

Norme

OBIETTIVI DI APPRENDIMENTO

- ◆ Descrivere e utilizzare i concetti sociologici chiave a proposito delle norme
- ◆ Descrivere somiglianze e differenze tra norme sociali, norme interiorizzate, norme legali e norme descrittive
- ◆ Descrivere e applicare la teoria del controllo sociale
- ◆ Spiegare la comparsa delle norme
- ◆ Descrivere la differenza tra problemi di cooperazione e problemi di coordinazione
- ◆ Spiegare l'esistenza di norme impopolari
- ◆ Descrivere e applicare la teoria del «trickle-down»

Panoramica del capitolo

Come mai è così comune l'abuso di alcol tra gli studenti universitari? In questo capitolo studieremo l'abuso di alcol come un fenomeno culturale, come qualcosa guidato da norme, a proposito delle quali illustreremo i principali concetti chiave e le relative teorie e scoperte. Il capitolo inizia con quello che alcune persone considerano un problema sociale, vale a dire un'eccessiva assunzione di alcol da parte degli studenti universitari (par. 1). Se intervistati gli studenti riportano infatti che bere smoderatamente rientra nelle cose che ci si aspetta che ciascun studente faccia. Questo è un esempio di norma sociale (par. 2). Introduciamo qui la teoria del controllo sociale, che spiega quando e perché gli individui si conformano alle norme sociali (par. 3). In seguito descriveremo due altri tipi di norme, le *norme interiorizzate* (par. 4) e le *norme legali* (par. 5). Poi ci chiederemo come si sviluppano le norme. Si sostiene spesso che alcuni tipi di norme si sviluppino per validi motivi e che queste norme risolvano problemi di comportamento collettivo, procurando così benefici al gruppo. La ricerca sociologa sottolinea che le *norme ingiuntive*

risolvano i problemi di cooperazione, mentre le *norme descrittive* forniscano soluzioni ai problemi di coordinazione (par. 6). Proseguiremo con l'analizzare casi di norme esistenti che non generano alcun beneficio alla collettività e che possono persino produrre effetti nocivi. Per spiegare il perché di tali «norme impopolari» ricorreremo a due meccanismi: l'*inerzia culturale* e l'*ignoranza pluralistica* (par. 7). Infine, applicheremo queste nuove conoscenze sociologiche alla comprensione dei cambiamenti in fatto di moda, usanze e tradizioni (par. 8).

1. ABUSO DI ALCOL ALL'UNIVERSITÀ: UN PROBLEMA SOCIALE?

In genere, nei paesi occidentali è appurato che l'accesso all'università segni un significativo aumento dei livelli di assunzione di alcol da parte dei giovani [Kypri, Cronin e Wright 2005]. Un'eccessiva assunzione di bevande alcoliche – in breve tempo e in quantità massicce – è infatti piuttosto comune fra gli studenti universitari. A titolo illustrativo, lo studio di Nick Heather *et al.* [2011] ha registrato «un'elevata frequenza dei disturbi legati all'alcol e dei pericoli connessi all'abuso» (complessivamente circa il 60%) in un campione di 770 studenti di sette università inglesi fra il 2008-2009. Grazie a un altro studio, quello di Jonathan Hallet *et al.* [2012] su un campione di studenti universitari australiani nel 2007, si è scoperto che il 34% di loro incorreva in un consumo smodato di alcol. White e Ralph Hingson [2013] hanno potuto appurare che negli Stati Uniti il 39% degli adulti tra i 18 e i 22 anni iscritti a tempo pieno all'università aveva abusato di alcol nell'ultimo mese [White e Hingson 2013], dove con «abuso di alcol» si intendeva la consumazione di cinque o più drink in una sera. In molti altri paesi occidentali analoghe rilevazioni hanno portato a simili risultati [Wicki, Kuntsche e Gmel 2010].

Questi modelli riguardanti il consumo di alcol diffusi tra gli studenti hanno gravi conseguenze [White e Hingson 2013]. Ad esempio, ogni anno negli Stati Uniti:

- più di 1.800 studenti universitari muoiono per cause legate all'alcol [Hingson, Zha e Weitzman 2009];
- circa 600.000 studenti si procurano danni fisici quando sono in stato di ebbrezza [*ibidem*];
- circa 97.000 studenti sono vittime di violenze sessuali correlate all'alcol o finiscono vittime di appuntamenti a scopo di stupro [*ibidem*];
- circa 400.000 studenti hanno fatto sesso non protetto e quasi 110.000 studenti riferiscono di essere stati troppo annessi dai fumi dell'alcol da ricordare se abbiano o meno acconsentito a fare sesso [Hingson *et al.* 2002].

Oltre a queste conseguenze, sono stati documentati numerosi altri effetti nocivi correlati all'alcol [White e Hingson 2013], tra i quali danni alla salute, tentativi di suicidio, guida in stato di ebbrezza, perdita di memoria, danni materiali e problemi con la polizia. Circa uno studente universitario su quattro riferisce l'in-

sorgere di conseguenze del bere sulla vita accademica, come frequenza saltuaria delle lezioni e risultati negativi agli esami [Wechsler *et al.* 2002].

PENSARE COME UN SOCIOLOGO 6.1

Come spiegheresti il fatto che l'abuso di alcol sia comune tra gli studenti universitari?

Per quanto a molti studenti piaccia consumare (eccessivamente) alcol, questo comportamento è visto dagli altri come un rischio per la salute pubblica, come un *problema sociale* che richieda soluzioni. L'Organizzazione mondiale della sanità monitora da vicino i livelli di consumo di alcol di questa fascia di età così come quelli degli adulti in generale, mentre i governi dei paesi occidentali mettono in atto politiche per porre rimedio a questo problema sociale. Ciò nonostante, i successi sono pochi. Al fine di ridurre il consumo di alcol tra gli studenti universitari, è stato spesso osservato che gli studenti percepiscono il consumo (eccessivo) di alcol come una sorta di «passaggio obbligato» per ogni studente («Si dovrebbe fare una volta entrati all'università»), una cosa di tendenza («ubriacarsi è cool») e un'aspettativa sociale («È naturale uscire a bere assieme ad altri studenti»). In sostanza, ci troviamo di fronte a un esempio di quello che i sociologi chiamano «norme sociali», ovvero forze sociali che hanno un impatto significativo sul comportamento.

2. CHE COSA SONO LE NORME SOCIALI?

Le norme sociali sono onnipresenti nella vita sociale. Potremmo passare ore e ore a fare una lista di tutte le norme sociali con cui abbiamo a che fare ogni giorno. Pensiamo alle seguenti norme sociali, probabilmente familiari a tutti noi:

- «Quando una persona ti aiuta, aiutala a tua volta quando ne ha bisogno»
- «Non arrivare in ritardo a un appuntamento»
- «Non bestemmiare»
- «Non saltare la fila alla cassa»
- «Lava i piatti tutti i giorni»
- «Non interrompere le persone mentre stanno parlando»
- «Non rubare»
- «Vai in chiesa tutte le settimane»
- «Fai i compiti»
- «Non bere alcol»

Le norme sociali sono una componente della cultura [Patterson 2014] e influenzano il comportamento degli individui. Esse sono ampiamente studiate in sociologia, all'interno di una grande varietà di argomenti sociologici, ad esempio nella sociologia della religione [Sherkat 1997; Sherkat e Ellison 1999], la sociologia della famiglia [Billari e Liefbroer 2007; Liefbroer e Billari 2010], la sociologia della gioventù e degli adolescenti [Veenstra, Dijkstra

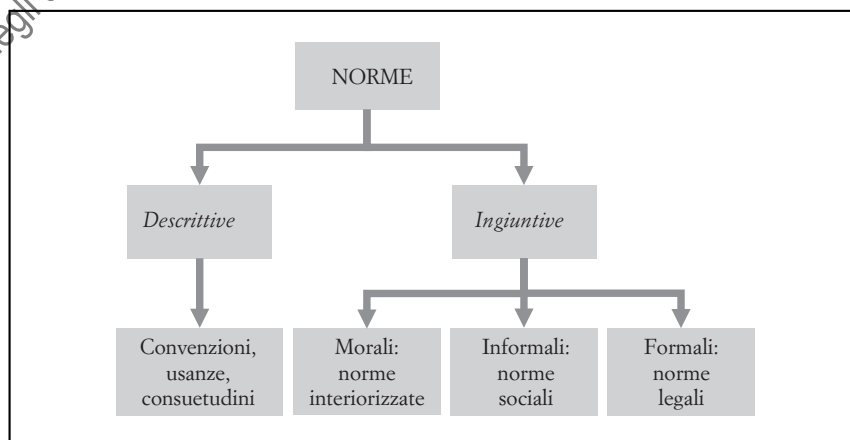
e Kreager 2018], la sociologia del crimine [Sutherland 1947], la sociologia delle organizzazioni [Blau 1955] e gli studi sociologici sulla violenza collettiva [Bauman 1989]. Alcuni potrebbero persino arrivare a sostenere che la sociologia è lo studio scientifico delle norme sociali. E senza dubbio, nell'interpretazione «classica» dell'*homo sociologicus*, l'«uomo» era considerato un essere completamente determinato dalle norme sociali [Dahrendorf 1959]. Al giorno d'oggi, i sociologi non sostengono più un punto di vista così radicale, né difendono l'idea che la sociologia riguardi *solo* lo studio delle norme sociali. Tuttavia, le norme sociali sono ancora una componente centrale in molte indagini sociologiche.

Darne una definizione non è semplice. Purtroppo, in letteratura non c'è consenso in merito alla definizione delle norme sociali e il concetto di «norme sociali» è utilizzato in modi diversi [Gibbs 1965; Hechter e Opp 2001; Opp 2001; Bicchieri 2005; Elster 2009; Brennan, Eriksson, Goodin e Southwood 2013]. Vi è consenso tuttavia nel considerare le *norme sociali* come un tipo specifico di *norme*, che abbiamo precedentemente definito come le regole del gioco nella società (▲ cap. 4). Questo significa che ci sono diversi tipi di norme, di cui le norme sociali sono una sottocategoria specifica. Possiamo, quindi, distinguere la sottocategoria «norme sociali» da altri tipi di norme (fig. 6.1).

Norma ingiuntiva (o **norma prescrittiva** o **norma categorica**) Asserzione normativa che specifica che cosa un individuo dovrebbe o non dovrebbe fare

Le norme sociali sono una sottocategoria delle **norme ingiuntive**, anche dette **norme prescrittive** e **categoriche** [Hechter e Opp 2001]. Le norme ingiuntive sono le regole del gioco che contengono asserzioni a proposito di come le persone *dovrebbero e non dovrebbero* comportarsi; tutto ciò che è tabù o consentito; giusto e sbagliato. I Dieci comandamenti tratti dalla Bibbia, ad esempio, sono norme ingiuntive, come «Non rubare». Quello che hanno in comune è che si tratta di *asserzioni normative*, ovvero contengono direttive circa ciò che le persone dovrebbero o non dovrebbero fare. Quando parliamo di una norma ingiuntiva, quindi, c'è sempre un «dovere», qualcosa che gli individui «dovrebbero» fare in una certa situazione.

fig. 6.1. Classificazione delle norme.



Per quanto il «dovrebbe» si riferisca solitamente al comportamento, a come gli individui dovrebbero *comportarsi*, esso può anche espandersi fino a comprendere ciò che essi dovrebbero *pensare e dire*, ovvero quali tipi di opinioni (credenze, valori) dovrebbero avere [Opp 2001]. Ad esempio, una norma ingiuntiva potrebbe essere «Si dovrebbe credere in Dio» o «Si dovrebbe attribuire lo stesso valore a uomini e donne». Pertanto, le asserzioni normative sono spesso dirette al modo in cui le persone dovrebbero comportarsi, mentre le norme sociali possono anche riferirsi alle opinioni. Violare le norme ingiuntive si traduce in un qualche tipo di sanzione. Le norme ingiuntive sono in questo senso diverse dalle norme descrittive (convenzioni, usanze, consuetudini).

Ci sono vari tipi di norme ingiuntive. Le norme sociali sono diverse dalle norme morali (anche dette norme interiorizzate) perché le norme morali operano all'interno della sfera squisitamente individuale, mentre una caratteristica delle norme sociali è che esse sono asserzioni informali a livello di gruppi sociali. Le norme sociali sono anche diverse dalle norme formali (anche dette norme giuridiche), che si riferiscono a leggi imposte dagli organismi statuali e non a norme presenti all'interno dei gruppi sociali. Pertanto le norme sociali somigliano alle norme morali e giuridiche nella misura in cui tutte queste tre sottocategorie sono norme ingiuntive, ma le norme sociali operano a livello di gruppo mentre le norme morali toccano la sfera dell'individualità e le norme giuridiche sono imposte dagli organismi statuali.

Le norme sociali, pertanto, non sono regole formali, ma direttive informali. Tali regole di vita di solito non sono codificate o scritte, anche se a volte lo possono essere, come nel caso della Bibbia. Le norme sociali si sviluppano all'interno dei gruppi sociali, ad esempio in gruppi religiosi, gruppi di pari, organizzazioni, gang criminali, nelle famiglie e così via. Di conseguenza, si tratta di asserzioni informali che possono differire tra gruppi e contesti, mutando anche nel corso del tempo. Qualsiasi norma sociale che troviamo all'interno in un gruppo potrebbe non trovarsi applicata nello stesso modo in un altro.

Consideriamo un esempio della nostra lista: «Non bestemmiare». Questa norma sociale si applica in alcuni gruppi. Tuttavia, nonostante sia una norma che molti gruppi religiosi sostengono a difesa della religione e della fede, possiamo dire che non bestemmiare non sia una regola generale. Ci sono gruppi in cui bestemmiare è consentito mentre in altri, ad esempio certe culture giovanili, bestemmiare e imprecare potrebbero addirittura costituire la norma sociale che tutti sarebbero spinti a seguire. Allo stesso modo, l'asserzione «Non bere alcol» potrebbe essere una norma sociale saliente per alcuni gruppi (ad es., genitori, insegnanti) ma non per altri (ad es., tra gli studenti universitari). Le norme sociali, in altre parole, si applicano in un gruppo specifico, come famiglia, comunità etnica e religiosa, scuola, organizzazione, quartiere, tra amici e, più in generale ancora, nella società nel suo complesso. Per concludere, quando parliamo di **norme sociali**, consideriamo asserzioni informali, normative che precisano ciò che l'individuo dovrebbe o non dovrebbe fare.

Norma sociale Asserzione informale, normativa che precisa cosa una persona dovrebbe o non dovrebbe fare

3. TEORIA DEL CONTROLLO SOCIALE

È importante ora capire perché gli individui seguano le norme sociali e perché solo in certi casi ci si conformi alle norme sociali del proprio gruppo. È importante anche capire quando e in quali circostanze osserviamo con maggiore probabilità deviazioni dalle norme sociali. Per rispondere a queste domande, i sociologi impegnati a lavorare su diversi argomenti, come la criminalità, la famiglia, la religione e il suicidio, hanno elaborato idee piuttosto simili tra cui quella che qui chiameremo la **teoria del controllo sociale**. Le origini di questa teoria sono diverse e non pertengono al lavoro di un singolo autore. Possiamo farle risalire alla «teoria dell'integrazione sociale» esposta sul finire dell'Ottocento da Émile Durkheim [1897] a proposito del suicidio (▲ cap. 2). Ma possiamo trovare idee simili anche nella «teoria dell'associazione differenziale» proposta negli anni '30 e '40 del secolo scorso da Edwin H. Sutherland mentre studiava la criminalità e in seguito elaborata ulteriormente da altri studiosi [Opp 1989; Bruinsma 1992; Akers 1996]. Altre fonti sono gli studi classici di George C. Homans [1950] sui gruppi umani e quelli di Peter M. Blau [1955] sulle organizzazioni.

Sanzione sociale Punizione per comportamenti che si discostano dalle norme sociali

Sanzione esterna Sanzioni imposte da terze parti, ovvero altri membri del gruppo in cui si applica una certa norma sociale

Terze parti Altri membri dello stesso gruppo a cui si applicano determinate norme

Secondo la teoria del controllo sociale, le persone si conformano alle norme sociali per evitare le **sanzioni sociali** connaturate alle loro deviazioni. Le sanzioni sociali sono **sanzioni esterne** imposte da altri membri del gruppo in cui si applica la norma sociale in questione. Queste sono le cosiddette **terze parti** e possono essere genitori, pari, insegnanti o qualsiasi altro membro del gruppo sociale. Diamo un'altra occhiata agli esempi presenti nella lista qui sopra e immaginiamo cosa potrebbe succedere se dovessimo infrangere queste norme sociali.

Esaminiamo, in particolare, la norma «Non saltare la fila alla cassa». Supponiamo di essere a conoscenza di questa norma sociale e di sapere che non è buona educazione saltare la fila. Tuttavia, supponiamo di avere di fretta, cioè che la deviazione dalla norma abbia benefici diretti su di noi (ad es., saltare la coda ci consente di risparmiare tempo o di assicurarci un posto migliore). Avremmo pertanto incentivi, buone ragioni per deviare dalla norma. Supponiamo, per una volta, che noi si decida di non rispettare la norma. La nostra decisione, tuttavia, potrebbe causarci delle sanzioni sociali: è probabile che l'addetto del supermercato, così come i clienti che stanno pazientemente aspettando il loro turno, ci richiameranno a dar conto del nostro comportamento deviante. Potremmo ricevere un rimprovero verbale o vedere gli altri clienti del supermercato scuotere la testa in segno di disapprovazione. L'addetto potrebbe punirci insistendo per farci tornare in fondo alla fila. Nella peggiore delle ipotesi ci potrebbero costringere con la forza. Questi sono tutti esempi di sanzioni sociali. In realtà, ci sono molti tipi di sanzioni sociali, che differiscono in base alla loro *severità*. Alcune di queste sono relativamente leggere, come il rimprovero verbale, un gesto di disapprovazione, e cose simili. Ciononostante, le sanzioni sociali pos-

sono anche essere estremamente intrusive, come lo è l'esclusione dal gruppo, un danno alla nostra reputazione, l'abuso verbale, la perdita di mezzi e risorse per il raggiungimento dei nostri scopi fino alla punizione fisica che può arrivare persino alla morte.

Il timore di tali punizioni spiega la tendenza al conformismo riguardo alle norme sociali:

- da un lato, deviare dalle norme sociali può quindi essere «costoso»;
- dall'altro, il rispetto delle norme sociali può generare «benefici».

Il rispetto delle norme sociali può generare approvazione e apprezzamento da parte degli altri membri del loro gruppo – in tal caso, chi rispetta le norme potrebbe contare sull'**approvazione sociale** o sulla «conferma comportamentale». Una madre potrebbe complimentarsi con sua figlia («Brava ragazza!») quando segue la norma sociale stabilita dai suoi genitori di «Lavorare sodo e fare i compiti»; un adolescente può esprimere la sua approvazione («Sei forte, amico!») quando il suo amico non si è preparato per l'esame, seguendo così la norma del gruppo di compagni che invita a «non impegnarsi troppo nello studio».

Approvazione sociale Riconoscimento e apprezzamento da parte di altri membri del gruppo per il fatto di seguire le norme sociali

Ciò nonostante, è bene notare come le sanzioni sociali e l'approvazione sociale non siano sempre efficaci. La loro efficacia dipende infatti dal fatto che i comportamenti individuali possano essere effettivamente osservati dai membri del gruppo, ovvero da terze parti che potrebbero imporre sanzioni contro la deviazione dalla norma. Pertanto, secondo la teoria del controllo sociale, esso diventa efficace se il comportamento degli individui appartenenti a un certo gruppo è visibile anche a terze parti. Per questo motivo, i ricercatori usano spesso le parole «salvaguardia» o, in maniera più leggera, **monitoraggio** del comportamento di qualcuno e delle credenze e valori che esprime. Se vige in un gruppo la norma che «bestemmiare non è permesso», molti potrebbero continuare a bestemmiare senza subire alcuna sanzione sociale dal momento in cui, ad esempio, nessuno possa sentire. Allo stesso modo, se un adolescente non si è preparato per l'esame – seguendo così la norma sociale del suo gruppo di compagni – riceverà approvazione sociale solo se i suoi amici potranno venire a conoscenza del suo comportamento. Il monitoraggio non è semplicemente una questione di presenza o assenza, ma è invece più una questione di grado. In alcuni gruppi c'è un controllo pervasivo del comportamento, mentre in altri gruppi il controllo è più lasco. Pertanto, il *grado* di monitoraggio del comportamento è cruciale nella comprensione delle motivazioni individuali che determinano il rispetto delle norme sociali all'interno del gruppo: alla crescita della pervasività del monitoraggio del comportamento individuali fra i membri di un gruppo corrisponderà il maggior rispetto delle norme sociali vigenti nel gruppo stesso.

Monitorare Il comportamento di un individuo all'interno di un gruppo è visibile alle terze parti

Tuttavia, è evidente che gli individui potrebbero differire nella percezione dell'efficacia del monitoraggio. Ad esempio, in un gruppo, potrebbe esserci uno stato di *oggettiva* debolezza del monitoraggio del comportamento dei propri membri, ma essi potrebbero *credere* di essere costantemente monitorate. Ciò che importa

in fin dei conti non sono le sanzioni «oggettive» e il monitoraggio all'interno del gruppo, quanto piuttosto le *aspettative soggettive* degli individui, perché sono tali aspettative a determinare il comportamento individuale. Diciamo, ad esempio, che potrebbe essere oggettivamente vero che, se la persona A viola una norma sociale nel suo gruppo, la probabilità che i suoi pari si accorgano del suo comportamento deviante è molto bassa, diciamo dello 0,01. Tuttavia, la versione più realistica della teoria del controllo sociale ipotizza che non siano le aspettative oggettive ma bensì quelle soggettive a rivelarsi cruciali per comprendere l'adesione alla norma sociale. Se l'individuo A *crede* che la probabilità di essere scoperto sia dello 0,5, allora la decisione di conformarsi alla norma sociale sarà molto più probabile rispetto al caso in cui si aspettasse una probabilità di essere scoperto dello 0,01. Allo stesso modo, la teoria sostiene che siano le sanzioni sociali *percepite* e l'approvazione sociale *attesa* a giocare un ruolo e non, invece, le sanzioni e l'approvazione oggettive. Se teniamo conto delle percezioni soggettive piuttosto che solamente delle loro condizioni oggettive, allora potremmo chiamare questa teoria la *teoria del controllo sociale soggettivo*.

Abbiamo ora individuato due parametri fondamentali nella teoria del controllo sociale, vale a dire: *i*) sanzioni/approvazione attese e *ii*) monitoraggio atteso. La teoria sostiene che questi due elementi insieme determineranno la probabilità di rispetto delle norme sociali da parte dei membri di un gruppo. L'interazione tra queste due forze è illustrata nella tabella 6.1. In questo esempio le sanzioni sociali attese oscillano da «severe» (–100) a «nessuna» (0). Tutti i feedback positivi che provengono dall'aderire alle norme sociali segnano un payoff maggiore di 0 e più positivo è il feedback più alto è il payoff. Le probabilità attese di essere monitorati dai propri pari oscillano da 0 a 1. Quando si combinano le sanzioni/approvazione attese e il monitoraggio, si possono vedere i «costi» e i «benefici» attesi dalla deviazione o conformità rispetto alla norma. Se un individuo prevede che la deviazione dalla norma comporti sanzioni elevate (–100), ma la probabilità che una terza parte se ne accorga sia molto bassa ($P = 0,01$), allora i costi attesi ($-100 \times 0,01 = -1$) sono gli stessi del caso di basse sanzioni attese (–2) e alto monitoraggio ($P = 0,5$). Per questo motivo, la teoria sostiene che è fondamentale considerare sempre sia la severità delle sanzioni/approvazione *sia* il monitoraggio. Pertanto, secondo la teoria sociologica del controllo sociale, può essere «razionale» conformarsi alle norme di gruppo. Ad esempio, se qualcuno prevede alti costi sociali dalla deviazione dalla norma – che superano i vantaggi personali in caso di deviazione dalla norma – allora ci si attenderà il rispetto della norma

TAB. 6.1. Illustrazione dell'interazione tra sanzioni/approvazione e monitoraggio

		SANZIONI/APPROVAZIONE ATTESE	PROBABILITÀ ATTESA (P) DI ESSERE MONITORATO	
			BASSO (P = 0,01)	ALTO (P = 0,5)
Deviare	Alto	–100	–1	–50
	Basso	–2	–0,02	–1
Conformarsi	Alto	50	0,5	25
	Basso	2	0,02	1

sociale. Questa conoscenza sociologica getta luce su una discussione di lunga data nelle scienze sociali, nella quale è stato affermato che le teorie sociologiche delle norme (la classica interpretazione dell'*homo sociologicus*) siano opposte alla prospettiva «razionale» sul comportamento umano (generalmente identificato con l'*homo oeconomicus*) [Elster 1989, ???]:

Una delle fratture più tenaci nelle scienze sociali è l'opposizione tra due linee di pensiero opportunamente associate ad Adam Smith e Emile Durkheim, tra *homo oeconomicus* e *homo sociologicus*. Di queste, la prima si suppone sia guidata dalla razionalità strumentale, mentre il comportamento di quest'ultima è dettato dalle norme sociali.

La teoria del controllo sociale abbatte i confini tra queste posizioni. Essa prende in considerazione il ruolo delle norme sociali, ma non presuppone una sorta di prospettiva «irrazionale», puramente normativa e passiva degli esseri umani. Al contrario, la teoria del controllo sociale presuppone la connaturata capacità di *agency* umana e quindi può spiegare le motivazioni che guidano gli individui al rispetto delle norme sociali. Conformarsi alla norma è una scelta, a volte una buona scelta, che ha senso dal punto di vista dell'attore che la compie, non è semplicemente l'automatica traduzione dell'appartenenza di un individuo a un gruppo sociale. Inoltre, la teoria del controllo sociale focalizza sulla natura *contingente* del rispetto di una norma sociale, ovvero, la probabilità che i membri aderiscano alle norme sociali del loro gruppo dipende dalla severità delle sanzioni e del monitoraggio previsti. Pertanto, la teoria può spiegare quando gli individui si conformano alle norme di gruppo e quando invece non lo fanno. In realtà, ovviamente, ci sono numerose altre ragioni che possono spingere gli individui al rispettare o alla violazione delle norme sociali del gruppo a cui appartengono. Ad esempio, forti incentivi economici possono portare qualche individuo a violare una certa norma sociale («non rubare») anche in condizioni di elevato controllo sociale. Pertanto, le attività criminali possono essere soggette a controllo sociale, ma anche ad altre forze come gli incentivi economici.

È utile formulare in maniera sistematica la teoria del controllo sociale attraverso uno schema teorico. L'idea più generale di questa teoria (la proposizione riguardante il *controllo sociale*) può essere formulata come segue:

P. Più alte sono le sanzioni sociali previste dai membri di un gruppo in caso di violazione della norma, più alta è l'approvazione sociale prevista in caso di rispetto di tale norma, più probabile che i membri di quello stesso gruppo si conformino alle norme sociali in esso vigenti (*controllo sociale*)

In sostanza, la bellezza della teoria del controllo sociale sta nel fatto che sia semplice ma allo stesso tempo incredibilmente potente come strumento di comprensione di una vasta gamma di fenomeni sociali. Incontreremo questa teoria, infatti, in varie aree di ricerca in ambito sociologico, dalla famiglia alla religione e alla criminalità e così via, tutti casi in cui troviamo utile applicazione di questa semplice proposizione generale sulle norme sociali.

Ad esempio, torniamo alla teoria di Durkheim su integrazione e suicidio (▲ cap. 2). La proposizione più generale che abbiamo individuato nella sua teoria (*integrazione del gruppo e suicidio*) può essere vista come una particolare *applicazione* della teoria del controllo sociale, come diventa evidente quando si usa uno schema teorico:

- P Più alte sono le sanzioni sociali previste dai membri di un gruppo in caso di violazione della norma, e più alta è l'approvazione sociale prevista in caso di rispetto della norma, più è probabile che i membri di un gruppo si conformino alle norme sociali in esso vigenti (*controllo sociale*)
- P Più coeso è il gruppo, più alte sono le sanzioni sociali previste dagli individui in caso di violazione della norma, e più alta è la loro approvazione sociale prevista in caso di rispetto della norma
- C In linea generale i gruppi specificano una norma sociale che determina che il suicidio sia proibito
-
- P Più coeso è il gruppo, più i membri si conformano alla norma che proibisce il suicidio, minore è il tasso di suicidi in quel gruppo (*integrazione del gruppo e suicidio*)

Schema teorico 6.1. *Spiegazione del legame tra integrazione del gruppo e suicidio.*

In altre parole, la teoria di Durkheim su integrazione e suicidio equivale alla teoria del controllo sociale ma applicata all'argomento del suicidio. La teoria del controllo sociale è più generale, ha una portata più ampia, in quanto può essere applicata a una più ampia varietà di argomenti sociologici, come criminalità, religione, famiglia, organizzazioni e così via. In queste specifiche aree sociologiche di ricerca la teoria del controllo sociale opera sotto varie denominazioni. In breve, la teoria del controllo sociale è una teoria generale, altamente informativa e applicabile a una grande varietà di fenomeni sociali.

La teoria del controllo sociale può spiegare anche il fatto stilizzato della *conformità* che abbiamo identificato in precedenza (▲ cap. 5). Questo pattern empirico è stato riassunto come segue:

Gli esseri umani tendono a conformarsi alle opinioni e al comportamento di altri attori nel loro ambiente sociale (*conformità*).

Nel capitolo 5 abbiamo mostrato che questa tendenza degli esseri umani a copiare le opinioni (e il comportamento) degli altri può essere in parte spiegata tramite i processi di apprendimento sociale, la cosiddetta influenza sociale *informativa*. Ma il pattern di conformità può essere spiegato anche, almeno a volte, in termini di controllo sociale, ovvero di influenza sociale *normativa*. Questo significa che le persone a volte copiano quello che fanno gli altri nel loro ambiente perché questo comportamento è la norma sociale vigente all'interno del gruppo; la violazione di questa norma può causare sanzioni mentre il suo rispetto si traduce in approvazione sociale. Se, come abbiamo visto, le opinioni possono anche diventare oggetto di norme sociali, allora può anche succedere che gli individui copino le opinioni degli altri perché sono tenute a farlo. Ad esempio, supponiamo che gli

individui all'interno dell'ambiente sociale credano che «la terra sia piatta» e che considerino questa credenza come l'unica credenza appropriata, ne discenderebbe che questa credenza diverrebbe una norma sociale («È proibito pensare che la terra non sia piatta»; «È sbagliato pensare che la terra non sia il centro dell'universo», ecc.) a cui ci si aspetta che gli individui si conformino. Possiamo riassumere come la teoria del controllo sociale possa spiegare il pattern stilizzato della conformità utilizzando lo schema teorico 6.2.

- | | |
|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| P | Più alte sono le sanzioni sociali previste in un gruppo in caso di violazione della norma, e più alta è la previsione della loro approvazione sociale in caso di rispetto della norma, più è probabile che i membri si conformino alle norme sociali di un gruppo (<i>controllo sociale</i>) |
| C | In linea generale, i gruppi impongono la norma sociale secondo la quale i loro membri dovrebbero adattare opinioni e comportamenti a quelli del gruppo a cui appartengono |
| C | In linea generale, gli individui si prevedono che, in caso di violazione della norma, possano incorrere in sanzioni sociali da parte dei membri dei gruppi a cui appartengono, mentre si suppone che la conformità alla norma porti all'approvazione sociale |
-
- O Gli esseri umani tendono a conformarsi alle opinioni e al comportamento di altri attori nel loro ambiente sociale (*conformità*)

Schema teorico 6.2. *Spiegazione della conformità tramite la teoria del controllo sociale.*

La teoria del controllo sociale coglie, quindi, il senso del *perché* gli individui abbiano la tendenza ad adattare il loro comportamento e le loro opinioni al comportamento e alle opinioni degli altri individui che appartengono al loro stesso ambiente. Prendiamo, ad esempio, l'osservazione empirica secondo la quale i bambini tendano a copiare le opinioni e il comportamento dei loro genitori (più di quelli di altri genitori). Potremmo chiederci perché le opinioni e il (corrispondente) comportamento siano trasmessi generalmente dai genitori ai loro bambini e perché questi ultimi copierebbero i primi. Secondo la teoria del controllo sociale, le risposte a queste domande richiamano proprio le norme sociali. Pertanto, i bambini cresciuti da genitori conservatori potrebbero trovarsi di fronte a norme sociali come le due seguenti:

- *opinione*: «Dovresti credere all'esistenza di Dio»;
- *comportamento*: «Dovresti votare per un partito politico conservatore».

Ci sono cose da fare e da evitare, alle quali i bambini possono attenersi o meno, a seconda delle loro personali aspettative di controllo genitoriale. In generale, nel caso di adesione alle loro opinioni e comportamento, i genitori premiano i loro figli per punirli in caso di violazione. Azioni e credenze dei genitori diventano norme sociali le cui violazioni si traducono in sanzioni sociali. I genitori sono, per così dire, gli «agenti», ovvero terze parti che controllano i loro bambini «dall'esterno». Essi monitorano parole e azioni, premiano la conformità a norme e sanzionano la loro violazione. Perciò, la teoria del controllo sociale è in grado di spiegare *perché* avvenga la trasmissione parentale di opinioni e comportamenti.

Allo stesso modo, la teoria del controllo sociale è in grado di spiegare l'influenza sociale esercitata da altre terze parti e gruppi. Proprio come i genitori, anche gli insegnanti possono esercitare controllo sugli alunni. Il rispetto di norme sociali come comportarsi bene in classe e avere buone prestazioni dal punto di vista scolastico viene rafforzato da meccanismi di monitoraggio e sanzionamento, come l'espulsione degli alunni da una classe e la valutazione delle loro performance scolastiche. Tuttavia, anche i ragazzi hanno simili meccanismi di controllo. L'etichetta «cultura giovanile» è spesso usata in questo contesto per esprimere il fatto che i ragazzi possono sviluppare norme sociali che differiscono da quelle imposte loro da genitori ed insegnanti. Ad esempio, tra ragazzi, può esistere la norma che «Fumare va bene» o che «Saltare le lezioni è fico» con il corollario di prevedibile sanzionamento per i trasgressori da parte dei loro pari. Anche in questo caso, troveremo monitoraggio del comportamento e sanzioni contro le violazioni, come l'esclusione dalle reti di amicizia, bullismo e pettegolezzi. A causa della previsione di queste sanzioni, è probabile che i ragazzi si conformino alle norme sociali dei loro pari.

In sintesi, la teoria del controllo sociale è in grado di spiegare perché e quando le persone seguono le norme sociali; la teoria viene applicata a un'ampia varietà di argomenti, come criminalità e religione; essa è in grado di spiegare la conformità come fatto stilizzato.

4. NORME INTERIORIZZATE

La teoria del controllo sociale, tuttavia, si trova di fronte a un difficile rompicapo empirico: i sociologi hanno infatti notato che gli individui a volte – anche se non sempre – rispettano le norme sociali del loro gruppo anche in assenza di qualsiasi controllo sociale. Spesso i bambini obbediscono alle regole imposte dai loro genitori anche quando non possono essere osservati, quindi quando non c'è il benché minimo monitoraggio. Ad esempio, la maggior parte dei genitori insegna ai propri figli che non dovrebbero rubare soldi agli altri; che, più in generale, dovrebbero considerare i benefici degli altri ed essere altruisti. Le ricerche in questo campo hanno dimostrato che questa norma «pro sociale» di tipo altruistico è generalmente rispettata soprattutto da adulti maggiormente anziani anche quando le decisioni e il comportamento non possano essere osservati da nessuno e anche in assenza di possibili sanzioni contro la sua violazione. Il rompicapo, quindi, è:

Perché ci atteniamo alle norme sociali quando potremmo seguire i nostri interessi individuali e violarle senza incorrere in alcun rischio?

PENSARE COME UN SOCIOLOGO 6.2

Perché succede, secondo te?

Secondo un'influente linea di pensiero, il motivo è che ciascuno di noi ha una sorta di meccanismo di *controllo interno* che ci spinge a interiorizzare gradualmente le norme sociali a cui siamo ripetutamente esposti nelle nostre esperienze di gruppo. Per questo motivo, chiamiamo tali norme **norme interiorizzate** o **norme morali** [Brennan *et al.* 2013]. Tali norme interiorizzate emergono ogni volta che una norma sociale diviene una prescrizione intrinseca al gruppo che determina un'obbligazione. Tuttavia, le norme interiorizzate possono anche diventare parte delle nostre esperienze personali e dei nostri **valori**, ovvero determinare ciò che «vogliamo» fare e «apprezziamo». In ogni caso, le norme sociali possono diventare qualcosa che i membri di un gruppo *vedono intrinsecamente* come giusto fare, indipendentemente dalle sanzioni sociali e dall'approvazione che potremmo ricevere dagli altri membri di un gruppo.

Norma interiorizzata (o **norma morale**) Norma che è diventata una prescrizione intrinseca all'individuo in grado di determinare credenze e preferenze

Valore Cose che vogliamo e apprezziamo

Ad esempio, se i genitori hanno educato i loro bambini dicendo ripetutamente loro che dovrebbero «Andare in chiesa tutte le settimane, questa norma sociale potrebbe prima o poi entrare a far parte della serie di norme interiorizzate («Dovrei andare in chiesa tutte le settimane») o valori («Voglio andare in chiesa tutte le settimane»). Una norma sociale esterna è stata interiorizzata, divenendo cioè comportamento corretto e giusto anche in assenza del controllo sociale esercitato dai genitori. Quando non vive più con i suoi genitori, il bambino andrà comunque in chiesa tutte le settimane, perché farlo è diventato *intrinsecamente gratificante*; la norma sociale è diventata parte della morale e del sistema di valori del bambino. Seppure possa essere simile all'approvazione sociale che si otterrebbe dalla conformità alla norma, le motivazioni di tale comportamento non sono guidate dall'approvazione che proviene dagli altri ma derivano da sé stessi. Le norme morali somigliano alle norme sociali nel senso che, in entrambi i casi, si tratta di norme ingiuntive, ma differiscono tra loro perché l'obbligazione nelle norme morali è intrinseca all'individuo stesso, mentre nelle norme sociali l'obbligazione proviene da terze parti. Le norme interiorizzate sono seguite perché il loro rispetto determina soddisfazione e benessere personale, ciò che otteniamo dall'approvazione degli altri quando rispettiamo le norme sociali.

Il rovescio della medaglia è che quando deviamo da una norma interiorizzata, «sanzioniamo» noi stessi con il senso di colpa o vergogna [Durkheim 1897; Benedict 1934; Parsons 1967; Nisbett e Cohen 1996; Gintis 2009]. Mentre la deviazione rispetto alle norme sociali può tradursi in sanzioni *esterne*, nel caso qualcuno si accorga di tale deviazione, non obbedire a norme interiorizzate porta a **sanzioni interne**. La violazione delle norme morali porta a malessere (vergogna, senso di colpa, coscienza sporca), ovvero a «costi psicologici». Nei casi in cui le norme morali incarnano i nostri valori, allora non agire secondo questi valori potrebbe non sollevare questioni di colpa o vergogna, ma sentimenti di frustrazione, rabbia e insoddisfazione. Pertanto, anche in assenza di controllo sociale (monitoraggio e sanzioni esterne), la conformità alle norme

Sanzione interna Sensazione di vergogna, senso di colpa e coscienza sporca che scaturisce dalla deviazione rispetto alle norme interiorizzate

di un gruppo può consentire agli individui di evitare i costi psicologici causati dalla violazione delle norme morali corrispondenti o dalla sensazione di aver ignorato i propri valori personali [Welzel 2013].

Le norme morali e i valori determinano il comportamento umano. I risultati delle ricerche in questo campo suggeriscono che le norme interiorizzate e i valori abbiano un'influenza determinante sulle azioni individuali in varie sfere della società [Schwartz 2010; Datler, Jagodzinski e Schmidt 2013; Miles 2015], anche se la relazione causale tra norme, valori e azione individuale non sia sempre perfetta [Ajzen e Fishbein 1977; Ajzen 1991]. Sono molte le ragioni che motivano possibili incongruenze relative al legame norme morali/valori-azione (o atteggiamento-comportamento). Ad esempio, è possibile che alcune condizioni situazionali possano interferire orientando gli individui a ignorare i loro valori o a dover decidere di fronte a scelte dilemmatiche tra diversi valori in conflitto. A livello macro e meso, le norme morali e i valori dominanti hanno conseguenze anche sul comportamento collettivo. Ad esempio, Ronald Inglehart e Christian Welzel hanno mostrato che i paesi in cui i valori della parità di genere sono sostenuti da una quota crescente della popolazione hanno sviluppato anche maggiori diritti per le donne e misure per combattere la disuguaglianza di genere, con il risultato che questi diritti e queste misure, a loro volta, si sono tradotti in una riduzione delle differenze di genere in ambito educativo e nel mercato del lavoro [Inglehart e Norris 2003; Inglehart e Welzel 2005; Welzel 2013]. Pertanto, le norme morali e i valori hanno conseguenze; influenzano comportamento, decisioni e azioni al livello sia individuale sia collettivo [Rokeach 1973; Hitlin e Piliavin 2004; Patterson 2014; Miles 2015].

È bene sottolineare che la consapevolezza di norme interiorizzate e di un coerente sistema di valori non sia condizione necessaria per il rispetto delle norme. Il modello del doppio processo della cognizione umana (▲ cap. 5) postula che, in larga misura, il comportamento umano si basa su processi relativamente automatici, veloci e inconsci, basati su cognizioni, norme morali e valori precedentemente appresi e profondamente radicati [Haidt 2001; Evans 2008; Kahneman 2011; Miles 2015]. Ne discende che *gli individui non sono sempre consapevoli dei propri software???, delle proprie norme morali e dei propri valori*. Le norme morali e i valori sono spesso radicati talmente in profondità che i nostri punti di vista sono dati per scontati con influenze del comportamento che sono, quindi, automatiche e inconscie [Patterson 2014]. In sostanza, agiamo spesso secondo norme e valori morali senza alcuna deliberazione o riflessione.

Habitus Disposizioni comportamentali che si basano su cognizioni, norme morali, valori e *scripts* culturali

In questo contesto è rilevante menzionare il concetto di **habitus**, coniato dal sociologo francese Pierre Bourdieu [1979]. Sebbene il concetto sia controverso e non definito in maniera chiara, come hanno sottolineato diversi studiosi [Hedström 2005], esso può essere integrato nel modello del doppio processo [Vaisey 2009].

In particolare, si potrebbe comprendere il concetto di *habitus* intendendolo come una serie di disposizioni comportamentali basate su cognizioni, norme morali, valori e *scripts* culturali che restano in larga parte inconsci e che hanno un impatto automatico sul comportamento. Ciò che siamo inclini a fare auto-

maticamente, sulla base del nostro sistema di preferenze in congiunzione con le nostre cognizioni acquisite, costituisce pertanto il nostro *habitus*. Di conseguenza, la consapevolezza che le norme morali e i valori spesso modellano il comportamento in maniera automatica e inconscia implica che questi aspetti modellino le nostre azioni più di quanto pensiamo, anche quando rispondiamo a interviste e questionari [Vaisey 2009].

5. NORME GIURIDICHE

Sebbene le norme sociali e morali forniscono alla società un'importante serie di «regole», esse non esauriscono il quadro dei condizionamenti sociali. Le norme sociali sono caratterizzate dalla loro natura informale e dalla presenza di sanzioni sociali contro la loro violazione. Le norme morali sono simili, ma soggette a sanzioni interne. Oltre alle norme sociali e morali, ci sono anche le norme formali, dette **norme giuridiche** o **leggi** [Brennan *et al.* 2013], la cui osservanza è controllata da un'autorità formale come lo Stato, e che, se violata, può essere punibile con **sanzioni formali** [Bicchieri 2005]. Prendiamo, ad esempio, le due norme seguenti:

Norma giuridica (o legge)
Affermazione formale, normativa, che specifica l'obbligatorietà di un comportamento

Sanzione formale Punizione per la violazione di una norma giuridica

«Non è consentito usare violenza sulle altre persone»

«Non è consentito passare con il rosso»

Nel primo caso alla violazione si risponderà spesso con disapprovazione sociale e sanzioni informali. Ad esempio, l'aggressività di un individuo potrebbe determinare una sanzione sociale. Ciò può accadere anche quando qualcuno passa con il rosso. Tuttavia, a essere applicate qui non sono esclusivamente le norme sociali, ma soprattutto le norme formali stabilite dallo Stato. Le punizioni che seguono la violazione di queste norme sono, pertanto, non unicamente informali. Chiunque usi violenza, abusando fisicamente o uccida un altro (e così violi la prima norma), è probabile che infranga una legge in vigore venendo di conseguenza punito con una pena detentiva, una multa, una punizione corporale o persino la morte. Potremmo domandarci come mai le persone effettivamente obbediscano alle norme giuridiche e come mai a volte non le rispettino. La risposta richiede di considerare due fattori.

- In primo luogo, le autorità incaricate dell'applicazione della legge possono o meno *monitorare* in modo efficace se gli individui obbediscano alle regole giuridiche e possono o meno imporre *sanzioni* severe in caso di disobbedienza alla legge. Pertanto, quando le autorità legali monitorano fortemente i cittadini e quando le sanzioni sono alte, allora è più probabile che gli individui seguano le regole. Torniamo, quindi, alla teoria del controllo sociale vista in precedenza. La differenza è che, mentre le norme sociali vengono fatte rispettare informalmente da genitori, pari e altri attori terzi nei gruppi *sociali*, le norme giuridiche sono determinate dallo *Stato* con organismi preposti al controllo della loro applica-

zione. Formuliamo questa idea in quella che potremmo chiamare la proposizione riguardante il *controllo formale*:

P Più alte sono le aspettative di sanzioni legali in caso di disobbedienza alla legge, più è probabile che gli individui si conformino alle norme giuridiche (*controllo formale*)

- In secondo luogo, le norme giuridiche possono o meno essere supportate dalle norme sociali (e le loro corrispondenti norme morali). Se alcune leggi non sono viste di buon occhio da alcuni gruppi, allora i membri di questi gruppi potrebbero non obbedire a queste norme formali. Ad esempio, le organizzazioni criminali potrebbero non credere nella legittimità dell'autorità statale e potrebbero non rispettare la legge. Potrebbero avallare un generale atteggiamento contro la polizia, oppure il governo, e condividere norme sociali che si oppongono alle norme giuridiche. L'obbedienza alla legge è più probabile se vi è conformità tra norme sociali e prescrizioni legali. Quando i genitori ad esempio, insegnano ai figli che «Dovrebbero sempre obbedire alla legge», che «Non dovrebbero mai fare del male a nessuno» e che «Non dovrebbero mai rubare beni altrui», le norme giuridiche si trovano supportate da norme sociali e morali.

Un altro concetto utilizzato nella letteratura per le norme giuridiche e le leggi è quello di *istituzione formale*. Le istituzioni formali si distinguono dalle istituzioni informali, che corrispondono a quelle che abbiamo definito «norme sociali». Se utilizzate in questo senso, le istituzioni (formali e informali) sono pertanto più o meno simili alle norme [Esser 2000]. Possiamo concepire *norme* e *istituzioni* come le «regole del gioco» o come la «grammatica della società» [Bicchieri 2005]. Una definizione molto nota in linea con questa ampia concezione è stata offerta dall'economista Douglass C. North [1990; trad. it. 1994, 23]:

Le istituzioni sono le regole del gioco di una società o, più formalmente, i vincoli che gli uomini hanno definito per disciplinare i loro rapporti. Di conseguenza danno forma agli incentivi che sono alla base dello scambio, sia che si tratti di scambio politico, sociale o economico. Il cambiamento istituzionale influenza l'evoluzione di una società nel tempo ed è la chiave di volta per comprenderne la storia.

Il sociologo Orlando Patterson [2014] ha elaborato una definizione simile di «norme» e «istituzioni»:

Le istituzioni sono completamente culturali. Esse sono norme o un insieme di norme, intese nel senso più ampio sia del peso prescrittivo (cioè la natura e il grado di approvazione o punizione) sia degli oggetti sociali a cui sono dirette.

In ogni caso, è bene tenere a mente che non c'è assoluto consenso in letteratura a proposito del significato di norme e istituzioni con alcuni studiosi che hanno utilizzato norme e istituzioni in modo intercambiabile, mentre altri hanno considerato le loro differenze. In questo manuale seguiamo quegli studiosi secondo i quali le istituzioni (informali e formali) corrispondono a quelle che vengono chiamate «norme» (sociali e legali).

6. PERCHÉ LE NORME EMERGONO?

Data l'influenza delle norme sociali, morali e giuridiche sul comportamento umano, è interessante comprendere la loro origine e le cause del loro emergere. Si tratta invero di domande difficili di cui ancora oggi si occupano la sociologia e le altre scienze sociali.

Un approccio autorevole per rispondere a queste domande è partire dalla tesi che le norme emergano come una soluzione a problemi collettivi. Alcune norme sono più flessibili, più utili di altre norme in certe condizioni sociali, nel senso che generano benefici alla collettività [Ullmann-Margalit 1977; Boudon 2001]. Questo approccio si collega all'idea del *bias* di adattamento nell'apprendimento sociale (▲ cap. 5), che sostiene che le persone tendono a copiare in particolare quelle opinioni che sembrano essere più adatte al loro contesto sociale. Ma mentre questo tipo di *bias* nell'apprendimento sociale svolge un ruolo al livello individuale, rispondendo pertanto a problemi dell'individuo, le norme possono essere viste come soluzioni a problemi di tipo collettivo. Le norme possono emergere per risolvere due tipi di problemi collettivi, vale a dire: problemi di cooperazione e problemi di coordinazione.

► *Problemi di cooperazione.* Facciamo l'esempio di un dormitorio studentesco. Supponiamo di vivere in un dormitorio con 25 studenti caratterizzato da turnover all'inizio di ogni anno accademico (nuovi studenti in arrivo, altri in uscita). Immaginiamo che in questo dormitorio, oltre alla nostra stanza privata, condividiamo uno spazio comune con altri studenti, nel quale possiamo rilassarci, cucinare e lavare i piatti. Immaginiamo ancora che, come altri studenti, non ci piaccia pulire e lavare i piatti. Ma supponiamo anche che, come altri, preferiamo avere una stanza comune pulita in cui, quando ci serve, troviamo piatti puliti. Possiamo rappresentare questa situazione con l'aiuto di una semplice matrice (tab. 6.2). In questa matrice specifichiamo quanto felici siamo noi e uno studente scelto a caso che vive nel nostro stesso dormitorio di certi risultati, utilizzando una scala di felicità che va dallo 0 (più basso) al 10 (più alto). Noi e l'altro studente abbiamo due opzioni: o pulire ogni tanto o rilassarci sempre, il che significa non pulire mai! Ogni cella fornisce il payoff relativo alla felicità per noi (lato sinistro) e per l'altro studente (lato destro). Il miglior payoff per noi è rilassarci, mentre l'altro studente lava i piatti e pulisce la stanza comune. Questo ci permetterà di

TAB. 6.2. Problema di cooperazione in un dormitorio studentesco

		ALTRO STUDENTE	
		PULIRE	RILASSARSI SEMPRE
Noi	PULIRE	8,8	4,10
	RILASSARSI SEMPRE	10,4	5,5

Note: Le voci presenti in ciascuna delle celle della matrice rappresentano i payoffs dello studente, in questo caso la felicità su una scala che va da 0 a 10. Il primo numero è il nostro payoff, il secondo è il payoff per un altro studente.

avere uno spazio comune pulita, senza bisogno di fare alcun sforzo. In tal caso, prenderemmo un 10 di payoff relativo alla felicità mentre l'altro studente si prenderebbe 4. Un cattivo risultato per entrambi sarebbe che nessuno dei due facesse alcunché. Per quanto questa situazione possa sembrare piacevole per un po', o persino per un giorno o due, il risultato sarà una stanza comune sporca e il fatto che nessuno dei due riuscirà a prepararsi un pranzo o una cena. Si ottiene in questo modo un payoff (5,5), che significa che sia noi (5) che l'altro studente (5) in questa situazione saremmo infelici.

Ed è proprio questa situazione che è probabile che si verifichi nel nostro dormitorio studentesco. Per capire perché, consideriamo le nostre opzioni e quelle dell'altro studente. Supponiamo che l'altro studente abbia deciso di pulire la stanza comune. In questo caso, per noi, sarebbe più allettante rilassarci (il che ci farebbe ottenere un 10 pieno) piuttosto che pulire insieme a lui la stanza comune (che ci darebbe un payoff di 8). Ma se l'altro studente invece decidesse di rilassarci e non pulire mai, allora potremmo essere anche noi più inclini a rilassarci a nostra volta, dato che rilassarci ci renderebbe ancora più felici (5) rispetto all'alternativa, che consisterebbe nel pulire la stanza comune mentre l'altro studente passerebbe il tempo a rilassarci (4). Pertanto, indipendentemente da ciò che potrebbe fare l'altro studente, saremmo spinti a rilassarci invece di pulire. Nella terminologia della teoria dei giochi questa viene chiamata **strategia**

Strategia dominante Una strategia che garantisce all'individuo un risultato migliore a prescindere da cosa faranno gli altri

dominante: una strategia vantaggiosa per un individuo a prescindere dalle decisioni degli altri. Per tornare all'esempio sopra, dato che l'altro studente ragionerà esattamente come noi, allora ecco che entrambi avremo la stessa strategia dominante.

Pertanto, quello che succederà in questa situazione particolare è che nessuno, né noi né l'altro studente, avrà alcun incentivo a

pulire la stanza comune. Paradossalmente, questo risultato collettivo (5,5) non sarebbe l'esito più desiderabile, che consisterebbe invece nel fatto che sia noi che l'altro studente ogni tanto pulissimo la stanza comune (8,8). Questo semplice esempio suggerisce che possono esserci condizioni sociali in cui, se gli individui agiscono razionalmente e perseguono il loro interesse personale materiale, l'esito collettivo risulti subottimale. In questo caso, gli studenti tenderanno a rilassarci

Free riding Tipo di comportamento in cui un individuo preferisce massimizzare i guadagni personali al di là dell'interesse del gruppo

e a lasciare che siano gli altri a lavare i piatti, invece di contribuire in prima persona al bene comune. Non agirebbero così in maniera cooperativa, ma invece sceglierebbero in base alla ricerca dei maggiori benefici personali: insomma, farebbero i **free rider**. Visto che ciascuno sarebbe motivato ad agire nello stesso modo, ne discenderebbe un esito di infelicità collettiva.

Problemi di cooperazione (o dilemmi sociali) Determinate condizioni in cui un comportamento razionale orientato al proprio interesse individuale genera problemi collettivi

Questi vengono chiamati **problemi di cooperazione**, o situazioni di **dilemma sociale**, ovvero, determinate condizioni in cui un comportamento razionale orientato al proprio interesse produce problemi collettivi perché i singoli individui sono tentati di comportarsi da free rider. Le situazioni di dilemma sociale sono onnipresenti nella vita sociale [Merton 1936]. Un esempio classico

è stato dato da Garrett Hardin [1968], il quale suppose che da qualche parte ci

fosse un pascolo aperto a dei pastori. Ogni pastore poteva scegliere se aggiungere o meno altri animali alla propria mandria. In quanto esseri razionali che perseguono il proprio interesse personale, i pastori avrebbero scelto di aggiungerne sempre più. Pur rendendosi conto dell'esistenza di un rischio di sfruttamento eccessivo del pascolo, ogni pastore avrebbe concluso che, in fondo, ridurre la propria mandria, ad esempio di un animale, non avrebbe fatto grande differenza rispetto all'esito collettivo. Perciò, per ogni singolo pastore sarebbe razionale comportarsi da *free rider* e prendere sempre più animali invece che agire in modo cooperativo e prendersi cura del bene comune, riducendo lo sfruttamento eccessivo del pascolo. Tuttavia, visto che tutti seguirebbero la strategia di *free riding*, l'esito sarebbe riducendo un eccessivo sfruttamento collettivo del pascolo e un peggioramento delle condizioni di ciascun pastore.

Consideriamo i seguenti esempi empirici in cui tali problemi di cooperazione svolgono un ruolo.

- *Ambiente*: supponiamo di dover scegliere tra l'aereo o un mezzo di trasporto alternativo, a basso impatto ambientale. Queste forme alternative di trasporto sono meno allettanti da un punto di vista puramente egoistico, materialistico: sono più costose e impiegano più tempo. Oltretutto, potremmo sempre argomentare che la nostra decisione individuale avrebbe un impatto minimo sull'ambiente se poi tutti gli altri continuassero a scegliere l'aereo. Ciò ci indurrebbe a continuare a utilizzare il trasporto aereo. Tuttavia, se tutti gli esseri umani ragionassero in questo modo, le conseguenze a lungo termine sarebbero il riscaldamento globale e danni all'ambiente, esito collettivamente indesiderato.

- *Traffico*: potremmo preferire prendere l'auto invece dei mezzi pubblici perché la prima costituirebbe un mezzo di trasporto più economico e comodo e visto che in caso contrario saremmo gli unici a prendere i mezzi pubblici, la nostra scelta non potrà fare alcuna differenza a livello di benefici ambientali. Tuttavia, ne scaturirebbero problemi collettivi come ingorghi stradali, inquinamento e danni ambientali.

- *Non nel mio giardino*: molti protestano, ad esempio, contro i parchi eolici nel loro quartiere, ma siccome anche negli altri quartieri nessuno è favorevole a ospitare parchi eolici vicino alla propria abitazione, l'esito è un peggioramento delle condizioni collettive.

- *Lasciare in giro i rifiuti*: in una giornata di sole ci si vuole godere il bel tempo e rilassarsi al parco. Tuttavia, dopo un po', è naturale che tutti i bidoni della spazzatura del parco siano pieni di rifiuti. Se volessimo buttare i nostri rifiuti, dovremmo cercare bidoni dell'immondizia fuori dal parco oppure potremmo decidere di lasciarli nel parco stesso. Seguendo il nostro interesse personale a breve termine, potremmo essere tentati di mollare i nostri rifiuti nel parco, causando però così sporcizia ovunque e rovinando la bellezza del parco.

In molti contesti sociali si verificano problemi di cooperazione di questo genere. Le norme ingiuntive possono emergere come *soluzioni* a questi problemi di cooperazione [Ullmann-Margalit 1977; Boyd e Richerson 1988]. Il rispetto di norme sociali, morali e legali consente agli individui di ottenere esiti collettivi migliori [Hechter e Opp 2001; Voss 2001; Bicchieri 2005]. Ad esempio, in un

dormitorio studentesco, potrebbero emergere norme come quella che determina che «Tutti dovrebbero lavare i piatti ogni giorno» e «Tutti dovrebbero aiutare a pulire la stanza comune ogni settimana». Se il rispetto di tali norme sociali, le regole della casa, fosse rafforzato da efficaci meccanismi di controllo sociale, allora i problemi di cooperazione presenti nel dormitorio studentesco potrebbero trovare una soluzione. In tal caso, infatti, il comportamento del *free rider* (rilassarsi sempre) sarebbe sanzionato, mentre il comportamento cooperativo (pulire) garantirebbe approvazione sociale. Se così, allora, ciascuno sarà indotto a cambiare strategia con ciascun studente ora più incline alle pulizie. L'esito sarebbe un dormitorio studentesco migliore.

I problemi della cooperazione umana possono operare a diversi livelli, cioè a livello di gruppi e di intere società. Le norme sociali emergono come soluzioni ai problemi di cooperazione all'interno dei gruppi, come in un dormitorio studentesco, mentre le norme giuridiche sorgono come soluzioni ai dilemmi sociali delle popolazioni su larga scala. La differenza tra norme sociali e norme giuridiche è pertanto una differenza di portata: le norme sociali operano all'interno dei gruppi, mentre le norme giuridiche trascendono i gruppi sociali. Pertanto, le norme sociali – e la loro eventuale interiorizzazione – emergono come soluzioni ai problemi di cooperazione all'interno dei gruppi (ad esempio, familiari, etnici, religiosi). Esse appaiono particolarmente efficaci nei gruppi più piccoli, perché in questi contesti sussiste la possibilità di monitoraggio e il controllo reciproco del comportamento di ciascun membro. Le norme sociali, pertanto, funzionano nel garantire la cooperazione umana nei gruppi più piccoli, ma sono meno efficaci a sostenere la cooperazione in società di vasta scala.

Infatti, molte norme giuridiche sono emerse come soluzioni ai problemi di cooperazione su vasta scala. Esse sono, pertanto, simili alle norme sociali nel superare dilemmi sociali e ridurre le tentazioni di *free riding* degli individui. Molte

Bene pubblico Bene che garantisce benefici collettivi, come la sicurezza nazionale e la tutela dell'ambiente.

delle norme giuridiche che conosciamo sono emerse al fine di promuovere il **bene pubblico**, come sicurezza e protezione della collettività, trovando una soluzione a esiti collettivi indesiderati. Ad esempio, i governi possono stabilire regole per minimizzare la tentazione di ciascuno di appropriarsi indebitamente dei beni di proprietà altrui. Se non ci fossero leggi a proibire il furto, avremmo meno incentivi a essere rispettosi dei beni altrui e collaborativi. Se tutti ragionassero però in questo modo, l'esito collettivo sarebbe il caos e la barbarie. Pertanto, non sorprende che le norme giuridiche del tipo «È vietato rubare i beni altrui», «Non si può fare del male ad altre persone» e «Non si devono superare i limiti di velocità» siano più adattabili e utili alla collettività di norme giuridiche del tipo «Si può fare ciò che si vuole», «Si possono uccidere persone a caso» e così via. Ad esempio, le norme giuridiche che obbligano i cittadini di un paese al pagamento delle tasse sono emerse al fine di rendere possibile la costruzione di un governo statale forte dotato di un apparato militare e amministrativo.

Anche un ambiente naturale pulito e sostenibile è un bene pubblico. Pertanto, non sorprende il fatto che le questioni ambientali nazionali e globali diventino sempre più oggetto di leggi governative o di autorità sovraordinate agli stati.

TAB. 6.3. Problemi di cooperazione nel settore della pesca, senza sanzioni formali

		PESCATORE B	
		LIMITATA	ILLIMITATA
PESCATORE A	LIMITATA	9,9	3,10
	ILLIMITATA	10,3	4,4

Norme giuridiche come «Non è consentito gettare la spazzatura per strada» possono essere considerate come una soluzione al problema collettivo che si porrebbe se tali norme non esistessero. Il sanzionamento dell'opzione di *free riding* ha la finalità di disincentivare questa strategia rispetto al comportamento cooperativo. Pensiamo a un altro esempio, vale a dire quello dei pescatori che sono tentati di catturare il maggior numero possibile di pesci. La situazione somiglia a quella dei pastori di Hardin [Ostrom 1990]. La tabella 6.3 presenta in un modo stilizzato questo problema di cooperazione dei pescatori, assumendo che ciascun pescatore possa scegliere tra pesca limitata o pesca illimitata. Ancora una volta utilizziamo una semplice scala di benessere, che va da 0 a 10 e indica il grado di felicità di ogni singolo individuo rispetto a tutti i possibili esiti.

Se assumiamo che i pescatori siano motivati dal perseguimento del loro interesse personale, allora avremo una situazione di dilemma sociale che condannerà ad una pesca illimitata da parte di tutti. Del resto, la pesca illimitata è più gratificante rispetto all'alternativa, cioè a un'autolimitazione della pesca da parte di ciascuno. Pertanto, il pescatore A ragionerà così:

se il pescatore B opta per la pesca limitata, io scelgo la pesca illimitata (ovvero la mia felicità massima: 10!) invece che la pesca limitata (9). Se il pescatore B sceglie la pesca illimitata, allora significa che la pesca illimitata è più vantaggiosa anche per me (4) rispetto alla pesca limitata (3).

Pertanto, la strategia dominante non può che essere una pesca senza limiti. Inoltre, dato che il pescatore B ragionerebbe esattamente nello stesso modo, la pesca illimitata sarebbe l'opzione più allettante per entrambi. Tuttavia, l'esito collettivo sarebbe in contrasto con l'interesse collettivo (4,4).

In questa situazione di dilemma sociale è più probabile che emergano via via norme giuridiche del tipo «Ai pescatori non è consentito superare la quota di pesca» che ciascuno avrebbe interesse a far rispettare più che norme non in grado di risolvere il dilemma. Se ci fosse una legge che proibisce (e sanziona) la pesca illimitata, allora la strategia di *free riding* sarebbe disincentivata dall'esistenza di sanzioni alla sua violazione. La tabella 6.4 presenta uno degli scenari possibili. In questa nuova condizione sociale la pesca illimitata non sarebbe più la strategia dominante. Il rispetto della quota di pesca sarebbe incentivato a prescindere dalle scelte degli altri pescatori.

L'esito collettivo sarebbe ora la limitazione del numero di pesci pescabili da parte di ciascuno (9,9), con un esito collettivamente migliore rispetto alla situazione vista in precedenza in cui non sussisteva alcuna norma giuridica (4,4).

TAB. 6.4. Problemi di cooperazione nel settore della pesca, con sanzioni formali

		PESCATORE B	
		LIMITATA	ILLIMITATA
PESCATORE A	LIMITATA	9,9	3,8
	ILLIMITATA	8,3	2,2

In sintesi, le norme ingiuntive possono essere considerate soluzioni ai problemi di cooperazione, su piccola e su vasta scala. Esse possono riuscire a risolvere il conflitto tra interesse personale (spesso a breve termine) e interesse collettivo (spesso a più lungo termine), promuovendo così la salute collettiva, la condizione ambientale, la sicurezza nazionale e il benessere collettivo [de Swaan 1988; Pinker 2011; Welzel 2013]. Ciò non implica che *ogni* norma sociale e legale sia emersa come soluzione adattiva a una situazione di dilemma sociale in specifici contesti sociali. Tuttavia, dobbiamo riconoscere che l'approccio evolutivo alle norme ingiuntive abbia una forte capacità di spiegare le loro emergenza e persistenza.

PRINCIPIO 6.1**Norme ingiuntive e cooperazione**

Se vogliamo comprendere l'emergere di particolari norme ingiuntive, è spesso proficuo considerarle come soluzioni a problemi di cooperazione

Problema di coordinazione

Una determinata condizione in cui le persone vogliono fare la stessa cosa, ma sono incerti riguardo al comportamento degli altri

- *Problemi di coordinazione.* C'è anche una seconda spiegazione riguardo all'emergere delle norme. A titolo illustrativo, consideriamo i modi in cui salutiamo le altre persone. Immaginiamo di incontrare una persona per la prima volta e di dover scegliere il modo in cui salutarla. Potremmo stringere la mano, abbracciare, fare un inchino, baciare, per citare solo alcuni esempi. Nel caso del baciare potremmo dare due baci, o anche di più, e anche combinare vari stili (ad es., abbracciare e baciare la persona che abbiamo di fronte). Ai fini della nostra analisi concentriamoci, per il momento, su due di queste opzioni di saluto, vale a dire la stretta di mano e l'inchino (tab. 6.5). In un problema di coordinazione come questo tutti traggono beneficio dal fatto di fare la stessa cosa che fanno gli altri, ma il problema per ciascuno è predire ciò che faranno gli altri. Pertanto, se noi e l'altra persona scegliamo di stringere la mano, l'esito sarà ottimale per entrambi (10,10). Tuttavia, immaginiamo cosa possa succedere se l'altra persona invece decidesse di inchinarsi al nostro cospetto, mentre noi cercassimo di stringerle la mano. L'esito sarebbe un risultato collettivamente indesiderato (5,5). E se optassimo noi per l'inchino, potrebbe sempre succedere che l'altra persona optasse per la stretta di mano, con, anche in questo caso, un risultato subottimale (5,5). In sostanza, la scelta migliore per ciascuno dipenderà dalla scelta dell'altra persona. In questo caso, diversamente

TAB. 6.5. Problema di coordinazione: stretta di mano o inchino?

		ALTRA PERSONA	
		STRETTA DI MANO	INCHINO
Noi	STRETTA DI MANO	10,10	5,5
	INCHINO	5,5	10,10

dagli esempi precedenti, non esisterebbe alcuna strategia dominante. Sia noi che l'altra persona vorremmo tanto convergere sulla stessa scelta, ma saremmo di fronte all'incertezza sul determinare il comportamento dell'altro.

Situazioni come queste alimentano il bisogno sociale di norme, ma non delle norme ingiuntive che abbiamo esaminato finora, quanto piuttosto di **norme descrittive** [Hechter e Opp 2001]. Sebbene anche queste norme siano prescrizioni di comportamento, a differenza delle norme ingiuntive, la loro violazione non porta a sanzioni.

Come abbiamo visto, la violazione dalle norme ingiuntive comporta necessariamente qualche tipo di sanzione, che sia di natura esterna (norme sociali), interna (norme morali) o formale (norme giuridiche). Questo tipo di sanzioni esiste perché, nelle situazioni di cooperazione, i singoli individui sarebbero diversamente tentati dal *free riding*. Tuttavia, nel caso dei problemi di coordinazione, le varie sanzioni di cui sopra non sarebbero necessarie dato che ciascuno trarrebbe beneficio dal fatto di convergere verso la stessa scelta degli altri. Le norme descrittive differiscono, quindi, dalle norme ingiuntive in quanto nel loro caso, le aspettative non hanno alcuna connotazione propriamente normativa.

Le norme descrittive sugli stili di saluto possono essere considerate soluzioni ai problemi di coordinazione [Schelling 1960; Lewis 1969; Ullmann-Margalit 1977]. La norma descrittiva del tipo «Stringere sempre la mano invece di inchinarsi» risolve il problema di come coordinare mutualmente le nostre azioni quando incontriamo qualcuno. Se questa norma è condivisa, ciascuno trae beneficio dall'attenersi a essa invece che da deviare da essa. La norma descrittiva risolve un problema di coordinazione. A differenza dei problemi di cooperazione, i singoli individui hanno interesse ad attenersi alla convenzione poiché il loro interesse personale coincide esattamente con l'interesse del gruppo. Non esiste nessuna tentazione di *free riding* ed è per questo che non sono necessarie sanzioni a garantire esiti collettivi ottimali.

Molte convenzioni, consuetudini e tradizioni possono essere considerate norme descrittive emerse come soluzioni a problemi di coordinazione. Consideriamo i seguenti esempi empirici di norme descrittive:

- «Se si guida per strada, bisogna mantenere la destra»
- «Se si incontra qualcuno, ci si stringe la mano»
- «Si mangia con forchetta e coltello»
- «Bisogna parlare sempre inglese»
- «La distanza si misura in miglia»

Norma descrittiva Asserzione che specifica un'aspettativa di comportamento

«Bisogna quantificare la temperatura in Celsius»
 «L'orario d'ufficio inizia alle 9»

La prevalenza di una norma descrittiva che afferma «Se si guida per strada, bisogna mantenere la destra», consente la soluzione a un problema di coordinazione, perché regola le mutue aspettative nella reciproca consapevolezza degli individui coinvolti. È interessante notare come la norma «Guidare sul lato destro» non sia l'unica norma descrittiva in grado di risolvere il problema di coordinazione che è caratteristico del comportamento stradale in condizioni di traffico. È possibile che emergano diverse norme descrittive al fine di risolvere lo stesso problema di coordinazione. Pertanto, una norma descrittiva che specificasse che «Se si guida per strada, bisogna mantenere la sinistra» risolverebbe in egual misura il problema della coordinazione affrontato prima. Per ciascuno degli esempi qui sopra, possiamo pensare a norme descrittive alternative che si sono evolute nel corso del tempo e che sono in grado di garantire soluzioni alternative ai problemi di coordinazione che ne stanno alla base.

Una domanda interessante allora sarebbe chiederci perché diverse norme descrittive siano emerse per lo stesso problema di coordinazione. Ad esempio, potremmo chiederci come mai la norma «Guidare a sinistra» è diventata dominante nel Regno Unito, mentre, ad esempio, «Guidare a destra» è la norma descrittiva affermata in Francia. Oppure, potremmo chiederci perché si parla inglese in Irlanda, cinese in Cina e arabo in Marocco. Tutte queste norme dipendono da contingenze storiche che si verificano attraverso processi sia «esogeni» sia «endogeni» [Voss 2001]. A volte, le norme descrittive emergono

Decreto Cambiamento *top-down* nella norma descrittiva

in maniera *esogena, top-down*, e quando ciò accade esse vengono chiamate **decreti** [Ullmann-Margalit 1977]. Agenti esogeni, come il potere statale, possono attivarsi in certe condizioni ed istituire decreti che risolvono i problemi di coordinazione. Tuttavia, le norme descrittive spesso emergono anche a partire dall'azione umana, da forze «endogene», non per deliberata progettazione umana [Bicchieri 2005]. Queste si riferiscono a processi *bottom-up* a partire da interazioni ripetute fra individui che favoriscono la convergenza su una regola generalmente accettata, che poi finisce per autoimporsi e perdurare.

Ad esempio, immaginiamo di tornare indietro di qualche secolo a quanto si utilizzavano cavallo e carrozza. Immaginiamo che due individui (A e B) abbiano incrociato i loro cammini in un determinato giorno e, per pura coincidenza, abbiano entrambi optato per il lato sinistro con mutuo beneficio. Supponiamo che essi si incontrino di nuovo sulla via del ritorno. Supponiamo che, memori di come avesse funzionato bene durante il loro primo incontro, essi optino ancora una volta per il lato sinistro. Supponiamo, ancora, che in un determinato giorno, l'individuo A incontri un altro individuo (C). Ormai abituato ad andare a sinistra, A dovrebbe però stimare la decisione di C. Se anche C scegliesse il lato sinistro, allora tre individui starebbero già coordinando le loro azioni secondo la stessa regola. Se, invece, C facesse una scelta diversa, C e A si causerebbero un danno reciproco. Se così, C si comporterà diversamente la volta successiva,

aspettandosi che A si sposterà a sinistra. Quando altri individui si troveranno di fronte a questa stessa situazione, sarà conveniente per loro convergere sulla stessa scelta, poiché avranno osservato che la norma è mantenere la sinistra. In sostanza, alcune convenzioni emergono in questo modo, in maniera endogena, *bottom-up*. Tuttavia, come possiamo vedere, il processo avrebbe potuto facilmente svolgersi in modo diverso, se solo, nella fattispecie, il primo individuo avesse optato per guidare a destra invece che a sinistra. Una volta stabilita, la norma descrittiva finisce per autoimposarsi: tutti traggono beneficio dal convergere verso il comportamento della maggioranza degli altri.

PRINCIPIO 6.2

Norme descrittive e coordinazione

Se vogliamo comprendere l'emergere di particolari norme descrittive, è spesso proficuo considerarle come soluzioni a problemi di coordinazione.

7. DISADATTAMENTO CULTURALE E CAMBIAMENTO NORMATIVO

Finora abbiamo affermato che l'emergenza delle norme possa essere considerata come una soluzione ai problemi collettivi e che le culture siano adattamenti razionali alle sfide poste dalla coordinazione e dalla cooperazione umana. In questo approccio di evoluzione sociale l'emergenza delle norme può essere compresa come una soluzione a vari problemi di comportamento collettivo in grado di portare benefici alla collettività (spesso a lungo termine). È proprio dal beneficio che portano a gruppi e società in generale che si trae la spiegazione dell'emergenza di determinate norme.

Tuttavia, esistono alcune norme che non sono funzione dell'interesse della collettività. È possibile che esistano norme che causano danni e minano il benessere collettivo oppure, caso meno grave, che costituiscono soluzioni sub-ottimali nel senso che gli individui trarrebbero maggior beneficio da norme alternative a esse. Si parla in questo caso di **norme impopolari** [Centola, Willer e Macy 2005; Willer, Kuwabara e Macy 2009] che appartengono alla categoria più ampia del **disadattamento culturale** [Mesoudi 2011], ovvero l'esistenza di norme, così come di opinioni, che non hanno proprietà di adattamento rispetto all'ambiente sociale entro cui sono emerse. Queste norme costituiscono una sfida alla nostra comprensione. Non solo è spesso difficile stabilire quali fattori causino l'emergenza di le norme impopolari, disadattive. È interessante capire anche quando, e in quali condizioni, queste norme si trasformino in norme che massimizzano l'interesse della collettività. Esistono diverse spiegazioni per

Norma impopolare Norma che non garantisce alcun beneficio collettivo

Disadattamento culturale Norme e opinioni che non hanno proprietà di adattamento rispetto all'ambiente sociale entro cui sono emerse

il disadattamento culturale, con due importanti ragioni: *inerzia culturale* e *ignoranza pluralistica*.

7.1. Inerzia culturale

Inerzia culturale Sfasamento temporale esistente tra il cambiamento delle condizioni sociali e l'adattamento di nuove norme e opinioni

Il disadattamento può essere dovuto all'**inerzia culturale**, lo sfasamento temporale che può esistere tra il cambiamento delle condizioni sociali e l'adattamento a nuove norme e opinioni che sono meglio adatte alle nuove condizioni. I tratti culturali (norme, opinioni), che sono emersi come risposte adattive e razionali a determinate condizioni, possono cambiare solo lentamente o persino persistere dopo che le condizioni iniziali entro cui sono emersi non esistono più [Lieberson 1987; 2000]. Se, a volte, la sopravvivenza di norme non più adattive non ha implicazioni collettive negative, in certi casi, persistono norme che si rivelano dannose a livello individuale o negative a livello collettivo. Passiamo in rassegna ora diversi casi empirici in cui alcune norme impopolari hanno trovato modo di persistere nel tempo e proviamo a capire quando sono cambiate.

► *Guidare sul lato sbagliato.* Abbiamo visto che guidare sul lato destro o sinistro può essere considerato un problema di coordinazione e che le norme descrittive («Guidare sempre a sinistra!») risolvono questo tipo di problemi collettivi. La questione, comunque, è se anche la norma descrittiva («Guidare sempre a sinistra!») può servire l'interesse della collettività in un determinato momento nel tempo essa possa non costituire più la risposta migliore quando le condizioni cambiano. Questo è esattamente quello che è successo in Svezia negli anni '60 del secolo scorso. Tradizionalmente, la norma descrittiva in Svezia prescriveva la guida a sinistra e come tale era seguita a beneficio di tutti.

Tuttavia, questa norma descrittiva era sempre più in conflitto con un'altra norma descrittiva, vale a dire quella che aveva avuto la meglio nei paesi vicini. A quel tempo, ai cittadini dei paesi vicini – Finlandia e Norvegia – veniva richiesto di guidare sul lato destro invece che su quello sinistro. A causa dell'aumento del traffico e della mobilità da una parte all'altra dei paesi vicini, le vittime causate da queste due norme descrittive in conflitto fra loro costituivano un serio problema collettivo. Possiamo presentare questo problema di coordinazione «multiplo» per la Svezia utilizzando una matrice (tab. 6.6). Chiaramente, la norma descrittiva «guidare a sinistra» non è il peggior risultato collettivo, ma non è nemmeno il risultato ottimale, che è «guidare a destra», poiché tale norma risolve il problema di coordinazione all'interno della Svezia e il problema di coordinazione tra i paesi. Le norme in conflitto tra loro – «guida sul lato sinistro» (Svezia) e «guida sul lato destro» (Finlandia, Norvegia) – sono perdurare per molti anni, nonostante fossero risposte subottimali. Molti incidenti stradali e vittime avrebbero potuto essere evitati se solo i paesi fossero riusciti a raggiungere un accordo sulla stessa norma descrittiva. La transizione da una norma descrittiva (subottimale) a un'altra norma (ottimale) può risultare difficile, perché tali norme tendono a *fissarsi*,

TAB. 6.6. Problema di coordinazione del guidare sul lato sinistro o destro della strada: Svezia negli anni '60 del secolo scorso

		PERSONA B	
		DESTRO	SINISTRO
PERSONA A	DESTRO	10,10	0,0
	SINISTRO	0,0	7,7

come una sorta di «equilibrio» difficile da cambiare. Da un lato, i singoli individui non hanno motivo di deviare per conto proprio dalla norma descrittiva perché sarebbe rischioso per loro stessi. Dall'altro, i governi dovrebbero incorre in costi significativi per cambiare le norme vigenti. Immaginiamo un paese che debba modificare tutto il suo sistema di traffico per passare da un'infrastruttura progettata per la guida sul lato sinistro a una progettata per il lato destro (o viceversa). Alla fine, il 3 settembre 1967, il governo svedese decise di accettare i costi di transizione e compiere questo enorme cambiamento. Si applicò la regola della «Guida a destra», nonostante il fatto che oltre l'82% della popolazione svedese avesse votato contro questa norma. Una volta stabilita questa norma, l'opposizione scomparve rapidamente e in breve tempo gli svedesi accettarono di buon grado di guidare in modo sicuro sul lato destro della strada. Una volta stabilitasi, una nuova norma descrittiva finisce per autoimporsi: tutti traggono beneficio dal seguire tale norma.

► *Vacche sacre e tabù del maiale.* Gli studiosi hanno descritto nel dettaglio vari casi in cui le norme persistono, nonostante la causa iniziale della norma sia scomparsa. L'antropologo Marvin Harris ha citato alcuni di questi esempi riguardanti le pratiche alimentari: «Le vacche sacre» in India, «L'odio verso il maiale» tra ebrei e musulmani e «Il culto del maiale» in Nuova Guinea e nelle isole melanesiane del Pacifico meridionale [Harris 1989]. Harris cercò di capire perché mai gli indù venerassero le vacche e perché la Bibbia e il Corano, e chi ne segue i precetti, financo ai nostri giorni, condannassero i maiali. Egli sostenne che queste e altre norme alimentari fossero emerse per buone ragioni ecologiche molto tempo fa, come soluzioni locali a problemi riguardanti il conflitto tra benefici individuali (a breve termine) ed esiti collettivi (a lungo termine). Ad esempio, accennò al fatto [Harris 1974] che i maiali fossero

inadatti al clima caldo e secco del Negev, la valle del Giordano, e le altre terre della Bibbia e del Corano. Rispetto ai bovini, alle capre, e alle pecore, il maiale ha un sistema inefficiente di regolazione della temperatura corporea. Nonostante l'espressione «sudare come un maiale», è stato recentemente dimostrato che i maiali non sudano affatto [...]. Per compensare la mancanza di peli protettivi e la sua incapacità di sudare, il maiale deve inumidire la sua pelle con l'umidità esterna. Preferisce farlo sguazzando nel fango fresco e pulito, ma se non c'è nient'altro di disponibile, ricoprirà la sua pelle con la sua urina e le sue feci.

Insomma, allevare e mangiare maiali non era una strategia collettiva particolarmente appropriata nel caldo habitat del Medio Oriente. Si trattava di un ambiente

non confacente all'allevamento di maiali. Tuttavia, è possibile che alcuni siano stati tentati dal perseguire l'allevamento di maiali per via della loro carne, un bene di lusso in grado di garantire benefici immediati a breve termine. Il tabù relativo al mangiare maiali diffuso tra ebrei e musulmani potrebbe essersi sviluppato molto tempo fa come una norma sociale appropriata a queste condizioni locali. Sebbene le obiezioni ecologiche al mangiare maiali possano aver perso la loro validità, sembra che gli ebrei e i musulmani, anche quando non vivono in Medio Oriente, osservino strettamente questi tabù alimentari. Una ragione di questo, ha suggerito Harris [1989], è che la norma sociale di per sé possa essere diventata un modo per i membri di pensare a sé stessi come parte di un distinto gruppo sociale.

► *Loto d'oro.* Un altro esempio di una norma che persistette a lungo, pur non garantendo beneficio collettivo, è il loto d'oro. Questa pratica persistette per circa 1.000 anni in Cina, fino a scomparire nel giro di pochi decenni. Il sociologo Gerry Mackie [1996] ha descritto questa pratica nel dettaglio:

A partire da circa 6-8 anni, le quattro dita più piccole di una figlia femmina venivano piegate al di sotto del piede, la pianta del piede veniva forzata verso il tallone, e poi il piede veniva avvolto in una stretta fasciatura giorno e notte così da formare un'appendice ricurva e appuntita lunga quattro pollici. La pratica del loto d'oro era estremamente dolorosa nei primi 6-10 anni del trattamento formativo. Le complicazioni includevano ulcere, paralisi, cancrena, e necrosi degli arti inferiori; probabilmente il 10% delle bambine non sopravviveva a questo trattamento.

Secondo Mackie, la pratica del loto d'oro è diventata una convenzione in grado di risolvere importanti problemi di coordinazione nel mercato del matrimonio, ovviando cioè al problema della comunicazione dell'affidabilità di un partner a potenziali coniugi. Mackie [*ibidem*] ha descritto che, dall'incirca il 960 fino al 1900, i piedi fasciati erano considerati un segno di «raffinatezza» e che il loto d'oro divenne una convenzione così duratura da intrappolare tutta la popolazione in un esito disfunzionale:

Sia gli uomini sia le donne starebbero meglio se si sposassero senza la pratica della mutilazione, ma ormai sono intrappolati in questa usanza inappropriata. L'usanza infatti era ormai nata, e non appena le donne cominciarono a credere che gli uomini non avrebbero sposato una donna non mutilata, e gli uomini cominciarono a credere che una donna non mutilata non sarebbe stata una compagna fidata nel matrimonio, e così via, le aspettative di entrambi si sono trovate concordi e una convenzione impostasi da sé si era ormai fissata.

La pratica del loto d'oro persistette per centinaia di anni, anche se si trattava di una norma disfunzionale impopolare molto dannosa. La ragione per cui resistette alla sua abolizione per così tanto tempo è simile alla ragione per cui le persone in Svezia continuavano a guidare sul lato sinistro della strada. Le norme descrittive tendono a imporsi da sé, persino quando, dopo un certo periodo di

tempo, non sembrano più necessarie o addirittura hanno implicazioni negative. Nel 1912 la rivoluzione nazionalista vietò infine questa pratica tramite un decreto e promosse diverse campagne di sensibilizzazione a sostegno dei piedi naturali. E così, in un batter d'occhio, le persone adottarono la nuova convenzione che portava migliori vantaggi collettivi [Mackie 1996].

► *Culture degli immigrati.* Le norme impopolari possono persistere per un tempo considerevole. Questo fenomeno di inerzia culturale è stato osservato anche in studi su gruppi di immigrati. Gli immigrati sono un gruppo particolarmente interessante da studiare in questo contesto perché sono stati educati nella cultura del loro paese di origine, mentre i loro figli crescono nel paese di destinazione che può avere condizioni sociali molto diverse in cui le norme della generazione precedente potrebbero non essere più utili. Quello che hanno scoperto gli studiosi è che le norme prevalenti dei gruppi di immigrati persistono per molte generazioni di immigrati e cambiano solo lentamente. Questo processo si svolge come segue. Comincia con gli immigrati che hanno interiorizzato le norme dal loro paese di origine. Quando arrivano in un nuovo paese, trasmettono le vecchie norme (che erano adatte nel paese di origine) ai loro figli, anche se tali norme sono disfunzionali nel nuovo contesto. I bambini interiorizzano le norme acquisite dai loro genitori e trasmettono queste norme alla generazione successiva e così via, seguendo il processo di trasmissione parentale (▲ cap. 5). Ma quelle norme che erano funzionali nella precedente generazione (genitoriale) potrebbero non essere adatte alla generazione successiva (dei figli). Gli individui, tuttavia, imparano anche dalla propria esperienza che le norme promosse dai genitori potrebbero non essere così funzionali al nuovo contesto in cui sono inseriti. All'interno di ogni generazione, gli individui acquisiscono pertanto nuove informazioni ed è possibile che realizzino l'inefficacia delle vecchie norme. Ciò significa che le vecchie norme apprese nell'infanzia vengono poi aggiornate con alcune nuove informazioni tramite l'apprendimento individuale [Inglehart 1990]. Una combinazione di conoscenza «vecchia» e «nuova» viene poi trasmessa alla generazione successiva. Ciò significa che ogni nuova generazione viene educata a norme che sono sempre più adeguate alle condizioni attuali. Di conseguenza, le norme dei gruppi di immigrati cambiano solo lentamente in direzione delle norme dominanti della maggioranza della popolazione [Greeley e McCready 1975].

Questo pattern di retaggi etnico-culturali a lungo termine – e lenti adattamenti alle mutevoli condizioni ambientali – è stato riscontrato rispetto a un'ampia gamma di norme, opinioni e corrispondenti comportamenti [Rice e Feldman 1997; Giavazzi, Petkov e Schiantarelli 2019]. Ad esempio, i gruppi di immigrati i cui antenati migrarono da società caratterizzate da culture molto conservative – dove i ruoli di genere erano caratterizzate da profonda disuguaglianza – tendono a cambiare solo lentamente per adottare le norme progressiste dominanti delle società altamente progressiste che li accolgono [Alesina, Giuliano e Nunn 2013; Polavieja 2015; Finseraas e Kotsadam 2017]. I figli di immigrati i cui genitori erano nati e cresciuti in società a bassa fiducia tendono ad avere una minore

fiducia rispetto ai figli di immigrati che provengono da società ad alta fiducia [Dinesen 2011; Ljunge 2014; Helliwell, Wang e Xu 2016; Nannestad *et al.* 2014]. Robert D. Putnam ha esaminato tali eredità culturali a lungo termine nel suo studio sulle tradizioni civiche in Italia [Putnam, Leonardi e Nanetti 1993]. Inglehart e altri ricercatori hanno evidenziato le lente variazioni di valori su lunghi periodi di tempo e le persistenti differenze di valori presenti in zone culturali sovranazionali [Inglehart e Baker 2000; Inglehart e Welzel 2005]. Le mutevoli condizioni sociali possono innescare cambiamenti nelle norme culturali, ma generalmente il processo di cambiamento culturale è lento. Le norme – anche quando disfunzionali – possono persistere per lunghi periodi di tempo.

7.2. Ignoranza pluralistica

L'esistenza di norme che non servono gli interessi collettivi può anche essere il risultato di errate percezioni collettive. Questo accade quando molte persone *credono* erroneamente che la maggioranza supporti una determinata norma. Tuttavia, a causa delle errate percezioni collettive gli individui sovrastimano i costi della violazione, giungendo quindi ad attenersi alla norma.

In sostanza, il puzzle consiste nel capire perché una norma benché non rispettata dalla maggioranza delle persone, possa persistere nel tempo. Torniamo al caso dell'abuso di alcol, che si verifica molto di frequente tra gli studenti universitari. Si è spesso notato che gli studenti *pensano* che il consumo (eccessivo) di alcolici sia «fico», che sia qualcosa che «si dovrebbe fare una volta entrati all'università». Il motivo di queste norme sociali potremmo derivare dal fatto che una norma del genere risponda a un bisogno collettivo. In tal caso, se sostenuta dalla maggioranza, allora potremmo concludere che la norma sia emersa per buoni motivi. Tuttavia gli studiosi hanno mostrato che, quando venivano chiamati a rispondere in maniera privata, la maggior parte degli studenti era più a disagio con le pratiche alcoliche di quanto credeva lo fossero gli altri [Prentice e Miller 1993; Borsari e Carey 2001]. In altre parole, alla maggior parte degli studenti non piace la norma sociale del consumo eccessivo di alcolici, mentre crede che agli altri piaccia. Nonostante il fatto che alla maggior parte degli studenti non piaccia bere molto, la norma dell'abuso di alcol esiste e generalmente viene rispettata dagli studenti.

Ciò che accade in un caso come questo è quella che viene chiamata una situazione di **ignoranza pluralistica** [Katz e Allport 1931]. Questo genere di situazioni presenta le seguenti caratteristiche:

- A. la maggior parte degli individui rifiuta privatamente una determinata norma;
- B. ma crede erroneamente che gli altri supportino privatamente quella norma.

La questione chiave nel comprendere perché simili norme non adattative possano persistere è la distinzione tra «preferenze private» e «comportamento pubblico» [Kuran 1991; 1997]:

Ignoranza pluralistica Situazione in cui la maggior parte delle persone rifiuta privatamente una determinata norma, ma crede erroneamente che gli altri la sostengano privatamente

- le *preferenze private* riguardano le cose che preferiamo personalmente (ciò che apprezziamo, desideriamo, appoggiamo);
- il *comportamento pubblico* è ciò che esprimiamo in pubblico, ovvero ciò che diciamo o facciamo in presenza di altre persone.

Non è detto necessariamente che il comportamento pubblico corrisponda alle preferenze private. Potrebbe benissimo accadere che una persona preferisca A ma per una qualsiasi ragione faccia NON A in pubblico. Visto che gli individui solitamente si basano sull'apprendimento osservazionale e la prova sociale (▲ cap. 5), il comportamento pubblico di altre persone viene considerato come un'informazione rivelatrice delle loro preferenze private. Pertanto, se qualcuno fa A in pubblico, potremmo dedurre da questo comportamento che quella persona preferisca effettivamente A.

A ogni modo, nel caso in cui il comportamento pubblico di un individuo non sia congruente con le sue preferenze private, gli altri potrebbero *mal interpretare* le sue *preferenze private*. Quando, in un determinato contesto sociale, gli individui non esprimono le loro preferenze private in *pubblico*, non c'è altro modo che dedurre le loro preferenze da quello che fanno in *pubblico*. Questo comportamento pubblico è quindi usato per dedurre le preferenze private, mentre potrebbe esserci una discrasia tra comportamento pubblico e preferenze private.

Gli studiosi hanno affermato che questa incongruenza potrebbe spiegare il consumo eccessivo di alcolici degli studenti [Prentice e Miller 1993; Borsari e Carey 2001]. Gli studenti pensano erroneamente che i loro compagni preferiscano consumare alcol in misura eccessiva. L'erronea credenza si basa sull'osservazione del comportamento dei compagni di università in pubblico, che quindi diventa una stima delle preferenze individuali. Dato che la violazione della norma dell'abuso di alcol significherebbe esprimere una preferenza personale in pubblico, le ragioni private non possono che essere dedotte a partire dal comportamento pubblico. Non parlando apertamente delle preferenze, gli studenti si conformeranno a quello che fanno gli altri: anche loro consumeranno alcol in misura eccessiva, segnalando in questo modo anche agli altri compagni che approvano la norma.

È possibile che simili scenari di ignoranza pluralistica contribuiscano al fenomeno detto **effetto spettatore**. Questo si riferisce a quel fenomeno per cui è meno probabile che le persone aiutino altre persone che versano in una situazione critica quando sono presenti spettatori passivi [Darley e Latane 1968].

Nella vita reale questo fenomeno si verifica in diversi modi: una persona cade in acqua, non sa nuotare, molti spettatori assistono alla persona intenta a lottare, ma nessuno interviene. Oppure, una persona è stesa a terra in una strada trafficata e urla chiedendo aiuto perché ha bisogno di assistenza medica, ma i passanti la ignorano. Perché le persone non prestano aiuto anche quando non incorrerebbero in pericoli e la decisione potrebbe essere decisiva per la vita del prossimo?

Gli studiosi hanno affermato che fra i diversi i processi che contribuiscono all'effetto spettatore [Fischer *et al.* 2011] vi sia proprio l'ignoranza pluralistica [Latané

Effetto spettatore Fenomeno per cui è meno probabile che le persone aiutino altre persone che versano in una situazione critica quando sono presenti spettatori passivi

e Nida 1981]. La presenza di spettatori passivi, che non intervengono, tende a indurre altri a concludere che i primi *preferiscano* un comportamento passivo del genere e che, di conseguenza, la risposta migliore alla situazione di «crisi» sia non fare niente. In effetti, i risultati delle ricerche indicano che più grande è il gruppo degli spettatori passivi, più è probabile che le persone arrivino a credere che tali comportamenti siano appropriati e meno probabile è che essi stessi decidano di intervenire [*ibidem*]. Apparentemente, quando vi sono spettatori passivi, è probabile che altri individui concludano che non esista alcuna emergenza o crisi o che, in qualche modo, il problema in questione verrà risolto senza l'intervento di alcun spettatore. Ciò indurrà anche altri individui a comportamenti passivi, confermando ulteriormente la norma che determina aspettative diffuse di non intervento. Ciò non impedisce che gli individui, privatamente, possano maturare dubbi circa il comportamento da adottare e potrebbero preferire intervenire. Tuttavia, dato la prevalenza di comportamenti passivi, è probabile che a loro volta anche essi seguano un comportamento passivo.

È possibile che, a causa dell'ignoranza pluralistica, emergano e persistano norme impopolari, disadattive, che possono persino avere implicazioni negative sul benessere collettivo. Ciò tipicamente avviene in contesti sociali in cui esiste una discrepanza tra le preferenze private delle persone e il loro comportamento pubblico, con mancata espressione delle preferenze private e comunicazione interpersonale, la quale crea una «illusione di supporto» circa la norma dominante. In sostanza, tutti credono erroneamente che gli altri supportino la norma. Ciò può accadere in gruppi di pari in cui gli studenti credono erroneamente che la maggioranza supporti la norma del consumo eccessivo di alcol, o in «situazioni spettatore», come in una strada trafficata, quando individui senza alcuna conoscenza reciproca pensano che il comportamento passivo osservato rifletta preferenze individuali.

Quando l'unica forza presenza è l'errata percezione collettiva delle reciproche credenze, è probabile che le norme disadattive dovute alla ignoranza pluralistica non persistano nel tempo. In questi casi, la norma dominante viene meno una volta scoperto che essa non è supportata dalla maggioranza o che addirittura essa una bugia o un fraintendimento pubblico. Se uno studente parlasse apertamente, con i suoi compagni affermando chiaramente di non voler bere e il suo comportamento non venisse stigmatizzato dagli altri, la «norma del consumo eccessivo di alcol» verrebbe meno.

A volte, tuttavia, osserviamo che le norme disadattive si stabilizzino nel tempo. Ciò può succedere quando emerge una *falsa applicazione*: gli individui rispettano la norma in pubblico, e quindi ne sanzionano la violazione, anche quando privatamente non la approvano [Centola, Willer e Macy 2005; Willer, Kuwabara e Macy 2009]. Pertanto, gli individui possono non solo *conformarsi* a una norma che non approvano in privato, ma possono anche *punire* attivamente coloro i quali non la rispettano incentivando così la conformità alla norma. Il supporto a norme che privatamente non approviamo potrebbe essere dovuto alla volontà di dimostrare una convinta obbedienza alle norme in modo da segnalarci come «autentici sostenitori» di essa [*ibidem*] o «veri fautori» [Henrich 2009]. In ef-

fetti, chi rifiuta una norma sociale ma crede che la maggioranza aderisca a tale norma potrebbe voler ostentare comportamenti che segnalano la loro credibilità, diventando veri e propri fanatici nel sanzionare chi la viola solo per segnalare agli altri che credono sinceramente in quella norma e la supportano attivamente. Consideriamo di nuovo la norma dell'abuso di alcol tra gli studenti e supponiamo che ci sia un gruppo di quattro studenti (A, B, C, D), e che tutti e quattro supportino pubblicamente tale norma. Supponiamo che nessuno di loro voglia davvero abusare di alcol – questa è la preferenza privata – e che la studentessa A osi parlare e rivelare ai suoi compagni la sua preferenza privata, ovvero che non vuole bere così tanto. In una situazione di ignoranza pluralistica, è probabile che uno dei suoi compagni, ad esempio la studentessa B (pur concordando con A in privato), possa nonostante questo decidere di *sanzionare* A. Così facendo, B starebbe mostrando ai compagni A, C e D non solo che si conforma alla norma dell'abuso di alcol a causa della pressione dei compagni, ma che, in aggiunta, lei *crede sinceramente* che sia la norma sia cosa buona e giusta. Oltre a questo, B potrebbe segnalare la sua credenza bevendo molto, in diverse occasioni, e parlando molto spesso e in maniera positiva del suo comportamento relativo all'abuso di alcol. In tali casi, la norma dell'abuso di alcol potrebbe diventare stabile, per quanto la maggioranza la respinga privatamente.

Persino intere società possono rimanere bloccate in simili norme disadattive per lunghi periodi di tempo, finché poi osservare il loro improvviso crollo. Un caso esemplare è il sistema politico comunista che ha prevalso nella Germania orientale per diversi decenni, sotto il dominio dell'ex Unione Sovietica. Per la sorpresa della maggior parte dei tedeschi orientali, questa ideologia politica collassò con la rivoluzione dell'ottobre 1989 [Kuran 1991]. Molti cittadini non avevano previsto questa rivoluzione. Il motivo è che, fino a quella data, la maggioranza delle persone era convinta che la popolazione appoggiasse davvero il regime.

Spirale del silenzio Tendenza degli individui ad astenersi dall'esprimere la propria preferenza privata quando pensano che le loro preferenze private costituiscano una deviazione dalle preferenze della maggioranza

Queste erronee percezioni collettive furono deliberatamente promosse da rituali pubblici organizzati dal governo. La trasmissione di cerimonie su vasta scala creò l'illusione di un supporto maggioritario al regime perché questi eventi pubblici raggiungevano tutta la popolazione. Erano «segni rituali di dominio», che creavano l'illusione di un massiccio sostegno al regime [Chwe 2013]. In questo contesto gli eventi pubblici consentivano ai cittadini della Germania orientale di segnalare il sostegno attivo al regime. Ad esempio, non si sarebbero limitati ad assistere alle riunioni del partito comunista, ma si sarebbero impegnati anche attivamente all'interno del partito pubblicando materiale a supporto dell'ideologia comunista e ricercando e denunciando alle autorità chiunque criticasse il comunismo, anche se i traditori erano amici e membri della loro stessa famiglia. Ciò permetteva a chiunque di mostrare il proprio fanatismo, mentre, in privato, la maggior parte rifiutava il sistema. In questa **spirale del silenzio**, nessuno osava esprimere le proprie preferenze private perché (erroneamente) credeva di deviare dall'opinione della maggioranza [Noelle-Neumann 1980; Scheufele e Moy 2000]. Non stupisce, quindi, che la rivoluzione sorprese i tedeschi dell'Est.

Un ristretto gruppo che inizialmente osò sfidare l'ideologia scatenò un processo di propagazione che allargò sempre più il sostegno fino alla protesta collettiva contro il sistema dominante [Kuran 1997].

8. LE DINAMICHE DELLA DISTINZIONE DI GRUPPO

Finora abbiamo presentato evidenze che suggeriscono che le norme descrittive tendano a persistere per lunghi periodi di tempo perché tutti traggono beneficio dallo *status quo*. Convenzioni, usanze, tradizioni e consuetudini risolvono problemi di coordinazione, tendendo così a rinforzarsi. Tuttavia, svariati sociologi, tra cui Elias, Veblen, Bourdieu, Durkheim e Simmel, hanno notato che le norme descrittive possono diventare oggetto di dinamiche di *distinzione di gruppo*, ovvero quell'intenzionale processo di differenziazione di un gruppo rispetto ad altri. Vediamo come possiamo comprendere tali processi di distinzione utilizzando le conoscenze sociologiche che abbiamo ricavato da questo capitolo.

Un'idea particolarmente discussa in questo campo di ricerca è la cosiddetta **teoria del «trickle-down»** [Durkheim 1887, 1939; Simmel 1957]. Questa teoria può essere riassunta come una serie coerente di proposizioni e supposizioni:

1. ci sono *molteplici* gruppi nella società e questi gruppi differiscono nelle loro norme descrittive (consuetudini, convenzioni, usanze);
2. i gruppi sono ordinati *gerarchicamente*: differiscono nel loro soggettivo *status sociale e prestigio*;
3. le norme descrittive sono *espressioni simboliche* dell'identità di gruppo;
4. i gruppi di status superiore *inventano* nuove norme descrittive per differenziare simbolicamente il loro gruppo dai gruppi di status inferiore;
5. i gruppi di status inferiore *imitano* queste nuove norme descrittive per associare simbolicamente sé stessi ai gruppi di status superiore;
6. quando i gruppi di status inferiore sostengono le norme descrittive dello status superiore, i gruppi di status superiore non hanno più interesse a sostenerle, con conseguenti nuove invenzioni (ritorno allo step 4).

Secondo la teoria del *trickle-down*, pertanto, alcune norme descrittive sono *dinamiche* e in continuo cambiamento e si diffondono dai gruppi di status superiore a quelli di status inferiore. Una volta ampiamente adottate dai gruppi di status inferiore, queste norme perdono la loro attrattiva agli occhi dei gruppi di status superiore, che allora sono spinti a svilupparne altre e così via. Si tratta di un processo dinamico in cui i gruppi di status superiore mirano a raggiungere un accordo sulla *stessa* norma descrittiva – tutti i membri traggono beneficio dalla convergenza sulla stessa norma – e, allo stesso tempo, questa stessa norma dovrebbe essere *distintiva* rispetto a quelle dei gruppi di status inferiore. Infatti, i gruppi di status superiore mirano deliberatamente a *non* coordinare il loro comportamento con i gruppi di status inferiore. Si tratta, quindi, allo stesso tempo di una questione di *coordinazione* (all'interno del gruppo) e *distinzione* (tra gruppi). Alcuni sociologi, ad esempio Durkheim (1887) e Simmel (1957) nei loro primi lavori, hanno affermato che questo processo è tipico delle dinamiche della

TAB. 6.7. Dinamiche di distinzione e imitazione di gruppo

		STATUS SUPERIORE	
		INDOSSARE CAPPELLO	NESSUN CAPPELLO
STATUS INFERIORE	INDOSSARE CAPPELLO	8,4	4,8
	NESSUN CAPPELLO	4,8	8,4

moda. Il genere di vestiti, lo stile dei capelli e così via sono tutti fattori in costante cambiamento. In linea di principio, queste scelte riflettono problema di «gusto». Tuttavia, indossare un cappello, ad esempio, potrebbe anche essere un'espressione simbolica di identità di gruppo, cioè; un *segnale*. Immaginiamo che in una certa società, al tempo t_0 , nessuno indossi un cappello e che ci siano solo due gruppi: uno di status inferiore e uno di status superiore. Possiamo rappresentare questa situazione in una matrice come «dinamiche di distinzione e imitazione» (tab. 6.7). In queste condizioni, iniziare a portare un cappello al tempo t_1 potrebbe diventare una strategia per il gruppo di status superiore per segnalare la sua differenza rispetto ai gruppi di status inferiore. La norma descrittiva che agisce all'interno del gruppo di status superiore sarebbe, quindi, quella di «Indossare un cappello!» e tutti i membri dello stesso gruppo trarrebbero benefici dal suo rispetto. Tuttavia, potrebbe succedere, al tempo t_2 , che i membri di status inferiore inizieranno a copiare questo comportamento, causando una perdita di attrattività della norma stessa. Al tempo t_3 , i membri di status superiore inventeranno allora una nuova moda, come ad esempio non indossare semplicemente un cappello ma un cappello di un certo tipo «esclusivo» e così via. Ci sono evidenze sociologiche che suggeriscono che, almeno in alcune società, a sostegno di questi processi di *trickle-down* nel campo della moda [Barber e Lobel 1952; Fallers 1954].

Tali *dinamiche di distinzione e imitazione* sono state osservate anche nell'*assegnazione del nome di battesimo*. Per quanto dare un nome a un neonato possa sembrare una scelta puramente personale, diversi studi sociologici hanno riconosciuto che il processo di assegnazione del nome rifletta forze sociali nascoste simili al processo di *trickle-down*. In questo caso, i nuovi nomi inventati dai gruppi di status superiore vengono successivamente adottati dai gruppi di status inferiore. I gruppi di status superiore inventano allora altri nomi e così via. Questo pattern è stato osservato in Francia [Besnard 1979], in Germania [Gerhards e Hackenbroch 2000] e negli Stati Uniti [Liebertson e Bell 1992; Liebertson 2000]. Simili processi di distinzione e imitazione sono stati osservati nel *consumo* [Veblen 1899], nell'*uso della lingua* e nell'ammirazione di certe forme d'*arte* [Bourdieu 1979].

Uno degli studi sociologici più impressionanti a proposito della teoria del *trickle-down* è stato *Il processo di civilizzazione* del sociologo tedesco Norbert Elias [1939]. Scritto originariamente in tedesco nell'anno dello scoppio della Seconda guerra mondiale, quando iniziò il conflitto Elias fuggì dalla Germania per l'Inghilterra e passarono anni prima che il suo libro venisse notato da altri

collegli. Solo nel 1969 il libro venne infatti tradotto in inglese diventando presto un classico. Elias al tempo aveva 70 anni ormai.

Questo studio diventò celebre per il fatto che in esso il sociologo tedesco si pose una domanda a cui era praticamente impossibile dare una risposta: come erano cambiate le *maniere di comportarsi* in un periodo di cinquecento anni. Elias studiò i cosiddetti «manuali di galateo» (nel loro senso più ampio, libri sulle «maniere») provenienti dall'Europa occidentale, così come le poesie, i dipinti e la letteratura che appartenevano al periodo compreso all'incirca tra il 1200 e il 1850. Questi manuali di galateo comprendevano un sistema di norme, tutti i comportamenti a cui ci si aspettava che le persone si attenessero e quelli che erano vietati. Tali manuali di galateo erano scritti per gruppi di status elevato, cioè nobili e aristocratici.

Confrontando questi libri sulle buone maniere nel corso del tempo, Elias fu in grado di risalire ai vari cambiamenti avvenuti nelle norme e ricostruire il cambiamento di ciò che era considerato il buon o cattivo comportamento. Elias dedusse che, se un determinato comportamento non era ammesso secondo un manuale di galateo, questo significava che quel comportamento specifico *si verificava spesso* nella pratica. Ora, ad esempio, riterremmo strano un comportamento risalente al Medioevo visto che tale comportamento ora è veramente inimmaginabile non abbiamo bisogno di dirci a vicenda che tale comportamento non sia appropriato. Con l'obiettivo di arrivare a un confronto sistematico nel tempo, Elias si concentrò su quegli argomenti che apparivano in tutti i libri. A questo proposito, fece riferimento alle «sfide umane universali», ovvero alle esigenze umane basilari come mangiare, bere, dormire e fare i propri bisogni cercando di capire in che modo le persone affrontassero queste funzioni umane universali. Dato che, in tutte le società, in tutti i tempi, le persone devono in qualche modo far fronte a esse, Elias sostiene che è proprio studiando i cambiamenti relativi alle modalità di affrontare tali sfide che è possibile risalire alle differenze culturali.

Esaminiamo alcuni esempi più da vicino. Iniziano dal «modo di comportarsi a tavola». È impressionante che su questo argomento si siano trovate poche regole nei manuali di galateo del Medioevo (dal 500 al 1500). Potremmo dunque concludere che quasi tutto fosse permesso. È bene notare che oggi giudicheremmo come ovvia qualsiasi cosa potessimo ricavare da queste fonti circa il comportamento «corretto» dell'epoca. Prendiamo, ad esempio, queste due regole risalenti al XIII secolo [Elias 1939; trad. it. 1982, vol. I, 162]:

Raschiarsi la gola nel mettersi a tavola, soffiarsi il naso nella tovaglia sono cose poco convenienti, per quel che posso giudicare.

Se uno si soffia il naso sul tavolo e poi strofina il moccio con la mano, è un maleducato, io penso, che non sa come comportarsi.

Usare le mani era normale; la forchetta e il cucchiaino furono introdotti solo nel XVI secolo, e non prima del XVII si diffusero i fazzoletti. Nel XVIII secolo l'élite cominciò gradualmente a mangiare con nuovi cucchiaini, coltelli e forchette per ogni

piatto. Il modo in cui le persone facevano i loro bisogni è cambiato. È sufficiente leggere ciò che è stato scritto su questo argomento nel XVI secolo [*ibidem*, 258]:

È incivile salutare colui che urina o si svuota il ventre (1530).

A quanto pare, nel 1530, alcune persone si salutavano mentre urinavano e defecavano. E che dire dei seguenti indizi sul comportamento corretto [*ibidem*, 260]:

Parimenti nessuno, chiunque egli sia, dovrà insudiciare con l'orina o altri escrementi durante, prima o dopo il pranzo, di sera o di mattina, gli androni, le scale, i corridoi e le stanze, ma in caso di un bisogno naturale si ritiri in un luogo adeguato e a ciò designato (1589).

Non far sì che le tue pudenda siano mostrate alla vista altrui, ciò è assai impudico e orribile, detestabile e volgare (1619).

Comparando sistematicamente le regole riguardanti il galateo nel corso dei secoli sulla base di libri, letteratura e dipinti rilevanti, Elias scoprì che gli standard relativi al buon comportamento furono gradualmente sempre più stringenti. Egli ha identificato questo sviluppo come il *processo di civilizzazione*, uno sviluppo a lungo termine in cui le norme prescrittive che determinavano proibizioni di comportamento divennero sempre più severe. Pertanto, «civilizzato» significava anche «di buone maniere», «raffinato», «perbene», «ben educato», «adulto» e «moderato» ed è stato spesso messo in contrapposizione a «grezzo», «incivile», «primitivo», «puerile», «impulsivo» e «selvaggio».

Questo cambiamento, comunque, non si è verificato in tutti i segmenti della società allo stesso tempo. Elias racconta che i gruppi di status superiore inventarono maniere «raffinate» di comportamento (come mangiare con il cucchiaino), che furono successivamente adottate da gruppi di status inferiore. La campagna di civilizzazione emerse per la prima volta tra l'aristocrazia di corte (cioè l'élite) per poi farsi successivamente strada tra la borghesia (classi medie) e infine tra gli agricoltori e le classi più basse, come un processo di *trickle-down* a spirale [*ibidem*, vol. II, 391-392]:

La funzione principale dell'aristocrazia di corte – ossia la funzione che essa ha per il potente signore centrale – è proprio quella di distinguersi, di conservare se stessa in quanto formazione a sé, contrappeso sociale della borghesia. La sua costante preoccupazione è di avere un comportamento mondano che la distingua, modi perfetti e buon gusto. [...] Essi [la borghesia] imitano la nobiltà e i suoi modi. Ma appunto per questo motivo certi stili di comportamento che erano stati modellati nei circoli di corte non possono più essere usati come mezzo per distinguersi, e i gruppi aristocratici determinanti sono costretti a ideare modi sempre più raffinati. Certe usanze che prima erano «distinte», dopo un certo tempo si degradano diventando «volgari».

In sintesi, le norme descrittive riguardanti le maniere di comportarsi si diffusero verticalmente, dall'alto verso il basso, in linea con la teoria del *trickle-down*.

9. RISORSE

► Concetti chiave

Norma sociale
Norma ingiuntiva
Norma prescrittiva
Norma di dovere
Sanzione sociale
Sanzione esterna
Terza parte
Approvazione sociale
Monitoraggio
Norma interiorizzata

Norma morale
Valore
Habitus
Norma giuridica
Sanzione formale
Sanzione interna
Strategia dominante
Free rider
Problema di cooperazione
Bene pubblico

Problema di coordinazione
Norma descrittiva
Decreto
Norma impopolare
Disadattamento culturale
Inerzia culturale
Ignoranza pluralistica
Effetto spettatore
Spirale di silenzio

► Teorie e proposizioni

- Teoria del controllo sociale
- Teoria del *trickle-down*

► Riepilogo

- Ci sono diversi tipi di norme nella società. Una distinzione comune è quella tra norme descrittive e norme ingiuntive.
- Le norme ingiuntive includono norme morali, norme sociali e norme giuridiche.
- La teoria del controllo sociale spiega perché e in quali condizioni gli individui seguono le norme sociali.
- Le norme ingiuntive possono emergere come soluzioni ai problemi di cooperazione e alle situazioni di dilemma sociale.
- Le norme descrittive possono emergere come soluzioni ai problemi di coordinazione.
- Talvolta, certe norme persistono anche se non si adattano bene al loro ambiente sociale. Esse sono norme impopolari e fanno parte di quel fenomeno chiamato disadattamento culturale.
- Il disadattamento culturale può essere dovuto all'inerzia culturale e all'ignoranza pluralistica.
- La teoria del *trickle-down* afferma che le norme descrittive possono cambiare a causa delle dinamiche che intercorrono tra distinzione e imitazione di gruppo.

► Riferimenti bibliografici

- Ajzen, I. [1991], *The Theory of Planned Behavior*, in «Organizational Behavior and Human Decision Processes», vol. 50, n. 2, pp. 179-211.
- Ajzen, I. e Fishbein, M. [1977], *Attitude-Behavior Relations: A Theoretical Analysis and Review of Empirical Research*, in «Psychological Bulletin», vol. 84, n. 5, pp. 888-918.
- Akers, R.L. [1996], *Is Differential Association/Social Learning Cultural Deviance Theory?*, in «Criminology», vol. 34, n. 2, pp. 229-247.
- Alesina, A., Giuliano, P. e Nunn, N. [2013], *On the Origins of Gender Roles: Women and the Plough*, in «The Quarterly Journal of Economics», vol. 128, n. 2, pp. 469-530.

- Barber, B. e Lobel, L.S. [1952], «Fashion» in *Women's Clothes and the American Social System*, in «Social Forces», vol. 31, n. 2, pp. 124-131.
- Bauman, Z. [1989], *Modernity and the Holocaust*, Cambridge, Polity; trad. it. *Modernità e olocausto*, Bologna, Il Mulino, 1992.
- Benedict, R. [1934], *Patterns of Culture*, New York, Houghton Mifflin Harcourt; trad. it. *Modelli di cultura*, Milano, Feltrinelli, 1960.
- Besnard, P. [1979], *Pour une étude empirique du phénomène de mode dans la consommation des biens symboliques. Le cas des prénoms*, in «European Journal of Sociology/Archives Européennes De Sociologie», vol. 20, n. 2, pp. 343-351.
- Bicchieri, C. [2005], *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms*, New York, Cambridge University Press.
- Billari, F.C. e Liefbroer, A.C. [2007], *Should I Stay or Should I Go? The Impact of Age Norms on Leaving Home*, in «Demography», vol. 44, n. 1, pp. 181-198.
- Blau, P. [1955], *The Dynamics of Bureaucracy*, Chicago, Ill., The University of Chicago Press; trad. it. *La dinamica della burocrazia*, Milano, FrancoAngeli, 1978.
- Borsari, B. e Carey, K.B. [2001], *Peer Influences on College Drinking: A Review of the Research*, in «Journal of Substance Abuse», vol. 13, n. 4, pp. 391-424.
- Boudon, R. [2001], *The Origin of Values: Essays in the Sociology and Philosophy of Beliefs*, New Brunswick, N.J., Transaction.
- Bourdieu, P. [1979], *La distinction. Critique sociale du jugement*, Paris, Éditions de Minuit; trad. ingl. *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*, London, Routledge, 2010; trad. it. *La distinzione. Critica sociale del gusto*, Bologna, Il Mulino, 1983.
- Boyd, R. e Richerson, P.J. [1988], *Culture and the Evolutionary Process*, Chicago, Ill., The University of Chicago Press.
- Brennan, G., Eriksson, L., Goodin, R.E. e Southwood, N. [2013], *Explaining Norms*, Oxford, Oxford University Press.
- Bruinsma, G.J. [1992], *Differential Association Theory Reconsidered: An Extension and Its Empirical Test*, in «Journal of Quantitative Criminology», vol. 8, n. 1, pp. 29-49.
- Centola, D., Willer, R. e Macy, M. [2005], *The Emperor's Dilemma: A Computational Model of Self-Enforcing Norms*, in «American Journal of Sociology», vol. 110, n. 4, pp. 1009-1040.
- Chwe, M. S. [2013], *Rational Ritual: Culture, Coordination, and Common Knowledge*, Princeton, N.J., Princeton University Press.
- Dahrendorf, R. [1959], *Homo sociologicus: Ein versuch zur geschichte, bedeutung und kritik der kategorie der sozialen rolle*, Wiesbaden, Springer; trad. it. *Homo sociologicus. Uno studio sulla storia, il significato e la critica della categoria di ruolo sociale*, Roma, Armando, 1966.
- Darley, J.M. e Latane, B. [1968], *Bystander Intervention in Emergencies: Diffusion of Responsibility*, in «Journal of Personality and Social Psychology», vol. 8, n. 4, pp. 377-383.
- Datler, G., Jagodzinski, W. e Schmidt, P. [2013], *Two Theories on the Test Bench: Internal and External Validity of the Theories of Ronald Inglehart and Shalom Schwartz*, in «Social Science Research», vol. 42, n. 3, pp. 906-925.
- de Swaan, A. [1988], *In Care of the State: Health Care, Education, and Welfare in Europe and the USA in the Modern Era*, Cambridge, Polity.
- Dinesen, P.T. [2011], *Where You Come from or Where You Live? Examining the Cultural and Institutional Explanation of Generalized Trust Using Migration as a Natural Experiment*, in «European Sociological Review», vol. 29, n. 1, pp. 114-128.
- Durkheim, E. [1887], *La science positive de la morale en allemagne*, in «Revue philosophique de la France et de l'étranger», vol. 24, pp. 113-142.

- Durkheim, E. [1897], *Le suicide. Étude de Sociologie*, Paris, Alcan; trad. it. *Sociologia del suicidio*, Roma, New Compton, 1974.
- Elias, N. [1939], *Über den Prozess der Zivilisation*, Basel, Haus zum Kalken; trad. ingl. *The Civilizing Process: Sociogenetic and Psychogenetic Investigations*, II ed., Oxford, Blackwell, 2000; trad. it. *Il processo di civilizzazione*, 2 voll., Bologna, Il Mulino, 1982.
- Elster, J. [1989], *Social Norms and Economic Theory*, in «Journal of Economic Perspectives», vol. 3, n. 4, pp. 99-117.
- [2009], *Social Norms and the Explanation of Behavior*, in P. Hedström e P. Bearman (a cura di), *The Oxford Handbook of Analytical Sociology*, Oxford, Oxford University Press, pp. 195-217.
- Esser, H. [2000], *Soziologie. spezielle Grundlagen*, vol. V, *Institutionen*, Frankfurt a.M., Campus.
- Evans, J. [2008], *Dual-Processing Accounts of Reasoning, Judgment, and Social Cognition*, in «Annual Review of Psychology», vol. 59, pp. 255-278.
- Fallers, L.A. [1954], *A Note on the «Trickle Effect»*, in «Public Opinion Quarterly», vol. 18, n. 3, pp. 314-321.
- Finseraas, H. e Kotsadam, A. [2017], *Ancestry Culture and Female Employment: An Analysis Using Second-Generation Siblings*, in «European Sociological Review», vol. 33, n. 3, pp. 382-392.
- Fischer, P., Krueger, J.I., Greitemeyer, T., Vogrincic, C., Kastenmüller, A., Frey, D., Moritz, H., Wicher, M. e Kainbacher, M. [2011], *The Bystander-Effect: A Meta-Analytic Review on Bystander Intervention in Dangerous and Non-Dangerous Emergencies*, in «Psychological Bulletin», vol. 137, n. 4, pp. 517-537.
- Gerhards, J. e Hackenbroch, R. [2000], *Trends and Causes of Cultural Modernization: An Empirical Study of First Names*, in «International Sociology», vol. 15, n. 3, pp. 501-531.
- Giavazzi, F., Petkov, I. e Schiantarelli, F. [2019], *Culture: Persistence and Evolution*, in «Journal of Economic Growth», vol. 24, n. 2, pp. 117-154.
- Gibbs, J.P. [1965], *Norms: The Problem of Definition and Classification*, in «American Journal of Sociology», vol. 70, n. 5, pp. 586-594.
- Gintis, H. [2009], *The Bounds of Reason: Game Theory and the Unification of the Behavioral Sciences*, Princeton, N.J., Princeton University Press.
- Greeley, A.M. e McCready, W.C. [1975], *The Transmission of Cultural Heritages: The Case of the Irish and the Italians*, in N. Glazer e D.P. Moynihan (a cura di), *Ethnicity: Theory and Practice*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, pp. 209-235.
- Haidt, J. [2001], *The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment*, in «Psychological Review», vol. 108, n. 4, pp. 814-834.
- Hallett, J., Howat, P.M., Maycock, B.R., McManus, A., Kypri, K. e Dhaliwal, S.S. [2012], *Undergraduate Student Drinking and Related Harms at an Australian University: Web-Based Survey of a Large Random Sample*, in «BMC Public Health», vol. 12, n. 37, pp. 1-8.
- Hardin, G. [1968], *The Tragedy of the Commons*, in «Science», vol. 162, n. 3859, pp. 1243-1248.
- Harris, M. [1974], *Cows, Pigs, Wars and Witches: The Riddles of Culture*, New York, Random House.
- Heather, N., Partington, S., Partington, E., Longstaff, F., Allsop, S., Jankowski, M. e St Clair, G.A. [2011], *Alcohol Use Disorders and Hazardous Drinking among Undergraduates at English Universities*, in «Alcohol and Alcoholism», vol. 46, n. 3, pp. 270-277.
- Hechter, M. e Opp, K. [2001] (a cura di), *Social Norms*, New York, Russell Sage Foundation.
- Hedström, P. [2005], *Dissecting the Social: On the Principles of Analytical Sociology*, Cambridge, Cambridge University Press; trad. it. *Anatomia del sociale*, Milano, Bruno Mondadori, 2006.
- Helliwell, J.F., Wang, S. e Xu, J. [2016], *How Durable Are Social Norms? Immigrant Trust and Generosity in 132 Countries*, in «Social Indicators Research», vol. 128, n. 1, pp. 201-219.

- Henrich, J. [2009], *The Evolution of Costly Displays, Cooperation and Religion*, in «Evolution and Human Behavior», vol. 30, n. 4, pp. 244-260.
- Hingson, R.W., Heeren, T., Zakocs, R.C., Kopstein, A. e Wechsler, H. [2002], *Magnitude of Alcohol-Related Mortality and Morbidity among US College Students Ages 18-24*, in «Journal of Studies on Alcohol», vol. 63, n. 2, pp. 136-144.
- Hingson, R.W., Zha, W. e Weitzman, E.R. [2009], *Magnitude of and Trends in Alcohol-Related Mortality and Morbidity among US College Students Ages 18-24, 1998-2005*, in «Journal of Studies on Alcohol and Drugs-Supplement», n. 16, pp. 12-20.
- Hitlin, S. e Piliavin, J.A. [2004], *Values: Reviving a Dormant Concept*, in «Annual Review of Sociology», vol. 30, pp. 359-393.
- Homans, G.C. [1950], *The Human Group*, New York, Hartcourt.
- Inglehart, R. [1990], *Culture Shift in Advanced Industrial Society*, Princeton, N.J., Princeton University Press; trad. it. *Valori e cultura politica nella società industriale avanzata*, Torino, Liviana, 1993.
- Inglehart, R. e Baker, W.E. [2000], *Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values*, in «American Sociological Review», vol. 65, n. 1, pp. 19-56.
- Inglehart, R. e Norris, P. [2003], *Rising Tide: Gender Equality and Cultural Change around the World*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Inglehart, R. e Welzel, C. [2005], *Modernization, Cultural Change, and Democracy: The Human Development Sequence*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kahneman, D. [2011], *Thinking, Fast and Slow*, New York, Farrar, Straus and Groux; trad. it. *Pensieri lenti e veloci*, Milano, Mondadori, 2012.
- Katz, D. e Allport, F.H. [1931], *Student Attitudes*, Syracuse, N.Y., Craftsman.
- Kuran, T. [1991], *Now Out of Never: The Element of Surprise in the East European Revolution of 1989*, in «World Politics», vol. 44, n. 1, pp. 7-48.
- [1997], *Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Kypri, K., Cronin, M. e Wright, C.S. [2005], *Do University Students Drink More Hazardously than Their Non-Student Peers?*, in «Addiction», vol. 100, n. 5, pp. 713-714.
- Latané, B. e Nida, S. [1968], *Ten Years of Research on Group Size and Helping*, in «Psychological Bulletin», vol. 89, n. 2, pp. 308-324.
- Lewis, D. [1969], *Convention: A Philosophical Study*, Oxford, Blackwell; trad. it. *La convenzione. Studio filosofico*, Milano, Bompiani, 1974.
- Liebertson, S. [1987], *Making It Count: The Improvement of Social Research and Theory*, Berkeley, University of California Press.
- [2000], *A Matter of Taste: How Names, Fashions, and Culture Change*, New Haven, Conn., Yale University Press.
- Liebertson, S. e Bell, E.O. [1992], *Children's First Names: An Empirical Study of Social Taste*, in «American Journal of Sociology», vol. 98, n. 3, pp. 511-554.
- Liefbroer, A.C. e Billari, F.C. [2010], *Bringing Norms Back in: A Theoretical and Empirical Discussion of Their Importance for Understanding Demographic Behaviour*, in «Population, Space and Place», vol. 16, n. 4, pp. 287-305.
- Ljunge, M. [2014], *Trust Issues: Evidence on the Intergenerational Trust Transmission among Children of Immigrants*, in «Journal of Economic Behavior & Organization», vol. 106, pp. 175-196.
- Mackie, G. [1996], *Ending Footbinding and Infibulation: A Convention Account*, in «American Sociological Review», vol. 61, n. 6, pp. 999-1017.

- Merton, R.K. [1936], *The Unanticipated Consequences of Purposive Social Action*, in «American Sociological Review», vol. 1, n. 6, pp. 894-904.
- Mesoudi, A. [2011], *Cultural Evolution: How Darwinian Theory Can Explain Human Culture and Synthesize the Social Sciences*, Chicago, Ill., The University of Chicago Press.
- Miles, A. [2015], *The (Re)Genesis of Values: Examining the Importance of Values for Action*, in «American Sociological Review», vol. 80, n. 4, pp. 680-704.
- Nannestad, P., Svendsen, G.T., Dinesen, P.T. e Sønderskov, K.M. [2014], *Do Institutions or Culture Determine the Level of Social Trust? The Natural Experiment of Migration from Non-Western to Western Countries*, in «Journal of Ethnic and Migration Studies», vol. 40, n. 4, pp. 544-565.
- Nisbett, R.E. e Cohen, D. [1996], *Culture of Honor: The Psychology of Violence in the South*, Boulder, Colo., Westview.
- Noelle-Neumann, E. [1980], *Die Schweigespirale: Öffentliche Meinung, unsere soziale Haut*, Zürich, Piper; trad. ingl. *The Spiral of Silence: Public Opinion, Our Social Skin*, II ed., Chicago, Ill., The University of Chicago Press; trad. it. *La spirale del silenzio. Per una teoria dell'opinione pubblica*, Roma, Melteni, 2002.
- North, D.C. [1990], *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press; trad. it. *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia*, Bologna, Il Mulino, 1994.
- Opp, K. [1989], *Economics of Crime and the Sociology of Deviant Behaviour: A Theoretical Confrontation of Basic Propositions*, in «Kyklos», vol. 42, n. 3, pp. 405-430.
- [2001], *How Do Norms Emerge? An Outline of a Theory*, in «Mind & Society», vol. 2, n. 1, pp. 101-128.
- Ostrom, E. [1990], *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge, Cambridge University Press; trad. it. *Governare i beni collettivi*, Venezia, Marsilio, 2006.
- Parsons, T. [1967], *Sociological Theory and Modern Society*, New York, The Free Press; trad. it. *Teoria sociologica e società moderna*, Milano, Etas Compass, 1971.
- Patterson, O. [2014], *Making Sense of Culture*, in «Annual Review of Sociology», vol. 40, pp. 1-30.
- Pinker, S. [2011], *The Better Angels of our Nature: A History of Violence and Humanity*, London, Penguin; trad. it. *Il declino della violenza. Perché quella che stiamo vivendo è probabilmente l'epoca più pacifica della storia*, Milano, Mondadori, 2013.
- Polavieja, J.G. [2015], *Capturing Culture: A New Method to Estimate Exogenous Cultural Effects Using Migrant Populations*, in «American Sociological Review», vol. 80, n. 1, pp. 166-191.
- Prentice, D.A. e Miller, D.T. [1993], *Pluralistic Ignorance and Alcohol Use on Campus: Some Consequences of Misperceiving the Social Norm*, in «Journal of Personality and Social Psychology», vol. 64, n. 2, pp. 243-256.
- Putnam, R.D., Leonardi, R. e Nanetti, R.Y. [1993], *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, N.J., Princeton University Press; trad. it. *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Milano, Mondadori, 1993.
- Rice, T.W. e Feldman, J.L. [1997], *Civic Culture and Democracy from Europe to America*, in «The Journal of Politics», vol. 59, n. 4, pp. 1143-1172.
- Rokeach, M. [1973], *The Nature of Human Values*, New York, The Free Press.
- Schelling, T.C. [1960], *The Strategy of Conflict*, Cambridge, Mass., Harvard University Press; trad. it. *La strategia del conflitto*, Milano, Bruno Mondadori, 2006.
- Scheufele, D.A. e Moy, P. [2000], *Twenty-Five Years of the Spiral of Silence: A Conceptual Review and Empirical Outlook*, in «International Journal of Public Opinion Research», vol. 12, n. 1, pp. 3-28.

- Schwartz, S.H. [2010], *Basic Values: How They Motivate and Inhibit Prosocial Behavior*, in M. Mikulincer e P. Shaver (a cura di), *Prosocial Motives, Emotions, and Behavior: The Better Angels of Our Nature*, Washington, D.C., American Psychological Association Press, pp. 221-241.
- Sherkat, D.E. [1997], *Embedding Religious Choice: Preferences and Social Constraints into Rational Choice Theories of Religious Behavior*, in L.A. Young (a cura di), *Rational Choice Theory and Religion: Summary and Assessment*, New York, Routledge, pp. 65-82.
- Sherkat, D.E. e Ellison, C.G. [1999], *Recent Developments and Current Controversies in the Sociology of Religion*, in «Annual Review of Sociology», vol. 25, pp. 363-394.
- Simmel, G. [1957], *Fashion*, in «American Journal of Sociology», vol. 62, n. 6, pp. 541-558.
- Sutherland, E.H. [1947], *Principles of Criminology*, IV ed., Chicago, Ill., Lippincott.
- Ullmann-Margalit, E. [1977], *The Emergence of Norms*, Oxford, Oxford University Press.
- Vaisey, S. [2009], *Motivation and Justification: A Dual-Process Model of Culture in Action*, in «American Journal of Sociology», vol. 114, n. 6, pp. 1675-1715.
- Veblen, T. [1899], *The Theory of the Leisure Class*, New York, Routledge, trad. it. *La teoria della classe agiata*, Torino, Einaudi, 1949.
- Veenstra, R., Dijkstra, J.K. e Kreager, D. [2018], *Pathways, Networks and Norms: A Sociological Perspective on Peer Research*, in W.M. Bukowski, B.R. Laursen e K.H. Rubin (a cura di), *Handbook of Peer Interactions, Relationships, and Groups*, New York, Guilford, pp. 45-63.
- Voss, T. [2001], *Game-Theoretical Perspectives on the Emergence of Social Norms*, in Hechter e Opp [2001, 105-136].
- Wechsler, H., Lee, J.E., Kuo, M., Seibring, M., Nelson, T.F. e Lee, H. [2002], *Trends in College Binge Drinking during a Period of Increased Prevention Efforts: Findings from 4 Harvard School of Public Health College Alcohol Study Surveys: 1993-2001*, in «Journal of American College Health», vol. 50, n. 5, pp. 203-217.
- Welzel, C. [2013], *Freedom Rising: Human Empowerment and the Quest of Emancipation*, Cambridge, Cambridge University Press.
- White, A. e Hingson, R. [2013], *The Burden of Alcohol Use: Excessive Alcohol Consumption and Related Consequences among College Students*, in «Alcohol Research: Current Reviews», vol. 35, n. 2, pp. 201-218.
- Wicki, M., Kuntsche, E. e Gmel, G. [2010], *Drinking at European Universities? A Review of Students' Alcohol Use*, in «Addictive Behaviors», vol. 35, n. 11, pp. 913-924.
- Willer, R., Kuwabara, K. e Macy, M.W. [2009], *The False Enforcement of Unpopular Norms*, in «American Journal of Sociology», vol. 115, n. 2, pp. 451-490.