

ponenti storiche, politiche, economiche che l'hanno determinata. Di conseguenza anche il clima nel quale si svolgono i normali rapporti di lavoro sono anch'essi affatto particolari. La migliore riprova di questo fenomeno la si può riscontrare nella struttura delle organizzazioni del lavoro negli U.S.A. che non è confrontabile con quella degli stati europei dove ha una impostazione più politicizzata e più classista. Inoltre si deve anche rilevare la sproporzione esistente fra l'ultima parte, che avrebbe dovuto costituire il tema centrale dell'opera e che invece è stata relegata nelle ultime cento pagine, con l'esteso sviluppo delle altre parti che avrebbero dovuto costituire l'introduzione.

A parte questi rilievi, bisogna riconoscere che per quanto riguarda la situazione esistente negli U.S.A., il libro del Phelps è molto informato ed è un'opera che lo studioso di problemi del lavoro farà bene a non ignorare. Inoltre, cosa molto utile dal punto di vista didattico, è la presentazione di un questionario alla fine di ogni capitolo che mette lo studente in grado di assimilare la materia trattata; è questa una consuetudine che dovrebbe essere adottata in qualsiasi manuale o trattazione scientifica che si rispetti.

E. PATERLINI

Milano.

REYNAUD P. L., *La Psychologie Economique*, suivi d'observations de G. KATONA, A. LAUTERBACH, J. STOETZEL, J. SAUERWEIN et A. VULPIAN. « Bilans de la connaissance économique ». Un vol. di pagg. 260. Paris, Marcel Rivière et Cie, 1954.

L'analisi psicologica si trova oggi largamente utilizzata, anche se non ancora in modo sistematico, nelle ricerche economiche, specialmente in quelle riguardanti il comportamento

dei soggetti economici. Questa utilizzazione è peraltro frutto quasi interamente di questi ultimi decenni giacché ancora alla fine del secolo scorso erano piuttosto scarsi gli elementi psicologici usati dagli economisti. Invero, nonostante che la scuola marginalista si proclamasse esplicitamente « psicologica » al suo apparire, ben poco di psicologico, nel senso scientifico della parola, si può ravvisare nelle teorie dalla stessa elaborate. Il comportamento del soggetto economico analizzato dai marginalisti è sempre il comportamento astratto dell'*homo oeconomicus* che opera le sue scelte in modo perfettamente razionale al fine di massimizzare il piacere e minimizzare le pene.

Ai nostri giorni le ricerche economiche vengono condotte con un'impostazione ben diversa. Gli economisti non si accontentano più di ragionare in astratto, ma cercano di avvicinarsi sempre più al reale svolgersi degli avvenimenti ed elaborano le loro teorie già con la preoccupazione di poterle mettere alla prova dei fatti per poi modificarle in seguito alle indicazioni scaturite dalla verifica empirica. A questo proposito lo svolgimento di vaste inchieste e l'impiego dell'analisi psicologica per interpretarle adeguatamente si sono rivelate particolarmente efficaci (si vedano i recenti *Contributions of Survey Methods to Economics* di Klein, Katona, Lansing e Morgan a cura del *Survey Research Center* dell'Università di Michigan).

Evidentemente tra l'impostazione generale ed astratta della scuola marginalista e l'impostazione più analitica e nello stesso tempo più realista delle moderne ricerche economiche, la differenza è notevole, ma il passaggio dall'una all'altra è avvenuto lentamente attraverso un continuo e progressivo lavoro di revisione delle posizioni precedentemente acquisite. E' appunto di questo lento ma graduale sviluppo che il prof. Reynaud — già

autore di pregevoli contributi in materia di psicologia economica (si veda *Economie politique et Psychologie expérimentale*, Paris, 1946) — vuol presentare una sintesi col volume in argomento.

Il primo capitolo offre un panorama cronologico generale nel quale, attraverso le tappe successivamente percorse dagli studi economici e da quelli psicologici, viene tratteggiata l'evoluzione che si è operata dal principio del secolo ai nostri giorni nella psicologia economica. Nel capitolo secondo l'Autore riprende le varie « scuole economiche » con una notevole capacità di analisi per mostrare come lentamente ma progressivamente dalla scuola marginalista alla scuola matematica, da quella neo-marginalista alle tendenze che l'Autore definisce realiste, fino alle teorie keynesiane e allo sviluppo di quelle marxiste, gli elementi apprestati dalla psicologia tradizionale siano sempre più profondamente penetrati nell'analisi economica. Il terzo ed ultimo capitolo si propone infine di illustrare, alla luce dei recenti sviluppi, i contributi più significativi dati all'analisi economica dalla psicologia scientifica. Interessante a questo riguardo è la teoria del comportamento semi-razionale delle persone umane. Tra *l'uomo di Cartesio* — essere perfettamente razionale — e *l'uomo di Pavlov* — essere completamente meccanico e quindi irrazionale, le cui azioni sono pure conseguenze fisiologiche di impulsi interni e di stimoli esterni — sta un tipo intermedio e più comune di soggetto economico: l'uomo semi-razionale, fornito di una certa quantità di *energia mentale* capace di farlo operare razionalmente ma insufficiente per tutte le sue azioni tra le quali viene ad essere irregolarmente distribuita. Ne derivano delle conseguenze notevoli sulle leggi economiche tradizionalmente accettate, che sarebbe stato interessante sviluppare, anche

per constatare fino a qual punto possono tenere le ipotesi di partenza. L'Autore vi dedica soltanto dei brevi accenni passando subito ad altri concetti psicologici suscettibili di essere utilizzati in economia, e alla elencazione di alcune utilizzazioni pratiche della psicologia al livello tecnico aziendale, come la pubblicità, la selezione e l'orientamento professionale.

Circa l'indirizzo da imprimere alle ricerche attuali, l'Autore non si esprime esplicitamente, ma sembra seguire la tendenza ad applicare all'analisi economica le teorie già elaborate dalla psicologia. A questo riguardo giungono però opportune le osservazioni di Katona e Lauterbach i quali affermano recisamente la necessità che i due « approcci », quello economico e quello psicologico, siano effettuati contemporaneamente ed in modo integrato. Katona e Lauterbach illustrano poi brevemente i metodi delle inchieste di massa (surveys) largamente seguiti negli Stati Uniti d'America e formulano quindi un vero e proprio programma di ricerche che sarebbe auspicabile realizzare. Il secondo gruppo di osservazioni, ad opera di Stoetzel, Sauerwein e Vulpian, espone invece i risultati di un'applicazione concreta dei sondaggi di massa per lo studio del *consumo* in Francia. Interessanti al riguardo sono alcune osservazioni nei riguardi del prezzo, considerato come *limite* e come *motore*.

Nel complesso il volume del Reynaud, completato oltre che dalle osservazioni sopra menzionate anche da una bibliografia critica, costituisce una felice sintesi di psicologia economica, quale si è venuta sviluppando in quest'ultimo mezzo secolo. Il lettore si trova in particolar modo invitato a riflettere sull'importanza degli elementi psicologici nel comportamento dei soggetti economici, importanza che è legata del resto anche ai cambiamenti strutturali che si stanno ma-

nifestando nel mondo in cui viviamo. La tendenza a realizzare l'*economia del benessere* con la conseguente elevazione dei redditi pro-capite consente oggi ai consumatori di soddisfare le esigenze fondamentali dell'esistenza con una quota relativamente esigua del loro reddito e di destinare quindi l'altra parte al soddisfacimento di bisogni di ordine piú elevato. Ora, è una caratteristica di quest'ultimo tipo di bisogni quella di possedere un alto grado di surrogabilità e di essere disponibili nel tempo, per cui il semplice giuoco di fattori psicologici può facilmente e rapidamente spostare una parte cospicua del reddito spendibile dall'acquisto di certi gruppi di beni all'acquisto di certi altri, o anche portare alla posposizione dell'acquisto cioè al risparmio, con effetti che la analisi economica non può evidentemente trascurare.

Queste tendenze se si rivelano oggi in maggior misura nelle economie in avanzato sviluppo, non devono tuttavia essere ignorate nemmeno nello studio dei problemi inerenti alle aree arretrate, se non altro perchè costituiscono degli elementi dinamici la cui rilevanza è destinata a crescere via via che le economie sotto-sviluppate si evolvono.

L. PASINETTI

Milano, Università Cattolica.

SAINSBURY P., *Suicide in London, an ecological study*. Un vol. di pagg. 116. Coll. «Maudsley Monographs», Ed. Chapman-Hall, London, 1955.

Nonostante il grande numero di studi sul suicidio, basati esclusivamente sul criterio psicologico-psichiatrico (importanza attribuita alle anomalie della personalità), il puro criterio sociologico rimane il pilastro metodologico piú convincente in quanto è impossibile un'analisi della personalità senza un costante riferimento

alle condizioni ambientali. L'A. — che è uno psichiatra — accetta quindi come essenziale il contributo classico di Durkheim (1897) per il saggio che è dedicato alla *distribuzione spaziale* del suicidio nella Contea di Londra, anche se il criterio psicologico-psichiatrico viene tenuto nel debito conto. La tesi difesa è la seguente: il suicidio è « a derivative of social disorganization » e quindi gli aspetti puramente psicologici sono inquadrati sul piano di un'analisi sociale.

I casi studiati sono 409, distribuiti nel periodo 1936-38 e localizzati esattamente sulla pianta topografica di Londra. La « concentrazione » dei suicidi è evidente nelle zone occidentali e nord-occidentali della città e l'A. insiste nel mettere in rilievo i fattori sociologici del fenomeno: in queste zone, infatti, abbondano i dormitori pubblici, le stanze d'affitto e gli alberghetti di infimo ordine; i rapporti interpersonali sono praticamente inesistenti, ecc. In queste zone la vita familiare è decisamente scardinata. Proseguendo nella ricerca l'A. studia il suicidio in rapporto con i seguenti fenomeni: isolamento sociale (nel duplice aspetto della « vita solitaria » e della partecipazione alla comunità familiare), mobilità sociale (nel duplice aspetto della circolazione-spostamento attraverso i vari quartieri della città e della circolazione entro professioni o gruppi sociali diversi), divorzio e condotta antisociale. Per quanto possa sembrare strano a prima vista, il suicidio non risulta in netta correlazione con la povertà o con lo *status* sociale dei protagonisti, con il sesso o con l'età. Le percentuali piú alte si trovano nei ceti medi e decrescono in misura significativa in rapporto alla povertà. Così pure tra le persone coniugate il livello sale (ma l'A. annota giustamente che in questa categoria sono comprese tanto le persone anziane come quelle già divorziate o separate: due fattori che di per se stessi