

SERGE MOSCOVICI e WILLEM DOISE, *Dissensi e Consensi. Una teoria generale delle decisioni collettive*, Bologna, Il Mulino, 1992, pp. 304.

Nelle scienze sociali è da lungo tempo ben nota l'irriducibile ambivalenza dei comportamenti collettivi. L'interazione fra individui conduce a scelte differenti da quelle che quegli stessi individui prenderebbero autonomamente, ma, a seconda degli oggetti di studio privilegiati dai differenti campi disciplinari, il contenuto di tale differenza varia.

Non fa eccezione lo studio della politica, come ben sa chiunque si sia imbattuto, magari in un breve lasso di tempo, in uno studio sui movimenti ed in uno sui comportamenti delle commissioni parlamentari o degli organi dirigenti di un partito: nel primo caso le decisioni collettive rispecchiano spesso le opinioni degli attivisti più estremisti, mentre è regola nel secondo la convergenza verso una posizione mediana. Entrambi gli esiti possono suscitare biasimo e preoccupazione: c'è chi, inconsapevole epigono di Tarde e Le Bon, paventa i pericoli di una folla irresponsabile dove il singolo individuo perde le inibizioni che consentono la pacifica convivenza, e chi, con pari orrore, sottolinea la pressione al conformismo e alla conservazione che domina nei gruppi e nelle organizzazioni.

La qualità principale del libro di Moscovici e Doise è quella di offrire un quadro teorico unitario a fenomeni apparentemente inconciliabili che sembrerebbero richiedere teorie opposte. Assunto che il consenso sia obbligato dalla circostanza di far parte di uno stesso gruppo (e questa assunzione rappresenta il limite maggiore dell'impostazione teorica dei due psicologi sociali), la domanda fondamentale che attraversa tutto il libro è a quali condizioni tale consenso si polarizzerà su una delle posizioni estreme del gruppo, o tenderà invece al «giusto mezzo» e alla moderazione.

Il nucleo della spiegazione consiste nella forma che assume l'interazione che precede la decisione. Un'interazione formalizzata, sottoposta ad un rigido vincolo temporale, fra persone simili per gusti e cultura ma in cui sono visibili i segni della disparità di status e potere, tende a produrre compromessi. In questi, ciascuno cede qualcosa rispetto alle proprie preferenze per raggiungere una decisione comune ma, al medesimo tempo, fa salva l'integrità di quelle stesse preferenze e quindi la propria stessa identità. In interazioni informali, senza espliciti vincoli temporali, fra persone eterogenee ma eguali, si sviluppa una discussione conflittuale che, tuttavia, richiedendo scambi frequenti per la ricerca di un comune denominatore, finisce per mettere in gioco le precedenti opinioni e la stessa identità degli attori. L'accordo si avrà allora su posizioni estreme. La polarizzazione degli attori non consiste in uno stravolgimento completo dell'identità individuale di membri in precedenza riottosi ad opera di un manipolo di agitatori, ma in uno spostamento verso valori già prima inconsapevolmente

condivisi, che vengono riscoperti nel corso del dibattito, sia esso esterno (la discussione), che interno (la riflessione).

Sulla base di questa tipologia del consenso, compromesso versus polarizzazione, basata sulla qualità dell'interazione, si possono azzardare alcune ipotesi su quali contesti è più facile generare uno o l'altro dei due esiti. Per esempio, le dimensioni del gruppo svolgono un ruolo critico tutt'altro che lineare. Un gruppo poco numeroso, non potendo accogliere al suo interno una grande varietà di punti di vista, ha meno probabilità di sviluppare conflitti e quindi di condurre ad una polarizzazione. D'altra parte, anche un gruppo molto numeroso, date le ridotte possibilità di reale partecipazione e interazione, non consente alle posizioni antagoniste di esprimersi come tali e conduce quindi al medesimo risultato.

Un dibattito parlamentare, rispettoso di procedure e tempi che regolano la discussione e che assegnano a ciascuno uguali opportunità di partecipazione, faciliterà il compromesso proprio riducendo il coinvolgimento dei singoli rispetto all'argomento in discussione e limitando il loro interesse alla corretta applicazione della procedura. Un animato e confuso botta e risposta in un'assemblea studentesca condurrebbe invece, con ogni probabilità, ad una polarizzazione.

L'elenco di circostanze che di volta in volta favoriscono una o l'altra forma di consenso potrebbe continuare. L'idea più feconda che si trae dagli innumerevoli esperimenti di psicologia sociale che i due AA. propongono a sostegno delle loro tesi è che per comprendere le decisioni collettive non serve risalire alle caratteristiche psicologiche e culturali degli individui chiamati a decidere, né basta osservare la mera distribuzione delle opinioni nel gruppo oggetto di studio. Una posizione in linea, mi sembra, con la recente «riscoperta delle istituzioni» in scienza della politica.

[*Francesco Zucchini*]

DOUGLASS C. NORTH, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990, VIII, pp. 152; trad. it. Bologna, Il Mulino, 1994.

Le variazioni nella crescita economica rappresentano un classico *explanandum* della teoria economica. Douglass North, storico dell'economia recentemente insignito del Nobel, è stato tra i primi a richiamare l'attenzione sulla struttura politico-istituzionale di una società – in particolare, sul sistema dei diritti di proprietà – come variabile esplicativa chiave nell'analisi di questo problema, proponendo una spiegazione istituzionalista alternativa a quella olsoniana incentrata sul *rent-seeking* dei gruppi di interesse.

Rispetto alle opere precedenti, questo volume rappresenta una