

Nella seconda parte, ha iniziato una discussione sulle tesi essenziali dell'economia politica marxiana; ha cercato, cioè, di provare la solidità dei pilastri della società umana: lo scambio monetario, il risparmio remunerato e, più profondamente, la proprietà privata dei beni non immediatamente necessari all'uso e al lavoro personali dell'individuo. Marx nega ogni valore a queste istituzioni. Bigo ha ripreso la sua analisi in nome dei principi stessi che la presuppongono, in nome di un'affermazione dell'uomo che si può trovare in quasi tutte le pagine del *Capitale*. La teoria del valore di Marx introduce automaticamente il problema dell'autonomia economica: « qual è il significato umano di autonomia come impresa e possesso dei beni in economia politica? ». La teoria del plus-valore ha generato un altro problema, quello del capitale privato: « qual è la funzione e l'avvenire dell'apporto diretto di capitale privato al lavoro? ». Si devono considerare queste due istituzioni entrambe legate alla proprietà privata dei beni di produzione, come elementi necessari di ogni regime economico? Dal punto di vista dell'uomo, che è il punto di vista di Marx, esistono obiezioni alla collettivizzazione integrale delle imprese e del possesso dei beni, all'abolizione del diritto individuale d'imprendere o di vendere?

Tali problemi non sono insignificanti, dal momento che separano due mondi; « il marxismo limiterà le sue ambizioni alla trasformazione di una struttura e abbandonerà in teoria, come l'ha abbandonata implicitamente, la sua pretesa di risolvere tutto il problema umano? Ma dove l'uomo andrà a cercare questa spiegazione totale dell'uomo? Il marxismo dovrebbe allora aprirsi all'idea che, accanto alle mistiche temporali trasformanti le strutture della società, c'è posto

per forze spirituali che mutino l'uomo stesso e apportino una soluzione finale al suo problema.

C. STROPPA

*Milano, Università Cattolica.*

CARRIER H. s. j., *Psycho - sociologie de l'appartenance religieuse*. Presses de l'Université Grégorienne, Roma 1960. Un volume di pp. 314.

E' questo di Carrier un libro molto importante che si stacca, per molti aspetti, da un certo tipo di produzione oggi comune in questo campo. L'opera del Carrier, infatti, non tratta di una ricerca né parte da alcune di queste per teorizzare su alcuni aspetti isolati del fenomeno della religiosità nella presente società.

L'autore infatti, (un gesuita canadese, insegnante all'Università Gregoriana di Roma) tenta di dare un nuovo quadro alla problematica, partendo dall'implicito presupposto che molti dei contributi finora apparsi non sono andati al di là di una, per quanto utile e interessante, indagine socio-statistica.

Indagine sul numero e sul tipo dei partecipanti alla vita religiosa, sul numero dei praticanti, sulla consistenza delle forze religiose, è senz'altro cosa utile ma non sufficiente a dare una spiegazione ai molti « perchè » che affollano la nostra mente.

Per Carrier bisogna cercare di interpretare, innanzi tutto, in modo corretto che cosa è l'appartenenza religiosa. Perchè apparteniamo ad una religione, per quali motivi vi aderiamo o per quali altri motivi questa nostra appartenenza subisce dei mutamenti fino a divenire, ad esempio, crisi e sfiducia in essa o, al contrario, adesione ancor più viva e sentita?

Come fenomeno psicologico, il comportamento (cioè l'aspetto concreto dell'appartenenza) dovrà essere studiato come motivato da diversi atteggiamenti particolari. Questi, a loro volta, sono poi, in parte notevole, determinati dall'aspetto sociologico. La nostra appartenenza è, infatti, determinata dall'appartenenza a diversi gruppi (da quello religioso a quello culturale della comunità geografica a cui apparteniamo) nello stesso momento e dal dover essere soggetti a modelli di comportamento che in essi troviamo.

E' chiaro che da questa impostazione si può trarre spunto per una serie di numerose e tutte interessanti considerazioni. E' giusto, infatti, — suggerisce il Carrier — considerare la pratica religiosa come strettamente correlata alla fede, quando la psicologia ha, da tempo, insegnato a distinguere tra comportamento e atteggiamento reale. Nel caso della pratica religiosa, possono influire altre variabili, anch'esse determinanti, come ad esempio, l'influenza del « gruppo dei pari » cioè, del gruppo formato dagli amici e da tutti coloro con cui si è in interazione. E' intuibile come per molti credenti (e qui la tipologia di Le Bras non ci può soccorrere) l'esempio degli amici che ostentano il proprio distacco dalla pratica religiosa possa essere occasione di una pratica non più assidua e meno convinta. Ciò valga ad esempio, ma molte altre potrebbero essere, accanto a questa dei gruppi di riferimento, le variabili intervenute a rendere anormale il comportamento religioso di molte persone.

Nella seconda parte si tratta dell'atteggiamento religioso, distinguendo tra conversione, educazione e insegnamento religioso; nella terza ed ultima parte, il Carrier tratta delle possibili differenziazioni (cioè a dire dei mutamenti)

dell'atteggiamento, con particolare riferimento alla possibile azione dei gruppi a cui appartiene il soggetto, siano essi religiosi o no.

Assai interessanti, infine, le conclusioni sulla specificità dell'atteggiamento religioso che servono al Carrier per chiudere in maniera organica il lungo discorso precedentemente fatto.

M. LIVOLSI

*Milano, Università Cattolica.*

DICHTER E., *La strategia del desiderio*. Garzanti, Milano 1963. Un volume di pp. 326.

In questo periodo in cui la problematica dei consumi è di grande attualità, è stata ottima cosa, a nostro avviso, pubblicare l'ultimo libro di E. Dichter.

Tutto si può dire di Dichter, di avere sfruttato la psicologia a fini commerciali, di aver venduto anche del fumo, di essere un superficiale quando disserta in tema di filosofia o di politica, di usare un linguaggio o di avere addirittura una mentalità giornalistica e anche molte altre cose spiacevoli. Ma una virtù gli si deve riconoscere: l'effettiva, profonda esperienza di prima mano in un campo in cui l'ignoranza è la regola. Vi è un punto nel libro di cui parliamo in cui, con legittimo orgoglio, egli dice: « Tranne poche eccezioni, come *The Psychology of Clothes* di J.C. Fluegel, esistono poche opere sociologiche che si occupano degli oggetti che ci circondano. Nel 1959, nella nostra libreria, esistevano oltre milleduecento monografie riguardanti la fenomenologia, la psicologia di cose così diverse come automobili, saponette, pasta dentifricia, giocattoli, registratori magnetici... ».

Dovendo dare un consiglio al letto-