

II.

La stratificazione delle disuguaglianze nel mondo globalizzato

1. *La stratificazione sociale, sistema di disuguaglianze*

In ogni società del passato o del presente le principali risorse sociali, materiali o simboliche che siano, appaiono distribuite in modo disuguale tra i suoi membri. Si tratti di reddito o di istruzione, di proprietà terriera o di potere politico, di prestigio personale o di influenza intellettuale, si osserva in ogni caso, pur con rilevanti variazioni da una società all'altra, che una quota della popolazione possiede quella certa risorsa in misura superiore o inferiore rispetto ad altre quote della stessa popolazione. A fronte di tale realtà, il concetto di stratificazione sociale svolge due funzioni. In primo luogo essa connota alcune caratteristiche generiche di tali disuguaglianze:

– la loro universalità, e al tempo stesso la loro estrema variabilità; perciò il concetto di stratificazione sociale è guardato con ostilità, e ricorsivamente criticato, sia dalle utopie che intendono realizzare società di uguali mai viste nella storia, sia dalle dottrine conservatrici che asseriscono essere immutabile una data forma di disuguaglianza;

– la tendenza delle disuguaglianze a disporsi oggettivamente su un asse verticale, e a essere comunque soggettivamente percepite come se fossero così disposte. Innumerevoli modi di dire, quali «la tale è salita in alto» o «il tale è sceso

in basso», «l'ascesa di X» o «la caduta di Y», tradiscono il senso di verticalità delle disuguaglianze che alberga nella coscienza sociale, non meno del fatto che chi dispone di maggiori risorse si colloca realmente, di norma, in luoghi più elevati rispetto a chi ne possiede meno: i piani superiori del palazzo d'una *corporation* sono riservati per lo più ai massimi dirigenti; la borghesia agiata – detta per l'appunto *alta* borghesia – abita di solito sulle colline attorno alla città; la prima classe delle navi da crociera sta fisicamente al disopra delle altre;

– il fatto che le disuguaglianze, pur disposte in verticale, non formano un continuum ininterrotto che sale dall'individuo meno provvisto in assoluto di risorse in una data società fino all'individuo in assoluto più privilegiato, bensì suddividono la popolazione in un numero più o meno elevato di grandi gruppi orizzontali, contraddistinti dal possesso di un ammontare di risorse che è, grosso modo, analogo per tutti i loro membri; è appunto a tale spessore orizzontale che si riferisce il termine strato;

– infine, il fatto che la distribuzione delle disuguaglianze sociali, il loro profilo, ha carattere strutturale, ovvero deriva da istituzioni fondamentali dell'organizzazione sociale; ciò comporta che essa è relativamente stabile, salvo eventi traumatici quali rivoluzioni o guerre, ha tempi di mutamento naturali piuttosto lenti, ed è modificabile con difficoltà tramite interventi riformatori.

Munito di tale valenza connotativa, che deriva in parte dalle sue late ascendenze geologiche, il concetto di stratificazione sociale è applicabile a ogni tipo di disuguaglianza sociale, quale che sia la società, la cerchia culturale o l'epoca storica in cui questa venga osservata. In tal senso, la stratifi-

cazione sociale non è la forma moderna o contemporanea che le disuguaglianze sociali hanno assunto, ma piuttosto il genere macrosociologico e metastorico di cui le varie forme di disuguaglianza susseguitesì nella storia sono altrettante specie. In simile ottica, formazioni sociali quali le caste in India, gli stati dell'*ancien régime* in Europa, le classi delle società industriali, si configurano come altrettante forme storiche di stratificazione sociale.

Una seconda funzione del concetto di stratificazione sociale lo vede peraltro collocarsi in posizione complementare rispetto a ciascuna delle sue forme storiche. Di fatto, ogni classe sociale – ma lo stesso accadde a suo tempo per gli stati o ceti, e per le caste –, per quanto risulti nettamente demarcata rispetto ad altre dalla professione o dalla posizione giuridica o da altro criterio, appare al suo interno, in genere, fortemente disuguale. Nella classe degli imprenditori alcuni hanno redditi di decine di migliaia di euro l'anno, altri di milioni; vi sono, tra i politici di professione, uomini potentissimi e altri che contano ben poco, come quelli che formano il «parco buoi» (i deputati che votano a comando dei capigruppo) in Parlamento; certi docenti godono d'un prestigio scientifico di molto superiore a quello di altri, così come l'influenza spirituale di un cardinale è superiore a quella di un parroco di quartiere.

A fronte di siffatte disuguaglianze interne alle singole classi, il concetto di stratificazione sociale è un efficace strumento complementare per l'analisi delle strutture di classe e della loro dinamica. Senza affatto diluire i confini stabiliti tra le classi in base a riferimenti funzionali o storici, esso porta a una descrizione più realistica di ogni classe considerata, e fornisce una miglior comprensione dell'azione sociale di ciascu-

na, essendo questa attivata e condizionata, non meno che dai rapporti conflittuali o cooperativi con altre classi, dalle disuguaglianze che reca in sé. D'altra parte va precisato che la teoria sociale contemporanea, in specie quella anglosassone, utilizza sovente i termini strato e classe come sinonimi.

2. Come si misura la stratificazione

Lo studio della stratificazione sociale pone al ricercatore complessi problemi di strategia cognitiva, intimamente collegati agli usi che il ricercatore stesso, o il suo committente, intende fare dei risultati della ricerca. Il problema principale consiste nella scelta delle dimensioni la cui misurazione porta il ricercatore a modellizzare la distribuzione di una popolazione in strati sovrapposti. Le dimensioni della stratificazione sono le singole proprietà o tipi di risorse che ciascun individuo possiede in misura uguale, oppure minore o maggiore di altri: reddito, ricchezza, istruzione, qualificazione professionale, potere economico, potere politico, influenza, prestigio, valutazione sociale, per menzionare alcune delle più comuni. Un modello della stratificazione fondato su una sola dimensione sarà detto *unidimensionale*; i modelli che fanno ricorso a più dimensioni sono detti *multidimensionali*.

Vale qui una legge inflessibile: quanto più cresce il numero delle dimensioni utilizzate, tanto più crescono l'interesse teorico e la capacità predittiva del modello, ma al tempo stesso le difficoltà di misurazione e l'indeterminatezza di questa. Si prenda la dimensione «istruzione»: non è particolarmente difficile, né a livello nazionale, facendo ricorso ai dati dell'istituto centrale di statistica del relativo paese, né a livello locale, compiendo un'apposita ricerca su un campione di popolazione, suddividere la popolazione stessa in una serie di stra-

ti ben definiti. Il modello che ne deriva collocherà in basso lo strato dei «senza titoli di studio»; verso il mezzo gli strati formati da coloro, rispettivamente, che hanno completato la scuola dell'obbligo ovvero che hanno conseguito il diploma di maturità; infine, al vertice, gli strati di coloro che risultano in possesso di laurea universitaria o che hanno un'istruzione post-laurea (dottorato di ricerca, diplomi di specializzazione ecc.).

Tuttavia, non appena si voglia combinare la dimensione istruzione con una seconda dimensione, per esempio il reddito, al fine di tener conto che vi sono sia analfabeti ricchi che laureati poveri, nonché diplomati sia ricchi che poveri, ci si imbatte in serie difficoltà. Anzitutto, da un punto di vista pragmatico, è molto più arduo rilevare il reddito effettivo degli individui che non il loro grado di istruzione. In secondo luogo, da un punto di vista teoretico la combinazione dei due fattori solleva vari interrogativi: i laureati poveri vanno considerati come un sotto-strato superiore dello strato dei poveri, oppure come un sotto-strato inferiore dello strato dei laureati? O invece formano uno strato a sé?

Emerge qui l'importanza di far chiarezza in via preliminare sugli usi cui il modello di stratificazione che deriva da una ricerca sul campo, oppure da un'elaborazione statistica, verrà adibito. In molti casi un modello unidimensionale di stratificazione è sufficiente alla bisogna, purché la dimensione prescelta sia adeguata. Se un governo intende contrastare l'aumento delle disuguaglianze sociali conseguente alla globalizzazione dell'economia, un profilo della distribuzione della popolazione per strati di reddito gli sarà sufficiente, sia che intenda ricorrere alla leva fiscale, sia che preferisca invece agire sul fronte del sostegno alle famiglie. Per contro, una re-

gione che voglia promuovere lo sviluppo economico del proprio territorio, favorendo in esso l'insediamento di piccole e medie imprese, anche straniere, troverà più utile commissionare al proprio istituto di ricerche una rilevazione della stratificazione della popolazione regionale per grado di istruzione e qualificazione professionale.

Applicabili come sono a vari fini di politica sociale, i modelli di stratificazione unidimensionali risultano d'altra parte inefficaci a fini esplicativi, allorché si tratta di comprendere in qual modo potrebbe agire, e perché, un determinato strato sociale in campo politico, economico, culturale o altro. Infatti, da una singola dimensione è quasi impossibile desumere come si comporteranno in determinate circostanze gli individui che la esibiscono in maggiore o minore misura. Non esiste alcun tipo di agire che possa dirsi strato-specifico, quando lo strato di riferimento sia individuato sulla base di un unico criterio. Questa difficoltà ha condotto ben presto i sociologi a costruire modelli di stratificazione multidimensionali. A onta della loro varietà, la maggior parte di tali modelli si concentra su un gruppo di dimensioni o criteri il quale, al di là della molteplicità dei riferimenti linguistici, appare notevolmente costante: il *reddito* (o ricchezza, o patrimonio); il *potere politico* (o autorità, o influenza); il *potere economico*; il *prestigio* (o stima, o valutazione sociale). Esistono peraltro modelli che non distinguono tra potere politico ed economico. L'ammontare delle diverse risorse indica nell'insieme lo *status* dell'individuo (o della posizione sociale, o di altra unità di osservazione ritenuta per modellizzare la stratificazione). Sono quindi detti *sintetici* gli indici di status che mediante vari accorgimenti metodologici combinano in una sola misura le diverse dimensioni.

I modelli che utilizzano tale gruppo di dimensioni, configurante ogni strato come una sub-popolazione i cui membri hanno uno status all'incirca analogo, permettono di formulare specifiche ipotesi esplicative e predittive circa l'agire sociale di strati e classi, muovendo da alcune meta-ipotesi.

– Chi appartiene a un determinato strato prende a riferimento non solo lo status complessivo degli strati contigui o superiori, ma anche le singole dimensioni dello status. Se i membri dello strato A hanno un reddito vicino a quello dello strato B, ma sentono di godere d'una valutazione sociale inferiore, percepiranno questa come una forma di ingiustizia distributiva, esattamente come il suo reciproco (stessa valutazione ma minore reddito). Sollecitato perennemente dal processo dei gruppi di riferimento – posto che ciascuno strato sociale può essere preso a gruppo di riferimento da quasi tutti gli altri – il senso di ingiustizia distributiva è un potente fattore di dinamizzazione dell'agire sociale.

– Se i membri di un dato strato sociale giudicano che il loro reddito non sia proporzionale al prestigio di cui godono, o il potere economico proporzionale al reddito, e così via permutando le varie dimensioni, considereranno il loro status *squilibrato* o *incongruente*, e sfrutteranno ogni situazione allo scopo di portare la dimensione carente al livello di quella che presenta la misura più elevata. Il caso degli imprenditori è forse quello storicamente più indicativo al riguardo. Dopo aver accumulato ricchezze e potere economico nel corso della rivoluzione industriale – secondo i tempi onde questa si dipanò via via nei paesi europei e negli Stati Uniti – essi impegnarono una lunga battaglia, durata decenni, per accrescere il proprio potere politico e il proprio prestigio nella società, in modo da renderli congruenti con le altre due dimensioni.

– In molte situazioni ciascuna risorsa è suscettibile di venire utilizzata per accrescere la quantità delle altre di cui il soggetto dispone, in un circuito accumulativo il quale avvantaggia inesorabilmente i soggetti che, per qualche ragione, partono con un certo vantaggio differenziale rispetto ad altri. Un reddito elevato rende più agevole acquisire potere politico; il potere politico apre sovente la strada alla ricchezza; il prestigio ottenuto in un campo dell'organizzazione sociale può essere speso per accrescere la propria influenza in un campo diverso. Di conseguenza, salvo vigorosi interventi in senso contrario, anche disuguaglianze iniziali di segno limitato tendono a diventare in breve tempo assai ampie.

Al fine di convertirle in ipotesi empiricamente validabili (o confutabili) circa il comportamento della popolazione di questo o quello strato sociale, tali meta-ipotesi devono essere ovviamente applicate a concrete situazioni storiche, previa la conversione di ogni dimensione in indici osservabili.

Sebbene coloro che detengono ricchezza o potere, prestigio o influenza siano sempre in ultimo degli individui reali, le unità della stratificazione prese a riferimento dalle ricerche sociologiche sulla stratificazione sono spesso, anziché individui, *posizioni sociali*: nodi della struttura di rapporti da cui è formata l'organizzazione sociale, definiti di solito dal tipo di attività ricorrente – oppure di inattività – che in essi si svolge. Definiscono quindi altrettante posizioni sociali attività pre-professionali quali lo studente o l'apprendista, e attività professionali quali l'insegnante, il medico, l'operaia, l'impiegato, l'imprenditrice, il dirigente, la scrittrice o il tecnico. Ma anche attività quali il trafficante di droga, l'usuraio o il protettore configurano posizioni sociali, così come forme coatte di inattività quali il disoccupato, il barbone o la detenuta. In

quest'ottica lo status è attribuito alle posizioni sociali, non agli individui; questi entrano nelle posizioni sociali, le occupano per un certo tempo ed eventualmente ne escono. Così il medesimo individuo può occupare in successione la posizione di studente, tecnico, disoccupato e barbone; oppure di operaia, impiegata e imprenditrice, usufruendo in ciascuna di queste posizioni del particolare status che il sistema della stratificazione sociale della sua società ed epoca assegna a essa.

Il vantaggio dell'usare le posizioni sociali come unità della stratificazione, piuttosto che gli individui, va visto sia nella maggior stabilità della struttura che in tal modo viene rilevata, un aspetto rilevante a fini di politica sociale (migliorare a lungo termine, per dire, lo status degli insegnanti come figure professionali è impresa ben diversa, e assai più ostica, che non migliorare lo status contingente degli individui che in un certo momento fanno l'insegnante); sia nella possibilità di comparare il profilo della stratificazione d'una società in momenti diversi della sua storia, indipendentemente dagli individui che si sono avvicinati in essa.

Oltre che gli individui e le posizioni sociali, unità reali da considerare per lo studio della stratificazione sociale possono essere le *famiglie*, i *gruppi etnici*, i *gruppi religiosi*. Accertare quante *famiglie* rientrano nello strato inferiore di reddito, in quello medio e in quello superiore, in funzione di proprietà come la grandezza del nucleo familiare, la professione di uno o d'entrambi i partner, la presenza o l'assenza di uno o di ambedue i genitori, l'origine sociale, fornisce informazioni utili sia per comprendere vari aspetti dell'organizzazione sociale, sia per modificarli mediante atti di riforma del diritto di famiglia o del sistema fiscale o altri. Tuttavia, al di là della singola dimensione «reddito», l'impiego della famiglia

come unità della stratificazione incontra non poche difficoltà metodologiche ed empiriche nel combinare la misurazione dello status dei singoli in un indice sintetico dello status della famiglia nel suo complesso.

In tutte le società in cui convivono più *gruppi etnici* si osservano, anche in presenza d'una formale parità giuridica, disuguaglianze più o meno marcate di prestigio, di ricchezza media, di potere politico o economico tra i diversi gruppi, spesso combinate asimmetricamente nel senso che, per esempio, il gruppo più agiato gode di scarso prestigio, o il gruppo politicamente più potente non è il più ricco. Ciascun gruppo forma dunque uno specifico strato sociale, e il profilo che ne risulta si presta sia a valutare la distanza che separa la parità sostanziale da quella giuridica – posto che questa sussista – sia a spiegare tensioni e conflitti sociali. In una società tipicamente multi-etnica come gli Stati Uniti, un modello di stratificazione multidimensionale dei gruppi etnici porrebbe nello strato inferiore, alla base della piramide, gli americani nativi, per lungo tempo designati come «indiani»; al di sopra i neri, gli ispanici, quindi i gruppi d'origine asiatica (cinesi, coreani, giapponesi); al disopra ancora i gruppi d'origine europea meridionale (italiani, greci), poi i gruppi d'origine europea settentrionale (tedeschi, polacchi), mentre lo strato superiore sarebbe formato da anglosassoni residenti da più generazioni. Il caso americano si presta altresì a porre in risalto quanto sia pervicace la permanenza nel tempo dei sistemi locali di stratificazione dei gruppi etnici, e quanto alti siano i costi sociali che afferiscono ai gruppi che si ritrovano collocati a lungo negli strati inferiori. Per esempio, i neri formano al volgere del secolo solamente il 12 per cento della popolazione sta-

tunitense, ma costituiscono il 30 per cento dei disoccupati di lunga durata, il 30 dei lavoratori poveri, e il 40 dei detenuti.

Altra è la situazione d'un paese come la Germania, la cui formazione multienica è più recente e ha seguito un percorso diverso. In essa lo strato inferiore – guardando alla società tedesca con lo stesso modello di stratificazione – sarebbe formato in prevalenza da turchi, quelli intermedi da italiani e slavi, mentre i tedeschi vissuti all'Est sotto la scomparsa Repubblica democratica tedesca, e come tali portatori di tratti di cultura peculiari, formerebbero il sub-strato più basso dello strato superiore, e quelli dell'Ovest il sub-strato più alto del medesimo. Nella Repubblica Sudafricana, anche dopo la cessazione ufficiale dell'apartheid, il gruppo etnico che si colloca al vertice del sistema locale di stratificazione rimane quello dei bianchi, composto da *afrikaners* (discendenti dai boeri, i coloni olandesi) e inglesi; in posizione intermedia si trova lo strato dei meticci (*coloureds*) formatosi già agli inizi della colonizzazione, e degli asiatici; lo strato inferiore è costituito dai neri, che rappresentano oltre il 75 per cento della popolazione. In Italia il sistema di stratificazione dei gruppi etnici di recente immigrazione è ancora fluido, ma comincia a essere evidente che i gruppi slavi e balcanici si collocano nell'insieme al di sopra degli asiatici, e questi al disopra dei magrebini e dei neri.

Forti disuguaglianze si osservano pure tra i *gruppi religiosi*. In funzione della storia religiosa e politica d'una società, vi sono gruppi che a causa della religione – ovvero della chiesa, culto, denominazione o setta – cui sono affiliati godono come tali d'uno status più elevato o più basso di altri. Il fenomeno è evidente nelle società in cui parecchi gruppi hanno dimensioni rilevanti, come negli Stati Uniti, in Germania, in

Gran Bretagna. Ancor più marcato esso si presenta là dove esiste una religione che raccoglie la gran maggioranza della popolazione, come in Italia o in Polonia, o la maggior parte dei paesi arabi: ai gruppi minoritari viene ascritto senza eccezioni uno status più basso. Al riguardo il caso storico più appariscente è forse quello degli ebrei, che per duemila anni si sono visti ascrivere frequentemente nella maggior parte delle società, in specie occidentali, una posizione sociale infima, con relativa esclusione dall'esercizio della maggior parte delle professioni, l'obbligo di risiedere in luoghi delimitati e ristretti – i ghetti – l'etichettamento come capro espiatorio di ogni guaio della collettività.

La stratificazione sociale fondata sull'affiliazione religiosa si interseca spesso con l'appartenenza etnica; il suo profilo in tal modo si complica. In Sudan, per esempio, lo strato sociale degli arabi islamici (sunniti) sovrasta massicciamente, in specie per il potere politico ed economico, quelli delle popolazioni nilotiche, formate da neri animisti e cristiani, e distinguere il peso relativo del gruppo etnico e dell'affiliazione religiosa è quasi impossibile.

Una strategia cognitiva completamente diversa da quelle finora indicate consiste nel prendere come unità della stratificazione non un gruppo professionale o etnico o religioso, bensì una misura statistica: sovente un quintile, più raramente un decile. In questo caso la grandezza dello strato è evidentemente predeterminata; ma proprio la grandezza costante vale a far risaltare, se tale è lo scopo, le disuguaglianze tra uno strato e l'altro. Dire che il largo strato dei lavoratori dipendenti – il 70 per cento delle forze di lavoro – ottiene in media un reddito annuo di 30 milioni di lire, mentre il ristretto strato dei dirigenti – l'1 per cento delle forze di lavoro

ro – ne riceve 200, è meno efficace, come indicatore di disuguaglianza, del dire che nella medesima società il 20 per cento più ricco della popolazione (il quale ovviamente comprende molti individui che dirigenti non sono) riceve un reddito 50 volte maggiore del 20 per cento più povero.

3. Perché le società sono formate da strati disuguali?

Poiché non si è mai osservata alcuna società che fosse priva di forme di stratificazione sociale, chiedersi quali siano i fattori che danno origine a quest'ultima suona altrettanto astratto del chiedersi come abbia avuto origine la società in genere. Tuttavia i sistemi di stratificazione presentano, da una società all'altra e in una medesima società lungo la storia, grandi variazioni nel numero degli strati, come definito in base a una o più dimensioni; nella distanza fra lo strato più basso e quello più alto; nella grandezza di ciascuno; nel profilo (a piramide, a trottola, a colonna) che essi insieme compongono; nella composizione per professione, sesso, età, gruppo etnico della popolazione dei diversi strati; nella possibilità per individui o gruppi di salire o di scendere nella gerarchia degli strati attraverso differenti canali di mobilità.

L'imputazione delle variazioni di simili caratteri dei sistemi di stratificazione a determinate cause è compito, in sociologia, delle *teorie della stratificazione*. Essi si suddividono in tre grandi gruppi: *individualistiche*, *storico-materialistiche*, *funzionalistiche*. Secondo le teorie *individualistiche* la distribuzione entro una popolazione di risorse sociali quali il reddito, il potere e il prestigio avviene sulla base di meccanismi di mercato. Una società esprime una domanda di competenze che è variabile in funzione delle istituzioni nazionali, dei rapporti internazionali, del livello di sviluppo economico, del

momento storico che una società attraversa. Da questa interpretazione delle disuguaglianze sociali si ricava che gli individui più abili e tempestivi nel fornire le competenze richieste ottengono maggiori quantità di risorse – divise però per il loro numero. Ciò spiegherebbe come mai gli operai siano pagati individualmente poco: non solo perché sono meno qualificati di un avvocato o di una biologa, ma ancor più per il fatto di esser molti rispetto alla domanda, mentre i professionisti conseguono redditi individuali elevati perché sono pochi. La teoria individualistica trova una propria conferma nei casi in cui gli operai diventano scarsi. Per esempio, dopo i gravi danni recati a milioni di abitazioni in Francia dai cicloni di fine 1999, la domanda di muratori, carpentieri, idraulici, vetrai e altri mestieri connessi alle riparazioni di immobili crebbe in tal modo da assicurare a ciascuno, per un lungo periodo, compensi e autorità da chirurgo.

Esistono poi strumenti artificiali di riduzione e regolazione dell'offerta di forza lavoro strutturata in tipologie di competenze, quali sono rappresentati dai sindacati per gli operai, e dagli ordini professionali per i professionisti. Ma dinanzi ai meccanismi di mercato delle risorse sociali nessun tipo di competenze assicura a tempo indeterminato una posizione di privilegio. Allorché in una società la domanda di intellettuali, di tecnici, di politici di professione o di bancari è alta, e il numero di individui che offrono al momento adatto tali competenze è scarso, intellettuali, tecnici, politici e bancari riceveranno il massimo di reddito, potere e prestigio e formeranno così lo strato superiore di quella società. Ma a mano a mano che cresce il numero di individui competenti che si offrono per svolgere le medesime attività, i compensi offerti a ciascuno diminuiscono, e lo strato che detti individui formano

scenderà di qualche gradino nella piramide (o trottola, o colonna) della stratificazione sociale.

Le teorie *storico-materialistiche*, delle quali si deve notare che antepongono il concetto di classe a quello di strato sociale, benché riconoscano che le molteplici e complesse disuguaglianze osservabili in una società non si configurano in prima istanza, né in tutte le situazioni, come classi, collegano le variazioni della stratificazione alla proprietà dei mezzi di produzione. Chi possiede la terra, i fondi, le macchine – in una parola il capitale – che sono necessarie per produrre beni e servizi ottiene il massimo delle risorse e forma quindi lo strato (la classe) superiore. Chi codesti mezzi non possiede, e per vivere non può far altro che vendere la propria forza lavoro, va a formare lo strato (la classe) inferiore. Tali teorie ammettono l'esistenza di strati intermedi, che reputano composti o da figure ausiliarie del capitale (dirigenti, quadri, intellettuali), o da frazioni dello strato inferiore (impiegati, operai specializzati, tecnici) salite a condizioni di relativo benessere. Però esse prevedono che in situazioni di crisi sociale o economica, e comunque negli stadi postremi del capitalismo – quali definiti dalle teorie medesime – i componenti degli strati intermedi saranno inesorabilmente riassorbiti entro lo strato inferiore. Nel lessico delle teorie storico-materialistiche, tutti gli strati sono quindi destinati a ricompattarsi nelle due classi contrapposte dei proprietari dei mezzi di produzione, e dei lavoratori privi di tali mezzi.

Le teorie *funzionalistiche* muovono da vari assunti complementari: a) in una società certe competenze sono funzionalmente più importanti di altre nell'assicurare la riproduzione socio-culturale, l'adattamento all'ambiente, il mantenimento dell'identità, la capacità di conseguire scopi collettivi,

e sono collettivamente riconosciute come tali; *b*) al fine di acquisire e mettere in atto tali competenze, occorre che un individuo possieda talento e compia un investimento personale rilevante, in termini di percorso formativo, differimento del guadagno sino a età matura, rinuncia a gratificazioni; *c*) gli individui dotati del necessario talento, e insieme capaci di sopportare tali costi materiali e psicologici, sono relativamente pochi. Perciò, allo scopo di ottenere che un numero adeguato di individui affluisca nelle posizioni in cui tali competenze sono richieste, la società attribuisce alle posizioni stesse uno status complessivo, in termini di reddito, potere e prestigio, più elevato che non alle posizioni reputate funzionalmente meno importanti. Il profilo della stratificazione sociale d'una società riflette dunque, primariamente, la scala di valutazione che essa esprime delle competenze necessarie alla sua sopravvivenza e riproduzione; e, secondariamente, le strategie che individui e gruppi mettono in opera per modificare a proprio vantaggio tale scala.

Nessuna delle teorie sopra delineate pare invero possedere la chiave per spiegare l'intera misura delle variazioni della stratificazione sociale che si osservano nelle società moderne e contemporanee. Agli inizi del XXI secolo, le teorie storico-materialistiche hanno buon gioco nell'imputare la crescita degli strati più poveri in seno alle società avanzate, non meno che in quelle sottosviluppate, e con essa l'impoverimento relativo delle classi medie, alla sfrenata competizione tra lavoratori eccedenti la domanda indotta dal cosiddetto turbo-capitalismo, il capitalismo divenuto o meglio identificatosi con il sistema-mondo. Ma argomenti non meno validi hanno le teorie individualistiche, quando indicano negli scarti della transizione demografica tra paesi avanzati e paesi sottosvi-

luppato (gli uni con troppi anziani, i secondi con troppi giovanissimi), o nelle masse di lavoratori qualificati resi disponibili all'Ovest dal crollo del comunismo all'Est, le cause dell'eccesso d'offerta di forza lavoro rispetto alla capacità produttiva delle imprese capitalistiche. Né si possono ignorare le ragioni delle spiegazioni funzionalistiche. Con una percepibile connotazione etica, esse attribuiscono alla difficoltà di acquisire le competenze considerate socialmente e tecnicamente essenziali in un'economia fondata sul *brain-power*, sulla capacità creativa del lavoro intellettuale, più che sui mezzi di produzione tradizionali, la maggior capacità di ascesa sociale delle minoranze che di tali competenze sono riuscite a dotarsi, a paragone delle maggioranze che ne sono prive.

Analogamente a quanto accade in altri campi disciplinari, le differenti teorie della stratificazione, ciascuna delle quali concorre efficacemente a spiegare singoli aspetti di questo fenomeno, attendono ancora la Grande Teoria capace di unificarle.

4. Nel mondo globalizzato le disuguaglianze crescono

Assumendo come unità di riferimento la posizione sociale, un modello di stratificazione multidimensionale che voglia coprire gran parte delle società contemporanee coinvolte nei processi di globalizzazione dovrebbe comprendere, dall'alto in basso, almeno i seguenti strati:

I) alti dirigenti – ossia amministratore delegato, presidente, chief executive officer, procureur-directeur général, secondo le dizioni dei vari paesi – di grandi imprese transnazionali dell'industria, della finanza, dei servizi; direttori e dirigenti delle banche centrali; dirigenti di organizzazioni internazionali (per esempio l'ONU, la Banca mondiale, il Fon-

do monetario internazionale, l'Organizzazione mondiale per il commercio, la Commissione europea ecc.); capi di governo. Per effetto dell'indice sintetico richiesto da questo modello, si ritrovano qui affiancate nel medesimo strato posizioni, come gli alti dirigenti d'impresa, cui è attribuito in genere un reddito elevatissimo e grande potere economico; e altre che compensano il minor reddito con un maggior potere politico;

II) politici ai vertici dei maggiori partiti; magistrati dei massimi gradi; professionisti di successo, in specie architetti, direttori d'orchestra, avvocati, chirurghi; scienziati di pubblica fama; personaggi di spicco del sistema dei media e del cinema;

III) dirigenti d'azienda, alti funzionari dello stato, ambasciatori, prefetti, alti gradi delle forze armate, scienziati, docenti universitari al culmine della carriera;

IV) piccoli imprenditori, medi professionisti (medici, avvocati, notai, fiscalisti ecc.), tecnici (ingegneri, biologi, informatici, consulenti d'azienda), che operano come indipendenti; giornalisti, piloti;

V) professionisti e tecnici collocati in posizione dipendente entro organizzazioni private e pubbliche; insegnanti; ufficiali delle forze armate; funzionari pubblici di medio livello;

VI) anziani benestanti, le cui entrate derivano da pensioni elevate, da redditi addizionali di lavoro, da rendite immobiliari o finanziarie;

VII) lavoratori autonomi con un'attività regolare: artigiani, commercianti, coltivatori diretti, trasportatori; supervisori, quadri dell'industria;

VIII) operai e impiegati dell'industria e dei servizi a elevata qualificazione e con contratto di lavoro a tempo indeterminato; operatori socio-sanitari;

IX) operai e impiegati dell'industria e dei servizi aventi una qualificazione medio-bassa ma un contratto di lavoro a tempo indeterminato; commessi; conducenti di veicoli; militari e assimilati;

X) lavoratori autonomi che cumulano irregolarmente spezzoni di attività. Lavoratori interinali, sia operai che impiegati, o a tempo parziale, o con un contratto a tempo determinato;

XI) lavoratori poveri, braccianti, lavoratori dipendenti nell'economia sommersa, immigrati clandestini;

XII) membri di famiglie spezzate privi di lavoro stabile, disoccupati di lunga durata e/o a reddito zero, percettori di sussidi a termine, anziani con la pensione minima, bambini lavoratori, nomadi, mendicanti;

XIII) detenuti, forzati in campi di lavoro, schiavi per debito, bambini che vivono in strada, persone senza casa, ricoverati coatti in manicomio, rifugiati e profughi.

A seconda delle società cui si applica, ovvero dei dati locali con cui viene empiricamente caricato, questo modello genererà un profilo differente, in relazione alla numerosità dei diversi strati in questa o quella società. Nei paesi in via di sviluppo si troverà che lo strato I è meno numeroso che non nei paesi avanzati, mentre è più numeroso lo strato XI, soprattutto per la maggior presenza in essa di lavoratori attivi nell'economia informale. Lo strato VI, formato da anziani benestanti, è quasi sconosciuto in India o in Cina, ma è numeroso e potente negli Stati Uniti, come pure – sempre in rapporto alla popolazione totale – in Germania. Lo strato X, in cui si concentrano i lavoratori istituzionalmente precari, è proporzionalmente ampio, commisurato alla popolazione presente, in Gran Bretagna e negli Stati Uniti, meno in Fran-

cia o in Italia. Non vi sono forzati in campi di lavoro in Svezia o in Spagna, ma in Cina essi si contano a milioni.

Peraltro i sistemi di stratificazione sociale nel mondo sono in perenne movimento, e cogliere le direzioni di questo presenta in genere maggior interesse, tanto per la teoria sociologica quanto per la politica sociale, che non le immagini statiche. La dinamica della stratificazione nelle società contemporanee, osservata facendo un confronto con lo stesso modello – ove questo fosse «caricato» con i dati di trentaquaranta anni fa –, manifesta agli inizi del XXI secolo le seguenti caratteristiche.

– Il potere economico e politico dello strato I (alti dirigenti di grandi imprese, di banche centrali, di organizzazioni internazionali) è diventato un potere mondiale, assai superiore a quello di molti governi. Le direttive della Banca mondiale e del FMI in tema di aggiustamento strutturale dell'economia, o dell'Organizzazione mondiale per il commercio in tema di tariffe e libertà degli scambi, condizionano tasso e modello di sviluppo nonché il bilancio pubblico di decine di paesi indebitati con l'Occidente. In vista dell'introduzione della moneta unica, le banche centrali europee, ovvero i loro dirigenti, hanno avuto maggior peso dei singoli governi nell'anteporre i parametri della stabilità monetaria ai tassi di sviluppo e di occupazione, con conseguenze di prima grandezza a carico delle popolazioni dell'Unione Europea.

– Sono fortemente cresciute, con una forte accelerazione negli ultimi vent'anni, le disuguaglianze di reddito ai due estremi della piramide della stratificazione. Secondo i dati via via riportati dai rapporti annuali del United Nations Development Programme, nel 1960 il quinto più ricco della popolazione mondiale, che si può stimare includa i primi quattro-

cinque strati superiori, si divideva il 70,2 per cento del PIL del mondo, mentre al quinto più povero, formato all'incirca dai quattro strati inferiori, toccava il 2,3 per cento: il rapporto tra il primo e l'ultimo quintile era dunque di 30 : 1. Nel 1991 la disuguaglianza di PIL tra i due quintili era salita a 61 : 1. Il primo quintile disponeva, infatti, dell'84,7 per cento del reddito totale prodotto nel mondo; all'ultimo quintile restava l'1,4 per cento. Infine nel 1997, cui si riferiscono i dati del Rapporto 1999, il primo quintile è giunto a disporre dell'86 per cento del PIL mondiale, mentre il quintile più povero è sceso all'1 per cento. Non occorre quindi nemmeno una calcolatrice per stabilire che il rapporto tra i più ricchi e i più poveri, a livello mondo, è ora, in riferimento al PIL disponibile, pari a 86 : 1. Entro determinate società si possono osservare disuguaglianze ancora più marcate tra singoli strati. Negli Stati Uniti, per esempio, il reddito medio dei dirigenti esecutivi di massimo livello (CEO, per chief executive officers), componenti dello strato I, ammontava nel 1975 a 326.000 dollari l'anno, contro gli 8.000 dollari in media degli operai e impiegati (strati VIII e IX); donde un rapporto di 41 : 1 tra il reddito dei primi e il reddito dei secondi. Ma a metà degli anni Novanta il reddito medio di un CEO era giunto a toccare i 3.700.000 dollari, laddove quello degli operai e impiegati toccava appena i 20.000, per cui il rapporto tra i due redditi risultava salito a 187 : 1.

– Sono comparse o ricomparse nuove forme di disuguaglianza, sia in assoluto (nel senso che quasi nessuna società avanzata le conosceva), sia localmente (nel senso che disuguaglianze già esistenti in altre società sono ora osservabili in società dov'erano pressoché ignote). Nuova, per esempio, è la disuguaglianza manifestatasi nelle società europee tra i la-

voratori stabili, assunti con un contratto a tempo pieno e di durata indeterminata, e i lavoratori definibili a vario titolo come precari o flessibili: operai e impiegati assunti a tempo parziale, tecnici con contratti a tempo determinato, dipendenti di società che forniscono prestazioni interinali, quadri e dirigenti licenziati e utilizzati saltuariamente come consulenti ecc. In Gran Bretagna i lavoratori privi di occupazione stabile formano da tempo oltre il 50 per cento delle forze di lavoro entrate in azienda nel decennio Novanta. In Germania i lavoratori che si trovano in condizioni «non normali» quanto a sicurezza, salario e qualificazione hanno superato nello stesso periodo un terzo del totale¹. In Italia, secondo i dati ISTAT, i nuovi ingressi al lavoro in forma atipica – tempo parziale, durata determinata ecc. – superano ogni anno, dal 1996 in avanti, il 65 per cento del totale. In ciò si riflette un programmatico trasferimento di rischio dalle imprese e dallo stato agli individui.

– Strati sociali di cui si preconizzava nelle società avanzate una forte riduzione, se non anzi la scomparsa, hanno conservato le stesse dimensioni o le hanno accresciute. Tra gli altri i lavoratori poveri, così definiti perché il loro reddito si colloca al disotto della soglia della povertà assoluta pur derivando da un lavoro stabile, sembravano un retaggio delle prime fasi dell'industrializzazione. Per contro essi sono in forte aumento sia in Europa sia negli Stati Uniti. In questi ultimi, ponendo la soglia della povertà a 12.500 dollari di reddito l'anno (in moneta odierna) per una famiglia di 4 persone, essi sono aumentati dall'8,4 per cento del 1969, sul totale della popolazione attiva, al 23,2 per cento del 1994. Nel Regno Unito la quota di poveri è salita tra gli anni Ottanta e la fine degli anni Novanta. In Italia l'ISTAT ha rilevato la presenza

di 4 milioni di persone che si collocano sotto l'80 per cento della soglia della povertà relativa – ovvero sono prossime alla soglia della povertà assoluta.

– Strati sociali la cui presenza sembrava legata all'esistenza di regimi politici totalitari si ritrovano, pienamente inseriti nell'economia produttiva, anche nei regimi che sono loro succeduti. È il caso degli ospiti forzati dei campi di lavoro in Cina. Una ricerca effettuata da un autore che fu costretto a soggiornarvi per diciannove anni elencava nel 1992 almeno 990 campi di tre diversi tipi («Detenuti al lavoro», «Rieducazione attraverso il lavoro», «Collocamento coatto al lavoro»); tuttavia stimava che essi rappresentassero solamente tra un quarto e un sesto del totale². Poiché questi campi racchiudono al minimo da un migliaio di lavoratori in su, una stima prudente farebbe ammontare la popolazione di questo strato, nella sola Cina, a 3-5 milioni di persone.

– Quasi tutti gli strati sono diventati assai più eterogenei e internamente disuguali. La differenziazione delle professioni e delle condizioni di lavoro indotta dalle tecnologie e dai modelli organizzativi; la variabilità del sistema delle relazioni industriali; le diversità delle condizioni di vita e di abitazione tra aree territoriali e all'interno delle grandi città: sono tutte variabili che incrociandosi tra loro danno origine a una crescente varietà di posizioni e di status entro il medesimo strato sociale. Per quanto riguarda in specie la disuguaglianza nei redditi da lavoro nei paesi avanzati, dai primi anni Settanta agli anni Novanta essa è cresciuta non soltanto fra i lavoratori qualificati e quelli non qualificati, ma ancor più entro, rispettivamente, lo strato dei primi e lo strato dei secondi; entro lo stesso settore d'attività più che tra un settore e l'altro; tra gli individui aventi lo stesso livello di istruzione – basso,

medio o alto che sia – più che tra quelli aventi un grado di istruzione differente³.

– Strati sociali che si consideravano ormai limitati alle società del Sud del mondo si stanno nuovamente sviluppando anche nelle società del Nord. È il caso dei lavoratori di età inferiore ai 15 anni, uno strato la cui consistenza è stimata in 200 milioni di unità nel Sud, e in almeno 5 milioni nei paesi dell'Unione Europea. In questi stessi paesi sono in forte espansione altri strati già considerati tipici dei paesi del Sud, come lo strato XI (nel quale predominano i lavoratori dell'economia sommersa, che in Italia ammontavano nel 1997 a 3,4 milioni di unità lavorative a tempo pieno⁴), nonché il XII (membri di famiglie spezzate privi di lavoro stabile, disoccupati di lunga durata o a reddito zero, anziani con la pensione minima o privi di pensione ecc.).

– È moderatamente aumentata la proporzione di donne negli strati medio-alti, dal III al VI, ma essa rimane insignificante negli strati superiori, il I e il II, mentre è elevatissima negli strati bassi, dal IX al XII. A metà degli anni Novanta le donne occupavano solo il 10 per cento dei seggi parlamentari, con un'escursione intorno a tale media che andava dal 4 per cento negli Stati arabi al 35 per cento dei paesi scandinavi, e il 6 per cento delle cariche governative. In 55 paesi si registrava o la totale assenza delle donne dal parlamento, o una presenza in esso inferiore al 5 per cento. Su 1,3 miliardi di poveri nel mondo, il 70 per cento è costituito da donne. La presenza femminile è massicciamente superiore a quella degli uomini nell'economia informale⁵.

– Nel XII e XIII strato, al fondo della scala sociale, è fortemente cresciuta la proporzione di minori e, tra questi, di bambini al di sotto dei 10 anni. In America latina, nell'Asia

sud-orientale, in Africa, decine di milioni di bambini conducono un'esistenza contrassegnata da droga, mendicizia, violenza, prostituzione. Si calcola che il numero di bambini e adolescenti in età inferiore ai 15 anni che vivono, mangiano e dormono in strada nel solo Brasile sia di almeno 8 milioni. Il fenomeno è peraltro in espansione anche nelle metropoli europee e nord-americane. Del pari in aumento è il numero degli adulti senza casa, che vivono nelle strade sia di giorno che di notte. In Francia si stima che essi siano più di 600.000, lo stesso numero degli Stati Uniti, che hanno però una popolazione quattro volte più grande.

Tra i componenti in peggiori condizioni, entro questo strato al fondo della scala sociale, vanno menzionati i rifugiati per cause belliche ed economiche. Nel 1995 il solo numero di coloro che avrebbero avuto bisogno di interventi d'urgenza era stimato dall'Alto commissariato delle Nazioni Unite per i rifugiati (ACNUR) in oltre 27 milioni. Questa massa includeva sia coloro che avevano attraversato una o più frontiere per sfuggire a conflitti e persecuzioni, come nel caso Ruanda-Zaire, o gravi crisi politico-economiche, come nel caso Nicaragua-Costa Rica; sia coloro che per le stesse ragioni avevano dovuto abbandonare le loro case spostandosi in altre regioni, in molti casi lontane, dello stesso paese. Peraltro secondo stime meno mirate di quelle dell'ACNUR – che guarda soprattutto alle situazioni di emergenza – il totale dei rifugiati supera i 50 milioni. Decine di popolazioni in cinque continenti sono coinvolte in questo fenomeno, tra cui afgani, bosniaci, indiani, irakeni, kosovari, liberiani, nepalesi, nicaraguensi, palestinesi, serbi, somali, sudanesi, yemeniti.

5. Il ricambio degli individui che formano i diversi strati.

La mobilità sociale

La popolazione che forma i differenti strati sociali è soggetta a un continuo ricambio, in primo luogo per cause demografiche. Gli strati intermedi presentano in genere tassi di fertilità minori in relazione agli altri strati, e i vuoti che in essi si registrano sono colmati da individui provenienti dagli strati sottostanti o soprastanti. È un fenomeno relativamente recente. Infatti, nei primi decenni del secolo sociologi come Vilfredo Pareto ed economisti-demografi come Corrado Gini calcolavano che i meno prolifici fossero gli strati superiori, per cui concetti quali la «circolazione delle élites» (Pareto) o il «metabolismo demografico» (Gini) definivano anzitutto i flussi di individui che dagli strati inferiori salivano a compensare le perdite verificatesi nelle file degli strati alti. La transizione demografica dei decenni successivi, insieme con il forte aumento verificatosi negli investimenti individuali e familiari necessari per la copertura dei costi dell'uomo, secondo la nota espressione di François Perroux, hanno invece provocato soprattutto la riduzione della prolificità degli strati intermedi. D'altra parte i grandi movimenti immigratori, come quelli che hanno conosciuto gli Stati Uniti nel primo, e l'Europa occidentale nell'ultimo terzo del secolo, tendono a gonfiare prevalentemente gli strati medio-bassi.

In secondo luogo, si ha ricambio nella stratificazione sociale perché, col tempo, una certa quota dei componenti degli strati più bassi riesce a salire di propria iniziativa in uno strato più alto, o vi è sospinta da fattori esterni, mentre altri compiono, in genere contro la loro volontà, un percorso inverso.

Il passaggio di quote di individui da uno strato a un altro è detto *mobilità sociale*, che sarà *ascendente* nel caso che esse arrivino a entrare in uno strato superiore rispetto a quello di partenza, e *discendente* nel caso contrario. La mobilità è definita *intra-generazionale* se il confronto è fatto tra la posizione di uno stesso individuo in due momenti diversi della sua vita; *inter-generazionale* se il termine di riferimento è la posizione dei genitori, di solito il padre, quando avevano la stessa età.

I processi di ricambio degli strati sociali, e più specificamente i flussi di mobilità intra- e inter-generazionali, presentano grande interesse sia per la teoria sia per la politica sociale. Vediamo le ragioni.

1. Si reputa che una società in cui il tasso di mobilità ascendente è elevato, o – si noti – è creduto dalla popolazione esser tale, sia soggetta a minori tensioni sociali. Il desiderio di promozione sociale differenziale, di migliorare le proprie iniziali condizioni di vita rispetto a un dato gruppo di riferimento, che ove fosse frustrato predisporrebbe gli individui a delegittimare l'ordine sociale esistente, trova nella mobilità oggettiva, non meno che nella speranza di mobilità, la sublimazione più efficace. Mobilità oggettiva e speranza di mobilità appaiono peraltro scarsamente correlate; vi sono società in cui la seconda appare elevata, come elemento dell'ideologia dominante, laddove la prima risulta limitata.

– Una mobilità sociale elevata contribuirebbe a conferire maggior efficacia ed efficienza all'intera organizzazione sociale, perché facilita il rapido inserimento degli individui in possesso di determinate forme di talento e di competenza nelle posizioni sociali a loro più congrue, dove hanno la possibilità di impiegarle a vantaggio della collettività.

– Per contro, una società nella quale una quota rilevante di individui ha conosciuto per cause economiche, politiche o belliche, talora combinate fra loro, una rapida e marcata perdita di status, venendo spinta a forza a scendere da uno strato più alto a uno più basso, va incontro a gravi forme di instabilità. La mobilità discendente su larga scala, in specie se improvvisa, è considerata di regola un fattore di radicalizzazione politica. L'avvento dei regimi autoritari in Italia e in Germania nel 1922 e nel 1933 ebbe tra le sue concause la perdita di status di milioni di appartenenti agli strati intermedi (insegnanti, professionisti, ufficiali, piccoli proprietari terrieri, commercianti, funzionari statali), causata dalla sconfitta militare, dalla disoccupazione e dall'inflazione.

– Sulle modalità d'azione d'uno strato sociale non influisce solamente la sua posizione assoluta e relativa nel sistema di stratificazione, ma anche la sua composizione, derivante dalla provenienza dei suoi membri. Come ebbe a notare Pareto, «chi da un gruppo passa a un altro vi reca generalmente certe inclinazioni, certi sentimenti, certe attitudini che ha acquistato nel gruppo da cui viene»⁶. Quando siano diffuse in un dato strato, le particolari proprietà individuali dei suoi componenti sono atte a indurre comportamenti non desumibili dalle caratteristiche oggettive di quel medesimo strato.

– In un'elevata mobilità ascendente vari autori hanno scorto un fattore di crisi delle concezioni tradizionali del mondo, di concomitante sviluppo nella circolazione delle idee, di affermazione di idee innovative in campo artistico, filosofico, scientifico, morale (così Karl Mannheim in *Ideologia e utopia*, 1929). Al tempo stesso essa può indurre un aumento dell'ansia individuale e collettiva, conseguente alla difficoltà di definire la propria posizione sociale – un processo che presuppone

ne punti di riferimento stabili – di avere relazioni interpersonali continuative, di costruirsi un'identità, di conoscere le regole sociali da seguire nello strato cui si appartiene.

I fattori che influiscono sul tasso e sulla natura del ricambio degli strati sociali, e più specificamente della mobilità inter-strato, si sogliono distinguere in *normativi*, *strutturali* e *individuali*. Tra i primi vanno inclusi tutti gli interventi, legali e non, che uno stato, un governo, un'élite politica mettono in opera al fine deliberato di far scendere o salire nel sistema nazionale di stratificazione una classe sociale, una categoria professionale, un gruppo etnico o religioso, un sesso, una classe di età o di istruzione, o altro raggruppamento socio-anagrafico. Nella Russia sovietica la classe dei *kulaki*, contadini benestanti, fu spinta materialmente e simbolicamente al fondo del sistema di stratificazione a cavallo degli anni Trenta del XX secolo, perché così esigeva, secondo il regime allora dominante, la collettivizzazione delle campagne. Lo stesso accadde agli ebrei come gruppo etnico nella Germania nazista, o agli intellettuali, di nuovo come classe, nella Cambogia di Pol Pot durante gli anni Settanta. Un caso storico di segno contrario è stato invece la concessione del diritto di voto alle donne nelle democrazie liberali e in altri paesi nel corso del Novecento. Ma fattori di tipo normativo sono all'opera nel far salire o scendere gruppi sociali nel sistema di stratificazione anche in casi meno drammatici. Per esempio, una netta riduzione dell'aliquota marginale dell'imposta sul reddito delle persone fisiche è atta a favorire la mobilità ascendente di categorie o frazioni di classe come i dirigenti d'azienda o i professionisti, così come un forte aumento della stessa aliquota può concorrere a far discendere almeno parte di essi negli strati sottostanti.

Strutturali sono detti quei fattori, in primo luogo demografici ed economici, che spingono quote di popolazione da uno strato all'altro, per vie indipendenti sia da interventi normativi – anche se talora si intrecciano con questi – sia dall'azione o dalle caratteristiche individuali. Nelle società avanzate, più di qualsiasi altro fattore, è stato un fattore demografico come l'aumento della durata media della vita, cresciuta nel corso del Novecento da 50 a 78 anni, insieme con la bassa natalità, a fare degli anziani uno strato numeroso e politicamente influente. Per converso l'alta natalità, combinata con tassi di crescita economica insufficienti, ha accresciuto in molti paesi sottosviluppati lo strato dei bambini diseredati, privi di casa, di istruzione e di assistenza sociale. In Europa come negli Stati Uniti, masse di immigrati clandestini, dell'ordine di alcuni milioni l'anno, ingigantiscono gli strati inferiori dei lavoratori precari.

Quanto ai fattori economici, il maggior agente di mobilità sociale ascendente, è sempre stato lo sviluppo economico di un paese. Esso accresce la domanda di impiegati, di tecnici, di professionisti, di operatori dei servizi; apre nuove opportunità per fondare imprese; crea nuovi posti di quadro e di dirigente. Dagli strati correlativamente inferiori affluiscono quindi gli individui, in specie i figli di famiglie operaie e contadine, che puntano a ricoprire le posizioni che in tal modo si aprono. Tale processo, che ha caratterizzato per prime le società europee via via che percorrevano in epoche successive la strada dell'industrializzazione, è evidente alle soglie del XXI secolo in tutti i paesi in via di sviluppo.

Per un altro verso accade con il nuovo secolo che i sistemi di stratificazione delle società avanzate siano influenzati, più che dai modesti tassi di sviluppo nazionali, dalla globalizza-

zione dell'economia. Essa ha posto in competizione gli strati dei lavoratori a bassa qualificazione ma con salari relativamente alti, ancora presenti nei paesi avanzati, con i larghissimi strati di lavoratori aventi a un tempo basse qualifiche e bassi salari che esistono nei paesi in via di sviluppo. Quasi ovunque ha ridotto i redditi reali (cioè ricondotti a una moneta costante) dei membri delle classi medie, che hanno reagito aumentando il numero di occupati per famiglia. Ha però consentito a una frazione minoritaria dei medesimi soggetti di accrescere sostanzialmente il proprio reddito, nel mondo sempre più competitivo e mobile di un'economia in cui gli scambi finanziari eccedono da 50 a 100 volte gli scambi di beni e servizi, facendoli così salire verso il culmine della stratificazione.

Tra i fattori strutturali di mobilità ascendente non va sottovalutata la guerra. Essa comporta senza quasi eccezione un'elevata mortalità di giovani maschi, e, tra questi, di una quota elevata di diplomati, di studenti universitari e di laureati. Nelle due guerre mondiali 1914-18 e 1939-45 i paesi europei persero una quota elevatissima della propria intelligenza. Tra gli effetti di simile falce di giovani vite, che hanno scoperto milioni di posizioni sociali negli strati intermedi, vi è stato un notevole aumento della mobilità ascendente nei paesi che subirono le maggiori perdite, quali la Germania, la Russia, la Polonia e la Jugoslavia. Le decine di conflitti locali di questo inizio secolo stanno producendo un po' dovunque, dall'Afghanistan alla ex-Jugoslavia, dal Burundi al Kurdistan, effetti analoghi⁷.

Sotto la dizione di fattori individuali sono sussunti tutti i corsi d'azione che i singoli pongono consapevolmente in essere al fine di salire nella piramide della stratificazione socia-

le. Un comune fattore individuale di mobilità è stato, ed è tuttora nei paesi in via di sviluppo, il grado di istruzione. Famiglie di operai, di contadini, di piccoli commercianti, spingono i figli a conseguire un diploma di scuola superiore, o la laurea, favorendone così la promozione sociale e l'inserimento negli strati sovrastanti. D'altra parte nelle società avanzate l'influenza positiva del fattore educazione sulla mobilità tende ad annullarsi, sia perché diminuiscono per ragioni strutturali le aperture negli strati medio-alti, sia perché l'elevata disponibilità di diplomati e di laureati accresce la competizione tra gli individui e motiva le organizzazioni a chiedere titoli di studio sempre più elevati, anche per lavori di qualificazione media o bassa. In tale situazione gli individui sono comunque spinti a conseguire un titolo di studio elevato, perché senza di esso non avrebbero alcuna speranza di ottenere o conservare un posto di lavoro qualsiasi.

La mobilità ascendente di un individuo dipende anche dalle strategie comportamentali di ciascuno. Rientrano tra queste comportamenti per certi versi opposti, quali il conformismo e l'aggressività, ugualmente efficaci quando siano adeguati volta a volta alla situazione in cui il soggetto agisce. Mediante il conformismo un individuo si mostra ligio al volere dei superiori, attesta d'aver interiorizzato i codici comportamentali dello strato superiore, assicura i membri di quest'ultimo che se sarà cooptato in esso agirà allo stesso modo che se vi fosse nato. È questo il comportamento che meglio assicura l'ascesa nelle organizzazioni complesse. A sua volta l'aggressività si esprime in superlavoro, iniziativa continua, competizione senza remore con chi si trova nella stessa posizione, spregiudicatezza di azioni e dichiarazioni. Può contribuire alla propria mobilità in un'organizzazione, meglio se unita a

strategie conformiste; ma si addice maggiormente all'ascesa in una professione, in uno sport, in politica, e nella sfera imprenditoriale.

Fattori di mobilità normativi, strutturali e individuali sono atti a combinarsi in vari modi. Se un regime politico vuol promuovere l'ascesa degli intellettuali come strato, si può ipotizzare che a trarne i maggiori vantaggi saranno gli intellettuali conformisti in luogo di chi avversa il regime. Quando lo sviluppo economico moltiplica le posizioni di quadro, di tecnico, di dirigente, è probabile che a occuparle in prevalenza siano gli individui più aggressivi. Ove un tasso eccezionalmente elevato di incremento della popolazione accresca in modo spropositato la dimensione degli strati medio-inferiori, avranno maggiori chance di salire negli strati soprastanti gli individui più conformisti, o i più aggressivi, o quelli meglio capaci di combinare tra loro le due strategie.

Una sorta di legge della mobilità sociale ascendente vuole che il tasso di mobilità da uno strato all'altro, inteso come la quota di individui che salgono dallo strato X, più basso, allo strato Z, più alto, sia inversamente proporzionale alla distanza sociale esistente tra X e Z. Più grande la distanza tra X e Z, minore l'entità dei passaggi da X a Z, e viceversa. Se X e Z non sono adiacenti, ma tra di essi esiste lo strato Y, la quota degli individui mobili che si ferma in Y è assai maggiore di quella che riesce a raggiungere Z. Una ricerca intergenerazionale condotta su un campione di famiglie italiane illustra efficacemente tale legge. (In questa ricerca si usa il termine classe anziché strato; si tratta peraltro d'uno dei tanti casi in cui i due possono venir considerati sinonimi.) Le classi/strato considerate sono in tutto sei, dal basso in alto: classe operaia agricola, classe operaia, piccola borghesia agricola, pic-

cola borghesia urbana, classe media impiegatizia, borghesia. Tra gli individui appartenenti in origine alla classe operaia, il 24,4 per cento per cento arriva a inserirsi – una generazione dopo – nella classe media impiegatizia, che nel modello utilizzato in tale ricerca si colloca due strati più in alto; ma soltanto il 4,7 per cento riesce a entrare nei ranghi della borghesia, che forma invece il terzo strato al disopra degli operai. Tra la piccola borghesia urbana, il 26,3 per cento sale nella classe immediatamente sovrastante, quella degli impiegati; però coloro che compiono il salto sino alla borghesia si riducono all'8,8 per cento⁸.

Simile carattere dissipativo della mobilità è in genere sopravvalutato nelle società in cui prevalgono rappresentazioni che enfatizzano le possibilità per ogni individuo di sperimentare forme di mobilità ascendente. In esse una quota rilevante di popolazione crede che i passaggi dal basso in alto siano più numerosi di quanto le ricerche non dicano.

Un altro aspetto del medesimo fenomeno si può cogliere misurando il tasso di *immobilità*, ovvero il «potere di ritenzione» dei diversi strati di ingresso, intesi come la percentuale di persone che, giunte a uno stadio avanzato della loro vita professionale, si ritrovano nello stesso strato della prima occupazione. Da una ricerca condotta in alcuni paesi i quali avevano all'epoca (metà anni Ottanta) regimi politici diversi (Inghilterra, Francia, Ungheria e Polonia), risulta che, quale che fosse la loro classe di origine, dal 70 a oltre il 90 per cento dei soggetti che avevano cominciato a lavorare come professionisti e dirigenti erano ancora – in tutt'e quattro i paesi – nella stessa posizione all'epoca dell'indagine, parecchi anni più tardi. Al contrario il potere di ritenzione di strati come gli impiegati esecutivi e i lavoratori manuali appare decisamen-

te più basso, quello dei primi essendo minore di quello dei secondi: solo il 30 per cento o poco più di coloro che hanno iniziato a lavorare come impiegati si ritrovano tempo dopo nel medesimo strato, mentre per gli operai si va dal 40 al 70 per cento, a seconda dei paesi⁹. Ciò non significa che tutti siano saliti a strati superiori; anche la mobilità discendente vale a modificare i tassi di immobilità.

6. *Stratificazione sociale, marginalità ed esclusione*

In tutti i sistemi di stratificazione sociale sono esistiti ed esistono interi strati, o frazioni consistenti d'uno strato, i cui componenti, vuoi per cause oggettive vuoi per dispositivi normativi, appaiono, ove appartengano a strati inferiori, non avere alcuna opportunità di mobilità ascendente; oppure, se rientrano in strati intermedi, venire spinti inesorabilmente verso strati più bassi. Per designare specificamente tale fenomeno la sociologia ha elaborato i concetti di *marginalità* ed *esclusione*. Il primo fa parte da quasi un secolo del lessico tradizionale della sociologia; il secondo ha conosciuto un'eccezionale diffusione a partire dagli anni Ottanta del Novecento, in specie a opera di autori francesi – sociologi, economisti ed esperti di politica sociale. Al presente i due concetti sono usati nella letteratura in modo difforme, sino a invertirne talora i rispettivi significati. In una medesima antologia si può leggere, per esempio: «la marginalità è l'effetto di procedure concertate di esclusione [...] l'esclusione non è la marginalizzazione, benché vi possa condurre»; o, al contrario, che l'esclusione è «una forma recente di marginalizzazione sociale»¹⁰. Due distinti significati di marginalità ed esclusione sono tuttavia discernibili. L'individuo marginale è un soggetto avente uno status basso o infimo, il quale non ha alcuna rea-

le possibilità di migliorarlo, sebbene goda in astratto dei medesimi diritti formali degli individui che di tali possibilità dispongono. I bambini senza famiglia, per lo più analfabeti, che vivono in permanenza nelle strade di São Paulo, in tal modo collocandosi nello strato più basso delle società contemporanee, hanno dal punto di vista formale gli stessi diritti di tutti i cittadini brasiliani, ma di certo non riusciranno mai a diventare almeno operai, per non dire tecnici o coltivatori diretti. Si tratta qui della versione moderna di una forma di marginalità che ha attraversato la storia: i mendicanti che nel Seicento affollavano le strade di Parigi o di Londra non avevano nessuna possibilità di diventare mercanti o carrozzieri, benché in via di principio non fosse loro vietato.

Per contro l'individuo che si definisce escluso è colui o colei che è spinto in uno strato inferiore – quanto meno inferiore in rapporto a quello cui dianzi apparteneva – oppure è costretto a rimanervi, vuoi a causa di qualche dispositivo normativo, abbia o no quest'ultimo uno specifico carattere giuridico, vuoi perché esposto a forme di etichettamento sociale esplicitamente formulate. Vero è che, a onta della voga recente del termine di esclusione, pure questo è un fenomeno antico. Si sa che in quasi tutte le società europee, in vari periodi, gli ebrei sono stati esclusi per legge da professioni, forme di proprietà e luoghi. E dopo la riconquista cristiana, conclusasi nel 1492, i *moriscos* (musulmani di Spagna) furono sottoposti da editti reali e papali a ogni sorta di esclusione. In ogni tempo gruppi sociali screditati per ragioni politiche, giuridiche, morali, religiose, o cliniche – dai folli agli ex-detentuti, dai dissidenti politici agli omosessuali, dai malati di lebbra ai malati di AIDS – hanno infoltito i ranghi degli esclusi. Nella maggior parte delle società contemporanee chi non pos-

siede la cittadinanza locale, ancorché risieda nel paese da decenni, è escluso per legge dall'elettorato politico e amministrativo, attivo e passivo; dalle professioni sottoposte a controllo statale; dalla facoltà di costituire imprese; dalla possibilità, in alcune, di acquisire proprietà immobiliari.

D'altro canto, a partire dagli anni Ottanta del XX secolo il concetto di esclusione è stato soprattutto applicato – nei paesi dell'Unione Europea – alla situazione di chi non trova più posto nel processo produttivo, sia che ne venga espulso, sia, come avviene a una percentuale crescente di giovani, che non riesca a entrarvi. Punto di partenza della discussione è stata la disoccupazione di lunga durata, cioè superiore a un anno. Fra i paesi dell'Unione Europea essa riguardava a fine anni Novanta da un minimo di oltre il 40 per cento a un massimo di oltre il 75 per cento del totale dei disoccupati. Il massimo si registra in Italia; ma anche paesi sinonimo di prosperità economica, come la Germania e l'Olanda, fanno registrare valori elevati, intorno al 50 per cento.

La disoccupazione di lunga durata ha sugli individui effetti cumulativi, prima economici, poi sociali e psicologici. Chi ne è colpito, dopo aver perduto il salario resta prima o poi anche privo delle indennità erogate dallo stato, in varia forma e per periodi diversi da un paese all'altro. Per una famiglia può essere la rovina economica. Per l'individuo ha inizio una carriera di degrado delle proprie relazioni interpersonali, con i familiari e con la comunità. Infine, l'essere disoccupati per anni di seguito ha anche effetti negativi sull'identità sociale di una persona, sulla sua autostima, sulle motivazioni e sulle competenze che sono necessarie per poter sperare di trovare un altro lavoro. Ne deriva che, più a lungo si resta disoccupati, tanto più peggiora lo status complessivo

della persona, e tanto più diminuisce la probabilità di trovare lavoro. La caduta nella povertà e nella solitudine diventano irreversibili. Tramite tale circolo vizioso l'esclusione giunge a investire tutte le sfere dell'esistenza.

Ci si può chiedere dove stiano in tali casi i fattori normativi ovvero i processi di etichettamento sociale che dovrebbero distinguere il processo di esclusione da quello di marginalizzazione ovvero i processi di etichettamento sociale. Essi vanno cercati nell'affermazione, tanto nella teoria economica quanto nella prassi delle aziende e nella politica dei governi, d'una cultura che antepone a ogni regola la «logica della competenza»¹¹. Agli individui si richiede che facciano fronte alle sfide dell'economia mondializzata mostrando capacità di rapido adeguamento ai mutamenti tecnologici e organizzativi, spirito di iniziativa, disposizione alla mobilità professionale e territoriale, assunzione di responsabilità per il proprio futuro. Chi mostra di non possedere in elevata misura tale pluriforme competenza, o viene sospettato di non possederla – che è il caso frequente, da un lato, dei giovani in cerca di prima occupazione, dall'altro degli occupati appena sopra i quarant'anni, siano essi operai, quadri o dirigenti – ha elevate probabilità di essere escluso dal sistema produttivo, o perché è costretto a uscirne, o perché non riesce a entrarvi. I principi in base ai quali avviene l'esclusione non hanno qui uno statuto giuridico, ma costituiscono – quali sono appunto descritti nella teoria sociologica dell'etichettamento – delle norme di comportamento cui gli attori economici collettivi e lo stato si adeguano in modo generalizzato e sistematico, legittimati dalla cultura del primato della «logica della competenza». Allorché si possono «identificare dei gruppi aventi uno status definito che li colloca in una posizione speciale, ta-

le da sanzionare la loro esteriorità in rapporto alla società 'normale'», sembra legittimo parlare di esclusione¹².

Ricercatori francesi hanno quantificato il *rischio* di esclusione – caduta nella povertà e poi nella miseria – di tre grandi fasce di popolazione:

a) la popolazione *economicamente e socialmente integrata*, in quanto possiede un impiego stabile, un reddito regolare, un buon capitale sociale e culturale (reti di relazioni familiari e associative, titoli di studio); essa comprende in Francia l'80,3 per cento degli attivi e, rapportata al modello delineato sopra (par. 4), includerebbe all'incirca gli otto strati superiori;

b) la popolazione *fragile*, pari al 14,5 per cento degli attivi, formata da individui segnati da una forte instabilità professionale (impiego precario, disoccupazione fino a due anni) e legami sociali deboli; questa fascia corrisponderebbe agli strati dal IX all'XI del nostro modello;

c) infine, vi sono gli individui *in situazione di ritiro dal mercato del lavoro* – 5,2 per cento degli attivi – tipo i disoccupati da più di due anni, e gli inoccupati da più di cinque; sono persone affette simultaneamente da grave povertà materiale, carenza di relazioni sociali, stato di salute mediocre o cattivo (strato XII).

La quota di a) che corre un rischio elevato o molto elevato di perdere l'impiego stabile, e quindi di scivolare in b) sfiora il 34 per cento. I «fragili» che rischiano forte di uscire dal mercato del lavoro superano il 51 per cento. Infine, le persone che, già ai margini del mercato del lavoro – fascia c) – rischiano di trovarsi privi di qualsiasi reddito, di perdere la casa, e di essere scissi da ogni legame sociale, superano il 64 per cento¹³.

A causa delle differenze di struttura istituzionale e di meccanismi assistenziali e previdenziali tali dati non sono estendibili meccanicamente ad altri paesi, quali l'Italia o la Germania. Ciò nonostante la somiglianza dei processi economici tra un paese e l'altro indotta dalla globalizzazione fa di essi un indicatore significativo dei rischi di esclusione sociale presenti pure in società provviste di sistemi di protezione sociale assai sviluppati.

7. *Rappresentazioni collettive della stratificazione*

Nell'analisi della struttura e della dinamica dei sistemi di stratificazione un posto di rilievo occupano le *rappresentazioni mentali* che individui e gruppi collettivamente si formano di vari aspetti della stratificazione stessa. In complesso esse rientrano nell'*ideologia della stratificazione*: credenze in parte vere e in parte false, e valutazioni, le une come le altre insensibili alla confutazione empirica, che circolano tra i membri di una società in tema d'individuazione *di* e appartenenza *a* strati sociali. Alla rilevazione di tali rappresentazioni si provvede con mezzi quali interviste di campioni di popolazione, l'analisi del contenuto di film, messaggi pubblicitari, periodici, lo studio della comunicazione politica di differenti partiti. Tre tipi di rappresentazione sono da considerare.

a) *Le rappresentazioni delle disuguaglianze e del loro mutamento.* Le disuguaglianze sociali sono differenze oggettive tra gruppi, *soggettivamente rappresentate*. Occorre una rappresentazione soggettiva affinché una differenza oggettiva sia percepita come una disuguaglianza: simile processo è intrinseco a ogni sistema di stratificazione. A elaborare tali rappresentazioni provvedono la coscienza sociale e, in modo più deliberato, i media, gli intellettuali, i politici, i membri degli

strati superiori. Varie condizioni concorrono a trasformare, nella mente dei soggetti interessati, una differenza in una disuguaglianza. Anzitutto debbono intervenire i meccanismi già citati dei gruppi di riferimento (cfr. *supra*, par. 2), in base ai quali i membri del gruppo A constatano che i membri del gruppo B, che essi giudicano fare lo stesso lavoro, esser situati in analoga posizione sociale, o avere gli stessi diritti, usufruiscono di maggiori privilegi, risorse o riconoscimenti. Tale differenza comparata è allora percepita come una disuguaglianza, e questa viene interpretata come un'ingiustizia. In secondo luogo è necessario che le differenze considerate appaiano alla coscienza collettiva, non già come un fatto di natura, bensì come condizioni socialmente determinatesi, superabili in quanto tali mediante interventi appropriati di politica economica, sociale o fiscale.

b) *Le rappresentazioni dei caratteri strutturali della stratificazione.* Questo tipo di rappresentazioni collettive viene spesso discussa sotto la dizione di *immagini della società*. Si tratta di complessi più o meno articolati e coerenti di elementi cognitivi e valutativi mediante i quali i membri dei diversi strati sociali rappresentano a se stessi, ed eventualmente ad altri, con gradi variabili di coscienza, quanti strati o classi sono presenti nella società; quali caratteri definiscono i loro membri; quale distanza separa gli strati superiori dagli inferiori; qual è il tasso di mobilità prevalente, e quali i suoi principali fattori. In generale le rappresentazioni collettive della stratificazione appaiono semplificate rispetto ai modelli che di questa costruiscono i ricercatori, a cominciare dal numero degli strati. Rari sono gli intervistati che indicano l'esistenza nella società di un numero di strati superiore a quattro o cinque. Comuni sono invece le rappresentazioni tripartite: lavo-

ratori, ceto medio, proprietari. Non meno comuni le rappresentazioni dicotomiche: padroni e lavoratori, ricchi e poveri, possidenti e privi di mezzi. Il riferimento implicito è quasi sempre il reddito o il patrimonio; il potere è rappresentato come un'appendice di questi più che come una variabile autonoma. La complessità della rappresentazione tende a crescere con il livello d'istruzione e con l'appartenenza a strati via via più alti: negli strati intermedi cresce il numero di coloro che distinguono nel sistema di stratificazione almeno tre strati. Rientra in questo tipo di rappresentazioni la rappresentazione della mobilità esistente tra i diversi strati sociali nella società di riferimento. Una correlazione definita esiste qui tra individui mobili e non mobili, e il giudizio sul tasso di mobilità. Dinanzi a domande quali «A parte il suo caso personale, quante possibilità lei crede che ci siano in questa società di migliorare la propria posizione sociale: molte, abbastanza, poche o nessuna?» i primi tendono a sopravvalutare il tasso reale, quale le ricerche hanno misurato; i secondi tendono invece a sottovalutarlo. L'esperienza personale struttura la rappresentazione.

c) *L'autocollocazione in un determinato strato*. Se si chiede ai componenti d'un qualsiasi strato sociale X a quale strato reputano di appartenere, si ottengono di frequente risposte scarsamente correlate con l'appartenenza a X come definita da un osservatore esterno. La tendenza prevalente è quella di autocollocarsi in uno strato più centrale rispetto allo strato di appartenenza. Individui appartenenti secondo l'osservatore a strati bassi o medio-bassi dichiarano di appartenere allo strato medio, premesso che – come s'è notato in b) – la rappresentazione collettiva della stratificazione appare in genere semplificata rispetto ai modelli del ricercatore. Lo stesso av-

viene con gli appartenenti a strati medio-alti o decisamente alti.

Peraltro la tendenza ad autocollocarsi di preferenza negli strati intermedi varia in funzione dell'ideologia dominante, che include come elemento caratteristico la rappresentazione dei caratteri strutturali della stratificazione, e degli stadi di sviluppo d'una società. In Europa, dove hanno predominato a lungo rappresentazioni ideologiche della stratificazione di tipo conflittuale-dicotomico, tale tendenza è storicamente minore. Negli Stati Uniti, per contro, il predominio di rappresentazioni che fanno coincidere con le classi medie l'insieme della popolazione che lavora, ha una famiglia, un'affiliazione religiosa, e una casa, sollecita i più ad autocollocarsi in tali classi. Anche in Europa, tuttavia, durante la fase di sviluppo protrattasi dalla fine della II guerra mondiale agli anni Novanta, il modello di vita delle classi medie induceva la maggior parte della popolazione a identificarsi con queste ultime. Più di recente, la riduzione del reddito relativo e delle garanzie che le classi medie hanno subito, a causa della politica economica indotta dal progetto di unione monetaria e dalla globalizzazione, hanno nuovamente accresciuto il numero di coloro che pur appartenendo agli strati intermedi si definiscono membri d'uno strato inferiore.

Le rappresentazioni collettive della stratificazione non sono semplicemente un riflesso passivo di quest'ultima, più o meno semplificato. Influiscono fortemente sull'agire sociale degli individui e sono così atte a modificare struttura e mutamento di un sistema di stratificazione. Se gli individui sono convinti che non avranno mai i mezzi per salire nella scala sociale, non compiranno sforzi per conseguire tal fine, e la mobilità ascendente in quel sistema sarà ridotta¹⁴. Nei casi in cui

la loro immagine della società è radicalmente dicotomica, saranno più inclini, in funzione della situazione, ad aderire a movimenti sociali estremisti, di sinistra o di destra. Infine, allorché le disuguaglianze esistenti in una società, sebbene considerevoli, sono interpretate come sostanzialmente eque, esse motiveranno gli individui a comportamenti sociali e politici diversi rispetto al caso in cui, benché siano oggettivamente meno marcate, esse vengano percepite come ingiuste.

È il caso delle abissali disuguaglianze che la globalizzazione ha scavato tra paesi e strati sociali nel mondo intero. Esse hanno dato finora origine a limitati movimenti di protesta, perché non solo gli strati che più ne beneficiano, ma anche la massa degli strati intermedi le considera eque. Eque in quanto dovute, essi credono, unicamente a differenze individuali di merito, di impegno, di propensione al rischio. Qualora tali interpretazioni e credenze dovessero venir meno, detti movimenti di protesta potrebbero rapidamente assumere una ampiezza incontenibile in molte parti del mondo.

Note

¹ U. Beck, *Schöne neue Arbeitswelt. Vision: Weltbürgergesellschaft*, Campus, Frankfurt 1999, p. 8.

² H.H. Wu, *Laogai. The Chinese Gulag*, Westview Press, Boulder 1992.

³ L.C. Thurow, *The Future of Capitalism. How Today's Economic Forces Will Shape Tomorrow's World*, Breaaley, London 1996.

⁴ Cfr. ISTAT, *L'occupazione non regolare nelle nuove stime di contabilità nazionale*, in «Statistiche in breve», agosto 1999.

⁵ United Nations Development Programme, *Rapporto sullo sviluppo umano*, vol. VI, *La parte delle donne*, Rosenberg & Sellier, Torino 1995, pp. 14, 49, 52.

⁶ V. Pareto, *Trattato di sociologia generale* (1916), Comunità, Milano 1964³, vol. II, par. 2041 sgg.

⁷ Le Monde Diplomatique, *L'Atlas 2000 des conflits*, «Manière de voir», n. 49, gennaio/febbraio 2000.

⁸ M. Barbagli, A. De Lillo, A. Cobalti, A. Schizzerotto, *La mobilità sociale in Italia*, in «Polis», 1988, II, 1, p. 32.

⁹ R. Erikson, J.H. Goldthorpe, *La mobilità intragenerazionale: un confronto tra quattro paesi*, ivi, p. 163.

¹⁰ S. Paugam (a cura di), *L'exclusion. L'état des savoirs*, La Découverte, Paris 1996, pp. 34, 112.

¹¹ Ivi, p. 117

¹² R. Castel, ivi, p. 21.

¹³ A. Bihr, R. Pfefferkorn, *Déchiffrer le inégalités*, Syros, Paris 1999², pp. 512 sgg.

¹⁴ C. Mongardini, M.L. Maniscalco, *Modelli e rappresentazioni della stratificazione sociale*, Angeli, Milano 1987.

Bibliografia essenziale

- M. Barbagli, *Le conseguenze politiche della mobilità sociale*, in «Polis», 1987, I, 1, pp. 3-139.
- R. Bendix, S.M. Lipset (a cura di), *Classe, potere, status. Saggi sulla stratificazione sociale*, 4 voll., Marsilio, Padova 1969-72.
- A. Cobalti, *Lo studio della mobilità. Metodi e prospettive dell'indagine sociologica*, Nuova Italia Scientifica, Roma 1995.
- R. Crompton, *Classi sociali e stratificazione*, il Mulino, Bologna 1996.
- A. De Lillo, A. Schizzerotto, *La valutazione sociale delle occupazioni. Una scala di stratificazione occupazionale per l'Italia contemporanea*, il Mulino, Bologna 1985.
- J.P. Fitoussi, P. Rosanvallon, *Le nouvel âge des inégalités*, Editions du Seuil, Paris 1996.
- S.A. Herzenber, J.A. Alic, H. Wial, *New Rules for a New Economy. Employment and Opportunity in Postindustrial America*, Cornell University Press, Ithaca 1998.
- B.W. Mach, W. Wesolowski, *Mobilità e struttura sociale*, Angeli, Milano 1986.
- M. Paci (a cura di), *Le dimensioni della disuguaglianza*, il Mulino, Bologna 1993.
- T. Parsons, *Equality and Inequality in Modern Society, or Social Stratification Revisited*, in *Social Systems and the Evolution of Action Theory*, Free Press, New York 1977, pp. 321-80.