

KATONA G., *L'analisi psicologica del comportamento economico*. Ed. et/as Kompass, Milano 1964. Un volume di pp. 575.

KATONA G., *L'uomo consumatore*. Ed. et/as Kompass, Milano 1964. Un volume di pp. 487.

E' con vivo piacere che vediamo uscire la traduzione italiana delle due importanti opere di Katona, pubblicate nella lingua originale alla distanza di dieci anni circa (1951 e 1960 rispettivamente), e nelle quali l'autore ha raccolto il frutto delle sue numerose ricerche sviluppate nel corso di quindici anni. Delle due è più nota la prima che costituisce, a buon diritto ormai, un classico del settore. In essa Katona ha esposto i principi teorici che giustificavano l'opportunità di studiare, con l'ausilio della psicologia moderna, alcuni importanti settori dell'agire economico e, soprattutto il comportamento del consumatore e quello dell'imprenditore. Il punto di partenza di Katona sul piano economico, e ciò da cui emergono i problemi che via via affronta, è costituito essenzialmente dalla teoria di Keynes. Il ruolo delle aspettative che la teoria keynesiana ha introdotto nell'economia, costituisce il fuoco dello studio del nostro autore. Ma egli, fin dall'inizio, ebbe l'intuizione che Keynes sottovalutasse il ruolo del consumatore.

Nel modello di Keynes infatti la propensione al consumo dipende sostanzialmente dal reddito e questo dalle decisioni di investimento; le decisioni del consumatore non influenzano perciò il corso del processo economico. Questo punto di vista, che Katona riconosce legittimo in una epoca in cui il livello di consumo è prossimo a quello di sussistenza, le masse di consumatori non partecipano alla vita politica, non sono informate sull'andamento degli affari e

non hanno risorse liquide che possono spendere a loro piacimento, non è più secondo lui giustificabile quando questi fattori vengono meno. Guidato da questa idea, grazie al *Survey Research Center*, egli inizierà, subito dopo la guerra, una serie di indagini sistematiche sul comportamento di risparmio e di consumo del consumatore oltretutto sul comportamento imprenditoriale. A distanza di pochi anni era già in condizione di raccogliere alcuni frutti che sono appunto esposti nel primo dei due volumi. Un primo risultato importante fu quello di poter descrivere, con una accuratezza fino ad allora impensabile, il sistema di operazioni mentali e di ragionamenti che stanno alla base delle più comuni decisioni economiche degli uomini di una società industrialmente avanzata. In questa descrizione di grande giovamento gli furono alcuni concetti specificatamente psicologi come quella di *soglia*, per cui certi effetti si manifestano solo quando lo stimolo dei fattori esogeni ed endogeni ha raggiunto un certo livello, di *livello di aspirazione*, per cui si trova in condizione di dimostrare che la teoria della saturazione dei bisogni è inconsistente, e quello di *campo*. Katona gravita fundamentalmente nell'orbita della *psicologia della forma* e questo è stato una grande fortuna, trattandosi di un autore americano, perché, grazie a questo suo orientamento, ha potuto evitare le secche in cui l'avrebbe certamente sospinto il behaviorismo e forse anche la psicoanalisi. L'estrema semplicità ed il rigore della psicologia della forma, se da un lato gli hanno impedito certe generalizzazioni non formali, dall'altro gli hanno anche consentito quella semplicità fenomenologica che costituisce forse la maggior ragione di successo della sua opera. Se l'apparato psicologico di Katona appare in più punti debole o semplice lo si deve soprattutto alla sua fedeltà

alla « teoria generale » a cui si è ispirato. Non si può peraltro dire che egli non abbia compiuto, con prudenza ammirevole, tentativi di allargare, quando lo ritenesse necessario, il suo bagaglio concettuale. L'ultima opera, tradotta col titolo *L'uomo consumatore*, ci offre l'introduzione del concetto di atteggiamento riferito a situazioni collettive e quello di apprendimento sociale riferito a situazioni collettive. L'aumento della domanda di beni di consumo durevole appare infatti collegata, negli studi di Katona, non tanto alle previsioni di aumento del proprio personale reddito, ma agli atteggiamenti (non solo alle aspettative) nei riguardi della congiuntura. Se i consumatori sono ottimisti (e essere ottimisti non significa solo aspettarsi, prevedere che le cose andranno bene, ma qualcosa di più: un voler credere che andranno bene, una espansione dei desideri vitali), compiono certe spese, ne progettano altre, risparmiano in un certo modo e i loro bisogni aumentano; se sono pessimisti i loro bisogni si spengono, certe loro spese diminuiscono e anche certe forme di risparmio scompaiono. L'apprendimento sociale interferisce e corregge questo processo, sicché il comportamento economico è il risultato della loro interazione ed è prevedibile solo conoscendo i due ordini di variabili.

Molto si potrebbe dire a proposito della natura di questi atteggiamenti e soprattutto si potrebbero fare molte ipotesi. In questo senso il lavoro di Katona è estremamente stimolante e non è certo un'opera chiusa. Si ha anzi l'impressione che l'autore sia ormai sul punto di cercare dei concetti più comprensivi che chiariscano meglio il rapporto fra atteggiamenti e previsioni, impegno vitale espansivo e schema anticipatorio di azione. Ma non è questa la sede per parlarne. D'altronde va dato merito all'autore di essere stato molto prudente nelle ge-

neralizzazioni in questo campo; e ciò si deve probabilmente alla sua acuta consapevolezza dei pericoli di uscire dalla semplicità teorica con il prendere a prestito, sotto l'assillo di sistemare, altri strumenti concettuali che poi non sarebbe stato possibile controllare.

Un'ultima considerazione conclusiva. Sebbene Katona parli costantemente di psicologia, non trovo giustificato il giudizio dato dai sociologi che pensano alla sociologia solo in termini di struttura, sulla irrilevanza del suo contributo per la loro disciplina. A parte l'inopportunità, nel 1964, di voler perdere tempo a delimitare confini inesistenti fra discipline, c'è il fatto che gli « oggetti » degli atteggiamenti studiati da Katona, ovvero i sistemi di riferimento, per usare una espressione più nota anche se più imprecisa, sono entità collettive. In quest'ultimo libro Katona è molto più vicino a Durkheim di quanto non lo sono i teorici dei gruppi di riferimento dove, nella maggior parte dei casi, ciò che funge da riferimento non è affatto il gruppo ma i suoi membri individuali. Da qualunque punto di vista lo si guardi, e nonostante le facili critiche che si possono muovere, soprattutto l'ultimo libro di Katona è un'opera da studiare e dobbiamo essere grati all'Et/as Kompass di averlo messo a disposizione del lettore italiano mentre è ancora fresco e non invecchiato.

F. ALBERONI

*Milano, Università Cattolica.*

LIPSET S. M., *L'uomo e la politica*. Ed. di Comunità, Milano 1963. Un volume di pp. 448.

Il libro, ormai un classico della sociologia politica, ha il suo impegno di fondo nella ricerca delle condizioni necessarie perché si abbia un equilibrato si-