margaret STACEY, *Tradition and Change: A study of Banbury*, Oxford University Press, 1960. Per uno studio su una delle prime città industriali, si veda A.H. BIRCH, *Small Town Politics: A Study of Political Life in Glossop*, Oxford University Press, 1959.

[5] Per uno studio storico più esteso, che analizza la tensione tra stratificazione in gruppi di status e formazione delle classi nelle città

inglesi del XIX secolo, si veda John FOSTER, *Class Struggle and the Industrial Revolution,* London, Weidenfeld & Nicolson, 1974.

[6] Cfr. R. FRANKENBERG, *Village on the Border,* London, Cohen & West, 1957, nonché il già citato *Westrigg* di LITTLEJOHN.

[7] Per esempio, tanto ad Ashworthy quanto a Westrigg la piccola nobiltà di campagna cominciò a ridursi nel periodo tra le due guerre, e a Glossop le famiglie proprietarie di mulini abbandonarono in gran parte gli affari durante la depressione.

[8] Cfr. STACEY, *Tradition and Change* cit.; cfr. anche il rapporto sul nuovo studio della medesima città compiuto tra il 1966 e il 1968. M. STACEY, E. BATSTONE, C. BELL e A. MURCOTT, *Power, Persistence and Change,* London, Routledge, 1975.

[9] Vedi, per esempio: R.E. PAHL, *Urbs in Rure: the Metropolitan Fringe in Hertfordshire,* London School of Economics, Geography Papers, n. 2, 1965 e *Whose City?*, London, Longman, 1970, specialmente la prima parte. Cfr. anche D.C. THORNE, "The Changing System of Rural Stratification", *Sociologia Ruralis,* 8 (2), 1968.

[10] Vedi LITTLEJOHN, *Westrigg* cit. In tale studio è anche interessante la dimostrazione dell'emergere, nel corso del medesimo periodo, di rapporti "di classe" tra datori di lavoro e lavoratori nell'agricoltura locale.

[11] Nelle attuali condizioni, le *élites* locali appaiono spesso completamente ritirate dalla politica locale; ma in ogni caso le analisi comparative indicano che vi è maggiore partecipazione a base allargata alla politica locale in Gran Bretagna che, per esempio, negli Stati Uniti, soprattutto come conseguenza del carattere "di classe" del Partito Laburista. Cfr. R.V. CLEMENT, *Local Notables and the City Council,* London, Macmillan, 1969; J.M. LEE, *Social Leaders and Public Persons,* Oxford, Clarendon Press, 1963; K. NEWTON, "City Politics in Britain and the United States", *Political Studies,* 17, giugno 1969 e "Community Decision Markers and Community Decision Making in England and the United States", in Terry NICHOLS CLARK (a cura di), *Comparative Community Politics,* New York, Wiley, 1974.

[12] Cfr. STACEY *et al., Power, Persistence and Change* cit.

[13] O anche "barriere" fisiche: cfr. Peter COLLINS, *The Cutteslowe Walls,* London, Faber, 1964.

[14] Cfr. T. LUPTON e D. MITCHELL, "The Liverpool Estate" e M.W. HODGE e C.S. SMITH, "The Sheffield Estate", in *Neighbourhood and Community,* Liverpool University Press, 1954; N. ELIAS e J.L.

SCOTSON, *The Established and the Outside*, London, Cass, 1965; PAHL, *Whose City?* cit.

[15] La distinzione è fatta in PLOWMAN *et al.*, "Local Social Status" cit.

[16] Per esempio, nel nuovo studio su Banbury, la Stacey e i suoi collaboratori trovarono difficile distinguere ancora gruppi di status all'interno della città, e sembrò loro più adeguato pensare a un certo numero di "livelli" di status. Anche allora, sebbene vi fossero ancora notevoli ineguaglianze per quanto riguarda il privilegio sociale e il potere, non vi era un elevato grado di consenso tra gli abitanti di Banbury circa lo status sociale e, nonostante le notevoli differenze negli stili di vita, non vi era una decisa consapevolezza di queste differenze. Atteggiamenti e comportamenti di deferenza erano in gran parte scomparsi, tuttavia il riconoscimento delle divisioni e dei conflitti tra le classi era assai limitato. *Power, Persistence and Change* cit., particolarmente il cap. 9.

[17] C. WRIGHT MILLS, *The Sociological Imagination*, New York, Oxford University Press, 1956.

10. LA CLASSE OPERAIA

L'interesse sociologico per la classe operaia nell'immediato dopoguerra derivò principalmente da motivi di ordine politico. I grossi problemi della depressione economica tra le due guerre – disoccupazione di massa e diffusione della povertà – non erano più così evidenti, ma erano stati sostituiti da altri più sfuggenti e in apparenza più specificamente "sociali" e "umani", che erano in effetti in larga misura i sotto-prodotti dell'espansione e riorganizzazione economica e del progresso sociale. Così, da un lato i sociologi industriali si impegnarono a fondo in indagini sulle reazioni dei lavoratori alle nuove localizzazioni industriali e alle innovazioni tecnologiche;[1] dall' altro i sociologi urbani condussero una serie di studi relativi all'impatto sulla vita delle famiglie operaie dei programmi di edilizia pubblica, che implicavano lo sradicamente di comunità da lungo tempo costituitesi nei quartieri del centro e il trasferimento dei loro abitanti in nuove sedi esterne.[2]

Si può discutere sull'importanza di queste inchieste nell' informare e dirigere la linea di condotta politica; il loro valore sociologico tuttavia può essere agevolmente precisato: esso consistette principalmente nel loro contenuto descrittivo, specialmente a proposito dei tradizionali modi di comportamento (*folkways*) della classe operaia urbana: vale a dire, nel dettagliato resoconto che fornivano di particolari culture di lavoro

e di mestiere, dei modelli di parentela e di vicinato, dei modi di socializzazione comunitari e delle forme di azione collettiva.[3] E al di sotto della molteplicità dei particolari questi studi rivelavano le persistenti caratteristiche socio-culturali che contraddistinguevano buona parte della vita della classe operaia nella Gran Bretagna della metà del secolo ventesimo,[4] e fornivano quindi in questo modo una salutare verifica all'accettazione acritica delle teorie contemporanee (in larga misura di provenienza americana) sui temi della "società di massa", della "modernizzazione", della "logica dell'industrializzazione" e così via.[5] Nel medesimo tempo comunque il risultato di tali studi, se non la loro intenzione, era spesso quello di sottolineare la forza e la pervasività dei mutamenti sociali dai quali il "particolarismo" della classe operaia veniva minacciato; e allorché i loro risultati vennero presi in considerazione nel contesto degli sviluppi economici e politici della fine degli anni Cinquanta, sorse inevitabilmente il problema del possibile, o addirittura già dell'incipiente "declino" della classe operaia. A questo proposito, le due evoluzioni più ricche di significato furono in primo luogo, un sostanziale aumento del reddito effettivo e del livello di consumo in molti settori della classe operaia; e in secondo luogo le sconfitte successive subite dal Partito Laburista nelle elezioni generali del 1955 e del 1959.

Furono in effetti questi ultimi avvenimenti a fornire lo spunto principale per una ripresa in Gran Bretagna della tesi dell'*imborghesimento* della classe operaia. Sulla scorta di determinate indicazioni fornite dall'analisi psicologica, un certo numero di osservatori politici, accademici ed altri avanzò l'ipotesi che la crescente agiatezza della classe operaia avesse portato a una massiccia erosione del sostegno elettorale del Partito Laburista, specialmente nelle regioni industriali sviluppatesi più di recente e ancora in espansione, nonché nelle nuove aree residenziali.[6] Secondo altre versioni della medesima tesi, il distacco dal Partito Laburista avrebbe semplicemente rispecchiato la mutata concezione che il lavoratore "bene-

stante" aveva del proprio interesse politico: egli aveva ora qualcosa da conservare, un'aspirazione da "classe media" allo statu quo. Ma più spesso la tesi che venne elaborata proponeva l'ipotesi che, qualora vengano liberati dagli stretti controlli sociali di tipo tradizionale sul posto di lavoro e nella comunità, e qualora possiedano un potere d'acquisto paragonabile a quello dei gruppi di "colletti bianchi", i lavoratori industriali e le loro famiglie tenderanno a perdere il loro carattere proletario, ad assumere gli stili di vita e ad entrare nel mondo sociale di coloro che in precedenza consideravano di classe e di status superiori; smettere di votare laburista sarebbe così un modo per simboleggiare la raggiunta mobilità sociale.

In "fascino" della tesi dell'*imborghesimento* (a prescindere dai suoi aspetti ideologici) consisteva nella chiarezza con cui collegava quelle che apparivano le implicazioni delle più recenti ricerche sociali con le caratteristiche salienti della scena economica e politica contemporanea: ma pochissime erano le prove dirette addotte a suo sostegno.[7] Quando infatti durante gli anni Sessanta divenne oggetto d'indagine sistematica, apparve difficile sostenerla sotto quasi tutti gli aspetti. Tanto per cominciare, le inchieste nazionali sul comportamento dei votanti non fornirono alcuna conferma all'ipotesi che l'agiatezza della classe operaia fosse di per sé un'importante causa della disaffezione dal Partito Laburista[8] (e bisogna aggiungere che il Partito Laburista vinse le elezioni del 1964 e del 1966). Inoltre, uno studio condotto su Luton, città industriale in rapida espansione, che aveva lo scopo specifico di verificare la tesi dell'imborghesimento nelle condizioni più favorevoli possibili alla sua convalidazione, rivelò che tra gli operai con un reddito elevato, che lavoravano in stabilimenti moderni e vivevano per lo più lontani dai loro parenti e in aree socialmente "miste", i voti che andavano al Partito Laburista erano numerosi e costanti.[9]

Ma quello che è più importante, è che gli autori di questo studio furono anche in grado di mettere in dubbio la tesi dell'imborghesimento nel suo fondamento, dimostrando

cioè che gli operai e le loro mogli — che essi avevano sottoposto a studio — avevano assai pochi contatti sociali con i "colletti bianchi", e non per colpa dell'esclusivismo della classe media, ma bensì per la loro pressoché totale mancanza d'interesse per lo sviluppo di tali relazioni.[10] La chiave per comprendere la vita sociale e le prospettive socio-politiche di questi operai di Luton — questa fu la conclusione — non andava cercata nella loro agiatezza o in un interesse a convertire il miglioramento economico in un miglioramento di status; ma piuttosto nell'accanito impegno ad ottenere per se stessi e per le loro famiglie un elevato tenore materiale di vita, nonostante i vincoli rappresentati dal fatto che essi non disponevano né di capitali né di qualifiche di alto livello, ed erano pertanto costretti a guadagnarsi da vivere mettendo a disposizione di un datore di lavoro la loro capacità fisica di lavorare: in altri termini essi si trovavano fondamentalmente nella *medesima* situazione di classe degli altri lavoratori manuali salariati. E' in termini di questo impegno e di questi vincoli che si può comprendere come questi operai avessero cercato e volessero mantenere i loro posti di lavoro ben retribuiti, a compenso del forte costo fisico, psicologico e sociale che imponevano, nonché i loro atteggiamenti genericamente "strumentali" nei confronti del lavoro, dei colleghi, dell'organizzazione aziendale e dei sindacati. Tutto ciò aiuta a comprendere anche il modo di vivere di questi operai al di fuori del lavoro, incentrato sulla vita domestica e "privatizzato", nonché la loro adesione — basata sull'appartenenza di classe, ma tuttavia esente da motivazioni ideologiche e calcolato — al Partito Laburista, come il partito che "fa qualcosa di più per l'operaio".[11]

Se lo studio su Luton si può dunque considerare un indicatore per il futuro, ciò che esso metteva in luce non era la progressiva assimilazione della classe operaia in una società dominata dalla "classe media", ma piuttosto l'emergere di una "nuova" classe operaia o, più precisamente, di un nuovo settore all'interno della classe operaia, i cui membri avevano preferenze, aspirazioni, stili di vita e immagini sociali

che sollecitavano il confronto con i corrispondenti orientamenti sia dei "colletti bianchi", sia degli operai più tradizionali, appartenenti ai gruppi "deferenziali" o "proletari".[12] Ma, pur mantenendo questo carattere emergente, il potenziale di questa nuova formazione entro le sfere dell'azione sia industriale che politica restava incerto, dal momento che la situazione e gli orientamenti dei suoi membri contenevano, almeno in apparenza, possibilità assai contraddittorie tra loro.[13]

Molte ricerche successive hanno infatti proseguito ulteriormente l'indagine, spesso seguendo moduli marxisti, dei due principali problemi sollevati in questa sede: in primo luogo, quello dell'estensione e della natura delle variazioni che esistono attualmente (e sono esistite in passato) nella situazione di classe dei lavoratori manuali che si spostano da un insediamento industriale, regionale o comunitario ad un altro; e in secondo luogo, quello della misura in cui tale variazione è rispecchiata nella coscienza sociale degli operai e nella loro posizione in termini politici e di relazioni industriali.[14] Bisogna purtroppo dire che, almeno fino ad ora, i risultati di tali ricerche non consentono di giungere agevolmente ad alcuna conclusione di tipo generale, anche se sono già stati assodati un certo numero di punti specifici.

L'attenzione maggiore si è probabilmente rivolta alle differenze nella struttura dei rapporti di lavoro, specialmente quando siano associati a tecnologie e sistemi di produzione diversi tra loro.[15] Brown *et al.*, per esempio, in uno studio sugli operai dei cantieri navali di Tyneside, hanno mostrato come la tecnologia e la gestione "di mestiere" che sono prevalse storicamente abbiano condotto a un alto grado di distinzioni e settori occupazionali, ivi compresa una netta divisione tra operai specializzati e non specializzati, la quale a sua volta ha ostacolato lo sviluppo di una coscienza e una solidarietà specificamente *di classe*. Gli autori mettono in guardia dal considerare tale solidarietà come una caratteristica che contraddistingue l'operaio tradizionale, sia pure destinata ad essere costantemente erosa dalle tendenze "modernizzan-

ti": al contrario, nell'industria cantieristica sono proprio queste tendenze — sotto forma di funzioni ed unioni tra sindacati, strutture più allargate di contrattazione, programmi standardizzati di addestramento e così via — che stanno rimuovendo le basi dell'estrema differenziazione occupazionale e creando per la prima volta condizioni in cui appaiono evidenti i comuni interessi di classe e l'esigenza di un'azione concertata.[16]

In parziale contrasto con questo quadro, uno studio condotto da Cotgrove e Vamplew sugli operai di un certo numero di stabilimenti altamente automatizzati di prodotti chimici e petroliferi, concludeva che la tecnologia e l'organizzazione sociale della produzione apparivano di gran lunga meno importanti nel determinare le prospettive socio-politiche che non le tradizioni politiche delle regioni e le strutture sociali delle comunità in cui erano situati gli stabilimenti. Sebbene questi fossero assai simili per quanto riguarda i sistemi di produzione, si trovavano assai più frequentemente reazioni "proletarie" nei casi in cui la forza-lavoro veniva principalmente reclutata da comunità operaie solide e relativamente omogenee. Cotgrove e Vamplew mettono in rilievo il fatto che alle medesime caratteristiche "oggettive" di una situazione di lavoro possono essere attribuiti significati distantissimi tra loro da parte di lavoratori che si differenziano per la natura della loro prima socializzazione politica e che restano esposti a diversi modelli di influenza interpersonale al di fuori del loro lavoro.[17]

Ancora, in una recente inchiesta condotta da Blackburn e Mann sulle ideologie sociali degli operai (con esclusione di quelli specializzati) composti di nove aziende assai differenti tra loro nella medesima città industriale, non è stata riscontrata alcuna spiccata differenza né in base all'azienda né al tipo di lavoro; anzi, nel complesso le variazioni riscontrate nella posizione ideologica sono notevolmente limitate, il che rispecchia, secondo gli autori, la fondamentale somiglianza delle situazioni di classe. degli operai considerati, attraverso i diversi

ambienti di lavoro e condizioni d'impiego. Nel medesimo tempo, tuttavia, questi operai non manifestano un'ideologia molto elaborata e coerente di tipo proletario o radicale, che strutturi chiaramente la loro immagine sociale e i loro atteggiamenti socio-politici: Blackburn e Mann sostengono che gli individui del loro campione non hanno immagini ben definite e coerenti della società né delle sue strutture di classe, e l'ideologia che essi condividono comprende elementi sia di accettazione che di opposizione nei confronti dello status quo. Gli autori affermano che ciò non è sorprendente: infatti la realtà sociale in cui questi operai fanno esperienza, specialmente nella loro vita di lavoro, è essa stessa intessuta di contraddizioni: per esempio, all'agiatezza può succedere il licenziamento per eccesso di manodopera, alla cooperazione il conflitto; tale realtà è dunque legittimamente aperta ad interpretazioni contraddittorie, le quali vengono continuamente fornite dai mezzi d'informazione, dai politici, dagli intellettuali e da altri leaders dell'opinione pubblica non meno che dagli stessi operai.[18]

Bisogna infine notare un altro recente studio in cui viene analogamente sottolineato il fatto che sono le caratteristiche comuni, anziché quelle variabili, della situazione di classe dei lavoratori salariati che hanno importanza nel determinare le loro credenze e i loro valori. Lo studio giunge però a conclusioni piuttosto diverse: nel senso che, sebbene si incontri spesso ambivalenza, vi è almeno una notevole minoranza di operai che *sono* in grado di articolare un'ideologia la quale, su molti aspetti d'importanza cruciale (per esempio per quanto riguarda i diritti di proprietà), si distacca sistematicamente da quella dominante nell'attuale società capitalistica.[19]

Sebbene studi sulla "soggettività" della classe operaia siano diventati da poco un interesse centrale della ricerca sulla stratificazione in Gran Bretagna, i loro risultati comunque non hanno finora aggiunto nulla di particolarmente illuminante. Tre sono le difficoltà che si possono enucleare. In primo luogo vi è confusione concettuale, soprattutto a proposito di quel che si

deve intendere per "ideologia" e dei rapporti da un lato, tra ideologia e e l'immagine sociale fondamentale, dall'altro, tra ideologia e gli atteggiamenti e le opinioni su specifici problemi socio-politici. In secondo luogo, vi è una considerevole variazione nei metodi impiegati per la raccolta e l'analisi dei dati, e sembra probabile che le differenze "scoperte" nella coerenza di immagini e ideologie siano in qualche misura artificiose. E in terzo luogo, il piano delle indagini in questione non sempre è stato adatto alla natura dei problemi che i loro autori volevano trattare o ai tipi di conclusioni che si proponevano di trarre: spesso infatti non si è ottenuto un efficace "incrocio" tra i diversi lavori e gli insediamenti delle comunità e, in generale, si è specificato in modo inadeguato il *fondamento* teoretico della scelta — ai fini dello studio — di un particolare gruppo o gruppi di operai.[20]

Inoltre, ulteriori ricerche in quest'area trarrebbero quasi certamente vantaggio dall'esser messe più direttamente in relazione con le forme specifiche in cui si estrinseca l'attuale azione della classe operaia. Una certa attenzione è stata prestata alla diminuita influenza — nonché al diminuito impegno — della classe operaia nell'azione del Partito Laburista, tanto localmente quanto al centro;[21] e anche al distacco, apparentemente assai diffuso, degli operai dalla burocrazia sindacale e dal ruolo sostenuto dai sindacati sulla scena della politica nazionale.[22] Ma i sociologi hanno sorprendentemente trascurato quella che si potrebbe considerare la più importante tendenza compensatoria, vale a dire il nuovo attivismo a livello di reparto evidente in molti settori dell'industria britannica fino dagli anni Cinquanta, che sembrerebbe riflettere un significativo aumento sia della forza organizzativa e del potere contrattuale della base operaia, sia della portata delle loro aspettative e richieste. Il fenomeno è stato esaminato piuttosto in profondità dagli specialisti di relazioni industriali, ma allo scopo primario di individuare mezzi per canalizzarlo nelle istituzioni esistenti; i problemi fondamentali delle sue origini e del suo dinamismo restano quasi del tutto inesplorati.[23]

NOTE

[1] Si vedano, per esempio: E.L. TRIST e K.W. BAMFORTH, "Some Social and Psychological Consequences of the Longwall Method of Coal Getting", *Human Relations,* 4, febbraio 1951; H. HEUGHAN, *Pit Closures at Shotts and the Migration of Miners,* University of Edinburgh, 1953; University of Liverpool, Department of Social Science, *The Dock Worker,* University of Liverpool Press, 1954; W.H. SCOTT, A.H. HALSEY, J.A. BANKS e T. LUPTON, *Technical Change and Industrial Relations,* University of Liverpool Press, 1956.

[2] Si vedano, per esempio: L. KUPER (a cura di), *Living in Towns,* London, Cresset, 1953; MOGEY, *Family and Neighbourhood* cit.; Michael YOUNG e Peter WILLMOTT, *Family and Kinship in East London,* London, Routledge, 1958.

[3] Alcuni altri studi, principalmente di ispirazione antropologico-sociale, si concentrano specificamente su temi del genere, indipendentemente da problemi di carattere politico: per esempio, DENNIS, HENRIQUES e SLAUGHTER, *Coal is Our Life* cit.; Raymond FIRTH, *Two Studies of Kinship in London,* University of London Press, 1956; G. HOROBIN, "Comunity and Occupation in the Hull Fishing Industry", *British Journal of Sociology,* 8 dicembre 1957.

[4] A questo proposito, grande influenza ha avuto anche l'opera di Richard HOGGART, *The Uses of Literacy,* London, Cape, 1958.

[5] Cfr. i saggi raccolti in P. HALMOS (a cura di), *The Development of Industrial Societies,* Keele, Sociological Review Monograph n. 8, 1964.

[6] Si vedano: D. BUTLER e R. ROSE, *The British General Elections of 1959,* London, Macmillan, 1959; George STEINER, "The Decline of the Labour Party", *The Reporter,* settembre 1966; S.M. LIPSET, "The British Voter", *The New Leader,* novembre 1960; Anthony CROSLAND, *Can Labour Win?* , London, Fabian Tract N. 234, 1960.

[7] I due più importanti tentativi di farlo sono stati: Mark ABRAMS e Richard ROSE, *Must Labour Lose?* , Harmondsworth, Penguin Books, 1960 e F. ZWEIG, *The Worker in the Affluent Society,* London, Heinemann, 1961. Questi studi sono stati criticati in GOLDTHORPE e LOCKWOOD, "Affluence and the British Class Structure" *cit.* Un più recente tentativo di riportare in vita tale tesi a proposito dei modelli di comportamento elettorale è quello di Ivor CREWE, "The Politics of

'affluent' and 'traditional' workers in Britain: an aggregate data analysis", *British Journal of Political Science*, 3, gennaio 1973.

[8] Si vedano: W.G. RUNCIMAN "Embourgeoisement, Self-Rated Class and Party Preference", *Sociological Review*, n.s., 12, luglio 1964; Eric A. NORDLINGER, *The Working Class Tories*, London, McGibbon & Kee, 1967; D. BUTLER e D. STOKES, *Political Change in Britain*, London, Macmillan, 1969. Gli insuccessi elettorali dei laburisti nel corso degli anni Cinquanta richiamarono l'attenzione verso la considerevole minoranza di operai che votavano regolarmente per i conservatori, specialmente nella misura in cui il loro appoggio era dettato da atteggiamenti "di rispetto". Lo studio di Nordlinger citato sopra si occupa innazi tutto di questo problema, come pure quello di Robert MCKENZIE e Allan SILVER, *Angels in Marble: Working Class Conservatives in Urban England*, London, Heinemann, 1968. Comunque, la tesi del "rispetto" ha avuto poco più successo di quella dell'imborghesimento. Cfr. D. KAVANAGH, "The Deferential English: a Comparative Critique", *Government and Opposition*, 6, estate 1971; Bob JESSOP, *Traditionalism, Conservatism and British Political Culture*, London, Allen & Unwin, 1974; H. NEWBY, "The Deferential Dialectic", *Comparative Studies in Society and History*, 17, aprile 1975.

[9] John H. GOLDTHORPE, David LOCKWOOD, Frank BECHHOFER e Jennifer PLATT, *The Affluent Worker: Political Attitudes and Behaviour*, Cambridge University Press, 1968.

[10] GOLDTHORPE *et al.*, *The Affluent Worker in the Class Structure* cit., specialmente i capp. 4 e 5.

[11] *Ibidem*. Cfr. anche *The Affluent Worker: Industrial Attitudes and Behaviour* cit.

[12] Cfr. David LOCKWOOD, "Sources of Variation in Working Class Images of Society", *Sociological Review* n.s., 14, novembre 1966; John H. GOLDTHORPE, "L'image des classes chez les travailleurs manuels aisés", *Revue française de Sociologie*, 11 luglio-settembre 1970.

[13] Si vedano: GOLDTHORPE *et al.*, *The Affluent Worker in the Class Structure* cit., cap. 5; J.H. WESTERGAARD, "The Rediscovery of the Cash Nexus", *The Socialist Register 1970*, London, Merlin Press, 1970; John H. GOLDTHORPE, "Class, Status and Party in Modern Britain", *Archives Européennes de Sociologie*, 1972.

[14] A prescindere dal dibattito sorto dalla tesi dell'imborghesimento, l'interesse per la soggettiva reazione degli operai alla loro situazione di classe è stato suscitato da due importanti studi indirizzati principalmente ai problemi della sociologia politica, ma che proponevano entrambi

spiegazioni in termini in definitiva "soggettivistici" della mancanza di un impegno su larga scala tra la classe operaia britannica nei confronti della politica radicale, "ideologica"; cioè: Gabriel A. ALMOND e Sidney VERBA, *The Civic Culture*, Princeton University Press, 1963 e RUNCIMAN, *Relative Deprivation and Social Justice* cit.

[15] Anche gli effetti della dimensione dell'impianto sono stati oggetto di studio. Si vedano: K.G. INGHAM, *Size of Industrial Organisation and Worker Behaviour*, Cambridge University Press, 1970; G.K. INGHAM, "Plant Size: Political Attitudes and Behaviour", *Sociological Review* n.s., 17 luglio 1969; Eric V. BATSTONE, "Organisational Size and Class Imagery", in M.I.A. BULMER (a cura di), *Studies in Working Class Imagery*, London, Routledge, 1975.

[16] Per i resoconti su questa ricerca, si vedano: R.K. BROWN, P. BRANNEN, J.M. COUSINS e M. SAMPHIER, "The Contours of Solidarity: social stratification and industrial relations in shipbuilding", *British Journal of Industrial Relations*, 10, marzo 1972 e "Leisure in Work: the occupational culture of shipbuilding workers", in Michael SMITH, Stanley PARKER e Cyril SMITH (a cura di), *Leisure and Society in Britain*, London, Allen Lane, 1973; e J.M. COUSINS e R.K. BROWN, "Patterns of Paradox: Shipbuilding Workers' Images of Society", in BULMER (a cura di), *Studies in Working Class Imagery*, cit.

[17] Stephen COTGROVE e Clive VAMPLEW, "Technology, Class and Politics", *Sociology*, 6, maggio 1972. Cfr. anche VAMPLEW, "Automated Process Workers: work attitudes and behaviour", *British Journal of Industrial Relations*, 10, novembre 1973. L'importanza della tecnologia nel determinare atteggiamenti e comportamento sul lavoro viene anche chiamata in causa dai risultati dell'estesa ricerca di Duncan Gallie dell'Università di Essex sulle reazioni all'autorità dei dirigenti da parte degli operai delle raffinerie inglesi e francesi. "Authority and the new working class", Oxford University, Ph. D. Thesis, 1976. Vedi anche sui lavoratori chimici: Theo NICHOLS – Peter ARMSTRONG, *Workers Divided*, London, Fontana, 1976.

[18] R.M. BLACKBURN e Michael MANN, "Ideology in the Non-Skilled Working Class", in BULMER (a cura di), *Studies in Working Class Imagery* cit. Su questo tema vedi anche H.F. MOORHOUSE, "Attitudes to Class and Class Relationships in Britain", *Sociology*, 10, Settembre, 1976.

[19] Si vedano H.F. MOORHOUSE e C.W. CHAMBERLAIN, "Lower Class Attitudes to Property", *Sociology*, 8, settembre 1974 e anche "Lower Class Attitudes towards the British Political System", *Sociological Review*, n.s. 22, novembre 1974.

[20] E' stata spesso evidente la preoccupazione per i socialisti, piuttosto che per la teoria sociologica: vale a dire, l'annoso problema se la situazione di classe dei lavoratori industriali sotto il capitalismo costituisca di per sé la fonte principale di idee radicali e di iniziative politiche, oppure se queste vengano dagli intellettuali e dalla leadership di partito.

[21] Si vedano in particolare: Barry HINDESS, *The Decline of Working Class Politics,* London, McGibbon & Kee, 1971; JOHNSON, "The British Political Elite, 1955-1972" e Victor J. HANBY, "A Changing Labour Elite: The National Executive Committee of the Labour Party, 1900-1972", in Ivor CREWE (a cura di), *Elites in Western Democracy, British Political Sociology Yearbook,* 1, 1974.

[22] Si veda, per esempio, MCKENZIE e SILVER, *Angels in Marble* cit.

[23] Alcune indicazioni si possono trarre da T. LANE e K. ROBERTS, *Strike at Pilkingtons,* London, Collins, 1970 e da Huw BEYNON, *Working for Ford,* London, Allen Lane, 1973. Nella maggior parte dei paesi europei occidentali sono in corso estesi progetti di ricerca; cfr. i progetti di ricerca di cui si parla in Colin CROUCH e Alessandro PIZZORNO (a cura di), *The Resurgence of Industrial Conflict in Western Europe,* di prossima pubblicazione.

11. LA CLASSE MEDIA

E' diventato quasi un luogo comune far notare che nella ricerca sulla stratificazione sociale in Gran Bretagna la classe media è stata trascurata. Comunque, se è vero che essa ha senza dubbio ricevuto minore attenzione della classe operaia, il numero di studi ormai disponibili sulle comunità, le occupazioni, le organizzazioni, ecc. della classe media è in realtà assai grande, e l'impressione di poca consistenza della ricerca in quest'area è data forse meno dall'effettiva scarsità di studi che dalla diversità dei problemi che sono stati posti in discussione e dalla mancanza di continuità nella loro trattazione.

E' possibile identificare soltanto una serie di indagini che trattino vagamente il medesimo tema, e precisamente quelle che si occupano della posizione degli impiegati e di altri lavoratori non manuali di livello inferiore, nonché della questione della loro effettiva o potenziale "proletarizzazione". Uno studio di Klingender, condotto durante i momenti più "neri" della depressione tra le due guerre, conteneva un'analisi marxista abbastanza chiara, che sottolineava la crescente somiglianza tra la situazione di classe degli impiegati e degli operai industriali.[1] Uno dei principali problemi per un'analisi del genere consiste tuttavia nello spiegare la tendenza ancora diffusa tra gli impiegati a identificarsi con la classe media anziché con il proletariato, e ad assumere una collocazione politica conservatrice, o almeno a rifiutare una collocazione a

sinistra. Questo problema era posto al centro del primo studio degno di nota del dopoguerra, quello di Lockwood.[2] Il significato più importante del lavoro di Lockwoord consiste nel suo rifiuto non soltanto della validità, ma anche della necessità di qualsiasi ricorso alla nozione di "falsa" coscienza. Con lo sviluppo dell'istruzione di massa, si può certo dimostrare che la situazione di *mercato* dell'impiegato si è indebolita e avvicinata a quella dell'operaio dell'industria; ma sono rimaste — sostiene Lockwood — le differenze nelle loro rispettive situazioni di *lavoro,* e così pure le differenze nel loro status. Così, nella misura in cui molti impiegati lavorano ancora in uffici relativamente piccoli e in stretto contatto personale con coloro che ricoprono cariche amministrative o dirigenziali di alto livello, essi restano di fatto "oggettivamente" differenziati dalla massa dei lavoratori salariati dell'industria, e le corrispondenti differenze "soggettive" non devono dunque sorprendere.

Nel medesimo tempo tuttavia Lockwood notava che le unità amministrative tendevano a crescere di dimensioni mentre il lavoro d'ufficio era sempre più sottoposto alla specializzazione burocratica e alla routine; quindi, nella misura in cui questa evoluzione riduce il carattere personalizzato dei rapporti tra l'impiegato e i suoi superiori, nonché le sue possibilità di avanzamento individuale, c'è da attendersi che egli si conformi sempre più agli operai dell'industria nel cercare protezione collettiva e miglioramenti attraverso i sindacati. Sulla scia del lavoro di Lockwood il problema della sindacalizzazione degli impiegati e "colletti bianchi" in genere, è stata oggetto di notevole attenzione ed anche di un certo dibattito.

Per esempio, sociologi come Prandy e Blackburn hanno messo in rilievo la tensione che spesso si avverte nel caso dei "colletti bianchi" tra prospettive di "classe" e di "status", e il modo in cui tale tensione viene rispecchiata dai loro orientamenti nei confronti del sindacalismo e nel carattere delle organizzazioni occupazionali (associazioni di dipendenti o professionali, o sindacati) alle quali essi appartengono.[3] Gli autori

sostengono che queste organizzazioni si differenziano più o meno sistematicamente a seconda del grado in cui esse sono di fatto "sindacalizzate", vale a dire, del grado in cui adempiono a funzioni sindacali, nonché "consultive" o professionali, e sono partecipi dei principi generali e dell'ideologia del sindacalismo, ivi compresa, come prova definitiva, l'affiliazione al Trade Union Congress e al Partito Laburista.[4] Tuttavia altri autori — soprattutto specialisti di relazioni industriali — si sono chiesti se si possano rintracciare stretti legami tra le ambiguità della posizione nella stratificazione e l'immagine sociale dei "colletti bianchi", ed il carattere delle loro organizzazioni, e addirittura se esista un carattere distintivo del sindacalismo dei "colletti bianchi".[5] Un terzo punto di vista, meglio espresso in un recente studio sui tecnici, è che in molti casi l'interesse di status si possa prontamente conciliare con l'interesse a sfruttare per mezzo dell'azione collettiva ogni possibile vantaggio che un gruppo può avere nella propria situazione di mercato o di lavoro; ciò accade perché molti "colletti bianchi" considerano la conservazione del proprio status strettamente legata alla conservazione delle differenze retributive con i lavoratori manuali. Il sindacalismo, anche se di tipo strumentale, ma ancora in qualche misura militante, servirebbe quindi come un'arma non per i conflitti di classe, ma per quelli di gruppi di status.[6]

Per finire, bisogna tuttavia osservare che vi sono prove che molti "colletti bianchi" considerano tuttora i sindacati se non con ostilità, almeno con una certa qual indifferenza. In uno studio condotto su scala relativamente vasta e non ancora pubblicato per intero, che si estendeva a impiegati privati e pubblici, tecnici e disegnatori industriali, si trovò che il motivo più frequentemente addotto per la mancata appartenenza a un sindacato era che non se ne sentiva il bisogno; tra coloro che vi appartenevano, la più importante funzione del sindacato era considerata quella di migliorare lo stipendio e le condizioni generali, ma seguita da vicino dagli "incontri con il management". Secondo gli autori dello studio queste risposte

rispecchiano certi aspetti della situazione di classe dei "colletti bianchi", i quali tendono tuttora a distinguersi dalla maggior parte dei lavoratori manuali; essi cercano di dimostrare che gli effetti "omogenizzanti" della crescente irreggimentazione e burocratizzazione possono essere facilmente esagerati e che l'integrazione tra ufficio e officina è lungi dall'essere realizzata.[7] In altre parole, quindi, la tesi dei "colletti bianchi" che diventano proletari va considerata con altrettanto scetticismo di quella dei lavoratori manuali che entrano a far parte della classe media. Se i due gruppi si sono avvicinati, ciò è avvenuto nel senso di una "convergenza normativa" sul sindacalismo come forma di "collettivismo strumentale", al servizio degli interessi "privatizzati" del potere del consumatore e del tenore di vita domestico.[8]

Bisogna ancora aggiungere un altro gruppo, compreso anche esso nella teoria classica della "proletarizzazione": quello dei piccoli proprietari e imprenditori. Anche in questo caso tuttavia appare più in evidenza la continuità che il cambiamento: un recente studio sui piccoli negozianti, ad esempio, ha mostrato che essi vengono tuttora considerati *petits bourgeois,* "uno strato modellato dalle forze economiche di un'altra epoca". Nei loro orientamenti verso il lavoro e nelle loro prospettive socio-politiche, i negozianti manifestarono molte delle reazioni tradizionali della "vecchia" classe media: accento sull'importanza dell'indipendenza e della responsabilità individuale, forte avversione per l'"intervento" statale e sfiducia in tutte le forme di collettivismo, e perfino in quelle, come le cooperative di acquisto all'ingrosso, intese a favorire i loro interessi economici.[9]

Per quanto riguarda lo studio degli elementi meno marginali della classe media, in pratica le ricerche non presentano costanti significative. Varie indagini hanno fornito dati sulla vita sociale degli abitanti dei quartieri suburbani e residenziali "selezionati"; sul rapporto lavoro-tempo libero fra professionisti e dirigenti; e sui rapporti matrimoniali e di parentela nella classe media.[10] Ma mentre emergono certe regolarità empiri-

che, che rivestono probabilmente grande interesse nel sottolineare ancora una volta il grado costante di differenziazione socio-culturale fra classe operaia e classe media, le ricerche in questione appaiono decisamente frammentarie, in assenza di principi teorici unificanti.

L'unica linea d'indagine finora seguita che meriterebbe forse maggiore interesse è quella che riguarda le variazioni nei modelli di carriera della classe media presso tipi diversi di ruoli occupazionali (ruoli professionali, imprenditoriali, burocratici e così via) e di organizzazioni di lavoro, e le implicazioni che tali variazioni (solitamente mediate da differenti requisiti di movimento geografico) hanno sulla strutturazione degli stili di vita e della sociabilità. A questo proposito, la stimolante distinzione operata da Watson tra *burgesses* e *spiralists* (lett. "borghigiani" e "spiralisti"), come due tipi sociali della classe media, aventi contrastanti esigenze di carriera e comportamento,[11] ha avuto limitata applicazione in alcuni lavori empirici,[12] ma meriterebbe probabilmente un'ulteriore indagine ed elaborazione sulla base di dati di più vasta portata.[13] In questo modo si potrebbe comprendere meglio la relazione tra la stratificazione *all'interno* della classe media com'essa viene convenzionalmente intesa — vale a dire, differenze tra le situazioni di mercato, di lavoro e di status dei suoi gruppi costituenti — e gli altri aspetti della differenziazione tra questi ultimi, come ad esempio quelli sub-culturali, che rispecchiano differenti *milieux* occupazionali o residenziali e differenti orientamenti nei confronti del lavoro e della comunità locale.

Bisogna ancora aggiungere che in questo stesso senso sarebbe utile cercare di porre rimedio alla pressoché totale trascuratezza della sociologia per gli atteggiamenti politici della classe media, eccezion fatta per la trattazione — generalmente superficiale — che si trova negli studi elettorali.[14] Basti ricordare che, mentre è stata condotta un'indagine su scala limitata su un aspetto del radicalismo della classe media,[15] sono rimaste del tutto inesplorate quelle che si potrebbero considerare le molte varianti del conservatorismo della classe

media. Si può comunque avanzare l'ipotesi che, in una situazione di crescente inflazione e di attivismo operaio in espansione nell'industria, la "reazione" della classe media possa forse ben presto attirare l'attenzione come una caratteristica saliente della scena socio-politica britannica.

NOTE

[1] F.D. KLINGENDER, *The Condition of Clerical Labour in Great Britain*, London, Lawrence, 1935.

[2] *The Blackcoated Worker*, cit.

[3] Si vedano: Kenneth PRANDY, *Professional Employees: a study of Scientists and Engineers*, London, Faber, 1965; R.M. BLACKBURN, *Union Character and Social Class*, London, Batsford, 1967; BLACKBURN e PRANDY, "White-Collar Unionization: A Conceptual Framework", *British Journal of Sociology*, 16, giugno 1965.

[4] Per un'ulteriore trattazione del concetto di "aderenza sindacale" e per i risultati preliminari di uno studio su larga scala sulle varie organizzazioni occupazionali dei "colletti bianchi", si vedano: R.M. BLACKBURN, K. PRANDY e A. STEWART, "White-Collar Associations: Organisational Character and Employee Involvement", in John H. GOLDTHORPE e Michael MANN (a cura di), *Social Stratification and Industrial Relations*, Cambridge, Social Science Research Council, 1969; "Concepts and Measures: the example of Unionateness", *Sociology*, 8, settembre 1974.

[5] Cfr. in particolare George BAIN, David COATES e Valerie ELLIS, *Social Stratification and Trade Unionism*, London, Heinemann, 1973. Qui si sostiene che l'analisi della stratificazione ha scarso valore nella spiegazione dei modelli di espansione del sindacalismo dei "colletti bianchi", argomento questo che viene trattato per disteso in BAIN, *The Growth of White Collar Unionism*, Oxford, Clarendon Press, 1970 e in BAIN e R.J. PRICE, "Union Growth and Employment Trends in the United Kingdom, 1964-1970", *British Journal of Industrial Relations*, 10, novembre 1972. Tuttavia, da un punto di vista sociologico, il lavoro di Bain risente della grave limitazione di basarsi sulla definizione "ufficiale" di sindacato e pertanto di trascurare l'importante affermazione di Blackburn e Prandy che buona parte del sindacalismo dei "colletti bianchi" viene in effetti sostenuto da organizzazioni che non sono comprese in questa definizione.

[6] B.C. ROBERTS, Ray LOVERIDGE, John GENNARD e J.V. EASON, *Reluctant Militants: a study of industrial technicians*, London, Heinemann, 1972. Cfr. GOLDTHORPE, "Class, Status and Party in Modern Britain" cit.

[7] Cfr.: D.E. MERCER e D.T.H. WEIR, "Attitudes to Work and

Trade Unionism among White-Collar Workers", *Industrial Relations Journal,* 3, estate 1972; "Orientations to Work among White-Collar Workers", in GOLDTHORPE e MANN (a cura di), *Social Stratification and Industrial Relations*, cit. Cfr. anche A.J.M. SYKES, "Some Differences in the Attitudes of Clerical and Manual Workers", *Sociological Review,* n.s., 13, novembre 1965.

[8] Cfr. GOLDTHORPE e LOCKWOOD, "Affluence and the British Class Structure" cit.

[9] Cfr.: Frank BECHHOFER, Brian ELLIOTT, Monica RUSHFORTH e Richard BLAND, "The *Petits Bourgeois* in the Class Structure: the case of the small shopkeepers", in PARKIN (a cura di), *The Social Analysis of Class Structure*, cit.; "Small Shopkeepers: Matters of Money and Meaning", *Sociological Review,* n.s. Un altro gruppo i cui membri potrebbero sembrare candidati alla proletarizzazione è quello dei domestici (personale di servizio); tuttavia, nonostante il loro numero crescente, sono stati fatti oggetto di pochissimi studi. Un interessante saggio che tratta di *chefs* e di cuochi è quello di T.S. CHIVERS, "The Proletarianisation of a Service Worker", Sociological Review, n.s., novembre 1973.

[10] Si vedano, per esempio: Peter WILLMOTT e Michael YOUNG, *Family and Class in a London Suburb,* London, Routledge, 1960 e *The Symmetrical Family,* London, Routledge, 1973; R. PAHL, *Whose City?* cit. e R.E. PAHL e J.M. PAHL, "Managers and their Leisure", in SMITH *et al.* (a cura di), *Leisure and Society* cit.; BELL, *Middle Class Families* cit.; Raymond FIRTH, Jane HUBERT e Anthony FORGE, *Families and their Relatives: Kinship in a Middle Class Sector of London; an Anthropological Study,* London, Routledge, 1969.

[11] "Social Mobility and Social Class in Industrial Communities" cit.

[12] Specialmente in BELL, *Middle Class Families* cit.

[13] Cfr. PAYNE, "Typologies of Middle Class Mobility" cit.; nonché S. EDGELL, "Spiralist: Their careers and family lives", *British Journal of Sociology,* 21, settembre 1970.

[14] Non ha avuto alcun seguito sistematico un interessante studio dell'immediato dopoguerra, John BONHAM, *The Middle Class Vote,* London, Faber, 1954. Ma cfr. JESSOP, *Traditionalism, Conservatism and British Political Culture* cit.

[15] Frank PARKIN, *Middle Class Radicalism,* Manchester University Press, 1969.

12. LE ELITES

La maggior parte delle ricerche britanniche sulle élites si sono occupate dei loro modelli di reclutamento e sono state prese in esame nel contesto degli studi sulla mobilità nel capitolo 8. In esso si faceva notare come gli elementi disponibili indichino che, mentre il reclutamento per le occupazioni di "élite" ha allargato la propria base sociale in questi ultimi decenni, i gruppi elitistici entro tali occupazioni sono tuttora caratterizzati da un alto grado di chiusura sociale: vale a dire, i loro membri manifestano una considerevole omogeneità di origini (provengono in stragrande maggioranza dalla classe media) e di curriculum degli studi (scuole indipendenti e le università più antiche). Ma ovviamente tale omogeneità non basta da sola a garantire la solidarietà sociale o ideologica, né all'interno di un gruppo di élite né tra vari gruppi. Bisogna anzi riconoscere che l'estensione di tale coesione dovrà essere argomento di ulteriore ricerca empirica: le indagini finora svolte a questo proposito sono state piuttosto scarse e si sono largamente basate su fonti documentarie: di conseguenza, le conclusioni che se ne possono trarre sono limitate.

Per quanto riguarda l'estensione dei contatti sociali relativamente stretti tra membri di un'élite, gran parte dell'attenzione è andata all'élite finanziaria: direttori delle principali banche commerciali e di sconto e di compagnie di assicurazione. E' stato dimostrato che, a prescindere dall'altissima proba-

bilità che abbiano tutti frequentato la *medesima* scuola o università, i membri di questa élite sono in misura notevole uniti l'un l'altro da vincoli di parentela o matrimoniali;[1] questa medesima rete di relazioni abbraccia anche alcuni settori dell'élite politica del Partito Conservatore e molte delle famiglie aristocratiche che costituiscono l'élite "sociale" metropolitana. Un'ulteriore piattaforma di socializzazione più o meno organizzata entro questi gruppi è data da un limitato numero di *clubs* esclusivi londinesi e dagli avvenimenti più importanti della "stagione" a Londra.[2] In altre parole, si direbbe che le élites in questione facciano parte di un gruppo di status relativamente ben definito, avente *mores* e stili di vita abbastanza particolari.[3] Nel medesimo tempo, tuttavia, è dubbio fino a che punto i membri di altre élites, sempre appartenenti ai ranghi economici e politici, vengano anch'essi sistematicamente coinvolti; certe indicazioni lasciano pensare che alcuni di essi — per esempio, gli alti funzionari dell'amministrazione civile — siano lasciati, almeno "socialmente", piuttosto in disparte.[4] Alcuni osservatori poi non hanno mancato di sottolineare l'*assenza* di stretti contatti — e quindi di effettiva comunicazione — tra i gruppi elitistici della Gran Bretagna attuale, che sarebbe conseguenza del loro elevato grado di differenziazione "funzionale" e dei *milieux* sociali del tutto diversi che essi frequentano.[5]

Per quanto riguarda la coesione ideologica, i dati sono estremamente frammentari. Il problema è stato forse maggiormente discusso nel contesto del dibattito sulla "proprietà e controllo" nell'industria su larga scala. Sono sorte divergenze di opinioni nella determinazione dell'estensione in cui il controllo del proprietario ha di fatto aperto la strada al controllo del dirigente, nel corso degli ultimi decenni;[6] ma un successivo problema è stato quello di determinare fino a che punto i membri della nuova élite di dirigenti di professione manifesterebbero — qualora fossero in possesso dei mezzi di controllo — una diversa "filosofia" degli affari e perseguirebbero obiettivi d'affari diversi da quelle degli imprenditori

vecchio stile, tesi alla massimizzazione del profitto. Secondo una versione del "managerialismo" sostenuta soprattutto dagli economisti, i dirigenti agirebbero in modo parziale, perseguendo non la massimizzazione dei profitti *per sé stessa,* ma piuttosto obiettivi più direttamente connessi all'aumento della loro reputazione e dei loro stipendi, quali la massimizzazione dei profitti delle vendite, l'aumento dei capitali o l'espansione organizzativa.[7] Tuttavia, in uno dei pochi studi britannici di diretta pertinenza, Nichols ha sottolineato il fatto che molti managers di grado elevato posseggono azioni delle società di cui fanno parte, e anche se la quota di un dirigente è soltanto una frazione insignificante del totale delle azioni, per lui personalmente rappresentano pur tuttavia un considerevole investimento e quindi un importante interesse come "proprietario". Inoltre Nichols non è riuscito a trovare alcun fondamento all'ipotesi che i membri dell'élite manageriale posseggano un'identità sociale distinta, avvalorando piuttosto l'ipotesi che essi avvertano una stretta affinità, sia sociale, sia ideologica, con i principali detentori del capitale.[8]

Secondo un'altra versione contrastante, il problema dei dirigenti si porrebbe in questi termini: essi, lungi dal pensare esclusivamente a se stessi, trascurando gli interessi della proprietà, sarebbero guidati da un'etica professionale, manifestando in tal modo una concezione più evoluta di quella dei "padroni in possesso del controllo" nei confronti delle "responsabilità sociali" dell'impresa. Tuttavia, anche a favore di quest'ipotesi sono state addotte poche prove. Anche se l'ideologia della "responsabilità sociale" viene spesso avanzata dai portavoce più intellettualizzati della categoria dei dirigenti, sembra più un'ideologia di tipo forense (o esornativo) che di tipo "operativo", un'ideologia alla quale i dirigenti aderiscono solo nella misura in cui le linee di condotta socialmente responsabile sono considerate, da un punto di vista pragmatico, le più propizie agli interessi a lungo termine delle loro società.[9] Le credenze e gli atteggiamenti che ispirano il comportamento giornaliero dei dirigenti e dei managers inglesi,

con quote di proprietà oppure no, appaiono notevolmente lontani dalle prese di posizione più "illuminate" ed umanistiche condivise dalle loro organizzazioni nazionali ovvero proposte nella letteratura, nei seminari, nei congressi della considdetta "industria" del management.[10] Pahl e Winckler, in questo senso, hanno recentemente avanzato l'ipotesi, sulla base di uno studio dell'élite economica britannica non ancora pubblicato integralmente, che i dirigenti più orientati "professionalmente" sono quelli *più inclini* a manifestare un "rigoroso ed esclusivo interesse per i valori finanziari". Può darsi che questi uomini — secondo gli autori — non avvertano un forte sentimento di unità sociale almeno con certi tipi di proprietari — per esempio, quelli che conducono il tipo più tradizionale di azienda familiare; ma solo perché questi ultimi non sono sufficientemente impegnati alla ricerca del profitto, sono dei "dilettanti" anziché dei "professionisti".[11]

Se esiste quindi all'interno dell'industria britannica una identificabile ideologia manageriale, bisogna ritenere — secondo Pahl e Winckler — che essa significhi un ritorno a un tipo di capitalismo "duro, privo di attenuazioni e libero da vincoli". Bisogna però notare che vi sono anche prove dell'esistenza di "managerialismo" in senso più vicino all'originale non nell'industria ma nel governo. Per esempio, Crouch ha dimostrato, attraverso un'analisi del Rapporto del National Board of Prices and Incomes che aveva operato sotto l'amministrazione laburista degli anni 1960-'70, che tale Consiglio era ostile alla determinazione dei redditi sia mediante il libero gioco delle forze di mercato, sia attraverso una contrattazione collettiva completamente libera: entrambi questi procedimenti rappresenterebbero infatti una minaccia all'autorità dei dirigenti. L'ideale del Consiglio Nazionale era una remunerazione proporzionata alle differenze di capacità e di responsabilità (non venivano apparentemente prese in considerazione il tipo di impresa e l'assunzione di rischi), determinata mediante l'impiego di tecniche quasi razionali, in particolare la *job evaluation*, sottoposte al controllo conclusivo del management.

In altri termini, i dirigenti erano considerati gli uomini che sostenevano il ruolo-chiave nel controllo della struttura dei compensi del sistema capitalistico (come pure nella conservazione della sua efficienza produttiva), mentre nel medesimo tempo costituivano il gruppo che si trovava al vertice di questa struttura, in virtù della capacità e della responabilità da essa richiesta.[12]

Crouch interpreta il Consiglio Nazionale come una manifestazione di "corporativismo manageriale", mediante il quale il governo cercò in un primo tempo di "resistere" agli interessi contrastanti dell'industria, del sindacato e dei consumatori, ma in seguito cercò sempre più, con l'introduzione dei controlli statutari, di coinvolgere lo Stato in una partecipazione attiva a vantaggio del management. Come Crouch riconosce, l'analisi di simili esempi di intervento governativo, specialmente quelli che palesano uno spostamento da un approccio più "pluralistico" a uno più *"étatiste"*,[13] sono di grande significato per il problema ultimo che deve essere affrontato dalla studioso delle élites in una società democratica liberale: vale a dire, fino a che punto le varie élites funzionalmente differenziate di tale società competono tra loro, più o meno su un piede di parità, per influenzare la linea politica del governo, che già di per sé possiede una significativa capacità di azione indipendente; ovvero, fino a che punto le élites sono esse stesse, per così dire, stratificate, in modo che certune, che costituiscono una "élite di potere" o una "classe dirigente" integrata, si trovino sempre in una reale posizione di dominio entro la società, qualunque sia il governo in carica, e possano in tal modo assicurarsi che il potere dello Stato sia in linea con i propri interessi o, per lo meno, non sia mai decisamente contro di essi.

Su questo problema, mentre è stata prodotta una considerevole letteratura, spesso di carattere assai aprioristico,[14] si sono purtroppo intraprese pochissime *inchieste* pertinenti; i tentativi compiuti per specificarne il nocciolo e per addurre prove pertinenti sono nella maggior parte dei casi giunti a

conclusioni sfavorevoli alle posizioni della "élite di potere" o della "classe dominante": in particolare, possiamo qui notare l'analisi di Hewitt di ventiquattro principali problemi politici nel corso degli anni dal 1944 al 1964, la quale mostrava che nessuna élite o gruppo di élites era costantemente riuscita ad ottenere i risultati che si proponeva.[15] Si possono tuttavia fare delle obiezioni quanto al considerare tali risultati come definitivi: per esempio, che la grande maggioranza dei problemi che sorgono nel corso della politica "normale" non sono quelli decisivi nel senso che la fondamentale posizione di potere dei gruppi dominanti non è minacciata[16] (sebbene si possano rendere necessarie delle "concessioni tattiche"), e che il potere dominante si esercita di fatto tipicamente nell'impedire che problemi del genere facciano la loro comparsa nell'ordine del giorno politico.[17] Quel che si richiede è quindi un'ulteriore ricerca avente lo scopo di documentare i processi di manipolazione, soppressione ecc. che sono implicati: ma bisogna riconoscere che si tratta di una richiesta più facile da avanzare che da adempiere: è infatti poco probabile che, proprio per la sua autentica natura, l'esercizio di questo potere "invisibile" o "di non-decisione" si manifesti prontamente al ricercatore accademico; e poi, sorgerebbe il problema dell'interpretazione dei risultati negativi: ciò significherebbe che questo potere riesce a "celarsi" efficacemente, oppure che esso non esiste per nulla?

Infine, ecco un'altra delle difficoltà che stanno di fronte alla ricerca empirica in quest'area: bisogna contemplare la possibilità che le varie forme di potere, invisibile o meno, non siano sfruttate dai gruppi dominanti, anche se teoricamente lo potrebbero, semplicemente perché non ne hanno bisogno. Per esempio, è stato affermato che il persistere di vistose disuguaglianze sociali nel contesto di una democrazia politica costituisca di per sé la prova dell'efficacia del potere di non-decisione esercitato da parte di coloro che occupano le posizioni più privilegiate. Ma naturalmente vi è una spiegazione alternativa: che tra il resto della popolazione l'opposizione esistente o

politicamente mobilitata contro questa disuguaglianza sia debole, cioè tale da non costituire una grossa minaccia allo statu quo e non richiedere quindi alcuna reazione del gruppo dominante.[18] In altre parole, può darsi che la realtà di una élite di potere o di una classe dominante possa diventare pienamente evidente all'osservatore sociologico soltanto in determinate condizioni storiche, vale a dire, quando l'ordine sociale che incarna i suoi interessi è esposto a un attacco pericoloso.

NOTE

[1] Altri legami sono formati dal fatto che certi individui sono contemporaneamente dirigenti di più di una società; fenomeno questo la cui incidenza è considerevolmente aumentata nel corso di questo secolo. Si veda STANWORTH e GIDDENS, "The Modern Corporate Economy: Inter-locking Directorships in Britain, 1906-1970", *Sociological Review*, n.s., febbraio 1975.

[2] Anche se meno decisamente che nel secolo scorso e nel primo Novecento. Cfr. Leonore DAVIDOFF, *The Best Circles*, London. Croom Helm, 1973.

[3] Si vedano: T. LUPTON e C. SHIRLEY WILSON, "The Social Background and Connections of 'Top Decision Makers'", *The Manchester School*, 27, gennaio 1959; R. WHITLEY, "Commonalities and Connections among Directors of Large Financial Institutions", Sociological Review, n.s., 21, novembre 1973 e "The City and Industry: the Directors of Large Companies, their Characteristics and Connections", in STANWORTH e GIDDEN (a cura di), *Elites and Power in British Society* cit.

[4] LUPTON e WILSON, "The Social Background of 'Top Decision Makers'" *cit.*; cfr. anche John e Frances WAKEFORD e Douglas BENSON, "Some Social and Educational Characteristics of Selected Elite Groups in Contemporary Britain: a Research Note based on a 'K means' Cluster Analysis", in Ivor CREWE (a cura di) *Elites in Western Democracy* cit. Sempre sugli atteggiamenti politici dei funzionari civili, si vedano: R.A. CHAPMAN, *The Higher Civil Service in Britain*. London, Constable, 1970 e R.D. PUTNAM, "The Political Attitudes of Senior Civil Servants in Western Europe", *British Journal of Political Science*, 3, luglio 1973.

[5] Anthony SAMPSON, *Anatomy of Britain*, London, Hodder, 1962 e *Anatomy of Britain Today*, London, Hodder, 1965.

[6] Per un'utile rassegna, si veda CHILD, *The Business Enterprise in Modern Industrial Society* cit. Vedi inoltre i contributi recenti, J. SCOTT e M. HUGHES, "Ownership and control in a Satellite Economy", *Sociology*, 10, gennaio, 1976 e Steve NIMAN e Aubrey SILBERSTON, "The Ownership and Control of Industry", documento presentato alla Nijerode Conference on Industrial Organisation, agosto, 1976.

[7] Per esempio: G. NEWBOULD, *Management and Merger Activity*, Liverpool, Guthstead, 1970. In questo studio sui fenomeni di assorbimento e fusione senza precedenti nell'industria britannica, verificatisi nel 1967 e 1968, Newbould conclude che i dirigenti operano tali processi essenzialmente perché arrecano loro dei vantaggi, e che essi sono gli unici a trarre un guadagno da queste operazioni.

[8] Theo NICHOLS, *Ownership, Control and Ideology*, London, Allen & Unwin, 1969.

[9] *Ibidem*, particolarmente la parte III; si veda anche J.T. WINKLER, "The Ghost at the Bargaining Table: Directors and Industrial Relations", *British Journal of Industrial Relations*, 12, luglio 1974.

[10] Per uno studio dettagliato sullo sviluppo dell'ideologia "ufficiale" del management da un punto di vista di sociologia della conoscenza, si veda John CHILD, *British Management Thought: A Critical Analysis*, London, Allen & Unwin, 1969.

[11] R.E. PAHL e J.T. WINKLER, "The Economic Elite: Theory and Practice", in STANWORTH e GIDDENS (a cura di), *Power and Elites in British Society* cit. Cfr. D.C. COLEMAN, "Gentlemen and Players", *Economic History Review*, seconda serie, 26, febbraio 1973. Il saggio di Pahl e Winkler contiene anche una violenta critica all'assunto che la detenzione di posizioni di élite — come quelle dirigenziali — sia di per sé un indicatore attendibile del possesso del potere. Si dimostra per esempio che i detentori di molte cariche direttive hanno in genere un potere relativamente scarso all'interno delle compagnie di cui fanno parte. Tale critica appare tuttavia più debole nel caso in cui il potere effettivo è collegato più sistematicamente a una gerarchia di comando, come, ad esempio, nel caso dei militari.

[12] Colin CROUCH, "The Ideology of a Managerial Elite: the National Board for Prices and Incomes, 1965-1970", in CREWE (a cura di), *Elites in Western Democracy* cit. Si può ritrovare essenzialmente la medesima ideologia nel *Rapporto* della Royal Commission on Trade Union and Employers' Association (1965-1968), Cmdn. 3623, London, HMSO, 1968. Cfr. John H. GOLDTHORPE, "Industrial Relations in Great Britain: a Critique of Reformism", in *Politics and Society*, 4, novembre 1974.

[13] Ulteriori notizie su questa distinzione in N. HARRIS, *Competition and the Corporate Society*, London, Methuen, 1972; cfr. anche BANKS, *Marxist Sociology in Action* cit.

[14] Per esempio, S. AARONOVITCH, *The Ruling Class*, London, Lawrence & Wishart, 1961; Ralph MILIBAND, *The State in Capitalist*

Society, London, Weidenfeld & Nicolson, 1969; John REX, "Capitalism, Elites and the Ruling Class", in STANWORTH e GIDDENS (a cura di), *Power and Elites in British Society* cit.

[15] Christopher J. HEWITT, "Elites and the Distribution of Power in British Society", in *ibidem.* Sul tema specifico del potere dell'élite economica, si vedano anche: S.E. FINER, "The Political Power of Private Capital", *Sociological Review,* n.s., 3 e 4, dicembre 1955 e luglio 1956; e J.P. NETTL, "Consensus or Elite Domination — the Case of Business", *Political Studies,* 13, febbraio 1965.

[16] Cfr. la distinzione tra "politica I" (lo studio della coazione nei rapporti sociali) e "politica II" (lo studio del funzionamento della macchina governativa e dell'apparato amministrativo dello Stato e dei partiti) operata da Peter WORSLEY, "The Distribution of Power in Industrial Society", in HALMOS (a cura di) *The Developement of Industrial Societies* cit.

[17] Cfr. per esempio David LOCKWOOD, "The Distribution of Power in Industrial Society. A Comment", in *ibid.*

[18] Cfr. RUNCIMAN, *Relative Deprivation and Social Justice*, cit. Naturalmente è possibile accettare questa spiegazione solo per la mancanza di opposizione, che dev'essere considerata un riflesso della "falsa coscienza" ovvero del "consenso manipolato", anch'essi prodotti dal gruppo dominante. Tuttavia in questo caso i supposti effetti "di massa" si potrebbero ragionevolmente considerare suscettibili di dimostrazione empirica, se esistono effettivamente.

CONCLUSIONE

Per tornare alla distinzione fatta tra aspetti di distribuzione e aspetti di relazione della stratificazione sociale, la presente rassegna ci sembra mettere in evidenza come l'andamento delle ricerche sia stato finora più soddisfacente per gli aspetti distributivi, mentre i sociologhi britannici hanno attribuito maggiore interesse — e giustamente, secondo noi — agli aspetti di relazione. Anche se, come abbiamo osservato, esistono ancora gravi lacune e incertezze nella nostra conoscenza della struttura distributiva del privilegio positivo e negativo nella Gran Bretagna dei giorni nostri, nella maggior parte dei casi è abbastanza evidente quello che sarebbe necessario fare per ovviare a queste manchevolezze. Sarebbe infatti possibile prevedere, qualora fossero impiegate le opportune risorse, un costante apporto di dati dettagliati e attendibili su argomenti come la distribuzione del reddito e della ricchezza, l'estensione delle ineguaglianze nel lavoro, il modello dei differenziali di classe in una varietà di possibilità di vita, il ritmo e la tendenza della mobilità occupazionale, e così via. Basandosi su tali dati sarebbe quindi ragionevole attendersi di poter fare passi in avanti anche nella comprensione sia dei "macro" processi che determinano la forma generale e la portata delle ineguaglianze specifiche, sia di quelli "micro" che determinano invece la posizione, entro determinate distribuzioni, di particolari individui o gruppi.

Lo stato più avanzato della ricerca sui problemi della distribuzione si può, in parte, attribuire al fatto che i relativi problemi metodologici e tecnici sono in qualche modo meno ardui di quelli connessi allo studio delle complesse strutture delle relazioni sociali, e inoltre le loro caratteristiche hanno consentito di applicare, spesso con buoni risultati, metodi di inchiesta e di analisi tratti da discipline limitrofe, quali l'economia e la demografia. Per contro, bisogna aggiungere, il tentativo parallelo di applicare il metodo del "lavoro sul campo" della antropologia sociale all'indagine dei rapporti di classe e di status ha avuto in genere meno successo, poiché i metodi in questione appaiono di applicabilità limitata a situazioni sociali su scala relativamente ristretta, e in ogni caso non hanno mai avuto un'adeguata definizione né del loro fondamento logico, né dei loro procedimenti specifici.

Comunque, è difficile evitare la ulteriore conclusione — che infatti abbiamo lasciato trasparire più volte nella nostra rassegna — che lo studio della stratificazione nei suoi aspetti di relazione avrebbe potuto compiere progressi più soddisfacenti, nonostante i problemi metodologici e tecnici, se fosse stata rivolta maggiore attenzione alla scelta e alla formulazione dei problemi verso cui si indirizzava lo sforzo di ricerca. Non sarebbe errato affermare che, quando tali problemi non siano stati imposti innanzi tutto da motivazioni politiche, la loro sorgente più frequente è stata di gran lunga l'una o l'altra delle ramificazioni del "dibattito con Marx". Ora, non intendiamo in alcun modo negare il valore di tale dibattito nello stimolare l'indagine sociologica; ma nondimeno può essere considerato indicativo di un pericoloso impoverimento della immaginazione sociologica il fatto che i problemi nell'analisi della struttura di classe della Gran Bretagna nella seconda metà del ventesimo secolo continuino ad essere inquadrati pressoché esclusivamente nelle prospettive storiche o avveniristiche di una qualche versione o del marxismo o dell'"antimarxismo". Bisogna infatti prendere in considerazione la possibilità che l'attuale tendenza di sviluppo della società

britannica sia tale per cui almeno alcuni dei problemi definiti specificamente in relazione a quelle prospettive siano ormai "degenerati", e non più suscettibili di essere indagati con successo con nessun metodo; mentre la concentrazione dell'attenzione su di loro impedisce la presa di coscienza di altri problemi, lo studio dei quali potrebbe dare soddisfazioni assai maggiori e più immediate.

Per concludere, vorremmo proporre tre problemi del genere o, più precisamente, tre aree di problemi, la cui potenziale importanza, tanto sociale quanto sociologica, è direttamente indicata dalla nostra rassegna.

1) *Le conseguenze "involontarie" dell'evoluzione dei diritti civili.* E' assai opinabile — come abbiamo osservato — la misura in cui questa evoluzione ha provocato l'"abolizione delle classi", per usare l'espressione di Marshall. E certamente si può dimostrare — come ha fatto Lockwood — che i successivi allargamenti dei diritti civili vanno in parte considerati come una strategia coerente (seppure "quasi certamente realizzata in modo imperfetto") avente come scopo la "integrazione civica" della classe operaia, anziché una maggiore eguaglianza per se stessa.[1] Nondimeno, la qualificazione è importante, e sembrerebbe ora utile indagare, particolarmente a proposito del nuovo attivismo sindacale nell'industria, l'ipotesi che Lockwood ha recentemente avanzato: cioè, che "i diritti civili posseggono una logica interna, e gli interessi dei gruppi contrastanti che ne plasmano la forma istituzionale in questo o quel particolare stadio, sono essi stessi a loro volta cambiati. La loro forza sociale può essere reindirizzata come conseguenza sia del risultato pratico dai vari assestamenti (per esempio, l'effetto dei provvedimenti previdenziali sulla forza di contrattazione), sia dei principi in essi latenti; principi che non sono finora realizzati nei rapporti sociali (per esempio, la democrazia nei rapporti di lavoro) e che hanno il potenziale per esecerbare, come pure per ridurre, il conflitto di classe".[2]

2) *Le implicazioni del dissenso di status.* Dati raccolti da varie fonti propongono — come abbiamo osservato — l'esisten-

za di una tendenza al dissenso di status, nell'una o nell'altra forma, e soprattutto da parte dei lavoratori manuali che hanno rapporti *vis-à-vis* con gruppi di "colletti bianchi" (senza tuttavia che vi sia alcuna indicazione di una riduzione del notevole grado di effettiva segregazione di status prevalente nei modelli di abitazione, tempo libero, matrimonio, amicizia e così via). Se una delle principali funzioni di una struttura integrata di rispetto sociale, accettazione e discredito, è quella di legittimare, e in tal modo stabilizzare, altre forme di ineguaglianza per quanto riguarda privilegio e potere sociali, sembra interessante domandarsi fino a che punto il dissenso di status possa, per converso, portare a mettere in dubbio in maniera più ampia altri aspetti della gerarchia di stratificazione esistente. Si potrebbe per esempio sottoporre ad esame l'affermazione che le richieste di salari sempre più alti avanzate da certi gruppi di lavoratori manuali si possano almeno in parte spiegare con l'erosione delle attese normative, strettamente legate alla struttura di status, che hanno finora definito l'ordine stabilito dei differenziali occupazionali. Sarebbe tuttavia importante riconoscere nel medesimo tempo che, se si dovesse riscontrare una diffusione di atteggiamenti più critici nei confronti delle attuali ineguaglianze, ciò non significherebbe automaticamente un aumento della presa di coscienza della classe operaia né, d'altra parte questo sarebbe necessariamente limitato ai gruppi meno privilegiati, ma potrebbe rispecchiare la semplice aspirazione a una *riduzione* dell'ineguaglianza. Sarebbe importante esaminare empiricamente fino a che punto tale dissenso trovi espressione non nella polarizzazione su una classe, ma piuttosto in un conflitto di carattere più frammentario e settoriale, ad es. tra gruppi a base occupazionale o residenziale; nel quale conflitto il tentativo di colmare le ineguaglianze, compiuti dai sotto-privilegiati, siano fronteggiati da tentativi eguali e contrari di ribadirle da parte di coloro che sentono minacciata la loro posizione di superiorità.[3]

3) *Modelli di mobilità e loro effetti.* Alla luce dei risultati delle recenti ricerche (indicate nella sez. 8), nel

periodo post-bellico il tasso di mobilità ascendente, cioè verso le occupazioni professionali, amministrative e dirigenziali, sarebbe notevolmente aumentato, almeno per gli uomini: se questa ipotesi fosse accettata, sarebbe allora auspicabile riconsiderare nel contesto britannico l'antica idea che l'aumento delle opportunità di avanzamento individuale valga a diminuire gli antagonismi di classe. E' più probabile, secondo noi, che quest'idea trovi conferma dove le accresciute opportunità risultino — come sembra essere accaduto in Inghilterra — non da un aumento della fluidità sociale, ma piuttosto dall'espansione dei livelli più elevati della gerarchia occupazionale: nel primo caso la maggiore mobilità ascendente sarebbe accompagnata da un corrispondente aumento del movimento verso il basso, mentre nel secondo caso le possibilità per gli individui di ottenere quelli che sono generalmente considerati i tipi più desiderabili di occupazione possono migliorare nel complesso. Le possibilità di mobilità verso l'alto per i figli dei lavoratori manuali possono aumentare nel medesimo tempo in cui diminuiscono le possibilità di mobilità verso il basso per i figli di coloro che già occupano posizioni di alto livello.[4] Comunque, anche altre implicazioni di questo modello di cambiamento dovrebbero essere esaminate: per esempio, i gruppi che aumentano di dimensioni diventano necessariamente più eterogenei per quanto riguarda l'origine sociale dei loro membri, e sorge quindi il problema se si abbia qualche forma di stratificazione interna. Gli individui di origine inferiore vengono incanalati verso determinate funzioni meno desiderabili all'interno di particolari occupazioni? Sono accettati sotto tutti gli aspetti come aventi status eguale da coloro che provengono da "buone" famiglie? Rispetto a questi ultimi hanno eguali possibilità di raggiungere posizioni di élite nelle loro professioni o organizzazioni?[5] In altre parole, vi è la possibilità che l'aumento della mobilità verso l'alto produca modelli ancora più complessi di differenziazione sociale all'interno della classe media insieme, forse, a una diminuzione della solidarietà socio-politica ma, almeno in certi gruppi, a un aumento del

ressentiment. Dall'altro lato, l'attenuazione della mobilità verso il basso avrà come effetto la creazione di un grado ancora maggiore di omogeneità di origine nella classe operaia, rafforzato, nel caso della Gran Bretagna, dalla totale assenza di un affluso su larga scala proveniente da un settore agricolo ancora consistente. Ed a loro volta si dovranno poi prendere in considerazione le conseguenze di una classe operaia che appartiene quasi per intero alla "seconda generazione", se non alla terza o alla quarta, e che, per quanto riguarda il suo reclutamento, si trova sempre più messa in disparte dal resto della società.

NOTE

[1] D. LOCKWOOD, "The Distribution of Power in Industrial Society" cit., p. 39.

[2] D. LOCKWOOD, "For T.H. Marshall" cit., p. 365.

[3] Cfr. W.G. RUNCIMAN, "How Divided is Britain", *New Society*, 23 maggio 1974.

[4] Cfr. NOBLE, "Social Mobility and Class Relations in Britain" cit. Qui è però implicito anche l'assunto che non si verifica alcun cambiamento nell'accesso delle donne alle occupazioni di livello elevato. Se questo aumentasse e se, come appare più probabile, l'aumento si concentrasse tra le figlie di genitori di status elevato, allora le possibilità di mobilità verso l'alto per i figli maschi di bassa estrazione sociale diminuirebbero in modo corrispondente.

[5] Per ora non è possibile dire se la persistente esclusività delle élites occupazionali — com'è stato osservato nel capitolo 8 — sia il risultato di processi di selezione intra-occupazionale incarnanti un pregiudizio "sociale", ovvero del fatto che un tempo troppo breve non ha finora consentito di mostrare gli effetti di un reclutamento a base sociale più allargata a livello delle élites.

Leonard Broom / F. Lancaster Jones

Australia: ineguaglianza senza classi

Il presente saggio attinge liberamente ai risultati di un'inchiesta su campione nazionale sulla stratificazione e la mobilità sociale australiana condotta dagli autori nel 1965, nonché ad una serie di pubblicazioni specializzate (Broom *et al.*, 1968; Broom e Jones, 1969; 1973; 1976, in corso di stampa; Jones, 1971). Gli autori precisano che l'analisi di una loro seconda inchiesta nazionale, condotta nel 1973 sul medesimo argomento, non è ancora — al momento della stesura del presente articolo — sufficientemente progredita da consentire di essere citata.

Leonard Broom è Ordinario di Sociologia e Direttore della Scuola di ricerche in Scienze Sociali presso l'Università Nazionale dell'Australia, Canberra. Autore di testi di Sociologia tra i primi diffusi nel mondo di lingua inglese.
F. Lancaster Jones, è assistente del prof. Broom e docente di Sociologia presso l'Università di Canberra.

INTRODUZIONE: L'AMBIENTE STORICO

Nella colonia penale dalla quale si sviluppò l'Austrialia esisteva già una primitiva spaccatura tra *"emancipists"* (ex-forzati) ed *"exclusives"* (proprietari terrieri nati liberi e che godevano dei diritti civili e politici, funzionari e ufficiali della guarnigione), spaccatura che alimentava quella che è stata definita "la mistificante ostilità" tra i due gruppi (Crawford, 1955, p. 307). Ma la corsa all'oro degli anni attorno al 1850, attraendo un gran numero di immigrati di differenti origini occupazionali e sociali, mutò questa divisione, introdusse nuove distinzioni sociali e portò al consolidamento di un movimento operaio con caratteristiche proprie. Lo sviluppo del sindacalismo e la sua estensione nella politica radicale sono i temi di una influente scuola di storici australiani, i più noti dei quali sono Fitzpatrick (1941), Gollan (1960) e Ward (1958), e la cui genealogia risale, come quella di molti storiografi australiani, all'opera di Hancock *Australia* (1930).

L'idea che la società australiana del diciannovesimo secolo costituisse una sorta di paradiso egualitario, caratterizzato da un'ampia base operaia opposta ad una ristretta aristocrazia di proprietari terrieri, era senza dubbio un modello molto semplicistico: negli scritti degli osservatori contemporanei (Brady, 1890; Twopeny, 1883; Adams, 1893; Coghlan, 1896; Metin, 1901) vi sono abbondanti prove del fatto che qualsiasi analisi della società australiana nella seconda metà del dician-

novesimo secolo doveva prendere in considerazione una varietà di raggruppamenti sociali, non tutti basati esclusivamente su fattori economici. Sebbene le associazioni contro l'alcoolismo, quelle filantropiche e di mutua assistenza fossero di solito meno omogenee e non manifestassero la tendenza alla solidarietà militante del movimento della classe operaia, è stata comunemente notata la loro composizione con elementi della classe media (per esempio, Bollen, 1960-'61; Barcan, 1954-'55). Inoltre, tali gruppi reclutavano di continuo nuovi membri, e il tessuto sociale che si creava in tal modo costituiva una serie di canali di mobilità sociale.

L'interpretazione radicale della storia australiana venne in gran parte sviluppata nel periodo successivo alla seconda guerra mondiale (per una rassegna dei temi trattati dalla storiografia australiana fino all'inizio degli anni Sessanta si veda Ward, 1963). Nel corso del medesimo periodo alcuni scienziati sociali, indipendentemente dagli storici, incominciarono ad applicare diverse tecniche d'indagine alla società australiana, integrando — e in alcuni casi contestando — le interpretazioni storiche. Dall'inizio degli anni Quaranta un gruppo di antropologi sociali dell'Università di Sidney intraprese una serie di studi su comunità rurali, sulla scorta di quanto W. Lloyd Warner e i suoi colleghi compivano negli Stati Uniti. (Rassegne di questi e di altri studi dedicati a comunità si trovano in Martin, 1957, e in Oxley, 1974).

Un'altra linea di ricerca, che si valeva di inchieste su campioni, venne intrapresa nel 1949 dal Dipartimento di Psicologia dell'Università di Melbourne nel quadro di un progetto internazionale dell'UNESCO sulle comunità e le tensioni sociali (Oeser e Hammond, 1954; Oeser e Emery, 1954); dalle interviste su piccoli campioni di adulti e di scolari di Melbourne e di una cittadina di provincia nel territorio di Victoria si ricavarono dati su caratteristiche sociali quali il luogo di residenza, le preferenze politiche e le aspirazioni occupazionali, dati che furono correlati in modo sistematico con l'identificazione soggettiva di classe, i ruoli familiari ed altri aspetti della struttura sociale.

L'ampio riconoscimento della stratificazione come elemento della vita sociale è stato anche tema di scritti divulgativi, di rassegne specializzate e di inchieste nazionali sul prestigio occupazionale e sul comportamento di voto; una bibliografia degli scritti sulla stratificazione sociale in Australia pubblicati tra il 1946 e il 1967 contava quasi 1.000 titoli (Ancich *et al.*, 1969a, 1969b). Sebbene alcuni dei temi citati siani privi di fondamento, altri hanno una solida base empirica: per esempio, le ricerche sugli immigrati (Borrie, 1954; Zubrzycki, 1964; ulteriore bibliografia in Price, 1970); sul comportamento di voto (Alford, 1963); sullo status sociale delle occupazioni (Taft, 1953; Congalton, 1969); sulle correlazioni nell'identificazione di classe (Broom e Hill, 1965); sulle immagini di classe (Oeser e Hammond, 1954; Davies, 1967); e sui fattori che incidono sulla riuscita nel campo dell'istruzione (Radford, 1962; Husen, 1967).

Tra le numerose analisi del dopoguerra della *way of life* australiana, il più equilibrato resta quello di Taft e Walker (1958). Sebbene molti commentatori tendano a cullarsi in immagini rurali, l'Australia è una società altamente urbanizzata, nella fase di espansione industriale caratterizzata dal consumo di massa. A partire dal 1950 essa ha sperimentato "l'epoca più prospera e di maggiore progresso della sua storia. Anche in termini strettamente economici — e senza prendere in considerazione il clima, il tempo libero e la relativa libertà dal sovraffollamento e dall'inquinamento — lo standard di vita australiano è tra i più alti del mondo" (Waterman, 1972, p. V). Nel confronto internazionale, negli ultimi anni soltanto gli Stati Uniti, la Svezia, la Svizzera e il Canada hanno avuto redditi pro capite più elevati; la distribuzione del reddito in Australia è inoltre in qualche modo più egualitaria che in altre nazioni non socialiste.

Il periodo di espansione economica che va dal 1950 alla fine degli anni Sessanta si è accompagnato ad una diversificazione dell'economia e ad un allontanamento, nel commercio internazionale, dalla Gran Bretagna (che nel 1950 era il

principale partner commerciale dell'Australia) in direzione del Giappone, degli Stati Uniti e della Cina continentale. A quel tempo si verificò una crescente richiesta di lavoro, dato che la forza lavoro si accresceva di relativamente pochi elementi nuovi, a causa del basso tasso di natalità registrato durante la depressione e la seconda guerra mondiale; e il deficit venne in gran parte colmato dagli immigrati. Per tutto il periodo dell'espansione economica il flusso di immigrazione ha contribuito alla crescita della popolazione solo un po' meno dell'incremento naturale, ma molto di più alla crescita della forza lavoro, dal momento che tra gli immigrati vi era un numero sproporzionatamente elevato di persone in età lavorativa (Appleyard, 1970, pp. 8-9). Circa la metà degli immigrati del dopoguerra sono giunti da paesi non britannici, cosicché la popolazione australiana è etnicamente di gran lunga più eterogenea adesso che non alla fine della guerra. La linea politica ufficiale si è spostata da un atteggiamento favorevole all'assimilazione, secondo cui ci si aspettava che gli immigrati si fondessero in modo indistinguibile — e preferibilmente subito — con la maggioranza, verso una politica integrazionista, in base alla quale la diversità culturale viene tollerata, se non addirittura incoraggiata attivamente.

ISTRUZIONE E ORIGINI SOCIALI

Le origini storiche del sistema scolastico australiano sono state ben documentate (Austin, 1961; Butts, 1955; Fogarty, 1955; Partridge, 1968). Com'è noto, il sistema educativo australiano venne importato dalla Gran Bretagna, e l'istruzione che i primi coloni – forzati, funzionari governativi e coloni liberi – avevano a propria disposizione recava tutti i segni delle convinzioni e dei metodi britannici. In un primo tempo l'istruzione venne lasciata alle chiese, il che significò inizialmente alla Chiesa anglicana; ma successivamente vennero incluse chiese "non-conformiste", e specialmente la Chiesa cattolica. A parte gli standards elementari delle chiese confessionali, l'istruzione veniva impartita da precettori o dai genitori. In un secondo tempo, un gruppo di funzionari, commercianti ed altre personalità di Sidney costituì una società per fondare una scuola indipendente a pagamento, nel 1819. Per tutto il secolo diciannovesimo continuò la costituzione di un sistema di scuole primarie, soprattutto da parte delle chiese con l'appoggio finanziario del governo.

Il ritiro dell'appoggio statale alle scuole confessionali, avvenuto sul finire del secolo, comportò una particolare pressione sulla popolazione cattolica, che aveva ormai creato un'estesa rete di scuole parrocchiali. Queste, cioè, non poterono più continuare a pagare gli stipendi agli insegnanti laici; di conseguenza la maggior parte del lavoro venne assunta dagli

ordini religiosi. Le scuole a pagamento per benestanti, non cattoliche e "indipendenti", furono interessate in misura minore, poiché per tradizione esse si rivolgevano ad una proporzione relativamente limitata ed agiata della popolazione. Fu questo il modo in cui si formò l'attuale modello di scuole statali, confessionali e indipendenti.

INEGUAGLIANZA DELLE OPPORTUNITA' DI ISTRUZIONE

Verso la fine del secolo diciannovesimo il governo australiano si pone l'obiettivo di fornire un'istruzione primaria gratuita, obbligatoria e di carattere laico. Una volta che quest'obiettivo era stato in larga misura raggiunto, verso il 1895, i vari stati rivolsero la loro attenzione all'istruzione secondaria, che era stata in precedenza lasciata alle scuole indipendenti. Una diffusa estensione dell'istruzione secondaria si è però avuta dopo la seconda guerra mondiale, e negli anni recenti si è potuta garantire alla maggior parte degli australiani un'istruzione almeno di livello medio-secondario. L'espansione della popolazione scolastica è stata acutamente avvertita dai sistemi scolastici statale e cattolico, che hanno dovuto far fronte ad una richiesta in rapido aumento di istruzione primaria e specialmente secondaria. Per tutto il dopoguerra le scuole cattoliche hanno provveduto a circa un quinto della popolazione scolastica nazionale; le scuole governative hanno raccolto circa i tre quarti del totale. I rimanenti hanno frequentato le più prestigiose scuole indipendenti a pagamento, che sono più quotate a livello secondario e per gli anni di studio più avanzati (Fitzgerald, 1970, pp. 41-43).

I ragazzi che frequentano le scuole governative le lasciano ad un'età più precoce, mentre quelli che frequentano le scuole non cattoliche indipendenti le lasciano a un'età maggiore, differenza questa che ha una spiccata incidenza sui tipi di

occupazioni ai quali accedono gli studenti provenienti da ciascuna categoria di scuole. "Com'è prevedibile, le scuole cattoliche occupano una posizione intermedia, dal momento che — in termini economici — s'indirizzano al medesimo campo delle scuole indipendenti, e di quelle governative" (Radford, 1962, p. 12). Nonostante la conseguente differenza di età di congedo dalla scuola, che è legata sia allo status socio-economico dei genitori sia alle successive carriere dei loro figli, in termini generali la percentuale di ragazzi iscritti alle scuole indipendenti è diminuita da circa il 6% nel 1946 al 4% alla fine degli anni Sessanta (Fitzgerald, 1967, pp. 10-12).

Le sovvenzioni statali alle scuole secondarie indipendenti e le facilitazioni fiscali per le spese scolastiche per i ragazzi mettono le scuole non governative in una posizione ancor più favorita. Poiché la tassa sul reddito in Australia era (ed è tuttora) progressiva, con un gradiente assai pronunciato, i contribuenti che appartengono a categorie con imponibili elevati ottengono notevoli rimborsi per le spese destinate all'istruzione dei figli. In effetti, il governo sovvenziona le spese per l'istruzione dei ragazzi anche nelle scuole non statali. Un osservatore americano ha fatto osservare, in modo che doveva rivelarsi profetico:

"Gli australiani sono orgogliosi della loro tradizione di egualitarismo e dell'assenza di snobismo sociale e di stratificazione in classi. Ma, vedendo quanto solida sia la posizione che le scuole private occupano nella scena dell'istruzione, mi domando quanto forte sia in realtà tale tradizione, e quanto a lungo possa essere mantenuta" (Butts, 1955, p. 22).

Queste parole furono scritte molto prima che venisse ripristinato l'aiuto statale diretto alle scuole non governative da parte di un governo australiano i cui membri provenivano, in grandissima maggioranza, proprio da quelle scuole. Nel 1968 meno di uno su dieci del totale degli iscritti alle scuole secondarie era iscritto ad una scuola privata non cattolica; ma quasi due terzi dei membri del Partito Liberale, allora al governo, erano stati educati in istituti del genere (N.U.A.U.S.,

1969, p. 1). Tra gli uomini politici laburisti federali coloro che provenivano dalle scuole cattoliche erano in una proporzione leggermente superiore a quella relativa al complesso della popolazione, fatto questo che aiuta a spiegare l'ambivalenza Partito Laburista Australiano (A.L.P.) nei confronti delle sovvenzioni statali. Ma la differenziazione tra gli uomini politici e il pubblico era assai più marcata tra i membri federali del Partito Liberale, i cui figli avevano ricevuto o ricevevano la loro istruzione nel settore non statale, in proporzione di tre su quattro. L'ammontare e le condizioni dell'aiuto statale alle scuole indipendenti sono argomento di continui dibattiti sui mezzi d'informazione e al parlamento, e nell'agosto del 1975 il carattere regressivo delle facilitazioni fiscali per l'istruzione dei figli è stato in gran parte eliminato.

Prima della seconda guerra mondiale l'istruzione terziaria era scarsamente sviluppata in Australia, e l'élite tendeva a mandare i propri rampolli in Inghilterra, preferibilmente a Oxford o a Cambridge. Nel 1947 meno di 70.000 persone erano iscritte a corsi che avevano un qualche contenuto terziario, meno di 56 su 1.000 persone avevano un'età compresa tra i 5 e i 24 anni. All'inizio degli anni Sessanta la cifra si era più che raddoppiata, salendo a 153.000, e la proporzione era aumentata a 96 persone su 1.000. Nell'ultimo periodo circa la metà degli iscritti andavano alle università, e la maggior parte dei rimanenti andavano in istituti tecnici o magistrali (Pratt, 1966, tav. 9). In altri termini, fino ad un recente passato l'istruzione terziaria ha avuto un'incidenza limitata e altamente selettiva sulla popolazione australiana. Il livello d'istruzione raggiunta ha crescente importanza nel determinare le possibilità di vita degli australiani, ma anche il tipo di istruzione (statale, "privata" o cattolica) continua ad essere importante.

Sebbene la proporzione di popolazione che ha ricevuto soltanto l'istruzione primaria sia diminuita da circa la metà all'inizio del secolo a meno di un terzo negli anni Trenta, tra coloro che avevano nel 1966 un'età compresa tra i 20 e i 24

anni (ed erano quindi nati tra il 1942 e il 1946) ve ne era ancora uno su sette che smetteva di andare a scuola alla fine dell'istruzione primaria. Un tasso di dispersione del genere appare alto nell'agiato periodo del dopoguerra, allorché le opportunità di istruzione sembravano essersi allargate. Probabilmente il numero di coloro che non portavano a termine la scuola comprendeva un enorme numero di immigrati: circa un terzo degli individui dai 20 ai 24 anni con istruzione primaria erano nati fuori dell'Australia, in confronto a un quinto degli individui con un livello d'istruzione più elevato. Ma anche così, su dieci giovani nati in Australia ve ne era all'incirca uno che raggiungeva uno standard d'istruzione che gli avrebbe consentito l'accesso solo alle occupazioni peggio retribuite e più esposte a rischi in una società tecnologica. Sappiamo che gli aborigeni australiani sono densamente concentrati nelle categorie inferiori dell'istruzione (si veda Broom e Jones, 1973, cap. 2).

In confronto ad altre nazioni industrializzate, l'Australia ha un tasso elevato di studenti che abbandonano la scuola dopo aver ultimato il periodo di frequenza obbligatoria; un confronto internazionale mostrava che alla metà degli anni Sessanta l Australia veniva dopo gli Stati Uniti, il Giappone, i Paesi Bassi, il Belgio, la Svezia, Israele e la Finlandia per quanto riguardava la proporzione dei ragazzi di diciassette anni che frequentavano ancora la scuola (Husen, 1967, vol. I, p. 231). Dei paesi presi in considerazione nello studio, soltanto l'Inghilterra e la Germania presentavano una proporzione ancora minore di quella australiana. Da allora i dati riguardanti la durata degli studi hanno registrato un ulteriore aumento, più tra le ragazze che tra i ragazzi (Borrie, 1975, pp. 372-90).

Com'è prevedibile sulla base di questa dispersione relativamente alta durante la scuola secondaria, l'Australia non occupa, tra le nazioni industrializzate, un posto di rilievo per quanto riguarda la proporzione di individui che accedono all'istruzione terziaria. Alla fine degli anni Cinquanta solo all'incirca un ottavo dei licenziati dalla scuola australiana

accedevano a qualche forma di istruzione superiore, numero confrontabile a quello di alcuni paesi europei (ivi compresa la Gran Bretagna), ma largamente al di sotto di quelli del Canada e degli Stati Uniti, dove le cifre andavano da un quarto a un terzo dei gruppi di età interessati (Australia, 1965, vol. II, p. 578). Mentre l'istruzione terziaria degli Australiani è da allora aumentata, specialmente come risultato di una maggiore partecipazione femminile, l'istruzione superiore in Australia resta tuttora in larga misura riservata a un'élite: il concetto di istruzione di massa deve ancora diffondersi dai livelli primario e secondario a quello terziario. Tuttavia, la recente espansione degli istituti tecnici e dei collegi che impartiscono un'istruzione più avanzata ha modificato il modello e può introdurre un elemento di stratificazione all'interno dello stesso settore terziario.

ATTEGGIAMENTI VERSO L'ISTRUZIONE

In una certa misura, le spiccate differenze della provenienza occupazionale degli studenti terziari si spiegano con il costo economico dell'istruzione superiore, ma anche le differenze culturali vi hanno la loro parte. La nostra inchiesta del 1965 incominciava con la domanda: "Secondo voi, quale grado d'istruzione dovrebbe all'incirca possedere un giovane, per cavarsela oggigiorno in Australia? "; la medesima domanda veniva poi ripetuta per una giovane donna. Le tavole 1 e 2 mostrano i risultati di queste domande separatamente per gli uomini e le donne intervistati e in relazione con il loro livello d'istruzione. Le ultime due righe della tavola 1 illustrano l'ampliamento degli orizzonti dell'istruzione in Australia: tre uomini su quattro del campione ritenevano che nel 1965 un giovanotto dovesse almeno portare a termine gli studi secondari per riuscire appena a cavarsela; tuttavia solo poco più di uno su quattro aveva a propria volta portato a termine l'istruzione secondaria o intrapreso quella terziaria. Quasi nessuno riteneva che l'istruzione primaria fosse sufficiente; il completamento degli studi secondari appariva l'obiettivo minimo dell'istruzione degli australiani di sesso maschile, anche se secondo il censimento del 1966 il 14% dei giovani compresi tra i 20 e i 24 anni d'età non aveva frequentato le scuole secondarie, e di coloro che le avevano frequentate solo una minoranza (meno di un terzo) si era iscritta all'università o a

qualche altra forma d'istruzione terziaria. Chiaramente, le aspettative in materia d'istruzione del nostro campione non si erano realizzate, neanche tra quel gruppo di individui dai 20 ai 24 anni cresciuti negli anni di agiatezza del dopoguerra.

Come ormai sappiamo, non si pensa che l'istruzione di una donna sia tanto importante quanto quella di un uomo: solo metà degli uomini che ritenevano necessaria per un giovane l'istruzione terziaria la ritenevano tale anche per le donne (il 6% contro il 13%); e il 49% pensava che fossero sufficienti l'istruzione primaria o una qualche forma di istruzione secondaria. Raldfors (1962, p. 41) ha osservato che vi era una riserva di talenti non sfruttati tra le donne, a causa della diffusa convinzione che le donne avessero meno bisogno di istruzione degli uomini. La tavola 1 mostra che tale atteggiamento persiste negli anni Sessanta, indipendentemente dal livello d'istruzione dell'intervistato; tale modello era notevolmente stabile e caratterizzava le risposte sia al vertice della scala d'istruzione sia al livello più basso.

Anche le donne aderivano a questo punto di vista, e dalla tavola 2 risulta la stessa tendenza ad esprimere aspettative diseguali. Pare tuttavia che le donne attribuissero un valore maggiore all'istruzione che non gli uomini, ed è istruttivo osservare che furono più donne che uomini a ritenere necessaria un'istruzione terziaria per un giovane, uomo o donna che fosse, e nonostante il fatto che le donne ricevevano meno istruzione degli uomini. Come gli uomini, le donne erano d'accordo nel considerare l'istruzione più importante per un uomo che non per una donna (tavola 2).

Questo atteggiamento generalizzato circa i ruoli maschili e femminili comporta le seguenti conseguenze: all'età di 14 anni ragazzi e ragazze sono rappresentati in modo pressoché uguale nelle scuole secondarie; all'età di 17 anni i ragazzi superano le ragazze nella proporzione di tre a due (Ufficio Australiano di Statistica, 1969a, p. 8); all'atto dell'immatricolazione all'università, gli uomini superano le donne nella proporzione di circa cinque a due (Ufficio Australiano di

Statistica, 1969b, p. 9). Fatti del genere indussero Butts a prendere in considerazione la disuguaglianza dei sessi nell'istruzione, come già le disuguaglianze sociali collegate all'esistenza di scuole private a pagamento:

"Vi è la convinzione che coloro che sono socialmente superiori andranno in una scuola privata anziché in una statale. Posso sbagliarmi, ma mi pare che sussista anche una convinzione analoga, secondo cui le scuole migliori devono essere riservate ai ragazzi, perché le ragazze non sosterranno nella società un ruolo tanto importante quanto quello maschile... Poiché l'Australia ha una cultura dominata dal maschio, l'istruzione australiana è intesa innanzitutto a favorire le esigenze dei ragazzi più pienamente di quelle delle ragazze" (Butts, 1955, p. 34).

Tali convinzioni si trasferiscono dall'istruzione al mercato del lavoro, ove le donne non soltanto incontrano difficoltà per occupare posizioni di responsabilità, ma spesso percepiscono paghe inferiori per il medesimo lavoro. Le differenziazioni discriminanti di retribuzione sono state oggetto di un diffuso attacco, e nel giugno 1969 un giudizio della Commissione di Arbitrato auspicava la loro progressiva eliminazione (*The Australian*, 14 giugno 1969). Tuttavia, come dimostriamo qui di seguito, gli sforzi femminili per conseguire una certa istruzione vengono meno ricompensati, a livello occupazionale, di quelli maschili. In altri termini, l'esperienza degli anni Sessanta ha ribadito la limitazione delle aspirazioni femminili nel campo dell'istruzione: anche se una donna avesse conseguito un alto livello d'istruzione, era improbabile che venisse poi considerata come un uomo in possesso delle medesime qualifiche. I successivi aumenti dei tassi di durata degli studi tra le ragazze e dei tassi di immatricolazione in istituti di istruzione terziaria possono lasciar presagire un distacco da questo modello tradizionale.

REDDITO, RICCHEZZA E POVERTA'

La valutazione della distribuzione del reddito personale, della concentrazione della ricchezza e dell'estensione della povertà è in Australia particolarmente difficile, perché non sono disponibili molti dati su larga scala su tali fenomeni. Uno dei principali studi sulla povertà, condotto negli anni Sessanta, così concludeva:

"L'Australia, pur mantenendo il pieno impiego e salari elevati, ha speso assai poco nel campo della sicurezza sociale, e tuttavia ha avuto un considerevole successo nella riduzione della povertà" (Henderson *et al.*, 1970, p. 13).

Lo studio avanzava l'ipotesi che circa il 7% dei nuclei familiari di Melbourne fossero in povertà, e li confrontava con le valutazioni del 14% per la Gran Bretagna e del 20% per gli Stati Uniti (Henderson *et al.*, 1970, pp. 3-4). Un'inchiesta più recente condotta per conto del governo australiano dà una cifra maggiore: il 10% (Henderson, 1974; si veda anche Samuelson *et al.*, 1974, pp. 210-13). Non possiamo dire se i poveri australiani siano più poveri di quelli della Gran Bretagna o degli Stati Uniti, ma è quasi certo che sono una proporzione più limitata della popolazione.

E' tuttavia fuor di dubbio che un considerevole numero di persone in Australia vive in povertà: è questa spesso la sorte degli anziani (specialmente immigrati), delle famiglie in cui manca il padre, delle famiglie numerose, dei disoccupati,

dei malati cronici e delle persone particolarmente handicappate. Lo studio su base nazionale di Henderson ha rivelato l'esistenza, più o meno, del medesimo modello di povertà da lui rinvenuto a Melbourne, con la povertà maggiore ancora concentrata tra coloro che percepiscono assegni assistenziali (Henderson, 1974). Infatti l'inflazione ha continuato a erodere il valore reale delle somme stanziate dal governo, nonostante l'aumento dei vantaggi nominali; vi è inoltre un'intrinseca ambiguità nella politica pubblica circa il ruolo dello stato nella riduzione delle disuguaglianze di reddito, nonché una grande differenza sull'argomento tra i partiti politici della destra e della sinistra (Matthews, 1970, pp. 234-35).

LA DISTRIBUZIONE DELLA RICCHEZZA

La conoscenza sistematica circa il ruolo dei ricchi nella vita industriale, commerciale, politica e sociale australiana è scarsa; lo studio più esteso sulla proprietà di società, comprendente 299 grandi società, rivela un'alta concentrazione della proprietà e la presenza di un nucleo di famiglie ricche. Wheelwright e Miskelly hanno identificato 84 persone che possedevano oltre mezzo milione di dollari sotto forma di azioni; essi però concludevano che il capitalismo familiare non era più esteso, essendo declinato dopo la seconda guerra mondiale a causa della crescente importanza assunta dalle società multinazionali e dagli investimenti all'estero. Le più grandi società erano in mano a compagnie e investitori stranieri: il 36% del totale della società per azioni e il 62% delle maggiori venti di esse erano detenuti quasi esclusivamente da compagnie (Wheelwright e Miskelly, 1967, pp. 2-3). Non vi è dubbio tuttavia che se si potesse ricostruire dettagliatamente la rete di rapporti esistenti fra queste e scomporre le società per azioni negli effettivi proprietari, il possesso indiretto di azioni da parte delle famiglie si dimostrerebbe più significativo.

LA PROVA DEI DIRITTI DI SUCCESSIONE

Un'analisi del gettito dell'imposta patrimoniale nello stato di Victoria, il secondo stato australiano per estensione, suggerisce l'ipotesi che, nel mezzo secolo intercorso dal 1915 al 1965, la disuguaglianza nella distribuzione della ricchezza sia diminuita di circa un quinto, com'è rivelato dai patrimoni degli individui deceduti nello stato di Victoria. Ma anche così, alla metà degli anni Sessanta la disuguaglianza di ricchezza era molto spiccata e assai maggiore della disuguaglianza di reddito (Jones, 1975a). I dati indicano che una ristretta proporzione di australiani occupano una posizione altamente privilegiata nel possesso di proprietà, posizione che viene sostenuta attraverso il sistema ereditario. Secondo le nostre valutazioni, lo 0.5% più ricco della popolazione controlla oltre il 10% della ricchezza del paese, quale appare dai patrimoni degli individui deceduti di sesso maschile; ma si sa che grazie ad espedienti legali sempre più sottili sulla gestione patrimoniale, una proporzione crescente di ricchezza privata non compare affatto nei patrimoni dei deceduti.

Comunque, il reddito proveniente dalla proprietà ha un effetto diretto sul benessere materiale di una percentuale di australiani che va via via diminuendo, poiché la maggior parte ricavano il proprio reddito da salari e stipendi. Nel corso del dopoguerra la quota di reddito personale disponibile proveniente dalla proprietà e da aziende indipendenti è molto

diminuita, mentre è aumentata la quota di reddito proveniente da salari e da stipendi (Hancock, 1971, p. 31). Sullo standard di vita della maggior parte degli australiani ha dunque meno effetto la disuguaglianza della ricchezza che la distribuzione di salari e stipendi, e anche se la ricchezza fosse distribuita in modo più eguale si avrebbe solo un effetto modesto sugli standards di vita della popolazione media; ciò non toglie che una ridistribuzione a quel 5-10% che si trova all'estremità inferiore della scala dei redditi eliminerebbe con ogni probabilità la povertà.

LA DISTRIBUZIONE DEL REDDITO

Gli studi sulla dispersione dei redditi da lavoro dipendente relativi all'Australia, condotti da Lydall (1968) e da Hancock (1971), si basano principalmente sulle statistiche delle tasse sul reddito che, fino a tempi recenti, erano le uniche fonti di una certa estensione che consentissero un'analisi delle disuguaglianze di reddito. Come risultato della propria analisi, Lydall ha raggrupato 25 paesi in cinque gruppi, mettendoli in ordine da quelli con i redditi da lavoro dipendente distribuiti nel modo più eguale a quelli con i medesimi redditi distribuiti nel modo meno eguale. L'Australia è risultata, insieme con la Cecoslovacchia, l'Ungheria e la Nuova Zelanda, nel gruppo più egualitario; il gruppo successivo era costituito in gran parte da paesi dell'Europa occidentale e del Nord-America; i Paesi Bassi, la Spagna, la Francia e la Finlandia presentavano una distribuzione più disuguale; i cinque paesi con i redditi distribuiti nel modo più disuguale si trovavano in Asia e nell'America Latina.

La conclusione tratta da Lydall che in Australia i redditi da lavoro dipendente siano distribuiti in modo relativamente eguale riceve conferma dai risultati dell'inchiesta sulla povertà condotta a Melbourne, secondo la quale — contrariamente a quanto si verifica in alcuni altri paesi — la scarsa specializzazione e la disoccupazione non figurano tra le cause più importanti della povertà (Henderson *et al.*, 1970, p. 40). Il

sistema australiano di arbitrato industriale e l'ormai lunga tradizione di fiducia in un concetto di salario-base (la somma necessaria a mantenere un lavoratore e la sua famiglia con un grado ragionevole di comfort) hanno contribuito a tenere gli individui in grado di lavorare al di sopra della "soglia" della povertà; inoltre, anche la politica del pieno impiego del dopoguerra ha ridotto le file dell'"esercito dei poveri". L'analisi di Hancock sulla distribuzione dei redditi personali disponibili in Australia dalla fine della guerra conferma la conclusione di Lydall circa la dispersione relativamente eguale del reddito. Hancock ha trovato che il coefficiente Gini di concentrazione dei redditi tassabili dei contribuenti di sesso maschile era leggermente diminuito tra il 1951-'52 e il 1966-'67 da .33 a .29, livello di disuguaglianza che venne ulteriormente ridotto dagli effetti delle tasse fino a .26 (1971, p. 34).

Un'altra analisi longitudinale dei mutamenti avvenuti nella distribuzione del reddito confronta dati tratti dal censimento effettuato nel 1951, in tempo di guerra, con un'inchiesta trimestrale sulla popolazione condotta nel novembre del 1969 dall'Ufficio Australiano di Statistica (Jones, 1975a). Nel 1951 l'1% più agiato tra tutti gli individui di sesso maschile che fruivano di un reddito percepiva il 14.6% del reddito complessivo netto, cifra che è scesa al 7.9% nel 1969. Nel corso del medesimo periodo il coefficiente Gini del reddito è diminuito da un presunto .42 nel 1915 (cifra ritoccata per includervi coloro che percepivano una pensione) a .34 nel 1969. Quest'ultima è una stima prudente in confronto all'indice del 1951, il quale era basato sul reddito netto, mentre l'inchiesta del 1969 prendeva in esame il reddito personale lordo. Come si può notare, il livello della disuguaglianza di reddito indicato dall'inchiesta del 1969 è maggiore di quello calcolato da Hancock sulla base delle statistiche fiscali: ma tale differenza è imputabile all'esclusione dalle liste di molti contribuenti a basso reddito, specialmente pensionati. Ma anche ad una valutazione prudente appare che nel mezzo

secolo dal 1915 al 1969 le ineguaglianze di reddito tra gli adulti di sesso maschile – come pure le disuguaglianze di ricchezza, sono diminuite di almeno un quinto.

Coverta

FONTI DI DISUGUAGLIANZA DEL REDDITO: SESSO, ETA', ISTRUZIONE, OCCUPAZIONE

Finora abbiamo trattato soltanto la disuguaglianza di reddito tra i salariati di sesso maschile e in termini globali; non ci siamo ancora dedicati al problema della disuguaglianza dei redditi delle donne o di quanto essi siano cambiati nel corso del tempo. Una difficoltà consiste nel fatto che ancora negli anni Sessanta soltanto la minoranza delle donne aveva un reddito. Secondo l'inchiesta del 1969, il 61.5% delle donne con un reddito lo ricevevano dal governo come pagamento di somme stanziate, vale a dire sotto forma di pensioni o di assegni per i figli; solo il 27% delle donne con un reddito (contro il 91% degli uomini) lo ricavavano da salari o stipendi, dagli affari, dal commercio, da una professione o dalla partecipazione a una società (Jones, 1975a). E' risaputo che le donne in Australia sono pagate meno degli uomini, anche quando sono impiegate nella medesima categoria di lavoro. Sebbene recentemente sia stato accettato il principio della paga uguale per uguale lavoro, la sua applicazione è recente, parziale e in molti casi trascurabile, dal momento che i posti di lavoro ai quali aspirano uomini e donne coincidono in scarsa misura. Le donne che svolgono il medesimo lavoro degli uomini guadagnano meno, e anche le donne con il medesimo grado d'istruzione (e presumibilmente con pari capacità) guadagnano meno, a causa delle pratiche discriminatorie dei salari e della riluttanza da parte dei datori di lavoro ad affidare alle donne

mansioni con la medesima responsabilità di quelle degli uomini. Le carriere delle donne sono tipicamente discontinue, perché l'adempimento del ruolo di moglie implica spesso l'interruzione della carriera lavorativa, con conseguente perdita dell'"avviamento", di anzianità e di esperienza di lavoro. Gli ultimi due fattori non sono solitamente importanti nelle prime fasi della carriera di una donna, ma anche tra i gruppi più giovani (composti di persone tra i 15 e i 24 anni) gli uomini guadagnano considerevolmente più delle donne. A livelli d'istruzione più elevati, una valutazione prudente suggerisce che una donna di età compresa tra i 15 e i 24 anni, in possesso di qualifiche tecniche o commerciali, guadagnava 2.110 dollari, vale a dire un 33% in meno rispetto ai 3.140 dollari percepiti da un uomo della medesima età in possesso soltanto di una qualifica di livello commerciale. Il reddito medio delle donne di età compresa tra i 25 e i 34 anni, in possesso di un'istruzione terziaria (3.620 dollari) è inferiore a quello di un uomo appartenente al medesimo gruppo di età e avente solo una qualifica commerciale (3.830 dollari) e appena superiore a quello di un uomo che abbia lasciato la scuola a 17 anni (3.480 dollari). Questo modello di remunerazione più bassa è riscontrabile invariabilmente in tutti i gruppi di età e a tutti i livelli d'istruzione. Nel 1969, una donna di età compresa tra i 25 e i 34 anni, che avesse lasciato la scuola all'età di 13 anni o anche prima, guadagnava un reddito medio di 1.760 dollari, cifra pari a poco meno della metà di quella corrisposta alla sua controparte maschile (si veda la tavola 3).

Una quota imprecisata delle differenze di reddito tra i sessi è attribuibile al fatto che le donne sono densamente concentrate nei posti di lavoro meno remunerativi tra tutti quelli di una vasta categoria: nelle professioni mediche, la donna in possesso di un'istruzione terziaria sarà con ogni probabilità un'infermiera, e non un medico; nell'insegnamento, sarà una insegnante elementare, anziché una preside o la responsabile dell'insegnamento di una materia; nel campo dei "colletti bianchi" sarà una dattilografa, e non un capufficio; in fabbrica, sarà un'operaia tecnica, non una capo-officina.

Si rendono ora necessarie alcune osservazioni sulla distribuzione del reddito in base all'età: il reddito aumenta per uomini e donne, indipendentemente dall'istruzione, fino alla mezz'età; da 45 anni in poi il reddito medio tende a diminuire, eccetto che per gli uomini in possesso di un'istruzione terziaria, i cui redditi continuano ad aumentare. Un uomo che abbia lasciato la scuola con un certificato di immatricolazione all'università e che sia privo di altre qualifiche, vedrà il proprio reddito aumentare fin verso i 55 anni e poi diminuire; la stessa tendenza seguono anche le donne in possesso di qualifiche tecniche o commerciali.

Anche se i dati sull'età non sono completi, a causa del piccolo numero di casi, è interessante calcolare i guadagni raggiunti nel corso di tutta la vita da diverse classi di lavoratori, proiettando l'esperienza dei lavoratori negli anni 1968-'69 (si veda la tavola 4). Abbiamo fissato la durata di una carriera lavorativa dai 22 ai 64 anni per le persone in possesso di qualifiche terziarie, e dai 18 ai 64 anni per le persone con altre qualifiche oppure aventi solo il certificato di immatricolazione all'università; per coloro che non hanno alcuna qualifica successiva alla scuola dell'obbligo, abbiamo fissato la durata della carriera dall'anno successivo a quello in cui hanno lasciato la scuola fino ai 65 anni. Sottolineiamo poi il fatto che i nostri risultati sono soltanto grossolane approssimazioni agli effettivi guadagni nel corso dell'esistenza. I valori che mancavano li abbiamo calcolati estrapolando dal reddito medio del livello più vicino, per età ed istruzione, a quello che ci interessava; non abbiamo tenuto conto dei mutamenti di reddito all'interno di ampi gruppi di età; e non abbiamo fatto alcun ritocco a proposito del mutato valore del danaro. Inoltre, poiché una parte delle ragioni dei più bassi redditi delle donne è la loro discontinuità di carriera, l'applicazione dei livelli di reddito — osservati come se essi rappresentassero gli effettivi livelli di reddito di una vita di lavoro continuativa — sopravvaluta la vera differenza tra i redditi degli uomini e delle donne ed esagera i "salari del sesso" (Power, 1974). Ma

non ci risulta che siano stati pubblicati dati che ci consentissero di prendere in considerazione immediata l'effetto di una vita lavorativa più breve sul reddito guadagnato.

Il costo dell'interruzione della carriera, ovvero la discriminazione per quanto riguarda le promozioni e la retribuzione, è maggiore per le donne in possesso di un'istruzione terziaria: anche se all'inizio guadagnano l'80 o il 90% degli uomini in possesso delle medesime qualifiche, i loro guadagni medi relativi diminuiscono con l'età, tanto che verso i quarant'anni esse si trovano a guadagnare soltanto la metà della loro controparte maschile. Non vi è in media alcuna previsione che le remunerazioni delle donne aumentino con il passare degli anni, fatto questo che interpretiamo facendo notare che a causa dell'interruzione della propria carriera le donne di una certa età si trovano a competere con le donne e con gli uomini più giovani, e che sono quindi a livelli inferiori nella struttura delle paghe. Quanto maggiori sono le capacità di una donna, tanto più cospicui sono i suoi sacrifici finanziari dovuti al matrimonio e all'allevamento dei figli.

Si possono quindi fare due importanti considerazioni. In primo luogo, le donne che hanno lavorato a tempo pieno e per tutto l'anno nel 1968-'69 avevano un guadagno standard che corispondeva in media alla metà o ai due terzi del reddito prevedibile degli uomini con il medesimo livello generale d'istruzione. In secondo luogo, il divario di reddito relativo tra uomini e donne è pressoché costante in tutti i gruppi di persone con la medesima istruzione, tranne che per quelle in possesso di un'istruzione terziaria (con o senza laurea), presso i quali il divario è maggiore; ciò suggerisce che l'interruzione dell'esperienza di lavoro "costi" di più ai lavoratori più istruiti, presumibilmente perché le loro capacità si svalutano se non vengono utilizzate oppure se non restano aggiornate.

Sebbene le classificazioni dei censimenti distinguano più di 300 gruppi occupazionali, solo per 69 occupazioni sono disponibili dati dettagliati sul reddito. In 10 di queste occupazioni non vi era alcun uomo o ve n'erano troppo pochi, e in

47 non vi era alcuna donna o ve n'erano troppo poche per consentire il calcolo dei redditi medi. Poiché le donne sono concentrate in un numero assai limitato di occupazioni, si possono fornire dati riguardanti entrambi i sessi solo per 12 delle 69 occupazioni elencate (si veda la tavola 5).

Le differenziazioni di reddito sono assai maggiori tra gli uomini che tra le donne; in una certa misura ciò dipende dalle differenze nella distribuzione occupazionale e dai minori tassi di partecipazione alla forza lavoro delle donne, e le cifre comprendono la generica incidenza di tali fattori sui redditi delle donne. Tra le occupazioni di cui possediamo i dati, i più elevati redditi femminili medi venivano guadagnati dalle insegnanti (3.360 dollari) e i più bassi dalle domestiche (1.270 dollari); il rapporto tra alto a basso reddito è all'incirca di due e mezzo a uno. Tra gli uomini, il confronto tra il reddito più alto, quello dei medici (11.500 dollari) e il reddito più basso, quello del personale degli allevamenti (2.140 dollari), dà un rapporto di più di cinque a uno. Mentre è ovvio che le donne che esercitano la professione di medico guadagnano più delle insegnanti, è altrettanto ovvio che l'insegnamento è il più tipico dei lavori ai quali una donna può accedere. Noi vogliamo semplicemente sottolineare che l'effettiva gamma di redditi ai quali la maggior parte delle donne può aspirare è di gran lunga più ristretta di quella degli uomini. Infine, in nessuna delle 12 occupazioni di cui possediamo i dati tanto per gli uomini quanto per le donne il reddito medio dei primi era inferiore a quello delle seconde.

MUTAMENTO OCCUPAZIONALE

L'espansione economica, il mutare della tecnologia e l'aumento della produttività hanno consentito ai governi australiani – come a quelli di altri paesi industrializzati – di determinare un mutamento nei concetti di benessere sociale e di allargare le loro sfere di responsabilità. I mutamenti dell'età consentita dalla legge per abbandonare la frequenza scolastica e l'abolizione del lavoro minorile hanno ridotto il tasso di partecipazione alla forza lavoro dei ragazzi; per i ragazzi dai 10 ai 19 anni d'età, la riduzione è stata da circa una metà nel 1911 a un terzo nel 1966. D'altra parte un numero sempre crescente di ragazze va a lavorare: delle ragazze di età compresa tra i 10 e i 19 anni, solo una su quattro andava a lavorare nel 1911, mentre sono circa un terzo negli anni Settanta. Nel medesimo periodo l'espansione dei piani pensionistici, l'età di pensionamento obbligatoria e la diminuzione degli imprenditori e dei lavoratori in proprio, hanno ridotto il numero di persone anziane nel mondo del lavoro.

La diminuzione della partecipazione alla forza lavoro tra i più giovani e i più anziani è stata largamente compensata da tassi molto maggiori di partecipazione tra le donne, specialmente le donne sposate. Questa tendenza non è stata evidente fino a dopo la seconda guerra mondiale: tra il 1911 e il 1947 la proporzione di donne di età compresa tra i 15 e i 64 anni che non andavano a lavorare era rimasta stabile attorno al

47-48%. Ma nel 1970 la cifra era scesa al di sotto del 40%. I principali aumenti nella partecipazione alla forza lavoro da parte delle donne sposate si sono dunque verificati a partire dal 1947, come risultato del mutamento degli atteggiamenti sociali, della tecnologia e dei modelli familiari, ivi compresi il matrimonio e le gravidanze precoci.

Nel 1947 solo il 6% delle donne sposate andava a lavorare; questa cifra si è raddoppiata nel 1954, triplicata nel 1961 e più che quadruplicata nel 1970. Il tasso di partecipazione tra le giovani donne sposate supera di gran lunga la previsione del Comitato Vernon (*Australia*, 1965, vol. II, p. 530).

Nonostante l'aumento della partecipazione, retribuzioni e condizioni di lavoro per le donne restano inferiori a quelli degli uomini; alla metà degli anni Sessanta il salario minimo di una donna adulta corrispondeva in media al 71% di quello di un uomo (Davidson, 1970, p. 268). Questa disuguaglianza rappresenta tuttavia un enorme miglioramento — anche se tuttora inadeguato — rispetto alla situazione del 1914, allorché il salario femminile medio corrispondeva soltanto al 49% di quello maschile. La lentezza con cui cambiano le politiche governative si può dedurre dal fatto che soltanto nel 1966 il governo federale ha abolito lo sbarramento del matrimonio, che impediva alle donne sposate di occupare posti di lavoro permanenti nella pubblica amministrazione.

La tendenza più vistosa nello sviluppo delle moderne economie industriali è stata l'alterazione delle proporzioni di forza lavoro dislocate nei diversi settori dell'economia; l'occupazione in agricoltura è andata declinando, quella nell'industria è aumentata fino a raggiungere una relativa stabilità, mentre il settore dei servizi ha avuto una notevole espansione: questo fenomeno, la cui generalità è documentata da Clark (1951), viene a volte indicato come la legge del settore terziario. Il declino dell'occupazione in agricoltura è di solito considerato una conseguenza dell'aumento di produttività del settore, aumento dovuto alla meccanizzazione e al migliora-

mento delle tecniche di mercato. Questo aumento di produttività nell'agricoltura lascia affluire mano d'opera verso altri settori dell'economia e genera richiesta di prodotti industriali; l'industrializzazione e l'urbanizzazione portano ad ulteriori economie di scala e ad aumenti delle produttività; in questo modo vengono stabilite le condizioni per l'espansione economica; infine, con gli aumenti del reddito effettivo, aumenta la richiesta di tutta una gamma di servizi specializzati (Moore, 1966).

Insieme con questi mutamenti della composizione dei vari settori dell'economia, procede tutta una serie di accomodamenti occupazionali connessi alla tecnologia, alla specializzazione dei compiti e alla crescente espansione delle attività nei vari campi. In breve, in tutti i vari settori dell'industria aumenta il numero relativo di specialisti, dirigenti, personale di ricerca, tecnici e capireparto: aumenta il rapporto del personale stipendiato rispetto a quello salariato. Nel medesimo tempo, a causa della maggiore specializzazione, le riserve di conoscenze e di capacità tendono a polarizzarsi: quelle al vertice vengono richieste per essere preparate in modo ancora più specialistico, mentre i lavori che fino a non molto tempo fa erano considerati artigianali o specializzati vengono ridotti a compiti ripetitivi dalla meccanizzazione o dall'introduzione dei calcolatori. L'istruzione formale diventa un pre-requisito per accedere ai ruoli occupazionali meglio considerati e meglio remunerati.

L'emergere di queste tendenze occupazionali in Australia può essere illustrata con abbondanza di esempi. Le statistiche sulla composizione industriale della forza lavoro mostrano che la proporzione degli individui occupati nel settore primario è andata decrescendo ad ogni censimento a partire dall'inizio del secolo (Ford, 1970, p. 91); a partire dal 1954 il numero di lavoratori occupati in agricoltura è diminuito anche in termini *assoluti*. Questa diminuzione — sempre più rapida con la diffusione delle attrezzature agricole meccanizzate a partire dalla metà degli anni Trenta — venne contro-bilanciata dall'au-

mento verificatosi nell'importanza relativa dell'industria manufatturiera, specialmente durante gli anni Quaranta, allorché l'espansione industriale fu stimolata dallo sforzo bellico. Le due guerre mondiali determinarono un'espansione industriale, dal momento che obbligavano a produrre all'interno quei prodotti che prima venivano importati; in tal modo, la prima guerra mondiale consolidò l'industria australiana del ferro e dell'acciaio che prima si era appena sviluppata e molte altre industrie manifettueriere si ampliarono, a causa dell'impossibilità dei fornitori d'oltremare di soddisfare la richiesta.

La piena maturazione tuttavia venne soltanto con la seconda guerra mondiale e con la rapida industrializzazione che la seguì, sviluppo reso possibile e sostenuto dall'importazione su larga scala di mano d'opera immigrata: senza l'apporto degli immigrati la forza lavoro sarebbe ben presto declinata, a causa del diminuito tasso di natalità degli anni Trenta e del conseguente minore numero di membri della popolazione locale che entravano a far parte della forza lavoro nei primi anni del dopoguerra.

Nella tavola 6 abbiamo raggruppato gerarchicamente le occupazioni in 16 ampie categorie, utilizzate in modo da presentare i dati sul mutamento occupazionale (Broom *et al.*, 1965, 1968). Questa tavola mette in evidenza due particolari tendenze: il declino delle percentuali di occupazioni rurali, e l'aumento dei livelli di capacità tanto nelle occupazioni urbane quanto in quelle rurali. La proporzione dei manovali, rurali e urbani, è diminuita da circa uno su cinque lavoratori nel 1911 a circa uno su otto nel 1966; parimenti l'industria mineraria, la cui importanza nell'economia e nella forza lavoro australiana è andata declinando dal 1911 fin verso la metà degli anni Sessanta, è diventata notevolmente intensiva e richiede operai non specializzati e semi-specializzati solo in qualità di supporto per gli operai specializzati, i tecnici altamente qualificati e le squadre specializzate.

La crescente dimensione dell'impresa industriale e gli aumenti di produttività, provocando una crescita del reddito

effettivo, hanno una significativa incidenza sul sistema occupazionale. La specializzazione occupazionale e l'approfondimento della divisione del lavoro conducono ad una separazione delle funzioni dirigenziali e di controllo da quelle della produzione; vi è in tal modo un numero crescente di dirigenti (sebbene tale tendenza sia in certa misura contrastata dai mutamenti di dimensioni e di distribuzione fisica degli stabilimenti) ed un esercito in rapida espansione di "colletti bianchi": secondo la tavola 6, il numero relativo degli impiegati si è più che quadruplicato negli ultimi cinquantacinque anni. Il bisogno di funzioni specializzate di controllo nelle società industriali complesse è illustrato forse nel modo migliore dall'espansione dell'Amministrazione federale, che tra il 1933 e il 1961 è aumentato quasi del 300%, mentre il totale della forza lavoro è aumentato solo del 55% (Caiden, 1965, pp. 481-82). Nel 1966 le persone impiegate nei servizi pubblici corrispondevano al 5.1% della forza lavoro australiana, vale a dire 192.215 persone (*Australia,* 1967, p. 10); il numero delle persone impiegate dallo stato e dalle amministrazioni locali era ancora maggiore, e alla metà degli anni Sessanta quasi il 30% della forza lavoro civile di sesso maschile erano dipendenti pubblici.

L'aumento degli standars di vita e del benessere ha fatto aumentare l'utilizzazione dei servizi esistenti e ha creato nel medesimo tempo nuove esigenze; non solo è cresciuta la richiesta di servizi forniti dal governo, come l'istruzione, ma anche il numero relativo di specialisti/professionisti, dato dall'insieme delle categorie 1 e 3 nella tavola 6, si è pressoché raddoppiato tra il 1911 e il 1966. La proporzione dei lavoratori addetti ai servizi (categoria 13) è rimasta stabile per tutto il dopoguerra, sebbene la composizione di questa categoria sia parecchio mutata dal 1911. Le cifre dettagliate sui servizi professionali indicano che l'aumento della richiesta di tali servizi, quali l'assistenza sanitaria e l'istruzione, va collocato principalmente tra coloro che abbiamo definito professionisti "inferiori"; ciò non sorprende nel caso dell'istruzione, dal

momento che tutti gli insegnanti sono compresi in quest'unica categoria. Da 26.362 persone nel 1911, il numero degli insegnanti si è quintuplicato, fino ad arrivare nel 1966 a 128.717 persone; nel medesimo periodo, la forza lavoro nel suo complesso si è all'incirca triplicata.

L'espansione nel settore sanitario appare collocata a livello para-medico, sebbene le nostre statistiche non siano in grado di rivelare mutamenti nel carattere o nella qualità dei servizi medici prestati, per esempio una maggiore specializzazione. Il censimento del 1911 contava 7.849 medici e dentisti, vale a dire uno su 550-600 abitanti; nel 1966 essi ammontavano a 17.164, vale a dire uno su 650-700 abitanti, cifra che rappresentava un deterioramento, sia pure modesto, del rapporto tra abitanti e cure mediche a loro disposizione. Tuttavia, nel corso del medesimo periodo, gli infermieri/e e l'altro personale para-medico sono aumentati da 13.305 nel 1911 a 82.257 nel 1966; mentre nel 1911 gli infermieri superavano i medici in rapporto di circa due a uno, nel 1966 il rapporto era di quasi cinque a uno. Senza dubbio, la recente insoddisfazione tra gli infermieri/e per le loro condizioni di lavoro risale in parte ai mutamenti strutturali avvenuti nella composizione dell'industria sanitaria, e al persistere di relazioni tradizionali in un ambiente di lavoro mutato.

LE DONNE NELLA FORZA LAVORO

Le tendenze trattate finora — diminuzione dei lavoratori nel settore primario, aumento dei posti di lavoro per professionisti, dirigenti ed impiegati e miglioramento della "qualità" della forza lavoro — sono state documentate con dati validi per tutta la forza lavoro nel suo insieme. Esse devono essere a questo punto correlate con le altre principali tendenze cui abbiamo fatto cenno in precedenza, vale a dire la accresciuta partecipazione delle donne al lavoro dipendente al di fuori della casa: le donne hanno aumentato la loro partecipazione alla forza lavoro da poco più di un quinto alla fine della seconda guerra mondiale a circa un terzo nel 1971.

In alcuni gruppi occupazionali le donne sono state per lungo tempo una maggioranza: per tutto il ventesimo secolo sono state largamente rappresentate nelle occupazioni professionali inferiori (servizi infermieristici, insegnamento elementare) e nei lavori di servizio (dapprima come domestiche e più recentemente come donne delle pulizie, inservienti negli ospedali e cameriere), anche se attualmente la loro predominanza in questi ampi gruppi è un po' diminuita. In alcune altre categorie la proporzione di donne è aumentata in modo sorprendente, in modo particolare nei lavori impiegatizi, che nel 1911 erano un campo riservato agli uomini: nel 1966 più di metà del personale degli uffici erano donne, per lo più dattilografe, addette alle macchine per ufficio e centraliniste.

Un mutamento analogo si è verificato nella categoria dei commessi di negozio, che nel 1911 era una caratteristica occupazione maschile, ma nel 1966 era diventato un lavoro eminentemente femminile. La diminuzione della percentuale di donne nei lavori artigianali e l'aumento della percentuale nelle occupazioni tecniche sono reazioni ai cambiamenti tecnologici, così come l'involuzione da un lavoro specializzato come la sartoria ad uno semi-specializzato come quello in un'industria tessile.

Nonostante queste alterazioni verificatesi nel corso di questo secolo nel tipo di lavoro eseguito dalle donne, una caratteristica sorprendente della distribuzione della loro forza lavoro sta nel fatto che esse svolgono occupazioni tipicamente scartate dagli uomini. L'esame dettagliato delle distribuzioni occupazionali mostra che ad ogni censimento un certo numero di occupazioni è caratterizzato dalla maggioranza femminile nel lavoro dipendente. Nel 1911 sei dei nostri cento gruppi occupazionali contavano il 74% di donne che svolgevano un lavoro dipendente; i medesimi sei raggruppamenti (addetti alle pulizie e personale domestico, sarti e tagliatori, commessi di negozio, insegnanti, infermieri, scrittori e canzonettisti) contavano soltanto un 11% di uomini al lavoro nelle loro file. Inoltre, i sei maggiori gruppi d'impiego per gli uomini (contadini, autisti e addetti ai trasporti, lavoratori agricoli, commessi di negozio, mano d'opera dei pascoli del bestiame e minatori) contavano solo il 34% di lavoratori maschili, a confronto del 74% dei sei maggiori gruppi d'impiego delle donne.

Nel 1966, le più ampie categorie d'impiego delle donne erano cambiate di poco, ma la segregazione sessuale in altre forme di impiego era leggermente diminuita: nel 1966 i sei maggiori gruppi d'impiego delle donne (personale d'ufficio e dattilografe, operaie delle industrie tessile e dell'abbigliamento, infermiere ed insegnanti) contavano il 60% di donne nella forza lavoro. Si noti che quattro di questi principali gruppi erano nel 1966 i medesimi di mezzo secolo prima e che un altro (operaie delle industrie tessili e dell'abbigliamento) era

l'equivalente funzionale di una categoria del 1911 (sarte e tagliatrici). Sebbene la percentuale di donne occupate in queste ampie categorie fosse ancora molto alta (60%), la concentrazione occupazionale tra le donne era diminuita. Tuttavia il grado di segregazione sessuale è diminuito solo parzialmente: nel 1911 vi erano 15 uomini per ogni 100 donne impiegate nelle sei principali categorie di lavoro delle donne; nel 1966 il rapporto è solo leggermente cambiato, con 17 uomini su 100 donne nelle sei categorie prevalentemente femminili.

LO STATUS DELLE MINORANZE

E' interessante confrontare le disuguaglianze tra le occupazioni degli uomini e delle donne con le disuguaglianze tra le minoranze etniche e razziali e la popolazione locale. La distribuzione occupazionale degli italiani e dei greci nel 1966 era spiccatamente diversa da quella degli australiani; i loro indici di disuguaglianza dalla popolazione locale erano rispettivamente del 32% e del 35%. La distanza occupazionale tra gli immigrati italiani e greci e i nativi dell'Australia era quindi significativamente minore della generale distanza occupazionale tra uomini e donne. La sola popolazione di minoranza che avesse dagli australiani una distanza occupazionale maggiore di quella tra uomini e donne era la popolazione australiana aborigena, per la quale l'indice di distanza era del 58% (Broom e Jones, 1973, p. 34); tale cifra è di poco maggiore alla differenza tra uomini e donne nel 1966, e pressoché identica a quella del 1911. Tuttavia, quando prendiamo in considerazione il fatto che le donne rappresentavano nel 1966 il 29.5% della forza lavoro complessiva, contro il 2.4% degli italiani, l'1.2% dei greci e lo 0.3% degli aborigeni, l'incidenza della segregazione sessuale sulla forza lavoro diventa impressionante. Ma sotto questo aspetto l'Australia non è unica: la segregazione occupazionale, sia essa in base al sesso, alla regione, alle caratteristiche etniche o razziali, è caratteristica di tutte le società industriali su cui possediamo dei dati.

La posizione occupazionale degli aborigeni australiani meriterebbe un commento più dettagliato di quello che possiamo fornire in questa sede. I lavoratori aborigeni competono in sfere in cui le opportunità sono in declino, ed hanno scarse possibilità di trasferire le loro capacità in altre occupazioni. Essi sono ancora in gran parte isolati dalla struttura di opportunità offerta dal mercato australiano, raggruppati in lavori specifici entro specifiche sfere settoriale e aree geografiche ben definite. Non solo gli aborigeni sono maggiormente concentrati nei lavori peggio retribuiti, ma in alcune aree li monopolizzano addirittura; in conseguenza larghi settori della popolazione aborigena sono esposti alle medesime forze economiche e ai medesimi rischi del mercato: alla disoccupazione provocata dalla tecnologia, alle fluttuazioni dei prezzi, all'esaurimento delle risorse o a fenomeni di carattere ambientale, a recessioni specifiche di un dato settore economico. In tal modo i rischi vengono concentrati, anziché diffusi, e poiché interi gruppi di parentela lavorano nella medesima occupazione, la gravità di un avvenimento economico rende minime le possibilità di aiuto reciproco (Broom e Jones, 1973, cap. 3; si vedano anche Schapper, 1970; Stevens, 1974).

MOBILITA' DA PADRE A FIGLIO(*)

Nelle società industriali il tipo di lavoro svolto da una persona rappresenta una misura immediata del reddito, del prestigio e dell'autorità di cui gode; lo studio della posizione occupazionale raggiunta è dunque una via privilegiata per cogliere le eguaglianze e le diseguaglianze dell'ordine sociale. Ma il sistema occupazionale non esiste da solo: il punto di entrata in esso e il movimento al suo interno sono condizionati e interconnessi con altre istituzioni sociali, quali la famiglia, la parentela e l'istruzione formale. Anche nelle nazioni che mettono in rilievo i valori egualitari e il principio della riuscita individuale, la provenienza familiare fa da mediatrice per le prospettive di riuscita individuale, e questioni di nascita interagiscono con l'abilità personale nel processo di raggiungimento di una posizione. Nessuna società ha risolto quella che Aron (1968, p. XV) definisce la continua dialettica tra eguaglianza e gerarchia, all'infuori delle società di casta e schiaviste, che hanno risolto il dilemma negandone l'esistenza. Nessuna società è stata capace di annullare l'influenza che il gruppo cui si appartiene per nascita ha sulle possibilità di vita e le prospettive occupazionali dei suoi cittadini.

(*) Altri aspetti della mobilità occupazionale, quali la mobilità nella carriera e il modello dei processi di raggiungimento dello status vengono trattati in Broom e Jones, 1969b e 1976, oppure in Jones, 1971 e in Featherman *et al.*, 1975.

L'Australia esemplifica la tensione tra questi contradditori principi dell'organizzazione sociale: eguaglianza/gerarchia, riuscita personale/avanzamento automatico. Secondo Lipset (1963, p. 521) l'Australia è più egualitaria di altri paesi democratici anglo-americani, anche se viene dopo gli Stati Uniti nell'importanza attribuita alla riuscita individuale. Le tensioni tra questi principi contrastanti vengono messe ampiamente in risalto dal processo di raggiungimento della propria posizione.

I cambiamenti complessivi della composizione della forza lavoro forniscono le condizioni minime perché vi possa essere una mobilità individuale. L'espansione economica, il cambiamento tecnologico, la ridotta fertilità e le dimensioni minori delle famiglie, l'emigrazione e il mutamento della richiesta e della disponibilità di istruzione formale influenzano le opportunità occupazionali in due modi: determinano sia numero e tipi di occupazioni disponibili, sia numero e qualifiche delle persone disponibili per svolgere tali occupazioni. I mutamenti che scaturiscono da queste influenze assicurano un certo grado di mobilità occupazionale. Per esempio, i lavoratori agricoli si spostano verso le fabbriche cittadine a causa della meccanizzazione della produzione rurale, e le donne, emancipate dalla casa grazie al controllo delle nascite ed al mutamento degli atteggiamento verso la famiglia e il lavoro, accedono ad occupazioni che erano in precedenza monopolizzate dagli uomini, quali i lavori d'ufficio e il commercio al dettaglio.

L'analisi dei tassi di mobilità occupazionale implica anche una valutazione, oltre alla misurazione. Un conto è affermare che in un particolare momento una società manifesta un determinato tasso di mobilità tra padre e figlio; e un altro conto è valutare se questo tasso è alto o basso, e ancora un altro accertare se è in diminuzione o in aumento. In Australia, la mancanza di precedenti studi nazionali sulla mobilità da padre a figlio preclude la possibilità di fare paragoni storici.

Ci basiamo invece su un confronto tra i tassi di mobilità osservata e i tassi che sarebbero prevedibili nelle ipotetiche

condizioni di eguali opportunità; tale modello di eguali opportunità può essere concepito come un modello in cui ciascun figlio ha eguali possibilità di accedere a qualsiasi lavoro, indipendentemente dalle proprie origini sociali. Questo concetto si può applicare tanto alla mobilità da padre a figlio quanto alla mobilità di carriera: nel primo caso il criterio di confronto è l'occupazione del padre, nel secondo la prima occupazione dell'individuo in questione. Applicato alla tavola 7, tale modello richiede che le occupazioni cui accedono i figli non dipendano dalle occupazioni dei padri (il familiare concetto di indipendenza statistica tra righe e colonne). Per esempio, poiché il 6% di tutti i figli del nostro campione sono professionisti di grado elevato (la prima cifra della penultima riga della tavola 7), secondo il modello di eguali opportunità dovrebbe essere il 6% dei figli aventi un genitore professionista a diventare a propria volta professionista, anziché il 27% che abbiamo rilevato; il fatto che la cifra rilevata sia maggiore della cifra "prevista" indica che vi è un ineguale vantaggio per i figli delle famiglie più agiate al momento di entrare nelle occupazioni più agiate. La medesima previsione di eguali opportunità si può applicare ai figli di altre estrazioni sociali; pertanto tutti i valori previsti nella prima colonna della tavola 7 dovrebbe corrispondere al 6%, se effettivamente ci fosse eguaglianza di opportunità. In condizioni di opportunità diseguali, quest'aspettativa uniforme viene disattesa: e infatti le percentuali nelle colonne della tavola 7 si discostano nettamente dalla percentuale indicata per ciascuna di esse nella penultima fila. I figli provenienti da una famiglia di professionisti di grado elevato che diventano a loro volta professionisti sono quattro volte la cifra prevista, mentre i figli di contadini che diventano professionisti sono soltanto un sesto di tale cifra prevista.

La mobilità da padre a figlio, o mobilità generazionale, come viene comunemente definita, viene convenzionalmente valutata facendo a un campione di uomini domande circa la loro occupazione e quella del loro padre (inchieste analoghe

sulle donne e sull'occupazione delle loro madri vengono condotte con minore frequenza). Le informazioni sulla generazione precedente possono essere raccolte sotto varie forme: alcuni studi chiedono quale sia l'attuale lavoro del padre, o il suo ultimo lavoro se è deceduto o è andato in pensione; altri chiedono quale sia stato il principale lavoro della carriera del padre, oppure il suo lavoro quando il figlio stava crescendo o ancora il lavoro che svolgeva quando aveva la medesima età del figlio, nel momento in cui quest'ultimo viene intervistato; negli studi che si riferiscono a rapporti ufficiali, si considera occupazione del padre quella che svolgeva al momento della nascita del figlio o del matrimonio del figlio (cfr. Allingham, 1967). Tutti i metodi presentano svantaggi e vantaggi: il fatto di chiedere quale sia o quale sia stata l'attuale o l'ultima occupazione implica ricordi meno imprecisi, particolarmente se si tratta di una moglie che sta fornendo informazioni a proposito del proprio suocero, dal momento che è più probabile che sappia qual è la più recente occupazione di lui; quando è il figlio a fornire le informazioni è lecito ritenere che i ricordi più lontani, come l'occupazione che svolgeva il padre quando il figlio stava crescendo, abbiano un buon margine di attendibilità. La nostra inchiesta (ANU, 1965), in cui le mogli venivano intervistate per conto dei mariti se questi ultimi non erano reperibili, ha utilizzato la domanda circa l'attuale o l'ultima occupazione.

Le occupazioni di status più elevato nei settori non manuali, manuali e agricoli presentano il tasso più basso di mobilità in uscita, perché i genitori agiati hanno la possibilità di indirizzare la carriera dei loro figli. Tuttavia, non vi è gruppo occupazionale in cui la regola sia l'immobilità; tutte le categorie presentano più mobilità che immobilità. I lavoratori addetti ai servizi, i braccianti e i manovali in genere manifestano tassi molto alti di mobilità di uscita: la percentuale maggiore di figli si orienta verso attività specializzate, una percentuale minore verso lavori semi-specializzati e dirigenziali. Anche i figli provenienti da famiglie di professionisti di grado

inferiore o di membri dell'esercito presentano un'alta mobilità, ma i membri di queste categorie sono relativamente pochi.

Mentre tassi di mobilità molto elevati sono del tutto normali, la maggior parte della mobilità non interseca la linea di separazione tra lavoro manuale e non manuale. In Australia, l'81% dei figli di professionisti altamente qualificati restano in lavori non manuali; la percentuale dei figli di dirigenti che restano in lavori non manuali è minore (59%) ma è ancora una maggioranza; tra gli impiegati, la mobilità verso l'alto o l'immobilità sono più frequenti della mobilità verso il basso, con un 58% che resta dalla parte dei non manuali (comprendiamo la categoria 8 tra i lavori non manuali).

Per quanto riguarda i lavoratori manuali e terziari australiani, è evidente all'interno del loro strato il medesimo modello di immobilità e mobilità: la maggioranza dei figli di artigiani (67%), commessi di negozio (60%), operai meccanici (63%), lavoratori addetti ai servizi (56%) e manovali (65%) resta in lavori manuali. I figli dei lavoratori agricoli si dimostrano particolarmente mobili, anche se sono relativamente pochi (24%) quelli che accedono a lavori non manuali.

In una certa misura la mobilità osservata rispecchia il mutare della struttura occupazionale, e l'indice di disuguaglianza tra le occupazioni dei padri e dei figli fornisce una misura di tale mobilità "obbligata": indica cioè quanti figli non sono potuti rimanere nell'occupazione del loro padre (definita in senso lato) semplicemente perché i posti disponibili per quel lavoro erano sempre meno. La mobilità strutturale minima, così come l'abbiamo definita, ammontava al 18.6%, vale a dire a circa un quarto della mobilità osservata complessivamente (75.8%); la mobilità di circolazione (circolare), definita come la differenza tra la mobilità totale e quella (minima) obbligata, ammontava al 57.2%.

Queste misure sommarie della mobilità si possono correlare a un modello di eguali opportunità occupazionali, sia per quanto riguarda il sistema occupazionale nel suo complesso,

sia per strati specifici. La base di questo consiste nel rapporto tra la mobilità osservata e quella prevista, dopo la correzione con la mobilità strutturale (Yasuda, 1964; Jones, 1975b); "prevista" in questo caso significa la quantità di mobilità prevedibile sulla base del modello di eguali opportunità delineato a pag. 173. La mobilità prevista ammontava al 90.2%, cosicché dalla formula del Coefficiente di Apertura (o Indice Yasuda dell'Eguaglianza delle Opportunità Occupazionali)

$$Y = \frac{\text{Mobilità osservata} - \text{M. strutturale}}{\text{Mobilità prevista} - \text{M. strutturale}}$$

possiamo calcolare che in Australia vi è un elevato grado di apertura, dal momento che l'indice Y della tavola di mobilità complessiva (.80) significa che la mobilità da padre a figlio osservata corrispondeva all'80% della mobilità prevista secondo il modello delle eguali opportunità occupazioni e dopo la verifica della mobilità strutturale. L'Australia risultava quindi più vicina all'ideale dell'uguaglianza di opportunità che non al tipo di una società chiusa, in cui l'orizzonte occupazionale di un figlio era rigorosamente limitato dalla posizione sociale del padre.

Può essere istruttivo dare un'occhiata all'ultima colonna della tavola 7 ed esaminare il grado di apertura di ciascuno strato occupazionale. La minima apertura si verifica tra gli allevatori di bestiame e i contadini, che sono categorie occupazionali con scarso afflusso da altri gruppi, nonostante il deflusso sia invece alto. La competizione per i posti di lavoro dei contadini avviene quasi per intero tra i figli dei contadini e dei lavoratori agricoli, mentre l'eccedenza si orienta verso altri lavori manuali e, in grado minore, non manuali. Dopo i contadini i valori dell'indice fanno un lungo salto fino ai professionisti altamente qualificati e agli artigiani, gruppi che si trovano al vertice delle scale rispettivamente dei lavori non manuali e manuali e che godono di una maggiore possibilità di trasmettere ai loro figli i privilegi occupazionali. Tuttavia, anche tra questi lavoratori l'eguaglianza di opportunità corrisponde ai tre quarti del livello previsto. In tutte le altre

categorie i valori dell'indice sono ancora più alti. Nell'interpretazione di questi indici dobbiamo tuttavia tener presente che la maggior parte della mobilità è a breve scadenza. L'eguaglianza di opportunità è in gran parte limitata al movimento all'interno delle categorie non manuale e manuale; se escludiamo le occupazioni agricole e ci concentriamo esclusivamente sul movimento attraverso la linea di divisione tra lavoro manuale e non manuale, troviamo un tasso di mobilità osservata pari solo al 30.5%, di cui l'8.8% è mobilità "obbligata", conseguenza dell'espansione delle occupazioni impiegatizie. L'eguaglianza di opportunità, come viene misurata dall'indice Y, è significativamente minore allorché viene inclusa la mobilità tra lo strato non manuale e quello manuale: l'indice Y cade a 0.53. Tuttavia anche questo indice più ridotto dimostra che il sistema di trasmissione dello status in Australia alla metà degli anni Sessanta non era rigidamente chiuso, anche se non era proprio completamente aperto; l'ammontare della mobilità da padre a figlio superava di gran lunga quello che sarebbe stato il quantitativo necessario per la semplice riproduzione della disuguaglianza da una generazione a quella successiva. Se, e fino a qual punto, questo tipo di sistema di trasmissione di status possa essere definito un sistema di classi, è un problema di cui ci occuperemo nell'ultima sezione.

STRATI E CLASSI

Vi sono almeno tre importanti precondizioni per la formazione, in una determinata società, di strati sociali identificabili:

1) una differenziazione sociale e una divisione del lavoro in cui coloro che svolgono ruoli sociali diversi ricevano una quantità ineguale di compensi materiali e non materiali;

2) un certo grado di esclusività nei modelli di partecipazione sociale tra persone che occupano ruoli sociali che hanno a disposizione compensi simili;

3) eguali possibilità per coloro che svolgono ruoli diversi di trasmettere privilegi alle generazioni successive.

Se viene soddisfatta soltanto la prima condizione, la società presenta diseguaglianza senza strati sociali. Se vengono soddisfatte sia la prima che la seconda condizione, la società sarà ineguale e stratificata in gruppi sociali individuabili gerarchicamente disposti. Se in una società sono presenti tutte e tre le condizioni, il medesimo modello di ineguaglianza e di appartenenza di strato sarà mantenuto da una generazione alla successiva. In quest'ultimo caso, è prevedibile un alto grado di consapevolezza sociale a proposito della stratificazione, anche se non necessariamente sentimenti acuti di privazione o di rivalità a causa di alcune disuguaglianze possono essere percepiti come facenti parte di un determinato ordine sociale.

Non vi è alcuna metodologia riconosciuta per la defini-

zione degli strati sociali nelle società industriali; quali che siano i criteri impiegati, sono sempre esposti all'obiezione che si tratta di criteri insufficienti, ambigui o non universalmente necessari (cfr. Jarvie, 1972, pp. 98-101). L'auto-collocazione implica un certo grado di arbitrarietà, nella misura in cui la serie di classi alternative proposta può avere scarsa attinenza con le concezioni degli interessati, mentre le tecniche basate sulla reputazione e sull'osservazione, che si rivelano adatte a determinare l'appartenenza a strati sociali definiti entro comunità di piccole dimensioni (per esempio, Warner *et al.*, 1949; Hollingshead e Redlich, 1958), non si possono applicare senza difficoltà a centri molto popolosi, e meno ancora a società di dimensioni nazionali, eccetto forse che per la identificazione di un'*élite* nazionale. Per delineare nella sua ampiezza la struttura di una società nazionale, i sociologi si devono valere di procedimenti relativamente astratti, al fine di cogliere le regolarità nella distribuzione di posizioni sociali inegualmente valutate e ricompensate.

Anche se la maggior parte dei tentativi di descrivere nella loro ampiezza le caratteristiche della stratificazione delle nazioni si sono limitati a dare un'impressione generale, tali resoconti non sono necessariamente privi di valore; sembrano piuttosto indicazioni incomplete, che *possono* additare la strada giusta ma forniscono insufficienti particolari per chiunque altro volesse seguire la medesima pista fino alla medesima destinazione. Encel (1970, pp. 101-108), per esempio, ha descritto il sistema di stratificazione australiano in termini di classe, status e potere; egli considera l'occupazione, il reddito (inteso come un sostitutivo della proprietà o del controllo) e l'istruzione come indicatori delle più importanti "categorie oggettive di differenziazione sociale (che) contribuiscono alla struttura di classe, status e potere..." in Australia (Encel, 1970, p. 104); egli asserisce anche che "le tre dimensioni non sono strettamente articolate" (Encel, 1970, p. 101). Tuttavia, in mancanza di un qualsiasi criterio per misurare se l'articolazione sia più o meno stretta, è impossibile valutare questa

asserzione; e poiché l'autore non specifica in che modo gli indicatori si combinino per produrre i distinti strati, è impossibile valutare la precisione della sua analisi.

La maggior parte degli osservatori delle società industriali, anche quando le loro prospettive teoriche sono divergenti, sono d'accordo nel riconoscere che l'occupazione è il miglior indicatore singolo della posizione di un individuo nell'ordine di stratificazione (cfr. Runciman, 1968, p. 54; Blau e Duncan, 1967, pp. 6-7; Machonin, 1970). Le cosiddette scale di prestigio occupazionale, basate sulle valutazioni popolari della posizione sociale delle diverse occupazioni, rivelano un fattore comune nelle percezioni della disuguaglianza occupazionale, siano esse concepite in termini di standard di vita, di prestigio all'interno della comunità, di potere e influenza oppure di valutazione per la società (Goldthorpe e Hope, 1972, p. 12). Parimenti, la definizione degli strati sociali nei termini della posizione occupazionale di una persona, ivi compresa la misura delle capacità che le sono necessarie e dei compensi che ne ricava, coglie quanto di comune vi è nelle differenze di status socio-economico tra le occupazioni.

La nostra metodologia per l'identificazione degli strati sociali si richiama al lavoro di un'équipe di ricerca (Machonin, 1970), che presentò una tipologia oggettiva ed esauriente degli strati sociali in Cecoslovacchia. Non possiamo fornire qui un resoconto di questo ambizioso ed esteso studio, ma lo citiamo perché la sua analisi e i suoi obiettivi generali si possono paragonare con i nostri, implicando un confronto dei profili attraverso aspetti differenti della differenziazione socio-economica, in modo da identificare gruppi di individui aventi profili di status simili. Noi abbiamo tre scale (d'istruzione, di occupazione e di reddito) ciascuna con sei categorie, in modo che il massimo numero possibile di diversi profili sia 216. Di questi, è stato possibile verificarne effettivamente 170 (79%), anche se pochi sono apparsi con una qualsiasi frequenza: 24 profili con venti o più occupanti ammontavano al 57% del nostro campione. Abbiamo raccolto questi diversi profili in dieci gruppi e, come

vedremo, quattro tipi principali di configurazioni di status spiegano ampiamente le variazioni di status del nostro campione. La tavola 8 riassume le caratteristiche di ciascuno strato.

Anche se abbiamo messo una "etichetta" a ciascuno strato, vorremmo avvertire il lettore che i termini sono soltanto indicativi; dare un nome ad un gruppo significa indicare un tipo costruito, e non esaurire la sua variabilità descrittiva. Vorremmo anche ricordare al lettore quello che la nostra analisi può e quello che non può ottenere. Solo campioni rappresentativi molto ampi possono cogliere il vertice più alto o il punto più basso di un sistema di stratificazione, e noi non ci aspettiamo certo di scoprire un'élite, e nemmeno il substrato della estrema povertà: per quanto ne sappiamo, nel nostro campione non ci sono né milionari né aborigeni; entro questi limiti, speriamo tuttavia di riuscire a dare una caratterizzazione significativa delle principali tendenze strutturali nel sistema di differenziazione socio-economica in Australia.

GLI STRATI

Le tavole 8 e 9 elencano i dieci strati in ordine sociale grossolanamente discendente, dallo status socio-economico più elevato al più basso; gli strati 5 e 6, e forse anche lo strato 2, sembrano sotto certi aspetti collocarsi al di fuori dell'ordinamento principale. Il primo strato è in modo uniforme di status elevato; i suoi membri sono prevalentemente tra i contribuenti con l'imponibile più alto, svolgono mansioni di professionisti o dirigenti ed hanno fruito di un'istruzione superiore. Il profilo centrale di questo strato è un individuo in possesso di un'istruzione terziaria, con un'occupazione professionale e un reddito annuo di 5.000 dollari o più (il più alto gruppo di reddito identificato e il 10% superiore di tutti coloro che hanno un reddito). L'82% degli individui compresi in questo strato aveva un profilo che si discostava per non più di uno o due aspetti da questo modello centrale (vedi tavola 8). Come misura della compatibilità con il profilo, abbiamo usato una differenza di $\sqrt{2}$ o meno nel profilo di status: per restare entro questo campo di variazione, un uomo doveva avere un profilo che variasse solo per un posto o due dei tre status possibili; una variazione di un posto solo in tutti e tre gli status, cadeva al di fuori di questo campo. Machonin (1970, p. 734) usò una differenza di $\sqrt{6}$ per cinque status: ciò implica un campo di variazione leggermente più ampio, poiché può essere ancora accettata una differenza di due posti su una sola scala, purché gli altri fossero pressoché identici.

Lo strato 2 è simile al primo in quanto è composto interamente di persone in possesso di un'istruzione terziaria (anche se sono meno numerosi quelli che l'hanno portata a termine) le quali provengono da un campo di occupazioni più vasto e guadagnano redditi significativamente più bassi; in certa misura, quest'ultima è una differenza di un ciclo di vita: infatti il 44% delle persone compresi in questo strato avevano meno di 85 anni, e si trovavano quindi in uno stadio di carriera meno avanzato di quelle del primo strato, delle quali solo il 24% era al di sotto dei 35 anni. Alcuni di questi individui più giovani otterranno probabilmente salari più alti con il proseguire delle loro carriere; lo strato 2 è per certi aspetti un'immagine dello strato 1 in una fase precedente del proprio ciclo di vita. Non possiamo essere certi che le differenze tra i due strati superiori si ridurrebbero se avessimo a disposizione per entrambi i gruppi profili che coprissero lo spazio di un'esistenza, ma poiché abbiamo l'impressione che sia così abbiamo dato a questi strati la medesima "etichetta" generale.

Lo strato 3 e lo strato 4 sono definiti "vecchie classi medie" perché comprendono occupazioni che richiedono abilità imprenditoriali, anziché un'istruzione formale: nessuno degli individui inclusi in questi strati è in possesso di un'istruzione terziaria, ma i loro status e redditi occupazionali medi sostengono agevolmente il confronto con quelli dei primi due strati. Sebbene ammontino soltanto a un quinto del campione totale, questi due strati comprendono un terzo dei lavoratori in proprio e dei datori di lavoro, due terzi degli allevatori, un terzo dei dirigenti, due quinti dei proprietari di negozi e due terzi dei contadini; questi strati coprono dunque una gamma di occupazioni rurali e urbane caratterizzate da una relativa indipendenza dello status dell'impiego, da un alto reddito ma da una bassa istruzione formale. Gli individui dello strato 3 si distinguono da quelli dello strato 4 soprattutto per un reddito più alto; lo strato 4 è anche leggermente più incoerente dello strato 3, con un 75% di profili di status (contro l'85% dello

strato 3) che rientrano nell'ambito ristretto dei loro rispettivi profili-modello.

Gli strati 5 e 6 sono difficili da interpretare; entrambi hanno un alto punteggio per quel che riguarda l'istruzione (più alto di quello della vecchia classe media), ed entrambi presentano una varietà di profili di status misti: in questi due strati si trovano infatti il 22% dei profili di status osservati (37 su 170), ma solo l'11% del campione complessivo. A differenza degli altri strati trattati finora, questi non sembrano differenziarsi in base ad alcun effetto di età o di ciclo vitale; in media, gli individui dello strato 5 hanno avuto più successo dal punto di vista occupazionale di quelli dello strato 6, anche se questi ultimi hanno un livello medio d'istruzione più alto. Questi due strati consistono forse di individui "marginali", la cui riuscita nel campo dell'istruzione non è stata accompagnata dai tipici compensi occupazionali e finanziari; ma in certa misura sono categorie residuali di persone che non si adattano ai modelli più dominanti di differenziazione sociale.

Tranne che per lo strato 4, i sei strati superiori sono più ridotti dei quattro inferiori; essi ammontano a meno della metà (43%) del campione totale, ma comprendono tutti gli individui in possesso di un'istruzione terziaria, la maggior parte di quelli con reddito annuo pari o superiore a 4.200 dollari (il 30% superiore di tutti coloro che hanno un reddito), tutti i professionisti più qualificati e una maggioranza dei professionisti meno qualificati, degli allevatori, dei contadini e dei dirigenti (rispettivamente l'88%, il 97%, il 69% e l'86%). I rimanenti quattro strati sono abbastanza ampi, e ciascuno di essi sfuma nell'altro, senza che vi siano tra loro nette demarcazioni. Le differenze principali tra i due strati di "massa media" e i due strati di classe operaia sembrano costituite da effetti di gruppo nell'istruzione e da un grado minore di guadagni.

Gli strati di "massa media" (7 e 8) costituiscono insieme un terzo del campione; circa la metà dei loro membri sono lavoratori manuali specializzati (tre quarti di questa categoria

si trova in questi strati) e circa un quinto sono lavoratori con il "colletto bianco" di grado inferiore; il rimanente è costituito dai contadini e dai dirigenti meno agiati e dagli operai meccanici meglio pagati (i contadini sono in qualche modo più prevalenti nello strato 8 che nel 7). Gli individui dello strato 7 tendono ad essere più giovani di quelli dello strato 8: quelli di età compresa tra i 25 e i 39 anni sono rispettivamente il 48% e il 36%; la maggiore proporzione di persone anziane nello strato 8 (il 18%, vale a dire due volte la percentuale dello strato 7, hanno 55 hanni o più) spiega in parte il più basso reddito medio di questo strato: i guadagni dei lavoratori manuali tendono a diminuire dopo i quarant'anni. Gli individui dello strato 7 posseggono in qualche modo una migliore istruzione, rispecchiano con ciò la secolare tendenza verso l'alto dell'età in cui si lascia la scuola nel corso della prima metà del secolo: i più anziani sono cresciuti in un tempo in cui di norma si lasciava la scuola al termine dell'istruzione primaria, mentre per i più giovani erano normali (nonché obbligatori per legge) pochi anni in più d'istruzione secondaria. In termini di possibilità relative di vita tra i loro coetanei, vi sono poche reali differenze tra questi due strati, a prescindere dai gruppi e dalle fasi del ciclo vitale. E' probabile secondo noi che i guadagni degli individui dello strato 7 declinino — man mano che essi diventano più anziani — fino a raggiungere il livello relativo di quelli dello strato 8; l'istruzione in qualche modo superiore degli individui dello strato 7 non conferisce loro alcun vantaggio competitivo nelle loro carriere in paragone all'istruzione inferiore (ma normale per i loro tempi) in possesso degli individui più anziani dello strato 8. Questi due strati si possono unire in un ampio raggruppamento unico, senza che vadano perse molte informazioni.

Gli ultimi due strati sono composti in misura preponderante di lavoratori semi-specializzati e non specializzati. Come la "massa media", i due strati differiscono poco l'uno dall'altro, anche se una classificazione più sottile — non impiegata nell'elaborazione di questa tipologia — rivela che vi sono più

lavoratori addetti ai servizi e commessi di negozio nello strato 9, occupazioni queste che tendono ad essere svolte da coloro che intraprendono la loro vita lavorativa. La differenza di età tra i due strati è notevole: nello strato 9 vi è il 56% di individui al di sotto dei quarant'anni, mentre nello strato 10 vi è solo un 31% di individui al di sotto di questo limite. L'istruzione più bassa e i minori guadagni delle persone dell'ultimo strato si possono dunque spiegare nel medesimo modo delle differenze tra i due strati della "massa media", vale a dire come effetti di gruppi di età e di cicli di vita. I profili di status degli individui compresi in questi strati sono molto coerenti: il 98% e il 95% rispettivamente cadono entro una ristretta fascia di differenziazione dai loro modelli, che sono: lavoro semi-specializzato, basso reddito e scarsa istruzione; tuttavia, mentre tutti gli uomini dello strato 9 possiedono una qualche forma di istruzione secondaria, nessuno di quelli dello strato 10 è andato oltre la scuola primaria.

Una volta elaborati questi raggruppamenti statistici, ci possiamo domandare fino a che punto essi manifestino un qualche tipo di coscienza (identificazione di classe) e di chiusura nel reclutamento, come viene misurata dai tassi di mobilità da padre a figlio.

COSCIENZA DI STRATO

E' importante aver ben chiaro in mente che l'auto-collocazione in una classe non era un criterio esplicito per la definizione degli strati, ma è piuttosto una proprietà contingente, soggetta a variare liberamente da uno strato all'altro. Ci aspettiamo di trovare una correlazione tra status socio-economico e auto-identificazione, nel senso che quanto maggiore è la coerenza interna di uno strato, tanto maggiore sarà la coerenza della classe auto-identificatasi. Ma la coerenza è naturalmente un concetto relativo: noi ci concentriamo qui sulla coerenza di strato considerata come somiglianza tra i profili di status, e non sulla coerenza di status, considerata come la somiglianza tra gli status di un singolo individuo. Alcuni strati (il 2, il 3 e il 4, per esempio) mancano di coerenza in quest'ultimo senso, ma sono più coerenti nei termini del primo.

La colonna finale della tavola 10 offre una misura della coerenza interna di ciascun strato; la coerenza è particolarmente alta nelle classi operaie, nella vecchia classe media A e nella classe medio-superiore A.

Nei termini delle previsioni delineate in precedenza, il modello della variazione nella coerenza dell'identificazione di classe non comporta alcuna relazione sistematica con la coerenza di strato. Tra le classi medio-superiori e le vecchie classi medie non vi è alcuna palese relazione nella direzione che ci

saremmo aspettata: gli strati 4 e 2 presentano entrambi minore coerenza per quanto riguarda i profili di status (tavola 9) e per quanto riguarda l'auto-identificazione (tavola 10, ultima colonna). Nella "massa media" e nella classe operaia la tendenza è invece rovesciata: nella misura in cui vi è una tendenza alla coerenza nell'auto-collocazione di classe, questa non sembra una funzione della coerenza dei profili di status, ma piuttosto del generale status socio-economico. Tralasciando gli strati 5 e 6, osserviamo che la variazione dell'identificazione di classe è massima attorno alla metà dell'ordine di status, ma diminuisce verso gli estremi: uno status socio-economico elevato o basso contribuisce visibilmente ad una maggiore coerenza nell'identificazione di classe, mentre negli ordini intermedi vi è minore concordanza e maggiore variazione delle "etichette" di classe adoperate dalle persone per descrivere la loro posizione sociale.

Nessuno strato tuttavia si avvicina ad un modello compiutamente coerente di identificazione di classe. Una percentuale non insignificante di australiani vede la propria società in termini che escludono tanto la classe operaia quanto la classe media (Davies, 1967), e se questa differenza agisce anche sui nostri dati (come è quasi certo), allora parte della mancanza di accordo nell'identificazione di classe è attribuibile alle differenze degli schemi di classe. Ma la semplice esistenza di differenze del genere mette in luce la presenza nella coscienza sociale di fattori che vanno in senso contrario alle oggettive differenze di status, ed evidenzia un disaccordo circa la base sociale delle differenze di classe e dell'affiliazione a un gruppo, almeno a livello verbale. Naturalmente le differenze verbali possono semplicemente essere modi alternativi di descrivere la medesima realtà di fondo. Un'interpretazione del genere presenta senza dubbio alcuni vantaggi, ma i nostri dati non ci consentono di esaminarla dettagliatamente; né possiamo accertare fino a che punto l'occupazione di uno strato socio-economico oggettivamente definito implichi variazioni socialmente significative nei modelli di comportamento quoti-

diano. Possiamo comunque valutare il grado di chiusura del sistema di stratificazione nei termini della permeabilità degli strati da una generazione all'altra.

La relazione che avevamo ipotizzato tra coerenza di strato e auto-identificazione non è stata confermata, dal momento che lo status socio-economico sembra esercitare un'influenza più dominante che non la coerenza di per se stessa. In mancanza di informazioni comparative su strati definiti in modo analogo, relative a periodi precedenti della vita australiana, oppure ad altri paesi in una fase simile di sviluppo economico, la nostra interpretazione deve limitarsi ad essere sperimentale. Alcuni potranno intravedere nei nostri dati una forte consapevolezza di gruppo latente, altri una manifestazione modesta delle differenze percepite per quanto riguarda le possibilità di vita. Noi preferiamo un'interpretazione meno nettamente caratterizzata, per diverse ragioni: in primo luogo, in una società di consumo di massa la differenziazione sociale tende a disporsi lungo un gradiente regolare, senza transizioni troppo nette da un gruppo meno privilegiato ad uno più privilegiato; in secondo luogo, le differenze di reddito in Australia non sono tanto grandi quanto in alcune altre società; e infine, i tassi elevati di mobilità da padre a figlio impediscono il mantenimento per lunghi periodi di rigidi confini tra un raggruppamento sociale e l'altro.

PERMEABILITA'

La tavola 11 mostra l'esistenza di un elevato tasso di mobilità da padre a figlio (misurata come movimento tra l'una e l'altra delle sei ampie categorie elencate nella tavola 8) nel campione considerato nel suo insieme e in tutti gli strati, eccezion fatta per la vecchia classe media A. Negli altri strati, da due terzi a tre quarti delle persone provengono da origini sociali più elevate o inferiori a quelle che si sarebbero potute prevedere sulla base della rigorosa successione. La mobilità verso l'alto è più comune di quella verso il basso, per il fatto che la struttura occupazionale stessa è mutata in direzione di occupazioni aventi status più elevato. Tuttavia, com'è dimostrato dalla colonna finale della tavola 11, la maggior parte della mobilità è limitata ad occupazioni di pari posizione sociale: nel campione considerato nel suo insieme, un figlio su quattro si è spostato in uno strato occupazionale immediatamente superiore o inferiore a quello di suo padre, mentre un altro terzo è rimasto nello strato paterno. Il fenomeno della successione è più spiccato nelle vecchie classi medie le quali, come abbiamo già osservato, sono caratterizzate dall'imprenditorialità. Si noti ancora che i due strati più bassi sono prevalentemente costituiti da uomini che si spostano *verso il basso,* risultato questo che suggerisce che questi due strati inferiori non siano segnatamente auto-perpetuantisi. Tuttavia il nostro campione è limitato ad individui in possesso di un

lavoro, e non abbiamo dati sui disoccupati e su coloro che non possono lavorare (circa il 2% della forza lavoro nel 1965); può darsi che tra costoro si instauri un ciclo di povertà auto-perpetuantesi, proprio nel medesimo modo in cui tra i pochi "eletti" si instaura forse un ciclo di ricchezza e di potere auto-perpetuantisi. Ciò nondimeno, la prospettiva della mobilità generazionale non è un'illusione per la maggior parte della popolazione, sia a causa dei ridotti tassi di successione in una determinata occupazione, sia a causa dell'aumento delle mansioni di status elevato. La mobilità da padre a figlio limita senza dubbio la formazione di una forte coscienza di strato, ed agisce come un respingente sulle definizioni di gruppo; l'effetto della mobilità nell'alterazione della composizione degli strati sociali nel corso del tempo può essere osservato nella tavola 12, che mostra in che modo ciascuno strato si diversifichi in termini di origini sociali.

I quattro strati più alti sono caratterizzati da percentuali maggiori del previsto di figli provenienti da famiglie di professionisti, e i quattro strati più bassi sono caratterizzati da percentuali maggiori del previsto di individui provenienti da occupazioni semi-specializzate o non specializzate. Tuttavia, lo status occupazionale medio di ciascuno strato è molto più vicino alla media campione quando si prendono in considerazione le origini sociali, anziché le occupazioni attuali, e la diversità di origini sociali all'interno di ciascuno strato è relativamente grande. Sebbene le persone degli strati superiori tendano a provenire da origini sociali più favorite, la portata dell'ineguaglianza di status viene molto ridotta se consideriamo l'origine sociale anziché la posizione attuale. Per esempio, nella tavola 9 la maggiore differenza tra uno strato e l'altro per quanto concerne lo status occupazionale medio è pari a poco più di quattro punti su una scala di sei punti (strati 1 e 9), mentre se consideriamo l'occupazione del padre la differenza massima è soltanto di un punto e mezzo (strati 3 e 9). Per dirla in breve, anche se le relazioni strutturali tra gli status socio-economici, come l'istruzione, l'occupazione e il reddito

generano strati sociali, definiti in modo relativamente preciso, che abbracciano una grande proporzione della popolazione in un qualunque periodo di tempo, la mobilità da padre a figlio provoca discontinuità tra le generazioni per quanto riguarda l'eredità dell'ineguaglianza strutturata.

CONCLUSIONE

Abbiamo definito l'Australia come una società stratificata, con modelli di disuguaglianza relativamente chiari per quanto riguarda la posizione occupazionale, la capacità e la preparazione, il reddito ed altre caratteristiche. L'esistenza del fenomeno della incompatibilità di status a livello individuale non pregiudica necessariamente l'identificazione di strati sociali internamente coerenti, dal momento che molte occupazioni altamente remunerate (le occupazioni dirigenziali ed imprenditoriali, per esempio, e l'agricoltura su vasta scala) per tradizione non hanno richiesto specifiche qualifiche di istruzione; alcuni strati coerenti sono quindi costituiti da individui che sarebbero convenzionalmente definiti tra loro incompatibili, anche se è probabile che costoro non si considerino affatto tali tra loro. Inoltre, sebbene le forme più diffuse di disuguaglianza abbiano la propria base nella divisione economica del lavoro, non abbiamo definito l'Australia una società di classe perché non è una nazione in cui le disuguaglianze sociali ed economiche vengano rigorosamente trasmesse da una generazione alla successiva, e perché la mobilità da padre a figlio limita il grado in cui gli strati sociali diventano classi autocoscienti. Nondimeno, come molti altri paesi industriali, si tratta di una società ineguale, con una complicata divisione del lavoro, differenziazioni socio-economiche complesse e spesso ingiuste ed opportunità e remunerazioni allocate in modo discriminatorio.

BIBLIOGRAFIA

ADAMS, Francis, *The Australians: A Social Sketch.* London, T. Fisher Unwin, 1893.

ALFORD, Robert R., *Party and Society: The Anglo-American Democracies.* Chicago, Rand McNally, 1963.

ALLINGHAM, John D., "Class regression: an aspect of the social stratification process", *American Sociological Review,* 32, giugno, 442-9, 1967.

ANCICH, Mary, CONNELL, R.W., FISHER, J.A. and KOLFF, Maureen, "A descriptive bibliography of published research and writing on social stratification in Australia, 1946-67", *Australian and New Zealand Journal of Sociology,* 5, aprile, 48-76, 1969.

— "A descriptive bibliography of published research and writing on social stratification in Australia, 1946-67, Parts III and IV", *Australian and New Zealand Journal of Sociology,* 5, ottobre, 128-52, 1969.

APPLEYARD, R.T., "The population". Pp. 3-15 in A.F. Davies and S. Encel (eds), *Australian Society: A Sociological Introduction,* 2° ed., Melbourne: F.W. Cheshire, 1970.

ARON, Raymond, *Progress and Disillusion: The Dialectics of Modern Society.* London, Pall Mall Press, 1968.

AUSTIN, A.G., *Australian Education, 1788-1900: Church, State and Public Education in Colonial Australia.* Melbourne, Sir Isaac Pitman and Sons, 1961.

AUSTRALIA, *Report of the Committee of Economic Enquiry* (The Vernon Report). 2 voll., Melbourne, Wilke and Co, 1965.

AUSTRALIAN BUREAU OF STATISTICS, *Official Yearbook of the*

Commonwealth of Australia: No. 53. Canberra, Government Printer, 1967.

— "Schools 1969". Ref. No. 13.5. Canberra, Australian Bureau of Statistics, 1969.

"University Statistics, 1969: Part 1. Students and degrees conferred". Ref. No. 13.7. Canberra, Australian Bureau of Statistics, 1969.

BARCAN, Allan, "The development of Australian middle class", *Past and Present,* No. 8, 64-77, 1954-55.

BLAU, Peter M. e DUNCAN, Otis D., *The American Occupational Structure.* New York, Wiley, 1967.

BOLLEN, J.D., "The temperance movement and the Liberal party in New South Wales politics, 1900-1905", *Journal of Religious History,* 1, 160-82, 1960-61.

BORRIE, W.D. e D.R.G. Packer, *Italians and Germans in Australia: A Study of Assimilation.* Melbourne, F.W. Cheshire, 1954.

— *Population and Australia: A Demographic Analysis and Projection.* First Report of the National Population Inquiry, Vol. 1 Canberra, Australian Government Printing Service, 1975.

BRADY, E.J., "The clerk and the capitalist", *The Centennial Magazine,* 3 settembre, 93-6, 1890.

BROOM, Leonard e HILL, Richard J., "Opinion and social rank in Australia", *Australian and New Zealand Journal of Sociology,* 1, ottobre, 97-106, 1965.

— e JONES, F. Lancaster, "Career mobility in three societies: Australia, Italy and the United States", *American Sociological Review,* 34, ottobre, 650-8, 1969.

— e JONES, F. Lancaster, *A Blanket a Year.* Canberra, ANU Press, 1973.

— e JONES, F. Lancaster, *Opportunity and Attainment in Australia.* Canberra, ANU Press, 1976

— JONES, F. Lancaster and ZUBRZYCKI, Jerzy, "An occupational classification of the Australian workforce", *Australian and New Zealand Journal of Sociology,* 1, ottobre, Supplemento, 1965.

— JONES, F. Lancaster and ZUBRZYCKI, Jerzy, "Social stratification in Australia". pp. 212-23 in John A. JACKSON (a cura di), *Social Stratification.* Cambridge, Cambridge University Press, 1968.

BUTTS, R. Freeman, *Assumptions Underlying Australian Education.* Melbourne, Australian Council for Educational Research, 1955.

CAIDEN, Gerald E., *Career Service: An Introduction to the History of Personnel Administration in the Commonwealth Public Service of Australia 1901-1961.* Melbourne, Melbourne University Press, 1965.

CLARK, Colin, *The Conditions of Economic Progress.* 2° ed. London: Macmillan, 1951 (trad. italiana, *Il mito del progresso economico,* Milano 1967, Giuffré).

COGHLAN, T.A., *Wealth and Progress of New South Wales, 1894.* Sydney, Government Printer, 1968.

CONGALTON, A.A., *Status and Prestige in Australia.* Melbourne, F.W. Cheshire, 1969.

CRAWFORD, R.M., "The Australian national character: myth and reality", *Journal of World History,* 2, n. 3, 704-27, 1955.

DAVIDSON, F.G., "Technical and manpower trends". Pp. 260-94 in G.W. BASSETT (a cura di), *Planning in Australian Education.* Melbourne, Australian Council for Educational Research, 1970.

DAVIES, A.F., *Image of Class: An Australian Study.* Sydney, Sydney University Press, 1967.

ENCEL, S., *Equality and Authority: A Study of Class, Status, and Power in Australia.* Melbourne, Cheshire, 1970.

FEATHERMAN, David L., JONES, F. Lancaster and HAUSER, Robert M., "Assumptions of social mobility research in the U.S.: the case of occupational status", *Social Science Research,* 1976.

FITZGERALD, R.T., "The new secondary school population in Australia", *Quarterly Review of Australian Education,* 1, dic., 1-18, 1967.

— (1970). *The Secondary School at Sixes and Sevens.* Melbourne, Australian Council for Educational Research, 1970.

FITZPATRICK, B.C., *The British Empire in Australia: An Economic History.* Melbourne, Melbourne University Press, 1941.

FOGARTY, E., *Catholic Education in Australia 1806-1950.* Melbourne, Melbourne University Press, 1955.

FORD, G.W., "Work", pp. 84-145 in A.F. DAVIES e S. ENCEL (a cura di), *Australian Society: A Sociological Introduction.* 2° ed. Melbourne, F.W. Cheshire, 1970.

GOLDTHORPE, John H. e HOPE, K., "Occupational grading and occupational prestige", pp. 19-80 in Keith Hope (a cura di), *The Analysis of Social Mobility: Methods and Approaches.* Oxford, Clarendon Press, 1972.

GOLLAN, Robin, *Radical and Working Class Politics: A Study of Eastern Australia, 1954-1910.* Canberra, ANU Press, 1960.

HANCOCK, Keith, "The economics of social welfare in the 1970's", pp. 17-40 in Harold Weit (a cura di), Social Welfare in the 1970's, Sydney, Australian Council of Social Service, 1971.

HANCOCK, W. Keith, *Australia.* London, Benn, 1930.

HENDERSON, Ronald F., *Poverty in Australia: Interim Report of the Australian Government's Committee of Inquiry into Poverty.* Canberra, Australian Government Publishing Service, 1974.

HENDERSON, Ronald F. Harcourt, ALISON and HARPER, R.J.A., *People in Poverty: A Melbourne Survey.* Melbourne, F.W. Cheshire, 1970.

HOLLINGSHEAD, August B. e REDLICH, Frederick C., *Social Class and Mental Illness: A Community Study.* New York, Wiley, 1958 (trad. italiana, *Classi sociali e malattie mentali,* Torino 1965, Einaudi).

HUSEN, Torsten (a cura di), *International Study of Achievement in Mathematics.* 2 voll., New York, John Miley, 1967.

JARVIE, I.C., *Concepts and Society.* London, Routledge and Kegan, 1972.

JONES, F. Lancaster, "Occupational achievement in Australia and the United States: a comparative path analysis", *American Journal of Sociology,* 77, novembre, 527-39, 1971.

— "The changing shape of the Australian income distribution", *Australian Economic History Review,* 15, marzo, 21-34, 1975.

— "Measures of father-to-son mobility: a liberal or radical criterion of evaluation", *Quality and Quantity,* 1976.

LIPSET, Seymour Martin, "The value patterns of democracy: a case study in comparative analysis", *American Sociological Review,* 28, agosto, 515-31, 1963.

LYDALL, Harold, *The Structure of Earnings.* London, Oxford University Press, 1968.

MACHONIN, Pavel, "Social stratification in contemporary Czechoslovakia", *American Journal of Sociology,* 75, marzo, 725-41, 1970.

RUNCIMAN, W.G., "Class, status and power? ", pp. 25-61 in John A. Jackson (a cura di), *Social Stratification,* Cambridge, Cambridge University Press, 1968.

SAMUELSON, Paul A., HANCOCK, Keith e WALLACE, Robert, *Economics: Second Australian Edition.* Sydney, McGraw-Hill, 1975.

SCHAPPER, H.P., *Aboriginal Advancement to Integration: Conditions and Plans for Western Australia.* Canberra, ANU Press, 1974.

STEVENS, Frank, *Aborigines in the Northern Territory Cattle Industry.* Canberra, Australian National University Press, 1974.

TAFT, Ronald, "The social grading of occupations in Australia", *British Journal of Sociology,* 4, giugno, 181-7, 1953.

– e WALKER, Kenneth F. "Australia", pp. 131-92 in Arnold M. Rose (a cura di), *The Institution of Advanced Societies.* Minneapolis, University of Minnesota Press, 1958.

TWOPENY, R.E.N., *Town Life in Australia.* London, Stock, 1883.

WARD, Russel, *The Australian Legend.* Melbourne, Oxford University Press, 1958.

WARNER, W.L., MEEKER, Marchia and EELS, Kenneth, *Social Class in America.* Chicago, Science Research, 1849.

WATERMAN, A.M.C., *Economic Fluctuations in Australia 1948 to 1964.* Canberra, ANU Press, 1972.

WHEELWRIGHT, E.L. e MISKELLY, Judith, *Anatomy of Australian Manufacturing Industry.* Sydney, The Law Book Company Ltd, 1967.

YASUDA, Saburo, "A methodological inquiry into social mobility", *American Sociological Review,* 29, febbraio, 16-23, 1964.

ZUBRZYCKI, Jerzy, *Settlers of the Latrobe Valley: A Sociological Study of Immigrants in the Brown Coal Industry in Australia.* Canberra, ANU Press, 1964.

Tavola 1. *Livello di istruzione necessario ad un giovane che voglia affermarsi oggi in Australia, secondo le risposte degli* uomini *intervistati.*

Livello di istruzione degli intervistati	Livello di studi ritenuto necessario					D.K.	(100%) N
		primario	quasi secondario	secondario	terziario		
Primario	Uomini	3	30	56	10	1	371
	Donne	6	49	39	5	0	
quasi secondario	Uomini	0	32	58	10	1	568
	Donne	2	51	42	4	1	
Secondario	Uomini	1	26	59	14	1	155
	Donne	3	41	50	6	0	
Terziario	Uomini	2	14	56	27	1	189
	Donne	2	30	53	13	3	
Totali	Uomini	1	28	57	13	1	1283
	Donne	3	46	44	6	1	

Fonte: indagine ANU, 1965

Tavola 2. *Livello di istruzione necessario ad un giovane che voglia affermarsi oggi in Australia, secondo le risposte delle* donne *intervistate.*

Livello di istruzione delle intervistate		Livello di studi ritenuto necessario				D.K.	(100%) N
		primario	quasi secondario	secondario	terziario		
Primario	Uomini	0	30	55	16	0	179
	Donne	2	44	47	7	0	
quasi secondario	Uomini	0	14	71	14	1	336
	Donne	0	36	56	8	0	
Secondario	Uomini	8	8	63	29	0	92
	Donne	0	25	58	17	0	
Terziario	Uomini	0	14	66	20	0	35
	Donne	0	26	63	11	0	
Totale	Uomini	0	18	65	17	0	642
	Donne	1	36	54	9	0	

Fonte: indagine ANU, 1965

Tavola 3. *Reddito medio annuo, dei lavoratori maschi e femmine a pieno impiego, in relazione al livello culturale e all'età, 1968-69*

Livello culturale	Età					
	15-24	25-34	35-44	45-54	55 e oltre	Totale
			Maschi			
Titolo di studio:						
Laurea	*	5,900	7,350	7,490	8,060	6,620
Dipl. medio-sup.	3,500	4,660	5,770	5,850	6,380	5,110
Livello tecnico	3,210	4,460	5,080	5,080	4,530	4,610
Livello commerciale	3,140	3,830	3,960	3,820	3,450	3,690
Senza titolo di studio:						
Iscrizione	2,740	4,110	4,510	5,120	4,590	3,780
Abbandono scuola a 17 anni	2,560	3,480	4,130	4,200	4,090	3,300
16	2,240	3,470	4,070	3,910	3,570	3,120
14-15	2,220	3,230	3,510	3,310	3,050	3,090
15 o meno	*	3,020	3,030	3,130	2,850	3,010
			Femmine			
Titolo di studio:						
Livello universitario o diploma	2,820	3,620	4,090	3,990	3,940	3,210
Livello tecnico o commerciale	2,110	2,550	2,490	2,700	*	2,380
Senza titolo di studio:						
Iscrizione	2,000	*	*	*	*	2,370
Abbandono scuola a 17 anni	1,870	2,330	2,470	2,350	*	2,080
16	1,690	2,310	2,510	2,370	2,180	1,950
14 o 15	1,580	2,170	2,080	2,080	1,950	1,910
15 o meno	*	1,750	1,970	1,960	1,930	1,880

Fonte: Australia, 1973: Parte 2, Tavola 17 (campione d'indagine)

* Numero di casi troppo limitati per poter rilevare un valore medio.

Tavola 4. *Redditi calcolati ad anno pieno nell'arco di vita per lavoratori a pieno impiego in base all'istruzione 1968-69 (in migliaia di dollari Austr.)*

Livello d'istruzione	Reddito nell'arco di vita stimato in migliaia di $		
	(1) Maschi	(2) Femmine	(3) rapporto % (2)/(1)
Titolo di studio:			
Livello universitario	371	192	.52
Diplomati gen.	270	151	.56
Livello tecnico	233	150	.64
Livello commerciale	*	*	*
Senza titolo:			
Iscrizione	222	143	.64
Abbandono studi a 17 anni	202	123	.61
16	192	117	.61
14 o 15	171	107	.63
15 o meno	163	102	.63

Fonte: Australia, 1973: parte 2, Tavola 18 (campione d'indagine)

I dati mancanti per le donne sono stati tratti da una precisa comparazione dei redditi per maschi e per maschi e femmine insieme. A questo fine furono usati dati non pubblicati sull'ammontare dei redditi per ogni categoria.

* Troppo pochi casi per un confronto.

Tavola 5. *Redditi medi in dollari per un anno intero, di maschi e femmine, lavoratori a pieno impiego in occupazioni selezionate, 1968-69*

Occupazione (a)	Maschi	Femmine
Ingegneri civili	7,720	n.a.
Ingegneri elettrotecnici e delle comunicazioni	6,670	n.a.
Medici professionisti	11,500	*
Infermieri, inclusi praticanti	*	2,220
Insegnanti governativi di primarie e sec.	4,660	3,360
Giudici, magistrati, avvocati superiori e avvocati inferiori, funzionari legali	9,800	*
Disegnatori e copiatori	4,300	*
Tecnici e assistenti tecnici n.e.c. (escl. tecnici di laboratorio e assistenti)	3,980	*
Ragionieri e sindaci di società	5,870	*
Impiegati, lavoratori in proprio, amministratori, dirigenti,:		
Industria, incl. elettricità, gas, acqua e servizi sanitari	5,720	*
Edilizia e costruzioni	4,890	*
Attività immobiliari e finanziarie	6,140	*
Commercio escl. negozianti in proprio	4,280	2,820
Divertimenti, alberghi e attività turistiche caffé, servizi personali	4,310	2,870
Contabili, cassieri (inclusi i bancari)	3,480	2,270
Stenodattilografe	*	2,180
Operatrici macchine contabili	*	1,990
Impiegate d'accettazione (receptionists)	*	1,960
Impiegati d'ufficio-governativi	3,790	2,270
Impiegati d'ufficio-non governativi	3,440	2,070
Venditori, estimatori e mediatori	4,880	*
Viaggiatori commerciali e agenti industriali	3,800	*
Proprietari e negozianti in proprio, commercio al dettaglio e all'ingrosso	2,900	*
Commessi e assistenti, commercio al minuto e ingrosso	2,770	1,790
Allevatori	3,030	*
Braccianti giornalieri	2,240	*

→

Tavola 5. (*seguito*)[1]

Occupazione (a)	Maschi	Femmine
Contadini e allevatori	3,420	*
Agricoltori (e agricoltori misti)	2,760	*
Lavoratori di base, mandriani, tagliatori interni e lavoratori generici di allevamento	2,140	*
Giardinieri, balie	2,460	*
Autisti d'auto, taxi, noleggio	3,000	*
Camionisti, inclusi fattorini e motociclisti	2,790	*
Telefoniste e operatrici telegrafiche	*	2,090
Impiegati, assistenti, agenti e fattorini postali	3,050	*
Macchinisti, aiutanti lavoratori prodotti tessili, pelletterie	*	1,720
Montatori, aggiustatori e tornitori	3,530	n.a.
Installatori e operatori di macchine, lavoratori metallurgici inclusi macchinisti	2,890	*
Meccanici di motoveicoli	3,080	n.a.
Battilamiera, lavoratori scatolame e lavoratori a pannelli	3,150	*
Idraulici e tubisti	3,340	n.a.
Saldatori e fresatori	3,140	*
Fuochisti inclusi incisori e lavoratori dell'acciaio	3,660	*
Elettricisti inclusi elettromeccanici	3,700	*
Tecnici in telecomunicazioni	3,910	*
Guardafili, posatori cavi elettrici	3,190	*
Montatori, lavoratori di linea, metallurgici, elettrici	2,880	1,900
Assistenti di commercianti, metallurgici elettrici	2,840	*
Carpentieri, piallatori	3,370	n.a.
Pittori e decoratori edili, costruzione e manutenzione, inclusi imbianchini	3,110	*
Muratori, scalpellini	3,480	n.a.
Piastrellisti	3,190	*
Operai del cemento e mosaici	3,240	n.a.

→

Tavola 5. (*seguito*)[2]

Occupazione (a)	Maschi	Femmine
Tipografi e stampatori	3,500	*
Fornai e pasticceri	3,040	*
Macellai, inscatolatori, conservieri	3,060	*
Imballatori, etichettatori	2,640	1,760
Manovratori di macchina terra e costruzioni	3,100	n.a.
Lavoratori idraulici	3,470	n.a.
Personale di magazzino, inclusi magazzinieri e imballatori	2,890	*
Manovali metallurgici, meccanici ed elettrici	2,700	*
Manovali edili e di costruzioni	2,630	n.a.
Poliziotti	3,930	*
Cameriere albergo e di cabina, inservienti generici ospedale (escl. domestiche private)	*	1,810
Cucinieri, inclusi assistenti di cantina (escl. domestici privati)	*	1,847
Lavoratori domestici e cameriere private	*	1,270
Camerieri e cameriere	*	1,770
Pulitori uffici e palazzi	2,620	1,840
Barbieri, parrucchieri, estetiste e simili	2,550	1,900
Inservienti d'ospedale o altri servizi medici inclusi aiuti e assistenti infermiere	2,700	1,740

Fonte: *Australia*, 1973: parte 2, Tavola 20 (campione d'indagine)

a) secondo la classificazione censuaria delle occupazioni.

n.a. – non disponibile

* Non appare per l'alta variabilità del campione

Nota: 1. Le occupazioni esposte sono quelle registrate al momento dell'indagine (novembre 1969). Non sono necessariamente le occupazioni o le principali occupazioni fissate durante l'anno 1968-69.

2. Le cifre espresse sono basate su dati campione non ponderati e su un limitato numero di frequenze di redditi e possono di conseguenza non essere del tutto corrette

Tavola 6. *Distribuzione occupazionale della forza-lavoro in Australia e percentuale femminile nei differenti gruppi occupazionali Australia 1911-1971*[a] *(Colonne percentuali)*

Gruppo occupazionale	Anno di censimento						
	1911	1921	1933	1947	1961	1966	1971
1. Professionisti superiori	1.8 (10)	1.7 (15)	1.8 (6)	1.4[b] (9)	2.8 (8)	2.7 (8)	2.6 (11)
2. Allevatori, agricoltori del frumento e pecore	1.7[c] (4)	1.6[c] (3)	2.8 (5)	2.3[c] (5)	2.3 (11)	2.1 (11)	1.5 (16)
3. Professionisti inferiori	3.2 (67)	3.5 (67)	3.9 (67)	4.5 (60)	5.9 (56)	6.9 (54)	8.2 (51)
4. Dirigenti	5.0 (13)	3.7 (10)	4.5 (8)	5.9 (19)	7.1 (15)	6.4 (12)	7.1 (12)
5. Proprietari di negozi	1.3 (21)	1.7 (19)	2.8 (20)	...[d] ...	1.2 (36)	0.8 (26)	0.7 (28)
6. Altri agricoltori	11.8[c] (6)	11.3[c] (3)	7.6 (5)	11.4[c] (5)	4.6 (9)	3.6 (12)	3.4 (17)
7. Impiegati e simili	4.1 (13)	6.6 (23)	9.9 (34)	13.9[b] (43)	15.6 (51)	17.7 (54)	19.7 (58)
8. Militari e polizia	0.6 (0)	0.6 (0)	0.5 (0)	1.6 (2)	1.5 (3)	1.6 (4)	1.7 (8)
9. Meccanici e capi-officina	17.3 (28)	17.0 (23)	12.2 (16)	15.9 (8)	16.4 (5)	15.9 (5)	15.4 (5)
10. Commessi	6.3 (23)	5.9 (30)	4.7 (40)	7.0[d] (39)	5.0 (54)	5.2 (64)	5.2 (66)
11. Operai comuni	7.5[e] (9)	8.8[e] (11)	8.4 (25)	10.0 (27)	11.2 (27)	11.8 (29)	10.4 (29)
12. Autisti	5.2 (1)	5.4 (1)	5.1 (1)	5.5 (1)	5.0 (1)	4.7 (2)	4.5 (4)
13. Lavoratori privati e simili	11.4 (71)	11.1 (67)	11.3 (65)	7.6 (55)	7.6 (54)	8.0 (60)	8.3 (62)
14. Minatori	4.8 (0)	2.5 (0)	2.2 (0)	1.2 (0)	0.8 (0)	0.7 (0)	0.7 (0)
15. Lavoratori agricoli	10.4 (0)	8.8 (1)	10.0 (2)	2.0 (0)	3.9 (5)	3.6 (23)	2.6 (16)
16. Lavoratori generici	7.7[e] (3)	9.7[e] (5)	12.3 (4)	9.9 (7)	9.2 (4)	8.3 (7)	7.9 (10)
Totale	100.1	99.9	100.0	100.1	100.1	100.0	99.9 (31)
N (000s)	1,831	2,166	2,696	3,072	4,171	4,856	4,965

Fonte: Censimenti australiani

a) Le cifre tra parentesi rappresentano la proporzione di donne in ogni gruppo occupazionale.

b) Ragionieri inclusi con i contabili nel gruppo 7. Ingegneri professionisti inclusi con i meccanici nel gruppo 9.

c) Agricoltori del frumento e allevatori di pecore inclusi con altri agricoltori nel gruppo 6.

d) Negozianti proprietari inclusi nel gruppo 10.

e) Alcuni lavoratori inclusi nel gruppo 11.

Tavola 7. *Mobilità di-padre-in-figlio in Australia (linee percentuali)*

Occupazione paterna	Occupazione del figlio																Totale %	N. padri	Y Indice
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16			
1. Professionisti superiori	27	*	11	19	2	2	18	4	12	2	2	*	2	*	*	*	101	56	.75
2. Allevatori	4	45	1	7	*	7	4	1	8	2	4	7	1	*	4	4	99	91	.37
3. Professionisti inferiori	20	*	8	24	*	*	24	*	4	4	*	4	4	*	4	4	100	25	*
4. Dirigenti	10	4	7	21	1	3	19	1	13	2	8	3	4	*	2	3	101	173	.90
5. Proprietari di negozio	6	*	2	10	12	6	14	2	15	4	14	8	2	2	2	2	101	51	*
6. Altri agricoltori	1	4	1	10	1	35	4	0	12	2	10	9	3	1	3	4	100	276	.39
7. Impiegati	13	1	6	15	2	1	21	1	17	2	10	3	3	1	2	2	100	146	.89
8. Militari e polizia	14	*	3	11	*	3	14	6	17	3	3	6	9	*	*	11	100	35	*
9. Artigiani meccanici	4	0	4	10	1	1	12	1	30	2	9	5	4	1	0	7	100	341	.79
10. Commessi	13	*	*	9	*	*	13	4	39	17	4	*	*	*	*	*	99	23	*
11. Operai comuni	3	1	4	9	1	7	11	1	26	1	17	9	5	*	1	5	101	148	.92
12. Autisti	2	*	2	12	1	3	11	1	26	1	11	17	7	2	*	5	101	119	.90
13. Lavoratori privati	6	*	4	17	*	2	14	1	29	4	8	4	7	1	*	3	100	91	.97
14 Minatori	*	*	*	5	2	2	7	*	32	3	11	3	7	14	*	14	100	57	*
15. Operai agricoli	2	2	2	10	3	5	5	2	20	5	8	8	7	*	8	13	100	60	.88
16. Lavoratori generici	3	*	4	7	1	3	14	*	28	3	13	6	5	*	4	10	101	156	.91
17. Non definiti	4	1	*	8	3	1	9	1	17	4	12	18	4	3	5	10	100	77	*
Totale %	6	3	4	12	1	7	12	1	23	3	9	7	4	1	2	6	101	1,925	.80
N. di figli	109	64	70	225	26	145	228	19	434	48	182	132	79	19	37	108	1,925	*	*

Fonte: Broom e Jones, 1969 a: 340.

* Non definito: è escluso cioè dai dati, come le categorie con meno di 30 occupati tra padri e figli.

Tavola 8. *Caratteristiche sociali di 10 strati (percentuali)*

Strato Occup.	Caratteristiche sociali							N. (100%)
	Istruzione	Primaria Incom.	Primaria Compl.	Secondaria Incom.	Secondaria Compl.	Terziaria Incom.	Terziaria Compl.	
	Categ. Occupaz.	I	II	III	IV	V	VI	
	Reddito	$ 1800	$ 1800-2599	$ 2600-3399	$ 3400-4199	$ 4200-4999	$ 5000 e oltre	
1	Istr.	0	0	0	0	11	89	126
	Occup.	0	0	1	3	19	77	126
	Redd.	0	0	0	13	30	57	126
2	Istr.	0	0	0	0	32	68	81
	Occup.	2	1	9	17	24	47	81
	Redd.	2	20	46	24	5	4	81
3	Istr.	6	17	51	26	0	0	181
	Occup.	0	0	2	4	61	33	181
	Redd.	0	0	0	7	21	72	181
4	Istr.	8	32	60	0	0	0	222
	Occup.	0	4	4	15	61	15	222
	Redd.	0	7	35	43	10	4	222
5	Istr.	0	0	0	85	15	0	85
	Occup.	0	4	13	44	29	11	85
	Redd.	0	13	47	29	11	0	85
6	Istr.	0	0	0	68	25	7	128
	Occup.	12	31	38	18	1	0	128
	Redd.	6	54	34	6	0	0	128
7	Istr.	1	8	91	0	0	0	278
	Occup.	4	11	50	23	13	0	278
	Redd.	0	13	59	22	4	2	278
8	Istr.	4	40	57	0	0	0	357
	Occup.	0	16	53	18	12	1	357
	Redd.	7	70	22	1	0	0	357
9	Istr.	0	0	93	6	1	0	218
	Occup.	49	48	3	0	0	0	218
	Redd.	13	79	8	0	0	0	218
10	Istr.	31	69	0	0	0	0	245
	Occup.	44	47	9	0	0	0	245
	Redd.	21	71	9	0	0	0	245
Totale	Istr.	6	23	46	12	4	9	1921
	Occup.	13	19	23	13	21	12	1921
	Redd.	6	39	25	12	6	12	1921

Note: Le categorie occupazionali sono le seguenti: I Manovali, II Semi-specializzati, III Specializzati, IV Impiegati, V Dirigenti, VI Professionisti.

Tavola 9. *Livelli medi di status e consistenza di status di 10 strati*

Strato	Livelli di status[a]				
	Istruzione	Occupazione	Reddito	Status Generale	Consistenza[b] di strato
1. Classe media superiore A	5.89	5.72	5.44	5.68	81.7
2. Classe media superiore B	5.68	4.99	3.40	4.69	71.6
3. Vecchia classe media A	2.98	5.26	5.66	4.63	84.5
4. Vecchia classe media B	2.52	4.79	3.70	3.67	74.8
5. Marginale? A	4.15	4.31	3.38	3.95	75.3
6. Marginale? B	4.39	2.63	2.41	3.14	73.4
7. Massa media A	2.90	3.31	3.22	3.14	77.3
8. Massa media B	2.53	3.28	2.17	2.66	71.1
9. Classe lavoratrice A	3.07	1.55	1.94	2.19	98.2
10. Classe lavoratrice B	1.69	1.64	1.88	1.74	95.1

a) Le linee medie sono calcolate dando come punteggio: 6 alle categorie più alte, 5 alle seconde e così di seguito diminuendo fino a 1 alla più bassa. Lo status generale è la media ponderata dei punteggi di istruzione, occupazione e reddito.

b) La consistenza di status è calcolata come percentuale dei profili che differisce per $\sqrt{2}$ o meno dal profilo più comune di ogni strato. Vedi testo.

Tavola 10. *Consistenza di strato e autoidentificazione di classe, 1965 (percentuali)*

Strato	Auto-identificazione									
	Superiore	Medio Superiore	Medio	Medio Inferiore	Lavoratori	Inferiori	"Non so"	N. (100%)	X Linee*	X Deviazione*
1	1	36	43	10	6	1	4	126	4.13	.68
2	2	17	47	16	11	1	5	81	3.79	.76
3	0	25	41	10	17	5	2	181	3.66	.97
4	0	9	38	14	31	5	2	222	3.14	1.01
5	1	15	41	16	20	4	2	85	3.49	.96
6	2	10	29	10	41	3	5	128	3.07	1.08
7	0	7	31	14	41	5	1	278	2.95	.98
8	0	4	19	11	60	5	2	357	2.56	.84
9	1	4	14	9	67	1	2	218	2.55	.81
10	0	2	11	5	77	3	1	245	2.33	.59
Totale	1	10	28	11	44	4	2	1921	2.98	

* Linee e deviazioni medie, sono calcolate partendo da un punto di 6 per il superiore, 5 per il medio-superiore, e così via fino a 1 per l'inferiore. Le risposte "Non so" indicano la mancata autoidentificazione.

Tavola 11. *Mobilità da padre in figlio in 10 strati sociali, 1965*

Strato	Percentuale dei figli			
	Mobile verso l'alto	Mobile verso il basso	Immobile	Poco mobile*
1 Alto	70	4	26	28
2	62	20	18	30
3	41	7	53	19
4	51	9	40	17
5	45	22	32	28
6	33	48	20	32
7	36	31	33	29
8	44	26	30	29
9	12	62	26	30
10 Basso	16	55	29	25
Totale	38	30	32	26

* L'occupazione del padre era in una categoria immediatamente vicina alla presente occupazione del figlio.

Tavola 12. *Consistenza di strato in termini di origini sociali*[a] *(1965) (colonne percentuali)*

Occupazione paterna	Strato										Totale
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1. Professionista	24	16	22	10	12	9	4	4	4	6	9
2. Dirigente	24	20	46	36	25	20	28	21	19	28	27
3. Colletto bianco	18	22	8	7	15	11	10	8	12	3	10
4. Oper. specializzato	13	25	7	13	19	20	24	26	19	15	18
5. Semi-specializzato	10	11	8	15	12	19	16	20	20	16	16
6. Manovale	11	5	9	19	16	21	18	22	26	33	20
N. (100%)	124	80	117	215	80	122	267	353	200	227	1845
$\bar{X}$ limite[b]	3.55	3.90	4.38	3.56	3.58	3.17	3.28	2.99	2.91	2.95	3.37
$\bar{X}$ deviazione[b]	1.38	1.28	1.26	1.58	1.45	1.44	1.35	1.26	1.36	1.40	1.30

a) Origine definita con l'occupazione paterna

b) Limiti e deviazioni medie sono calcolate partendo da un punto di 6 per la categoria più alta, 5 per la seconda e così di seguito fino a 1 per la più bassa.

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

Volumi già pubblicati:

W. Müller e K.U. Mayer
La stratificazione sociale nella Repubblica Federale Tedesca
Studi e ricerche (1945-1975)

J. Lopreato
La stratificazione sociale negli USA
Fatti e teorie (1945-1975)

Wlodzimierz Wesolowski e Kazimierz Slomczynski
Analisi della struttura di classe e della stratificazione sociale in Polonia
Studi e ricerche (1945-1975)

Paolo Ammassari
Classi e ceti nella società italiana
Studi e ricerche

Fondazione
Giovanni Agnelli

L. 2500