

di uomini: da una classe di poveri contadini, o di nomadi dediti nella migliore delle ipotesi alla pastorizia, o di montanari ignari di ogni altra cosa al mondo che non sia parte della loro stessa vita, non è possibile ottenere rapidamente una massa di personale specializzato, capeggiato da una cerchia più ristretta di tecnici e di amministratori.

Il VI capitolo riguarda la formazione del capitale nazionale: per formare il capitale nazionale occorre dare l'avvio ad una produzione nazionale che, anche se priva del carattere industriale, proprio dei paesi più progrediti, ecceda i limiti del minimo fabbisogno per i più elementari bisogni della popolazione: è necessario che una certa aliquota della popolazione possa disporre di un reddito tale da poter alimentare un certo flusso di risparmio. Tutto il problema della formazione del capitale consiste in questo: non esiste possibilità di attuare nuovi investimenti o, addirittura, degli investimenti, quando la percentuale della popolazione che non riesce a soddisfare i bisogni elementari della vita (cibo, abiti ed abitazioni) è molto elevata: in questo caso, essendo la proprietà e la ricchezza nazionale concentrate nelle mani di pochi nababbi, non esiste, dalla parte degli indigenti la possibilità, e dalla parte dei ricchi l'incentivo per effettuare, tramite il risparmio, un processo di sviluppo economico.

Il successo di un piano economico di sviluppo è collegato a due dati di fatto essenziali: l'ammontare della popolazione e le risorse disponibili. A questo fondamentale problema, che lo spazio non ci consente di esaminare sono dedicati i cap. VII, VIII e IX, del rapporto, che pone in luce uno dei più sconcertanti ed inquietanti fenomeni del nostro tempo: l'aumento della popolazione e le risorse disponibili.

Gli ultimi due capitoli sono dedicati alle misure che possono essere prese, sul piano internazionale, in ordine allo sviluppo economico dei paesi arretrati: anche su questo argomento, fecondo di

discussioni e di conclusioni, non possiamo fare altro che segnalare la esemplare concisione usata nel Rapporto, sebbene esso risulti di ampiezza tale da meritare da parte degli Organi internazionali una più vasta ed approfondita trattazione.

M. VAGLIO

Milano.

NEWCOMB T., *Social Psychology*. Un vol. di pagg. XI-690, New York, Dryden Press, 1950.

Il volume di Teodoro Newcomb, titolare della cattedra di Psicologia Sociale nella Università di Michigan, costituisce un altro di quei finora relativamente scarsi tentativi di «integrare» le scienze sociali con le osservazioni psicologiche. Questo tentativo è stato fatto da KRECH e CRUTCHFIEL utilizzando come intelaiatura teoretica il concetto di *Percezione* e facendo così della Psicologia Sociale uno sviluppo ed un'estensione di quella individuale; invece il NEWCOMB è ricorso ad una intelaiatura più ampia e di carattere più propriamente sociologico, utilizzando il concetto di *Inter-azione*. La inter-azione è definita come il fatto per cui l'individuo percepisce e risponde alle risposte degli altri individui; e poiché gli individui «interferiscono» come membri di gruppi strutturali, essa comprende la relazione dell'individuo all'individuo e quella dell'individuo al gruppo, come pure l'effetto dell'ambiente sociale sul comportamento individuale.

Data questa impostazione, argomento chiave nella teoria diventa quello della *Comunicazione*, resa possibile dallo stabilirsi delle c. d. «norme di gruppo». Infatti per comunicazione si intende, secondo Newcomb, il processo per il quale oggetti e persone giungono ad essere percepiti in termini di «norme» e le «norme» sono definite come i comuni modi di percepire i comportamenti e gli oggetti. Le norme di gruppo hanno una tale importanza, che gli oggetti traggono il loro significato e persino la loro «realtà» da esse (pag. 295). Le norme

di gruppo servono anche per fissare le regole di comportamento che individui occupanti determinate posizioni nel gruppo sono obbligati ad assolvere, in ossequio alla comune aspettazione: facendo così, tali individui assumono un « ruolo ».

I concetti di « ruolo », di « norme di gruppo », di « gruppo di riferimento », servono all'A. per collegare i termini psicologici con quelli sociologici: ma occorre dire che il concetto sociologico di « ruolo » è già di per sè integrato e sostenuto dal concetto psicologico di « norme di gruppo », poichè è in funzione di esse che un ruolo è riconosciuto: inoltre, è assunto che il comportamento del soggetto che lo copre può variare grandemente, sia pure entro certi limiti, a seconda delle variazioni individuali (pag. 291).

A far poi da contrappeso alla impostazione teoretica di tipo sociologico, sta l'accentuazione del concetto di individuo (sia pur considerato come membro di gruppo), svolto in tutto il volume secondo un punto di vista psicologico; così i concetti ed i termini di motivazione, di apprendimento, di percezione, sono tratti dalla psicologia generale ed anche la trattazione della Personalità è psicologica, per quanto limitata a quegli aspetti che sono più evidentemente sottoposti agli influssi sociali. Scopo del volume è in sostanza quello di dimostrare come e quanto i « ruoli » e le « norme di gruppo » influiscono sulla Personalità degli individui e sulla loro inter-azione; lo scopo è raggiunto facendo perno sul concetto di *Socializzazione*, che è definita come quel processo per il quale il soggetto impara a soddisfare le proprie pulsioni od i propri motivi (che possono essere *organici*, e quindi originarii, e *sociali*, e quindi acquisiti) per mezzo del c. d. « comportamento motivato » (motive-pattern) e delle « attitudini ». Il comportamento motivato è descritto come « un segmento di comportamento caratterizzato da una relativa costanza di motivazione » ed è assunto che

diventa « comportamento di ruolo » quando l'individuo agisce in un gruppo: infatti allora esso corrisponde ai ruoli ed alle norme di quel gruppo. A loro volta, le attitudini sono descritte come una predisposizione ad avere un motivo; esse si sviluppano dai motivi acquisiti, sociali, si differenziano e si organizzano in sistemi gerarchici. Mentre poco è detto sulla loro formazione nella infanzia, gran parte è data invece alla esposizione delle condizioni che inducono « cambiamenti » nelle attitudini e che sono rapportate ad un processo di riorganizzazione percettiva e non ad un processo di apprendimento, che si verifica più facilmente quando la riorganizzazione è socialmente motivata.

Motivi ed attitudini influiscono sulla Personalità in quanto un aspetto importante della formazione di questa consisterebbe nell'apprendimento di nuovi « comportamenti motivati », il che si ha quando quelli vecchi sono rimasti per qualche tempo bloccati. Newcomb stabilisce la proposizione che la più soddisfacente maniera per trattare della Personalità (sia come risultato della interazione sociale, sia come ciò che determina la inter-azione sociale), è quella in termini di « comportamento di ruolo » (pag. 337); è tuttavia riconosciuto che questo modo non può dare un completo resoconto della Personalità, ma solo qualcosa delle sue origini sociali e delle sue sociali conseguenze. In omaggio a questo principio, Newcomb riconosce che nella organizzazione della Personalità hanno grande importanza i fattori costituzionali, che descrive come attributi « temperamentali » od « espressivi »; mette d'altra parte in rilievo che la Personalità deve essere considerata come la risultante della inter-azione sociale sulla natura individuale e specialmente dell'effetto degli ostacoli frapposti al raggiungimento dei fini prefissati. A questo proposito è importante la distinzione del diverso orientamento che è possibile aversi di fronte ad un ostacolo: vi è un comportamento « orientato al

successo», dove l'ostacolo è percepito come una semplice barriera che deve essere sorpassata, e vi è comportamento « orientato all'insuccesso », dove l'ostacolo è percepito come una minaccia personale e il fine perde di importanza a favore di esso. Nell'uno e nell'altro dei casi, si ha sviluppo di nuovi « comportamenti motivati », ma mentre nel primo caso questo fatto conduce all'acquisizione di nuove caratteristiche costruttive della Personalità, nel secondo caso si ha invece l'assunzione di un « comportamento di difesa » e lo stabilirsi di un conflitto.

Questo modo di presentare le cose, permette all'Autore di indentificare la ragione della unicità della Personalità individuale, nel fatto della combinazione unica delle molteplici influenze sociali con la quale ogni individuo si può incontrare.

Questo modo permette all'autore anche una riformulazione del concetto di « frustrazione » (che è quella che conduce al comportamento di difesa) in una maniera più accurata e più produttiva di quella tradizionale di Maier (per il quale la frustrazione conduce ad un comportamento non orientato ad alcun fine).

Infine, serve anche per introdurre, attraverso il meccanismo del conflitto e della repressione, il concetto di « ansietà » ed a sottoporre a revisione critica la dottrina freudiana. A parere dello scrivente, questa revisione costituisce uno degli aspetti più avvincenti ed insieme uno dei contributi più positivi che si possono trovare nel volume di Teodoro Newcomb; estendendo al campo sociale il pensiero originariamente psichiatrico della HORNEY, l'autore ha compiuto, e con successo, il tentativo di riformulare la teoria di Freud e di Adler in funzione dell'apprendimento dei primi ruoli e di interpretare la repressione come il risultato e la causa della inter-azione. Quantunque questo tentativo richieda l'apporto di ulteriori ricerche, pensa lo scrivente (la cui impressione è sensibilizzata dalla esperienza professionale in campo psichiatrico) che con esso si sia aperta la strada ad un modo nuovo,

particolarmente fecondo ed obiettivo, per sottoporre a critica la dottrina psicanalitica nei suoi fondamenti interpretativi e teoretici.

Collegata con la interpretazione della Personalità sopra ricordata vi sono alcune considerazioni teoretiche dell'« io », identificato non solo come soggetto ma anche come oggetto di valore, e la cui percezione è proposta come il risultato della c. d. « riflessione sociale ».

Il concetto di « ruolo » sostiene anche il trattamento delle connessioni fra Cultura e Personalità, in un modo tuttavia che sembra essere troppo sociologico e poco psicologico.

Infine chiude il volume una larga sezione dedicata alle caratteristiche dei gruppi; il concetto di « comportamento di ruolo », che nelle parti precedenti aveva sostenuto lo studio della personalità individuale, si dimostra utile anche per lo studio dei gruppi. A questo proposito il libro di Newcomb segna un punto di vantaggio su quello analogo di Krech e Crutchfield, che nel passare dallo studio degli individui a quello dei gruppi sono costretti ad abbandonare lo schema metodologico formulato e seguito per il primo di essi. Secondo Newcomb il « gruppo » è un insieme di persone che partecipano alle stesse norme ed i cui ruoli interferiscono. Segue in questo capitolo l'analisi del c. d. « uomo marginale » (ad un gruppo), dell'appartenenza ad un gruppo di minoranza, del conflitto fra membri del gruppo, del pregiudizio, della c. d. « ostilità autistica » e della coesione di gruppo.

Abbiamo nel libro di Newcomb una chiara originale esposizione dei concetti di Psicologia Sociale, da un punto di vista che nella impostazione è certamente sociologico ma che si giova e si giustifica con ampi contributi psicologici e che alla stessa Psicologia individuale può dare qualche apporto di singolare valore.

L. ANCONA

*Ann Arbor, Michigan University.*