

IL POTERE COME RELAZIONE SOCIALE

Il caso dell'università baronale italiana

Giulio Palermo

Dipartimento di Scienze economiche
Università di Brescia
palermo@eco.unibs.it
<http://fausto.eco.unibs.it/~palermo>

ABSTRACT. This paper is about power relations in the Italian university system. I argue that power relations are a consequence of a peculiar mode of recruitment within Italian universities, characterized by a contradiction between its form, based on public competition exams, and its substance, based on the predetermination of the winner of these competition exams. First, I describe the mechanisms of recruitment and career in the Italian academia. These mechanisms allow actual university professors controlling the recruitment of their future colleagues, notwithstanding their lack of formal power on them. Such a mechanism of recruitment and career generates a complex network of power relations that affects all aspects of academic life, and that excludes from the profession those who cannot afford (or simply reject) a long period of unpaid work, with limited scientific autonomy, as condition for being recruited. Then, I review the debate on power within social sciences, by distinguishing two conceptions, one as a purely interpersonal relationship, the other as a social relationship. Within the latter, I develop in particular a Marxian perspective, according to which power relations are analyzed as part of the mechanisms of reproduction of the whole system. Finally, I apply these conceptions to the Italian university system. My thesis is that university power relations are not confined to interpersonal relationships between subjects of different hierarchical levels but that, on the contrary, the Italian university system altogether is a “system of power.” This system is practically inaccessible to the working class, but allows people belonging to the highest classes acquiring new useful forms of economic, social, cultural and symbolic capital. In this system, there is no room for real competition between different scientific theories and cultures. The system simply reproduces the culture of the ruling class, in its different and competing forms, but leaves out all ideas and critiques that might really challenge dominant scientific conceptions, exactly as it leaves out those who might be able to develop them.

JEL classification: A110, A120 ; B000

Key Words: Power; Social relations, Methodological individualism, Methodological holism, Cooptazione, Concorso, Barone.

INTRODUZIONE

In questo articolo affronto i rapporti interni all'università e il loro contenuto in termini di potere. Il tema del potere è centrale negli studi sociologici, economici e di scienze politiche. Curiosamente però, nonostante gli sforzi di elaborazione teorica e di verifica empirica compiuti dagli scienziati sociali nei più disparati campi in cui si pongono questioni di potere, non esiste ancora una vera linea di ricerca sui rapporti di potere nell'università, nella sede cioè da cui questi scienziati osservano il mondo e sviluppano le loro concezioni.¹

¹ Contributi scientifici interessanti in questo senso sono forniti da Burton Clark (1977), Pierpaolo Giglioli (1979), Pierre Bourdieu (1984) e Roberto Moscati (1997). Con un taglio più giornalistico, una descrizione degli

Secondo un'interpretazione diffusa, l'università è il luogo dell'autonomia scientifica e della libertà didattica e di ricerca e la gran parte degli universitari non si sente affatto vittima, né tanto meno artefice, di rapporti di potere. Secondo un'interpretazione opposta, l'organizzazione dell'università italiana ricalca invece una sorta di sistema feudale, governato da potenti 'baroni' che dettano legge nei loro rispettivi feudi e che si confrontano, e talvolta si scontrano, in tutte le decisioni che riguardano l'università, dalla didattica alla ricerca scientifica, dalla spartizione di risorse pubbliche alla gestione dei rapporti con le imprese private, dalle decisioni di ordinaria amministrazione al reclutamento dei docenti universitari stessi. Il problema non è dunque semplicemente di capire in che misura l'università sia effettivamente regolata da rapporti di potere, ma di spiegare anche come la stessa realtà universitaria possa dare luogo a rappresentazioni diametralmente opposte da parte dei soggetti che ne fanno parte e di quelli che invece la osservano dall'esterno. Ovviamente questo non significa che gli universitari la pensino tutti allo stesso modo, né che fuori dell'università prevalga una visione puramente baronale dei rapporti universitari. Tuttavia, il fatto stesso che gli universitari siano così restii a dipingere il loro sistema come regolato da rapporti di potere costituisce in sé un fenomeno da spiegare, e la spiegazione non può che risiedere nei meccanismi di selezione e nell'evoluzione culturale dell'*homo academicus*. Si tratta dunque innanzi tutto di capire chi è il docente universitario, qual è la strada che ha seguito per accedere alla sua posizione e quali sono le ragioni del suo successo accademico.

Per questo il nostro studio dei rapporti di potere nell'università deve partire dalla descrizione dei meccanismi di reclutamento e di carriera del personale universitario. L'analisi prosegue con un approfondimento teorico delle diverse concezioni del potere esistenti nelle scienze sociali. In particolare, ci soffermeremo sui dibattiti sviluppatosi in seno alla sociologia, alle scienze politiche e alla teoria economica e mostreremo che essi sono tutti dominati da una concezione metodologica individualistica, la quale consente di cogliere solo alcuni aspetti dei rapporti di potere. Questa concezione, che vede il potere come un rapporto essenzialmente interpersonale, empiricamente rilevabile, è messa in contrasto con la concezione marxiana, secondo cui il potere è invece una relazione sociale, dotata di propri meccanismi impersonali di riproduzione, non necessariamente rilevabili attraverso l'indagine empirica. La concezione marxiana sviluppa dunque una concezione più ampia del potere, secondo la quale il condizionamento dei comportamenti individuali passa innanzi tutto attraverso meccanismi impersonali che operano anche quando apparentemente non esistono relazioni dirette di potere tra due o più soggetti. In quest'ottica, gli stessi rapporti di potere che occasionalmente emergono a livello interpersonale, sui quali si concentrano gli approcci legati all'individualismo metodologico, sono solo una conseguenza della struttura sottostante di rapporti sociali. L'analisi del potere come relazione strettamente interpersonale lascia dunque il posto allo studio dell'intero sistema come 'sistema di potere'. Questa disamina della letteratura in materia di potere sarà infine utilizzata per interpretare i rapporti universitari secondo le diverse concezioni teoriche esistenti. Vedremo allora che l'applicazione delle diverse teorie di stampo individualista al contesto universitario permette senz'altro di cogliere alcuni aspetti importanti delle relazioni interpersonali tra soggetti di livello gerarchico diverso. Ma è solo all'interno di una concezione marxiana che i rapporti di potere all'interno dell'università possono essere compresi appieno. La mia tesi è che tali rapporti non si esauriscono semplicemente nelle relazioni interpersonali di gerarchia ma che invece il sistema universitario costituisce un vero e proprio sistema di potere.

Prima di entrare nel vivo dell'analisi, conviene precisare il carattere puramente positivo, e non normativo, dell'indagine. Il tema del potere evoca facilmente giudizi morali:

abusi di potere e degli scandali che talvolta emergono nel reclutamento universitario è fornita da Felice Froio (1974).

ad esempio, nelle concezioni libertarie, esso tende ad essere caricato di una valenza morale negativa, come limitativo della libertà e sinonimo di sottomissione; al contrario, nelle concezioni totalitarie, esso è spesso apprezzato come strumento necessario all'ordine, il quale costituisce, in queste concezioni, un valore sociale in sé. La presente ricerca è estranea a queste concezioni morali del potere e si propone invece di sviluppare una concezione oggettiva. Solo con l'introduzione di particolari giudizi di valore, l'analisi critica del sistema esistente può trasformarsi effettivamente in un progetto di riforma. Da questo punto di vista, però, piuttosto che elaborare una proposta particolare basata su particolari giudizi di valore, trovo più utile, dal punto di vista sia scientifico che politico, ricercare una base critica di discussione che non sia dappprincipio il frutto di particolari concezioni morali.

A questo proposito, preciso anche che, a differenza della maggior parte dei lavori che nascono direttamente con obiettivi normativi, non svilupperò alcun confronto tra modelli alternativi di università. In letteratura, si tende a distinguere due idealtipi istituzionali di università, quello di tipo anglo-sassone e quello dell'Europa continentale. Questi due modelli sono spesso posti a confronto come se fosse possibile prendere il meglio da ciascuno di essi, lasciando da parte i loro punti deboli, nel tentativo di disegnare una sorta di sistema universitario ideale (che, secondo molti critici del sistema italiano, coincide in gran parte col modello anglosassone). Il problema di questo approccio è che l'analisi perde facilmente di vista il carattere storico delle diverse realtà accademiche esistenti e del contesto sociale, politico e culturale in cui esse si inseriscono. Con questo non intendo certo negare l'utilità degli studi comparativi e la possibilità che i progetti di riforma possano prendere spunto anche dall'analisi di realtà storiche diverse. Ma il sistema universitario italiano ha una sua storia particolare, in cui si intrecciano alleanze, scontri, convergenze e rotture tra le forze in campo, e sarebbe a dir poco irrealistico discutere dei possibili progetti di riforma prescindendo da questi fattori. Per questo, piuttosto che procedere per via comparativa, l'analisi resta confinata alla critica del sistema esistente, così come è venuto disegnandosi storicamente a partire dalla nascita dello Stato unitario.

1. I MECCANISMI DELLA COOPTAZIONE UNIVERSITARIA

1.1. *L'istituto del concorso e la prassi della cooptazione nella storia d'Italia*

Nel periodo pre-unitario, le università italiane, per quanto più numerose che in ogni altro paese europeo, erano relativamente arretrate e avevano perso completamente il prestigio del periodo medievale.² Questo stato di cose non le poneva all'altezza dei compiti affidati al sistema di istruzione nel processo di unificazione nazionale. In questo processo, esse dovevano infatti giocare un importante ruolo di legittimazione del nuovo ordine politico, oltre che di formazione della nuova *élite* di professionisti e di personale politico e amministrativo.

In questo contesto nasce la legge Casati, promulgata nel 1859 in Piemonte e estesa poi alle altre regioni italiane, senza peraltro essere mai sottoposta a discussione in parlamento. Questa legge si ispira a principi di centralismo e monopolio di Stato, e istituisce un rigido controllo, da parte del Ministero, della didattica, dell'amministrazione, della disciplina e di tanti aspetti, anche di dettaglio, della vita universitaria. La legge Casati si oppone inoltre in modo netto, almeno sul piano formale, a ogni tipo di università privata e si propone un'ambiziosa opera di razionalizzazione dell'intero sistema, da attuarsi innanzi tutto con la soppressione degli atenei minori. Dal punto di vista amministrativo, la riforma trasforma le

² Una descrizione molto dura della situazione culturale delle università nei decenni anteriori l'Unità d'Italia è fornita da Pasquale Villari (1868).

università in ordinari istituti statali, finanziati e amministrati dallo Stato, e istituisce il concorso come meccanismo principe del reclutamento.³

L'introduzione del concorso pubblico è un aspetto importante del tentativo del potere esecutivo di assumere la direzione del sistema universitario. Secondo i nuovi meccanismi di reclutamento, le commissioni di concorso sono nominate direttamente dal Ministro e possono includere anche personalità esterne al mondo accademico. Accanto alla figura del Ministro, ampi poteri vengono conferiti anche al Consiglio Superiore della Pubblica Istruzione (anch'esso di nomina ministeriale). Anche l'istituto della chiamata diretta, senza concorso, che riapparirà in varie forme nella storia delle riforme universitarie, è in questa fase uno strumento discrezionale essenzialmente nelle mani dell'esecutivo. Il controllo del potere politico sul personale universitario è infine perfezionato con l'introduzione della nomina regia per i rettori e l'approvazione del governo alla nomina dei docenti.

Questa profonda trasformazione giuridica ha generato importanti tensioni tra potere politico centrale e poteri accademici locali. In effetti, nonostante i poteri formali acquisiti, sin dall'inizio, il potere centrale ha dovuto fare i conti con la parziale incapacità di controllare veramente i poteri locali e con le resistenze di parti importanti del mondo accademico. Progressivamente, anche a livello normativo, gli esponenti del mondo accademico tradizionale hanno riconquistato ampi margini sia nel controllo delle nomine delle commissioni di concorso, strumento essenziale per gestire il processo di cooptazione, sia nelle procedure per la chiamata diretta, nell'ambito delle quali il peso delle facoltà e delle università è aumentato a scapito del potere decisionale del Ministero.

Nel dibattito politico, sin dalla nascita del sistema universitario nazionale, il potere centrale ha presentato il concorso come la massima garanzia di imparzialità e di difesa dei principi meritocratici, da contrapporsi agli interessi privati dei potentati accademici locali. Dal canto loro, questi ultimi hanno, tuttavia, difeso il diritto al governo del processo di reclutamento e di carriera, richiamandosi ad alti principi, quali l'autonomia della scienza dall'ingerenza politica e l'insindacabilità dei giudizi scientifici degli universitari.⁴ Ma, il dato storico è che il conflitto tra potere accademico e potere politico non nasce affatto come scontro tra fautori e oppositori della cooptazione, ma come scontro per il controllo della cooptazione.

Nel lungo processo, dalle altalenanti fasi, che va dall'Unità d'Italia ai giorni nostri, il sistema universitario ha subito importanti trasformazioni. Senz'altro il ventennio fascista ha riportato ampi poteri allo Stato centrale, non solo in materia di reclutamento, ma anche limitando decisamente l'autonomia scientifica e didattica degli universitari, con l'introduzione, tra le altre cose, del giuramento di fedeltà al fascismo. Con la nascita della Repubblica riprende la ricerca di soluzioni più equilibrate nella gestione dell'università e dei suoi meccanismi di reclutamento. Tuttavia, tanto nelle fasi di scontro aperto quanto in quelle di maggior consenso, nessun soggetto sociale ha mai messo veramente in discussione il sistema della cooptazione. Al contrario, la ricerca di sempre nuovi equilibri è avvenuta proprio nella spartizione del potere derivante dal controllo del processo di reclutamento. Anche le forze sociali più radicali hanno avuto scarso successo nella critica della cooptazione come strumento di riproduzione del sistema universitario. Il movimento del '68, attraverso forme di contestazione dal basso, ha modificato nei fatti i rapporti interni all'università e ha criticato radicalmente gli obiettivi stessi dell'università (e, più in generale, quelli della

³ L'evoluzione dell'assetto organizzativo del sistema universitario italiano è approfondita da Giglioli (1979). Mauro Moretti e Ilaria Porciani (1997) offrono una ricostruzione dettagliata del reclutamento accademico a partire dall'unità d'Italia.

⁴ Il dibattito sulla svolta statalista è analizzato da Alberto Caracciolo (1958). L'autore nota, in particolare, che dietro molte posizioni critiche del centralismo statale, fondate apparentemente sulla libertà della scienza, si nascondevano in realtà interessi assai particolari, come la sopravvivenza degli atenei più piccoli e screditati, che la riforma Casati avrebbe abolito.

società), contribuendo in modo importante alla trasformazione dell'università d'élite in università di massa e ponendo in agenda la creazione di un'università critica, invece che nozionistica. Ma, sul piano del reclutamento, esso si è accontentato di privilegi particolari che gli sono stati concessi, senza minimamente intaccare il sistema generale di riproduzione accademica fondato sulla cooptazione. Così, il temporaneo allargamento del corpo docente a fasce sociali rimaste fino ad allora escluse dalla docenza universitaria è stato pagato dalle generazioni successive con l'inasprimento delle condizioni della cooptazione causata dal sovraffollamento di universitari.

In materia di reclutamento, oggi sono senz'altro gli accademici a gestire le fasi più importanti del processo di cooptazione, mentre il Ministero svolge un ruolo di controllo soprattutto formale. Le commissioni di concorso sono formate solo da universitari, i quali sono scelti, dagli universitari stessi, attraverso complesse procedure di designazione diretta e di voto, e il principio stesso secondo cui per entrare nell'università si deve prima entrare nelle grazie di un universitario potente è ormai un principio ben affermato tra gli aspiranti universitari.

La riforma del 1980 (DPR 382/80) rimane ancora oggi uno dei riferimenti normativi essenziali sullo stato giuridico del personale docente. Formalmente essa elimina il ruolo degli "assistenti" e la titolarità della cattedra, due fattori da cui discendeva la subordinazione dell'aspirante universitario nei confronti del suo referente. Nella sostanza, tuttavia, l'accorpamento delle cattedre in settori scientifico-disciplinari omogenei per classi di concorso ha solo ridistribuito il potere dei singoli titolari di cattedra costringendoli a formare alleanze all'interno del settore scientifico-disciplinare, come condizione per gestire la cooptazione all'interno del settore stesso. L'introduzione della figura del ricercatore poi non ha modificato affatto la fase di precariato che precede l'immissione in ruolo. Innanzi tutto, l'introduzione di questa fascia universitaria non ha ridotto minimamente la durata del "periodo di prova" pre-concorsuale sotto la guida del protettore. Anzi, con l'introduzione del dottorato di ricerca e altri canali di formazione, l'età media di accesso alle posizioni accademiche stabili si è gradualmente elevata. Inoltre, successivamente alla riforma del 1980, sono state reintrodotte nuove forme di impiego precario, come gli "assegni di ricerca" o i "contratti di ricerca", controllate direttamente dai docenti più potenti a livello locale, e basate su progetti specifici che rendono più semplice la cooptazione *ad personam* e ripristinano di fatto il precariato, alle dipendenze di qualcuno, come percorso normale prima dell'accesso in ruolo. In effetti, nel linguaggio comune, la figura dell'assistente non è mai scomparsa, solo che ora si riferisce appunto a queste nuove figure precarie che, di fatto, svolgono spesso proprio il ruolo dei vecchi assistenti.

È in questo contesto, in cui la cooptazione è saldamente nelle mani degli universitari, che dobbiamo analizzare le sue implicazioni sul funzionamento interno dell'università. Ma consideriamo prima alcuni dati empirici sull'accesso alla docenza universitaria.

1.2. *Il fenomeno dell'auto-reclutamento*

Una delle ragioni a sostegno di un certo decentramento decisionale nella gestione del processo di reclutamento riguarda lo sviluppo di rapporti concorrenziali tra i diversi atenei. Secondo questa concezione, la concorrenza nel reclutamento dei migliori docenti dovrebbe costituire il perno della crescita scientifica dei singoli atenei e del sistema universitario tutto. Attraverso un controllo attivo del reclutamento dei propri docenti, gli atenei e le facoltà si creano così delle aree di eccellenza scientifica e didattica, che servirà poi ad attrarre studenti bravi e fondi privati dalle imprese più interessate ad interagire con università di prestigio.

Se fossero effettivamente queste le ragioni della cooptazione, ci si aspetterebbe di osservare una certa mobilità geografica da parte del personale universitario, come condizione necessaria all'incontro tra le competenze individuali acquisite e le richieste specifiche degli atenei in quanto ad aree di ricerca e livello di prestigio. L'osservazione empirica offre tuttavia un quadro sostanzialmente diverso. L'attuazione del processo di cooptazione produce infatti una forte tendenza verso il reclutamento di soggetti che provengono dalla stessa università in cui andranno ad esercitare la professione accademica. Prima di esaminare le ragioni di questo apparente paradosso, vediamo alcuni dati in merito alla provenienza universitaria dei docenti universitari.

Secondo i dati della ricerca condotta da Moscati (cap. 1), il reclutamento universitario privilegia fortemente gli "interni". Al momento dell'indagine, il 72% dei docenti universitari insegnava infatti nella stessa città in cui aveva conseguito la laurea. Questo fenomeno, che Moscati designa di "auto-reclutamento", risulta maggiore tra i ricercatori e diminuisce all'aumentare del grado accademico: per i ricercatori la percentuale di auto-reclutamento riguarda infatti l'82% del totale, mentre per i professori associati e per gli ordinari essa è pari al 72% e 60% dei rispettivi totali. Alla scarsa mobilità dei docenti rispetto alla sede di laurea, si deve aggiungere un ulteriore percentuale di docenti che operavano in città diverse, ma comunque nella stessa regione della sede di laurea (il 7% degli intervistati), con una percentuale di docenti laureatisi in regioni diverse da quella lavorativa pari appena al 21%.

Da un'analisi più dettagliata emerge inoltre che il fenomeno dell'auto-reclutamento aumenta all'aumentare delle dimensioni dell'ateneo. Esso riguarda infatti principalmente i grandi atenei, dove tocca il 75% dei docenti, per diminuire al 66% negli atenei medi e al 21% in quelli piccoli. Questi dati mostrano l'accentuarsi di una tendenza messa già in evidenza da una ricerca condotta da Pier Paolo Giglioli nel 1972. L'autore interpretava la differente capacità di condurre il processo di cooptazione da parte degli atenei di grandi e piccole dimensioni come l'effetto di una sorta di colonizzazione dei piccoli atenei da parte dei più grandi. Più precisamente, secondo Giglioli, le università più piccole possono essere descritte come satelliti degli atenei più grandi, i quali utilizzano le loro "colonie" per sistemare i propri allievi, con tutti i problemi che questo fenomeno comporta, dalla scarsa identificazione con l'ateneo di appartenenza, all'insufficiente cooperazione con i colleghi e alla carente disponibilità nei confronti degli studenti.

Tornando all'indagine statistica di Moscati, e disaggregando i dati per fascia di docenza, l'auto-reclutamento nei grandi atenei riguarda l'88% dei ricercatori, l'81% degli associati e il 67% degli ordinari, mentre nei piccoli atenei tali percentuali scendono rispettivamente al 42%, al 26% e al 14%. Secondo Moscati, questo mostra che il mutamento normativo messo in atto con la riforma del 1980 non ha modificato veramente i percorsi di cooptazione, soprattutto nei grandi atenei, dove la percentuale di auto-reclutamento tra i Ricercatori supera spesso il 90%, un dato perfettamente in linea con quanto avveniva per gli "assistenti", quando ancora esisteva la titolarità della cattedra.⁵

Contrariamente all'ipotesi secondo cui la cooptazione sia da mettere in relazione con la specificità delle discipline accademiche, il raggruppamento disciplinare non è un fattore decisivo per spiegare i diversi tassi di auto-reclutamento. I tassi più alti si registrano infatti in settori alquanto diversi, come quello scientifico (76%), quello medico (76%) e quello politecnico (72%). In tutti i settori si ripete inoltre il fenomeno già considerato a livello aggregato di una graduale perdita di importanza dell'auto-reclutamento al crescere della posizione accademica.

⁵ Questi dati sono in linea con i risultati ottenuti in un'altra indagine statistica, avente per oggetto l'Università di Bologna, in cui l'auto-reclutamento riguarda il 90% dei ricercatori, l'84% degli associati e il 74% degli ordinari (Barbagli e Capecchi 1990).

Da un confronto tra le ricerche di Moscati e di Giglioli, si nota un aumento del fenomeno dell'auto-reclutamento nelle università di medie e grandi dimensioni. Nel 1972 i docenti di ruolo (comprendenti professori ordinari e associati) che insegnavano nelle stesse università in cui si erano laureati erano il 55% per gli atenei di medie dimensioni e il 52% per quelli di grandi dimensioni.⁶ Nel 1987 l'auto-reclutamento era salito al 66% negli atenei medi e al 75% in quelli grandi.

Complessivamente, questi dati suggeriscono che, in un contesto di reclutamento per cooptazione, il decentramento dei poteri verso gli atenei e le facoltà non favorisce veramente la specializzazione verso particolari aree di eccellenza scientifica, cui dovrebbe accompagnarsi una certa mobilità territoriale del personale universitario. Al contrario, esso finisce semplicemente per favorire il reclutamento dei candidati locali, i quali godono di indubbi vantaggi nel costruire un rapporto fiduciario col soggetto cooptatore in tutta la fase che precede il reclutamento vero e proprio, attraverso il concorso.

1.3. *Le cause del quasi-determinismo concorsuale*

Per capire le cause del fenomeno dell'auto-reclutamento e, più in generale, il ruolo della cooptazione nel funzionamento del sistema universitario, dobbiamo innanzi tutto analizzare i meccanismi attraverso i quali concretamente si attua il processo di reclutamento accademico. Consideriamoli dunque in qualche dettaglio.

Nel nostro sistema universitario, i concorsi non si bandiscono per rinforzare il corpo docente nelle aree dove c'è maggiore bisogno. Essi si fanno invece quando i più illustri cattedratici vogliono reclutare uno dei loro allievi. Se il prescelto appartiene ad un'area scientifica sottodimensionata, si dirà che il rafforzamento di quest'area è la vera ragione della creazione del nuovo posto. Se invece costui appartiene a quei settori scientifici sovra-rappresentati, allora si troverà senz'altro un'altra buona ragione per creare immediatamente un nuovo posto. Ma quali che siano le ragioni ufficiali della messa a bando di un posto, una cosa è certa: quando il concorso viene bandito si è già stabilito chi debba vincerlo e a questo punto la preoccupazione comune è che il concorso abbia effettivamente l'esito desiderato.

Non so chi sia stato il primo a ricorrere all'immagine dell'università come baronia feudale, ma si è trattato certamente di una fortunata rappresentazione icastica oggi divenuta d'uso comune, tanto che il vocabolario della lingua italiana *Treccani* alla voce 'barone', fra le altre, riporta questa definizione: "*I baroni della cattedra o dell'università*, docenti universitari che sfruttano abilmente il loro prestigio e le loro relazioni per esercitare un vero e proprio potere politico sia all'interno del mondo universitario sia fuori di esso".⁷ È in questo contesto che avviene il processo di cooptazione, il quale, come dicevamo, pur trasformandosi nella forma, costituisce una costante nella storia universitaria italiana.

Secondo lo schema attualmente in vigore, il processo di cooptazione può essere così descritto. Tutto comincia nella testa di un professore universitario, il quale valuta se ci sono le condizioni per espandere il proprio *team* o per promuovere un suo allievo. In caso affermativo, egli mette in moto la macchina concorsuale. Chiama a sé gli altri membri della squadra, fa la conta e verifica la fattibilità dell'operazione. Fin qui tutto avviene a porte chiuse. La prima uscita allo scoperto si ha quando i diversi membri del *team* intervengono nelle sedi ufficiali sostenendo l'urgenza di rafforzare il corpo docente in una particolare area scientifica e i benefici che questo rafforzamento produrrà per gli studenti e per l'università tutta. Le altre squadre accademiche, dove ce ne sono, verificano che l'espansione o il rafforzamento della squadra in questione avvenga all'interno di un equilibrato piano di

⁶ All'epoca non esisteva ancora la figura del ricercatore, introdotta formalmente con il DPR n. 382 del 1980.

⁷ *Vocabolario della Lingua Italiana*, vol. 1, p. 408, Roma, Istituto Treccani.

sviluppo complessivo delle diverse realtà e votano la messa a bando del posto. Questi interventi avvengono a tutti i livelli decisionali, prima a livello dipartimentale, poi di facoltà e infine di ateneo. Finalmente, il bando viene pubblicato sulla gazzetta ufficiale e, solo a questo punto, i comuni mortali (gli altri potenziali candidati) ne sono informati.

Sulla gazzetta ufficiale non appare ovviamente il nome del futuro vincitore del concorso, ma anche il candidato più ingenuo sa che ce n'è già uno. Secondo la versione mistificata degli universitari, sempre così attenti alla correttezza formale, anche nelle loro discussioni interne, prima di avviare una procedura concorsuale si deve verificare che ci sia un candidato papabile, il quale poi, guarda caso, diventa sistematicamente papa. Con i meccanismi di reclutamento esistenti, se mai competizione tra i candidati può esserci, essa è tutta extra-concorsuale. Ammesso che il valore scientifico di un individuo contribuisca almeno in parte a determinare la sua carriera, questo gioca unicamente *ex ante* e a porte chiuse: 1) nella esclusiva scelta del maestro, che deve decidere delle priorità di promozione dei suoi allievi, e 2) nel processo di costruzione delle alleanze che portano a bandire il concorso per il fortunato prescelto. Ma, di sicuro, quando si arriva alla fase dello svolgimento del concorso, non c'è più alcun posto per la competizione tra i candidati. Il candidato papabile a questo punto *deve* diventare papa, come atto di rispetto dell'autorità del professore che ha avviato la procedura. Poco importa il suo valore scientifico. Intralciare la 'papizzazione' a questo stadio significa semplicemente offendere il caposcuola.

L'ingranaggio è così ben rodato da lasciare veramente pochi spazi al caso. Come vedremo in maggiore dettaglio più avanti, alcuni studi statistici dimostrano l'esistenza di evidenti accordi *ex ante* nella formazione delle commissioni di concorso. Questo processo di "blindatura" dei concorsi, come è chiamato in gergo, spiega anche la scarsa rilevanza (se non, in molti casi, la totale irrilevanza) delle pubblicazioni scientifiche dei candidati nel determinare l'esito dei concorsi, al punto che, secondo altri studi empirici, i candidati perdenti hanno spesso pubblicazioni di maggior prestigio non solo dei vincitori, ma anche dei commissari che li giudicano.

L'apparizione frequente, ma non sistematica, di questi paradossi tende peraltro a sottostimare la rilevanza concreta del fenomeno della cooptazione. Cooptazione e meritocrazia non sono infatti necessariamente incompatibili, ma semplicemente indipendenti. La cooptazione passa per la predeterminazione del vincitore del concorso, ma è compatibile con i più diversi criteri di scelta del soggetto da cooptare. Alcuni cattedratici tendono, ad esempio, a privilegiare i giovani più bravi che lavorano per *la causa* della propria scuola di pensiero. Altri usano la cooptazione per "sistemare" il proprio figliolo o per aiutare un amico che ha bisogno solo di un piccolo incoraggiamento per liberare le proprie potenzialità scientifiche. Altri ancora la usano semplicemente per aumentare la corte di debitori cui rivolgersi in caso di bisogno. Ma il dato comune è che, anche nei casi in cui il soggetto cooptato sia veramente il più meritevole sul piano scientifico, la sua selezione è resa possibile dall'esistenza di meccanismi di selezione *ex ante*, logicamente indipendenti dai meriti scientifici e didattici. Questo significa che anche i vincitori di concorso con i titoli scientifici più prestigiosi, quelli insomma la cui vittoria non appare certo scandalosa, di fatto, non devono il loro risultato alle loro capacità scientifiche attestate durante il concorso, ma alla loro capacità di farsi cooptare prima del concorso.

Il principale fattore di potenziale turbativa in questo processo è l'eventualità di uno scontro tra squadre accademiche, cioè la possibilità che una squadra di universitari tenti di imporre il proprio candidato in un concorso ideato e creato da una squadra rivale. Atti di questo genere sono veramente deplorabili secondo la morale universitaria e per questo non costituiscono certo la norma. Tra gentiluomini, il non rispetto delle regole (soprattutto se informali) scatena inevitabilmente malumori e rappresaglie. Perciò è preferibile per tutti evitare i contenziosi, senza arrivare allo scontro aperto. Secondo il codice tacito di

comportamento universitario, non si intralciano le procedure concorsuali *altrui*. Tutti conoscono gli ostacoli e le difficoltà che accompagnano la creazione di un posto, ed è semplicemente vile che una squadra esterna se ne appropri indebitamente. Se veramente un commissario di concorso vuole sostenere un candidato diverso da quello designato, non c'è ragione di sovvertire un concorso già in atto. Più corretto è adoperarsi nelle apposite sedi affinché anche quest'altro candidato ottenga in tempi rapidi la messa a bando di un *suo* concorso.

Ma se poi dietro il tentativo di violare le regole della buona condotta accademica non c'è neanche una vera squadra, ma un semplice individuo, privo di ogni autodisciplina, il quale, pur sapendo di essere d'intralcio per i lavori della commissione, si presenta lo stesso al concorso, chiedendo magari pure trasparenza nella valutazione dei titoli scientifici suoi e del vincitore prestabilito, allora la condanna diventa necessariamente unanime. Secondo la logica universitaria, infatti, la stessa partecipazione ai concorsi non è una libera scelta del candidato, ma un atto di obbedienza al proprio docente di riferimento, che indica ai suoi allievi i concorsi a cui partecipare. In alcuni casi semplicemente per tenere compagnia al vincitore designato, il quale altrimenti finirebbe per sentirsi troppo solo durante le prove di concorso, dando credibilità alle solite malelingue che vedono complotti e blindature da tutte le parti. Altre volte, i professori più potenti invitano i propri allievi a farsi uno o due concorsi d'allenamento, per la paura (spesso fondata) che il giorno del *loro* concorso facciano brutta figura, mettendo indirettamente in difficoltà la commissione di concorso incaricata di garantire il buon esito della procedura. Un candidato che decida di partecipare a un concorso senza tener conto di questa prassi è considerato un fastidioso intruso. Se poi in qualche caso eccezionale c'è il ricorso al Tar (il Tribunale Amministrativo Regionale), o ad altra autorità giudiziaria, che scompagina la logica della cooptazione, la corporazione riserva al nuovo venuto solo pesanti attenzioni e rivalse, non certo scuse e riparazioni.

Se si escludono gli scontri tra squadre accademiche, gli elementi aleatori sono assai ristretti nei concorsi. I meccanismi concorsuali, dalle fasi che precedono la richiesta stessa di messa a bando di un posto fino all'atto di nomina del vincitore, riducono al minimo l'incertezza e il *bon ton* universitario completa l'opera. Questo non significa tuttavia che il concorso sia un processo veramente deterministico. Al contrario, un certo grado di incertezza è intrinseco al meccanismo concorsuale, a causa della possibilità, sempre presente, che cani sciolti isolati o squadre accademiche particolarmente aggressive tentino di stravolgere i piani della squadra cooptante. Si tratta di una possibilità teorica che solo raramente si concretizza nei fatti. Ma l'esistenza stessa di una simile eventualità *ex ante* giustifica la necessità di solide blindature nei concorsi, per evitare sorprese *ex post*.

Quando poi le imperfezioni dei meccanismi di blindatura danno luogo a imprevisti in sede concorsuale, il gioco competitivo rimane comunque interno alla logica della cooptazione. Infatti, i margini che talvolta si aprono durante i concorsi diventano immediatamente terreno di scontro e di ricerca di compromessi tra le squadre effettivamente in campo, il che esclude, in ogni caso, i soggetti privi di referente dai giochi di alleanze che si possono aprire durante lo svolgimento del concorso.

In un sistema siffatto, l'incentivo non è certo a pensare da soli, giacché questo significa anche ritrovarsi soli, senza protezione. E gli aspiranti universitari invece sono tanti, sono addirittura in esubero, come garanzia che si facciano concorrenza nel servire al meglio il proprio maestro. Nella sede per eccellenza della ricerca, la ricerca che paga maggiormente è quella del professore-protettore più potente. Questa è la chiave del successo nell'università.

1.4. *La cooptazione vista dagli universitari*

Alcuni universitari forse troveranno questa mia descrizione un po' esagerata. E poi essi daranno la colpa alla *cattiva* cooptazione. Infatti, nessun universitario nega l'esistenza della cooptazione come sistema di reclutamento e di carriera. Piuttosto, gli universitari difendono la cooptazione a patto che essa sia sana e leale. E, allora, consideriamo la concezione della cooptazione degli universitari, lasciando da parte tutte quelle 'distorsioni' che, come anche gli accademici riconoscono, di tanto in tanto danno luogo a qualche piccola ingiustizia (di solito commessa da altri).

Secondo l'opinione dominante tra gli universitari, la cooptazione è una conseguenza naturale della ricerca scientifica. La ricerca scientifica è un po' un'arte che bisogna saper coltivare e i cui risultati dipendono dallo spirito di gruppo, dall'intesa tra colleghi. È quindi per il bene della scienza che gli universitari vogliono scegliere personalmente i loro colleghi. Ma la necessità della cooptazione nell'università ha radici ancora più profonde. Essa discende direttamente dall'asimmetria scientifica che esiste tra Maestro e allievo. Il giovane studioso ha bisogno di una solida guida scientifica ed è perciò naturale che si cerchi un Maestro che lo indirizzi nel suo processo di crescita intellettuale. E se il Maestro gli offre protezione è solo perché sa bene che non si vive di sole idee. Per dare una *chance* alle potenzialità dell'allievo, è lui, il Maestro, che deve aiutarlo a trovare una borsa di studio, un assegno di ricerca, o qualcosa di più. Se il Maestro protegge i suoi ragazzi è perché ha investito in loro, li ha aiutati a crescere sul piano scientifico e in qualche modo ne sente la responsabilità. Secondo questi alti principi etici e scientifici, il Maestro ha quasi un debito morale nei confronti dell'allievo che lo ha seguito ed è quindi suo dovere (o almeno suo diritto) trovargli un posto all'università.

Per quelli più scettici sulle presunte virtù della cooptazione vale comunque la considerazione che, in un sistema in cui ciascuno protegge i propri allievi, il maestro che non protegge i suoi non garantisce affatto la competizione scientifica e le pari opportunità, ma crea solo inutili e dannose distorsioni. Questa linea di difesa ovviamente non può giustificare la cooptazione come metodo generale. Essa è però sufficiente a convincere anche l'universitario più critico nei confronti del sistema della cooptazione della giustizia della *sua* cooptazione. Questo tipo di logica, non proprio cartesiana, non incrina affatto le certezze dell'universitario "critico" in sede di concorso. Al contrario, la missione di resistenza 'scientifica' che egli stesso si auto-assegna lo rende il più temibile dei commissari di concorso: tutto è permesso quando si tratta di riportare un po' di giustizia in un sistema ingiusto!

Parimenti, la cooptazione è accettata in modo alquanto pacifico anche da parte del soggetto cooptato. Gli universitari cooptati vedono infatti la cooptazione come una regola del gioco necessaria. Quali che siano, argomentano gli universitari, le regole sono comunque uguali per tutti. Non serve dunque a niente criticarle. Dal punto di vista dei giocatori, l'importante è giocare bene le proprie carte all'interno delle regole, non criticare le regole. E se le regole di ingaggio universitario prevedono uno scambio intertemporale in condizioni di incertezza tra aspirante universitario e universitario affermato, secondo il quale, dal punto di vista del primo, oggi si dà e domani (forse) si ha, tanto vale dare il massimo oggi, nella speranza che questo avvicini il più possibile il fatidico domani. Come spiegare, altrimenti, la logica dell'aspirante universitario che tiene un corso al posto del docente ufficiale o che si incarica di tutti gli aspetti più fastidiosi dell'insegnamento, come la correzione dei compiti, senza per giunta alcun riconoscimento ufficiale (né ovviamente una retribuzione), esponendosi talvolta in prima persona a comportamenti di dubbia liceità?

Al di fuori della logica dello scambio di favori, comportamenti di questo tipo non possono che apparire puramente irrazionali. Nella logica del *do ut des* accademico, tuttavia, servizi di questo tipo sono pienamente sensati: essi servono ad accendere linee di credito tra

cooptato e cooptatore, senza le quali il processo di cooptazione non inizia nemmeno. Si tratta certo di crediti assai particolari, primo, perché inesigibili di fronte alla legge, secondo, perché privi di ogni garanzia da parte del debitore nei confronti del creditore. Ma proprio questa asimmetria tra le parti è la dimostrazione della buona volontà del cooptato nei confronti del cooptatore. Cooptato e cooptatore sanno entrambi che il ripagamento dei debiti non è un atto dovuto, ma solo un gesto di clemenza che spetta al cooptatore compiere, secondo il suo insindacabile giudizio. Per questo il creditore-cooptato ha interesse a continuare a dare il meglio di sé, anche dopo aver accumulato sufficienti crediti, se vuole restare in fila in attesa del giorno del ringraziamento.

L'universitario non guarda quindi criticamente alla cooptazione, poiché per entrare a far parte dell'università, ne deve innanzi tutto accettare la logica. E, una volta accettata questa logica, la condanna morale non può che riguardare quelli che agiscono secondo logiche diverse: il cooptatore che ripaga i suoi debitori in modo solo asimmetrico, senza rispettare le file d'attesa, o, ancora peggio, i guastafeste che tentano lo scippo al concorso, invece di aspettare la 'promozione', come fanno tutti.

Questa rappresentazione mistificata dell'università, come contesto di pari opportunità, in cui la creazione del *proprio* concorso è la giusta ricompensa che il maestro offre al suo allievo, matura almeno in parte in buona fede nella testa dell'universitario. Questo avviene attraverso meccanismi sociali e psicologici. I primi operano sulla selezione stessa degli universitari e impediscono ai critici più radicali dell'attuale sistema di cooptazione di entrarvi e mettere così in dubbio le convinzioni secolari degli universitari secondo cui questo è l'unico sistema possibile. I secondi operano invece direttamente a livello individuale, sulla rappresentazione che l'universitario ha di se stesso e del sistema in cui lavora. Ammettere che il successo accademico sia determinato dal potere del maestro-protettore significa riconoscere che anche i professori affermati e rispettati devono il loro successo ai loro protettori, non a se stessi. Ma se la protezione stessa del maestro è vista come un premio che sta all'allievo conquistare, allora non c'è alcuna violazione del principio delle pari opportunità. Secondo la concezione maggiormente diffusa tra gli universitari, la scelta stessa del professore-protettore fa infatti parte di un'abile strategia del giovane universitario. Le ingiustizie nei concorsi cessano dunque di essere veramente ingiuste poiché, secondo la logica universitaria, il candidato che ha saputo trovarsi una commissione che lo fa vincere non è un furfante, ma un abile stratega, insomma, un buon universitario.

1.5. Cooptazione e potere

Il sistema di reclutamento che ho descritto genera una fitta rete di rapporti di potere all'interno dell'università. Ciascun cattedratico stabilisce il piano di sviluppo del proprio *team*, con un occhio rivolto all'interno, per tenere costantemente sotto controllo i propri allievi, e con l'altro rivolto all'esterno, per controllare le mosse delle altre squadre accademiche, la cui espansione eccessiva può sempre essere pericolosa.

All'interno, il maestro esercita il potere già accumulato esigendo favori di vario tipo dai suoi allievi. Si tratta di un rapporto di potere consensuale poiché l'allievo non ha alcun obbligo formale nei confronti del proprio referente, anche se, evidentemente, gli obiettivi di carriera rendono assai conveniente assecondare le richieste di quest'ultimo. Ma, per rigenerare nel tempo questo rapporto di potere informale, il maestro deve anche dar prova di poter ripagare opportunamente i propri allievi, elargendo favori e mantenendo le promesse fatte, ovviamente secondo le proprie priorità e le proprie convenienze.

L'incertezza degli allievi in merito ai criteri di ricompensa adottati dal maestro è un fattore che generalizza la dipendenza dei primi dal secondo. In condizioni di incertezza,

infatti, gli allievi sanno che devono sempre dare il massimo se vogliono veramente rientrare nella rosa dei prescelti, quando il maestro finalmente si deciderà a premiare i migliori. In questo modo, il maestro conserva il pieno controllo su tutto l'insieme dei suoi allievi anche in circostanze in cui, oggettivamente, egli non può ricompensarli tutti. A dover obbedire al maestro non sono dunque solo quelli che *ex post* sono effettivamente ricompensati, ma tutti quelli che *ex ante* ambiscono ad una promozione. Con le dovute differenze numeriche e, soprattutto, per la gravità del ricatto, si tratta un po' dello stesso fenomeno del voto di scambio mafioso in alcune regioni italiane in cui, con la creazione di un certo numero di posti di lavoro in periodo pre-elettorale, alcuni politici riescono a far seguire le proprie indicazioni di voto ad un esercito di disperati, attaccati tutti allo stesso miraggio di un lavoro stabile, pur essendo noto a tutti che, alla fine, solo una piccola minoranza sarà veramente ricompensata.

L'intensità della subordinazione degli allievi al maestro aumenta con l'aumentare della concorrenza tra allievi. Non potendo contare su alcun rapporto contrattuale certo, gli allievi hanno interesse ad adottare qualsiasi comportamento essi ritengano possa essere apprezzato dal loro referente. Così, a seconda delle loro capacità e delle preferenze del referente, gli allievi possono tentare di distinguersi sul piano strettamente scientifico (nella misura in cui essi ritengano che il maestro sappia apprezzare questa qualità) o adottare i comportamenti più servili, anche quando non richiesto espressamente dal caposcuola. L'importante è emergere sui *compagni di squadra*, che, dal punto di vista della competizione per la ricompensa, di fatto, non sono altro che dei *rivali*. Si tratta di un gioco assai delicato perché, pur essendo in competizione tra loro, gli allievi sanno che il maestro vuole una squadra coesa e affiatata, cosa che genera non poche ipocrisie nei rapporti personali tra allievi di uno stesso maestro.

Quando poi effettivamente arrivano le ricompense, gli allievi premiati difficilmente si emancipano dalla dipendenza dal proprio referente. Al contrario, i favori ricevuti dall'allievo diventano immediatamente nuovi debiti morali nei confronti del maestro, i quali legano sempre più l'allievo al suo maestro e rinforzano ulteriormente il legame informale tra le due figure accademiche. In linea puramente teorica, una volta ricevuto il favore, l'allievo potrebbe 'tradire' il proprio maestro. Se non lo fa, o se lo fa solo raramente, è per due ragioni: primo, la carriera è lunga; secondo, nei rapporti di potere di tipo fiduciario, la reputazione è una qualità importante, e a nessuno piace avere in squadra giocatori inaffidabili.

Consideriamo ora i rapporti del cattedratico con i suoi pari grado. La posta in gioco qui è la misura delle rispettive aree di influenza. La formazione di alleanze attraverso scambi di favori è il principale meccanismo attraverso cui i cattedratici costruiscono la propria rete di relazioni interpersonali. Farsi eleggere in una commissione di concorso (o far eleggere uno della propria squadra) e assicurare il buon andamento della procedura è il miglior modo per garantirsi comportamenti simmetrici quando sarà il proprio allievo a dover passare (o quando ci si giocherà in prima persona un avanzamento di carriera). L'ampiezza della rete di crediti che ciascun universitario sa crearsi dà una misura del suo potere. Questo vale tanto per il processo di cooptazione, quanto per la vita universitaria di tutti i giorni, in cui le decisioni più importanti passano sempre, formalmente, per organi collegiali ed è dunque importante poter contare su una rete stabile di sostenitori.

Ma favori e promesse costituiscono solo una faccia del rapporto di potere tra squadre accademiche. Infatti, accanto a strategie di tipo cooperativo, possono rendersi convenienti strategie conflittuali. In questo caso, favori e promesse lasciano il campo a dispetti e minacce, come strumento di regolazione dei rapporti tra squadre. Questa seconda faccia dei rapporti di potere evidenzia la capacità anche distruttiva dell'esercizio del potere. Il potere di una squadra può infatti essere esercitato al solo fine di ostacolare i piani di altre squadre. L'attuazione di strategie di questo tipo non si manifesta necessariamente in eventi empirici particolari. L'esercizio distruttivo del potere dà luogo più spesso a 'non-eventi', come ad esempio la decisione, imposta da una squadra, di *non* avviare un concorso voluto da una squadra rivale.

In questa sua capacità distruttiva, l'esercizio del potere assorbe energie e risorse (al pari dell'esercizio 'costruttivo' del potere), senza però alcuna contropartita diretta e immediata per il soggetto che esercita il potere e senza la possibilità di comprendere pienamente i giochi di potere sottostanti da parte degli osservatori esterni al sistema.

Altre volte la capacità distruttiva del potere prende la forma di punizione o vendetta nei confronti di singoli individui, interni o esterni alla squadra, i quali, secondo il giudizio del caposcuola, hanno infranto le regole, danneggiato la propria squadra o addirittura la corporazione tutta. Anche in questo caso, l'esercizio distruttivo del potere può produrre sia eventi, sia non-eventi, a seconda che la punizione adottata consista nel danneggiare esplicitamente il 'peccatore' o semplicemente nell'ostacolare quest'ultimo nel perseguimento dei propri piani di azione. In tutti e due i casi, comunque, l'esercizio distruttivo del potere incoraggia comportamenti difensivi sull'altro fronte, i quali anch'essi assorbono tempo ed energie. Il problema è che le energie spese dai soggetti più deboli a scopo difensivo difficilmente hanno modo di rendersi visibili, visto lo scarso peso di questi soggetti nei processi di decisione collettiva. Generalmente sono invece proprio i cattedratici più potenti a far sentire le loro lamentele sul dispendio di energie collegato all'esercizio distruttivo del potere e, per questo, appena possibile, delegano ai propri gregari queste mansioni.

Nella sua valenza distruttiva, l'esercizio del potere è dunque essenzialmente un gioco a somma negativa. Esso assorbe risorse senza alcuna contropartita sicura per nessuno (al di là del beneficio che alcuni soggetti possono trarre dal vedere i propri rivali in difficoltà). Questo è ben visibile quando i poteri dei soggetti che si scontrano sono ben bilanciati, come nel caso dei rapporti tra squadre accademiche vere e proprie. In questi casi i diretti interessati sanno bene che gli sforzi incrociati volti a vanificare i piani altrui possono finire semplicemente per annullarsi a vicenda. L'apertura delle ostilità tra squadre accademiche non è dunque, in generale, la migliore soluzione, a meno di un'asimmetria iniziale importante nel rapporto di potere esistente tra loro. Dal punto di vista economico, è assai più efficiente rifarsi al codice etico di non-ingerenza negli 'affari privati' delle altre squadre e ricorrere al conflitto solo in casi eccezionali. Tutto questo richiede un sapiente lavoro diplomatico di prevenzione. Di questo lavoro tuttavia non rimane praticamente alcuna traccia ufficiale, poiché esso si svolge per lo più a porte chiuse e poiché spesso non dà luogo ad alcun evento empirico osservabile.

Sia nei rapporti di potere verticali (maestro – allievo), sia in quelli orizzontali (maestro – maestro), lo scontro aperto è una rara eccezione, non certo la regola. Il rapporto di potere si manifesta nell'obbedienza e nel rispetto delle regole (anche se illecite), non nel conflitto e nell'imposizione dei propri interessi su quelli degli altri. Anzi l'esistenza di scontri aperti segnala la crisi degli equilibri esistenti. Questo rende difficile lo studio dei rapporti di potere poiché l'osservazione di un sistema di relazioni apparentemente non conflittuali può essere indice tanto di relazioni armoniose e spontanee quanto di rapporti di potere molto forti. Non si tratta evidentemente di una specificità dei rapporti di potere nell'università, ma di una caratteristica generale dei rapporti di potere. Nel caso dei rapporti interni all'università, questo problema si manifesta in modo chiaro. Ad alcuni può sembrare evidente che il rapporto maestro – allievo è un rapporto di potere, tanto che queste due figure sono spesso descritte come coincidenti con quelle del 'barone universitario' e del 'portaborse'. Ad altri però (e tra loro molti universitari) le cose appaiono diversamente. E allora per poter affrontare la questione in termini scientificamente rigorosi, dobbiamo innanzi tutto definire cos'è il potere e in che senso i rapporti universitari sono rapporti di potere.

A questo punto, dobbiamo però lasciare l'università e aprire una parentesi sulle diverse concezioni del potere esistenti nelle scienze sociali. Questo chiarimento teorico ci servirà a capire perché il sistema universitario è un 'sistema di potere' e anche ad individuare i meccanismi attraverso i quali gli universitari concepiscono il loro sistema come privo di rapporti di potere, salvo qualche rara eccezione.

2. CONCEZIONI DEL POTERE

A prima vista non sembra particolarmente difficile stabilire in che senso e in che misura i rapporti all'interno dell'università siano rapporti di potere. Si tratta semplicemente di scegliere una particolare definizione del concetto di potere e di affiancarvi una metodologia che permetta di verificare se i rapporti universitari rispettino le condizioni della definizione adottata. Il problema che si pone, tuttavia, è che nelle scienze sociali convivono metodologie d'analisi assai diverse, che riflettono concezioni del mondo altrettanto diverse. La scelta stessa di utilizzare un particolare metodo piuttosto che un altro chiama dunque in causa questioni filosofiche più generali che devono essere valutate attentamente. Prima di affrontare la letteratura sul potere, soffermiamoci dunque sui problemi di metodo più importanti.

2.1. *Concezioni del potere e metodi d'analisi*

La scelta di un metodo d'analisi non è mai priva di ripercussioni sui risultati dell'analisi. Ogni metodologia necessariamente presuppone un'ontologia: un particolare metodo d'indagine della realtà può essere applicato solo se si ipotizza che la realtà abbia una particolare struttura. Nell'indagine scientifica esiste quindi un ineliminabile elemento a priori che condiziona i risultati stessi dell'indagine scientifica. Quest'elemento a priori, soprattutto nelle scienze sociali, incorpora giudizi di valore, visioni ideologiche e aspetti culturali. Questo naturalmente non implica affatto che il confronto tra teorie basate su metodologie diverse sia impossibile. Al contrario, il confronto è perfettamente possibile a condizione che si espliciti la concezione del mondo sottostante, gli obiettivi dell'analisi e i giudizi di valore introdotti.⁸

A livello molto generale è possibile distinguere tra due metodologie che si confrontano nelle scienze sociali, quella individualista e quella olistica. Secondo l'individualismo metodologico, l'individuo è il punto di partenza nella spiegazione di tutti i fenomeni sociali. La libera scelta dell'individuo è considerata la causa ultima di ogni fenomeno sociale. I concetti aggregati hanno significato solo se possono essere ricondotti alle scelte dei singoli individui. La società stessa non è un'entità organica, ma un semplice insieme di individui. Secondo questa concezione, l'individuo è completamente indipendente dal contesto in cui vive. La relazione causale tra individuo e società è rigorosamente unidirezionale: il primo causa la seconda, ma non è minimamente influenzato da essa.

L'olismo metodologico ribalta questi nessi causali. L'individuo è un prodotto della società in cui vive: le sue preferenze, i suoi valori, i suoi criteri di scelta sono tutti causati dal contesto sociale. Lo stesso comportamento individuale deve dunque spiegarsi come un effetto delle relazioni sociali in cui l'individuo è immerso. Secondo una concezione stretta dell'olismo metodologico, come nell'individualismo metodologico, la relazione individuo – società è unidirezionale, con la differenza che in questa concezione è la società ad essere il punto di partenza di ogni spiegazione, mentre l'individuo perde ogni reale autonomia.

Mentre la posizione individualista è ampiamente diffusa nelle scienze sociali, anche nella sua forma più radicale, la posizione strettamente olistica non è particolarmente sviluppata. Più di frequente il riconoscimento di un nesso causale società → individuo si accompagna al riconoscimento di nessi causali di segno opposto, secondo i quali la società stessa evolve in risposta alle scelte individuali. Il rapporto individuo – società, in questa concezione è di tipo dialettico e il nesso di causazione è di tipo cumulativo, nel senso che le relazioni sociali

⁸ Cf. Schumpeter (1954), Dobb (1973), Myrdal (1981), Hutchison (1964).

esistenti condizionano le scelte individuali, ma allo stesso tempo, le scelte individuali contribuiscono a riprodurre e a far evolvere le relazioni sociali esistenti.

Se si analizza il fenomeno del potere attraverso una metodologia individualistica, esso appare come un insieme di relazioni interpersonali. Questo perché, come abbiamo detto, in questa concezione, la società è essa stessa un insieme di relazioni interpersonali e al di fuori di tali relazioni non c'è niente da investigare. Se il potere è invece analizzato all'interno di una concezione olistica e dialettica, il problema stesso dei rapporti interpersonali diventa secondario. Lo studio del potere deve invece concentrarsi sulle relazioni sociali che influenzano e condizionano il comportamento individuale e sui meccanismi che riproducono queste relazioni sociali.

Tradizionalmente il tema del potere è studiato soprattutto in sociologia e nelle scienze politiche. L'approccio individualista in queste discipline trae ispirazione dal lavoro di Max Weber (1968), il quale definisce il potere come "la possibilità di trovare obbedienza, presso certe persone, ad un comando che abbia un determinato contenuto". Questa definizione è stata applicata principalmente allo studio di come un soggetto riesce ad imporre il proprio volere nelle decisioni collettive, nonostante l'opposizione aperta di altri soggetti. In quest'ottica, si è sviluppata un'ampia letteratura empirica mirante a determinare la concentrazione del potere nelle diverse sedi decisionali. La ricerca empirica, tuttavia, ha sollevato questioni metodologiche delicate sulle quali la comunità scientifica si è divisa. Ad oggi, il dibattito sociologico e di scienze politiche è aperto e, al suo interno, coesistono concezioni assai diverse del potere.

Più di recente, il tema del potere ha conquistato l'attenzione anche dell'ortodossia economica. In modo assai più impressionante che nelle altre scienze sociali, la teoria economica moderna è dominata da un'unica scuola di pensiero, quella neoclassica, basata sulla matematica e sull'individualismo metodologico. Nel tentativo di sopravvivere all'imperialismo neoclassico, infatti, anche l'eterodossia economica è scesa a compromessi sempre più importanti sul piano metodologico con la teoria neoclassica e ha finito per perdere i suoi principali tratti di originalità. Il tema del potere, tradizionalmente sviluppato dalle scuole marxista e istituzionalista, ha conquistato le pagine delle più importanti riviste economiche solo dopo la riconversione di queste scuole di pensiero ai canoni metodologici della scuola neoclassica. Questo ha portato a rinnegare i tratti metodologici fondamentali di queste due scuole di pensiero eterodosse: il rapporto dialettico tra società e individuo, essenziale nella concezione del materialismo dialettico di Karl Marx e Frederick Engels, e il principio di causazione cumulativa, su cui si basano i lavori di John Kenneth Galbraith e Kenneth Boulding, giusto per citare due autori istituzionalisti che hanno dedicato particolare attenzione al problema del potere. La teoria radicale e il neo-istituzionalismo sono il risultato di questo curioso esperimento teorico di trasformazione del marxismo e del vecchio istituzionalismo americano in branche dell'economia neoclassica.

Ma è arrivato ora il momento di definire in modo più preciso cos'è un rapporto di potere e sotto quali condizioni esso assume rilevanza scientifica.

2.2. *Definizioni del potere*

A livello molto generale, è possibile definire due forme alternative di potere, una relativa alla capacità di un soggetto di intervenire sul mondo esterno ('potere di agire'), l'altra relativa alla capacità di un soggetto di influenzare il comportamento di un altro soggetto ('potere su qualcuno'). I soggetti a cui fanno riferimento queste definizioni non devono essere necessariamente individui, ma possono essere anche soggetti collettivi, come partiti politici,

sindacati, imprese, banche, associazioni, movimenti o squadre accademiche. L'unica condizione è che tali soggetti siano in grado di prendere decisioni.

Il *potere di agire* è definito dall'insieme di azioni che il decisore può compiere. Non c'è ragione di assumere che ogni soggetto conosca perfettamente il proprio insieme di azioni possibili e quelli degli altri soggetti con cui interagisce. La presenza di informazione imperfetta o di razionalità limitata può condurre ad una conoscenza solo parziale e difettosa, la quale può condizionare la scelta del decisore. Ma, indipendentemente da questo, l'insieme delle azioni che un soggetto può o non può compiere *esiste* e non dipende da ciò che il soggetto effettivamente sa. Naturalmente, l'analisi del potere d'agire non è sufficiente a stabilire ciò che l'agente effettivamente farà o, per dirla diversamente, l'analisi dell'*esistenza* di relazioni di potere d'agire non può spiegare come gli agenti *eserciteranno* questo potere: le scelte dipendono infatti non solo dai vincoli esistenti (o, meglio, dalla percezione e dall'interpretazione soggettiva di tali vincoli), ma anche dagli obiettivi che i decisori si prefiggono.

Un rapporto di *potere su qualcuno* si ha quando la scelta di un soggetto dipende dalla particolare decisione presa da un altro soggetto all'interno del proprio insieme di decisioni possibili. Affinché questo accada deve verificarsi almeno una delle due seguenti condizioni: 1) un soggetto può condizionare il potere di agire di un altro soggetto, oppure 2) un soggetto può influenzare i criteri di scelta di un altro soggetto. Nei termini della teoria delle decisioni, l'esistenza di un rapporto di potere del soggetto *i* sul soggetto *j* presuppone la facoltà di *i* di influenzare il sistema di vincoli e/o la funzione obiettivo di *j*. Potere su qualcuno e potere di agire sono dunque strettamente legati. Più precisamente, il potere di *i* su *j* emerge come conseguenza di una particolare configurazione del potere di agire di *i*, secondo la quale alcune delle opzioni di scelta di *i* modificano i vincoli e/o la funzione obiettivo di *j*.

La forma più forte di potere su qualcuno si ha quando *i* può ottenere da *j* un preciso comportamento. Se questo avviene attraverso il condizionamento dei vincoli di *j*, si ha un rapporto autoritario, o gerarchico. Nel rapporto di autorità *i* può restringere l'insieme delle scelte possibili di *j* ad una sola opzione: *j* in questo caso deve solo obbedire a *i*, quali che siano le sue preferenze, e non ha perciò alcun potere decisionale reale. La capacità di *i* di ottenere un particolare comportamento da parte di *j* attraverso il condizionamento intenzionale della funzione obiettivo costituisce invece una forma di manipolazione totale dei valori di *j* da parte di *i*.

Affinché i rapporti di potere siano oggetto di indagine scientifica è necessario che essi siano duraturi, non semplicemente occasionali. Questo accade se si verifica uno dei due casi seguenti: 1) il rapporto di potere continua ad esistere anche dopo che il potere è stato esercitato; 2) il rapporto di potere cessa di esistere quando il potere è esercitato, ma esistono meccanismi che rigenerano continuamente il rapporto di potere iniziale. Nel primo caso è la relazione di potere stessa ad essere duratura; nel secondo caso sono invece i meccanismi di riproduzione del rapporto di potere a dare stabilità al rapporto stesso.

Se consideriamo i rapporti di potere su qualcuno, un rapporto di potere del primo tipo è il rapporto genitore – figlio (almeno fino alla maggiore età del figlio). L'autorità del genitore non si consuma nell'esercizio del potere. Il genitore rimane genitore e il figlio rimane figlio anche dopo che il primo ha spedito il secondo a letto senza cena per aver disobbedito al padre. Il rapporto padrone – servo rientra nella stessa tipologia. L'ordine che il padrone dà al suo servo non intacca minimamente la capacità di dargli ancora altri ordini, né modifica la posizione di padrone e servo nella relazione tra i due soggetti.

Le relazioni di mercato sono apparentemente esempi di relazioni prive di un contenuto duraturo di potere (o almeno così sono spesso presentate). Quando il soggetto *i* ottiene un particolare comportamento dal soggetto *j*, attraverso l'acquisto da quest'ultimo di un bene o servizio, il suo potere termina. Il potere di agire conferito dal denaro (e l'eventuale potere su

qualcuno che esso può generare) si perde nel compimento della transazione, col passaggio del denaro nelle mani del venditore e con l'ottenimento del bene o la fruizione del servizio da parte del compratore. L'esercizio del potere d'acquisto, in altri termini, implica un trasferimento di questo potere d'agire e la sua perdita da parte del soggetto iniziale. In mancanza di meccanismi che riconducono il potere d'acquisto nelle mani del soggetto iniziale, la relazione di potere non è quindi affatto duratura. Tuttavia, prima di affermare che le relazioni di mercato non hanno un contenuto duraturo di potere, si devono esaminare i meccanismi che regolano la distribuzione del potere d'acquisto dei diversi soggetti che interagiscono nel mercato. Se, per qualche ragione, l'asimmetrica distribuzione del potere d'acquisto tra i soggetti sociali si riproduce sistematicamente a causa di particolari meccanismi economici, anche le relazioni di mercato assumono un carattere coercitivo. La differenza rispetto ad un sistema feudale, in cui i rapporti di potere tra individui sono espliciti e duraturi, è che il comportamento del singolo individuo in questo caso non risponde ad una relazione interpersonale diretta di subordinazione ad un altro individuo ma è condizionato da meccanismi impersonali che riproducono i vincoli all'interno dei quali ciascun individuo opera le proprie scelte.

Dal punto di vista concettuale, si vede dunque come la scelta di una particolare impostazione olistica o individualistica indirizzi la ricerca sul potere verso direzioni completamente diverse e ponga al centro della ricerca scientifica aspetti diversi dei rapporti di potere. A scopo esemplificativo, consideriamo le diverse rappresentazioni del sistema feudale e di quello capitalista suggerite dalle due impostazioni individualista e olistica. Secondo l'approccio individualista, la differenza tra il tipo di coercizione subita dal lavoratore nel sistema feudale e in quello capitalista è sostanziale. Nel primo caso, il servo della gleba subisce un vero e proprio rapporto di potere dal feudatario, il quale ha un potere praticamente illimitato su di lui; nel secondo caso, il lavoratore del sistema capitalista è invece libero da ogni rapporto di potere, non essendo obbligato a intrattenere rapporti con alcun soggetto particolare ed essendo giuridicamente libero di fare ciò che vuole della propria forza lavoro. Al contrario, secondo l'approccio olistico, la differenza tra i due sistemi potrebbe essere puramente formale, con differenze di sostanza solo secondarie, se si dovesse verificare che nel sistema capitalista esistono meccanismi impersonali che riproducono l'asimmetrica distribuzione del potere di agire tra i soggetti e che conducono di fatto gli individui giuridicamente liberi a compiere quelle stesse azioni che nel sistema feudale erano ottenute grazie ad un rapporto diretto di potere da parte del feudatario. Per questo, la ricerca sul potere ispirata ad una concezione olistica, piuttosto che fermarsi al rapporto di potere diretto tra particolari soggetti, approfondisce invece le strutture sociali e i meccanismi coercitivi impersonali che governano le scelte individuali.

2.3. *I rapporti biunivoci di potere*

Talvolta i rapporti di potere assumono carattere biunivoco. Nel caso del rapporto genitore – figlio, ad esempio, chiunque abbia figli capisce facilmente il grado di condizionamento che questi impongono sulle scelte e sui comportamenti dei genitori. In gran parte, questo condizionamento avviene tramite l'interdipendenza delle funzioni obiettivo. Dal punto di vista formale, il genitore che vuole la felicità del figlio (secondo la concezione di felicità di quest'ultimo) assume tra gli argomenti della propria funzione obiettivo la funzione obiettivo del figlio. Questo genera una relazione di potere molto forte del figlio sul genitore, nel senso che gli obiettivi del primo diventano automaticamente obiettivi del secondo. Questa relazione di potere, come tutte le relazioni di potere che passano per il condizionamento delle funzioni obiettivo, è per sua natura consensuale.

Tra le forme di potere consensuale, la relazione genitore – figlio è particolarmente forte poiché il condizionamento della funzione obiettivo del genitore avviene in modo automatico, senza che il soggetto dotato di potere (il figlio) debba fare alcuno sforzo per imporre il proprio volere, come invece avviene nelle forme di potere consensuale basate sulla manipolazione intenzionale delle preferenze e dei valori. Peraltro, si deve notare che, nella realtà, al di là delle dichiarazioni formali, l'inclusione degli obiettivi del figlio nella funzione obiettivo del genitore (ma, più in generale, l'inclusione degli obiettivi di un qualunque soggetto nella funzione obiettivo di un altro soggetto) è assai problematica e può ingenerare problemi di coerenza interna nella formulazione del piano ottimo del genitore qualora le preferenze del figlio siano incompatibili con quelle proprie del genitore.

La relazione trasgressore – cattedratico, che si presenta quando un soggetto viola le regole di comportamento di una squadra accademica, rientra nella stessa fattispecie, anche se con segno invertito. Come abbiamo visto, quando un caposcuola decide di punire un soggetto che ai suoi occhi si è reso responsabile di comportamenti sconvenienti, il principale beneficio che intende trarne è costituito dal danno che riesce ad arrecare alla controparte (altri potenziali benefici sono legati all'effetto reputazione, che suggerisce di sanzionare duramente le trasgressioni per evitare il proliferare di comportamenti devianti). Formalmente, come nel rapporto genitore – figlio, anche in questo caso la funzione obiettivo di un soggetto (il trasgressore) entra nella funzione obiettivo di un altro soggetto (il castigatore); ma questa volta ciò avviene con segno negativo, nel senso che il *male* del primo concorre a determinare il *bene* del secondo. Questo denota comunque la presenza di un rapporto di potere del trasgressore sul cattedratico (accanto ovviamente al rapporto di potere di senso inverso). Si tratta ovviamente di un rapporto di potere di cui il trasgressore farebbe volentieri a meno. La sua esistenza tuttavia non dipende dal trasgressore, ma dal cattedratico, il cui desiderio di rivalsa lo rende di fatto dipendente dai comportamenti del trasgressore. Questo rapporto di potere, spesso sottovalutato, spiega anche l'irritazione del cattedratico per il dispendio di energie che il trasgressore gli impone con i suoi comportamenti devianti.

2.4. *Esercizio del potere, abuso di potere e dovere*

I rapporti interpersonali di potere presuppongono un certa discrezionalità nelle scelte del decisore. Questa discrezionalità, tuttavia, non è mai illimitata, bensì è storicamente determinata e circoscritta dal contesto normativo e istituzionale. Dal punto di vista teorico, quando il decisore non gode di alcun margine di discrezionalità decisionale, i suoi comportamenti hanno più a che fare con il suo *dovere* che non con il suo *potere*. Quando invece il decisore oltrepassa i limiti di discrezionalità socialmente attribuitigli, le sue scelte non denotano semplicemente l'*esercizio*, bensì l'*abuso*, del potere. Consideriamo meglio i rapporti tra esercizio del potere, dovere e abuso di potere, con qualche esempio.

L'individuo *i* ha la facoltà di ordinare all'individuo *j* di pulire il tavolo. Questa situazione di per sé non implica un rapporto di potere di *i* su *j*. Se infatti *i* è obbligato a far pulire il tavolo a *j*, (se cioè *i* non gode della benché minima discrezionalità), allora non esiste un vero rapporto di potere. L'eventuale potere di *i* si riduce, caso mai, alla scelta della sanzione da infliggere a *j* secondo la gravità dell'inosservanza delle disposizioni da lui impartite. Affinché invece *i* abbia effettivamente potere su *j*, si deve assumere una discrezionalità da parte di *i*, nel senso che egli deve avere la facoltà di impartire un certo ordine, ma deve anche avere la facoltà di fare altrimenti.

Vediamo ora in quali casi l'esercizio del potere degenera in abuso. L'arbitro di una partita di calcio che deliberatamente non fischia il rigore quando c'è fallo in area non sta esercitando il suo potere, ma sta abusando di esso. L'arbitro ha il *dovere* di fischiare il rigore

quando c'è fallo in area e di non fischiarlo in caso contrario. La sua discrezionalità riguarda la valutazione dell'episodio potenzialmente falloso, non la decisione se fischiare o no un fallo da rigore. Ovviamente l'arbitro può sbagliare la valutazione e prendere dunque una decisione erronea. Ma si tratta appunto di errori, di abusi involontari, che non conferiscono certo all'arbitro il potere di fare come gli pare, né lo privano del suo dovere di agire in modo strettamente conseguente alle sue insindacabili valutazioni. L'insindacabilità delle sue valutazioni, infatti, non riguarda solo quanti vorrebbero contestarlo, ma anche se stesso. Essa non serve affatto a conferirgli un potere assoluto sui giocatori, ma solo a preservare la sua serenità di giudizio da condizionamenti esterni, come condizione necessaria per arrivare ad una decisione corretta.

Allo stesso modo il commissario di concorso ha il *dovere* di nominare vincitore il candidato con più titoli e che svolge meglio gli esami. Se egli invece può permettersi l'arbitrio è perché gode di ampi margini di discrezionalità nel processo valutativo, che possono essere utilizzati in modo opportunistico in sede decisionale, esattamente come l'arbitro può sempre giustificare le proprie decisioni facendo finta di non aver visto o di aver visto male, anche quando ha visto e pure bene. Ma il commissario che giudica una pubblicazione su una nota rivista internazionale come meno importante di un articolo apparso sulla collana di *working papers* del suo dipartimento commette un abuso esattamente come l'arbitro che non fischia quando c'è fallo in area. Poco importa se il candidato al concorso o il giocatore di calcio riescono ad avere giustizia nei casi di abuso (volontario o involontario che sia). Il commissario di concorso può credere veramente che il *working paper* sia più importante della rivista internazionale e l'arbitro può veramente non aver visto il fallo. La verità la conoscono solo loro. Ma se il calciatore e il candidato che protestano non riescono a dimostrare l'abuso dell'arbitro e del commissario, questo non implica che i comportamenti di questi ultimi siano corretti e leciti. L'abuso può esistere anche se risulta praticamente impossibile dimostrarlo. E se il calciatore e il candidato di concorso decidono invece di non protestare, questo non significa affatto che essi condividono le decisioni arbitrali; al contrario, può darsi che sia per semplice rassegnazione di fronte ad una situazione di totale impotenza o anche per il timore di essere sanzionati per il semplice fatto di aver protestato.

Il problema di questi potenziali abusi di potere è che le misure volte a preservare la serenità di giudizio dei decisori che svolgono funzioni arbitrali conferiscono un grado di discrezionalità ai decisori stessi, che può facilmente tradursi in abuso. Infatti, in linea teorica, la discrezionalità dei decisori dovrebbe restare limitata alla fase valutativa, fase da cui dovrebbe discendere, senza alcun intervento discrezionale, la decisione da prendere. In pratica, tuttavia, risulta assai difficile determinare in che misura la decisione presa sia dovuta alla discrezionalità nella valutazione o ad un'eventuale discrezionalità operata direttamente in sede decisionale (inventando poi valutazioni *ad hoc* che giustifichino a posteriori la decisione presa). Il paradosso è allora che, teoricamente, tanto l'arbitro quanto il commissario di concorso non hanno alcun potere, ma solo doveri, essendo la loro discrezionalità confinata agli aspetti di valutazione. Eppure, di fatto, questa discrezionalità – che vorrebbe impedire i tentativi di condizionamento esterno – è la fonte stessa dei loro potenziali abusi. E, per chiudere questo parallelo con lo sport, di certo la mancanza di un folto pubblico e di riflettori sempre accesi sulle decisioni prese conferisce incomparabili privilegi discrezionali al commissario di concorso rispetto all'arbitro sportivo.

2.5. *La misurazione del potere*

La letteratura specialistica sul tema del potere ha evidenziato serie difficoltà nella misurazione del potere. I problemi tuttavia sono di natura pratica più che teorica. Dal punto di

vista concettuale, non è difficile definire delle misure precise dei rapporti di potere, così come li abbiamo definiti.

Operativamente, in un dato momento del tempo, una misura dei poteri di agire esistenti è data dall'ampiezza dello spazio delle decisioni di ciascun soggetto. Si tratta di una misura *ex ante* nel senso che si riferisce ai mezzi a disposizione per l'esercizio del potere, non all'esercizio del potere vero e proprio: il potere d'acquisto è determinato dalla ricchezza, non dagli acquisti effettuati; il potere militare dipende dal potenziale di fuoco, non dalle tonnellate di bombe effettivamente sganciate sul nemico. Quando il potere è *esercitato*, la sua misura è necessariamente *ex post*. Dal punto di vista dell'esistenza, questa misura è una *proxy* solo imperfetta della misura *ex ante*: gli acquisti sono positivamente correlati con la ricchezza, le bombe col potenziale di fuoco, ma non c'è alcun rapporto di causalità tra essi. Per questa semplice ragione, l'analisi empirica non è sufficiente a risolvere il problema dell'*esistenza* di relazioni di potere.

Passiamo ora ai rapporti di potere su qualcuno. Operativamente, una misura *ex ante* dell'esistenza di relazioni di potere su qualcuno deve essere definita secondo almeno due dimensioni, una estensiva, l'altra intensiva. La prima è data dal numero di soggetti il cui comportamento dipende dall'azione del soggetto *i*. La seconda è data dal grado di condizionamento che ciascun soggetto subisce da parte del soggetto *i*. Queste due dimensioni sono concettualmente indipendenti. Infatti, da una parte, è possibile che il soggetto *i* abbia potere su molti soggetti (grande potere estensivo), ma che il suo potere su ciascuno di essi sia esiguo (scarso potere intensivo); dall'altra, è possibile che il soggetto *i* abbia potere su un solo soggetto (potere estensivo minimo), ma che il suo potere su di esso sia praticamente assoluto (potere intensivo massimo), come nel caso dei rapporti autoritari o gerarchici. Misure *ex post* del potere su qualcuno possono essere fornite solo quando i vincoli imposti dal soggetto *i* al soggetto *j* sono operativi, dati gli obiettivi di *j*. Se, viceversa, *i* modifica i vincoli di *j* ma questi non modifica la propria scelta, la relazione di potere tra i due soggetti non può essere rilevata tramite l'osservazione empirica del comportamento di *j*. Per quanto riguarda poi la possibilità che *i* eserciti il proprio potere su *j* tramite un condizionamento delle preferenze di quest'ultimo, è chiaro che risulta estremamente difficile stabilire concretamente cosa avrebbe scelto *j* se avesse avuto una funzione obiettivo diversa, non soggetta ad alcun condizionamento da parte di *i*. Per tutte queste ragioni, come nel caso del potere di agire, l'analisi empirica può rivelare, nella migliore delle ipotesi, solo un sottoinsieme delle relazioni di potere su qualcuno esistenti nella realtà.

L'impossibilità di ridurre la misurazione del potere su qualcuno ad una grandezza scalare implica che non è corretto parlare genericamente del potere di un soggetto. Per definire il potere di un soggetto si devono sempre specificare ambedue le dimensioni, estensiva ed intensiva, del suo potere. Per chiarire i termini del problema, consideriamo, anche se in modo molto semplificato, i cambiamenti nella struttura del potere che accompagnano il passaggio dal feudalesimo al capitalismo. Nella società feudale, l'estensione del potere del feudatario coincide con l'estensione del suo feudo. Dal punto di vista intensivo, il potere del feudatario è assoluto all'interno del feudo e nullo fuori di esso. Nel passaggio al capitalismo, con la crescente divisione sociale del lavoro, crescono le interdipendenze tra soggetti. Ciascun soggetto dipende da un gran numero di altri soggetti, il che aumenta la dimensione estensiva dei rapporti di potere nella società, ben oltre i rapporti di dipendenza che legano il servo al signore feudale. Il lavoratore della società capitalista non dipende da un singolo padrone che ha potere assoluto su di lui. Egli dipende dall'intera classe dei padroni, anche se all'interno di essa nessuno ha veramente un potere totale come il vecchio signore feudale. Simmetricamente la direzione di una grande multinazionale, con le sue scelte di investimento, licenziamento, delocalizzazione della produzione, eccetera ha il potere di condizionare (peraltro in modo tutt'altro che marginale) la vita di milioni di persone. Perciò,

non è possibile affermare che il passaggio dalla società feudale a quella capitalista riduca i rapporti di potere interpersonali. Esso li modifica soltanto, ampliandone senz'altro la dimensione estensiva, a causa della crescente divisione sociale del lavoro, e contraendone in generale quella intensiva, per il venir meno, almeno in linea di principio, di rapporti di vero servaggio. Ma, accanto a questi cambiamenti, lo stravolgimento più profondo si ha nei meccanismi impersonali che regolano la distribuzione dei poteri d'agire nella società e che riproducono un'asimmetria di fondo nei vincoli economici individuali, i quali costituiscono la base materiale dei rapporti di classe nel capitalismo. Per questo in una concezione organica della società, lo studio del potere non si esaurisce nell'analisi dei rapporti diretti di potere esistenti, ma comprende anche l'analisi dei meccanismi che riproducono la struttura sociale esistente.

2.6. *Le tre dimensioni del potere in sociologia e nelle scienze politiche*

A partire dagli anni '50, si è sviluppato un importante dibattito negli Stati Uniti in merito alla distribuzione del potere nella società americana. In particolare, si sono scontrate due concezioni opposte. Secondo le tesi 'elitistiche' di Floyd Hunter (1953), Wright Mills (1956) e Elmer Schattschneider (1960), nell'allocazione delle risorse collettive, il potere è concentrato nelle mani di una ristretta *elite* di soggetti. Questa tesi ha suscitato dure reazioni da parte di Robert Dahl (1961) e Nelson Polsby (1963), i quali, attraverso una serie di lavori empirici, sostengono invece la tesi del 'pluralismo democratico', secondo cui il potere nella società americana è ampiamente diffuso.

Dal punto di vista metodologico, il problema è che il metodo d'analisi seguito dai sostenitori del pluralismo democratico porta ad una concezione assai restrittiva dei rapporti di potere, che possiamo definire 'uni-dimensionale'. In particolare, l'analisi del potere è ristretta ai soli casi in cui esiste un conflitto dichiarato nelle preferenze soggettive dei decisori, il che porta a trascurare tutte quelle forme di potere che non si manifestano in decisioni concrete, ma che comunque condizionano la vita della collettività. Tuttavia, sostengono Peter Bachrach e Morton Baratz (1962, 1963, 1970), esiste una 'seconda faccia del potere', che comprende tutte le forme di esercizio del potere che non passano per le decisioni vere e proprie. Secondo gli autori, si ha esercizio di potere anche quando un soggetto controlla l'agenda stessa delle decisioni da prendere. In questo modo egli può infatti escludere dal dibattito e dal processo decisionale tutte le questioni più pericolose e scomode. La 'non decisione' è quindi un modo efficace di difesa dello *status quo* e, al pari della decisione, è una forma di esercizio del potere. Con questa concezione più ampia del potere, la tesi del pluralismo democratico ne esce fortemente indebolita.⁹

Ma le due facce del potere costituiscono una concezione ancora troppo restrittiva secondo Steven Lukes (1974). Nella sua 'visione radicale', o 'tri-dimensionale' del potere, Lukes critica Bachrach e Baratz per non essersi distaccati sufficientemente dall'individualismo metodologico. Nella loro concezione, infatti, il problema delle non-decisioni è discusso come se l'agenda politica fosse necessariamente controllata dall'azione intenzionale di particolari soggetti. Tuttavia, nota Lukes, essa può essere condizionata anche dall'azione collettiva e dalla struttura organizzativa del sistema decisionale, ossia dalle procedure e dai meccanismi di decisione collettiva esistenti. Inoltre, la nozione di potere non deve essere ristretta ai conflitti osservabili. Una delle forme più efficaci di potere su un individuo sta invece nella capacità di formare o influenzare le sue preferenze soggettive. Con questi presupposti, si vede che anche l'assenza di rivendicazioni non implica affatto un vero

⁹ Dopo le critiche di Bachrach e Baratz, la tesi del pluralismo è stata difesa da Raymond Wolfinger (1971) e Polsby (1980).

consenso poiché un individuo può essere semplicemente privato degli strumenti per difendere i propri interessi; inoltre, data la possibilità di un condizionamento delle preferenze soggettive, egli può anche non essere pienamente cosciente di quali siano veramente i suoi interessi oggettivi; ma, soprattutto, esistono delle forme di condizionamento dei vincoli e degli obiettivi individuali che dipendono dal sistema decisionale nel suo complesso e che non possono essere ricondotti all'azione di un singolo soggetto.

2.7. *L'approccio economico al potere*

Il dibattito economico sul potere si sviluppa negli anni '70 nel contesto della teoria dell'impresa con i contributi contrastanti di Steven Marglin (1974, 1975) da una parte e Armen Alchian e Harold Demsetz (1972) dall'altra. Marglin, sviluppando una concezione marxista, argomenta che le relazioni di potere giocano un ruolo determinante all'interno dell'impresa capitalistica. Alchian e Demsetz sostengono invece che non esistono veri rapporti di potere nel capitalismo e che anche i rapporti di comando e obbedienza all'interno dell'impresa sono in realtà frutto di libere scelte individuali completamente estranee alla questione del potere. I due economisti neoclassici sostengono in particolare che il datore di lavoro non ha alcun particolare potere sul lavoratore. Il padrone può licenziare il lavoratore esattamente come un consumatore può licenziare il suo droghiere. Nell'interazione di mercato, essi sostengono, ciascun soggetto è libero di interrompere la relazione quando preferisce e se il lavoratore obbedisce al padrone è solo perché sceglie liberamente di farlo. Dal punto di vista teorico, la teoria di Alchian e Demsetz si basa sull'ipotesi implicita che in concorrenza perfetta non esistono rapporti di potere. In un mercato perfettamente concorrenziale, il lavoratore (o il capitalista) che decide di interrompere il rapporto con la controparte non ha nulla da perdere perché egli può facilmente trovare un altro soggetto con cui effettuare una transazione equivalente. Il capitalista non può dunque esercitare alcun reale potere sul lavoratore pena l'uscita di quest'ultimo dalla relazione di lavoro. Visto sotto questa angolazione, il contributo di Alchian e Demsetz può allora essere interpretato come un tentativo di ricondurre l'impresa ad una specie di mercato implicito (in cui i termini del rapporto tra capitalista e lavoratore sono continuamente rinegoziati), caratterizzato comunque da concorrenza perfetta.

Questa posizione ultra-liberale ha suscitato le critiche degli esponenti più equilibrati del neoistituzionalismo. Oliver Williamson (1975, 1985, 1995, 1996A, 1996B), leader della scuola dei 'costi di transazione' e Stanford Grossman, Oliver Hart e John Moore (Grossman and Hart (1983, 1986), Hart (1988, 1989, 1995, 1996), Hart and Moore (1990), Moore (1992)), capiscuola dell'approccio dei 'diritti di proprietà', dimostrano infatti, secondo una metodologia rigorosamente neoclassica, che le relazioni interne all'impresa si distinguono dalle comuni relazioni di mercato proprio per il loro contenuto di potere. I rapporti contrattuali, essi sostengono, non possono essere messi tutti sullo stesso piano. In un contesto decisionale complesso, caratterizzato da asimmetrie informative tra i soggetti (ed eventualmente da limitate capacità di calcolo dei decisori), il contratto di lavoro non può stabilire minuziosamente i compiti del lavoratore. In presenza di zone di indeterminatezza nel contratto, è il capitalista che, in virtù della proprietà dei beni materiali dell'impresa, stabilisce quello che deve fare il lavoratore. Durante il periodo di validità del contratto, dunque, si stabilisce un rapporto di potere tra le parti: l'una comanda, l'altra obbedisce. Ovviamente si tratta di un potere la cui base è puramente consensuale, poiché entrambe le parti accettano spontaneamente le condizioni del contratto, ma si tratta pur sempre di un'asimmetria non riscontrabile nelle relazioni contrattuali istantanee e prive di zone di indeterminatezza, come quella tra droghiere e consumatore.

Concettualmente, la teoria neoistituzionalista accetta il principio che potere e concorrenza perfetta sono incompatibili, ma sottolinea, al tempo stesso, l'impossibilità di realizzare veramente mercati perfettamente concorrenziali in un contesto decisionale complesso, in cui gli individui non hanno piena informazione o capacità di calcolo illimitate, tali da consentire loro di determinare sempre la migliore alternativa possibile. Questo si vede chiaramente nel mercato del lavoro, ma anche in altri contesti, come nei rapporti tra imprese, nelle decisioni di acquisizione o di fusione. Insomma, il potere non ha spazio nei mercati di concorrenza perfetta, ma questi ultimi, secondo questo approccio, hanno uno spazio limitato nel sistema capitalista, caratterizzato da imperfezioni di vario tipo, che impediscono la realizzazione di condizioni perfettamente concorrenziali.

Ma a spingersi più in là di tutti sono Samuel Bowles e Herbert Gintis (1988, 1993A, 1993B, 1993C, 1994), i due leader della scuola radicale americana, i quali tuttavia non sviluppano affatto la visione radicale di Lukes, bensì quella uni-dimensionale di Dahl. Bowles e Gintis sono ormai riconosciuti come i punti di riferimento incontestati nello studio economico del potere da parte degli esponenti della sinistra accademica, non solo per i loro contributi scientifici, ma anche per il loro impegno politico nelle lotte studentesche del '68 e per il loro apporto alla fondazione stessa dell'Unione per l'Economia Politica Radicale (*URPE, Union for Radical Political Economics*), l'associazione di riferimento di questa corrente accademica. Sul piano metodologico, dopo aver fornito importanti contributi alla teoria marxista, Bowles e Gintis hanno accettato acriticamente la concezione neoclassica, (conseguendo peraltro al suo interno un ottimo riconoscimento, comprovato dal prestigio delle riviste scientifiche che ospitano i loro principali lavori, le quali conservano invece un atteggiamento di esclusione nei confronti della concezione e della metodologia marxista).

Il contributo teorico di Bowles e Gintis sta nella dimostrazione che i rapporti di potere nel capitalismo non sono confinati all'interno dell'impresa, ma esistono anche nel mercato. Ogni volta che la domanda non uguaglia l'offerta si stabilisce un 'lato lungo' e un 'lato corto' nell'interazione di mercato. Se l'offerta eccede la domanda, allora il lato lungo è quello dell'offerta; in caso contrario, è quello della domanda. L'importanza di un lato lungo ed uno corto è che i soggetti che si situano sul lato lungo non possono tutti trovare una controparte nel lato corto con cui effettuare la transazione. Questo conferisce potere ai soggetti sul lato corto nei confronti di quei soggetti sul lato lungo così fortunati da aver trovato una controparte nello scambio. Se ad esempio c'è disoccupazione, gli individui così fortunati da aver trovato un lavoro, dovranno agire secondo il volere del datore di lavoro pena il rischio di perdere il privilegio di lavorare. È in virtù di questo privilegio che il lavoratore ha rispetto al disoccupato, che il datore di lavoro può credibilmente minacciare di interrompere la relazione di lavoro. Secondo questa concezione, dunque, se un soggetto obbedisce al volere di un altro soggetto è perché quest'ultimo può credibilmente utilizzare bastone e carota nei confronti del primo per ottenere da questi i comportamenti da lui desiderati.¹⁰

Le applicazioni della teoria di Bowles e Gintis sono numerose e riguardano non solo i rapporti tra datore di lavoro e lavoratore, ma anche quelli tra proprietà e controllo delle imprese, quelli tra creditori e debitori e quelli tra paesi nel quadro delle relazioni internazionali. La sola applicazione che manca è al sistema universitario italiano (che peraltro Bowles e Gintis conoscono bene, essendo entrambi docenti all'Università di Siena, l'uno nella forma di Professore ordinario, l'altro di *external lecturer*).

¹⁰ Prima di Bowles e Gintis, l'analisi di bastone e carota come forme di esercizio del potere è sviluppata da autori della tradizione istituzionalista americana, come Galbraith (1983) e Boulding (1973, 1989).

2.8. *Un approccio marxiano al potere*

In un'ottica marxiana, il problema centrale nello studio del potere è di spiegare la distribuzione del potere di agire delle diverse classi di individui e i meccanismi che riproducono tale distribuzione.¹¹ La questione dell'esercizio del potere di un soggetto su di un altro soggetto, su cui si soffermano i teorici della visione uni e bi-dimensionale, non può che essere successiva alla risoluzione di questo problema. Secondo Marx (1867, 1885, 1894), il rapporto di potere interpersonale tra capitalista e lavoratore è il frutto di un rapporto di coercizione per sua natura sociale: il *dovere* per un intero esercito di persone di vendere la propria forza lavoro sul mercato come condizione necessaria per sopravvivere. La teoria di Marx rientra quindi a pieno titolo nella concezione olistica e sviluppa in particolare la visione tri-dimensionale del potere definita da Lukes.

Se un individuo decide *liberamente* di vendere la propria forza lavoro e un altro decide invece di comprarla è solo perché, date le rispettive dotazioni economiche, ambedue traggono vantaggio da questa relazione interpersonale. Il punto tuttavia è che le dotazioni individuali sono il risultato dell'interazione economica capitalistica. Prenderle per date, come fa la teoria neoclassica, significa relegare la vera essenza del problema, il fatto cioè che esse sono per loro natura eterogenee nel capitalismo, all'esterno del campo di indagine scientifica. Le dotazioni individuali non sono quindi il punto di partenza della spiegazione, ma il punto d'arrivo. La spiegazione dei rapporti di potere esistenti deve invece partire proprio dai meccanismi che riproducono una distribuzione asimmetrica delle dotazioni economiche tra gli individui e che dividono la popolazione in classi distinte e contrapposte.

Non si può dunque partire dall'individuo isolato per spiegare il funzionamento del sistema capitalista. Il problema è invece di spiegare perché nel capitalismo esistano queste due classi di individui, l'una formata da soggetti che hanno solo la propria forza lavoro da *vendere*, e l'altra formata da soggetti con una capacità di spesa tale da permettere loro di *acquistare* la forza lavoro altrui, piuttosto che patire essi stessi le pene del lavoro. L'esistenza di queste due classi sociali è la condizione necessaria affinché il lavoro salariato possa divenire la forma dominante della produzione capitalistica. La teoria marxista si concentra dunque sui meccanismi che regolano la riproduzione e l'evoluzione delle classi sociali, sui meccanismi cioè che portano una classe di persone a vendersi sul mercato. A livello economico, il principale vincolo che rende ottima la scelta di vendere la propria forza lavoro sul mercato è il vincolo di bilancio, il quale definisce l'ampiezza del proprio spazio decisionale nella sfera economica. Il vincolo di bilancio esprime una particolare forma economica del potere di agire, che è il potere d'acquisto. La riproduzione di un'asimmetrica distribuzione del potere d'acquisto delle due classi di soggetti che si confrontano sul mercato del lavoro è la principale caratteristica del capitalismo come sistema basato su rapporti di classe.

La mancanza di concorrenza, nel senso neoclassico, non c'entra niente. È indubbio che la concorrenza su un lato del mercato convenga ai soggetti sull'altro lato del mercato; ma questo non significa affatto che la mancanza di concorrenza sia la *causa* dei rapporti di potere tra i soggetti sui due lati del mercato, come invece suggeriscono gli studiosi del potere fedeli alla metodologia individualistica. Significa piuttosto che, in un contesto in cui il potere di agire è distribuito in modo asimmetrico, la nascita di relazioni di mercato genera un eccesso strutturale di domanda o di offerta, a seconda che i soggetti più deboli sul piano del potere d'agire siano compratori o venditori della merce in questione. Secondo Marx, lo sfruttamento di una classe su di un'altra non è causato dal particolare prezzo non concorrenziale della forza

¹¹ Con il termine 'marxiano' intendo riferirmi al contributo teorico fornito direttamente da Marx ed Engels nei loro scritti; il termine 'marxista' lo utilizzo invece per riferirmi alla tradizione di pensiero che prende ispirazione dalla loro opera e che include, come abbiamo visto, anche autori che si distaccano dalla metodologia marxiana

lavoro, ma dall'esistenza stessa del mercato del lavoro, dal fatto cioè che, nel capitalismo, la forza lavoro sia una merce.

Come per ogni merce, le variazioni di prezzo della forza lavoro modificano il potere di agire di acquirenti e venditori di questa merce. Ma la vera costrizione sta proprio nel dover vendere la forza lavoro e questa costrizione non è il frutto di decisioni prese da particolari soggetti, bensì è causata dal meccanismo impersonale del mercato, che subordina l'entrata dell'individuo nel processo produttivo proprio a questa condizione: la vendita della propria forza lavoro. Nel capitalismo, le relazioni di potere di tipo interpersonale si innestano in questo contesto asimmetrico di rapporti di classe, il quale esiste indipendentemente dalla particolare forma concorrenziale o monopolistica del mercato del lavoro. Per questo Marx (1865) critica duramente i teorici, solo apparentemente radicali, che cercano nel particolare prezzo della forza lavoro le cause dello sfruttamento e che, sul piano politico, rivendicano il diritto del lavoratore ad un prezzo "equo" della forza lavoro, poiché questo sarebbe come "richiedere la libertà sulla base di in un sistema schiavistico." Anzi, il problema, secondo Marx, è proprio che la forza lavoro si scambia effettivamente al suo valore di mercato, il quale è schiacciato verso il basso proprio dalla concorrenza.

In questo senso, il sistema capitalista è un 'sistema di potere'. La sua natura coercitiva non sta tanto nella relazioni interpersonali di potere che si generano nei rapporti di mercato, ma nei meccanismi impersonali che guidano la produzione del valore e, nel farlo, riproducono incessantemente vincoli economici asimmetrici tra gli agenti. Il problema non è (solo) che nell'impresa capitalistica il lavoratore obbedisce al capitalista, ma (soprattutto) che nel capitalismo un'intera classe di persone debba vendersi sul mercato al miglior offerente.

A differenza delle teorie del potere di impostazione neoclassica, basate sull'individualismo metodologico, la relazione capitale – lavoro non è una tra le tante relazioni caratterizzata da rapporti di potere. Infatti, nel capitalismo i rapporti di potere nascono proprio nella sfera produttiva, in cui capitale e lavoro si confrontano come classi con interessi contrapposti nella creazione del valore e nell'appropriazione del plusvalore.

Nella letteratura marxista molto è stato scritto per spiegare i rapporti interpersonali di potere riscontrabili a livello dell'impresa capitalistica come conseguenza dei rapporti sociali di coercizione tra classi. Secondo questa letteratura, l'autorità del capitalista sul lavoratore all'interno dell'impresa è solo una manifestazione del rapporto di classe tra capitalisti e lavoratori (Braverman (1974), Marglin (1974, 1975), Edwards (1979)). All'interno dell'impresa, questo rapporto di classe si manifesta come una relazione di autorità del capitalista sul lavoratore: il capitalista compra la forza lavoro del lavoratore e acquisisce un potere diretto di dirigere i suoi comportamenti per tutto il periodo di tempo previsto dal contratto. Il potere di agire del capitalista, espresso nel suo potere d'acquisto, si trasforma così in un potere su qualcuno, espresso nella forma autoritaria. Finché si rimane ad un livello interpersonale di analisi, la causa di un simile rapporto di potere sembra essere semplicemente il reciproco vantaggio dei contraenti derivante dallo scambio di mercato della forza lavoro del lavoratore. A livello sociale, tuttavia, la causa di questo rapporto non sta nell'atto isolato di scambio ma nella mercificazione della forza lavoro. È solo con la trasformazione in merce della forza lavoro che simili scambi interpersonali diventano possibili. Ed è solo con la progressiva espansione del lavoro salariato, fino a diventare la forma dominante del modo di produzione capitalistico, che la vendita della forza lavoro da parte di una classe di persone diventa al tempo stesso la condizione di sopravvivenza di queste persone e la condizione di riproducibilità dell'intero sistema.

Ma proprio per queste ragioni di natura sociale, il rapporto di potere capitalista – lavoratore esiste anche quando non si manifesta in una specifica relazione interpersonale. Anzi, la forma più severa di coercizione si realizza spesso proprio al di fuori dei rapporti interpersonali: il soggetto che subisce la coercizione economica maggiore non è il lavoratore

che obbedisce alle disposizioni del capitalista, ma il disoccupato che non trova alcun capitalista a cui obbedire. In questo sta la differenza maggiore tra il marxismo e le nuove teorie radicali: il primo tenta di stabilire un collegamento tra relazioni sociali e rapporti interpersonali, tra coercizione sociale e potere su qualcuno; le seconde, rifiutando la dimensione sociale del potere, si soffermano unicamente sui rapporti interpersonali, come se all'esterno di questi rapporti gli individui non subissero alcuna coercizione sociale.¹²

3. I RAPPORTI DI POTERE NELL'UNIVERSITÀ

Torniamo ora all'università, ai suoi rapporti interpersonali e ai suoi meccanismi di reclutamento e di funzionamento. Non esiste, come dicevamo, una vasta letteratura sulle relazioni di potere all'università. Ma cerchiamo lo stesso di capire le implicazioni delle diverse concezioni del potere nel caso dei rapporti universitari.

3.1. *Il punto di vista sociologico: le tre dimensioni del potere nel contesto universitario*

Consideriamo innanzi tutto le relazioni di potere all'interno dell'università secondo il punto di vista della sociologia e delle scienze politiche. Nel sistema universitario, i limiti delle prime due facce del potere sono chiaramente visibili. Se ci si dovesse veramente fermare ai conflitti aperti, empiricamente rilevabili, l'università apparirebbe come la sede del consenso e del pluralismo. I ricorsi al tribunale amministrativo sono assai rari, gli scontri frontali nelle sedi decisionali solo occasionali e le lamentele orali sempre a bassa voce.

Il limite più grande della visione uni-dimensionale, tuttavia, è che essa non consente neanche di spiegare come nasce la messa a bando di un posto di concorso. Lo studio di un eventuale rapporto di potere, secondo questa concezione, può al meglio partire dallo svolgimento delle prove di concorso. Seguendo l'approccio di Dahl e Polsby, infatti, l'esistenza dei rapporti di potere si manifesta necessariamente nelle sedi in cui vengono concretamente prese le decisioni. In sede concorsuale, i rapporti di potere dovrebbero dunque essere ricercati nei verbali di concorso in eventuali giudizi discordanti da parte dei commissari. I ricorsi al Tar da parte dei candidati denoterebbero poi i limiti di legittimità nell'esercizio del potere da parte dei commissari.

Il problema è che, nella fase propriamente concorsuale, come abbiamo visto, l'esito del concorso è in gran parte già deciso, indipendentemente dall'insorgere di eventuali contrasti aperti tra commissari o tra la commissione e i candidati. Ovviamente poi non riconoscendo l'importanza dei giochi di potere che precedono il concorso, questa concezione non consente neanche di vedere il reclutamento come un aspetto centrale nella creazione e nella riproduzione dei rapporti di potere che regolano l'attività quotidiana all'interno dell'università.

Anche se non esistono lavori statistici sistematici sullo svolgimento dei concorsi nel sistema universitario italiano, negli ultimi tempi, alcuni docenti universitari, insoddisfatti del sistema di reclutamento in essere, hanno avviato una serie di studi empirici, concentrandosi tuttavia solo sulle materie della propria area scientifica e sui concorsi nella propria fascia di docenza.

¹² La mia critica marxiana delle teorie neoistituzionalista e radicale del potere e la mia interpretazione del capitalismo come sistema di potere sono sviluppate in Palermo (2000, 2007A, 2007B) e in Ankarloo and Palermo (2004). In Palermo (2005) analizzo i rapporti di potere all'interno dell'università collegandoli ai meccanismi di riproduzione delle culture scientifiche e politiche esistenti.

L'indagine di Perotti sulla valutazione dei titoli scientifici nei concorsi

L'indagine statistica avviata da Roberto Perotti (2002, 2003, 2004) sui concorsi per Professore ordinario nell'area di economia dimostra la scarsa significatività delle pubblicazioni scientifiche nel determinare l'esito dei concorsi. Sebbene Perotti sia più interessato alla verifica del rispetto dei principi meritocratici che non alla questione del potere, la sua analisi può essere interpretata come una dimostrazione indiretta dell'esistenza di rapporti di potere in sede concorsuale, anche là dove tali rapporti non si manifestano come contrasti frontali tra commissari, nei verbali di concorso, o come conflitti tra commissione e candidati, negli atti di un tribunale.

L'indagine utilizza la banca dati *Econlit* e le graduatorie del 'prestigio' delle riviste italiane e straniere elaborate rispettivamente da Daniele Checchi (1999) e Pantelis Kalaitzidakis, Theofanis Mamuneas e Thanasis Stengios (2001, 2003). A partire da queste graduatorie, Perotti elabora per ogni concorso degli 'indicatori relativi' ed 'assoluti'. I primi si riferiscono al confronto tra le pubblicazioni dei candidati idonei e la mediana delle pubblicazioni di tutti i candidati; i secondi si riferiscono invece al numero di pubblicazioni nelle prime 70 riviste mondiali degli idonei, dei candidati e dei commissari. Sulla base di questi indicatori, Perotti evidenzia poi i principali 'problemi' nell'esito dei vari concorsi. Esaminiamone alcuni in riferimento all'ultimo "bollettino dei concorsi" (Perotti 2004).

Su 23 idonei, 9 hanno pubblicazioni *Econlit* nelle 70 riviste più prestigiose, 4 solo dalla 71 in poi, 8 solo dalla 161 in poi, e 2 non hanno alcun tipo di pubblicazione *Econlit* (questi ultimi sono entrambi candidati interni, cioè già in servizio presso la sede che bandisce il concorso; interni sono anche 6 degli 8 idonei con 0 pubblicazioni nelle prime 160 riviste). Su 12 commissioni, 5 hanno un totale di 0 pubblicazioni nelle prime 70 riviste e 3 hanno 0 pubblicazioni nelle prime 160 riviste. Dall'esame dei verbali delle commissioni di concorso si evincono anche una serie di valutazioni incoerenti in merito alla congruenza delle pubblicazioni scientifiche presentate dai candidati e il settore scientifico disciplinare del concorso. Perotti si sofferma in particolare sul caso di una candidata risultata non idonea, nonostante avesse due pubblicazioni nelle prime 10 riviste mondiali e altre due nelle riviste da 26 a 70. Il paradosso è che la commissione ha esplicitamente stabilito la congruità delle pubblicazioni rispetto al settore scientifico-disciplinare del concorso (rinunciando così all'espedito utilizzato da molti commissari per sminuire, ai fini del concorso, l'importanza delle pubblicazioni più prestigiose, pur riconoscendo il prestigio delle riviste stesse). I 5 commissari e i due idonei di questo stesso concorso hanno tutti 0 pubblicazioni nelle prime 70 riviste.

Come lo stesso Perotti (2003, pp. 5-8) riconosce, esistono ovvie obiezioni a questo tipo di indagini statistiche e, più in generale, ad una valutazione quantitativa delle attività professionali di un accademico: innanzi tutto si pone il problema di determinare indici significativi del prestigio delle riviste scientifiche; in secondo luogo, l'elenco delle riviste incluse per questo tipo di confronti risente necessariamente di un certo grado di arbitrarietà; terzo, le riviste scientifiche più recenti sono di fatto escluse per problemi di significatività dei dati statistici; infine, i criteri utilizzati introducono una distorsione a favore delle pubblicazioni in lingua inglese.

A queste obiezioni, mi permetto di aggiungere un'altra che ha a che fare con la specificità delle scienze sociali rispetto agli altri ambiti scientifici: la discriminazione nei confronti dell'eterodossia economica. L'egemonia accademica della scuola neoclassica genera infatti una sorta di autoreferenzialità nella determinazione del prestigio delle riviste economiche. Di fatto, le riviste considerate di maggior prestigio sono tutte di impostazione

neoclassica e non è possibile accedervi se non si seguono i principi metodologici di questa scuola, come del resto gli editori delle riviste stesse dichiarano esplicitamente. In questo modo si genera un processo cumulativo che penalizza fortemente le tradizioni di pensiero maggiormente critiche nei confronti della teoria dominante.¹³

Infine, come ulteriore osservazione critica, vale la pena di notare che, anche se i due articoli di Kalaitzidakis, Mamuneas e Stengios (2001, 2003), su cui si basano le elaborazioni di Perotti, sono tra i lavori più utilizzati a livello internazionale per la valutazione delle riviste scientifiche, essi stessi non rispettano i criteri di prestigio internazionale elaborati dagli autori, l'uno poiché pubblicato solo in forma di *working paper*, l'altro poiché apparso su una rivista nata solo nel 2003, la quale dunque, anche se considerata di prestigio dagli addetti ai lavori, risulta esclusa dalla classifica elaborata da Kalaitzidakis, Mamuneas e Stengios.

Questi problemi, evidentemente, non implicano che le indagini quantitative siano prive di utilità. Essi indicano piuttosto che esistono ampi margini di miglioramento per questo tipo di lavori statistici e suggeriscono soprattutto che la questione della valutazione delle pubblicazioni scientifiche non può ridursi ad un semplice problema di misurazione quantitativa. D'altra parte, sembra difficile dar torto a Perotti (2002, p. 2) quando sostiene che la valutazione quantitativa delle attività professionali degli accademici, per quanto problematica, rappresenta comunque "un criterio migliore per valutare l'allocazione dei talenti che la data di nascita o l'università di provenienza o il numero di amici altolocati."

Ma il problema non è solo di misurazione statistica. La questione più generale riguarda la possibilità stessa di analizzare il potere discrezionale dei commissari come pura variabile empirica. Perotti (2002, p. 3) è infatti perfettamente consapevole che "non tutti i 'giochi di potere' sono ... documentabili quantitativamente. È frequente per esempio il caso di concorsi che sono 'colonizzati' da certe università o gruppi di potere, o che vengono usati come parte di uno scambio intertemporale di favori." Senza poi tenere conto del fenomeno decisamente diffuso dei ritiri da parte di alcuni candidati prima dell'espletamento della valutazione comparativa, su invito dei propri referenti.

Questi fenomeni possono invece essere spiegati in modo decisamente più semplice all'interno della concezione bidimensionale del potere di Bachrach e Baratz, attraverso un'analisi completa dei meccanismi di cooptazione. Ma per far questo è necessario fare un passo indietro e analizzare il processo sin dall'inizio, individuando il soggetto che ha posto in agenda il concorso e le sue alleanze nel processo di formazione della commissione. Ad esempio, in merito a quest'ultimo punto, tutti gli universitari conoscono il fenomeno dei 'santini elettorali', che altro non sono che indicazioni di voto sulle commissioni di concorso, trasmesse a tappeto (generalmente per *email*) agli elettori su cui ogni caposcuola spera di poter contare. Al di fuori della logica dei rapporti tra squadre, è a dir poco singolare che la richiesta di voto sia espressa direttamente dal caposcuola, invece che dal soggetto che vorrebbe essere eletto nella commissione di concorso. Ma al di fuori di questa logica perde di significato anche il principio stesso secondo cui le commissioni di concorso debbano essere *votate* dagli universitari in servizio.

¹³ All'interno di questa linea di indagine basata sulla misurazione quantitativa della significatività delle pubblicazioni scientifiche, e con gli stessi limiti metodologici menzionati, ho valutato le pubblicazioni dei membri del dipartimento di scienze economiche dell'università di Brescia – dipartimento di cui faccio parte – per verificare la correlazione con la posizione accademica ricoperta. L'articolo, pubblicato sulla collana di *discussion paper* del dipartimento (palermo 2006), è stato immediatamente ritirato, dapprima con la motivazione di violare la legge sulla privacy, poi di avere un contenuto diffamatorio. L'avvocatura dello stato, interpellata dalla stessa università di Brescia, ha tuttavia escluso entrambe le ipotesi di reato e l'articolo è stato quindi reinserito tra le pubblicazioni del dipartimento. Dopo pochi giorni è stato nuovamente ritirato – questa volta senza alcuna motivazione giuridica – poiché giudicato inopportuno.

L'indagine di Paris sulla formazione delle commissioni di concorso

Un lavoro significativo sulle elezioni a commissario di concorso è stato compiuto da Quirino Paris, Professore di Economia agraria presso l'Università di Davis, in California, espulso 'fieramente' (come lui stesso tiene a sottolineare nella propria pagina web) dalla Società Italiana di Economia Agraria (SIDEA) in seguito alle sue proteste contro lo strapotere di alcuni docenti del settore. Paris (2005) analizza con strumenti matematico-statistici il processo di formazione delle commissioni di concorso a Professore ordinario nel settore scientifico-disciplinare di Economia agraria, nel periodo 1999-2003 (si tratta in tutto di 27 commissioni), soffermandosi in particolare sulle votazioni che portano alla nomina dei quattro commissari di ciascun concorso (il quinto commissario è nominato dalla Facoltà che bandisce il concorso). L'analisi si basa su tre tipi di strumenti: gli istogrammi delle frequenze dei voti ricevuti da parte dei commissari eletti; l'indice di concentrazione di Gini della distribuzione empirica dei voti nelle elezioni delle commissioni; e il calcolo della probabilità che un'elezione non pilotata dia risultati simili a quelli effettivamente osservati. Consideriamo i risultati ottenuti da Paris.

L'analisi degli istogrammi fornisce una prima descrizione del fenomeno di per sé interessante. Nelle varie procedure di votazione svolte in questo periodo sul territorio nazionale, solo i quattro commissari che hanno finito per essere eletti in ciascuna commissione, hanno ricevuto un numero significativo di voti (con scarti peraltro minimi tra loro), con un distacco anch'esso significativo rispetto al primo dei Professori non eletti.

Il secondo strumento di statistica descrittiva utilizzato, l'indice di concentrazione di Gini, fornisce una misura sintetica della concentrazione dei voti ricevuti nelle elezioni: nel caso ipotetico in cui tutti i voti si concentrassero su un unico professore (massima concentrazione), l'indice di Gini risulterebbe pari a 0; il caso di minima concentrazione si ha invece quando tutti i professori votati ricevono un identico numero di voti. Dopo aver normalizzato l'indice di Gini in modo che esso vari tra 0 e 1, Paris presenta i risultati ottenuti per ciascuna delle 27 elezioni esaminate. Tutti i valori ottenuti sono molto vicini a 1, con il valore più alto che risulta pari a 0.99955 e quello più basso pari a 0.98772, a riprova del fatto che i commissari eletti ricevono tutti all'incirca lo stesso numero di voti.

Il terzo strumento si basa invece sul calcolo delle probabilità e permette di sottoporre a test statistico l'ipotesi di assenza di una regia che coordina le votazioni. Infatti, se veramente ciascun votante esprimesse la propria preferenza senza rispondere a precise indicazioni di voto, la probabilità di ottenere distribuzioni empiriche quasi uniformi (come quelle descritte con i primi due strumenti statistici) risulterebbe decisamente bassa: considerando tutte le 27 votazioni, in media si tratta di una probabilità dell'ordine di 1 su 1000 (se non ci fosse alcuna forma di coordinamento tra gli elettori, ci si dovrebbe aspettare che risultati del tipo di quelli osservati empiricamente dovrebbero ripetersi solo una volta su 1000). Questi risultati, conclude l'autore, dimostrano che i processi di votazione sono pilotati.

I risultati ottenuti da Paris sono ancora più significativi se si riflette sulle modalità concrete di coordinare le elezioni delle commissioni. Infatti, il problema di coordinamento tra docenti di uno stesso settore, pur essendo concettualmente banale, può non esserlo affatto nella sua applicazione concreta, a causa dei vincoli normativi esistenti. Ad esempio, per richiamare i due vincoli maggiormente operativi, i docenti non sono eleggibili presso la propria sede, né possono essere eletti per più di una volta nell'anno solare. Questo dato, interpretato alla luce dei risultati ottenuti da Paris, lascia supporre non solo che i docenti seguano in modo assai disciplinato le indicazioni di voto del coordinatore, ma anche che queste indicazioni siano veramente *ad personam*. Questo non tanto perché il coordinatore preferisce questo o quel docente in questa o quella commissione, ma semplicemente perché l'indicazione puntuale dei docenti da votare è il modo più sicuro di impedire che, per il gioco

del caso, saltuariamente, anche qualche docente estraneo alla squadra dominante possa entrare in una commissione di concorso.

Verso una concezione radicale del potere accademico

Rispetto alla visione uni-dimensionale del potere, che porta alla conclusione che l'esercizio del potere nelle procedure concorsuali è solo sporadico e eccezionale, l'analisi secondo la visione bidimensionale mostra una diffusione ben maggiore dei rapporti di potere. L'analisi del processo pre-concorsuale dimostra infatti chiaramente che i concorsi non sono semplicemente il luogo dell'esercizio del potere, ma quello dell'abuso di potere. In questa concezione più ampia, secondo cui il potere dipende anche dal controllo dell'agenda delle decisioni da prendere, la richiesta stessa (o la non richiesta) di messa a bando di un concorso può essere interpretata come atto di potere. Ovviamente questa visione del potere, dando spazio anche alla 'non decisione' come forma di potere, porta a ridimensionare il ruolo dell'analisi empirica come strumento di rilevazione di eventuali rapporti di potere e suggerisce di approfondire i meccanismi di controllo dell'agenda anche in quei casi in cui apparentemente non ci sono evidenti relazioni empiriche di potere.

Ma anche questa concezione è limitativa. Fenomeni come l'autodisciplina del candidato che non si presenta al concorso per paura di disturbare, e il *bon ton* universitario nei rapporti tra squadre sfuggono completamente a questa concezione dei rapporti di potere. Ma, più in generale, il problema è che nell'università, solo una piccola parte dei dissensi esistenti ha modo di manifestarsi apertamente. Più spesso i conflitti non esplodono per mancanza di mezzi da parte dei soggetti deboli del rapporto di potere o anche per scelta volontaria. E quando poi i conflitti si manifestano veramente, essi si risolvono per lo più *ex ante*, attraverso riunioni a porte chiuse tra referenti, non attraverso scontri frontali a porte aperte tra i diretti interessati.

Per spiegare veramente questi comportamenti si devono analizzare i meccanismi di funzionamento del sistema, si deve cioè abbracciare una visione radicale del potere. Se l'allievo subisce il potere del maestro anche quando le questioni del reclutamento e della carriera sembrano apparentemente lontane è in virtù dei meccanismi che stanno dietro alle procedure concorsuali, alla spartizione di fondi, alle decisioni di ordinaria amministrazione e ad ogni atto del normale funzionamento dell'università. Il direttore di dipartimento, o un altro docente universitario, che indica ai membri del dipartimento quali individui votare nei diversi organi rappresentativi commette chiaramente un abuso. Ma spesso quest'abuso è accettato pacificamente dai membri del dipartimento e non è perciò neanche visto come tale, poiché tutti sanno che il direttore e gli altri docenti sono anche i soggetti che possono avviare, ritardare o impedire la messa a bando di un concorso o la chiamata di un idoneo.

Limitarsi alle manifestazioni concrete degli scontri realmente avvenuti, come vorrebbero i sostenitori dell'individualismo metodologico, significa perdere di vista una buona parte del fenomeno dei rapporti di potere all'interno del sistema universitario e soprattutto significa rinunciare a cercare una spiegazione generale dei singoli casi di esercizio e di abuso del potere che occasionalmente emergono a livello empirico.

3.2. Il punto di vista economico: l'università come mercato non concorrenziale

Consideriamo ora il punto di vista della teoria economica dominante, di ispirazione neoclassica. Iniziamo dalla concezione ultra-liberista di Alchian e Demsetz. Secondo loro, ovviamente, non esistono rapporti di potere nell'università, così come, più in generale, non

esistono rapporti di potere quando due soggetti decidono spontaneamente di interagire. Si tratta indubbiamente di una posizione estrema, sollevata peraltro in modo esplicitamente provocatorio nel quadro del dibattito sulle relazioni interne all'impresa. Essa tuttavia rispecchia bene un modo diffuso di intendere i rapporti di potere. L'aspirante universitario interagisce col suo maestro solo per scelta autonoma e entrambe le parti possono interrompere la relazione se ritengono che essa non sia più vantaggiosa. Pertanto la relazione interpersonale è reciprocamente libera. Se l'allievo non è soddisfatto del proprio maestro può licenziarlo in ogni momento, esattamente come Alchian e Demsetz licenziano i loro droghieri ogni volta che considerano insoddisfacente il trattamento ricevuto. E, a difesa di Alchian e Demsetz, va detto che questo, in effetti, ogni tanto avviene, anche se di solito l'allievo che si stanca di lavorare per il proprio maestro deve mettere da parte le proprie ambizioni accademiche, mentre quando Alchian e Demsetz licenziano il loro droghiere è solo per rivolgersi ad un altro.

La teoria neoistituzionalista di Williamson, Grossman, Hart e Moore suggerisce tuttavia un quadro diverso. Il rapporto tra maestro e allievo si avvicina assai di più a quello tra capitalista e lavoratore che non a quello tra consumatore e droghiere. Anche se non intercorre alcuna relazione contrattuale esplicita tra loro, il rapporto tra maestro e allievo è pieno di zone di indeterminatezza. Anzi, proprio il fatto che non esista un vero contratto, da poter far valere eventualmente davanti alla legge, rende il rapporto tra questi due soggetti indeterminato. Una volta accettata la logica del contratto implicito col suo maestro, l'obbedienza dell'allievo non ha praticamente limiti. Non potendo far valere esplicite clausole contrattuali, l'allievo deve mostrare una grande disponibilità nei confronti del maestro anche in campi che spesso hanno veramente poco a che fare con la ricerca scientifica. Questo spiega perché la figura dell'allievo scientifico coincida spesso con quella del portaborse.

Consideriamo ora la teoria di Bowles e Gintis. Secondo questi autori, se l'allievo obbedisce al maestro è perché questi ha a disposizione strumenti credibili di minaccia e promessa nei suoi confronti che gli permettono di assoggettarlo al suo volere. In altri termini, siccome il maestro dà un premio al suo protetto, questi, per paura di perdere i privilegi acquisiti, e nella speranza di acquisirne di nuovi, fa quello che il suo protettore gli dice. Non è facile per un allievo cambiare maestro, ma è semplice per il maestro rimpiazzare l'allievo alla prima manchevolezza. Questo conferisce potere al maestro e tiene in costante scacco l'allievo, costringendolo ad una serie illimitata di dimostrazioni incondizionate di fedeltà. A livello interpersonale, infatti, è l'allievo che ha bisogno del maestro, non il contrario. Per ogni maestro esiste un'ampia schiera di allievi in concorrenza fra loro, tutti appesi alle stesse promesse di borse di studio, assegni di ricerca, contratti, posti veri e propri, e tutti dipendenti dalla stessa minaccia, quella di interruzione della protezione e di ritiro dei privilegi offerti. Insomma, anche se non esiste un vero mercato in cui negoziare le condizioni dello scambio di favori e servizi, maestri e allievi interagiscono di fatto in una sorta di mercato implicito, in cui i primi stanno sul lato corto e i secondi su quello lungo e, da questo eccesso di offerta dei servizi degli allievi, estrapolando la teoria di Bowles e Gintis, deriva l'obbedienza al maestro.

3.3. *Un punto di vista marxiano: l'università come sistema di potere*

L'applicazione delle teorie neoistituzionalista e radicale al contesto universitario, aiuta a mettere a fuoco la natura del rapporto interpersonale di potere che si stabilisce tra maestro e allievo, permettendo di superare la posizione volontarista alla Alchian e Demsetz secondo cui all'interno di interazioni spontanee non ci sono, per definizione, rapporti di potere. Ma la metodologia individualista, su cui si basa l'intero insieme di teorie di ispirazione neoclassica, si ferma alle apparenze. Essa spiega l'obbedienza dell'allievo al maestro a partire dall'ipotesi

che nell'università ci siano allievi e maestri. Ma non spiega perché esistono queste due categorie di soggetti, né i meccanismi attraverso cui esse si riproducono. Per poter procedere verso una concezione radicale dei rapporti di potere in seno all'università, che dia conto della dimensione anche sociale di tali rapporti, soffermiamoci innanzi tutto sulle implicazioni di queste ipotesi metodologiche e sulla concezione restrittiva che ne discende.

I limiti dell'approccio individualistico nel contesto universitario

La metodologia individualistica ricerca i rapporti interpersonali di potere nell'asimmetrica posizione accademica dei soggetti, ma non spiega le cause sociali di questa asimmetria. Piuttosto la prende come un dato dell'analisi. L'applicazione dell'individualismo metodologico al contesto universitario non chiarisce perché l'aspirante universitario non ha niente di meglio da fare che trovarsi un potente a cui obbedire. La concezione individualista non considera la coercizione che subiscono gli aspiranti universitari in quanto soggetti sociali, sia quelli effettivamente cooptati, sia quelli che rimangono estranei alla relazione di cooptazione. E questo esclude dall'indagine scientifica la vera essenza del problema: il fatto cioè che gli aspiranti universitari sono *costretti* a trovarsi un maestro-protettore se vogliono riuscire nella loro impresa.

Per comprendere veramente il fenomeno dei rapporti di potere nell'università non ci si può quindi fermare alla relazione di potere che si instaura tra il singolo docente e il suo allievo. Si deve invece considerare il sistema universitario nel suo insieme, poiché è tale *sistema* che subordina gli aspiranti universitari alle regole della cooptazione. La relazione interpersonale di potere tra l'allievo obbediente e il suo maestro comandante è solo un *effetto* dei meccanismi generali di funzionamento del sistema universitario. Non è dunque focalizzando l'attenzione su una particolare relazione tra due accademici isolati che è possibile coglierne il contenuto in termini di potere. Il problema è invece di spiegare il modo in cui l'intero sistema universitario condiziona i rapporti interpersonali dei soggetti che ne fanno parte (o che vorrebbero entrare a farne parte) e, al tempo stesso, il modo in cui l'insieme delle singole relazioni interpersonali all'interno dell'università riproduce i meccanismi coercitivi propri del sistema universitario. Per questo il fenomeno da spiegare non è tanto la convenienza reciproca di maestri ed allievi ad instaurare un rapporto di potere tra loro; piuttosto si devono comprendere i meccanismi che riproducono l'asimmetria nel potere di agire di questi soggetti, visto che, in definitiva, è proprio questa asimmetria che rende mutuamente vantaggioso il rapporto di potere tra le parti. Come nella sfera strettamente economica, si tratta qui di investigare i processi di riproduzione ed evoluzione delle dotazioni accademiche o, più precisamente, secondo una terminologia marxista, del "capitale accademico".

In effetti, se si prendono per date le dotazioni individuali sulla base delle quali si determinano i termini del rapporto tra maestro e allievo, il problema sarebbe semplicemente di concorrenza. Se il maestro ha potere sull'allievo, in una simile concezione, è solo per via dell'eccesso strutturale di allievi rispetto ai maestri. Il problema, tuttavia, è che assumere il grado di concorrenza di un mercato come causa dei rapporti di potere senza spiegare la natura stessa dello scambio di mercato non ha molto senso. La mancanza di concorrenza – che, come dimostrano Bowles e Gintis, implica l'esistenza di rapporti interpersonali di potere anche nel mercato – è infatti essa stessa una conseguenza della distribuzione asimmetrica del potere di agire nella società. Ed è proprio la nascita di relazioni di mercato che permette di tradurre questa asimmetria nel potere di agire in un rapporto diretto di potere di tipo interpersonale.

Questo discorso, se applicato al contesto universitario, suggerisce che è proprio la nascita di un mercato nero degli scambi di favori e servizi – il quale si sviluppa come

conseguenza della cooptazione – a creare le condizioni per l’instaurarsi di una relazione interpersonale di potere tra maestro e allievo. In altri termini, l’asimmetria nel potere di agire degli universitari e degli aspiranti tali si trasforma in un rapporto diretto di potere dei primi sui secondi proprio grazie all’istituzione di un sistema di scambi tra questi soggetti. La formazione di un lato lungo ed uno corto nello scambio tra maestri e allievi è, in altri termini, una conseguenza dell’instaurarsi di relazioni di mercato in un contesto asimmetrico dal punto di vista della distribuzione sociale del potere d’agire. Se sul fronte strettamente economico la nascita del capitalismo, con la mercificazione della forza lavoro, produce disoccupazione strutturale (il così detto “esercito industriale di riserva”, nella terminologia marxiana), in campo universitario, la nascita di scambi quasi di mercato tra universitari e aspiranti universitari produce un eccesso di offerta di allievi rispetto ai maestri. Il lato lungo e il lato corto nelle relazioni di mercato – che Bowles e Gintis interpretano come la causa dei rapporti interpersonali di potere – sono, in realtà, il frutto di un’asimmetria nella distribuzione del potere d’agire, la quale, grazie proprio allo scambio di mercato, si traduce anche in un’asimmetria nei rapporti di potere su qualcuno.

Il capitale accademico e le sue trasformazioni

Se nella sfera economica le dotazioni individuali, che la teoria neoclassica assume per date, sono in realtà l’eredità economica lasciata dalla propria famiglia, così, in campo accademico, una buona famiglia d’appartenenza dà accesso ad una corsia decisamente preferenziale nelle code d’entrata alla docenza universitaria e conferisce ampi privilegi a livello di potere d’agire, anche finché si resta in coda. Ma così come l’essere figlio di capitalisti o di lavoratori non predetermina la posizione sociale di un individuo, allo stesso modo, l’essere figlio di professori universitari, o il non esserlo, non determina univocamente la carriera di un aspirante universitario (dal punto di vista quantitativo, secondo i dati riportati da Fabio Quassoli (1997), sulla base di un’indagine campionaria molto vasta i cui risultati sono pubblicati in Moscati (1997), è comunque significativo che il 26% degli universitari ha almeno un professore universitario all’interno della famiglia allargata di provenienza). Questo significa che le condizioni di partenza non sono tutto, come in un rigido sistema di caste. Il problema scientifico consiste invece nel determinare le condizioni sociali che incidono maggiormente sull’accesso alla docenza universitaria.

Un’analisi approfondita dei fattori che incidono maggiormente sul capitale accademico è stata condotta da Pierre Bourdieu. Bourdieu è un sociologo francese, influenzato dal marxismo e dallo strutturalismo, che ha investigato in particolare i rapporti di potere all’interno del sistema scolastico (Bourdieu et Passeron 1970) e universitario (Bourdieu 1984). L’autore riprende il concetto marxiano di capitale e lo elabora sul piano sociologico, distinguendo quattro diversi tipi di capitale: economico, sociale, culturale e simbolico. Il primo è formato dal denaro, dai mezzi di produzione e da tutti i fattori di natura strettamente economica che determinano la posizione dell’individuo nella società. Il capitale sociale è costituito dalle reti di relazioni più o meno istituzionalizzate in cui ciascun soggetto è inserito. Il capitale culturale è costituito dalle competenze acquisite, dalle qualifiche, dalla produzione di beni culturali prestigiosi e dalla posizione nelle istituzioni culturali (quali ad esempio le università). Infine, il capitale simbolico è definito dai simboli di legittimazione che ciascun soggetto riceve dai membri della collettività cui appartiene.

Secondo la teoria di Bourdieu, questi quattro tipi di capitale possono essere convertiti l’uno nell’altro, secondo le strategie di accumulazione dei singoli decisori. Ad esempio, il prestigio scientifico, pur essendo in sé un elemento del capitale culturale, è spesso utilizzato per generare benefici anche di tipo strettamente economico e aumenta l’interesse di altri

soggetti a stabilire rapporti di reciproco rispetto. Similmente, la rete di relazioni che forma il capitale sociale può tradursi in vantaggi economici (capitale economico), nell'accesso a canali privilegiati di accesso alle pubblicazioni scientifiche di prestigio (capitale culturale) e/o nell'ottenimento di riconoscimenti formali e informali da parte dei colleghi (capitale simbolico). A sua volta, la capacità di costruirsi una solida rete di rapporti con altri soggetti è influenzata dalla dote in termini dei vari tipi di capitale di cui ciascun soggetto dispone e dai vantaggi che tramite questa dote si possono offrire ai membri della rete.

In un sistema di reclutamento basato sulla competizione scientifica – quale è formalmente il sistema dei concorsi –, ci si aspetterebbe che il capitale culturale assuma un ruolo di primo piano. In quella particolare forma di competizione basata sulla cooptazione, tuttavia, il capitale culturale riveste un ruolo solo indiretto nell'accesso alla docenza universitaria. Più precisamente, esso può essere importante nella misura in cui serve a conquistarsi le grazie di un universitario che abbia interesse a sfruttare il particolare capitale culturale accumulato dall'aspirante universitario e che in cambio sia disposto ad offrire protezione. Ma il capitale culturale in sé non è in genere sufficiente ad aprire le porte della docenza universitaria (né, come dimostra Perotti, esso influisce significativamente sugli avanzamenti di carriera). Per poter influire sulla carriera accademica, esso deve infatti sapersi combinare con forme di capitale sociale che permettano la sua valorizzazione nel processo di reclutamento. Solo quando il capitale culturale di un soggetto si inserisce in una rete di rapporti in cui tale capitale può essere apprezzato e sfruttato dai soggetti più influenti nel processo di cooptazione esso assume rilevanza ai fini della carriera universitaria.

La riproduzione classista del ceto accademico

Nel tentativo di valutare empiricamente l'importanza relativa dei diversi tipi di capitale nel reclutamento universitario, il problema più grande è che non esistono misure precise dei vari tipi di capitale. Considerando il capitale culturale e, in parte, quello simbolico, si deve notare innanzi tutto che essi sono per loro natura specifici, nel senso che assumono un valore completamente diverso a seconda degli interessi del soggetto che li valuta e delle sue capacità di capirne le potenzialità. Anche per quanto riguarda il capitale sociale (che riveste senz'altro un ruolo primario in un sistema basato sulla cooptazione) esistono seri problemi di valutazione. Il capitale sociale è infatti quanto mai complesso, visto il ruolo dei rapporti anche informali che determinano il potere di un soggetto o di una squadra nei rapporti con altri soggetti o con altre squadre. Più semplice, almeno dal punto di vista operativo, è invece la valutazione dell'importanza del capitale economico, il quale peraltro è presumibilmente ben correlato con gli altri tipi di capitale. Analizziamo allora alcuni risultati empirici al riguardo.

Secondo i dati esposti da Quassoli (1997), il corpo docente delle università italiane ha una struttura di classe molto pronunciata, all'interno della quale trovano spazio soprattutto esponenti della borghesia e delle classi sociali più alte, mentre è decisamente sottorappresentata la classe operaia. I docenti che provengono da famiglie che occupano posizioni dominanti nella struttura sociale sono pari al 49% (il 20% proviene da famiglie di dirigenti, il 22% da famiglie di liberi professionisti e il 7% da famiglie di imprenditori). La metà circa dei docenti universitari proviene dunque da classi sociali che rappresentano appena il 3% della popolazione nazionale. Ai docenti di estrazione propriamente borghese, si deve poi aggiungere un altro 45% di docenti che provengono dalle classi medie: più precisamente, i docenti provenienti dalla classe impiegatizia alta o bassa sono pari al 24% e al 7% rispettivamente, e quelli provenienti dalla piccola borghesia autonoma sono di poco superiori al 14%. Complessivamente, dunque, i docenti che provengono dalle classi propriamente borghese e dalla classe media rappresentano circa il 95% del totale.

Confrontando i dati sulla classe sociale di origine degli universitari con le indagini sulla mobilità sociale nel suo complesso, si nota una chiusura significativamente maggiore del ceto accademico, rispetto al resto delle professioni borghesi. Il dato appena considerato, secondo cui il 49% dei docenti universitari proviene da famiglie propriamente borghesi, è infatti significativamente superiore alla percentuale di provenienza borghese nel complesso delle professioni strettamente borghesi, che è pari al 26%. Questo dimostra che, contrariamente all'intensificarsi di una certa mobilità sociale intergenerazionale registrata in diversi settori professionali di prestigio, l'accesso alla docenza universitaria rimane fortemente legato alla provenienza dalle classi sociali più alte. Inoltre, considerando la mobilità sociale delle classi più basse, si nota che le persone di estrazione familiare operaia costituiscono il 21% della classe borghese, mentre raggiungono appena il 5% del corpo accademico. Come canale di ascesa sociale, l'accesso alla docenza universitaria riguarda dunque soprattutto le classi medie, ma lascia praticamente escluse le classi più basse. Questo si ripercuote evidentemente sui contenuti dell'attività scientifica e didattica svolta dagli universitari, che riflette gli interessi, le aspirazioni e le preoccupazioni delle classi sociali più alte, anche se spesso questi contenuti sono presentati come frutto di interessi, aspirazioni e preoccupazioni dell'intera società.

Questa struttura classista, significativamente più pronunciata di quella registrata nel resto della società non deve sorprendere. La lunghezza della durata del processo di cooptazione – periodo durante il quale l'aspirante universitario non gode di alcuna autonomia economica e resta invece dipendente da fonti di reddito occasionali gestite dal suo referente – è infatti un fattore che penalizza fortemente le classi più basse, le quali non possono in genere permettersi periodi lunghi di attesa prima dell'entrata nel mondo del lavoro (retribuito). Come nota Carla Facchini (1997), inoltre, questo ruolo discriminatorio giocato dal capitale economico non riguarda solo la struttura di classe, ma anche quella di genere, a causa della difficoltà oggettiva di conciliare il “periodo di prova”, durante il quale è necessario offrire massima disponibilità al proprio referente, con le esigenze familiari e a causa dei pregiudizi culturali prevalenti nell'università e, più in generale, nei contesti lavorativi considerati di prestigio, che ostacolano i tentativi delle donne di tradurre il proprio capitale di partenza in forme di capitale sociale utili sotto il profilo della carriera.

Disaggregando i dati riguardanti l'estrazione sociale rispetto alla fascia di docenza, non si riscontrano differenze significative nella classe sociale di provenienza dei ricercatori, dei professori associati e dei professori ordinari. Questo suggerisce che la classe sociale di provenienza – fattore determinante nell'accesso alla docenza universitaria – non gioca viceversa un ruolo importante dal punto di vista delle opportunità di carriera. La struttura classista dell'università riguarda dunque essenzialmente il corpo docente nel suo insieme, mentre la posizione gerarchica al suo interno dipende da fattori di natura diversa, tra i quali ovviamente l'età. Questo significa che all'interno dell'università non esiste una vera struttura di classe tra le diverse fasce di docenza universitaria. La vera discriminazione sociale si realizza attraverso i meccanismi di entrata nel sistema della docenza universitaria. Evidentemente, una volta dentro, il rispetto della logica dell'appartenenza aiuta a velocizzare la “promozione”, ma il filtro all'entrata garantisce comunque una certa coesione all'interno del corpo docente, quale che sia la sua suddivisione gerarchica interna.

L'accumulazione del capitale accademico

Come dicevamo, oltre al capitale di partenza, il successo accademico è legato alla capacità di accumulare altro capitale e di tradurre il capitale già accumulato, nelle sue varie forme e nelle diverse sedi, in forme di potere utili alla carriera. Bourdieu al riguardo sottolinea

il carattere cumulativo del processo di accumulazione del capitale nelle sue varie forme con l'espressione "il capitale va al capitale" e si concentra sui meccanismi attraverso cui questo processo si realizza.

Seguendo il sociologo francese, pur tenendo conto delle importanti differenze storiche esistenti tra i sistemi universitari francese e italiano e delle loro diverse modalità di cooptazione, l'accumulazione del potere universitario si fonda sul cumulo di posizioni (accademiche e non), sul prestigio scientifico, sullo scambio (spesso indiretto) di favori e sulla capacità di formarsi clientele stabili. Queste diverse basi del potere, sottolinea Bourdieu, non sono affatto incompatibili tra loro. Al contrario, spesso, le strategie di carriera di uno stesso soggetto comportano investimenti nelle diverse forme di accumulazione di potere secondo una precisa scansione temporale. Il primo investimento riguarda ovviamente la scelta delle tematiche scientifiche e del relativo padrino (anche se, concretamente, la vera scelta riguarda soprattutto il padrino, il quale non ha certo difficoltà a trasmettere i propri interessi scientifici all'aspirante allievo). Le strategie successive si differenziano almeno in parte al variare delle facoltà e dei contesti locali. In particolare, in alcuni casi, le opportunità di carriera dipendono maggiormente dall'acquisizione di incarichi importanti sotto il profilo amministrativo, mentre, in altri casi, è l'accumulazione di posizioni di prestigio sul fronte strettamente scientifico ad assumere maggiore rilevanza. Ma questo dipende appunto dall'importanza dei diversi tipi di capitale nei diversi contesti universitari concreti.

Con qualche semplificazione, Bourdieu individua ad esempio nelle facoltà di Medicina e Giurisprudenza – il così detto "polo mondano" – i luoghi in cui il potere si basa essenzialmente sul cumulo di posizioni accademiche ed extra-accademiche, e nelle facoltà di Scienze – il "polo scientifico" – i luoghi in cui vale maggiormente l'accumulazione di posizioni di prestigio scientifico. Queste differenze, tuttavia, riguardano soprattutto i criteri per la selezione *ex ante* dei soggetti coinvolti nel processo di cooptazione, non il meccanismo di cooptazione stesso, il quale rimane il medesimo e presuppone la costituzione di un rapporto al tempo stesso di potere e di fiducia tra cooptatore e cooptato. In altri termini, le diverse basi del potere accademico assumono un'importanza variabile nei diversi contesti universitari, ma solo dal punto di vista della possibilità di trovare un soggetto interessato ad avviare una relazione di cooptazione. una volta instauratasi una simile relazione, il reclutamento vero e proprio avviene comunque attraverso gli stessi meccanismi di blindatura dei concorsi.

Da questo punto di vista, quale che sia il tipo di capitale prevalente, affinché si instauri un rapporto anche di fiducia con l'allievo, quest'ultimo deve sapersi mostrare, innanzi tutto, un buon esecutore della logica universitaria. Di qui la lotta anche tra gli universitari di ruolo più giovani per entrare, appena possibile, nelle commissioni di concorso e far valere le indicazioni dei commissari più anziani. Di qui anche l'accanimento degli allievi più deboli sul piano scientifico nell'incaricarsi dei "lavori più sporchi", quelli che il maestro preferisce delegare ad altri, piuttosto che eseguire in prima persona. In questo modo, anche se il rapporto maestro – allievo non ha formalmente niente a che fare col rapporto genitore – figlio o con quello padrone – servo, il rapporto di potere che si instaura tra di essi risulta comunque duraturo, data la persistenza della posizione del maestro nel promuovere, impedire o ritardare la carriera degli allievi.

A volte, i diversi canali di accumulazione del potere accademico possono generare scontri tra i detentori delle diverse forme di potere. Tuttavia, come nota Moscati (1997) nella sua applicazione dello schema concettuale di Bourdieu (1984) al contesto italiano, tali scontri, anche quando si presentano in modo esplicito, rimangono per lo più interni alle regole della cooptazione. Coloro che hanno accumulato un certo prestigio scientifico si pongono infatti talvolta in aperta contrapposizione nei confronti di coloro che devono il loro potere accademico al cumulo di cariche amministrative. Similmente, emergono talvolta contrapposizioni aperte tra i docenti che si dedicano maggiormente alla didattica e quelli che

privilegiano invece la ricerca. Ma, nel complesso, queste contrapposizioni, che apparentemente sembrano mettere in discussione i presunti benefici della cooptazione, non fanno che riprodurre il sistema universitario, con le sue diverse squadre accademiche e i suoi articolati meccanismi di riproduzione del potere accademico. Infatti, mentre ciascuna squadra si scontra con le altre squadre, a livello sistemico, l'effetto complessivo consiste semplicemente nel riprodurre i rapporti tra squadre.

Produzione accademica, cooptazione e conservatorismo scientifico

La cooptazione non genera soltanto particolari rapporti di potere nella vita universitaria; essa influisce anche sul modo in cui l'università assolve alle sue funzioni esterne. L'università non è infatti un sistema autosufficiente, bensì è parte di un sistema più grande – il sistema capitalista – dal quale assorbe risorse economiche e per il quale svolge alcune importanti funzioni sociali ed economiche. A differenza delle organizzazioni propriamente economiche, che per sopravvivere devono produrre un valore economico, l'università, dal punto di vista strettamente economico non produce veramente valori di scambio. Essa non produce merci vere e proprie, ma cultura – una particolare cultura sempre più finalizzata alla produzione capitalistica, ma non per questo direttamente vendibile sul mercato. In un sistema in cui il ricambio dei soggetti che concorrono alla produzione scientifica e culturale è affidato alla cooptazione da parte degli interni, la scienza e la cultura prodotte all'interno dell'università vengono esse stesse a dipendere dalla logica dei rapporti tra squadre accademiche. A questo si deve aggiungere che, con la crescente apertura delle università ai capitali privati, che si realizza concretamente proprio attraverso la mediazione dei cattedratici più potenti, la “produzione universitaria” viene guidata sempre più dagli interessi delle imprese. Questo allenta il legame tra scuole di pensiero e squadre accademiche, indebolendo la capacità di indirizzo scientifico delle scuole di pensiero vere e proprie e rafforzando il ruolo delle cordate accademiche a scopo prevalentemente economico.

La formazione di particolari reti di alleanze non implica infatti necessariamente un'omogeneità anche scientifica. In buona misura l'appartenenza ad una squadra accademica è assai più il frutto di eredità familiari e calcoli opportunistici che non il risultato di una visione scientifica condivisa. Caso mai, se proprio si deve ricercare un'omogeneità all'interno delle squadre accademiche, essa dipende soprattutto da interessi economici convergenti e, in alcuni casi, da affinità ideologiche e politiche. Ma si deve anche riconoscere che, almeno in determinati ambiti scientifici, esiste una buona correlazione tra squadre accademiche e scuole di pensiero scientifico, se non altro perché l'appartenenza ad una squadra implica anche un contributo alla causa della scuola di pensiero di cui il capo squadra è maestro. Per dirla brutalmente, se le tessere di partito hanno perso di importanza nella gestione del reclutamento, gli orientamenti politici, culturali e scientifici del caposquadra rimangono un fattore decisivo del processo di cooptazione. In questo modo, nel riprodurre i rapporti tra squadre accademiche, il meccanismo della cooptazione finisce per riprodurre, in modo relativamente ordinato, anche i rapporti tra scuole di pensiero, intese in senso largo, dando una certa stabilità al tipo di sapere scientifico prodotto dall'università.

Nel produrre cultura e sapere scientifico, l'università produce anche una particolare rappresentazione di se stessa, che incorpora un ben definito sistema di valori morali. Di questo sistema di valori è parte anche la cooptazione stessa. La fedeltà al maestro, la logica dell'appartenenza, l'attesa del proprio turno, il rispetto delle squadre altrui e la blindatura dei concorsi propri non sono aspetti che incrinano il prestigio del sistema universitario, secondo la concezione degli universitari. Al contrario, si tratta di valori morali importanti, largamente condivisi in ambito accademico, che discendono proprio dalle presunte virtù della

cooptazione. L'autostima dell'universitario – che per essere tale deve essere passato *quasi* necessariamente per un processo cooptativo – porta infatti a sviluppare la convinzione che la cooptazione stessa sia la migliore soluzione al problema di valutare adeguatamente il valore scientifico di un individuo. Questo giustifica moralmente il gioco di squadra (anche se esso implica spesso azioni ai limiti della legalità) e sviluppa la tolleranza nei confronti dei giochi delle altre squadre, fornendo una solida base per la difesa degli interessi comuni della corporazione.

Da un punto di vista sistemico, le regole di comportamento che discendono da questa concezione, nonostante i possibili conflitti tra squadre accademiche, hanno come principale effetto proprio la riproduzione del sistema delle squadre accademiche e, indirettamente, delle scuole di pensiero. Anzi, quando concretamente squadre accademiche e scuole di pensiero tendono a coincidere, la difesa stessa dei propri membri da parte della squadra-scuola diventa quasi un valore morale. E a questo punto anche il più rozzo imbroglio in sede concorsuale diventa un imperativo morale necessario ad affermare una particolare concezione scientifica che altrimenti rimarrebbe schiacciata dalla cooptazione delle scuole rivali. In altri termini, il codice etico informale della cooptazione – così diffuso, se non addirittura unanimemente accettato – è esso stesso il prodotto di questa università fatta di squadre accademiche, apparentemente in competizione tra loro, ma che, in realtà, hanno un interesse comune nei confronti della riproduzione ordinata del sistema baronale di cui esse sono il perno.

CONCLUSIONI

Grazie alle rappresentazioni mistificate degli ultraliberisti e alle loro elaborate indagini empiriche, la tesi del pluralismo democratico si è affermata nella cultura dominante, come la regola vigente in ogni istituzione dei paesi democratici. Essa costituisce la verità presunta, da mettere in dubbio solo in presenza di convincenti prove empiriche del contrario. Ma il problema è che quanto più un sistema di potere funziona bene, tanto minori sono i ricorsi effettivi all'esercizio del potere da parte dei singoli soggetti. Per intenderci, il fatto che le rivolte nelle carceri siano rare non implica affatto che il carcerato non subisca un rapporto di potere, né che le carceri funzionino secondo principi pluralistici. Al contrario, l'ordine empirico può essere il segnale che il potere è così ben strutturato nel sistema da manifestarsi solo occasionalmente in forma di scontro aperto.

La concezione del potere come rapporto puramente interpersonale, empiricamente rilevabile, risulta doppiamente restrittiva. Primo, l'analisi empirica può svelare solo un sottoinsieme delle relazioni di potere esistenti: più precisamente, essa esclude le relazioni di potere consensuale – le quali giocano invece un ruolo decisivo in un contesto basato sulla cooptazione – e si concentra sui casi che hanno più a che fare con l'abuso che non con il semplice esercizio del potere. Secondo, le cause dei rapporti interpersonali di potere non si trovano necessariamente nella relazione interpersonale stessa, ma hanno spesso origine nel sistema sociale complessivo in cui gli individui interagiscono. In questo lavoro ho quindi sviluppato una concezione radicale del potere, di ispirazione marxiana, soffermandomi sui meccanismi che conferiscono potere a determinati soggetti e che riproducono nel tempo le relazioni di potere esistenti. All'interno di questa concezione, ho mostrato che l'università baronale italiana è un sistema di potere, in cui il reclutamento per cooptazione condiziona l'intera vita universitaria, ben al di là del semplice momento concorsuale. In questo quadro, se l'università appare (soprattutto agli universitari) come priva di ogni reale rapporto di potere, è solo perché nell'università, come in ogni sistema di potere ben collaudato, i potenziali conflitti hanno raramente modo di manifestarsi apertamente.

Da un punto di vista individualistico estremo, hanno ragione Alchian e Demsetz: nessun docente obbliga veramente nessun universitario (o aspirante tale) a portargli le borse. Anzi, di solito, è proprio l'aspirante universitario che cerca un professore al quale rendersi utile. Ma il sistema universitario non è solo un insieme di individui. Esso è anche un insieme di vincoli giuridici ed economici, convenzioni, prassi, regole formali e informali (spesso peraltro illegittime), valori morali (spesso taciti), comportamenti ritenuti corretti e altri ritenuti scorretti secondo una logica diffusamente accettata. È tutto questo insieme di vincoli, regole e valori che obbliga l'aspirante universitario a cercarsi un docente al quale offrire i propri servizi e dal quale attendersi protezione.

Se non ci fosse un simile sistema di relazioni sociali all'interno dell'università l'allievo non avrebbe alcun bisogno di rendersi utile al proprio maestro e potrebbe tranquillamente disobbedire anche alle disposizioni che questi esplicitamente gli impartisce, senza rimmetterci alcunché. Bastoni e carote non avrebbero alcuna credibilità e la stessa relazione di potere interpersonale su cui si soffermano gli economisti neoclassici come Bowles e Gintis non potrebbe esistere. Si vede allora che la relazione di potere tra il singolo docente e il suo allievo è solo una manifestazione di un sistema di potere che regola la vita universitaria e che riguarda tutti: professori, ricercatori e aspiranti universitari, sia quelli che hanno un docente di riferimento, sia quelli che, per scelta o per incapacità, non ne hanno nessuno.

Un aspirante universitario che decide di correre da solo, senza protezione, ha di fronte il potere dell'università come sistema: è un cooptatore astratto che gli impedisce di trovare un posto all'università; il cooptatore concreto è solo colui che si trova nelle specifiche circostanze del caso a fare da rappresentante personificato dei cooptatori come soggetti sociali. Questo aspirante universitario sa di non avere *chance* di vincere, non perché teme di incontrare sulla sua strada questo o quel particolare docente-cooptatore, ma perché sa che ne incontrerà uno. (Ovviamente poi, ma qui non ha nessuna importanza, il timore di incontrare altri candidati più bravi, unico timore legittimo in un concorso pubblico, è solo una contraddizione in termini: se il protetto risulta veramente il più bravo, vince; altrimenti, vince lo stesso).

Dal punto di vista della funzione sociale svolta dal cooptatore concreto, questa consiste essenzialmente nel permettere la riproduzione dei rapporti tra squadre accademiche e del sistema della cooptazione. È chiaro che se da un giorno all'altro si eliminassero tutti i cooptatori e i loro allievi (come, in parte, fece il Ministro della Pubblica Istruzione, Francesco De Sanctis, con la riforma dell'università borbonica del 1878),¹⁴ anche la struttura di potere basata sulla cooptazione cesserebbe di esistere, esattamente come una lingua muore con la morte delle ultime persone che la parlano. Ma non è il singolo professore universitario o il singolo individuo che parla italiano a dare vita alla cooptazione universitaria o alla lingua italiana. Al contrario, essi agiscono all'interno di un sistema che trovano come pre-esistente e che con il loro comportamento contribuiscono a riprodurre.

Il vero problema non è l'obbedienza dell'allievo alle promesse e alle minacce del maestro, ma l'esistenza di un sistema di potere che si impone a tutti, obbedienti e disobbedienti, allievi scientifici e portaborse, individui cooptati e soggetti che non riescono neanche ad entrare in una relazione di cooptazione. L'individuo che non ha un docente di riferimento al quale obbedire (e dal quale attendersi protezione e promozioni) non è affatto libero dai rapporti di potere. A livello interpersonale, egli ha il 'privilegio' di non subire il potere (né la protezione) di alcun barone. Ma questo non gli impedisce di subire il potere dell'intero sistema universitario, il quale gli impone duri vincoli e pesanti discriminazioni.

Questo sistema di potere nei rapporti interni all'università ha effetti importanti anche sul modo in cui il sistema universitario assolve alle proprie funzioni sociali, che consistono in

¹⁴ Cf. Russo (1959)

gran parte nella produzione e nella trasmissione di conoscenze scientifiche, oltre che, almeno secondo un principio forse solo utopistico, nell'offerta degli strumenti critici necessari all'emancipazione e alla realizzazione intellettuale. A livello sociale, la cooptazione, con la sua forte dimensione di classe, contribuisce ad affermare la cultura e i valori della classe dominante, imponendoli come cultura e valori dell'intera società. A livello individuale, essa esclude dal sistema universitario proprio le teste pensanti con progetti scientifici autonomi e le voci critiche più radicali, le quali difficilmente si rispecchiano nelle concezioni già affermate a livello accademico (sia in merito alle questioni strettamente scientifiche, sia in merito all'accettazione stessa del principio della cooptazione). L'effetto finale è la perdita della dimensione critica nella ricerca scientifica, un forte conservatorismo culturale e l'autoreferenzialità dell'intero sistema di produzione del sapere.

RINGRAZIAMENTI

In questo articolo ho sostenuto che l'università è un sistema di potere e che il potere non è semplicemente una relazione interpersonale, bensì una relazione sociale. Tuttavia, sono anche convinto che per trattare questo tema con passione, oltre che con rigore, sia molto utile sperimentare direttamente, anche a livello interpersonale, gli effetti dei rapporti di potere esistenti. Prima di lasciare la parola alla critica, sento dunque il dovere di fare alcuni ringraziamenti. Partendo dal basso e rimanendoci, voglio ringraziare innanzi tutto i numerosi candidati di concorso con cui ho avuto modo di confrontarmi nel corso della loro papizzazione, per avermi spiegato il punto di vista del cooptato e la sua concezione della giustizia e dell'università ideale. Ma il più grande ringraziamento lo devo senz'altro ai giovani carrieristi del dipartimento di Scienze economiche dell'università di Brescia e alle loro sapienti guide accademiche, gli uni per la grinta con cui si avventano sui bersagli più facili pur di distinguersi agli occhi dei potenti, gli altri per l'intransigenza nei confronti di chi infrange le (loro) regole. Non posso poi dimenticare gli altri membri della facoltà di Economia, né le più alte autorità accademiche di ateneo, per la semplicità con cui regolano i rapporti umani, mettendo da parte la ragione in nome della salvaguardia degli equilibri esistenti e degli interessi della corporazione. Costoro, per mia fortuna con qualche importantissima eccezione, sin dal giorno in cui ho fatto ricorso al Tar per avere giustizia in uno dei tanti concorsi truccati a cui ho partecipato, hanno fatto tutto il possibile per aiutarmi a capire cos'è il potere, quali sono le sue cause e come si manifestano i suoi effetti.

BIBLIOGRAFIA

- Alchian, Armen and Harold Demsetz (1972), "Production, Information Costs and Economic Organization," *American Economic Review*, vol. 62, no 1: 777-95.
- Ankarloo, Daniel and Giulio Palermo (2004), "Anti-Williamson: A Marxian Critique of New Institutional Economics," *Cambridge Journal of Economics* vol. 28, no 3, pp. 413-29.
- Bachrach, Peter and Morton Baratz (1962), "Two Faces of Power," *The American Political Science Review*, vol. 56, pp. 947-52.
- Bachrach, Peter and Morton Baratz (1963), "Decisions and Non Decisions: An Analytical Framework," *The American Political Science Review*, vol. 57, pp. 632-42.

- Bachrach, Peter and Morton Baratz (1970), *Power and Poverty. Theory and Practice*, New York: Oxford University Press. Tradotto in italiano col titolo *Le Due Facce del Potere*, Padova: Liviana editrice.
- Boulding, Kenneth (1973), *The Economy of Love and Fear*, Belmont California: Wadsworth.
- Boulding, Kenneth (1989), *Three Faces of Power*, Newbury Park California: Sage.
- Bourdieu, Pierre (1984), *Homo Academicus*, Paris: Minuit.
- Bourdieu, Pierre et Jean-Claude Passeron (1970), *La reproduction. Éléments pour une théorie du système d'enseignement*, Paris: Minuit.
- Bowles, Samuel and Herbert Gintis (1988), "Contested Exchange: Political Economy and Modern Economic Theory," *American Economic Review*, vol. 78: 145-50.
- Bowles, Samuel and Herbert Gintis (1993A), "Power and Wealth in a Competitive Capitalist Economy," *Philosophy and Public Affairs*, vol. 21, no 4: 324-53.
- Bowles, Samuel and Herbert Gintis (1993B), "The Revenge of Homo Economicus: Contested Exchange and the Revival of Political Economy," *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, no 1: 83-102.
- Bowles, Samuel and Herbert Gintis (1993C), "Post Walrasian Political Economy," in *Markets and Democracy: Participation, Accountability and Efficiency*, edited by Bowles, Samuel, Herbert Gintis and Bo Gustafsson, Cambridge: Cambridge University Press.
- Bowles, Samuel and Herbert Gintis (1994), "Power in Economic Theory," in *The Elgar Companion to Radical Political Economy*, edited by Arestis, Philip and Malcom Sawyer, Aldershot: Edward Elgar.
- Braverman, Harry (1974), *Labor and Monopoly Capital: The Deregulation of Work in the Twentieth Century*, New York: Monthly Review Press.
- Caracciolo, Alberto (1858), Autonomia o Centralizzazione degli Studi Superiori nell'età della Destra, *Rassegna Storica del Risorgimento*, vol. 14: 573-603.
- Checchi, Daniele (1999), "Tenure. An Appraisal of a National Selection Process for Associate Professorship," *Giornale degli Economisti ed Annali di Economia*, vol. 58, no 2: 137-81.
- Clark, Burton (1974), *Academic Power in Italy*, Chicago: University of Chicago Press.
- Croce, Benedetto (1909), *Il Caso Gentile e la Disonestà nella Vita Universitaria Italiana*, Bari: Laterza
- Dahl, Robert (1961), *Who Governs? Democracy and Power in an American City*, New Haven and London: Yale University Press.
- Dobb, Maurice (1973), *Theories of Value and Distribution since Adam Smith. Ideology and Economic Theory*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Edwards, Richard (1979), *Contested Terrain: The Transformation of the Workplace in the Twentieth Century*, New York: Basis Books.
- Facchini, Carla (1997), "Uomini e Donne nell'Università Italiana," in *Chi Governa l'Università? Il Mondo Accademico Italiano tra Conservazione e Mutamento*, a cura di Roberto Moscati, Napoli: Liguori.
- Froio, Felice (1974), *Università, Mafia e Potere*, Firenze: La Nuova Italia.
- Galbraith, John (1983), *The Anatomy of Power*, Boston: Houghton Mifflin
- Giglioli, Pierpaolo (1979), *Baroni e Burocrati*, Bologna: Il Mulino.
- Grossman, Stanford and Oliver Hart (1983), "An Analysis of the Principal-Agent Problem," *Econometrica*, vol. 51, pp. 7-45.
- Grossman, Stanford and Oliver Hart (1986), "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration," *Journal of Political Economy*, vol. 94, no 4, pp. 691-719.
- Hart, Oliver (1988), "Incomplete Contracts and the Theory of the Firm," *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 4, no 1, pp. 119-40.

- Hart, Oliver (1989), "An Economist's Perspective on the Theory of the Firm," *Columbia Law Review*, vol. 89, no 7, pp. 1757-74.
- Hart, Oliver (1995), *Firms, Contracts, and Financial Structure*, Oxford: Oxford University Press.
- Hart, Oliver (1996), "An Economist's View of Authority," *Rationality and Society*, vol. 8, pp. 371-86.
- Hart, Oliver and John Moore (1990), "Property Rights and the Nature of the Firm," *Journal of Political Economy*, vol. 98, pp. 119-1158.
- Hobsbawn, Eric (1964), *Labouring Men: Studies in the History of Labor*, London: Weidenfield and Nicolson.
- Hunter, Floyd (1953), *Community Power Structure*, Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Hutchison, Terence (1964), *'Positive' Economics and Policy Judgements*, London: Allen and Unwin.
- Kalaitzidakis, Pantelis, Mamuneas, Theofanis and Thanasis Stengios (2001), Ranking of Academic Journals and Institutions in Economics, *Discussion paper*, no 10, University of Cyprus.
- Kalaitzidakis, Pantelis, Mamuneas, Theofanis and Thanasis Stengios (2003), Ranking of Academic Journals and Institutions in Economics, *Journal of the European Economic Association*, vol. 1, no 6, pp. 1346-66.
- Lukes, Steven (1974), *Power: A Radical View*, London: Macmillan.
- Marglin, Steven (1974), "What Do Bosses Do? The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production, Part 1," *Review of Radical Political Economics*, vol. 6, no 2, pp. 60-112.
- Marglin, Steven (1975). "What Do Bosses Do? The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production, Part 2," *Review of Radical Political Economics*, vol. 7, no 1, pp. 20-37.
- Marx, Karl (1865), *Value, Price and Profit*, The Marx/Engels Internet Archive, <http://www.marxists.org>.
- Marx, Karl (1867), *Capital: Critique of Political Economy, vol. 1, The Process of Capitalist Production*, The Marx/Engels Internet Archive, <http://www.marxists.org>.
- Marx, Karl (1885), *Capital: Critique of Political Economy, vol. 2, The Process of circulation of Capital*, The Marx/Engels Internet Archive, <http://www.marxists.org>.
- Marx, Karl (1894), *Capital: Critique of Political Economy, vol. 3, The Process of Capitalist Production as a Whole*, The Marx/Engels Internet Archive, <http://www.marxists.org>.
- Mills, Wright (1956), *The Power Elite*, New York: Oxford University Press.
- Moore, John (1992), "The Firm as a Collection of Assets," *European Economic Review*, vol. 36, no 2/3, pp. 493-507.
- Moretti, Mauro e Ilaria Porciani (1997), Il reclutamento Accademico in Italia. Uno sguardo retrospettivo, *Annali di Storia delle Università Italiane*, vol. 1.
- Moscato, Roberto (a cura di, 1997), *Chi Governa l'Università? Il Mondo Accademico Italiano tra Conservazione e Mutamento*, Napoli: Liguori.
- Myrdal, Gunnar (1981), *L'elemento Politico nello Sviluppo della Teoria Economica*, Firenze: Sansoni Editore.
- Palermo, Giulio (2000), "Economic Power and the Firm in New Institutional Economics: Two Conflicting Problems," *Journal of Economic Issues*, vol. 34, no 3, pp. 573-601.
- Palermo, Giulio (2005), "Un'Altra Università è Possibile," *Critica Marxista*, no 6, pp. 38-44.
- Palermo, Giulio (2006), "La Valutazione dei Titoli Scientifici dei Docenti del Dipartimento di Scienze Economiche dell'Università di Brescia," *Discussion Paper*, Università di Brescia, no 615 (Censurato).

- Palermo, Giulio (2007A), "Misconceptions of Power: From Alchian and Demsetz to Bowles and Gintis," *Capital and Class*. In corso di pubblicazione.
- Palermo, Giulio (2007B), "The Ontology of Economic Power in Capitalism: Mainstream Economics and Marx," *Cambridge Journal of Economics*. In corso di pubblicazione.
- Paris, Quirino (2005), "A Mathematical Exposition of Rigged 'Concorsi'", *Just Response*, www.justresponse.net.
- Perotti, Roberto (2002), "Il Bollettino dei Concorsi", <http://www.igier.uni-bocconi.it/perotti>.
- Polsby, Nelson (1963), *Community Power and Political Theory*, New Haven: Yale University Press.
- Polsby, Nelson (1980), "Potere Locale e Democrazia: Una Critica Empirica ai Neo-elitisti," *Rivista Italiana di Scienza Politica*, vol. 10, no 1, pp. 149-66.
- Quassoli, Fabio (1997), "Culture Disciplinari e Società", in *Chi Governa l'Università? Il Mondo Accademico Italiano tra Conservazione e Mutamento*, a cura di Roberto Moscati, Napoli: Liguori.
- Russo, Luigi (1959), *Francesco De Sanctis e la Cultura Napoletana*, terza edizione, Firenze: Sansoni.
- Schattschneider, Elmer (1960), *The Semi-Sovereign People: A Realist's View of Democracy in America*, New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Schumpeter, Joseph (1954), *History of Economic Analysis*, New York: Oxford University Press.
- Weber, Max (1968), *Economy and Society*, New York: Bedminster Press.
- Villari, Pasquale (1868), *Scritti Pedagogici*, Firenze: G. B. Paravia.
- Williamson, Oliver (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-Trust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization*, New York: The Free Press.
- Williamson, Oliver (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, London: Macmillan.
- Williamson, Oliver (1995), "Hierarchies, Markets and Power in the Economy: An Economic Perspective," *Industrial and Corporate Change*, vol. 1, no 1: 21-49.
- Williamson, Oliver (1996A), *The Mechanisms of Governance*, Oxford: Oxford University Press.
- Williamson, Oliver (1996B), "Efficiency, Power, Authority and Economic Organization," in *Transaction Costs Economics and Beyond*, edited by John Groenewegen, London, Kluwer Academic Publishers.
- Wolfinger, Raymond (1971), "Nondecisions and the Study of Local Politics," *American Political Science Review*, vol. 65, pp. 1063-80.