

Salisbury, Eckstein

Da D. Fischella, e una dr.
Partiti e p. di p., Bologna,
X Mulino, 1972

I gruppi come luogo di scambi di Robert H. Salisbury

Premessa

In uno dei suoi passi apparentemente casuali ma carichi di significato David Truman osserva che « l'origine dei gruppi di interesse e le circostanze che determinano il loro orientamento nei confronti delle istituzioni [sono] tra gli elementi di maggior rilievo nell'analisi della politica dei gruppi »¹. Truman prosegue suggerendo o sottintendendo alcune parti di una teoria generale della formazione dei gruppi che non è stata in seguito sviluppata, né da Truman stesso né da altri studiosi dei gruppi di interesse. Ad ogni modo, i frammenti di teoria lasciati da Truman sollevano questioni di notevole rilevanza, e noi ci proponiamo di esaminarli da vicino per vedere se possono condurre, insieme con i dati concernenti la formazione dei gruppi di interesse, a una migliore comprensione del fenomeno dei gruppi di interesse.

A causa della facile accessibilità di dati illustrativi, dedicheremo gran parte della nostra attenzione alla formazione dei gruppi nel mondo rurale americano. Si tratta, inoltre, di un settore particolarmente adatto alla verifica delle presenti teorie sulla formazione dei gruppi. Oltre che ai gruppi rurali, faremo riferimento ad altri tipi di gruppo abbastanza spesso da indicare il campo di applicazione del ragionamento. Facciamo presente sin dall'inizio che il tipo di argomentazione da noi seguito è strettamente legato a un orientamento teorico attualmente in auge nelle scienze sociali: la teoria dello scambio. Questo scritto è un tentativo di contribuire al suo sviluppo applicandone gli assunti all'attività dei gruppi di interesse in politica, e reinterprestandoli alla luce di quell'attività.

Saggio apparso con il titolo *An Exchange Theory of Interest Groups*, in « *Midwest Journal of Political Science* », XIII (1969), pp. 1-32. Riprodotto con il permesso della *Wayne State University Press*, Detroit. Traduzione di Alberto Marradi.

In breve, la nostra tesi è che l'origine, la crescita, la fine di un gruppo di interesse, come la sua attività di lobbying, tutto insomma può essere meglio spiegato se lo si considera in termini di relazioni di scambio fra imprenditori-organizzatori, i quali investono capitale in un insieme di beni e servizi, che poi offrono ai potenziali membri del gruppo a un prezzo, e cioè l'iscrizione al gruppo. Confronteremo questa tesi con altre agli effetti della spiegazione dei dati sull'origine dei gruppi, ed esploreremo le sue implicazioni per altri aspetti dell'attività dei gruppi.

Un'altra avvertenza deve essere premessa. Ci occupiamo qui dei gruppi di interesse organizzati: associazioni formali, secondo la terminologia di Truman. Intendiamo spiegare come queste associazioni vedono la luce, quali condizioni determinano la loro crescita e il loro declino, le strutture della loro attività interna e il loro ruolo nel processo politico. Non intendiamo sviluppare una teoria politica basata sui gruppi di interesse, al modo di Arthur F. Bentley: si tratta di un disegno di ricerca del tutto diverso, e scarsamente correlato al nostro tipo di analisi. È nostro intento sviluppare una teoria dei gruppi di interesse, non una teoria politica basata sui gruppi di interesse; ci auguriamo che ci venga risparmiata ogni critica basata sul secondo tipo di teoria.

Teorie della proliferazione e dell'equilibrio

Una parte delle teorie esistenti sulla formazione dei gruppi può essere indicata come (l'ipotesi della proliferazione²). Essa sostiene, infatti, che in conseguenza di vari processi di differenziazione sociale, specialmente di quelli legati al mutamento tecnologico ma anche di altri, c'è una crescente specializzazione di funzioni all'interno di una determinata popolazione. Si può osservare che gruppi di persone sempre più specializzate si dedicano a un numero crescente di attività economiche specifiche o ricoprono ruoli sociali differenziati; dal che deriva una crescente differenziazione di interessi e di valori, in quanto ogni nuova categoria di persone si pone un insieme alquanto differente di fini sociali.

Ad esempio, si può osservare che gli agricoltori americani si sono specializzati in modo crescente in termini dei prodotti coltivati in una determinata area o da una determinata azienda e anche in

¹ D. B. Truman, *The Governmental Process*, New York, Knopf, 1951, p. 66.

² Elementi di questa ipotesi si possono trovare in Truman, *op. cit.*, in particolare pp. 52-62. Vedi anche R. MacIver, *The Web of Government*, New York, Macmillan, 1947, pp. 52 ss. L'ipotesi è diffusa anche nella letteratura sociologica e antropologica, e Truman cita autorevoli pezzi d'appoggio.

termini di interdipendenza con altri segmenti dell'economia: banche, commercianti, ferrovie, e simili. È un fatto indiscutibile che, sin dai tempi della guerra civile, gli agricoltori americani si sono venuti differenziando man mano che le innovazioni tecnologiche utilizzate, come mietitrebbia meccaniche e macchine per raccogliere il cotone o mezzi di trasporto refrigerato, si sono combinate con altri fattori, come l'uso crescente di terreni aridi e meno adatti alla pluricoltura e modelli mutevoli di domanda sia in pace sia in guerra, con l'effetto di indurre ogni agricoltore a concentrare le sue risorse sulle derrate che poteva produrre ai costi più economici anziché cercare di fornirsi autonomamente di una vasta gamma di prodotti alimentari e tessili. In breve, la commercializzazione integrale dell'agricoltura, iniziata sostanzialmente al tempo della guerra civile, ha condotto alla differenziazione degli agricoltori in gruppi specializzati con interessi specializzati, e con differenze crescenti l'uno dall'altro. Gli interessi erano collegati a fattori quali prezzi e quote di mercato per gli agricoltori stessi e anche per i loro interlocutori sul mercato. L'interdipendenza, che veniva di pari passo con il processo di specializzazione, implicava potenziali conflitti di interessi e di valori sia tra le parti dello scambio commerciale sia tra gli agricoltori, in competizione per rafforzare la propria posizione.

L'ipotesi della proliferazione aggiunge semplicemente che le associazioni formali vengono create, o emergono, come una « naturale » risposta sociale tra questi gruppi specializzati in conflitto, al fine di rappresentare le rivendicazioni di ciascun insieme differenziato di parti interessate. L'associazione articola gli interessi, e organizzando i suoi aderenti li fornisce di un potere di contrattazione più efficace nei confronti di altri gruppi. Il concetto di associazione formale può essere, come ritiene Bentley, un mero artificio tecnico, in quanto il formarsi di associazioni è visto come una specie di frutto automatico del processo di differenziazione sociale; l'associazione ha però un effetto autonomo sul processo politico cui il gruppo è interessato. I gruppi non organizzati, cioè le persone con valori differenziati ma non articolati, sono ritenuti più deboli di quelli organizzati. La questione se interessi veramente differenziati possano realmente restare a lungo privi di organizzazione non è chiarita nei frammenti di teoria che andiamo esaminando³. Pare che, con l'andar del tempo, ci sia da attendersi che interessi del genere raggiungano un'espressione organizzativa, anche se il processo specifico attraverso

³ L'incertezza teorica in cui Truman ha lasciato il suo concetto di « gruppo potenziale » è esaminata in R. C. Macridis, *Interest Groups in Comparative Analysis*, in « Journal of Politics », XXII (1961), pp. 25-45, e in M. Olson Jr., *The Logic of Collective Action*, Cambridge, Harvard University Press, 1965, pp. 128-130.

GRUPPI
POTENZIALI

so il quale si generano le organizzazioni formali non è stato mai esaminato e sembra esser considerato una conseguenza inevitabile della differenziazione stessa. Ad ogni modo, l'ipotesi della proliferazione presenta tre affermazioni che ci interessano: 1) le associazioni sono il prodotto di insiemi differenziati di valori o di interessi; 2) con il procedere della divisione e specializzazione nella società, gruppi sempre più differenziati appariranno sulla scena politica; 3) per trovare spiegazione al fenomeno della formazione dei gruppi si deve guardare ai processi attraverso i quali i valori si alterano e trasformano.

Una seconda proto-teoria, per così dire, sulla formazione dei gruppi, può essere chiamata l'ipotesi del meccanismo omeostatico⁴. Questa tesi dà assai minor valore ai processi di differenziazione sociale e alla relativa nascita di « nuovi interessi ». Essa preferisce dare per scontata una certa differenziazione e suggerisce che l'origine dei gruppi è tipicamente collegata alla successione di eventi descritti qui di seguito. Un ipotetico equilibrio fra i gruppi sociali è disturbato, in conseguenza di fattori socialmente perturbatori — come le innovazioni tecnologiche, la guerra, i cambiamenti nei trasporti e nelle comunicazioni — e di processi macrosociali, come rilevanti spostamenti di popolazione, fluttuazioni economiche e industrializzazione. Nello stato di turbato equilibrio, i settori danneggiati elaboreranno una risposta che tenda a ristabilire una situazione accettabile. Una maniera tipica di rispondere è organizzare un'associazione formale; ciò — come sottolinea Truman — non solo aumenta il potere di contrattazione, ma contribuisce a stabilizzare e a rafforzare le relazioni all'interno del gruppo aumentando l'interazione e l'aiuto reciproco fra i membri e di conseguenza l'estensione e la profondità dei loro valori condivisi. È da notare che l'organizzazione è vista come agente più attivo in questa prospettiva che nel quadro dell'ipotesi della proliferazione. La sua attività contribuisce direttamente, anche se marginalmente, all'evoluzione dei valori dei membri e, dipendendo assai meno dalle pressioni sociali, può meglio indicare la direzione in cui si muovono gli interessi del gruppo.

Truman osserva che « la formazione delle associazioni ... ha luogo a ondate »⁵, dato che l'organizzarsi di un gruppo alla ricerca di un migliore equilibrio può provocare un'analoga organizzazione di gruppi rivali, in una specie di processo dialettico. Questo processo finisce per avere un effetto equilibratore, in quanto è presumibile che, una volta che tutte le parti di una relazione di affari hanno raggiunto lo stadio organizzativo, non si formano altri gruppi e le associazioni costituite acquistano un assetto stabile. Sotto questo pro-

⁴ Cfr. ancora Truman, *op. cit.*, pp. 52 ss.

⁵ *Ibidem.*, p. 59.

filo, l'ipotesi omeostatica differisce da quella della proliferazione, che prevede il continuo sviluppo di nuove configurazioni di interessi e quindi di nuove associazioni.

È possibile che, nell'individuare questi due approcci distinti, ci siamo valse di passaggi che la letteratura non intendeva sottoporre a un'esegesi così profonda; per quanto alcuni elementi delle due posizioni vi appaiano qua e là. I due approcci differiscono nell'importanza data all'uno o all'altro aspetto e in alcuni postulati, ma non si escludono a vicenda. Si tratta di sapere quale ipotesi è più adatta a render conto dei dati, e, qualora nessuna delle due fosse adeguata, se esiste un'alternativa migliore. Se consideriamo la formazione dei gruppi nel mondo rurale degli Stati Uniti, troviamo elementi che convalidano l'una e l'altra ipotesi, ma anche elementi non riconducibili ad alcuna delle due. Esaminiamo quindi brevemente i dati.

Entrambe le ipotesi indicano il periodo successivo alla guerra civile come quello di crescita di organizzazioni agricole politicamente rilevanti. Del resto, lo sviluppo spettacolare del Grange⁶ dal 1867 agli anni attorno al 1875 è un dato abbastanza evidente da non essere trascurato da alcun teorico. Parallelamente, è chiaro che la tecnologia agricola ha subito in quel periodo una profonda trasformazione nel senso della meccanizzazione. I trasferimenti provocati dalla guerra e l'espansione postbellica ad ovest, favorita dalle ferrovie, contribuiscono, insieme con lo sviluppo di grandi aziende industriali, alla trasformazione della vita agricola. In larga misura, sembra che l'ipotesi della proliferazione si adatti meglio al periodo immediatamente successivo alla guerra in quanto sottolinea l'emergere di nuove configurazioni di interessi e di valori in seguito alla differenziazione sociale. È chiaro che non si tratta soltanto di vecchi gruppi venutisi a trovare in una nuova situazione, perché — fatta eccezione per il Sud — non c'erano mai stati prima grossi gruppi di agricoltori talmente legati al mercato e vulnerabili di fronte alle sue vicissitudini.

È altrettanto chiaro però che per quasi mezzo secolo non si ebbe un'ulteriore proliferazione di organizzazioni agricole, ciascuna portatrice di interessi specializzati. Almeno fino ai primi anni del nuovo secolo la stragrande maggioranza delle organizzazioni agricole che si erano costituite aderirono a un ristretto numero di federazioni nazionali, per quanto i legami fossero spesso abbastanza labili. Il Grange fu seguito dalla Farmers Alliance negli anni ottanta, dal Populist Party negli anni novanta, e da Agricultural Wheel, Farmers Union e Farm Bureau nella prima parte del ventesimo secolo. Ognuna di

⁶ *Grange* (la fattoria, la casa colonica) è il nome della prima associazione agricola americana su scala nazionale. Abbiamo preferito riportare questo nome e i successivi in forma originale piuttosto che fornire traduzioni più o meno arbitrarie (N.d.T.).

queste organizzazioni era composta da numerose unità locali o statali, e nel caso della Farmers Alliance c'erano diverse componenti regionali; parzialmente o totalmente autonome; ma non esistono prove di un vero e proprio processo di suddivisione. Accadeva invece che una serie di rapidi successi organizzativi locali era seguita dalla costituzione ufficiale di un più vasto raggruppamento, che poi — almeno fino a questo secolo — altrettanto rapidamente perdeva il potere e spesso addirittura scompariva.

Questo succedersi di organizzazioni sembra sconfessare l'ipotesi della proliferazione, ma non è per questo più compatibile con l'ipotesi del meccanismo omeostatico. Rapida ascesa e rapida caduta di organizzazioni agricole in un periodo — 1867-1900 — che vide la maggior parte degli agricoltori in perenne posizione di svantaggio sui mercati non è il genere di risposta organizzativa più adatta alla ricostituzione di un equilibrio accettabile. Si potrebbe obiettare che, raggiungessero o meno i loro scopi, i gruppi erano comunque organizzati al fine di stabilire tale equilibrio: il che è indiscutibile. La propaganda dei gruppi di protesta contadina insisteva continuamente sull'affermazione che una specie di età dell'oro primordiale era stata rovinata dalla rivoluzione industriale, e sulla pretesa che i pubblici poteri lavorassero per il ritorno all'Eden. Ma le evocazioni retoriche dell'Arcadia devono esser tenute distinte dalle teorie sociologiche empiriche: e in questo campo, né l'ipotesi della proliferazione né quella omeostatica sembrano adeguate al compito di spiegare una successione di fallimenti organizzativi tra persone che, come è generalmente riconosciuto, erano in considerevoli difficoltà e avevano bisogno di aiuto politico e organizzativo. Entrambe le teorie in questione sembrano presupporre che in una situazione del genere dei gruppi organizzati debbano emergere e avere in qualche modo successo. Invece, il paesaggio dei fatti storici è sparso di automobili abbandonate (le varie organizzazioni agricole), e una teoria, per essere accettata, deve saper rendere conto dei relitti come delle realtà viventi.

Imprenditori-organizzatori

È nostra intenzione interpretare i gruppi di interesse come scambi di benefici, secondo lo schema descritto qui di seguito. Gli imprenditori-organizzatori investono capitale per creare un insieme di beni e servizi che offrono a un mercato di potenziali consumatori a un determinato prezzo. Se, e fintantoché, abbastanza consumatori comprano, cioè si uniscono alla organizzazione, il gruppo è varato, e naviga. Se i vantaggi vengono a mancare, o sono inadeguati a coprire il costo dell'adesione, o i capi non ricevono un compenso sufficiente, il gruppo si sfalda. Tutti i gruppi di interesse sono visti in questa

cornice concettuale; ne consegue che solo i gruppi organizzati, cioè le relazioni di scambio gestite da imprenditori — che esse si autodefiniscano organizzazioni o meno — sono osservabili. Il nostro schema concettuale è onnicomprensivo e, sosteniamo, tutti i casi possono esservi ricondotti senza alterarne i fondamenti.

E il caso di avvertire subito il lettore che il nostro schema concettuale è strettamente imparentato con un analogo schema attualmente in pieno sviluppo presso i sociologi, e rappresentato specialmente dal lavoro di Peter Blau e George Homans. Al tempo stesso, ci sono considerevoli analogie di pensiero e di linguaggio con la teoria economica: dopo tutto, il comportamento di scambio è il cuore dell'universo di un economista. In effetti, una tesi in parte parallela è stata già sostenuta, a proposito dei gruppi di interesse, dall'economista Mancur Olson jr.

Molte delle ipotesi che illustreremo sono traduzioni dirette da semplici modelli economici; ci sono molte ragioni per ritenere che anche formulazioni più elaborate e complesse possono essere scambiate tra discipline diverse, man mano che si fa luce la consapevolezza della stretta somiglianza di molti apparati concettuali. Naturalmente — ci affrettiamo ad aggiungere — una parte considerevole delle nostre ipotesi concerne problemi specificamente politici, e tali che raramente le altre scienze debbono affrontarne di simili.

Consideriamo ora il significato autentico dei termini chiave della nostra analisi, che sono quattro: imprenditore-organizzatore, benefici, membro del gruppo, scambio. Per molti rispetti la nozione di imprenditore-organizzatore è in posizione centrale nella nostra tesi. L'imprenditore in una situazione organizzativa è l'iniziatore dell'impresa. Spetta a lui la prima mossa, senza la quale un'attività di scambio non può avere luogo. La scienza economica non ha soltanto adottato un'utile finzione teorica quando ha individuato la formazione del capitale e l'investimento come momenti essenziali dello sviluppo economico, e l'imprenditore come il soggetto che mette il capitale in azione: questo è proprio ciò che accade realmente. Gli imprenditori usano il capitale per produrre beni o servizi che, essi sperano, saranno apprezzati abbastanza da esser richiesti; le persone che desiderano soddisfare bisogni lavorano e risparmiano, e una spirale di crescita è messa in movimento. Fintantoché i beni e servizi non vengono offerti la domanda latente non può essere osservata, solo postulata. I processi di formazione del capitale devono, naturalmente, precedere l'inizio dell'azione dell'imprenditore, ma in termini di un singolo scambio economico organizzato l'imprenditore è il punto di partenza.

Se vogliamo applicare questa analogia al fenomeno dei gruppi di interesse sarà necessario in ogni caso identificare gli imprenditori la cui attività costituisce il primo segno visibile di un gruppo orga-

nizzato, e qualche forma di capitale che è stato investito per lanciare quell'impresa di gruppo. Se siamo in grado di soddisfare queste esigenze, potremo anche porci altre domande concernenti le fonti e i processi di reclutamento degli imprenditori dei gruppi di interesse.

Un sistematico schedario di dati sull'origine dei gruppi sarebbe di grande utilità, ma per il momento ci dobbiamo accontentare di alcuni casi individuali per illustrare quanto stiamo per affermare, e cioè che una teoria « imprenditoriale » della formazione dei gruppi si dimostra valida in ogni caso. Anche in questo caso ci serviremo della storia dei gruppi rurali americani. Il primo grosso gruppo ad organizzarsi fu il Grange; esso ebbe origine per opera di Oliver Hudson Kelley che, con notevoli sacrifici personali e l'aiuto di alcuni amici, riuscì a sopravvivere fino a che l'organizzazione cominciò a fare presa. Così Newton Gresham, dopo esser fallito come proprietario di un giornale, mantenne la sua famiglia con i debiti e il soccorso dei vicini per oltre un anno, fino a che la sua Farmers Union non cominciò ad attirare abbastanza iscritti per permettergli di sopravvivere con le loro quote. Esistono prove di investimenti personali, anche se in circostanze meno drammatiche, da parte degli organizzatori di gruppi più recenti quali il Farmers Holiday Movement, la National Corn Growers Association e la National Farmers Organization. E non c'è dubbio che un grande numero di gruppi di interesse contemporanei, attivi ad esempio nel settore dei diritti civili o della politica estera, sono diretti da persone che hanno investito somme cospicue nelle loro organizzazioni.

La natura dei « benefici »

Occupiamoci ora del secondo dei nostri concetti chiave. Deve essere chiaro sin dall'inizio che non è nostra intenzione definire dei benefici « veri », o « reali ». Partiamo, invece dal presupposto che la gente fa le cose e le esperienze che apprezza, per una qualsiasi ragione, e che altrimenti non potrebbe esser considerata razionale. Supponiamo che la gente faccia o ricerchi, riconsiderando e correggendo di quando in quando le proprie scelte, tutto quanto comporti per essa più benefici che costi: può essere più semplice esprimere ciò in termini di benefici positivi o negativi, dato che la nozione di costo non significa in realtà niente altro. I nostri presupposti sono utili nell'esame di certi tipi di comportamento, mentre sono irrilevanti sia per le teorie normative del comportamento sia per l'analisi motivazionale.

Come definiremo i benefici? Un utile punto di partenza è la triplice distinzione suggerita da Clark e Wilson a proposito degli in-

centivi organizzativi⁷. Essi distinguono fra incentivi materiali, solidaristici e finalistici. Per incentivi materiali essi intendono le ricompense tangibili in beni o servizi o mezzi, quali un impiego, con i quali beni e servizi possono essere ottenuti. Gli incentivi — e, nel nostro caso, i benefici — materiali sono sempre « estrinseci » a entrambe le parti interessate a una transazione e sono tipicamente strumentali rispetto a valori più importanti come il decoro o il benessere. Al contrario, i benefici solidaristici investono direttamente la « dimensione personale » di ciascuna delle due parti. Clark e Wilson suggeriscono che i valori solidaristici « derivano principalmente dal fatto di associarsi e includono gratificazioni come la socializzazione, il trovare affinità, il senso di appartenenza al gruppo e di identificazione, lo status derivante dall'appartenenza al gruppo, i divertimenti conviviali, e così via »⁸.

Gli incentivi — o i benefici — finalistici consistono nella realizzazione di fini soprapersonali, propri dell'organizzazione e del gruppo. Per quanto i vantaggi di tali successi possano, come è naturale, toccare determinati individui in modo particolare, ordinariamente essi non sono divisibili in unità di valore assegnate a persone specifiche o attribuite dietro corresponsione di costi unitari. Né è sempre possibile limitare il godimento dei benefici finalistici alle persone che si sono impegnate nella loro ricerca. Ad esempio il « buon governo » o la « pace » o i « diritti degli Stati » o le « libertà civili » sono tutti valori desiderati dagli individui e che avvantaggiano individui, ma non è facile analizzare i costi relativi ai loro benefici, i quali toccano a ogni genere di persone che non hanno preso parte agli sforzi per assicurarli. Blau usa un concetto affine quando parla di azioni sociali « espressive », distinte da azioni strumentali. Le azioni espressive sono quelle che manifestano *coram populo* gli interessi o i valori di una persona o di un gruppo anziché essere strumentali al conseguimento di quegli stessi interessi o valori. Presumibilmente, non si possono esprimere valori materiali, che si devono perseguire e ottenere. Analogamente, si possono godere i benefici solidaristici soltanto quando ne siamo in possesso. Ma si possono spesso ricavare benefici dall'aver espresso un certo tipo di valori. La guerra alla povertà e la difesa della libertà di parola o dei diritti civili sono possibili esempi di valori che molti desiderano esprimere; gli stessi

⁷ Vedi P. B. Clark e J. Q. Wilson, *Incentive Systems: A Theory of Organizations*, in « *Administrative Science Quarterly* », VI (1961), pp. 129-166. Clark e Wilson si occupano delle organizzazioni in generale piuttosto che dei gruppi d'interesse in sé, ma la loro analisi ha comunque rilievo, anche se talvolta solo implicitamente, per il nostro discorso. Vedi anche la tipologia analoga elaborata da A. Etzioni, *Comparative Analysis of Complex Organizations*, New York, Free Press, 1961.

⁸ Clark e Wilson, *op. cit.*, pp. 134-135.

[Beni
Pubblica]

individui sono inclini a unirsi a gruppi che forniscono meccanismi per l'espressione pubblica di quei valori: aspetto, questo, particolarmente rilevante per il nostro discorso. Se l'espressione di quei valori è uno strumento valido per il loro raggiungimento non è problema che ci interessi, per il momento. Il fatto è che importanti benefici possono derivare dall'espressione stessa.

Preferiamo, in questo contesto, usare la nozione di benefici espressivi piuttosto che quella di benefici « finalistici » proposta da Clark e Wilson. Essi si sono occupati solo degli incentivi interni a un'organizzazione, e pertanto non hanno dovuto tenere conto della complessità inerente alle transazioni fra i capi di un'organizzazione e altri gruppi. È chiaro, del resto, che i dirigenti di alcuni gruppi di interesse fanno pressioni per conseguire fini organizzativi sopra-personali — sostegni ai prezzi, ad esempio, o riduzioni fiscali — che sono finalistici nel senso indicato da Clark e Wilson, ma anche materiali nelle loro conseguenze apertamente previste. I benefici materiali, solidaristici ed espressivi parrebbero costituire categorie mutuamente esclusive a livello concettuale, ma le difficoltà di una distinzione e di una misurazione empiriche sono notevolissime.

La nostra tesi è che l'imprenditore di un gruppo investe il suo capitale nella creazione di un insieme di benefici, costituito da una certa combinazione o miscuglio dei tipi menzionati, e li offre sul mercato a un determinato prezzo. Il prezzo è l'iscrizione al gruppo, che può costare poco come una firma di sostegno o molto come le quote di affiliazione a certe associazioni commerciali. Il mercato è rappresentato da tutti quegli ambienti che l'imprenditore sceglie di contrattare. Esaminiamo ora le implicazioni della nostra triplice tipologia di benefici per le attività imprenditoriali degli organizzatori di gruppi. Considereremo poi i membri effettivi e potenziali dei gruppi come mercati con modelli di domanda e liste di preferenze e vedremo quali implicazioni può avere questo angolo visuale.

Quali benefici sono effettivamente offerti dall'imprenditore-organizzatore ai membri potenziali del suo gruppo? Va da sé che nella maggior parte dei casi i benefici offerti inizialmente sono in larga misura di natura materiale. Nel caso dei primi gruppi agricoli, per esempio, a cominciare dalla Farmers Alliance e via via con la Farmers Union, il Farm Bureau e una pleora di gruppi minori, lo scambio iniziale ruotava attorno a qualche forma di cooperazione economica, negli acquisti, nelle vendite o in entrambi. Le cooperative erano talvolta propagandate in virtù dei loro meriti ideologici, ma in ogni caso ci si attendeva anche che procurassero benefici economici diretti ai sottoscrittori. Lo stesso è vero, naturalmente, dei sindacati e anche di molte associazioni di commercio.

Sottolineare l'importanza iniziale dei benefici economici materiali per una gamma così vasta di gruppi richiama anche l'attenzione

su un fenomeno strettamente collegato, che nessuna teoria sulla formazione e il funzionamento dei gruppi può trascurare. Si tratta dei fallimenti organizzativi. Nessuna teoria esistente sui gruppi di interesse sembra riconoscere il fatto evidente che un grande numero di gruppi organizzati sparisce dalla scena. Il ricambio è altissimo. Ora, se è vero che i gruppi sono organizzati sulla base di scambi di benefici, ne consegue senza difficoltà il fatto che essi si scioglieranno ogni qualvolta i benefici sono inadeguati ad assicurare la continuità del sostegno. Se gli organizzatori non riescono a mantenere in vita il flusso dei benefici (se, ad esempio, la cooperativa fallisce), gli iscritti si ritireranno. Altrettanto faranno se non possono più permettersi di pagare le quote. E questo è proprio quanto accadde a numerosi gruppi e sottogruppi agricoli nella seconda parte del diciannovesimo secolo. Le piccole imprese, che essi in sostanza costituivano, fallirono; spesso a causa di difetti di gestione, ma talvolta anche in seguito alle difficoltà connesse con periodi di recessione, come nel 1893.

Non ogni gruppo, naturalmente, è organizzato sulla base di benefici materiali. Le prime associazioni agricole locali fiorirono probabilmente sul presupposto dei benefici solidaristici derivanti dall'iscrizione; il successo del Grange è stato per lungo tempo comunemente attribuito ai benefici solidaristici derivanti dai rituali semi-segreti e dalle attività comunitarie del gruppo. Dal punto di vista dell'imprenditore, però, i benefici solidaristici sono spesso difficili da « vendere » se il mercato non possiede caratteristiche tutte particolari. Un organizzatore può costruire una sede di club ma non può facilmente garantire che valga la pena di frequentarla. I benefici solidaristici possono svilupparsi in seguito, ma l'imprenditore dipende in larga misura dal suo cliente, che lo deve aiutare a creare il suo prodotto. Inoltre, non è dimostrato che per la maggioranza della gente la socievolezza abbia un valore sufficiente a persuaderli a entrare in un gruppo per goderne. Possono anche farlo, se non ci sono alternative, se il mercato è un terreno del tutto vergine di associazioni, come lo era praticamente la frontiera delle fattorie dopo la guerra civile. Oppure può accadere che la gente si iscriva a gruppi a base solidaristica che però procurano anche una misura considerevole di benefici di altro tipo. Una miscela tipica è composta da benefici solidaristici uniti a forme speciali di benefici espressivi. Per esempio, le organizzazioni basate sulla cellula, le cui strutture sono certamente adatte a offrire benefici solidaristici, tendono anche ad accompagnarsi con ideologie estremiste, spesso dense di sottintesi cospiratori. Nella situazione di piccolo gruppo tipica della cellula, « il nemico » può essere denunciato con enfasi, massimizzando così i benefici espressivi e quelli solidaristici dei membri. Cionondimeno, è nostra opinione che i gruppi di interesse che si fondano su benefici solidaristici siano marginali, e che sia improbabile che abbiano molto

