

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI CATANIA
FACOLTÀ DI SCIENZE POLITICHE
DIPARTIMENTO DI SOCIOLOGIA E METODI DELLE SCIENZE SOCIALI

GABRIELLA CHIARELLO

RUMOR: TRA CATANIA E ORLÉANS

TESI DI DOTTORATO
SOCIOLOGIA E METODI DELLA RICERCA SOCIALE

Relatore: Chiar.mo Prof. Giovanni Belluardo
Coordinatore: Chiar.mo Prof. Giuseppe Astuto

XXII CICLO

INDICE

<i>INTRODUZIONE</i>	» 4
Capitolo I - Le dicerie	» 9
1. Termini e definizioni	» 9
2. Le Teorie	» 19
2.1 Gli studi di Allport e Postman	» 21
2.2 Una classificazione	» 27
2.3 Un approccio sociologico	» 34
Capitolo II - Dal rumor d'Orléans al rumor di Catania. Quadro teorico e aspetti metodologici	» 36
1. Il rumor d'Orléans	» 37
2. Il rumor di Catania. Ipotesi di ricerca	» 47
3. La città	» 54
3.1 La città, i cinesi e il mito	» 55
4. Le interviste	» 62
5. Il Campione	» 63
Capitolo III - Il mito e il processo di accesso alla verità	» 68
1.1 Chi conosce la voce	» 68
1.2 La trasmissione della voce	» 70
2. Chi crede e chi non crede	» 75

2.1	Chi crede: la conferma del mito	» 81
2.2	Chi non crede: l'anti-mito	» 86
Capitolo IV - Strutture valutative		» 93
1.	Il differenziale semantico: presupposti teorici	» 93
1.1	L'uso del differenziale semantico	» 95
1.2	Qualche precisazione	» 100
2.	La valutazione del cinese secondo l'intero campione	» 101
2.1	La valutazione di chi crede	» 108
2.2	La valutazione di chi non crede	» 113
2.2.1	La valutazione della relazione immaginaria	» 118
2.2.2	La valutazione dell'incredibilità del mito	» 123
2.2.3	La valutazione della prudenza verificatrice	» 128
2.2.4	La valutazione di chi condanna e accusa	» 132
<i>CONCLUSIONI</i>		» 138
<i>RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI</i>		» 149

INTRODUZIONE

Un articolo dal titolo “La donna rubata dai cinesi: ultima leggenda metropolitana” apparso lunedì 15 marzo 2004 sul quotidiano catanese *La Sicilia* racconta, cercando di rassicurare i suoi lettori sulla assoluta falsità della notizia, della sparizione di una donna all’interno di un negozio cinese:

“La voce si fa sempre più insistente. La credulità della gente cresce, tanto da arrivare a dire «l’ho letto sul giornale» o addirittura «è successo a una mia amica». Alcuni la raccontano chiedendosi come mai la notizia non sia apparsa sui giornali. Se ne parla negli ambienti di lavoro e dal parrucchiere, sull’autobus e al mercato. Le madri si preoccupano per figlie, le nonne per le nipoti, i mariti per le mogli, i fidanzati per le fidanzate. Perciò abbiamo deciso di parlarne anche noi, [...]. Niente paura siamo all’ennesima leggenda metropolitana. [...]

Marito e moglie vanno in giro per il centro storico. Ad un certo punto lei entra in uno dei negozietti d’abbigliamento gestiti dai cinesi nei pressi di piazza Carlo Alberto. Lui l’aspetta fuori. Ma aspettando, aspettando passano i minuti, poi mezz’ora, un’ora... eh no, è troppo. Il marito spazientito entra nel negozio per sollecitare la consorte, ma lei non c’è. È sparita nel nulla? Ma com’è possibile? Quindi chiede conto e ragione al gestore, che cade dalle nuvole e nega «No, mi dispiace, sua moglie qui non è mai entrata». L’uomo, allarmato, esce e chiama la polizia.

Arrivano gli agenti e fanno irruzione nel negozio. E che ti scoprono? Trovano quella poveretta nel retrobottega, legata a una sedia, imbavagliata e tosata, pronta per essere usata come serbatoio d’organi

per i trapianti clandestini. Il resto del racconto non si conosce perché nessuno l'ha ancora inventato [...]" (Quasimodo, 2004).

Leggende, voci, dicerie o *rumor* lungi dal poterli considerare semplici fatti irrazionali tanto ci raccontano del tessuto sociale dal quale nascono e attraverso il quale si alimentano.

Il presente lavoro nasce dalla passione di studiare il processo attraverso cui le voci si formano e si diffondono. La trattazione prende avvio passando rapidamente in rassegna i primi studi sull'argomento per poi concentrarsi, a partire dallo studio di Morin, sul *rumor* di Catania, in particolare sul processo attraverso cui il mito prende forma, s'insinua e trova giustificazione nella coerenza delle sue stesse argomentazioni, così che rispondendo a una logica mitopoietica scavalca e prescinde qualunque dato di realtà.

Un susseguirsi di voci incontrollate, caratterizzate dalla difficoltà di distinguere tra il vero e il falso, s'insinuano, corrono e attraverso il canale del passaparola ci raggiungono; non si conosce la fonte, ma affascinano, incuriosiscono, mettono in allerta, spesso risvegliano paure e angosce, anzi proprio quest'ultime rappresentano il loro humus. È ciò che sottolinea Giovanni Gennaro nel recensire il lavoro di Edgar Morin: "la straordinaria potenza dell'emotività come elemento costitutivo di realtà sociale" (Gennaro, *La Sicilia*).

Il caso di Catania sembra ricalcare quello d'Orléans. Il tema è lo stesso: la tratta delle Bianche, una voce diffusa un po' in tutta Italia che, a seconda del luogo in cui approda, aggiunge o cambia particolari. Il *rumor* infatti sembra governato dal principio dell'eterno ritorno: i protagonisti di ieri cambiano volto, cambiano i loro costumi e incuranti di limiti spazio-temporali mettono in scena lo stesso racconto sicuri di trovare il solito grande pubblico ad accoglierli; così gli ebrei di ieri sono i cinesi di oggi.

Kapferer confrontando leggende moderne e leggende medievali rileva il ripetersi di nove grandi temi: “il ritorno di Satana, il veleno nascosto, il complotto sotterraneo per conquistare o recuperare il potere, le carestie artificiali (nel Medioevo il grano nascosto, oggi la finta penuria di petrolio o la scoperta tenuta segreta del motore ad acqua), la paura del diverso (antisemitismo, per esempio), il rapimento dei bambini, le malattie dei principi, i loro amori e i loro compromessi finanziari o morali” (Kapferer, 1988: 123). Ecco allora ritornare la paura del “diverso” che ci permette di stare tutti stretti e di additare il cinese, l'ebreo, lo straniero o chiunque altro risvegli in noi quel fiorire di sentimenti ambivalenti che portano inquietudine, attaccano i valori e minano le certezze. Così l'uomo di Bauman tutto intento a mettere in ordine la sua complessa società, procedendo per opposizioni di senso, trova un senso anche alle più irriducibili ambiguità: lo straniero si colora di magico, di oscuro, diventa potente, sembra quasi una creatura del maligno, emergono fatti strani, storie incredibili.

Il “rumore” di Catania sembra ancora una volta (come quello di Orléans e di Amiens) dare vigore e forza alle ipotesi di Morin: “Tutto ciò conferma, ad un tempo, sia le nostre assunzioni metodologiche che quelle di ordine sociologico. Queste ultime ci conducevano a ricercare i fattori che danno conto dell’insorgere e del diffondersi di un mito, non nei caratteri singolari di una città, ma nei tratti fondamentali della società [...]” (Morin, 1969: 15).

Ancora una volta torna il mito e ancora una volta porta con sé l’abbinamento mitologico di due distinte tematiche, una relativa alla tratta delle Bianche (anche se aggiunge la variante del mercato nero degli organi), l’altra cerca e trova un capro espiatorio, questa volta i cinesi.

Anche a Catania come a Orléans l’incarnazione del mito avviene in fretta: chi viene preso di mira è il commerciante che ha fatto una rapida e perciò “strana” fortuna; egli si distingue rispetto al resto della comunità, riveste un ruolo inquietante, è lo straniero che ruba fette di mercato vendendo merce a prezzi stracciati. Il cinese ritrae perfettamente ciò che il mito richiede: un essere dal doppio volto, un commerciante-trafficante. D’altro canto come ha fatto a comprare così in fretta e pagando sempre in contanti? “«È arrivato qui con le mani in tasca» (vale a dire con le tasche vuote). «Come ha potuto guadagnare tanto così presto vendendo così a buon mercato?». Il mito, [...] porta la spiegazione di questo mistero economico: gli abiti si vendono forse a buon mercato, ma le donne che li indossano si vendono certamente care” (cit.: 53).

Il mito rappresenta allora il bisogno di raccontare, ordinare e spiegare la realtà, è lo strumento attraverso il quale si supera e si risolve una contraddizione; esso può variare nel corso della storia, può diffondersi in luoghi lontani, alcune sue parti possono essere dimenticate, altre possono essere aggiunte mentre alcune situazioni, alcuni eventi, alcuni personaggi rimangono costanti; e tutto avviene in quel tempo e in quel luogo cioè nel tempo e nel luogo in cui il mito accade, nel *hic et nunc*. Il mito non racconta dell'ebreo o del cinese, ma la città è piena di ebrei o di cinesi.

CAPITOLO I - LE DICERIE

1. Termini e definizioni

I termini “voce”, “chiacchiera”, “diceria” “rumor”, “leggenda urbana o metropolitana” sono spesso utilizzati in modo interscambiabile. Il guardare a questi fenomeni indistintamente, non procedendo ad una previa chiarificazione e distinzione di significati, ha condotto ad un coacervo di studi che si sovrappongono e si criticano senza considerare che ogni studio ha avuto ad oggetto lo stesso fenomeno, ma a livelli differenti. Inoltre la traduzione e il passaggio di un termine da idioma a idioma tanto ci fanno perdere del significato originario che l'autore e la sua stessa lingua gli avevano in precedenza attribuito.

In questo tentativo di differenziazione tra i termini “rumor”, “gossip” e “urban legend” si cimentano Nicholas DiFonzo e Prashant Bordia. I due autori differenziano i termini a partire da tre aspetti - contesto, funzioni e contenuto - e affermano che la difficoltà concettuale nel diversificarli è dovuta alla eccessiva attenzione che è stata assegnata al contenuto a dispetto degli altri due elementi.

I rumor sono così definiti: “unverified and instrumentally relevant information statements in circulation that arise in contexts of ambiguity, danger or potential threat, and that function to help

people make sense and manage risk” (DiFonzo and Bordia, 2007:19, 20). In questa definizione, a parere degli autori, si attribuisce rilievo al *contesto* cioè alla situazione e/o al bisogno psicologico che si esprime attraverso questo tipo di comunicazione informale; alla *funzione*, cioè a ciò che la gente cerca di realizzare impegnandosi in questo tipo di discorso; e al *contenuto*, cioè al tipo di affermazione messa in circolo.

Il rumor è dunque caratterizzato da contesti ambigui, vale a dire contesti in cui il significato o il valore di una situazione non è subito manifesto. La minaccia può essere tangibile, come quando per esempio ci si sente in pericolo di vita, oppure può trattarsi di una minaccia psicologica come la minaccia al Sé, alla identità individuale. È questo il caso di un individuo la cui autostima si abbassa nel confronto con altri che riscuotono maggiore successo, o il caso di un impiegato ridicolizzato e vessato dal capo. Oggetto delle minacce potrebbe essere l'identità sociale come nel caso in cui un individuo percepisca il proprio gruppo di appartenenza continuamente discriminato. Gli autori a tal proposito riportano un falso rumor riferito da Freedman che circolava tra gli afroamericani, in cui si narra di un Punch a base di frutta tropicale preparato dal Ku Klux Klan che avrebbe reso sterili i neri (cit.:21).

La funzione dei rumor deriva dal contesto ambiguo dal quale nascono e coincide con il cercare di dare un senso a quella ambiguità, ciò lo si fa collettivamente, discutendo, proponendo e valutando. Il rumor dunque rappresenta una ricerca collettiva di informazioni, una strategia messa in atto per controllare

l'ambiente. Gli autori parlano di "controllo primario" (cit.:22), esso infatti consente al destinatario l'opportunità di agire evitando o neutralizzando eventuali minacce.

Il rumor offre la possibilità di un "controllo secondario". Permettendo ai destinatari l'anticipata interpretazione dell'evento come negativo, consente la messa in atto di strategie - come la riduzione di aspettative, il prevedere il peggio per evitare delusioni, o il ritenere l'evento una casualità - per contenere l'impatto emotivo. I rumor insorgono dunque in quei contesti che appaiono minacciosi alle identità individuale e/o collettiva proprio per difendere quel senso d'identità. Gli autori riportano un rumor pubblicato dal Dipartimento di Stato americano in cui si racconta che i servizi segreti israeliani allarmarono 4000 ebrei per impedire loro di recarsi sul posto di lavoro al World Trade Center l'11 Settembre del 2001 (US Department of State, 2005). Indubbiamente, aggiungono, per coloro per i quali la religione islamica riveste un ruolo centrale nel tenere saldo il proprio senso d'identità, quel rumor aiuta a difendersi dalla sconcertante idea che tutti gli aggressori fossero fondamentalisti islamici.

Per quanto riguarda il terzo aspetto, il contenuto, DiFonzo e Bordia affermano che i rumor sono dichiarazioni di informazioni, sono cioè dichiarativi più che direttivi o interrogativi, essi forniscono informazioni. La ricerca di significato da attribuire ad una situazione ambigua o minacciosa è un processo collettivo attraverso cui le dichiarazioni d'informazione vengono comunicate e trasmesse tramite la gente. La trasmissione può essere

caratterizzata da una *serialità*, per cui un soggetto A racconta ad un soggetto B, questo a C e così via; può avvenire per *cluster*, un soggetto A racconta ad un gruppo di persone che racconterà ad altre; o attraverso una configurazione *interattiva multipla*, cioè il rumor ricircola attivamente. Queste dichiarazioni di informazioni in circolazione sono percepite dagli individui come elementi utili a fornire significato, come piccoli pezzi d'informazione che si aggiungono per costruire senso. Infine, altra caratteristica del rumor è che esso non è provato, non è possibile dimostrare l'autenticità di ciò che afferma. Il punto è, a parere di DiFonzo e Bordia, che il rumor può essere vero o falso e questo è ciò che lo differenzia dalla notizia, quest'ultima è sempre confermata.

Altro tipo di conversazione sociale è il gossip o pettegolezzo, così definito: “evaluative social talk about individuals...that arises in the context of social network information, change and maintenance...(and that fulfills) a variety of essential social network functions including entertainment, maintaining group cohesiveness, establishing, changing and maintaining group norms, group power structure and group membership” (cit.:25). A parere degli autori il gossip sottolinea il bisogno di appartenenza degli individui, nasce in risposta a situazioni o potenziali situazioni di isolamento sociale che danno rilievo al bisogno di appartenenza. Il gossip è una forma di comunicazione che aiuta a creare, cambiare o mantenere una rete sociale. Tramite il gossip otteniamo informazioni riguardo agli individui che fanno parte della rete, riguardo ai legami che intercorrono tra i membri di un gruppo,

riguardo a regole, obiettivi e attività del gruppo. Il gossip è considerato una forma di comunicazione sociale che generalmente valuta negativamente gli individui o il comportamento privato degli individui, e nell'informare, legare, escludere e comunicare norme, indica cosa fare per ottenere consenso, ammirazione e rimanere a far parte della rete sociale. Ciò che differenzia il gossip o pettegolezzo dal rumor, oltre ai contesti in cui s'inseriscono e alle funzioni che svolgono, è che il primo è sostanzialmente considerato un discorso ozioso, spesso poco rilevante, che riguarda e valuta individui; il rumor invece si occupa di questioni urgenti, d'interesse generale, che possono o meno riguardare individui.

Leggende urbane o metropolitane rappresentano il terzo tipo di comunicazione sociale passato in rassegna dagli autori. "Stories of unusual, humorous or horrible events that contain themes related to the modern world, are told as something that did or may have happened, variations of which are found in numerous places and times, and contain moral implications" (cit:28).

Gli aggettivi "moderne", "urbane" e "metropolitane" sono utilizzati come sinonimi e sottolineano il fatto che le leggende hanno a che fare con questioni legate al mondo moderno: tecnologie, carcinomi, virus per computer, cibo contaminato, contraccettivi, ecc. Le leggende, come i rumor, nascono in contesti in cui è urgente un'esigenza di chiarezza, rispondono al bisogno di ricerca di significato, ad un bisogno di comprensione. Tramite le leggende ci si muove alla ricerca di un generico significato relativo al mondo. I rumor invece si riferiscono a contesti più specifici, e la

loro funzione si esplica nel bisogno di comprendere e controllare situazioni ambigue o nel bisogno di innalzamento del Sé in situazioni minacciose.

Le leggende secondo Brunvand nascono in contesti in cui si perviene alla costruzione di significati raccontando storie, a volte orribili a volte divertenti, dove pezzi di vita sono narrati e interpretati in maniera divertente. Le leggende intrattengono e allo stesso tempo trasmettono significati: promuovono e rinnovano costumi, valori morali e culturali (Brunvand, 1981). Il contenuto delle leggende di solito prevede una storia, un setting, una trama, un punto culminante e una denuncia; spesso si tratta di eventi insoliti, orribili oppure divertenti, che fanno riferimento ad argomenti che interessano il cittadino moderno. Caratteristica fondamentale di questi racconti è la possibilità di estrapolare implicazioni morali, per cui di solito chi trasgredisce i dettami della società viene punito, chi li segue premiato.

Rumor e leggende, a parere di DiFonzo e Bordia, differiscono sostanzialmente per la loro struttura. I primi possono essere considerati come non-storie, sono piuttosto brevi, come pezzi d'informazione prive di una trama ben precisa, eventi quotidiani che accadono periodicamente per cui l'attribuzione di significato è spesso contemporanea all'ambiguità che si vive. Secondo Kapferer rimangono ancorati a luoghi e tempi ben precisi. Le leggende, invece, si muovono all'interno di una storia preparata in maniera organica; sono note per le varianti che inseriscono, tanto da essere state definite da Kapferer "migratorie" per la loro tendenza ad

adattarsi a luoghi e tempi differenti, aggiungendo dettagli tipici del posto in cui approdano (cit.:31).

Tenendo a mente la distinzione introdotta da DiFonzo e Bordia tra i termini di cui sopra, ciò che adesso sembra rilevante considerare è il termine “voce” che, a nostro parere, comprende e racchiude gli altri. A ragione Sergio Benvenuto pone in luce una distinzione tra i termini voce e diceria: “Intanto i termini italiani *voce* e *diceria* non sono del tutto sinonimi. *Voce* è usato per indicare generalmente qualsiasi informazione non di prima mano, la quale potrebbe essere vera o falsa. Parliamo di *diceria* per indicare piuttosto ciò che resta di una credenza una volta che è stata criticata o demolita. I termini *voce* e *dicerie* non sono quindi equivalenti. Se dico «corre voce che...», con questo non implico un giudizio netto sul contenuto di verità della voce; ma se dico «...è una diceria», connoto già il contenuto come inattendibile, di fatto lo smentisco. L’uso del termine *diceria* ha forza *illocutoria*. (...) lo studioso si interessa veramente solo di «dicerie»” (S. Benvenuto, 2000: 9). Possiamo allora immaginare all’interno dello stesso fenomeno due momenti o livelli in cui il ricercatore può muoversi. Il primo livello è proprio la fase di nascita, di diffusione della voce, è il periodo in cui il racconto nasce, circola e infine, compiuto il suo percorso, muore. È il momento in cui è possibile incontrare e vedere gli attori di Kapferer interpretare la loro parte: gli istigatori, gli interpreti, gli opinion leader, i ripercutori, gli apostoli, gli opportunisti, i ripetitori passivi e i contestatori, ad ognuno il proprio ruolo. Il ricercatore può trovarsi a diretto

contatto, coinvolto nel processo in atto. È in questa fase che, a nostro parere, il racconto merita l'appellativo di "voce", intesa come notizia vaga, non di prima mano, che potrebbe essere vera o falsa. La voce è un prodotto sociale. Ciò che allora, a questo livello caratterizza il contenuto della voce non è, per dirla con Kapferer, il fatto che sia stata verificata o no, bensì la sua fonte non ufficiale: "Chiamiamo dunque voci le informazioni che circolano nel corpo sociale, siano esse ancora non confermate pubblicamente da fonti ufficiali ovvero smentite da queste" (cit.: 23).

Il secondo livello all'interno del quale il ricercatore si può muovere è quello in cui, ex post, è possibile dare una valutazione dei fatti in termini di accadimento o di smentita, è in questa fase che il termine può acquistare la sua forza illocutoria e perciò si può parlare di *notizia* (non ufficiale), di *diceria* o di *rumor*. Mentre una notizia, pur mantenendo la sua caratteristica di non ufficialità, per essere definita tale necessita di una conferma, il termine diceria fa riferimento ad "una notizia priva di fondamento" (Devoto-Oli, 2009) per cui necessita di una smentita certa. Infine il termine rumor, nel linguaggio giornalistico, fa riferimento ad una "voce non confermata" (cit.), ma neanche smentita aggiungerei. Collocherei perciò all'interno di quest'ultima espressione quei fatti che contengono verità e falsità e che per questa ragione possiamo chiamare "rumore", cioè suono indefinito perché indefiniti rimangono i contenuti, si tratta di racconti incontrollati che affasciano e coinvolgono. Le leggende urbane sarebbero allora un "sottogenere del rumor, coinvolgono rumor che hanno dimostrato

longevità, caratterizzate da almeno un episodio di reincarnazione” (Donovan P., 2007). Ovviamente rumor, dicerie e leggende urbane rappresentano il campo di maggiore fascino per il ricercatore proprio perché possono contenere elementi immaginari, mitici, fantastici.

Anche Morin introduce una distinzione tra “diceria” e “rumor”, ma pone l’accento sul raggio di diffusione dei due fenomeni. Afferma che entrambi riguardano lo stesso mito, ma a livelli differenti: la diceria non ha né la potenza né la diffusione del rumor, si localizza in un quartiere, in una scuola, in ambienti femminili o giovanili, il rumor invece rompe gli argini del quartiere propagandosi e diffondendosi prepotentemente (cit.:15).

Jean-Noel Kapferer accusa Morin di aver psichiatrizzato la voce. Nel suo lavoro *Le voci che corrono* (cit.) riporta la definizione di “voce” fornita da Morin. Inizialmente afferma che non tutte le voci nascono da un avvenimento che vuole essere spiegato, alcune creano l’evento. Poi, il racconto di “una storia che circolava nel gennaio del 1985 secondo la quale due genitori incoscienti avrebbero abbandonato in macchina il figlioletto in tenerissima età, mentre loro sciavano nella zona. Il bimbo avrebbe avuto ambedue le gambe congelate e sarebbe stato necessario amputarle. (...)” (cit.:18). Infine, la definizione attribuita a Morin: “solo la storia del bambino congelato giustifica la qualifica di «voce», in quanto corrisponde ai due criteri in base ai quali si può contrassegnare una voce allo stato puro: a) nessun fatto che possa servire da punto di partenza o da base alla voce; b) l’informazione

circola sempre di bocca in bocca, al di fuori della stampa, del manifesto e anche del volantino o delle scritte sui muri” (cit.:19). A parere di Kapferer attribuire il concetto di voce solamente alle storie che non abbiano alcun riferimento alla realtà conduce ad “un effetto perverso: la voce ha acquisito l'immagine di una malattia del corpo sociale. (...) La voce, qualora fosse solo una credenza che circola priva di una motivazione che ne giustifichi l'esistenza, sarebbe irragionevole, cioè un segno di follia, l'equivalente sociologico dell'allucinazione. Di conseguenza, la spiegazione della voce non può che rientrare nel campo della psichiatria: se la gente crede a una voce significa che è pazzo”. (cit.:19).

Qualche tempo fa Morin, invitato dall'Università Kore di Enna, tiene un convegno sulla “Complessità”. Ottengo il suo indirizzo, gli scrivo raccontando la critica mossa da Kapferer. A lui la replica: “Kapferer fornisce una interpretazione sbagliata. Quando il rumor trasmette un elemento immaginario o mitico, questo non è “follia”, fa parte della mente umana. Esistono rumor veri, come la malattia di Pompidou, ma i rumor interessanti sono quelli puramente immaginari o mitici, e non si tratta di patologia”.

2. Le Teorie

L'interesse scientifico intorno a rumor e dicerie accompagna nel XIX secolo la nascita della moderna psicologia, e a partire dalla metà del XX secolo psicologia sociale e sociologia si spartiscono il campo d'indagine. Gli anni Sessanta registrano un declino dell'interesse scientifico verso le voci ripreso dai folcloristi negli anni Settanta, fino ad approdare agli anni Novanta, anni in cui il termine "rumor" è quasi totalmente soppiantato dal nuovo termine inglese "urban legend" (Brunvand, 1981).

Gli studi sui rumor nella forma di urban legend in genere sono incentrati su una analisi relativa all'importanza della storia per uno specifico gruppo o si limitano ad una analisi narrativa che si focalizza sul contenuto tralasciando il significato sociale della pratica, dando così vita ad una poco illuminante classificazione di leggende.

In realtà l'interesse scientifico altalenante e la difficoltà di giungere a risposte soddisfacenti si spiega a parere di Knopf (Knopf, T. A., 1975) a causa di questioni di ordine metodologico che scoraggiano i ricercatori. Il fenomeno non si presta facilmente ad essere misurabile; non ci sono approcci quantitativi: si può rilevare la prevalenza di certi rumor come per esempio ha fatto Kapferer in Francia, ma non sempre è chiaro cosa si possa raccogliere attraverso i dati; inoltre non si conosce la porzione di pubblico o di una specifica comunità che occorrerebbe avere

sentito o trasmesso uno specifico rumor così da poterlo ritenere socialmente significativo.

I primi studi sull'argomento seguono due distinti orientamenti. Un orientamento meccanicistico che vede il rumor come inevitabile prodotto di un messaggio distorto così, in un rapporto di causa-effetto, la distorsione emerge semplicemente come un risultato cumulativo dovuto all'ambiguità dell'informazione iniziale. In questo approccio s'inseriscono i lavori di Allport e Lepkin (Allport F. H., e Lepkin M., 1945) e Allport e Postman (Allport G. W., e Postman L. J., 1945; 1947).

Un secondo orientamento di tipo psicoanalitico s'interroga sulla funzione del rumor che rintraccia nella "riduzione di ansie e angosce attraverso la riformulazione di informazioni in forme accettabili" (Rosnow R. L. and Fine, G. L., 1976: 62). Secondo questo orientamento da un lato narratore e ascoltatore giocano un ruolo attivo e creativo nel gestire e trasmettere l'informazione, dall'altro trattano l'informazione come notizia e grazie a un meccanismo di diffusione di responsabilità prendono le distanze da ciò che "si racconta", sottraendosi ad una responsabilità individuale. Rosnow e Fine si cimentano nel tentativo di spiegare il concetto di "ambiguità di informazione" (messo in luce da Allport e Postnam) affermando che si tratta di un contesto in cui sono assenti resoconti di mass media o di altre fonti ufficiali, ma - aggiungono i due autori - in una società come quella degli anni Settanta chiamata a fronteggiare numerosi eventi come la guerra in Vietnam, disordini e manifestazioni razziali, crisi economiche, una

stampa libera e divisa che attinge a diverse fonti che possono contraddirsi, inevitabilmente desta confusione incrementando sentimenti d'ansia e paura (cit.:116).

2.1 Gli studi di Allport e Postman

I primi studi sistematici sull'argomento si devono ad Allport e Postman (1945, 1947, cit.) durante la Seconda Guerra Mondiale. Le voci, dopo l'attacco giapponese a Pearl Harbour, denunciano enormi perdite subite dalla marina americana e l'intenzione del governo di nascondere l'accaduto; accusano minoranze etniche come neri ed ebrei di disertare; additano commercianti di accaparrare derrate alimentari per fare lievitare i prezzi. Le voci si fanno sempre più numerose, seminano diffidenza e panico tra le truppe, e il governo ha tutto l'interesse a fermarne la diffusione.

Allport e Postman teorizzano una formula base che spiega la formazione di rumor destinata ad essere largamente accettata. Due i fattori compresenti che spiegano l'emergere delle voci: cogenza della questione e assenza o ambiguità d'informazione. Riprendendo gli studi di Bartlett (Bartlett F. C., 1932) sulla memoria, propongono una riproduzione del fenomeno in laboratorio. Ad un soggetto vengono mostrate per alcuni secondi immagini contenenti situazioni ambigue e complesse; il soggetto racconta ad un altro ciò che ha visto, quest'ultimo riferisce ad un terzo ciò che gli è stato riportato e così via. Dopo un certo numero

di passaggi l'effetto distorsione è assicurato: ciò che si racconta è molto lontano da ciò che inizialmente il soggetto ha visto in fotografia. La diceria, rappresenta dunque una distorsione del reale.

Gli autori vedono in questo processo di distorsione dovuto al passaggio di bocca in bocca lo stesso percorso compiuto dalla memoria nel ripescare i ricordi: ciò che resta nel corso del tempo è la deformazione di una percezione originaria. “Il processo mnemonico consiste in una complessa funzione della mente di tipo ricostruttivo, piuttosto che riproduttivo” (De Leo G., Scali M., Caso L., 2005: 20). Attraverso tale processo ogni individuo non immagazzina in maniera passiva un'immagine o un evento esattamente così come lo osserva, procede piuttosto ad un'attiva elaborazione delle informazioni. Coadiuvato dalla memoria sensoriale, dalla memoria a breve termine e da quella a lungo termine, il processo mnemonico si articola secondo tre fasi: la fase di *acquisizione* che coincide con la percezione del fatto; la fase di *ritenzione* cioè di immagazzinamento delle informazioni; e la fase di *recupero* o ricordo dell'evento. Ogni individuo così, guidato da *schemi* e *script* che strutturano la memoria a lungo termine, procederà all'interpretazione e alla ricostruzione degli eventi con il risultato che il resoconto del soggetto non sarà mai una fedele riproduzione dei fatti realmente accaduti, ma un'interpretazione assolutamente soggettiva. Un esempio in tal senso è il classico cubo di Necker¹ (cfr. fig. 1), la cui immagine può essere percepita

¹ Cfr. anche Benvenuto, 2000.

sia in modo bidimensionale che tridimensionale, senza che la percezione dell'una o dell'altra dimensione possa essere giudicata giusta o sbagliata (cit:23). Allo stesso modo per ogni individuo, la percezione di un evento e la successiva ricostruzione dello stesso sono il risultato di un mix di stimoli provenienti dall'esterno (ad esempio tempo di esposizione all'evento), e fattori interni (ipotesi, limiti sensoriali, motivazioni, emozioni, caratteristiche di colui che osserva).

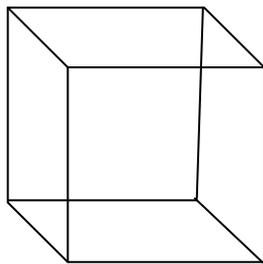


Fig. 1 Cubo di Necker

Gli individui dunque attraverso complesse strutture mentali organizzano la conoscenza del mondo sociale in maniera attiva. Schemi e script influenzano le informazioni che registriamo, su cui riflettiamo e che ricordiamo; organizzano le informazioni su temi o argomenti, persone, ruoli sociali, noi stessi; racchiudono conoscenze e impressioni che usiamo per organizzare ciò che già conosciamo del mondo sociale; ci aiutano ad interpretare situazioni nuove collegandole a ciò che ci è familiare. Nelle fasi di percezione, acquisizione e recupero gli spazi vuoti sono riempiti

con informazioni coerenti con i nostri schemi: notiamo, acquisiamo e ricordiamo ciò che è coerente con i nostri schemi. Inoltre il passare del tempo infligge alla memoria la perdita di una serie di dettagli; se si considera che dopo un'ora viene trattenuto il 75% del ricordo, dopo 4 settimane viene ricordato solo il 40% dell'episodio, tutto questo ci dà la misura di quanto possano essere non solo soggettive, ma anche fallaci le nostre percezioni.

A parere di Allport e Postman dunque un processo simile a quello percorso dalla memoria verrebbe riprodotto da leggende e dicerie attraverso la trasmissione di un'informazione da un soggetto ad un altro. La differenza tra i due processi è soltanto una questione di tempi: nel caso della memoria la distorsione si ha in poche settimane, nel caso di leggende e dicerie la distorsione avviene in pochi minuti. Anche leggende e dicerie, a parere degli autori, compiono operazioni di *appiattimento*, *accentuazione* e *assimilazione* rispetto all'informazione iniziale. Come il passare del tempo cancella pezzi di vita dalla nostra memoria allo stesso modo la diceria, nel passaggio da un soggetto ad un altro, attraverso l'appiattimento realizza una semplificazione del racconto iniziale, mira all'essenziale tagliando via i dettagli; contemporaneamente sceglie e amplifica alcuni particolari, accentua, esagera, così ciò che era grande diventa enorme, da quattro persone si passa a mille e così via. Infine attraverso l'assimilazione cerca di realizzare una buona successione tra gli eventi, i buchi narrativi vengono riempiti, a tratti considerati dissonanti si assegna consonanza, e l'immagine in cui si vede un

uomo bianco tenere in mano un rasoio mentre discute con un uomo nero cambia in «un uomo nero brandisce in maniera minacciosa un rasoio contro un bianco» (Benvenuto S., 2000: 34).

In sintesi possiamo affermare che per Allport e Postman rumor, dicerie e leggende urbane siano il prodotto di un'inevitabile distorsione di un messaggio iniziale trasmesso di bocca in bocca, in cui la distorsione come un processo lineare giunge appunto inesorabile: "distortion simply emerged as a cumulative outcome" (Donovan P., 2007: 63). Molte le critiche mosse a questo approccio soprattutto alla linearità del processo che confrontato con situazioni reali lascia fuori sia rumor verificati come veri sia quelli in cui la trasmissione del messaggio è avvenuta senza produrre alcuna distorsione finale. La questione è, come giustamente fa notare Kapferer, che Allport e Postman si limitano a produrre esempi di voci false, pur non mancando esempi di voci vere. È questo il caso della malattia di Pompidou. Nel 1973 circola insistente una voce che afferma che il presidente Georges Pompidou è gravemente malato, che la sua vita è in pericolo e che non riuscirà a terminare il suo settennato. Aiutata da stampa e media la voce si diffonde in tutto il Paese anche se non riceve alcuna conferma ufficiale. Un anno dopo il presidente muore stroncato da una terribile malattia.

La simulazione sperimentale inoltre non corrisponde sempre all'effettivo funzionamento della voce nella realtà. In un setting sperimentale se da un lato il ricercatore prende una serie di accorgimenti - raccomanda ai soggetti di essere accurati; ogni soggetto è obbligato a trasmettere l'informazione; la trasmissione è

unilineare, chi ascolta non può fare domande - dall'altro lato ha a che fare con una serie di questioni che non può controllare: i tempi di ascolto e trasmissione non sono significativi; i soggetti non sono emotivamente coinvolti; infine nessuno ci dice che la voce nasca a partire da un evento considerato ambiguo e dalla interpretazione dello stesso (Benvenuto S., 2000: 35-36).

L'analisi di Allport e Postman appare dunque piuttosto pericolosa, come fa notare Kapferer. I due autori forniscono prima una definizione di voce: "proposizione legata agli avvenimenti del giorno, destinata a essere creduta, propagata da persona a persona, trasmessa in genere di bocca in bocca, senza che esistano dati concreti tali da comprovarne l'esattezza" (cit.:12). Successivamente riportano una serie di voci false tralasciando esempi di voci vere, infine attraverso gli esperimenti spiegano il processo che ineluttabilmente conduce alla distorsione. E il gioco è fatto.

Altra questione fondamentale da tenere presente è, a nostro parere, che la maggior parte degli studiosi credono che rumor, dicerie e leggende per potere essere trasmessi, a prescindere da un'ufficiale conferma o smentita, debbano essere creduti veri dall'ascoltatore, inoltre quei racconti acquisiscono la caratteristica di veridicità se confermano schemi e script che guidano il soggetto nell'interpretazione del mondo e della realtà. Una diceria dunque è trasmessa solo se ritenuta vera. Perché allora raccontare, discutere, trasmettere voci alle quali non crediamo?

2.2 Una classificazione

Un contributo degno di nota al tema in questione è quello fornito da Knapp. In un articolo (Knapp, 1944) lo studioso tenta una sistematizzazione del rumor e analizzandone cause e conseguenze approda ad una classificazione. A partire dal lavoro di Knapp fino ad oggi sono state formulate numerose classificazioni.

Incaricato dalla Commissione della Pubblica Sicurezza del Massachusetts per il controllo dei rumor censisce 1.089 voci. Definisce i rumor “un caso speciale di comunicazione sociale informale che include mito, leggenda e humour” (cit.: 22). Tre le caratteristiche fondamentali che li contraddistinguono: innanzitutto la trasmissione avviene per mezzo del passaparola, questo espone a rischio di travisamenti e distorsioni; secondo, forniscono informazioni, possono riguardare una persona in particolare, un avvenimento, o una condizione; infine, la terza caratteristica è quella “espressiva”, esprimono e soddisfano i bisogni emozionali della comunità, più o meno allo stesso modo in cui i sogni ad occhi aperti e la fantasia soddisfano i bisogni dell’individuo.

Esistono rumor, secondo Knapp, essenzialmente informativi e rumor essenzialmente espressivi, quest’ultimi sono i più frequenti. A questo punto dopo aver osservato che i bisogni emozionali solitamente soddisfatti dai rumor sono desideri, paure e ostilità, delinea tre tipi fondamentali di rumor (Tab. 1, cit.: 25) riportandone degli esempi.

“The Pipe dream” o *rumor dei desideri*, possono essere comunemente identificati come “illusioni” ed esprimono desideri e speranze di coloro che se ne impossessano. Esempi tipici sono quelli in circolazione a Boston durante l’inverno del 1942:

“I giapponesi non hanno abbastanza petrolio per resistere sei mesi;

Ci sarà una rivoluzione in Germania prima dell’estate;

Llyods di Londra e Wall Street scommettono 10 a 1 che la Guerra finirà entro l’autunno” (cit.: 24).

“The Bogie rumor” o *rumor di paura* rappresentano l’esatto contrario dei rumor precedenti ed esprimono le ansie e le paure del gruppo in cui circolano. In questa tipologia rientrano rumor caratterizzati da toni cupi e pessimistici e rumor di panico. Tipici esempi di questo tipo sono:

“L’intera flotta Pacifica è stata distrutta a Pearl Harbor;

Parecchie migliaia di corpi di soldati sono stati portati a riva poco lontano la città di X;

Carne di granchio impacchettata dai giapponesi contiene polvere di vetro” (cit: 24).

“The Wedge-driving” o *rumor aggressivi*. Di solito si tratta di rumor che prendono di mira membri del proprio gruppo, le principali motivazioni sono l’odio o l’aggressione. Ne sono esempi tipici:

“Churchill costrinse con il ricatto Roosevelt a provocare la guerra con il Giappone;

I britannici stanno sabotando le loro stesse navi nei porti americani in modo che quelli non potranno salpare;

TABLE 1
RUMORS REPORTED DURING SEPTEMBER, 1942

	USA	New Eng- land	At- lantic Sea- board	South	Middle West	Far West
<i>Wedge-Driving Rumors</i>	65.9	63.2	62.0	61.6	72.5	67.8
Anti-Semitic	(9.3)	(13.6)	(13.5)	(5.2)	(7.7)	(8.0)
Draft evasion	3.6	7.2	6.6	.9	3.2	1.1
Others	5.7	6.4	7.0	4.2	4.6	6.9
Anti-British	7.3	9.6	9.4	5.2	7.0	5.8
Anti-Administration	(21.4)	(13.6)	(10.9)	(20.2)	(28.4)	(22.3)
Roosevelt personal	3.1	2.4	2.0	3.3	6.3	...
Salvage and rationing	6.1	4.0	3.5	8.9	6.7	6.9
War Bonds and savings unsafe	3.7	1.6	2.7	1.4	6.0	5.8
Selective service: grievances, abuses	2.2	2.4	.8	1.8	4.2	1.6
Graft, waste, inefficiency, accidents	4.4	3.2	2.0	4.7	5.3	6.9
Anti-Negro	3.1	.8	2.3	8.5	2.1	1.1
Anti-Army and -Navy	(19.6)	(17.6)	(20.7)	(21.2)	(20.3)	(20.7)
Government leaders incompetent	3.1	1.6	2.0	2.3	4.2	4.8
Abuses of soldiers & sailors	6.7	8.8	9.8	5.6	5.6	4.2
Drunkenness & immorality	2.6	1.6	2.7	2.8	1.8	4.2
Supplies, equipment: no good, lacking	6.0	4.0	4.1	7.5	7.0	5.3
Supplies, equipment: wasted, misused	2.1	2.4	1.2	2.8	1.8	3.2
Anti-Red Cross	2.2	4.8	2.3	.5	2.8	1.6
Anti-Labor	1.6	.8	.4	.5	1.8	4.8
Anti-Business	2.3	1.6	2.3	.5	2.5	4.8
<i>Fear Rumors</i>	25.4	28.2	26.9	33.8	20.3	19.6
In Armed Forces	(8.0)	(9.6)	(12.9)	(6.6)	(7.7)	(2.1)
Suicides	.6	...	1.2	...	1.1	...
Insanity	1.08	1.4	1.8	.5
Plagues and epidemics	1.2	...	2.0	2.3	.4	1.1
Excessive casualties	5.1	9.6	9.9	2.8	4.6	.5
Fifth-Column Activities	(6.9)	(10.4)	(3.9)	(16.0)	(3.9)	(3.2)
Bread and submarine story	2.0	1.6	1.6	6.1	.4	.5
Supplying the enemy	.7	2.4	.4	1.4	.	.5
Spy activity, sabotage	4.2	6.4	2.0	8.5	3.5	2.1
Atrocities	(4.8)	(1.6)	(2.3)	(4.7)	(7.0)	(7.4)
Tongue and stamp story	3.7	...	1.6	3.8	6.0	5.8
Others	1.0	1.6	.8	.9	1.1	1.6
Unrevealed Enemy Action	(5.7)	(7.2)	(7.8)	(6.6)	(1.8)	(6.9)
Secret weapon or plans	1.2	.8	.8	1.4	1.4	1.6
Shipping losses	1.0	.8	1.2	2.8	...	1.1
Unrevealed enemy activities	3.3	5.6	5.9	2.3	.4	4.2
<i>Pipe-Dream Rumors</i>	2.0	2.4	3.9	1.4	.7	1.6
Peace rumors	.6	.8	2.0
Corpse in car	.487	...
Enemy sub washed up, destroyed	.6	.8	.4	.9	...	1.1
Victory rumors	.5	.8	.8	.55
<i>Miscellaneous Rumors</i>	6.7	5.6	7.8	3.8	6.0	11.6

I cattolici in America stanno cercando di evitare la leva (cit.: 24).

Le frequenze rilevate mostrano le più alte percentuali tra i rumor aggressivi e tra questi in particolare i temi anti-amministrazione, anti-britannici, o anti-ebrei spesso tornano.

Knapp chiarisce la necessità di una sistematizzazione del tema in questione. Innanzitutto, afferma, i rumor costituiscono un *indicatore di morale del gruppo*: permettono di capire la struttura della comunità; segnalano la percezione di affidabilità assegnata all'informazione ufficiale, di solito, infatti, la quantità di rumor fatti circolare è in proporzione inversa rispetto alle notizie ufficiali; infine possono avere un valore predittivo, per esempio rumor pessimistici diffusi fanno presagire disperazione o morale basso, rumor ottimistici che non si basano su eventi possono comportare eccessiva fiducia e compiacimento, o ancora la presenza di numerosi rumor aggressivi in un gruppo possono essere il primo segno della mentalità del capro espiatorio.

L'importanza del rumor, a parere di Knapp, deriva anche dalla *relazione con l'opinione pubblica*, quello infatti ne riflette spontaneamente il pensiero. Il rumor ha il merito di esprimere e allo stesso tempo creare l'opinione pubblica. Nessun rumor può farsi strada se non c'è già un'inclinazione tra coloro i quali lo ascoltano a dargli credito: all'inizio può nascere da una curiosità o da un sospetto, ma una volta messo in circolo può dividere l'orientamento del pensiero pubblico e assumere il ruolo di determinare l'opinione pubblica.

Il rumor può infine essere usato come strumento di *propaganda distruttiva*: può essere paragonato ad un siluro, una volta lanciato va avanti da sé. La propaganda grazie al rumor ha l'ulteriore vantaggio di non essere facilmente percepibile come "propaganda". È uno strumento, afferma Knapp, che è stato usato da molti governi: lo stratagemma è di diffondere così tanti rumor, "storie interne", così da dissimulare la reale intenzione nella confusione.

A parere di Knapp, in definitiva, il rumor è governato da una logica psicodinamica: da un lato risponde alla necessità di una interpretazione cognitiva del mondo considerato ambiguo e incomprensibile, dall'altro lato svolge una funzione di espressione emozionale. Più il mondo risulta ambiguo o mal definito e la motivazione intensa, più il rumor ha possibilità di insorgere; se uno dei due fattori o entrambi risultano trascurabili, il rumor difficilmente si manifesta.

Per quanto riguarda la caratteristica espressiva del rumor, esso come una forma di vita fantastica può risultare molto simile al sogno. "Si differenzia dal sogno in quanto prodotto collettivo e non individuale e perché più vincolato alla realtà, ma proprio come il sogno è il più disinibito prodotto dell'individuo, così il rumor, tra tutte le comunicazioni sociali, è quella meno soggetta a vincoli. Inoltre il rumor come il sogno è spesso espressione mascherata o razionalizzata di una motivazione più profonda. Così, se lo schernire gli ebrei può essere inaccettabile per molti americani, la mascherata espressione di rumor antisemiti può risultare attraente"

(cit.: 31). Questo tipo di rumor, a parere di Knapp, se a un livello superficiale mostra aggressione o speranze ad un livello più profondo è governato dalla paura e sembra essere una *difesa* contro l'ansietà. Un'altra caratteristica psicologica della fabbricazione di rumor è la proiezione, questa consente la chiara manifestazione delle proprie ragioni o può essere strumento di denuncia e moralizzazione.

La questione rilevante che fa notare Knapp a proposito della caratteristica di espressività dei rumor aggressivi è che di solito prendono di mira componenti del gruppo, raramente hanno ad oggetto il nemico. La spiegazione va rintracciata nel fatto che quest'ultime emozioni non hanno bisogno di essere camuffate, sul piano della realtà sono già soddisfatte, godono infatti di un'ampia approvazione sociale. Ciò che allora giustifica la produzione di un'elevata quantità di rumor aggressivi, a parere di Knapp, è da rintracciare nel generale aumento di frustrazione e privazione che le condizioni del periodo di guerra comportano. "E' una necessità impellente e naturale cercare un capro espiatorio. Con un capro espiatorio pronto su cui guardare dall'alto verso il basso, non ci si sente mai del tutto inferiori, mai del tutto colpevoli per le proprie cattive azioni" (cit.: 33).

Per quanto riguarda l'altro elemento del rumor, la ricerca di significato, per Knapp avviene secondo una logica primitiva e "sincretica" in cui finzione e realtà si fondono. Ne riporta un esempio: durante i primi mesi del 1942 la regina May arrivò in segreto a Boston, ma la voce del suo arrivo si sparse ugualmente.

Circa una settimana dopo, fu annunciato il primo blackout dell'intera città. Immediatamente un rumor: il blackout fu annunciato per permettere alla regina Mary di lasciare il porto in segreto. Infine, l'ultimo ricamo, il rumor diceva che era stata imbarcata con feriti, ebrei, neri ecc. In realtà la regina uscì la mattina seguente in pieno giorno.

L'eccessiva produzione di rumor rappresenta una questione rilevante per i governi di quegli anni. In linea con questa tendenza, nel tentativo di offrire un contributo alla risoluzione del problema, l'ultima parte dell'articolo di Knapp contiene cinque raccomandazioni per scoraggiarne l'insorgere. In primo luogo *“assicurare la buona fede dei regolari mezzi di comunicazione”* perché solo fornendo informazioni complete e accurate la popolazione può essere portata a riporre la propria fiducia nella stampa e nella radio; secondo, *“sviluppare la massima fiducia nei leader”* in quanto creare e sostenere la fiducia nei leader aiuta a calmare le ansie che potrebbero altrimenti creare rumor; terzo, *“diffondere molte notizie, il più velocemente possibile”* per evitare fatti parziali o frammentati che necessiterebbero d'interpretazioni; quarto, *“rendere le informazioni il più possibile accessibili”* mediante più canali, e infine *“evitare inattività, monotonia e disorganizzazione personale”* perché i rumor non prosperano tra persone impegnate e produttive.

2.3 Un approccio sociologico

Un contributo sociologico allo studio dei rumor giunge nel 1966 dal lavoro dell'americano Shibutani (Shibutani T., 1966). Utilizzando i principi base di Allport e Postnam si concentra sullo studio di voci che emergono, durante la guerra, tra americani e giapponesi in un campo di concentramento in California. Il sociologo critica l'approccio psicoanalitico che attribuisce l'emergere di rumor ad un basso controllo degli impulsi o a deficit educativi tacciandolo di una tendenza all'individualizzazione del fenomeno. A parere di Shibutani il rumor rappresenta un normale aspetto della vita sociale: il processo corrisponde ad un'attività di problem-solving attuata da gruppi o persone che producono voci incontrollate. Una deliberazione collettiva che mette in campo le risorse intellettuali del gruppo per giungere ad un'interpretazione dell'evento. Nessuna distorsione dunque, ma commenti, ipotesi e supposizioni per arrivare ad una spiegazione plausibile. Concetti come "ambiguità" e "importanza dell'informazione" permangono e trovano espressione in una formula matematica (Shibutani, 1966)

$$v = \text{Importanza} \times \text{Ambiguità}$$

per cui se il valore di uno dei due fattori equivale a zero, cioè se l'evento non è ambiguo o degno di nota, non ci sarà alcuna voce.

Come fa notare Kapferer "la definizione di voce da parte di Shibutani contiene anche una teoria sulla sua genesi e la sua evoluzione. Concerne le voci costruite a caldo, a partire da un avvenimento. Si tratta però di una definizione troppo specifica.

Non tutte le voci nascono da un avvenimento che vuole essere spiegato, alcune creano, letteralmente, l'evento: cionondimeno meritano il titolo di «voci» (cit: 18).

CAPITOLO II – DAL RUMOR D’ORLÉANS AL RUMOR DI CATANIA. QUADRO TEORICO E ASPETTI METODOLOGICI

Nel caso d’Orléans come in quello di Catania i fatti non sono realmente accaduti, non si segnala alcuna misteriosa sparizione. Il rumor crea l’evento. Lo ribadiamo ancora una volta insieme a Morin, i rumor più interessanti sono quelli totalmente inventati, quelli immaginari: sono questi che ci raccontano del tessuto sociale dal quale nascono e attraverso il quale si alimentano.

Come in un sogno in cui fantasia e realtà si confondono, la memoria collettiva si appropria del mito fluttuante, lo ancora alla realtà, e di quello si serve per gridare a gran voce il proprio turbamento e le proprie contraddizioni. Tutto ciò allora sembra essere prova del fatto che quelle contraddizioni e quei turbamenti in realtà non abbandonano mai il corpo sociale (da non far coincidere con una città, ma con l’intera società) ma da questo vengono riprese ed esternate quando una lettura del contesto da parte degli attori viene interpretata come sovraccarico d’ambivalenza. È chiaro che espressa in questi termini la lettura contestuale, come giustamente nota Kapferer, non sarà mai espressione di una crisi “oggettiva”, ma la questione nodale sembra essere un’altra: l’intera società adotta lo stesso modo di procedere, probabilmente una forza mitopoietica accomuna l’intera società.

Il “rumore” di Catania sembra ancora una volta (come quello di Orléans e di Amiens) dare vigore e forza alle ipotesi di Morin: “Tutto ciò conferma, ad un tempo, sia le nostre assunzioni metodologiche che quelle di ordine sociologico. Queste ultime ci conducevano a ricercare i fattori che danno conto dell’insorgere e del diffondersi di un mito, non nei caratteri singolari di una città, ma nei tratti fondamentali della società [...]” (Morin, 1969: 15). È a partire da questa premessa, dunque dal lavoro di Morin, che prende avvio la nostra indagine.

1. Il rumor d’Orléans

Nel 1969 ad Orléans cominciano a circolare strane voci tra le adolescenti. Si racconta che in sei negozi di biancheria intima, gestiti da ebrei, si operi la tratta delle Bianche. Nelle sale di prova dei negozi le ragazze vengono drogate, condotte in sotterranei per poi essere avviate alla prostituzione. Naturalmente è una panzana: non si segnala alcuna misteriosa sparizione, nessuna denuncia, nessuna comunicazione da parte dei media. Ciò nonostante l’informazione si propaga di bocca in bocca, paure, angosce e preoccupazioni mettono tutti in allerta.

Edgar Morin e la sua équipe si precipitano sul posto affascinati dall’occasione che si presenta di poter condurre una ricerca dal vivo, a caldo, che consente di concentrarsi sul

“fenomeno più che sulla disciplina, sull’evento più che sulla variabile, sulla crisi più che sulla regolarità statistica” (cit.: 221), applicando i principi della sociologia «clinica».

La ricerca è condotta in funzione di un mito, esplora le strutture mentali di un mito, va alla ricerca dei fattori che danno la possibilità a un mito di sorgere e diffondersi e li rintraccia “non nei caratteri singolari di una città, ma nei tratti fondamentali della società” (cit.: 15).

Orléans, una tranquilla cittadina di provincia in prossimità della capitale, è investita da una rapida metamorfosi che la trascina verso una nuova modernità, verso una trasformazione dei costumi. Sono gli anni dell’emancipazione femminile, gli anni dello «yeyè», le minigonne e l’uso di biancheria conturbante conducono presto le adolescenti ad un affrancamento dalla famiglia. Ma dietro la modernità, sostiene Morin, si cela sempre un fondo di oscurità, alla modernità si affianca un nuovo Medioevo, il processo verso la modernità è portatore di cambiamenti, di crisi, di angosce, d’inquietudini, mette in luce realtà conflittuali e di queste si serve per opporre resistenza. Dalle adolescenti alle madri, alle nonne, al corpo insegnante, via via fino ad altri gruppi del mondo adulto ricompaiono fantasmi, incubi e sospetti. Il pericolo che madri e parte delle insegnanti denunciano sta nella dissipazione, nell’immoralità e nella degradazione dei costumi che le sale di prova, il tema dello «yeyé» e la minigonna portano con sé. L’evento allora è la perturbazione che mina equilibri esistenti e ne rimpasta di nuovi per favorire cambiamento. La crisi è costituita da

un insieme di eventi ed essa è allo stesso tempo elemento scatenante e rivelatore. Infatti da un lato mette in luce realtà conflittuali all'interno della società, dall'altro avvia processi di revisione, di messa in discussione di ciò che poco prima era assodato. “Questa problematizzazione, attraverso una serie di effetti e contro-effetti (inquietudine e angoscia) mette in moto processi di razionalizzazione, cioè una forte attività ideologica (a volte mitologica) per colmare la breccia problematica: ciò a sua volta suscita processi magici di immolazione (dei «colpevoli») ed eventualmente, quando la crisi è rientrata, una rimozione psicologica che prende rapidamente forma di amnesia” (cit.: 224).

Nella ricostruzione di Morin due gli elementi catalizzatori che trovano ad Orléans una serie di condizioni favorevoli che danno al mito l'opportunità di insorgere. Il primo elemento è rappresentato da un articolo comparso qualche tempo prima dei fatti sulla rivista *Noir et Blanc* che racconta di un tentato rapimento di una donna in un negozio a Grenoble; il secondo elemento riguarda l'apertura al centro d'Orléans di una corsetteria per adolescenti e ragazze, «Les Oublietes», dove le sale di prova, ricavate in un sotterraneo, ricreano l'ambiente misterioso delle segrete medievali. Questi due elementi incoraggiano lo stesso mito, così la scena da Grenoble passa ad Orléans e il grosso commerciante e notabile della città, rappresentante della borghesia, diventa il concorrente ebreo Dorphè che ha un negozio avviato e vende a buon mercato confezioni per ragazze; anche qui una sala di prova in fondo al negozio e un laboratorio al piano inferiore.

Emerge il mito e porta con sé l’abbinamento mitologico di due distinte tematiche, una relativa alla tratta delle Bianche, l’altra cerca e trova un capro espiatorio, gli ebrei. La tratta delle Bianche è un’attività legata a gente di malaffare, a quartieri malfamati, a gangster, alla mafia che in Francia, continua Morin, è associata a marsigliesi, corsi, nord-africani, ma non ad ebrei. La tratta delle Bianche richiama sentimenti di mistero, di fascino, interessa un grande pubblico perché nell’immaginario maschile è legata al possesso della donna, alla violenza, al ratto, mentre nell’immaginario femminile si lega all’ossessione dello stupro, del rapimento, della prostituzione. Così seguendo le orme di una concezione freudiana, un severo Superego ingaggia una lotta con un indomabile Es, per cui pulsioni sessuali e aggressive trovano una loro sublimazione e quindi una forma d’espressione all’interno della società civile nella proliferazione romanzesca, di novelle, racconti e informazioni che alimentano quegli’immaginari. Ma se i trafficanti utilizzano le vetrine come esca allora la città diventa il luogo, lo scenario in cui la fantasia può trovare corporeità. “Il rischio è statisticamente trascurabile. Ma psichicamente è ovunque divenuto possibile” (cit.: 46). Finzione e realtà si confondono, si sovrappongono. Alla curiosità e all’angoscia dell’eros per le adolescenti si mescola la minaccia per madri ed educatrici della precoce emancipazione delle figlie e della conseguente perdita di potere su di loro. *“Così dunque, la modernizzazione della tratta delle Bianche, la modernizzazione del mito che essa genera, le modernizzazioni dei ruoli femminili giovanili, la modernizzazione*

della vita e della città, sono le condizioni stesse dell'emergenza di uno scandalo apparentemente arcaico, medievale” (cit.: 47).

La puntura di droga rappresenta l'anello di congiunzione tra peccato e innocenza, essa infatti mostra una donna-vittima, privata di ogni colpa per eventuali sogni di prostituzione, ma anche una donna-oggetto, merce per il commercio del sesso. La puntura e la sala prova costituiscono allora il *trait d'union* tra la donna onesta e i bassifondi legati alla prostituzione, il male è rappresentato dalla puntura e il peccatore è il commerciante-trafficante. “È appoggiandosi su questi pilastri di realtà che il fantasma può generare istericamente la sua realtà e diventare mito” (cit.: 52). La tratta delle Bianche trova nella città moderna un contesto, uno scenario per concretizzarsi, emerge il mito “nel senso arcaico del termine (e non nel senso attenuato per cui il mito può essere percepito senza che vi si creda), cioè un racconto immaginario, organizzato e coerente con una logica psico-affettiva, che pretende di fondarsi come verità e realtà” (cit.: 52).

Per quanto riguarda la seconda tematica, il mito va alla ricerca di un capro espiatorio che non rintraccia più nel corso o nel marsigliese, ma adesso chi cerca è un commerciante, un commerciante-trafficante quindi un essere dal doppio volto che apparentemente somiglia agli altri commercianti, ma in realtà nasconde un mondo, si è installato al centro della città tuttavia ne è estraneo. Ecco che compare l'ebreo.

Il mito non prevede l'ebreo, ma la scelta è plausibile: la città è piena di ebrei, la maggior parte vende abiti confezionati e la tratta

delle Bianche parte dalle boutique di abiti confezionati. L'incarnazione del mito avviene in fretta: chi viene preso di mira è il commerciante che ha fatto una rapida e perciò "strana" fortuna; egli si distingue rispetto al resto della comunità, riveste un ruolo inquietante, è lo straniero che ruba fette di mercato vendendo merce a prezzi stracciati. L'ebreo ritrae perfettamente ciò che il mito richiede: un essere dal doppio volto, un commerciante-trafficante. «È arrivato qui con le mani in tasca» (vale a dire con le tasche vuote). «Come ha potuto guadagnare tanto così presto vendendo così a buon mercato?». Il mito, [...] porta la spiegazione di questo mistero economico: gli abiti si vendono forse a buon mercato, ma le donne che li indossano si vendono certamente care» (cit.: 53).

Secondo l'analisi di Morin il mito all'immagine antisemita tradizionale che vede l'ebreo come un essere rapace, avido, usuraio, capace di fare qualunque cosa per danaro - tant'è vero che commercia carne umana – aggiunge il pericolo sessuale, il pericolo della contaminazione del sangue. La puntura del commerciante infatti simbolizza una prima deflorazione e il commerciante che riduce la vergine ad oggetto porta indietro nel tempo, "evoca l'eco attenuata, atrofizzata del tema del sacrificio rituale medioevale sul bambino cristiano, necessario alla pasqua ebraica. In questo senso lo scandalo di Orléans, già lontana eco delle grandi paure che attraversano il Medio Evo, ne risusciterà lo stesso fantasma antiebraico, ma attenuato, travestito, modernizzato" (cit.: 55). Si risveglia l'incubo ebreo della tradizione, l'incubo di Giuda, del

Tentatore. L'incarnazione del mito inizialmente avviene su un ebreo, poi su sei, infine dagli individui si passa al genere fino a giungere alla esclamazione «non andate dagli ebrei». È in questo passaggio dagli individui al genere, dallo specifico al generico che il fantasma dell'antisemitismo riappare, ma riappare soltanto “nell'orizzonte psicologico di uno scandalo divenuto tumultuoso, non era nell'orizzonte sociologico della Polis, giacché lo sviluppo stesso dell'antisemitismo scatenava di rimando l'intervento efficace dei repressori ed anticorpi di Orléans e del paese (cit.: 58).

Nella sua circostanziata analisi Morin utilizza una terminologia medica, parla di germi, anticorpi, metastasi, fasi d'incubazione, cosa a cui soprattutto, secondo alcuni (S. Benvenuto, 2000: 45), deve la notorietà. A nostro parere sembra davvero riduttivo oltretutto fuorviante ricondurre la celebrità di questo lavoro semplicemente al ricorso alla metafora epidemiologica. La terminologia presa in prestito dalla medicina è un espediente attraverso il quale Morin da un lato fornisce l'idea di nascita, propagazione e assopimento del fenomeno, dall'altro rientra perfettamente nel suo modo di fare sociologia «clinica», ha a che fare con la metodologia, e da quella si fa trasportare per giungere alla sua verità: l'origine di un mito che rintraccia nella modernità.

Ciò che a Morin preme mettere in luce e che sapientemente tratteggia è quel processo della modernità che nel suo scenario accoglie un mito. Il mito sovrapponendo finzione e realtà cela il problema dell'emancipazione delle adolescenti, della donna, dei

giovani; in aggiunta situandosi nel cuore della città moderna coglie nel segno i problemi posti dalla trasformazione delle città di provincia. Così la modernità coinvolge gli individui sconvolgendone i modi di pensare, mette in discussione, crea angosce, sospetti, e infine spinge, attraverso il mito, alla ricerca di un colpevole. La preoccupazione di Morin non è quella di bollare come antisemita il rumor d'Orléans, ma come egli stesso afferma quella di svelare "un corpo sociale in cui sussistono e rinascono fermenti che, in particolari condizioni, possono far rinascere l'antisemitismo" (cit: 58).

Il fenomeno è, a parere di Morin, ciò che appare, ciò che emerge nella realtà sociale come un dato o un insieme di dati relativamente isolabili. Può essere un'istituzione, una città, una corrente d'opinione, ecc. Il fenomeno sfugge le specializzazioni disciplinari, infatti esso può essere allo stesso tempo geografico-storico-economico-sociologico-religioso-psicologico. Lo studio di Morin rintraccia allora la storia di un mito; cerca d'isolare e di mettere in connessione i differenti elementi che lo compongono, ciascuno modificandosi continuamente modifica la struttura e la natura dell'insieme.

Nella elaborazione concettuale di Morin lo studio dei fenomeni sociali situati e datati, cioè che trovano una collocazione sociale e storica, attribuisce fondamentale importanza all'evento, al contingente che in qualità di evento-informazione "permette di capire la natura della struttura e il funzionamento del sistema, vale a dire il feed-back, processo di integrazione (o rigetto)

dell'informazione, cioè anche della modificazione apportata sia nel sistema, sia dal sistema” (cit: 222). Risorge ciò che Morin chiama “antisemitismo arcaico e risorge in un momento storico in cui condizioni di sotto-politicizzazione hanno consentito di cancellare dalla memoria collettiva l'olocausto degli ebrei (...) dando spazio a determinazioni inconsce. (...) La *rumeur* di Orléans ci riporta a queste profondità tenebrose della nostra modernità” (cit.: 18). Infatti – afferma il sociologo in una intervista rilasciata a Romolo Runcini - “La convinzione che ci siamo fatta durante la nostra indagine è che nello sviluppo della modernità si cela sempre un fondo di oscurità; alla modernità si affianca un nuovo Medioevo” (cit.: 233).

Dello scandalo, del rumor d'Orléans Morin si serve inoltre per svelare la dialettica del sociale, una dialettica assurda, figlia e madre allo stesso tempo di racconti contenenti miti. Ciò che nota Morin è che sono quelle determinazioni inconsce, quel fondo di oscurità a dare origine al mito, mito che si combatte con un'altra struttura mitologica, con un anti-mito quello del complotto antisemita. Questo, a sua volta, trova un altro capro espiatorio, i commercianti tedeschi, ma anche quest'ultimo anti-mito sarà combattuto con un ulteriore anti-mito. Come sottolinea Gennaro “Così per Morin la dialettica del sociale non ha fatto un salto qualitativo: [...]. Sembra proprio che l'uomo funzioni a colpi di mito” (cit.)

Secondo l'indagine di Morin il mito trova il primo terreno fertile tra ragazze e adolescenti, da qui il passo verso la

popolazione di sesso femminile in generale è rapido. Ambiente poco favorevole alla propagazione quello degli uomini: meno propensi a credere che si possa trattare di una vera minaccia per le proprie figlie, non rifiutano completamente le voci, ma neanche le abbracciano. Intanto le voci passano. Un ispettore di polizia informato dalla figlia chiede informazioni ai superiori, riceve smentite e perde interesse per la questione. Le sparizioni aumentano, come mai allora polizia, giornali, nessuno fa nulla?

L'angoscia collettiva cresce e in ogni evento, in ogni più piccolo segno si legge ambiguità. Nuove voci fioriscono dentro le vecchie, e tutto allora diventa più chiaro: polizia e giornali sono stati comprati dagli ebrei. Man mano che lo scandalo cresce qualcuno sente "dietro tutta questa strana storia un certo tanfo di antisemitismo" (cit.: 37). Ecco che compare l'anti-mito. I partiti della sinistra, le organizzazioni antirazziste del paese, due quotidiani regionali, il vescovo d'Orléans, il sindacato dei commercianti dello Chatelet e l'Unione degli Industriali e dei commercianti d'Orléans scendono in campo denunciando "l'odiosa congiura e la calunnia" (cit.: 38). Una tavola rotonda è presto fatta e inizia una raccolta di firme per una lettera-petizione. A questo punto si parla di intrigo, razzismo, hitlerismo, questioni che intimidiscono le voci costringendole ad assopirsi. Infine la città è come investita da una progressiva amnesia. Il mito è completamente battuto, ma lascia il posto a un groviglio di piccoli miti. Così la spiegazione che di esso si dà ha essa stessa un carattere mitologico, si basa su fatti inesistenti e trova anch'essa un

capro espiatorio: “In questa storia c’è lo zampino di un tedesco” (cit.:40), si tratta di un complotto antisemita, colpevoli i commercianti tedeschi. Un sospetto generale dilaga, investe tutti e quando la gente si accorge che la congiura non esiste conclude: “ci nascondono qualche cosa”, oppure “non c’è fumo senza arrosto”.

Nel frattempo insiste la campagna anti-anti-mito, altri fatti inesistenti e altri capri espiatori: sono stati i comunisti a montare tutta la storia; sono stati i giornalisti a inventare la storia alla ricerca di notizie sensazionali; sono stati gli ebrei per farsi pubblicità. Infine tutto si perde nell’oblio.

2. Il rumor di Catania. Ipotesi di ricerca

La presente indagine, come già accennato, prende le mosse dal lavoro di Morin. Muovendoci in un’ottica comparativa ciò che è sembrato rilevante indagare riguarda il processo attraverso cui il mito ha preso forma, si è insinuato e si è fatto spazio, ha trovato albergo, giustificazione e spiegazione nella logica delle sue stesse argomentazioni, nella coerenza dello schema di riferimento, a prescindere da qualunque dato di realtà: nessuna sparizione misteriosa, nessuna denuncia, nessun arresto, nessuna conferma da parte della stampa. È nostra convinzione che, esattamente come ad Orléans, il mito abbia trovato ad accoglierlo il suo grande pubblico composto non solo da chi ha creduto alla voce ma anche da coloro

che si sono professati increduli e che nello spiegare le proprie ragioni vi sia da parte di entrambi i gruppi, credenti e miscredenti, la tendenza a ricorrere a precisazioni di carattere mitologico che portano a montare falsità su falsità.

Sembra opportuno inserire quest'ipotesi in una cornice teorica che abbracci una prospettiva fenomenologica e definisca "realtà sociale" ciò che gli individui soggettivamente sperimentano, vivono e interpretano così da costruire un quadro di significati per loro coerente. Il filone fenomenologico è prevalentemente legato al nome di Alfred Schutz e a quello di Berger e Luckmann. Schutz partendo dalla sociologia weberiana e dalla filosofia fenomenologica di Edmund Husserl afferma che il mondo è inconoscibile nella sua realtà ultima, esso si mostra alla coscienza unicamente all'interno delle categorie in cui essa lo inquadra. Schutz sostiene che la costruzione dei "tipi ideali", che Weber assegna al metodo utilizzato dallo scienziato sociale, in realtà è un modo di procedere che appartiene a tutti gli individui: ciò che accade è sempre compreso da ciascuno secondo categorie, secondo tipi. I "tipi" dunque rappresentano un modo di classificare la realtà che se a livello biografico operano una necessaria integrazione di significati coerenti per il soggetto, al tempo stesso contengono il riferimento a quelle coordinate culturali che definiscono il mondo sociale nel quale ogni individuo è inserito. In questo quadro il processo di socializzazione assume una grande rilevanza, è attraverso quest'ultimo che gli individui imparano a tipizzare la

realtà. Ha luogo così la funzione fondamentale dei tipi, la condivisione, dunque l'interazione sociale.

La vita quotidiana, afferma Schutz, è fatta di routine, di abitudini acquisite e cristallizzate sulle quali non ci si ferma troppo a riflettere e il ricorso alla tipizzazione consente agli individui di riconoscere il già noto così che la routine possa scorrere senza grossi intoppi. Caratteristica della vita quotidiana è la sospensione del dubbio, il dare per scontato la realtà in cui il soggetto è immerso. Il pensiero dell'ovvio è il pensiero che pervade gli individui nel quotidiano, ciò che Schutz chiama *thinking as usual* o *senso comune*. Esso assicura continuità, permette di collegare esperienze nuove a esperienze precedenti consentendo così il riutilizzo di soluzioni già esperite come soddisfacenti. È una sorta di "ricettario" che contiene modi di vita, definizioni che hanno ad oggetto l'ambiente, e procedendo per categorie generali consente di mantenere sotto controllo gli eventi così da districarsi tra i mille rivoli della vita quotidiana. In questo quadro ogni fenomeno trova un'adeguata spiegazione, una coerenza che deriva da una conoscenza su ciò che è socialmente disponibile. Il *thinking as usual* è valido solo se ha basi collettive, è un sistema condiviso di credenze, un modo d'interpretare la realtà da parte di una determinata cerchia sociale e costantemente riprodotto e confermato individualmente. Dunque la realtà, o meglio la definizione di ciò che si ritiene sia realtà, è una costruzione sociale, valida e reale perché intersoggettivamente riconosciuta come tale.

Si capisce bene come intesa in questi termini l'integrazione dei significati a cui l'individuo giunge non possa essere considerata lo specchio di una realtà "oggettiva" perché poco chiara, poco coerente, soggetta a mutamenti, inficiata da interessi individuali che determinano l'importanza degli elementi da conoscere e guidata da schemi di pensiero che hanno l'unico scopo di confermare se stessi. Inseriti in una realtà del quotidiano gli individui difficilmente vengono spinti verso una conoscenza puntuale e rigorosa di ciò che li circonda. La ragione di ciò, lo ribadiamo, è sostanzialmente pragmatica: se gli individui dovessero continuamente interrogarsi su tutti i fenomeni, sui fini rispetto a cui si agisce e i mezzi che si adoperano per il raggiungimento di quei fini, l'esercizio del quotidiano sarebbe impossibile. Soltanto il verificarsi di un evento straordinario, di una crisi afferma Schutz, può determinare il venir meno di una delle condizioni di cui sopra e costringere alla revisione di ciò che fino a quel momento era considerato assodato, ma questo - a parere di Schutz - non potrebbe più essere definito 'quotidiano'.

Tenendo presenti queste premesse è nostra opinione che questo modo di procedere - integrazione di significati coerenti per il soggetto e riferimento a coordinate culturali - sia alla base del processo che conduce il nostro campione a costruire in modo congruente un'adeguata spiegazione al fenomeno che qui si cerca di ricostruire e che conseguentemente porti ciascuno a una presa di posizione in riferimento al credere o meno alla voce.

Ciò che invece a nostro parere non può essere ritenuto legato ad un contesto è la conferma del leitmotiv di fondo, l'accoglienza del mito, che presente ancora una volta, come afferma Morin, condurrebbe a "ricercare i fattori che danno conto dell'insorgere e del diffondersi di un mito, non nei caratteri singolari di una città, ma nei tratti fondamentali della società [...]" (cit.: 15). Si tratta dunque, a partire dall'impulso fenomenologico, di dare maggiore respiro alla teoria partendo dall'evento che come un'informazione irrompe nel sistema sociale.

Punto di partenza obbligato è la concezione durkheimiana della relazione che l'individuo ha nei confronti della società, una relazione di dipendenza: è da quella che trae sostentamento e possibilità di sopravvivenza in senso materiale e spirituale. È la società che gli fornisce le coordinate culturali, un ordine in grado di assegnare significato e indirizzare il suo agire individuale. Questa dipendenza è così totale e pervasiva che l'uomo può averne coscienza soltanto nei momenti di crisi, quando cioè gli oggetti e le relazioni culturali, fino ad allora considerati strutturati e assodati, vengono minacciati. In accordo con Gennaro (Gennaro, 1977) affermiamo che il collettivo, inserito all'interno della linea teorica avanzata dalla Klein (Klein, 1966) potrebbe essere inteso come un oggetto d'amore ambivalente.

La ricerca della Klein guarda al mondo interno del bambino assegnando particolare rilievo al tipo di relazione oggettuale che il neonato, fin dalle prime settimane di vita, instaura con l'oggetto emotivo inizialmente costituito dalla madre. Secondo la Klein, il

mondo interno del bambino è abitato da pulsioni di vita e di morte ed è popolato da oggetti, cioè rappresentazioni interne sulle quali avviene l'investimento pulsionale. Pare inevitabile che delusioni ed esperienze piacevoli si presentino insieme e rafforzino "il conflitto innato tra *amore* e *odio*" e cioè tra gli *istinti di vita* e *quelli di morte*; ciò porta il bambino a sentire che esistono un seno buono ed un seno cattivo. Nei primi tre mesi di vita il bambino leggerà l'esperienza della soddisfazione e della fiducia alla presenza rassicurante del seno, e l'esperienza dell'angoscia alla sua assenza o alla sua presenza ansiogena. Il bambino vivrà quelle esperienze e sarà il prevalere dell'una o dell'altra a determinare le basi di una personalità solida e sufficientemente integra o, viceversa, di una fragile e squilibrata personalità.

Allo stesso modo nello stabilire il legame di dipendenza nei confronti del collettivo l'individuo potrà ottenere da una parte la soddisfazione dei suoi bisogni per cui l'oggetto verrà investito di eros, ma allo stesso tempo grazie alle istituzioni sociali verrà mantenuta sotto controllo l'aggressività. L'individuo che entra in contatto con il gruppo attraverso i suoi membri non troverà mai relazioni totalmente buone o totalmente cattive, ma molto più complesse e articolate. L'appartenenza al sociale degli individui presuppone dunque un'ambivalenza di fondo che riguarda meccanismi primordiali: necessità di eros e necessità di distruzione. In questa prospettiva il male e la distruttività possono essere proiettati, la coesione sociale è così tutelata grazie alla creazione e al mantenimento di oggetti persecutivi verso i quali è

possibile canalizzare la violenza. Una lettura del contesto da parte degli attori come sovraccarico di ambivalenza può consentire l'emergere delle prime ansie che si possono poi sviluppare in senso depressivo o persecutivo sino alla rottura (Alberoni, 1977).

La crisi allora, come sostiene Morin, rappresenta “un rivelatore significativo di realtà (sistemi o processi) latenti o sotterranei, e ciò postula di fatto l'importanza dell'immerso, del latente, dell'inconscio nell'universo sociale” (cit.: 224). E se da un lato - continua Morin - rivela all'interno della società realtà conflittuali, dall'altro è elemento scatenante che avvia processi di razionalizzazione, di discussione rispetto a ciò che poco prima sembrava ovvio e consolidato. Tutto questo favorisce un'attività ideologica e a volte mitologica che per riempire la breccia problematica va alla ricerca di soggetti da immolare. In seguito quando la crisi rientra una rimozione psicologica lascia spazio all'amnesia. Se dunque la lettura e la conseguente interpretazione del contesto sono lasciate agli attori e trovano senso se inserite in quel contesto, il ricorso a spiegazioni dal carattere mitologico e la ricerca di colpevoli potrebbero invece accomunare l'intera società.

Prima di procedere all'analisi dei dati raccolti, un rapido sguardo al contesto in cui la voce si diffonde consentirà una maggiore comprensione della nostra trattazione.

3. La città

La storia di Catania a partire dal Novecento fino ai nostri giorni racconta di una città che ha inseguito il mito di una “Milano del Sud”, di una città che è diventata moderna, e che di quella modernità ha fatto sue anche le ambivalenze del capitalismo “che del capitalismo avanzato ha i consumi opulenti, le infrastrutture, le risorse di cittadinanza sociale (l’istruzione di massa, la sanità), la partecipazione democratica, ma mostra anche i segni indelebili di lunghe prassi amministrative clientelari e inefficienti, di un capitalismo predatorio abituato a lucrare sulle risorse pubbliche e sugli investimenti in settori a bassa soglia di organizzazione e di innovazione, di una tolleranza di massa nei confronti dell’illegalità e del disprezzo delle regole” (Palidda, 2008: 362).

La Catania degli anni Duemila sotto il profilo socioeconomico mette in luce una città che dietro ai suoi vistosi consumi nasconde contraddizioni pronte ad esplodere: il bilancio comunale costantemente in negativo; il lento declino della popolazione che vede ampliare la quota di anziani e contrarre quella dei giovani; l’alta percentuale dei laureati a Catania (10%) che supera la media nazionale (7,5%) ma che si contrappone all’abbandono della scuola dell’obbligo soprattutto da parte di giovani donne dei ceti più bassi; il fronte mercato del lavoro che, a causa dell’invecchiamento della popolazione e dell’innalzamento dei livelli d’istruzione, registra una minore presenza maschile mentre cresce quella femminile; il tasso di disoccupazione che

rimane sempre di gran lunga superiore rispetto a quello della media nazionale tagliando fuori spesso donne e giovani; la presenza di piccole imprese che non riescono ad assorbire la crescente richiesta di occupazione; il settore del commercio che perde 2.759 addetti (-13%) a causa dell'espansione della grande distribuzione. Inoltre posizioni lavorative irregolari e massiccia evasione fiscale alimentano il diffondersi di una cultura dell'illegalità, comportano la sfiducia e l'allontanamento dalle istituzioni, la crescita di insicurezza sociale e la mancanza di progettualità (cit: 357-358).

Immersa in queste contraddizioni, priva di una forte identità che la contraddistingua, a partire dagli anni Ottanta Catania si trasforma da città di emigrazione in città d'immigrazione straniera.

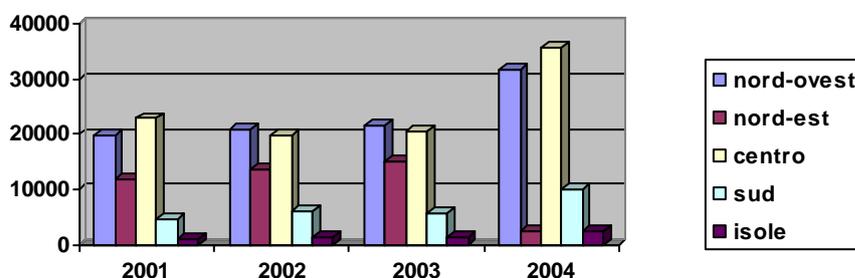
3.1 La città, i cinesi e il mito

Tra gli anni Novanta e i primi anni del Duemila si registra una netta crescita della popolazione straniera presente sul territorio e la città comincia ad assumere quel profilo multietnico tipico di molti grandi centri urbani. Secondo i dati più recenti forniti dall'ISTAT all'inizio del 2010 gli stranieri residenti nel solo comune di Catania sono 8.619 (3.839 maschi e 4.780 femmine). Secondo la stessa fonte nel 2004 (Graf. 1, Barone, 2006: 26), periodo in cui si diffonde la voce, la popolazione cinese è in aumento in tutto il territorio nazionale. In quell'anno in Sicilia sono presenti 65.331

stranieri di cui 1.591 provenienti dalla Cina, cioè soltanto il 2.5% della popolazione straniera. La Tab. 2 mostra una serie storica della presenza cinese nella provincia di Catania. Il rischio dunque non è statisticamente rilevante, ma il fenomeno cinese assume caratteristiche peculiari rispetto agli altri gruppi etnici. Vediamole per grandi linee.

Il migrante cinese lascia la propria terra e approda nel luogo di destinazione perlopiù grazie ad un complesso sistema gestito da organizzazioni criminali, le cosiddette “teste di serpente”, che oggi si affiancano alle tradizionali reti familiari e spesso si avvalgono

Grafico 1. Permessi di soggiorno rilasciati per area geografica a cittadini di nazionalità cinese al 1° Gennaio. Fonte: Istat.



	2001	2002	2003	2004
nord-ovest	19856	20785	21541	31852
nord-est	11768	13709	14995	2483
centro	22929	19743	20638	35882
sud	4567	5996	5580	9942
isole	1014	1219	1256	2467

Tab. 2 - Popolazione cinese residente nella provincia di Catania dal 31 dicembre 2002 al 31 dicembre 2009. Fonte: Istat.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
maschi	106	193	232	296	376	499	622	760
femmine	124	161	200	280	361	471	592	723
Totale	230	354	432	576	737	970	1214	1483

dell'ausilio di gruppi criminali di altre nazionalità (Iacobone, 2005). Ovviamente il viaggio ha un costo ed è la famiglia dell'emigrante di solito a rappresentare una sorta d'assicurazione per quelle organizzazioni.

Raggiunta la meta il migrante accolto dalla propria famiglia o da amici lavorerà alle loro dipendenze fino all'estinzione del debito, solo allora sarà in grado di ottenere un altro prestito che gli consentirà di avere una propria attività. La solidità del modello cinese si basa dunque su una compatta rete familiare che rappresenta l'unità economica di base ed è in grado di consentire l'immediata disponibilità di grandi capitali per l'acquisto di locali e l'avvio di attività. In Sicilia, come a Catania, i cinesi svolgono perlopiù attività lavorative legate al commercio ambulante, all'ingrosso o al dettaglio.

Uno studio condotto sulle strategie di inserimento e integrazione degli immigrati cinesi nella provincia di Catania (Barone, 2006) evidenzia come la vita dell'immigrato cinese sia

totalmente incentrata sul lavoro e sulle relazioni economiche che coinvolgono tutti i componenti della famiglia, i quali dedicano la totalità delle proprie energie al progetto di ascesa economica e sociale, lasciando poco spazio alle relazioni amicali che in ogni caso si sviluppano sempre all'interno della famiglia di riferimento.

Il robusto impatto economico, le difficoltà linguistiche, la forte coesione della famiglia percepita dagli autoctoni come compattezza dell'intero gruppo cinese altresì dotato di una solida identità culturale poco permeabile e malleabile, sono fenomeni che stanno alla base di quel processo di stereotipizzazione che ha permesso di guadagnare ai cinesi una serie d'epiteti, come strani, diversi, chiusi, anormali.

Altra caratteristica distintiva della comunità cinese rispetto ad altri gruppi etnici è il processo di demarcazione degli spazi. La tendenza è quella di creare delle micro aree in cui s'insedia mantenendo vive le proprie tradizioni e mettendo bene in evidenza i propri simboli d'identità culturale. A parere di Ma Mung la comunità cinese proietta su se stessa, sul gruppo, e non sul territorio occupato la propria identità. La territorializzazione e l'esibizione di simboli svolgono allora una doppia funzione: delimitano lo spazio comune per i membri del gruppo, ma allo stesso tempo organizzano il "teatro per la messinscena che il gruppo propone di se stesso, nel quadro di una negoziazione dell'identità" (Ma Mung, 1996: 64).

È ciò che è accaduto a Catania nella zona di Piazza Carlo Alberto. Il quartiere, situato nel cuore della città, è un quartiere di

forte tradizione commerciale nonché, agli occhi dei cittadini, simbolo della città e delle sue tradizioni. La zona, che tutte le mattine ospita il mercato storico della città da sempre crocevia d'incontri e di folclore, per anni ha fatto parte e ha raccontato la storia della città rendendola peculiare. Oggi occupata da un altro gruppo portatore d'immagini e simboli differenti è percepita come un luogo fortemente minacciato, che desta sentimenti di malinconia e disorientamento.

L'idea che la suddivisione dello spazio urbano abbia una valenza simbolica, legata alla storia e alla cultura di un popolo la ritroviamo nel pensiero di Joseph Rykwert (Migliorini, Venini, 2001). Nello studiare le città antiche, etrusca e romana, l'autore scopre il profondo legame tra l'organizzazione politico-sociale e la suddivisione degli spazi urbani. La città viene definita "*simbolo mnesico integrale*" (cit.: 20), cioè un complesso strutturato di simboli in cui ogni cittadino s'identifica attraverso la partecipazione a una serie di eventi. A parere di Rykwert è a partire da un sistema di credenze che prende avvio l'organizzazione dello spazio: le geometrie della città riprendono i miti delle sue origini, rappresentano così un mezzo di diffusione della propria cultura.

Sulla stessa scia si colloca lo studio di Lévi-Strauss sui villaggi dei bororo. Visti dall'alto sono simili ad una ruota di carro che nelle sue forme ospita e rappresenta l'organizzazione del villaggio: le case familiari rappresentano il cerchio, i sentieri sono i raggi e la casa degli uomini è rappresentata dal mozzo. Gli individui dunque cercano e creano significati nell'ambiente in cui

vivono ed è anche nella fruizione degli spazi, a partire da variabili sociali e culturali, che il loro agire trova un senso. A parere di Marco Lalli allora una città può essere percepita “speciale” in funzione di elementi che suscitano emozioni, che rappresentano testimonianze del passato e possono diventare simbolo di una memoria collettiva. Quegli elementi possono essere chiese, monumenti, palazzi, ma anche eventi, fiere, festival, si tratta comunque di elementi che raccontano la storia della città e sono semiologicamente definiti. Lo spezzare quella coerenza di significati disorienta gli individui.

Tornando al contesto catanese, in uno scenario già impregnato di incoerenze e incertezze in cui gli individui hanno perduto i propri riferimenti culturali non mancano neanche chiare rivendicazioni di un marchio italiano spesso boicottato in favore di quello meno costoso. Non è raro, infatti, passeggiando tra le vie della fiera imbattersi in venditori ambulanti autoctoni che, nelle loro bancarelle, tra un indumento e l'altro esibiscono bandiere italiane accompagnate da un imperante invito: «comprate merce italiana!».

Ciò che allora l'individuo percepisce attorno a sé è un contesto aleatorio, incomprensibile e denso di contraddizioni. Il mito nasce per colmare una falla, uno spazio lasciato vuoto. Anche a Catania, come ad Orléans, l'incarnazione del mito avviene in fretta. Ancora una volta chi viene preso di mira è il commerciante che ha fatto una rapida e perciò “strana” fortuna; ancora una volta è colui che si distingue rispetto al resto della comunità, riveste un

ruolo inquietante, è lo straniero che ruba fette di mercato vendendo merce a prezzi stracciati. Questa volta è il cinese a ritrarre perfettamente ciò che il mito richiede: un essere dal doppio volto, un commerciante-trafficante. D'altro canto come ha fatto a comprare così in fretta e pagando sempre in contanti? «È arrivato qui con le mani in tasca» (vale a dire con le tasche vuote). «Come ha potuto guadagnare tanto così presto vendendo così a buon mercato?». Il mito, [...] porta la spiegazione di questo mistero economico: gli abiti si vendono forse a buon mercato, ma le donne che li indossano si vendono certamente care» (cit: 53). Inoltre si sa, la criminalità organizzata cinese non è un'invenzione, ne parlano anche i giornali (Leocata, P., n 2004), e in Cina esiste davvero un traffico di organi umani. È del 2001 il testo di denuncia della Laogai Research Foundation che raccoglie una serie di testimonianze che raccontano di come questa pratica sia comminata ai detenuti dei campi di concentramento in cui milioni di persone spariscono e sono costrette ai lavori forzati. «È dunque possibile che insieme ai loro simboli e alle loro tradizioni abbiano portato qui i loro loschi affari e che dunque continuino a fare qui ciò che fanno a casa loro». Ancora una volta, tra finzione e realtà, una città diventa scenario ed è pronta ad accogliere il mito. Ancora una volta il mito porta con sé l'abbinamento mitologico di due distinte tematiche, una relativa alla tratta delle Bianche, anche se aggiunge la variante del mercato nero degli organi, l'altra cerca e trova un capro espiatorio, questa volta i cinesi. Così il cinese, come

l'ebreo, avido, rapace, capace di fare qualunque cosa, riduce la donna ad oggetto, e commercia carne umana.

4. Le interviste

Seguendo le indicazioni di Morin (cit: 129) per le interviste è stato utilizzato uno schema semi-strutturato con l'inserimento di poche domande piuttosto semplici e accessibili a tutti. Tramite le prime domande si è cercato di far raccontare ai soggetti gli avvenimenti così come li hanno personalmente vissuti; si è cercato di far loro ricordare il proprio atteggiamento: se conoscono la storia, come hanno saputo, se la credono vera oppure no, procedendo così alla ricostruzione della diffusione del fenomeno.

Successivamente le domande «Perché crede?» o «Perché non crede?» seguite da «Secondo lei, perché gli altri non credono?» o «Secondo lei, perché gli altri credono?» sono state utilizzate per mettere in luce il processo d'accesso alla realtà, per indagare il percorso cognitivo compiuto dal nostro campione, per seguire il percorso compiuto dal mito: come si è insinuato nelle strutture mentali del campione, quali le argomentazioni che lo hanno giustificato e che, infine, hanno portato i soggetti a credere o a non credere.

Nella seconda parte del questionario, più strutturato, è stato inserito lo strumento del differenziale semantico per risalire alle

reazioni emotive degli intervistati rispetto all'oggetto d'indagine, i cinesi. È tramite la rilevazione di quelle reazioni immediate che si è pensato di poter avere un'ulteriore conferma dell'accoglienza del mito da parte dei soggetti intervistati.

5. Il campione

Ambito di riferimento del presente lavoro è il quartiere di Catania che ospita tutte le mattine il mercato storico della città e si snoda intorno a Piazza Carlo Alberto, zona in cui si racconta siano accaduti i fatti.

Per quanto riguarda l'estrazione del campione il criterio adottato è stato quello della scelta ragionata. In un primo momento sono stati intervistati i commercianti ambulanti in quanto soggetti maggiormente informati sui fatti, in seguito l'indagine è stata estesa ai clienti delle bancarelle che affollano il quartiere, raggiungendo un totale di 309 intervistati.

Le Tabelle di seguito riportate descrivono la composizione del campione per genere, età, titolo di studio e professione. Per ognuna delle variabili si è cercato di rispettare il più possibile il criterio di omogeneità numerico all'interno delle categorie, anche se ci si è dovuti arrendere ad una serie di evidenti circostanze, quali:

1) si tratta di un campione piuttosto composito. La zona, come in precedenza delineato, si situa nel cuore della città accanto a

banche, uffici, università e negozi, inoltre è un quartiere di forte tradizione commerciale nonché, agli occhi dei cittadini, simbolo della città e delle sue tradizioni, rappresenta dunque un crocevia d'incontri, di folclore, di gente che l'affolla anche solo di passaggio o che spesso vi si reca per fare la spesa;

2) è stato più frequente incontrare donne piuttosto che uomini;

3) la fiera sembra essere molto frequentata da giovani, la maggior parte dei quali studenti, che magari tra una lezione e l'altra riesce a ritagliare del tempo libero;

4) la maggiore difficoltà riscontrata è stata quella di avvicinare le fasce d'età più elevate, gli oltre cinquantenni, non solo per la minore presenza di quest'ultimi rispetto alle altre fasce d'età, ma soprattutto per la maggiore diffidenza e riluttanza nel lasciarsi intervistare.

Tenendo presenti queste chiare contingenze, il campione dei soggetti intervistati (Tab. 1), che ovviamente non va affatto ritenuto rappresentativo della popolazione che frequenta il mercato della città, si presenta composto da un totale di 309 soggetti di cui il 41,7% di sesso maschile e il 58,3% di sesso femminile .

Tab. 1 – Composizione del campione per genere

	%
maschi	41,7
femmine	58,3
Totale	100,0 (N=309)

Come già accennato, per quanto riguarda la variabile età la maggior parte del campione si addensa nelle classi inferiori si è

dunque preferito, pur ampliando il numero delle categorie, privilegiare un criterio di autonomia semantica piuttosto che di omogeneità numerica procedendo alla seguente identificazione delle classi: 14-20 giovanissimi, 21-30 giovani, 31-40 giovani adulti, 41-50 e 51-60 adulti, anche se si è preferito lasciarle separate, infine 61 e oltre anziani. Così come mostra la Tab. 2 in termini di percentuale, il 23,3% ha un'età compresa tra 14 e 20 anni, il 33,7% un'età compresa fra 21 e 30 anni, il 19,7% fra i 31 e i 40 anni, il 9,1% e il 7,1% rispettivamente fra i 41 e i 50 anni e fra i 51 e i 60 anni, infine il 7,1% va oltre i 60 anni.

Tab. 2 – Composizione del campione per età

	%
14-20	23,3
21-30	33,7
31-40	19,7
41-50	9,1
51-60	7,1
61 e oltre	7,1
Totale	100,0 (N=309)

Ovviamente dato che la più alta percentuale per la variabile classe d'età si raccoglie tra giovani e giovanissimi anche per quanto riguarda il livello d'istruzione, come si evince dalla Tabella 3, la percentuale più consistente si registra nella modalità 'diploma' che raccoglie il maggior numero di giovani (47,6%) che sta ancora ultimando un percorso di formazione. La Tab. 4 chiarisce ulteriormente quanto appena esposto, infatti il 13,9% e il 19,7% rappresentano rispettivamente la densità delle classi d'età 14-20 e 21-30 in corrispondenza della modalità 'diploma'.

Tab. 3 – Composizione del campione per titolo di studio

	%
lic. elementare	3,9
lic. media	28,2
diploma	47,6
laurea	20,4
Totale	100,0 (N=309)

Tornando alla Tab. 3 osserviamo che solo il 3,9% si trova al livello di scolarizzazione più basso, mentre tra le modalità ‘licenzia media’ e ‘laurea’ i soggetti si distribuiscono pressoché omogeneamente, rispettivamente il 28,2% e il 20,4%. La Tab. 4 mostra nel dettaglio le distribuzioni per età e titolo di studio.

Tab. 4 – Distribuzione del campione per età e titolo di studio

		Titolo di studio				Totale %
		lic. elementare %	lic. media %	diploma %	laurea %	
Classi d'Età	14-20	,0	9,4	13,9	,0	23,3
	21-30	,0	4,9	19,7	9,1	33,7
	31-40	,3	5,2	5,8	8,4	19,7
	41-50	,6	4,5	2,9	1,0	9,1
	51-60	0,0	2,3	3,9	1,0	7,1
	61 e oltre	2,9	1,9	1,3	1,0	7,1
	Total	3,9	28,2	47,6	20,4	100,0 (N=309)

Per quanto riguarda la variabile professione² dalla Tab. 5 si evince che le più alte percentuali del campione si raccolgono tra le

²Fonte: ISTAT (2009), Rilevazione sulle forze di lavoro. Documentazione tecnica relativa al file di micro dati per utenti standard, Roma. La prima modalità ‘professioni intellettuali, scientifiche e di elevata specializzazione’ raccoglie specialisti e professionisti di vari campi scientifici, specialisti della salute, specialisti in discipline artistico-espressive, specialisti della formazione. La seconda modalità

professioni intellettuali e scientifiche (13,9%), gli impiegati (11,7%), i commercianti ambulanti (16,5%), e gli studenti (29,4%), il resto del campione si distribuisce più o meno omogeneamente tra le rimanenti categorie.

Tab. 5 – Composizione del campione per professione

	%
professioni intellettuali e scientifiche	13,9
professioni tecniche	5,2
impiegati	11,7
professioni qualificate nelle attività commerciali	4,5
artigiani, operai specializzati, agricoltori	2,6
commercianti ambulanti	16,5
pensionati	5,2
disoccupati	5,5
casalinghe	5,5
studenti	29,4
Totale	100,0 (N=309)

‘professioni tecniche’ raccoglie professioni tecniche nell’amministrazione e nelle attività finanziarie e commerciali, professioni tecniche nei servizi pubblici e alle persone. La modalità ‘impiegati’ fa riferimento a impiegati d’ufficio e a impiegati a contatto con il pubblico. Le ‘professioni qualificate nelle attività commerciali’ oltre ai professionisti nelle attività commerciali comprende professioni qualificate in attività turistiche ed alberghiere, maestri di arti e mestieri, addestratori ed assimilati, professioni qualificate nei servizi sanitari, professioni qualificate nei servizi sociali, culturali, di sicurezza, di pulizia ed assimilati. La categoria ‘artigiani, operai specializzati e agricoltori’ non necessita di ulteriori precisazioni. Infine per quanto riguarda la categoria ‘commercianti ambulanti’ in realtà nella classificazione dell’ISTAT rientrerebbe nella modalità ‘professioni non qualificate’ e con esattezza nella sottocategoria ‘professioni non qualificate nelle attività commerciali e nei servizi’, ma data l’importanza che riveste il gruppo degli ambulanti per la presente indagine si è scelto di modificare l’etichetta.

III CAPITOLO – IL MITO E IL PROCESSO D’ACCESSO ALLA VERITÀ

1. Chi conosce la voce

È d’obbligo chiedersi chi siano i soggetti a conoscenza della voce. Seguendo la Tab. 6 sembra evidente che la maggior parte del campione, il 76,5%, ne sia informato, mentre soltanto il 23,5% non ne abbia mai sentito parlare. Inoltre non sembrano emergere differenze significative rispetto al genere.

Tab. 6 – Conoscenza della voce: differenze per sesso

		Se conosce la voce		Totale %
		si %	no %	
Sesso	maschi	77,5	22,5	100,0 (N=129)
	femmine	75,8	24,2	100,0 (N=178)
	Totale	76,5	23,5	100,0 (N=307)

$$\chi^2 = 0,117 \quad P = 0,732 > 0,05 \quad (1 \text{ g.l.})$$

Introducendo le variabili età (Tab. 7), titolo di studio (Tab. 8) e professione (Tab. 9) la situazione non cambia, non si registra alcuna differenza: la voce è conosciuta da tutti, raggiunge chiunque, corre, supera ogni barriera d’età, di classe sociale, di sesso.

Tab. 7 – Conoscenza della voce: differenze per età

	Se conosce la voce		Totale %
	si %	no %	
Classi d'Età 14-20	73,6	26,4	100,0 (N=72)
21-30	78,6	21,4	100,0 (N=103)
31-40	78,3	21,7	100,0 (N=60)
41-50	89,3	10,7	100,0 (N=28)
51-60	68,2	31,8	100,0 (N=22)
61 e oltre	63,6	36,4	100,0 (N=22)
Totale	76,5	23,5	100,0 (N=307)

$X^2=6,135$ $P=0,293 > 0,05$ (5 g.l.)

Tab. 8 – Conoscenza della voce: differenze per titolo di studio

	Se conosce la voce		Totale %
	si %	no %	
Titolo di studio lic. elementare	66,7	33,3	100,0 (N=12)
lic. media	83,9	16,1	100,0 (N=87)
diploma	75,2	24,8	100,0 (N=145)
laurea	71,4	28,6	100,0 (N=63)
Totale	76,5	23,5	100,0 (N=307)

$X^2=4,350$ $P=0,226 > 0,05$ (3 g.l.)

Tab. 9 – Conoscenza della voce: differenze per professione

	Se conosce la voce		Totale %
	si %	no %	
Professione professioni intellettuali e scientifiche	69,8	30,2	100,0 (N=43)
professioni tecniche	73,3	26,7	100,0 (N=15)
impiegati	85,7	14,3	100,0 (N=35)
professioni qualificate	78,6	21,4	100,0 (N=14)
attività commerciali	78,6	21,4	100,0 (N=14)
artigiani, operai specializzati, agricoltori	87,5	12,5	100,0 (N=8)
commercianti ambulanti	88,2	11,8	100,0 (N=51)
pensionati	56,3	43,8	100,0 (N=16)
disoccupati	64,7	35,3	100,0 (N=17)
casalinghe	76,5	23,5	100,0 (N=17)
studenti	74,7	25,3	100,0 (N=91)
Totale	76,5	23,5	100,0 (N=307)

$X^2=12,441$ $P=0,190 > 0,05$ (9 g.l.)

Ricalcando dunque la terminologia di Morin potremmo dire che ci si trova di fronte ad uno *scandalo*. Il fenomeno non sembra rimanere un fenomeno di quartiere, non rimane confinato ad una classe sociale facilmente ipotizzabile come quella con un più basso livello d'istruzione, non sembra neanche un pettegolezzo al femminile, al contrario lo *scandalo* è così dilagante che necessita di una smentita da parte della stampa.

1.2 La trasmissione della voce

L'informazione dunque si propaga. Ma come? Da chi viene raccontata? Certamente chiedere “da chi ha saputo?” equivale anche a sapere chi racconta e attraverso quali canali. La Tab. 10 mostra che perlopiù l'informazione si propaga tramite contatti personali, di bocca in bocca, infatti per il 39,7% del campione la fonte d'informazione è rappresentata da amici e conoscenti, il 19,6% ne viene a conoscenza tramite familiari e il 18,2% ne ha sentito parlare alla fiera¹, mentre il 22,4% racconta di esserne venuto a conoscenza tramite stampa o giornali.

¹ Probabilmente sarebbe stato più corretto aggregare l'etichetta 'voci alla fiera' alla modalità 'amici e conoscenti', ma si è preferito non farlo in primo luogo perché così che è stata rilevata, in secondo luogo per potere seguire il flusso della voce all'interno del quartiere.

Tab. 10 – Fonte d'informazione

	%
Valid familiari	19,6
amici/conoscenti	39,7
TV/giornali	22,4
voci alla fiera	18,2
Total	100,0 (N=214)

La variabile sesso (Tab. 11) sembra registrare qualche differenza di fondo. Se infatti le 121 donne che sono a conoscenza della voce raccontano il 29,8% di averne sentito parlare in famiglia, il 42,1% d'aver saputo tramite amici e conoscenti, il 24,8% ascoltando la TV o leggendo i giornali, il 3,3% alla fiera; per gli uomini il 19,4% ne ha avuto notizia tramite i media, mentre il passaparola è avvenuto solo per il 6,5% dei casi tramite familiari (differenza di non poco conto rispetto alle donne), per il 36,6% tramite amici e conoscenti e per il 37,6% alla fiera. Quest'ultima percentuale merita una precisazione: non è che gli uomini in generale frequentino più delle donne la fiera o s'intrattengano maggiormente a discutere così da essere più informati delle donne in merito agli avvenimenti della fiera, o perlomeno su questo non possiamo ipotizzare nulla ma si nutrono forti dubbi, la questione fondamentale è piuttosto che quella percentuale raccoglie i commercianti ambulanti che non dimentichiamo rappresentano il 16,5% del campione di cui il 14,2% sono uomini (Tab.12). Ad ogni modo, nonostante le differenze di cui sopra possiamo dire che in

generale sia per gli uomini che per la donne il canale privilegiato d'informazione è il passaparola tra amici e conoscenti (39,7%).

Tab. 11 – Fonte d'informazione: differenze per genere

	Fonte d'informazione				Totale %
	familiari %	amici/conoscenti %	TV/giornali %	voci alla fiera %	
Sesso maschi	6,5	36,6	19,4	37,6	100,0 (N=93)
femmine	29,8	42,1	24,8	3,3	100,0 (N=121)
Totale	19,6	39,7	22,4	18,2	100,0 (N=214)

$$X^2=49,656 \quad P=,000 < 0,001 \quad (3 \text{ g.l.})$$

Tab. 12 – Distribuzione del campione per genere e professione

	Sesso		Totale %
	maschi %	femmine %	
Professione professioni intellettuali e scientifiche	5,8	8,1	13,9
professioni tecniche	2,3	2,9	5,2
impiegati	1,6	10,0	11,7
professioni qualificate attività commerciali	1,9	2,6	4,5
artigiani, operai specializzati, agricoltori	1,9	,6	2,6
commercianti ambulanti	14,2	2,3	16,5
pensionati	3,2	1,9	5,2
disoccupati	1,0	4,5	5,5
casalinghe	,0	5,5	5,5
studenti	9,7	19,7	29,4
Totale	41,7	58,3	100,0 (N=309)

Una certa relazione è facilmente ipotizzabile tra la fonte d'informazione e la variabile età (Tab.13). Infatti non stupisce affatto che tra i giovanissimi, che occupano la classe d'età tra i 14 e i 20 anni e rappresentano il 23,3% del campione, la questione sia stata perlopiù affrontata in famiglia (36%) e tra amici e conoscenti

(26%), mentre il 34% dei casi ne ha avuto notizia tramite stampa. Per le classi d'età giovani e giovani-adulti, 21-30 e 31-40, che rappresentano rispettivamente il 33,7% e il 19,7% del campione, il passaparola è avvenuto soprattutto tramite amici e conoscenti, 46,1% e 50,0%. La classe d'età 41-50 che rappresenta il 9,1% del campione racconta di avere soprattutto sentito la gente parlare alla fiera (37,5%), mentre per le classi d'età 51-60 e gli oltre sessantenni che rappresentano ciascuna il 7,1% dell'intero campione, la notizia si è diffusa tra amici e conoscenti (53,8% e 36,4%) e per il 36,4% dei più anziani tramite voci alla fiera.

Tab. 13 – Fonte d'informazione: differenze per età

		Fonte d'informazione				Totale %
		familiari	amici/conoscenti	TV/giornali	voci alla fiera	
Classi d'Età	14-20	36,0	26,0	34,0	4,0	100,0 (N=50)
	21-30	21,1	46,1	21,1	11,8	100,0 (N=76)
	31-40	7,5	50,0	15,0	27,5	100,0 (N=40)
	41-50	16,7	25,0	20,8	37,5	100,0 (N=24)
	51-60	,0	53,8	15,4	30,8	100,0 (N=13)
	61 e oltre	9,1	36,4	18,2	36,4	100,0 (N=11)
	Totale	19,6	39,7	22,4	18,2	100,0 (N=214)

$\chi^2=40,957$ $P=,000 < 0,001$ (15 g.l.)

Il titolo di studio lascia intravedere canali differenti d'accesso alle informazioni (Tab. 14). Infatti tra i livelli d'istruzione inferiore - che, come mostra la Tab. 15, raccolgono perlopiù commercianti ambulanti (0,6% licenza elementare e 10,7% licenza media), pensionati (1,3% licenza elementare e 1,9% licenza media),

casalinghe (1,6% licenza elementare e 2,9% licenza media) e studenti (7,8% licenza media) - la voce si apprende alla fiera;

Tab. 14 – Fonte d'informazione: differenze per titolo di studio

		Fonte d'informazione				Totale %
		familiari %	amici/conoscenti %	TV/giornali %	voci alla fiera %	
Titolo di studio	lic. elementare	14,3	14,3	14,3	57,1	100,0 (N=7)
	lic. media	15,7	24,3	24,3	35,7	100,0 (N=70)
	diploma	26,5	40,8	23,5	9,2	100,0 (N=98)
	laurea	10,3	69,2	17,9	2,6	100,0 (N=39)
	Totale	19,6	39,7	22,4	18,2	100,0 (N=214)

$X^2=46,613$ $P=,000 < 0,001$ (9 g.l.)

Tab. 15 – Distribuzione del campione per professione e titolo di studio

		Titolo di studio				Total %
		lic. elementare %	lic. media %	diploma %	laurea %	
Professione	prof. intellettuali e scientifiche	,0	,0	1,0	12,9	13,9
	professioni tecniche	,0	,0	5,2	,0	5,2
	impiegati	,0	2,3	6,5	2,9	11,7
	prof. qualificate	,3	1,6	2,6	,0	4,5
	attività commerciali	,3	1,6	2,6	,0	4,5
	artigiani, operai	,0	,6	1,9	,0	2,6
	spec., agricoltori	,0	,6	1,9	,0	2,6
	comm. ambulanti	,6	10,7	4,9	,3	16,5
	pensionati	1,3	1,9	1,6	,3	5,2
	disoccupati	,0	,3	2,3	2,9	5,5
	casalinghe	1,6	2,9	1,0	,0	5,5
studenti	,0	7,8	20,7	1,0	29,4	
Total	3,9	28,2	47,6	20,4	100,0(N=309)	

tra i livelli d'istruzione superiore (diploma 40,8% e laurea 69,2%) – che includono per la maggiore professionisti laureati (12,9%), tecnici (5,2%), impiegati (6,5%), una parte di venditori ambulanti (4,9%) e studenti (20,7%) diplomati - la voce circola sostanzialmente tra amici e conoscenti.

2. Chi crede e chi non crede

Alla domanda «I giornali hanno qualche dubbio sul fatto che la storia sia vera. Lei che ne pensa?» colpisce la fermezza nello schierarsi da una parte o dall'altra: su 309 intervistati il 38,5% pensa sia vera, il 60,5% pensa non sia vera, soltanto 1,0% non sa da che parte stare (Tab. 16). Riflessione che merita un approfondimento, ma che rinviemo ai paragrafi successivi. Per adesso vediamo chi sono i soggetti che credono e chi sono gli scettici.

Tab. 16 - Smentita da parte dei giornali. Se ritiene vera la voce

	%
si	38,5
no	60,5
Total	99,0
Missing non sa	1,0
Total	100,0 (N=309)

La Tab. 17 mette in evidenza differenze, seppure non eccessive, tra uomini e donne: le donne del campione sembrano credere più degli uomini. Ancora un risultato che potrebbe dare ragione a Morin: “È uno scandalo che ha superato ogni barriera

Tab. 17 - Smentita da parte dei giornali. Se ritiene vera la voce: differenze per genere

		Smentita da parte dei giornali. Se ritiene vera la voce		Total %
		si %	no %	
Sesso	maschi	28,7	71,3	100,0 (N=129)
	femmine	46,3	53,7	100,0 (N=177)
	Total	38,9	61,1	100,0 (N=306)

$$\chi^2=9,776 \quad P=,002 < 0,01 \quad (1 \text{ g.l.})$$

d'età, di classe sociale ed in parte di sesso... Ci sono *stati però ambienti più conduttori di altri. (...) Gli ambienti femminili piuttosto che quelli propriamente maschili*” (cit: 79).

Introducendo la variabile età (Tab. 18) le differenze tra chi ritiene vera la voce e chi si dice scettico diventano più chiare. Come detto sopra, tra coloro che danno credito alla voce si palesano differenze in merito al genere (maschi 28,7% e femmine 46,3%), ma sono soprattutto i giovanissimi, gli adolescenti tra i 14 e i 20 anni (35,3%) e i giovani tra i 21-30 anni (34,5%) a credere. E ancora, all'interno dei due gruppi sono le adolescenti e le giovani donne a credere di più, raggiungendo rispettivamente il 27,7% e il 26,1% sui 119 soggetti (38,9% del campione) che la reputano credibile.

Tab. 18 - Smentita da parte dei giornali. Se ritiene vera la voce: differenze per sesso e per età

Smentita da parte dei giornali. Se ritiene vera la voce			Sesso		Total
			maschi	femmine	
si	Classi	14-20	7,6	27,7	35,3
		d'Età	21-30	8,4	26,1
		31-40	6,7	4,2	10,9
		41-50	1,7	5,0	6,7
		51-60	3,4	,8	4,2
		61 e oltre	3,4	5,0	8,4
		Total	31,1	68,9	100,0(N=119)
	no	Classi	14-20	8,6	7,5
d'Età			21-30	14,4	18,2
		31-40	13,4	12,3	25,7
		41-50	5,9	4,3	10,2
		51-60	3,2	5,9	9,1
		61 e oltre	3,7	2,7	6,4
		Total	49,2	50,8	100,0(N=187)

'Se ritiene vera la voce: si' $\chi^2=14,406$ $P=,013 < 0,05$ (5 g.l.)
 'Se ritiene vera la voce: no' $\chi^2=3,250$ $P=,661 > 0,05$ (5 g.l.)

Tra coloro che non danno credito alla voce - la percentuale più alta del campione (60,5%), dove si concentrano soprattutto le classi d'età a partire dai giovani-adulti (31-40 anni), fino agli anziani (61 e oltre) – uomini e donne si distribuiscono senza mostrare differenze degne di nota (maschi 49,2% e femmine 50,8%).

Prendendo in considerazione il titolo di studio (Tab. 19) scopriamo che i laureati (82,3%) sono i più diffidenti nei confronti della voce, mentre i diplomati (47,3%), percentuale che ovviamente

raccoglie i giovani e giovanissimi di cui sopra, sono coloro che credono di più.

Tab. 19 - Smentita da parte dei giornali. Se ritiene vera la voce: differenze per titolo di studio

		Smentita da parte dei giornali. Se ritiene vera la voce		Totale %
		si %	no %	
Titolo di studio	lic. elementare	41,7	58,3	100,0 (N=12)
	lic. media	39,5	60,5	100,0 (N=86)
	diploma	47,3	52,7	100,0 (N=146)
	laurea	17,7	82,3	100,0 (N=62)
	Totale	38,9	61,1	100,0 (N=306)

$\chi^2=16,026$ $P=,001 < 0,01$ (3 g.l.)

La relazione con la variabile professione ci porta a considerazioni che erano già piuttosto ovvie anche se avessimo fermato la nostra analisi a quanto fin'ora esposto. Così, per esempio, non occorre specificare che i laureati - i più refrattari alla voce - rientrano nella modalità professioni intellettuali e scientifiche, o che la maggior parte di giovani e giovanissimi - coloro che credono di più - raccolgono la maggiore porzione di percentuale tra i diplomati. Ma un dato appare rilevante e ci induce a inserire la successiva Tabella (Tab. 20): su 51 commercianti ambulanti intervistati soltanto il 13,7% ritiene vera la voce, mentre l'86% la dichiara falsa. È un dato che potrebbe stupire. I fatti, racconta la voce, accadono alla fiera; la voce secondo alcuni intervistati nasce ad opera dei commercianti: «Sono loro che l'hanno

messa in giro, sono loro che hanno interesse a cacciarli, è un tentativo di boicottaggio». Ovviamente, non solo non siamo mai riusciti a rintracciare il commerciante additato di aver messo in giro la voce, inoltre, a nostro parere, i commercianti italiani hanno tutto l'interesse a far sì che la fiera sia visto come un luogo sicuro in cui non può accadere nulla alle donne che vi si recano. Siamo di fronte ad un'altra fesseria.

Tab. 20 - Smentita da parte dei giornali. Se ritiene vera la voce: differenze per professione

		Smentita da parte dei giornali. Se ritiene vera la voce		Totale %
		si %	no %	
Professione	professioni intellettuali e scientifiche	11,9	88,1	100,0(N=42)
	professioni tecniche	37,5	62,5	100,0(N=16)
	impiegati	36,1	63,9	100,0(N=36)
	professioni qualificate nelle attività commerciali	42,9	57,1	100,0(N=14)
	artigiani, operai specializzati e agricoltori	75,0	25,0	100,0(N=8)
	commercianti ambulanti	13,7	86,3	100,0(N=51)
	pensionati	56,3	43,8	100,0(N=16)
	disoccupati	47,1	52,9	100,0(N=17)
	casalinghe	41,2	58,8	100,0(N=17)
	studenti	58,4	41,6	100,0(N=89)
	Totale	38,9	61,1	100,0(N=306)

$X^2=47,909$ $P=,000 < 0,001$ (9 g.l.)

A questo punto ciò che bisogna chiedersi è se, ed eventualmente come, l'aver incontrato la voce attraverso familiari, amici e conoscenti, in media o alla fiera e il credere o il non credere ad essa possano essere legate da una qualche relazione.

La Tab. 21 non solo sottolinea quest'associazione, ma a ben guardare offre spunti di riflessione non poco rilevanti:

- tra coloro che hanno dato credito alla voce apprendendo la notizia in famiglia ci saremmo aspettati una percentuale inferiore. La questione potrebbe trovare una spiegazione nel fatto che, come già visto, sono soprattutto le giovani donne e le adolescenti a parlarne maggiormente in famiglia, luogo in cui è facile che crescano le angosce e le paure dei genitori e dei familiari nei confronti di figlie e nipoti;
- la conoscenza della voce attraverso i media e la relativa smentita non sembrano aver scosso coloro che hanno creduto alla voce: ciò in cui si crede resiste anche ad una smentita ufficiale;
- coloro che hanno appreso la notizia alla fiera, i commercianti ambulanti, cioè coloro che tra l'altro l'avrebbero messa in giro e che quindi dovrebbero essere i primi a sostenerla, in realtà non ci credono.

Tab. 21 - Smentita da parte dei giornali. Se ritiene vera la voce per fonte d'informazione

		Smentita da parte dei giornali. Se ritiene vera la voce		Totale %
		si %	no %	
Fonte d'informazione	familiari	10,4	9,4	19,8
	amici/conoscenti	11,3	28,3	39,6
	TV/giornali	14,6	8,0	22,6
	voci alla fiera	2,8	15,1	17,9
	Totale	39,2	60,8	100,0 (N=212)

$\chi^2=28,770$ $P=,000 < 0,001$ (3 g.l.)

2.1 Chi crede: la conferma del mito

Chi crede accoglie il mito con l'abbinamento delle due tematiche: da un lato il cinese, l'essere singolare con le sue stranezze, con la sua chiusura rispetto al resto della comunità, l'essere dal doppio volto che stranamente in poco tempo ha fatto fortuna, l'essere che paga in contanti e acquista, acquista e lavora instancabilmente. Ma da dove prende tutti quei soldi? Chiaramente è un commerciante, ma non un commerciante qualunque, è un commerciante d'organi. Ecco allora comparire l'altra tematica che completa la struttura del mito. Ma ciò che sembra si possa rilevare e constatare in chi crede è non solo la persistenza di una certa paura nei confronti di quell'essere, di quello straniero che occupa la città portando avanti i suoi loschi traffici, ma di più, che nella stessa spiegazione del mito vi sia, esattamente come ad Orléans, la tendenza a ricorrere a precisazioni di carattere mitologico, che portano a montare panzane su panzane. È dunque possibile che ci si trovi davanti a una nuova versione della tratta delle Bianche in cui s'inserisce la variante del commercio degli organi e del negozio di cinesi che sostituisce quello ebreo mantenendo la scenografia originale, il retrobottega; altresì a Catania, come del resto ad Orléans, la voce sembra riguardare soprattutto le donne e innanzitutto giovani donne e adolescenti.

La Tab. 22 mostra le risposte degli intervistati alla domanda «Perché crede?». La Tab. 23 aggiunge una distribuzione del

campione per professione. Emerge chiaramente che le spiegazioni fornite dagli intervistati in realtà cercano di dare coerenza e logica ad un racconto immaginario che “risponde ad una logica psico-affettiva che pretende di fondarsi come verità e realtà” (cit: 52):

- la prima modalità ‘fiducia nella voce’ (17,8%, di cui la più alta percentuale tra gli studenti, 6,8%) corrisponde al «non c’è fumo senza arrosto», è il sospetto insistente, è il punto a partire dal quale qualunque altra costruzione è possibile;

- la modalità ‘fonte attendibile’ (11,0%, di cui il 6,8% studenti) raccoglie due tipi di credulità: 1) la credulità che si fonda sulla relazione personale e che non può essere screditata, è impossibile risalire al narratore o alla signora protagonista della triste vicenda; è il «me lo ha detto la zia di una ragazza che conosco e alla quale è successo, non penso che la zia racconti una cosa per un’altra», oppure «la signora a cui è successo è una cugina di un’amica di mia madre». 2) La credulità che si fonda sull’autorità della fonte che diventa inattaccabile, è il «l’ho sentito al telegiornale e se ne parla il telegiornale penso che sia vera». Peccato che giornali e TV ne abbiano parlato solo per darne la smentita;

- il ‘succede di tutto’ (37,2%, di cui il 13,6% studenti) è la risposta di coloro che non sollecitati da alcuna prudenza verificatrice sono pronti a credere a tutto. Questi non solo abbracciano il mito, ma travalicando qualunque confine di razza o di etnia estendono il loro pessimismo all’intera umanità. Corrisponde al «oggi tutto è possibile, se ne sentono di tutti i

colori» oppure «il mondo è cattivo» o ancora «per denaro si può fare di tutto, non perché sono cinesi»;

Tab. 22 – Perché crede alla voce

	%
Valid fiducia nella voce	17,8
fonte attendibile	11,0
succede di tutto	37,3
i cinesi sono diversi	32,2
sono razzista	1,7
Total	100,0 (N=118)

Tab. 23 – Perché crede alla voce: distribuzione del campione per professione

	Perché crede					Totale %
	fiducia nella voce %	fonte attendibile %	succede di tutto %	i cinesi sono diversi %	sono razzista %	
Professione prof. intellettuali e scientifiche	,8	,0	3,4	,0	,0	4,2
prof. tecniche	1,7	,0	,8	2,5	,0	5,1
impiegati	1,7	,0	4,2	5,1	,0	11,0
prof. qualificate attività commerciali	1,7	,0	2,5	,8	,0	5,1
artigiani, operai spec.,agricoltori	,0	1,7	1,7	1,7	,0	5,1
comm. ambulanti	,0	,8	1,7	2,5	,0	5,1
pensionati	1,7	,8	4,2	,8	,0	7,6
disoccupati	,8		3,4	2,5	,0	6,8
casalinghe	2,5	,8	1,7	,8	,0	5,9
studenti	6,8	6,8	13,6	15,3	1,7	44,1
Totale	17,8	11,0	37,3	32,2	1,7	100,0(N=118)

$X^2=28,730$ $P=,800 > 0,05$ (36 g.l.)

- la modalità 'i cinesi sono diversi' (32,2%, di cui il 15,3% studenti) raccoglie coloro che sposano il mito nella sua interezza, sono coloro che scorgono in quell'essere ambiguo, strano, subdolo perché cinese, la capacità di commettere qualunque cosa. È il «non sono affidabili», «sono disposti a tutto per soldi», «i cinesi hanno la capacità di farlo» oppure «i cinesi fanno di tutto, la peggiore mafia è cinese»;

- infine la modalità 'sono razzista' (1,7% studenti) raccoglie coloro che sono disposti ad accogliere il mito purché riguardi l'*Altro* in generale, lo straniero, il diverso; corrisponde al «sono razzista, penso che tutti gli extracomunitari non portino bene al nostro Paese».

Quando poi si chiede a coloro che credono «Perché gli altri non credono?» (Tab. 24) nella ricerca della logica e della coerenza delle loro argomentazioni pare levarsi una voce comune che sa un po' di rimprovero e un po' di compassione nei confronti di tutti quei poveretti che pensano di sapere, ma che in realtà non sanno. Quest'ultimi pensano, comprensibilmente, che sia una storia surreale, fantastica, ma in verità dovrebbero dare ascolto alla voce che circola, perché se un «si dice» circola un fondo di verità deve esserci (7,9%), o comunque anche se la storia può apparire inventata, dovrebbero rendersi conto che viviamo in un mondo in cui può accadere di tutto (11,9%).

Tab. 24 - Spiegazione del perché crede e del perché gli altri non credono

		Perché gli altri non credono					Totale %	
		fiducia nei mass media %	persone scettiche %	storia surreale %	fiducia negli altri %	non vogliono credere %		nessuna esperienza diretta %
Perché crede	fiducia nella voce	1,0	,0	7,9	3,0	4,0	2,0	17,8
	fonte attendibile	,0	2,0	2,0	4,0	1,0	3,0	11,9
	succede di tutto	1,0	10,9	11,9	4,0	5,9	3,0	36,6
	i cinesi sono diversi	,0	4,0	5,9	10,9	8,9	2,0	31,7
	sono razzista	,0	,0	,0	,0	2,0	,0	2,0
	Totale	2,0	16,8	27,7	21,8	21,8	9,9	100,0(N=101)

$X^2=30,708$ $P=,059 > 0,05$ (20 g.l.)

A non credere sono gli scettici, persone superficiali che prestano poca attenzione a queste cose, che non s'informano, che non si rendono conto di come tutto sia possibile (10,9%), oppure sono persone che ripongono troppa fiducia nel prossimo non accorgendosi quanto i cinesi siano diversi (10,9%); poi ci sono coloro che pur accorgendosi non vogliono credere (8,9%) per una questione utilitaristica dato che comprare dai cinesi costa poco o magari perché la mafia cinese offre loro qualcosa in cambio, oppure perché «ciò che è accaduto è una cosa troppo brutta» e la coscienza morale non può sopportarne il peso, o ancora per una questione di desiderabilità sociale «perché non vogliono fare i razzisti» o perché semplicemente «gli italiani sono un popolo di cretini».

Il mito ha così preso forma, s'insinua e si fa spazio, trova albergo, giustificazione e spiegazione nella logica delle sue stesse

argomentazioni, nella coerenza dello schema di riferimento, a prescindere da qualunque dato di realtà: nessuna sparizione misteriosa, nessuna denuncia, nessun arresto, nessuna conferma da parte della stampa.

2.2 Chi non crede: l'anti-mito

Morin identifica tre tipi d'incredulità (cit:69):

- Un primo tipo che, come la credulità, si basa sulla relazione personale, ma che a differenza di quella non si fonda su testimoni immaginari, ma sui commercianti incriminati: in questi casi ciò che si respinge non è il mito, ma la capacità di amici e parenti di commettere un crimine.

Nella nostra indagine raramente ci siamo imbattuti in soggetti che hanno raccontato di avere un contatto diretto con i cinesi, ma piuttosto una relazione immaginaria, costruita, potremmo dire basata sulla comune appartenenza al genere umano che consente di scagionarli restituendo loro umanità. Anche nel nostro caso si tratta di un'incredulità che non rigetta il mito, si accorge della diversità, ma accoglie perché «sono esseri umani anche loro». Nella Tab. 25 possiamo ritrovare questa porzione di soggetti nella modalità 'sono brave persone' (12,4%) - indicata perlopiù dai commercianti ambulanti (5,4%, Tab. 26) - che raccoglie coloro che si dicono pronti a difenderli affermando che «sono esseri umani anche loro,

non credo siano qui per far sparire le persone, sono qui per lavorare», oppure «si può dire qualunque cosa di loro, sono sporchi, ma quelli che vengono qui sono qui per lavorare», o ancora «i cinesi non sono mostri».

Il secondo tipo d'incredulità è la prudenza verificatrice. A parere di Morin non si tratta di una vera e propria incredulità perché il mito non è subito rigettato, è piuttosto un insieme di credulità e incredulità che sollecita un processo di verifica.

Tab. 25 – Perché non crede alla voce

	%
Valid	
leggenda metropolitana	51,9
tentativo di boicottaggio	16,2
non ci sono prove	16,8
sono brave persone	12,4
fonte attendibile	2,7
Total	100,0 (N=185)

Nella Tab. 25 troviamo il processo di verifica in due modalità: 1) la modalità 'fonte attendibile' raccoglie coloro che si sono rivolti alle forze dell'ordine (2,7%, di cui 1,6% commercianti ambulanti), «i vigili urbani hanno detto che non era vero, mi sono informato», persone piuttosto rare commenta Morin; 2) la modalità 'non ci sono prove' (16,8%, di cui 6,5% commercianti ambulanti e 3,8% impiegati) mette insieme coloro per i quali il mancato arresto dei commercianti, il silenzio della stampa o il mancato clamore successivo alla comparsa della voce costituiscono la prova lampante della falsità della voce. È il «se fosse stata vera si sarebbe saputo

altro, ma la storia si è chiusa lì», oppure «come si fa a sequestrare una donna e non averne notizia dai giornali», o ancora «la storia si è aperta e si è richiusa».

Tab. 26 – Perché non crede alla voce: distribuzione del campione per professione

Professione	Perché non crede					Totale %
	leggenda metropolitana %	tentativo di boicottaggio %	non ci sono prove %	sono brave persone %	fonte attendibile %	
prof. intellettuali e scientifiche	14,6	2,2	2,2	1,1	,0	20,0
prof. tecniche	3,2	,5	1,6	,0	,0	5,4
impiegati	5,4	2,2	3,8	1,1	,0	12,4
prof. qualificate	2,2	,5	,5	1,1	,0	4,3
attività comm. artigiani, operai spec., agricoltori	1,1	,0	,0	,0	,0	1,1
comm. ambulanti	6,5	3,2	6,5	5,4	1,6	23,2
pensionati	1,6	,5	,5	1,1	,0	3,8
disoccupati	1,6	2,2	1,1	,0	,0	4,9
casalinghe	3,8	1,1		,5	,5	5,9
studenti	11,9	3,8	,5	2,2	,5	18,9
Totale	51,9	16,2	16,8	12,4	2,7	100,0(N=185)

$X^2=49,548$ $P=,066 > 0,05$ (36 g.l.)

- Il terzo tipo d'incredulità riguarda l'esame critico dei caratteri propri del mito, guarda all'incredibilità del mito, non presta attenzione alla veridicità dei «si dice». A parere di Morin esiste un'incredibilità analitica che isola l'anello difettoso del racconto, ed un'incredibilità sintetica che scalza via l'intero racconto.

Nella nostra tabella la modalità 'leggenda metropolitana' corrisponde a quest'ultimo tipo d'incredibilità del mito. Qui si

addensano la maggior parte degli increduli (51,9%, di cui 14,6% professioni intellettuali e scientifiche e 11,9% studenti) che per lo più rifiutano l'intera storia affermando per esempio «è impossibile, è una fesseria senza senso, ogni anno ne escono una nuova», oppure «è come un telefono senza fili, fantasie», o semplicemente «è inverosimile». Tra gli increduli c'è anche qualcuno che si diverte a scandagliare il racconto alla ricerca dell'anello difettoso: «mi sembra inverosimile che si possa rapire una persona che entra in un immobile riconducibile al rapitore», oppure «è difficile che vai da solo a comprare ed è paradossale che entri in un camerino e non ne esci più», o ancora «mi sembra incredibile, non penso che in un negozio non ci sia confusione».

Infine nella Tab. 25 troviamo ancora un'altra modalità che abbiamo definito 'tentativo di boicottaggio'. Questa raggruppa il 16,2% (di cui 3,2% commercianti ambulanti e 3,8% studenti) degli increduli e sembra rappresentare l'anti-mito per eccellenza. Per Morin l'anti-mito è forza di dissuasione, è smentita e condanna, spiegazione e denuncia. Questa forza non cerca di portare avanti un'indagine che proverebbe l'assenza di sparizioni, di denunce, ma questa forza accusa, vuole indagare sugli accusatori; non cerca di ottenere delle smentite, ma basa la smentita sulla denuncia e sulla condanna, così cerca e trova un altro colpevole, i commercianti della fiera. Corrisponde al «sono i commercianti della fiera, lo hanno detto apposta, i cinesi si stanno impadronendo della fiera», oppure «l'hanno messa in giro per mandare via questi cinesi», o

ancora «l' hanno messa in giro per screditare i cinesi così nessuno va a comprare da loro». L'anti-mito dunque “utilizza una struttura mitologica omologa e antagonista rispetto a quella del mito che combatte” (cit:73), la sola importante differenza consiste nel fatto che non è irragionevole attribuire un'attività di boicottaggio a coloro che avrebbero interesse a farlo, mentre ha più dell'incredibile attribuire un commercio illegale d'organi umani ai cinesi.

A Catania, come ad Orléans, il modo di procedere appare analogo: “Tutti gli scettici polverizzano lo scandalo in maldicenze, pettegolezzi, chiacchiere, ma non percepiscono che esso è portato e che porta un mito potente” (cit:70). Così quando si chiede loro ‘Perché gli altri credono’ a prescindere dalla motivazione d'incredulità addotta (Tab. 27) scattano le condanne e le accuse: hanno paura del diverso (33,3%), sono creduloni (35,8%), i cinesi non piacciono (12,7%), sono razzisti (8,5%). Si ha bisogno di un altro capro espiatorio, si ha bisogno di trovare un colpevole, e se da un lato qualcuno frenato da una prudenza verificatrice cerca di scacciare il mito, o lo respinge considerandolo un'incredibile fesseria dall'altro lato qualcun'altro lo riacchiappa precisando che «sono cose che possono accadere».

Anche per gli scettici dunque, al pari di coloro che credono, il mito in realtà s'insinua e si fa spazio prescindendo dal dato di realtà. Il processo d'accesso alla verità appare viziato alle fondamenta: “La confutazione si basa sulla proposizione: «È

Tab. 27 - Spiegazione del perché non crede e del perché gli altri credono

		Perché gli altri credono					Totale %
		hanno paura del diverso %	sono creduloni %	i cinesi non piacciono %	sono razzisti %	cose che possono accadere %	
Perché non crede	leggenda metropolitana	19,4	21,2	5,5	4,2	3,6	53,9
	tentativo di boicottaggio	6,7	4,8	3,0	,6	,6	15,8
	non ci sono prove	3,0	5,5	2,4	1,2	3,0	15,2
	sono brave persone	3,6	2,4	1,8	2,4	1,8	12,1
	fonte attendibile	,6	1,8	,0	,0	,6	3,0
	Totale	33,3	35,8	12,7	8,5	9,7	100,0(N=165)

$X^2=17,297$ $P=,367 > 0,05$ (16 g.l.)

condannabile, quindi è falso», più che sulla proposizione: «È falso, quindi condannabile»” (cit:71) e questo ignorando differenze di genere, livello d’istruzione, d’età e professione. L’anti-mito per avere successo mostra di aver bisogno di “una struttura mitologica omologa e antagonista rispetto a quella del mito che combatte” (cit:73).

Un’ultima considerazione va ancora aggiunta. Ad Orléans l’anti-mito si presenta maggiormente nella forma più risoluta: assume il carattere di «un’odiosa congiura» e avanza come una forza d’urto che spiega e condanna, fomenta così una serie di anti-miti, fino a quando la spirale delle menzogne si chiude; a Catania sembra generalmente assumere toni più moderati: denuncia la voce come pettegolezzo, maldicenza, o stupidità della gente, assume un

atteggiamento critico e sprezzante nei confronti della voce e di coloro che credono, perlopiù ne lascia indeterminata la fonte e l'origine o comunque non la esplicita (solo il 16,2% del campione l'attribuisce ai commercianti italiani) così raggiunge l'incredulità, e infine basta una scrollata di spalle per metterlo a tacere.

In ogni caso sia a Catania che ad Orléans "l'incredulità ha assolto la funzione di assicurare una resistenza individuale al mito, senza mai poter far nascere una forza collettiva anti-mito. Essa procura l'immunizzazione personale, ma non l'anticorpo attivo" (cit:70). Un'ulteriore conferma a quest'ultima ipotesi non può che venire dall'analisi delle strutture valutative.

1. Il differenziale semantico: presupposti teorici

The measurement of meaning di Osgood, Suci e Tannenbaum (Osgood, Suci e Tannenbaum, 1957) rappresenta il primo lavoro sistematico e completo sulla tecnica del differenziale semantico.

Il tentativo di Osgood è quello di mostrare la sostanziale identità tra il comportamento percettivo-motorio e il comportamento linguistico. Rappresentante del neo-behaviorismo, Osgood postula che processi non osservabili regolino la connessione tra stimoli esterni e risposte dell'organismo. È convinto che quasi mai un segno evochi la stessa reazione dell'oggetto, semmai ciò che va spiegato è la selezione tra le possibili risposte.

L'autore parte dal presupposto che la condotta individuale sia determinata da *segni* e *significati* e che il processo che sta alla base dell'associazione tra i due elementi sia il condizionamento classico. Per significato s'intende lo stimolo che in modo innato evoca una serie di risposte, mentre il segno è lo stimolo che, inizialmente neutro, in seguito ad apprendimento acquista la capacità di rappresentare un significato, produce così una parte delle risposte

evocate dall'oggetto significato (Capozza, 1978). Le possibili reazioni evocate dallo stimolo-segno rappresentano le componenti dello stimolo-significato meno legate per la loro realizzazione alla presenza fisica dell'oggetto. Queste stimolano l'organismo a produrre comportamenti adeguati allo stimolo significato e all'ambiente in cui ha luogo il comportamento. La selezione dei comportamenti adeguati tra le alternative di risposta segue, a parere di Osgood, le leggi del condizionamento strumentale.

La reiterazione dell'esperienze con lo stimolo-segno consente all'organismo la riduzione del numero delle possibili risposte, quest'ultima è funzione della capacità discriminativa dell'organismo. Verranno, per esempio, eliminate le reazioni che impediscono l'esecuzione del comportamento evocato o le reazioni che richiedono un eccessivo dispendio d'energia. Nell'uomo l'intero processo di selezione si realizza in maniera non osservabile e ciò avviene soprattutto nel caso di stimoli linguistici. Il legame dunque tra segno e significato è dato da ciò che Osgood definisce *processo rappresentativo mediante*, vale a dire quel processo che rende lo stimolo neutro segno dello stimolo significato e che nel contempo media, cioè stimola l'organismo ad attuare comportamenti osservabili e adeguati allo stimolo significato e all'ambiente. La maggior parte degli stimoli ambientali acquistano significato con l'esperienza, e la capacità di operare rappresentazioni interiorizzate che consentano di fare previsioni e

anticipare conseguenze spiegano le capacità adattive degli organismi all'ambiente.

Applicando lo stesso principio al comportamento linguistico Osgood spiega i processi di comunicazione: la decodifica cioè la comprensione di un segno linguistico e la codifica vale a dire l'emissione di una risposta linguistica si hanno tramite il processo rappresentativo mediante. L'autore spiega così a partire dalla teoria comportamentistica il significato dei segni, un processo non osservabile che media la relazione tra gli stimoli e le risposte. È a partire da quest'impianto teorico che l'autore costruisce il differenziale semantico quale strumento di misurazione delle dimensioni delle reazioni emozionali.

1.1 L'uso del differenziale semantico

I diari di ricerca che Morin allega al suo lavoro contengono una serie di appunti che meticolosamente ricostruiscono l'indagine sul campo. Tra le domande da inserire per le interviste si legge: "Domandare loro cos'è un ebreo" (cit:129). Domanda che sicuramente meritava un posto nel nostro questionario, ma andare in giro per la fiera di Catania pretendendo una libera valutazione del cinese appariva un'impresa tutt'altro che semplice. Per facilitare il processo d'astrazione, superare eventuali barriere linguistiche e

ottenere risposte immediate, la rilevazione di strutture valutative è stata assegnata al differenziale semantico, la cui funzione principale è quella di rilevare proprietà che attengono ai sentimenti inconsci, relativi alla sfera intima dei soggetti.

L'utilizzo dello strumento è piuttosto semplice. Ai soggetti intervistati si presenta uno stimolo qualunque, un concetto nel nostro caso, e si chiede loro una valutazione grazie all'auto-ancoraggio su una serie di scale. S'istruiscono i soggetti a rispondere il più velocemente possibile, senza riflettere troppo, in questo modo si cerca di diminuire il grado di controllo razionale sulla valutazione, il ricercatore infatti mira alla rilevazione d'impressioni immediate.

Le 26 scale qui adottate si compongono di aggettivi polari graduati lungo un *continuum* in base a cinque modalità di risposta. Gli aggettivi² ricalcano il lavoro di Osgood e collaboratori (Osgood, Suci e Tannenbaum, 1958). Seguiamone i passaggi fondamentali.

Il differenziale semantico perviene alla selezione di scale di valutazione tramite tecniche di analisi fattoriale. Osgood immagina,

²Coppie di aggettivi utilizzati: onesto-disonesto, insicuro-sicuro, superiore-inferiore, noioso- interessante, ricco-povero, umile-orgoglioso, soddisfacente-insoddisfacente, realizzabile-irrealizzabile, di sinistra-di destra, facile-difficile, impotente-potente, innovatore-tradizionale, senza prestigio-prestigioso, piacevole-spiacevole, complesso-semplice, vecchio-giovane, autoritario-democratico, dinamico-statico, pulito-sudicio, grossolano-distinto, libero-costretto, utile-inutile, faticoso-leggero, autonomo-dipendente, manuale-intellettuale, riuscito-fallito.

Il significato dei cinque gradi scalari del *continuum* è stato così predisposto: es. 1=molto onesto, 2=abbastanza onesto, 3=né onesto né disonesto, 4=abbastanza disonesto, 5=molto disonesto. Lo stesso vale per tutti gli aggettivi.

Inoltre cfr. Gennaro G., (1977): 118.

prima della messa a punto dello strumento, i significati delle parole come punti in uno spazio geometrico: la vicinanza tra i punti è indice di prossimità semantica e le dimensioni dello spazio semantico corrispondono a caratteristiche concettuali. Osgood ipotizza che gruppi di scale possano essere tra loro correlate e avere così un legame semantico con uno stesso attributo. Data la natura metrica delle scale, la tecnica che bene si presta alla verifica dell'ipotesi è l'analisi fattoriale. "Ciascuna scala semantica, definita attraverso una coppia di aggettivi polari, si suppone che rappresenti una funzione lineare continua che passa attraverso l'origine di questo spazio, e un campione di queste scale rappresenta quindi uno spazio multidimensionale" (Osgood, May, e Miron, 1975:25). Si configura dunque uno spazio tridimensionale formato da scale, concetti e soggetti. All'interno di questo spazio ogni risposta rappresenta un punto ottenuto dalla selezione dei soggetti fra le cinque modalità del continuum. Come già accennato, indice di prossimità semantica può essere considerata la vicinanza tra i punti, al contrario la differenza di significato fra due termini potrà dipendere dalla distanza tra i punti nello spazio.

Ogni punto ha poi una direzione e una distanza rispetto all'origine. La direzione dipende dalla scelta operata su uno dei due aggettivi (onesto o disonesto), la distanza dipende dalla scelta del grado d'intensità (molto onesto, poco onesto, ecc.). Inoltre le scale all'interno dello spazio si associano tra di loro dando luogo a cluster indipendenti.

Nella prima indagine realizzata da Osgood e collaboratori per la ricerca delle dimensioni essenziali, 50 scale e 20 concetti vengono sottoposti a 100 studenti universitari. Applicando uno dei metodi di analisi fattoriale, il metodo centroide di Thurstone, alla matrice delle correlazioni tra i qualificatori, emergono tre dimensioni che insieme spiegano circa il 50% della varianza totale (Capozza, 1978:19) . La prima dimensione estratta - una *dimensione valutativa*, rappresenta un giudizio di valore, esprime ciò che è gratificante e ciò che non lo è - risulta la più importante. Essa infatti raccoglie il 68,55% della varianza comune ed è definita da un buon numero di qualificatori, come buono-cattivo, piacevole-spiacevole, amaro-dolce, allegro-triste, sacro-profano, attraente-repellente, fragrante-tiepido, onesto-disonesto, giusto-ingiusto.

La seconda dimensione - una *dimensione di potenza*, esprime la forza dei concetti giudicati, la resistenza che essi possono opporre all'azione - assorbe una minore porzione di varianza, il 15,46%, e ruota intorno a qualificatori come grande-piccolo, forte-debole, pesante-leggero, ruvido-delicato, profondo-superficiale, ecc. Infine *una dimensione di attività* - caratterizzata dall'essere espressione del grado di attivazione suscitato nell'organismo degli stessi concetti - assorbe una porzione di varianza del 12,66% ed è costruita intorno a qualificatori come rapido-lento, attivo-passivo, caldo-freddo, ecc.

In una seconda analisi, un differenziale semantico è somministrato a 100 studenti universitari che giudicano 20 concetti

questa volta su 76 scale. Per evitare il ripetersi di qualificatori valutativi più che descrittivi Osgood si serve del Thesaurus di Roget, un dizionario che contiene gli aggettivi e i loro opposti. Con l'ausilio di 18 soggetti compie una selezione tra gli aggettivi, scarta quelli meno familiari mantenendone infine 76. Per identificare nuovi fattori oltre ai tre estratti nella prima prova utilizza una tecnica di fattorizzazione più complessa, ancora il metodo centroide e poi il metodo di Wrigley e McQuitty. Da questa seconda prova vengono estratti otto fattori: valutazione, potenza, attività, stabilità, rigidità, novità, sensibilità, aggressività, che insieme spiegano solo il 30% della varianza totale mentre molte scale mostrano una correlazione irrilevante, questione imputabile all'impiego di un maggior numero di qualificatori tra loro semanticamente differenti.

La ripetuta presenza delle dimensioni valutazione, potenza e attività, viene confermata da una terza prova predisposta da Osgood e collaboratori per la messa a punto dello strumento. A 40 studenti universitari vengono somministrate le 50 scale della prima prova; cinque dimensioni vengono estratte tramite il metodo D di fattorizzazione (consistente nel determinare la somiglianza di significato tra due scale eliminando la variabile concetto) e vengono poi fatte ruotare ortogonalmente in modo da identificare le tre dimensioni corrispondenti alla prima analisi. Ancora una volta i risultati trovano conferma: la somiglianza delle dimensioni di quest'ultima indagine rispetto alle dimensioni valutazione, potenza e attività della prima indagine è elevata.

Osgood e collaboratori concludono che le correlazioni tra i qualificatori sono determinate dalle impressioni immediate e dalle reazioni emozionali, i tre fattori dunque rappresentano le modalità, a tonalità emozionale, in cui tali reazioni si articolano; ancora, nell'ambito della ricerca psicofisiologica vengono così definiti: “manifestazioni delle modalità emozionali di risposta dell'organismo strettamente legate al sistema limbico e reticolare e alle connessioni che questi ultimi presentano con i lobi frontali” (cit:37).

Le analisi di Osgood e collaboratori confermano dunque la presenza nei qualificatori di componenti di natura emotiva che hanno la funzione di esprimere non le caratteristiche obiettive degli oggetti, ma le reazioni affettive che essi evocano. Per tali ragioni dunque il differenziale semantico è parso uno strumento funzionale alla nostra indagine.

1.2 Qualche precisazione

La tecnica di estrazione dei fattori utilizzata è l'analisi in componenti principali con il metodo di rotazione varimax e normalizzazione del Kaiser. La scelta si lega da un lato alla finalità euristica che ha condotto all'inserimento del differenziale semantico, dall'altro al caratteristico pregio della tecnica stessa.

Essa infatti rispettando la natura empirica delle variabili che non vengono sottoposte ad alcuna depurazione da errori o specificità ne lascia inalterato il senso. Inoltre attraverso la manipolazione di variabili opportunamente orientate e con l'aiuto di calcoli statistici individua indicatori che appartengono allo stesso spazio semantico, legati tra loro da coerenze logiche, che potrebbero suggerire l'opportunità di utilizzare concetti sottovalutati o che non hanno un'immediata controparte concettuale nella mente del ricercatore.

2. La valutazione del cinese secondo l'intero campione

La Tab. 28 mostra i fattori estratti. I più significativi sono cinque ed ognuno di essi oltre a spiegare una differente quota di varianza (Tab. 28.1), facilita la lettura delle diverse strutture di valutazione intorno a cui si muove l'intero campione nel giudicare il cinese.

Il primo fattore estratto, valutativo, è formato da sette scale che sembrano fornire due diversi modelli di valutazione. Un primo modello rinvia ad una dimensione relazionale più privata ed è contraddistinto dalle scale pulito-sudicio (.638), piacevole-spiacevole (.625), utile-inutile (.612), noioso-interessante (-.609) e grossolano-distinto (-.496); il secondo gruppo di scale rinvia ad

un'immagine di rispettabilità pubblica, ed è composto dalle scale senza prestigio-prestigioso e (-.486) dinamico-statico (.303).

L'analisi dei fattori non ci dice se il campione valuta positivamente o negativamente il cinese che ha in testa, essa si limita a riscontrare che in riferimento al concetto esplorato determinate scale tendono ad associarsi in un certo modo. Sono i punteggi medi che indicando direzione e distanza aggiungono chiarezza alla lettura del fenomeno. Infatti tramite il Graf. 1 leggiamo che in riferimento alla dimensione privata il cinese è considerato 'abbastanza spiacevole' (3.09 con uno scarto quadratico contenuto .858), 'abbastanza sudicio' (3.35, .894), 'abbastanza noioso' (2.85, .939), ma 'abbastanza utile' (2.72, .898) e 'abbastanza grossolano' (2.66, .835).

Particolare interessante che emerge in questo primo gruppo è il peso giocato dalla scala pulito-sudicio, è infatti intorno ad un'immagine di sporcizia che il campione tende ad associare sentimenti di spiacevolezza, noia e grossolanità ma anche di utilità. Per quanto riguarda l'immagine di rispettabilità pubblica il cinese appare 'abbastanza senza prestigio' (2.99, .891) anche se 'abbastanza dinamico' (2.41, .988). A ben guardare dunque la valutazione dell'immagine del cinese che ne viene fuori non è positiva anche se assistiamo ad un addensamento del campione, nel suo complesso, verso valutazioni un po' neutre o comunque non nette.

Tab. 28 – Matrice dei fattori estratti per l'intero campione

	Component				
	1	2	3	4	5
Onesto-Disonesto	,167	,122	,601	-,132	,153
Insicuro-Sicuro	,224	-,552	,026	-,101	-,042
Superiore-Inferiore	,064	,462	,076	-,152	,082
Noioso-Interessante	-,511	-,007	-,287	,210	-,008
Ricco-Povero	-,193	,407	-,027	,543	,307
Umile-Orgoglioso	,048	-,233	,393	,239	,167
Soddisfacente-Insoddisfacente	,364	-,036	,372	,096	-,028
Realizzabile-Irrealizzabile	,166	,502	,100	,096	-,295
Di sinistra-Di destra	-,030	,084	,079	-,449	,136
Facile-Difficile	,186	,072	,599	,150	-,042
Impotente-Potente	-,050	-,570	,066	-,288	-,257
Innovatore-Tradizionale	,238	,246	-,012	,290	-,055
Senza prestigio-Prestigioso	-,486	-,322	,041	-,088	,086
Piacevole-Spiacevole	,625	-,121	,316	,134	,017
Complesso-Semplice	,094	-,053	-,616	,025	,296
Vecchio-Giovane	,075	-,377	-,370	,194	,184
Autoritario-Democratico	,016	,287	-,397	-,430	,107
Dinamico-Statico	,303	,218	-,089	-,020	,176
Pulito-Sudicio	,638	-,059	-,018	,095	-,118
Grossolano-Distinto	-,496	-,023	,174	-,065	,364
Libero-Costretto	,073	,044	,162	,660	-,240
Utile-Inutile	,612	,117	,206	,002	,055
Faticoso-Leggero	-,031	,028	-,073	-,005	,644
Autonomo-Dipendente	,062	,141	,049	,466	,073
Manuale-Intellettuale	-,055	,039	-,003	-,153	,613
Riuscito-Fallito	,182	,597	,014	,062	-,005

Tab. 28.1 - Varianza spiegata da ciascuno dei fattori estratti

Component	Initial Eigenvalues		
	Total	% of Variance	Cumulative %
1	3,207	12,335	12,335
2	2,259	8,690	21,025
3	1,687	6,487	27,512
4	1,515	5,827	33,340
5	1,291	4,966	38,306

Graf. 1 – Valutazione del cinese secondo l'intero campione: Rappr. grafica dei punteggi medi



La seconda dimensione estratta, potenza, si raccoglie intorno alle scale riuscito-fallito (.597), impotente-potente (-.570), insicuro-sicuro (-.552), realizzabile-irrealizzabile (.502) e superiore-inferiore (.462). Aggiungendo punteggi medi e scarti il quadro che ne viene fuori è il seguente: il cinese appare ‘abbastanza potente’ (3.25, .916), è ‘abbastanza riuscito’ (2.49, .756), è ‘abbastanza sicuro’ (3.41, .958), è ‘abbastanza realizzabile’ (2.52, .790) e infine è ‘abbastanza inferiore’ (3.03, .637).

Mettendo insieme le prime due dimensioni un profilo molto più chiaro comincia a delinearsi. Ciò che sembra emergere è il cinese dal doppio volto, con tutte le sue contraddizioni e ambiguità: è un cinese sporco, spiacevole, noioso, grossolano ma utile, inoltre anche se si da tanto da fare non sembra avere tanto prestigio; eppure è potente, è riuscito, si mostra sicuro, può fare strada, ma in ogni caso rimane inferiore. Una risposta a questo fenomeno è rintracciabile probabilmente in quella intrinseca e ineliminabile ambiguità che possiedono certe cose, eventi o persone, che è propria del *marginal man*, dello straniero. Su queste entità la cultura cerca d'intervenire assegnando un significato particolare, esse cioè hanno la caratteristica di non poter possedere un significato univoco. Interessante notare come questa caratteristica di ambiguità, di non univocità sembri fare da sfondo a tutte le dimensioni estratte.

Nel terzo fattore, attività, ritornano due distinte dimensioni. La prima sembra guardare al cinese in base al tipo di attività che

svolge e si basa sulle polarità complesso-semplice (-.616), facile-difficile (.599) e umile-orgoglioso (.393); la seconda dimensione sembra invece giudicare il modo in cui quella attività è svolta e si concentra intorno alle scale onesto-disonesto (.601) e soddisfacente-insoddisfacente (.393). I valori medi indicano verso quali poli si orienta il campione: è un'attività di cui poter andare fieri, 'abbastanza orgoglioso' (3.46, .916), anche se 'abbastanza complesso' (2.86, 1.092) e perciò 'abbastanza difficile' (3.33, 1.007), ma il cinese la svolge in maniera corretta, egli infatti è 'abbastanza onesto' (2.86, .735) anche se 'abbastanza insoddisfacente' (3.11, .842).

Dal quarto fattore emerge una chiara dimensione politica probabilmente legata ad una certa rigidità che gl'impedisce di essere soggetto portatore di cambiamento. Risultano associate le scale libero-costretto (.660), ricco-povero (.543), autonomo-dipendente (.466), di sinistra-di destra (-.449), autoritario-democratico (-.430), e innovatore-tradizionale (.290). Secondo il nostro campione dunque se da un lato il cinese non ha una grande libertà di movimento, è 'abbastanza costretto' (3.43, .921), anche se 'abbastanza autonomo' (2.96, 1.057) e 'abbastanza ricco' (2.76, .907), dall'altro lato è lui stesso ad essere rigido, è 'abbastanza autoritario' (2.49, .884), è 'abbastanza tradizionale' (3.11, 1.161) ed è di sinistra (2.69, .871).

Infine la quinta dimensione probabilmente rinvia a caratteristiche personali proprie del cinese ed è costruita intorno alle

scaie faticoso-leggero (.644) e manuale-intellettuale (.613). Per i soggetti intervistati il cinese è un soggetto instancabile, ‘abbastanza faticoso’ (2.58, .873) ed è ‘abbastanza manuale’ (2.31, .821).

Da questa prima analisi del campione in generale emergono strutture valutative che evidenziano una figura del cinese ambigua e stereotipata. È lo straniero che si colora di magico, di oscuro: è sporco e spiacevole, diventa potente ma è inferiore, sembra onesto ma è insoddisfacente. È colui che riveste un ruolo inquietante, sembra quasi una creatura del maligno, potrebbe dunque essere un commerciante-trafficante. Il mito si è già incarnato.

Occorre adesso spostare l’analisi ad un livello più specifico facendo intervenire variabili che possano rilevare eventuali differenze valutative in grado di precisare ulteriormente ciò che emerge dal quadro generale. Le variabili sono state scelte in riferimento alle ipotesi di partenza, cioè ci si è chiesti se il processo attraverso cui il mito ha preso forma e si è insinuato prescindendo da qualunque dato di realtà abbia portato con sé una valutazione differente del cinese, se dunque il credere o il non credere alla voce e le relative motivazioni addotte siano accompagnate da strutture valutative differenti. Ciò che ci aspettiamo è che coloro che credono accentuino una struttura valutativa maggiormente orientata verso poli negativi, ma che anche coloro che non credono non siano esenti dal fascino dell’ambivalenza che avvolge la figura del cinese.

2.1 La valutazione di chi crede

Un immediato confronto è offerto dal Graf. 2 in cui troviamo rappresentati i punteggi medi dell'intero campione e di coloro che hanno creduto vera la voce. I giudizi del sub-campione nei confronti del cinese sembrano orientarsi verso forme maggiormente stereotipate e negative, prevalgono le polarità negative. Se per tutti il cinese è 'abbastanza onesto' per quelli non è né onesto né disonesto o è l'uno e l'altro, se per tutti è noioso, spiacevole, orgoglioso o difficile per quelli lo è di più. L'analisi delle sottostanti aree semantiche evidenzia più chiaramente le differenze. In tutti i fattori estratti (Tab. 29) sembra emergere con forza la preoccupazione per una questione che fondamentalmente è sociale.

Coloro che credono non sono interessati alle caratteristiche di personalità del cinese infatti questa dimensione è sparita, la loro valutazione si concentra maggiormente sul cinese come attore sociale, sul ruolo che gioca all'interno della comunità, su ciò che fa, su come lo fa, sulla ideologia che ha. È un soggetto che a tutti i costi si cerca di sminuire, depotenziare, ma in realtà non occorre neanche farlo perché il cinese "non è niente", è un uomo di "poco conto".

Soltanto nel primo fattore, valutativo, ritorna la distinzione tra pubblico e privato così come è emerso per l'intero campione, anche se i cluster si rimpastano in maniera leggermente differente. La dimensione relazionale privata contiene le scale utile-inutile

Graf. 2 – Valutazione del cinese secondo coloro che credono vera la voce (punteggi medi)



Tab. 29 – Matrice dei fattori estratti per coloro che credono vera la voce

	Component				
	1	2	3	4	5
Onesto-Disonesto	,545	,085	-,107	,193	-,053
Insicuro-Sicuro	,235	-,027	-,260	-,602	,176
Superiore-Inferiore	-,027	,126	-,022	,550	,044
Noioso-Interessante	-,529	-,171	,110	,119	-,121
Ricco-Povero	-,399	,165	,517	,341	,091
Umile-Orgoglioso	,044	,085	,073	,001	,693
Soddisfacente-Insoddisfacente	,633	-,120	,028	,084	-,002
Realizzabile-Irrealizzabile	,089	-,253	,218	,522	,219
Di sinistra-Di destra	,299	,246	-,227	,170	-,372
Facile-Difficile	,237	,013	,102	,082	,521
Impotente-Potente	,190	-,210	-,658	-,110	-,238
Innovatore-Tradizionale	-,009	-,226	,493	-,037	-,065
Senza prestigio-Prestigioso	-,249	-,031	-,484	-,069	,045
Piacevole-Spiacevole	,580	-,073	,117	-,238	,108
Complesso-Semplice	-,011	,112	,265	-,014	-,714
Vecchio-Giovane	-,194	,319	,024	-,407	,026
Autoritario-Democratico	-,042	,564	,100	,128	,067
Dinamico-Statico	,107	,172	,267	,125	-,146
Pulito-Sudicio	,484	-,189	,457	-,319	,115
Grossolano-Distinto	-,227	,139	-,231	,452	,018
Libero-Costretto	-,060	-,692	,274	-,163	,096
Utile-Inutile	,727	-,014	,203	-,013	,082
Faticoso-Leggero	-,066	,580	,228	-,067	-,093
Autonomo-Dipendente	-,004	-,390	,181	,009	-,272
Manuale-Intellettuale	,065	,682	,013	-,143	-,058
Riuscito-Fallito	,238	-,076	,392	,562	-,015

Tab. 29.1 - Varianza spiegata da ciascuno dei fattori estratti

Component	Initial Eigenvalues		
	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2,954	11,362	11,362
2	2,548	9,801	21,163
3	2,201	8,467	29,630
4	1,686	6,485	36,115
5	1,594	6,132	42,247

(.727), piacevole-spiacevole (.580) e pulito-sudicio (.484), quella pubblica soddisfacente-insoddisfacente (.633), onesto-disonesto (.545) e noioso-interessante (-.529). Per il sottocampione il cinese è

‘abbastanza utile’ (2.80, .889), è ‘abbastanza spiacevole’ (3.24, .759), è ‘abbastanza sudicio’ (3.38, .863), è ‘abbastanza insoddisfacente’ (3.19, .816), non è ‘né onesto né disonesto’ (3.00, .689) ed è ‘abbastanza noioso’ (2.77, .915).

Il secondo fattore, potenza, mette in maggiore luce la scarsa rilevanza sociale attribuita al cinese da coloro che hanno appoggiato la voce. Lo compongono le bipolarità libero-costretto (-.692), manuale-intellettuale (.682), faticoso-leggero (.580), autoritario-democratico (.564) e autonomo-dipendente (-.390). Per costoro sembrerebbe che il cinese sia un soggetto rigido e rigidamente incastrato in un tessuto sociale che lo inghiotte, che lo costringe a faticare ma che in cambio, da un punto di vista sociale, di prestigio, di visibilità, non gli offra nulla. È sparita la dimensione di potenza che lasciava intravedere un cinese sicuro, riuscito e realizzabile anche se inferiore. Adesso egli è ‘abbastanza costretto’ (3.31, .963), è ‘abbastanza manuale’ (2.34, .786), è ‘abbastanza faticoso’ (2.63, .842), è ‘abbastanza autoritario’ (2.42, .776) ed è ‘abbastanza dipendente’ (3.08, 1.046).

Analizzando la terza e la quarta dimensione sembra che il sottocampione abbia trovato nel cinese la rappresentazione dello stereotipo del contadino, del villano che pur avendo accumulato ricchezze su ricchezze rimane ciò che è. Sembrerebbe che ci si preoccupi esclusivamente di distruggere qualsiasi immagine improntata a positività. Il fattore attività si compone di tre dimensioni: la prima ruota intorno alle scale impotente-potente (-

.658) e ricco-povero (.517); la seconda innovatore-tradizionale (.493) e senza prestigio-prestigioso (-.484); la terza dinamico-statico (.267). Rilevante il fatto che la ricchezza sia associata alla potenza, infatti il cinese appare ‘abbastanza potente’ (3.19, .905), perché ‘abbastanza ricco’ (2.81, .932) e ‘abbastanza dinamico’ (2.51, 1.032), ma non è ‘né innovatore né tradizionale’ (3.01, 1.124) e ‘né senza prestigio né prestigioso’ (3.02, .873).

La quarta dimensione, una dimensione a connotazione spiccatamente sociale, si compone di due cluster: il primo accoglie gli aggettivi insicuro-sicuro (-.602), superiore-inferiore (.550) e realizzabile-irrealizzabile (.522); il secondo gli aggettivi riuscito-fallito (.562), grossolano-distinto (.452) e vecchio-giovane (-.407). Il cinese viene descritto come ‘abbastanza sicuro’ (3.33, .966), ‘abbastanza realizzabile’ (2.55, .810) ma più inferiore che superiore (3.05, .649), è ‘abbastanza riuscito’ (2.50, .801), è ‘abbastanza giovane’ (3.32, .736) ma è ‘abbastanza grossolano’ (2.56, .755). Dunque un “poveretto”, è un soggetto che sicuramente si è arricchito, magari si mostra sicuro, ma in realtà non gode di alcuna legittimazione sociale e di certo non è valutato elemento di cambiamento.

Infine il quinto fattore sembra rinviare ad una dimensione ideologica in cui non si hanno dubbi, si mette in evidenza la complessità del soggetto valutato. Compongono la dimensione le bipolarità complesso-semplice (-.714), umile-orgoglioso (.693), facile-difficile (.521) e di sinistra-di destra (-.372). Il cinese è

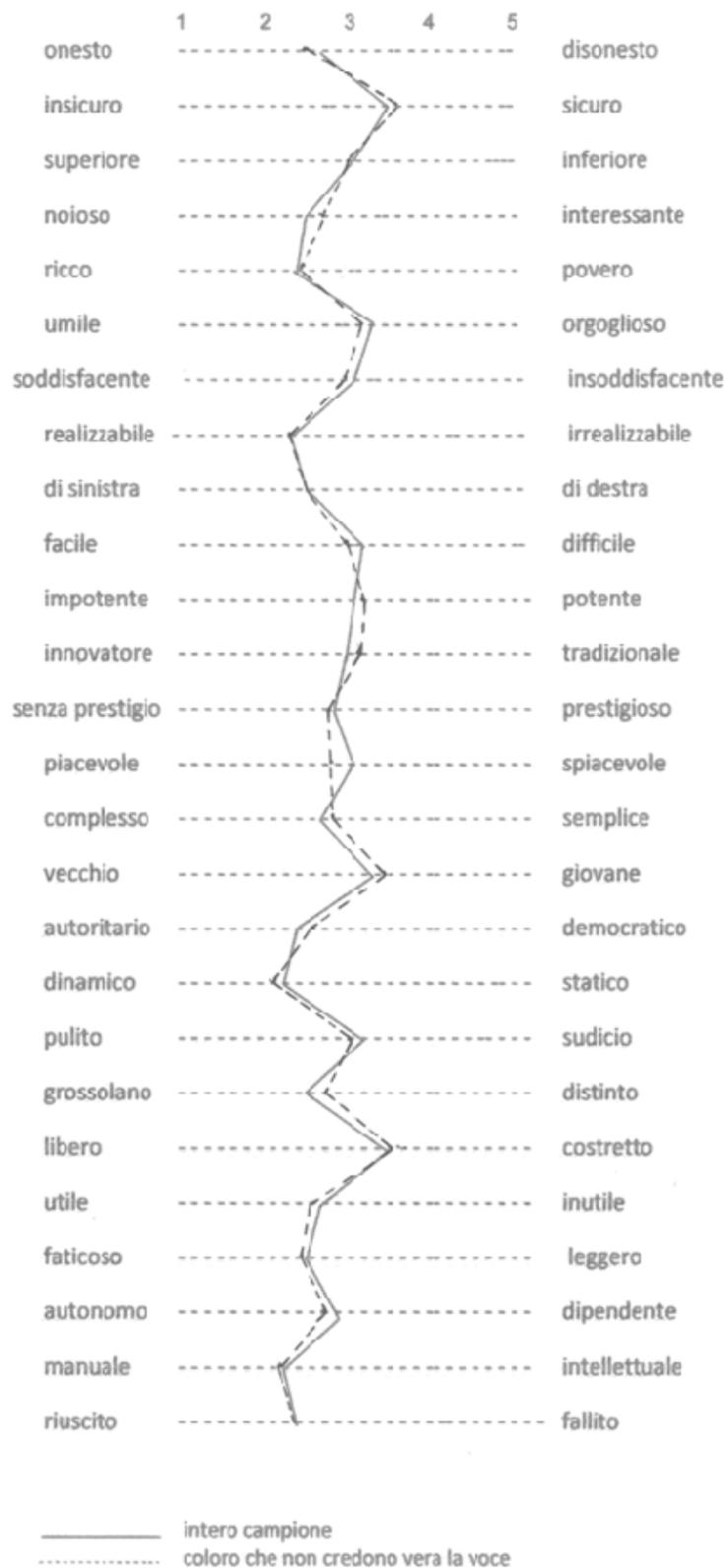
‘abbastanza complesso (2.65, 1.073), è ‘abbastanza orgoglioso’ (3.56, .832), è ‘abbastanza difficile’ (3.42, .982) ed è ‘abbastanza di sinistra’ (2.71, .828). In una parola è “diverso”, è diverso da noi, è difficile da decifrare. Così se da un lato non è elemento di novità, non ha prestigio, è sporco e grossolano, dall’altro non può non apparire potente.

2.2 La valutazione di chi non crede

Attraverso il Graf. 3 confrontando i punteggi medi dell’intero campione con quelli degli scettici sembra che quest’ultimi si spostino costantemente verso le polarità più positive facendo presupporre un orientamento più benevolo non solo rispetto a quello dell’intero campione, altresì esattamente contrario rispetto a quello di coloro che hanno prestato fede alla voce. Ma è l’analisi delle aree semantiche che ci indicherà l’associazione delle scale e dunque la valutazione del cinese da parte del nuovo sottocampione (Tab.30).

L’estrazione del fattore valutativo mette in luce le prime differenze. Sparita la dicotomizzazione pubblico e privato, rilevata sia per l’intero campione che per il sottocampione di coloro che credono, sembra prevalere il giudizio più centrato sulle caratteristiche personali del cinese: onesto-disonesto (.681),

Graf. 3 – Valutazione del cinese secondo coloro che non credono vera la voce (punteggi medi)



Tab. 30 – Matrice dei fattori estratti per coloro che non credono vera la voce

	Component				
	1	2	3	4	5
Onesto-Disonesto	,681	-,034	,126	,031	-,010
Insicuro-Sicuro	,019	,316	-,406	-,090	-,058
Superiore-Inferiore	,087	-,162	,110	,553	-,033
Noioso-Interessante	-,402	-,381	-,133	-,156	,122
Ricco-Povero	-,110	-,301	,391	,030	,595
Umile-Orgoglioso	,271	,150	-,165	-,216	,274
Soddisfacente-Insoddisfacente	,281	,340	,105	-,097	,281
Realizzabile-Irrealizzabile	,176	,219	,504	,127	-,034
Di sinistra-Di destra	,216	-,077	,112	-,144	-,529
Facile-Difficile	,610	,132	-,036	,207	,231
Impotente-Potente	-,004	,248	-,605	-,272	-,110
Innovatore-Tradizionale	,175	,094	,177	,334	,189
Senza prestigio-Prestigioso	-,060	-,283	-,181	-,578	-,071
Piacevole-Spiacevole	,348	,513	,075	,131	,231
Complesso-Semplice	-,631	-,042	-,007	,035	-,025
Vecchio-Giovane	-,399	,297	,002	-,416	,236
Autoritario-Democratico	-,329	,006	,326	-,006	-,557
Dinamico-Statico	-,093	,019	-,065	,678	,026
Pulito-Sudicio	-,046	,513	-,071	,374	,091
Grossolano-Distinto	,132	-,613	-,229	-,146	,016
Libero-Costretto	,265	,025	,212	,089	,586
Utile-Inutile	,202	,377	,141	,369	,105
Faticoso-Leggero	-,051	-,331	,071	,070	-,014
Autonomo-Dipendente	,087	,050	,532	-,174	,406
Manuale-Intellettuale	-,017	-,455	,069	,060	,063
Riuscito-Fallito	,022	,119	,729	,033	-,140

Tab. 30.1 - Varianza spiegata da ciascuno dei fattori estratti

Component	Initial Eigenvalues		
	Total	% of Variance	Cumulative %
1	3,471	13,352	13,352
2	2,184	8,398	21,750
3	1,854	7,131	28,881
4	1,565	6,020	34,901
5	1,375	5,289	40,190

complesso-semplice (-.631), facile-difficile (.610) e noioso-interessante (-.402). È descritto ‘abbastanza onesto’ (2.77, .759) anche se ‘abbastanza difficile’ (3.26, 1.012) e ‘abbastanza noioso’ (2.90, .950), ma non è ‘né complesso né semplice’ (3.00, 1.081). Da

questa prima analisi non sembra affatto chiara la visione che gli scettici hanno del nostro soggetto.

Il secondo fattore estratto appare illuminante e sembra mettere in evidenza l'ambiguità che deve rinviare quest'essere così difficile da comprendere. Esso si compone di tre cluster. Il primo ruota intorno alle scale piacevole-spiacevole (.513), soddisfacente-insoddisfacente (.340) e utile-inutile (.377); grossolano-distinto (-.613) e manuale-intellettuale (-.455) il secondo; pulito-sudicio (5.13) e faticoso-leggero (-.331) il terzo. Potremmo affermare che il giudizio degli scettici si avvicini a quello di coloro che credono, sembra infatti che al cinese non vada attribuita alcuna rilevanza sociale: egli è 'abbastanza utile' (2.69, .899), ma non è 'né soddisfacente né insoddisfacente' (3.06, .861), 'né piacevole né spiacevole' (2.99, .897), inoltre è 'abbastanza grossolano' (2.72, .888) ed è 'abbastanza manuale' (2.30, .847). Ma l'ultimo cluster all'interno di questo secondo fattore consente di aggiungere ancora una considerazione: è 'abbastanza sudicio' (3.32, .914) e 'abbastanza faticoso' (2.56, .888). Quella del cinese dunque è una potenza sudicia ma non perché presuppone fatica, duro lavoro e scarso prestigio in cambio, ma è sudicia perché poco chiara, perché probabilmente dietro quell'instancabile lavoratore si nasconde dell'altro. Sembra proprio che l'ambiguità attribuita al soggetto valutato che si riflette nell'intero campione provenga più dagli scettici che da coloro che credono.

Il terzo fattore estratto, attività, sembra rafforzare quest'ultima ipotesi. Due le componenti: la prima raggruppa le bipolarità riuscito-fallito (.729), autonomo - dipendente (.532) e realizzabile-irrealizzabile (.504); la seconda mette insieme impotente-potente (-.605) e insicuro-sicuro (-.406). Aggiungendo i punteggi medi abbiamo un'attività che ha reso il cinese 'abbastanza riuscito' (2.49, .731), 'abbastanza autonomo' (2.89, 1.049) e 'abbastanza realizzabile' (2.51, .781), così da renderlo 'abbastanza potente' (3.28, .918) e 'abbastanza sicuro' (3.45, .955), dunque un soggetto da temere.

Una quarta dimensione, una dimensione sociale - formata da due componenti che distinguono tra pubblico e privato - ritorna a sottolineare da un lato la mancanza di prestigio dall'altro l'indefessa dinamicità del soggetto valutato. La prima componente, pubblica, composta dalle scale senza prestigio-prestigioso (-.578) e innovatore-tradizionale (.334); la seconda componente, privata, associa dinamico-statico (.678), superiore-inferiore (.553) e vecchio-giovane (-.416). Il cinese pubblicamente appare 'né senza prestigio né prestigioso' (2.97, .897) e 'abbastanza tradizionale' (3.19, 1.191), anche se non per tutti; nel privato è 'abbastanza dinamico' (2.33, .962), non è 'né superiore né inferiore' (3.02, .628) ed è 'abbastanza giovane' (3.41, .781).

Infine la quinta dimensione, una dimensione politica, raggruppa gli aggettivi ricco-povero (.596), libero-costretto (.586), autoritario-democratico (-.557) e di sinistra-di destra (-.529) e

sembra ancora una volta descrivere un soggetto rigidamente eteronomo. Il cinese appare 'abbastanza ricco' (2.75, .896), 'abbastanza costretto' (3.50, .890), 'abbastanza autoritario' (2.54, .936), e 'abbastanza di sinistra' (2.68, .895).

Se è vero dunque che l'ambivalenza attribuita al cinese appartiene anche agli scettici e se è vero che questi al pari di coloro che credono abbracciano il mito, sembra fondamentale specificarne ulteriormente la valutazione prendendo in considerazione le ragioni avanzate per spiegare la propria incredulità. In questo modo ai tipi di incredulità precedentemente delineati aggiungeremo il corrispondente giudizio degli intervistati così da avere un quadro più completo.

2.2.1 La valutazione della relazione immaginaria

Come si ricorderà, il primo tipo d'incredulità che si giustifica affermando «sono brave persone» è un'incredulità basata sulla comune appartenenza al genere umano, non riesce ad immaginare come un altro essere umano possa compiere un crimine simile, ma è un'incredulità che si accorge della diversità e non respinge il mito. A questo punto non ci resta che estrarre i fattori e aggiungere la valutazione del sottocampione per verificare se ed eventualmente in che termini quella diversità è percepita.

Analizzando i primi tre fattori estratti (Cfr. Tab. 31 e Graf. 4) si evidenzia un quadro generale sostanzialmente positivo. Tre le componenti del primo fattore. In tutte si registra una predominanza

Tab. 31 – Matrice dei fattori estratti per gli scettici: ragioni basate sulla relazione immaginaria

	Component				
	1	2	3	4	5
Onesto-Disonesto	,616	,428	-,206	-,254	,267
Insicuro-Sicuro	-,109	-,392	-,358	-,146	-,318
Superiore-Inferiore	,336	-,042	,111	,655	,014
Noioso-Interessante	-,090	,024	-,114	-,565	,024
Ricco-Povero	,171	-,057	,465	,140	,112
Umile-Orgoglioso	,025	,251	,389	,396	,039
Soddisfacente- Insoddisfacente	,588	,128	,318	,248	,123
Realizzabile-Irrealizzabile	,114	,566	-,003	-,050	,003
Di sinistra-Di destra	-,066	-,097	-,622	,021	,170
Facile-Difficile	,799	-,031	,235	,015	-,050
Impotente-Potente	,268	-,706	-,069	-,448	,145
Innovatore-Tradizionale	-,134	-,059	-,092	,746	,273
Senza prestigio-Prestigioso	-,617	-,244	,128	-,434	,290
Piacevole-Spiacevole	-,065	,376	-,014	,528	,380
Complesso-Semplice	-,800	-,018	,063	,040	-,221
Vecchio-Giovane	-,238	-,799	-,097	-,091	-,157
Autoritario-Democratico	-,260	,211	-,185	-,192	-,699
Dinamico-Statico	,495	,332	,082	,412	-,287
Pulito-Sudicio	,049	,106	,044	-,074	,584
Grossolano-Distinto	-,355	-,200	-,210	,000	,500
Libero-Costretto	,125	,429	,527	-,172	,123
Utile-Inutile	,086	,248	,079	,275	,521
Faticoso-Leggero	,059	-,034	-,679	-,021	-,423
Autonomo-Dipendente	-,087	-,053	,855	,088	-,047
Manuale-Intellettuale	,359	,370	,071	,063	,405
Riuscito-Fallito	-,504	,524	,065	-,211	-,274

Tab. 31.1 - Varianza spiegata da ciascuno dei fattori estratti

Component	Initial Eigenvalues		
	Total	% of Variance	Cumulative %
1	5,117	19,680	19,680
2	2,724	10,477	30,156
3	2,431	9,350	39,506
4	2,150	8,268	47,774
5	2,017	7,758	55,532

Graf.4 – Valutazione del cinese secondo coloro che non credono vera la voce: sottocampione “relazione immaginaria” (punteggi medi)



della connotazione sociale anche se non manca il riferimento alle caratteristiche più personali del soggetto valutato. La prima componente si basa sulle polarità facile-difficile (.799), onesto-disonesto (.616) e soddisfacente- insoddisfacente; la seconda mette insieme senza prestigio-prestigioso (-.617) e dinamico-statico (.495); la terza associa complesso-semplice (-.800) e riuscito-fallito (-.504). Il cinese appare abbastanza difficile (3.13, 1.014) ma è onesto (2.61, .722) e soddisfacente (2.78, .850), è prestigioso (3.22, .902) e dinamico (2.26, .752), è abbastanza complesso (2.96, 1.107) ed è riuscito (2.35, .714). Se da un lato si riconosce la difficoltà e la complessità del cinese, dall'altro lo si considera onesto, prestigioso, dunque degno di rispetto.

Il secondo fattore insiste sulla forza sociale, sulla capacità di farsi strada, sullo spazio che è in grado di conquistarsi il cinese. Associando le bipolarità vecchio-giovane (-.799) e realizzabile-irrealizzabile (.566) descrive un cinese potente perché giovane (3.52, .593) e realizzabile (2.39, .722).

Anche il fattore attività mette in luce i benefici di cui riesce a godere il cinese. Due le componenti: la prima associa faticoso-leggero (-.679), di sinistra-di destra (-.622), libero-costretto (.527) e insicuro-sicuro (-.358); la seconda associa autonomo-dipendente (.855) e ricco-povero (.465). La peculiare associazione tra queste scale suggerisce che il sub campione ha una percezione del cinese e dell'attività che svolge come faticosa (2.43, .945), legata a ideologie di sinistra (2.52, .898), che costringe (3.17, 1.029) ma

rende sicuri (3.35, 1.071), e soprattutto offre la possibilità di essere autonomi (2.74, .915) e ricchi (2.78, .850).

Il quarto e il quinto fattore sottolineano dimensioni che danno un volto chiaro all'ambivalenza del cinese. Il quarto fattore mette in evidenza una dimensione sociale, e ancora due componenti: la prima, pubblica, associa le scale piacevole-spiacevole (.528), impotente-potente (-.448) e umile-orgoglioso (.396); la seconda fa riferimento a caratteristiche proprie del cinese e associa le scale innovatore-tradizionale (.746), superiore-inferiore (.655) e noioso-interessante (-.565). Se dunque la comune appartenenza al genere umano consente di scagionare il cinese dall'accusa infamante di aver commesso il crimine, per cui lo si giudica sostanzialmente piacevole (2.83, .778) anche se potente (3.30, .876) e orgoglioso (3.57, .896), d'altro canto non si può non cogliere la diversità dato che gli è propria, infatti è tradizionale (3.22, 1.166), è comunque un soggetto inferiore (3.22, .518) ed è noioso (2.70, .974). Sembra quasi lo si voglia spaccare in due facendo una distinzione tra il come è e il come appare: se da un lato appare utile, onesto, piacevole, anche se potente e ricco e questo sicuramente spaventa molto, dall'altro comunque rimane un soggetto inferiore e noioso.

Nel quinto fattore ancora due componenti che sembrano puntare a specificare ulteriormente le caratteristiche personali del soggetto valutato. Nella prima componente torna la rigidità del cinese, risultano associate le scale autoritario-democratico (-.699), pulito-sudicio (.584), utile-inutile (.521) e manuale-intellettuale

(.405); la seconda componente contiene la scala grossolano-distinto (.500). Il cinese è giudicato autoritario (2.74, .864), sudicio (3.30, .926), ma utile (2.52, .898) e manuale (2.35, .647), infine è grossolano (2.57, .728). La risposta fornita da un soggetto intervistato sembra sintetizzare perfettamente la valutazione di questo sub campione «si può dire qualunque cosa di loro, sono sporchi, ma quelli che vengono qui sono qui per lavorare». Come dire, forse socialmente utile, onesto, rispettabile, ma diverso, inferiore, sporco e grossolano.

2.2.2 La valutazione dell'incredibilità del mito

Questo tipo d'incredulità si basa sull'incredibilità della storia, si rifiuta l'intera storia o parti di essa, ma non cerca prove per confutare la voce e non si accorge che questa porta con sé un mito potente. Vediamo la valutazione del sottocampione.

Il fattore valutativo (Cfr. Tab. 32 e Graf. 5) si compone di due cluster. Il primo rinvia a una dimensione pubblica e associa le scale onesto-disonesto (.614), utile-inutile (.532), riuscito-fallito (.520), realizzabile-irrealizzabile (.507) e autonomo-dipendente (.448). Il secondo cluster fa riferimento a una dimensione privata e contiene le scale complesso-semplificato (-.605) e facile-difficile (.598). L'immagine pubblica che il cinese rinvia è un'immagine

positiva, di soggetto affidabile: egli è onesto (2.76, 596), è utile (2.55, 809), è riuscito (2.57, .739), è realizzabile (2.58, .752), non si

Tab. 32 – Matrice dei fattori estratti per gli scettici: ragioni basate sull'incredibilità del mito

	Component				
	1	2	3	4	5
Onesto-Disonesto	,614	-,016	-,118	,096	,009
Insicuro-Sicuro	,067	,783	,016	,097	,097
Superiore-Inferiore	,238	-,342	,459	,229	-,120
Noioso-Interessante	-,388	,004	,016	,454	,217
Ricco-Povero	,149	-,469	,032	,219	,526
Umile-Orgoglioso	,201	,091	-,636	-,080	,202
Soddisfacente-Insoddisfacente	,119	,043	-,255	-,686	-,072
Realizzabile-Irrealizzabile	,507	,033	,280	-,135	-,010
Di sinistra-Di destra	,201	,056	,050	,092	-,488
Facile-Difficile	,598	,082	-,133	-,054	,222
Impotente-Potente	-,258	,735	-,043	-,019	,068
Innovatore-Tradizionale	,294	-,091	,139	-,373	,036
Senza prestigio-Prestigioso	-,166	,103	-,574	,103	-,052
Piacevole-Spiacevole	,254	,086	,022	-,641	,271
Complesso-Semplice	-,605	-,098	,269	,208	,148
Vecchio-Giovane	-,032	,326	,171	,051	,578
Autoritario-Democratico	-,127	-,113	,324	,075	-,593
Dinamico-Statico	-,039	,090	,451	,024	-,041
Pulito-Sudicio	,137	,235	,558	-,085	,080
Grossolano-Distinto	,161	-,029	-,403	,592	-,051
Libero-Costretto	,305	-,383	-,091	-,217	,526
Utile-Inutile	,532	-,084	,245	-,125	-,030
Faticoso-Leggero	-,263	-,517	-,091	-,142	,191
Autonomo-Dipendente	,448	-,256	,130	,133	,333
Manuale-Intellettuale	,120	,190	-,001	,575	-,035
Riuscito-Fallito	,520	-,277	,353	-,047	-,069

Tab. 32.1 - Varianza spiegata da ciascuno dei fattori estratti

Component	Initial Eigenvalues		
	Total	% of Variance	Cumulative %
1	3,483	13,397	13,397
2	2,446	9,407	22,804
3	2,200	8,460	31,264
4	1,868	7,186	38,450
5	1,656	6,369	44,819

Graf.5 – Valutazione del cinese secondo coloro che non credono vera la voce: sottocampione “incredibilità del mito” (punteggi medi)



sa bene se considerarlo autonomo o dipendente (3.00, 1.031). Nel privato invece appare abbastanza complesso (2.87, 1.064) e difficile (3.22, .958).

Il secondo fattore, potenza, associa le scale insicuro-sicuro (.783), impotente-potente (.735) e faticoso-leggero (-.517) e descrive un cinese sicuro di sé (3.31, .910), potente (3.22, .908) e faticoso (2.70, .809). Dalla lettura dei primi due fattori questo sottocampione sembra riprendere la valutazione del precedente: se da un lato ha una sua rispettabilità pubblica, dall'altro lato è percepito come un soggetto difficile.

È il terzo fattore estratto, attività, che mostra in maniera più chiara come anche questo sottocampione probabilmente lasci uno spiraglio aperto per accogliere il mito. Si può infatti giudicare la storia incredibile, inverosimile, impossibile che possa essere accaduta, ma è l'attività che il cinese svolge a lasciare un po' perplessi. Le bipolarità associate - umile-orgoglioso (-.636), senza prestigio-prestigioso (-.574), pulito-sudicio (.558), superiore-inferiore (.459) e dinamico-statico (.451) - raccontano di un cinese e della sua attività ostentata in modo orgoglioso (3.29, .972) che né fornisce né toglie prestigio (3.00, .906), raccontano di un'attività giudicata sporca (3.16, .910), né superiore né inferiore (2.99, .607) e che si esercita in modo dinamico (2.38, .954). Dunque è l'attività che il cinese svolge ad essere messa sotto accusa.

Nel quarto fattore, una dimensione sociale, ritorna la differenziazione tra pubblico e privato, ancora la distinzione tra

come il cinese appare e come in effetti è. Due i cluster: il primo mette insieme soddisfacente-insoddisfacente (-.686), piacevole-spiacevole (-.641), noioso-interessante (.454) e innovatore-tradizionale (-.373). Il secondo che fa riferimento a caratteristiche proprie del cinese associa grossolano-distinto (.592) e manuale-intellettuale (.575). L'immagine pubblica che del cinese viene tratteggiata non è un'immagine nitida, limpida: è più insoddisfacente che soddisfacente (3.02, .846), è piacevole (2.90, .876), sostanzialmente non è né noioso né interessante (3.05, .944) ed è abbastanza tradizionale (3.29, 1.151), ma non per tutti. La componente più privata descrive un soggetto grossolano (2.78, .861) e manuale (2.45, .881). Dunque se nel privato viene giudicato grossolano dall'altro lato è l'immagine di rispettabilità pubblica che viene messa in discussione, è la sua attività ad apparire sudicia, poco trasparente.

Infine nel quinto fattore, una dimensione politica, ritorna la percezione di un soggetto rigido ed eteronomo. Sono associate le scale autoritario-democratico (-.593), vecchio-giovane (.578), libero-costretto (.526), ricco-povero (.526) e di sinistra-di destra (-.488). Il cinese è giudicato autoritario (2.59, .936), giovane (3.40, .747), costretto (3.58, .867), ricco (2.86, .890) e di sinistra (2.73, .852). Dunque una svalutazione che colpisce su tutti i fronti: il cinese non solo è rozzo, grossolano e rigido, ma probabilmente porta avanti affari loschi.

2.2.3 La valutazione della prudenza verificatrice

Chi si colloca in questo tipo d'incredulità non rigetta subito il mito, ma intrappolato tra credulità e incredulità sceglie d'intraprendere un processo di verifica.

Il primo fattore estratto (Cfr. Tab. 33 e Graf. 6) per questo sottocampione propone ancora due componenti, ancora pubblico e privato. La prima componente, più privata, associa le scale facile-difficile (.812), insicuro-sicuro (.631) e vecchio-giovane (-.547): la seconda componente, pubblica, associa le scale faticoso-leggero (.551), superiore-inferiore (.515) e innovatore-tradizionale (.441). In questo sottocampione di scettici i toni sembrano inasprirsi ed il giudizio che ne viene fuori è sicuramente più severo rispetto a quello dei due sottogruppi precedentemente esaminati. In riferimento alla valutazione a carattere più personale il cinese è percepito difficile (3.34, 1.056), sicuro (3.51, .981) e giovane (3.20, 1.106); la seconda componente sembra voglia decisamente sminuire l'immagine del soggetto valutato che viene giudicato faticoso (2.54, .980), inferiore (3.10, .758), più innovatore che tradizionale (3.03, 1.248) anche se non per tutti. Dunque un essere da un lato temibile perché giovane e sicuro dall'altro non resta che svalutarlo e giudicarlo diverso, inferiore.

L'analisi del secondo e terzo fattore mette in evidenza la chiara tendenza nell'emettere un giudizio a forte connotazione negativa. Il secondo fattore estratto, potenza, si basa sulle scale

Tab. 33 – Matrice dei fattori estratti per gli scettici: ragioni basate sulla prudenza verificatrice

	Component				
	1	2	3	4	5
Onesto-Disonesto	,345	,182	-,227	,683	,104
Insicuro-Sicuro	,631	-,246	,028	-,163	-,136
Superiore-Inferiore	,515	-,033	-,045	,214	,075
Noioso-Interessante	,040	-,019	-,171	-,719	-,016
Ricco-Povero	-,060	,596	,139	-,347	,169
Umile-Orgoglioso	-,184	,120	,474	,495	-,219
Soddisfacente- Insoddisfacente	,042	,717	-,091	,182	-,144
Realizzabile-Irrealizzabile	,028	,170	,049	,157	,747
Di sinistra-Di destra	,173	,088	-,048	,142	-,214
Facile-Difficile	,812	,145	,160	,103	,223
Impotente-Potente	-,085	-,215	-,045	,296	-,708
Innovatore-Tradizionale	,441	,203	,192	-,113	,172
Senza prestigio-Prestigioso	-,232	-,013	-,739	-,136	-,174
Piacevole-Spiacevole	,095	,251	,238	,614	-,014
Complesso-Semplice	,128	,488	,127	-,550	-,062
Vecchio-Giovane	-,547	,395	,026	-,259	-,339
Autoritario-Democratico	-,391	,392	-,282	,100	-,106
Dinamico-Statico	,064	-,218	,055	-,030	,676
Pulito-Sudicio	-,246	,251	,720	,147	-,016
Grossolano-Distinto	,194	-,232	-,441	-,111	-,402
Libero-Costretto	,207	-,016	,058	,373	,541
Utile-Inutile	,190	-,012	,719	-,004	,196
Faticoso-Leggero	,551	,103	-,034	-,010	-,321
Autonomo-Dipendente	-,082	,633	,029	,137	,067
Manuale-Intellettuale	-,190	,327	-,522	,179	,160
Riuscito-Fallito	,334	,631	,247	,159	,084

Tab. 33.1 - Varianza spiegata da ciascuno dei fattori estratti

Component	Initial Eigenvalues		
	Total	% of Variance	Cumulative %
1	3,972	15,275	15,275
2	3,015	11,597	26,872
3	2,414	9,284	36,156
4	2,139	8,228	44,385
5	2,043	7,857	52,242

Graf.6 – Valutazione del cinese secondo coloro che non credono vera la voce: sottocampione “prudenza verificatrice” (punteggi medi)



soddisfacente-insoddisfacente (.717), autonomo-dipendente (.633), riuscito-fallito (.631) e ricco-povero (.596). Il cinese è giudicato insoddisfacente, (3.23, .973) giudizio che sa tanto di preoccupazione, probabilmente perché autonomo (2.80, 1.052), riuscito (2.40, .695) e ricco (2.46, .886), insomma un individuo di cui diffidare.

Il terzo fattore, attività, associando le bipolarità senza prestigio-prestigioso (-.739), pulito-sudicio (.720), utile-inutile (.719), manuale-intellettuale (-.520) e grossolano-distinto (-.441) sembra confermare questa ipotesi. Infatti l'attività del cinese viene bollata senza prestigio (2.80, .964), sudicia (3.77), più inutile che utile (3.06, .968), manuale (2.17, .891) e grossolana (2.46, 1.010). Per questo sottocampione non è l'attività del cinese in quanto poco limpida ad essere messa sotto accusa, ma è ciò che quella attività lo ha reso a destare preoccupazione: ricco, riuscito, potente.

Il quarto fattore estratto, fa riferimento ancora a caratteristiche personali del cinese, ancora due componenti, ancora pubblico e privato. La prima componente più privata s'incentra sulla scala noioso-interessante (-.719) attorno alla quale ruotano piacevole-spiacevole (.614) e umile-orgoglioso (.495); la seconda componente, pubblica, mette insieme onesto-disonesto (.683) e complesso-semplice (-.550). Dunque a parere di questo sottocampione il cinese si caratterizza per essere un soggetto noioso (2.57, .979), spiacevole (3.51, .818) e orgoglioso (3.43, .948), ma pubblicamente appare onesto (2.77, 1.031) e semplice (3.23, 1.087).

Infine nel quinto fattore, una dimensione sociale, due componenti. La prima di realizzabilità associa le scale realizzabile-irrealizzabile (.747) e potente-impotente (-.708); la seconda associa dinamico-statico (.676), libero-costretto (.541) e di sinistra-di destra (-.214). Ancora una doppia valutazione: da un lato soggetto realizzabile (2.51, 1.011) e potente (3.23, .942), dall'altro soggetto eteronomo, dinamico (2.51, 1.121) perché probabilmente costretto (3.54, .852) e di sinistra (2.69, .932). Ancora una volta l'ambivalenza si è fatta largo: da un lato soggetto stimato e ammirato, ricco, realizzabile e potente, dall'altro temuto e da disprezzare, rigido e inferiore.

2.2.4 La valutazione di chi condanna e accusa

Quest'ultimo tipo d'incredulità raggruppa coloro i quali basano la smentita dei «si dice» sulla denuncia e sulla condanna utilizzando a loro volta una struttura mitologica per combattere il mito. L'analisi delle sottostanti aree semantiche induce a pensare che anche per questo sottocampione la tendenza sia sempre quella di sminuire il soggetto valutato giudicandolo mediocre, giustificata dalla continua sensazione di timore, di paura che incute perché ricco e potente.

Nel primo fattore estratto, valutativo, (Cfr. Tab. 34 e Graf. 7) due componenti: pubblico e privato non sono più dimensioni separate, ma l'una contiene elementi dell'altra.

Tab. 34 – Matrice dei fattori estratti per gli scettici: ragioni di chi condanna e accusa

	Component				
	1	2	3	4	5
Onesto-Disonesto	,223	-,042	-,565	-,004	,030
Insicuro-Sicuro	,238	,599	-,082	,268	,181
Superiore-Inferiore	-,012	,141	,140	,028	-,697
Noioso-Interessante	-,183	-,168	,240	,471	,422
Ricco-Povero	,275	-,255	,640	-,358	-,100
Umile-Orgoglioso	,137	,309	,090	,640	-,150
Soddisfacente-Insoddisfacente	,747	,108	,003	-,268	,010
Realizzabile-Irrealizzabile	,217	-,062	,098	-,676	-,003
Di sinistra-Di destra	-,469	-,132	-,316	-,001	,013
Facile-Difficile	,462	,185	-,565	-,156	-,036
Impotente-Potente	-,184	,026	-,821	,320	,099
Innovatore-Tradizionale	,061	,770	,316	,057	,055
Senza prestigio-Prestigioso	-,238	-,619	,038	,238	-,039
Piacevole-Spiacevole	,512	,300	-,337	-,092	-,060
Complesso-Semplice	-,130	-,111	,455	,285	-,197
Vecchio-Giovane	,159	,148	-,121	,054	,507
Autoritario-Democratico	-,676	,201	,125	-,222	-,223
Dinamico-Statico	-,083	,632	-,101	,074	-,087
Pulito-Sudicio	,374	,475	-,171	,068	-,425
Grossolano-Distinto	-,137	-,535	,273	,456	-,039
Libero-Costretto	,781	-,055	-,075	,056	,182
Utile-Inutile	-,092	,671	-,268	,012	-,010
Faticoso-Leggero	-,661	-,280	,256	,212	,044
Autonomo-Dipendente	,139	,141	,179	-,277	,716
Manuale-Intellettuale	-,223	-,160	,638	,179	,260
Riuscito-Fallito	-,351	,246	,311	-,552	,247

Tab. 34.1 - Varianza spiegata da ciascuno dei fattori estratti

Component	Initial Eigenvalues		
	Total	% of Variance	Cumulative %
1	5,008	19,262	19,262
2	2,893	11,126	30,388
3	2,563	9,859	40,247
4	1,993	7,664	47,911
5	1,912	7,352	55,263

Graf.7 – Valutazione del cinese secondo coloro che non credono vera la voce: sottocampione “chi accusa e condanna” (punteggi medi)



La prima componente mette insieme le scale libero-costretto (.781), soddisfacente-insoddisfacente (.747) e autoritario-democratico (-.676); la seconda componente associa faticoso-leggero (-.661), piacevole-spiacevole (.512) e di sinistra-di destra (-.469). La sensazione è quella di sottolineare un rigore che proviene da un'impostazione ideologica e culturale - è costretto (3.53, .819), è insoddisfacente (3.20, .805) e autoritario (2.27, .828) - che costringe il soggetto a una serie di rigidità e di "dover essere" - è faticoso (2.30, .915), è più piacevole che spiacevole (2.97, .928) ed è di sinistra (2.57, .971).

Nel secondo fattore estratto due componenti, pubblico e privato, questa volta differenziate. Nella prima componente, più privata, troviamo innovatore-tradizionale (.770), dinamico-statico (.632), grossolano-distinto (-.535) e pulito-sudicio (.475); nella seconda componente, pubblica, osserviamo utile-inutile (.671), senza prestigio-prestigioso (-.619) e insicuro-sicuro (.599). La potenza del cinese è una potenza che viene svalutata e giudicata piuttosto flebile e fittizia: nel privato il cinese è un soggetto tradizionale (3.13, 1.252) anche se non tutti sono d'accordo, certamente è dinamico (2.07, .907), ma grossolano (2.90, .845) e sudicio (3.33, .802). Inoltre può essere utile (2.90, .923), può sentirsi sicuro (3.87, .860) ma certamente non ha prestigio (2.90, .803).

Il terzo fattore estratto, attività, contiene una prima componente che sembra dare un giudizio sull'attività che il cinese

svolge e associa le scale manuale-intellettuale (.638), onesto-disonesto (-.565), facile-difficile (-.565) e complesso-semplice (.455); una seconda componente che associando le scale impotente-potente e ricco-povero ci dice come quell'attività lo rende. Così se da un lato l'attività è in qualche modo svalutata perché giudicata molto manuale (1.97, .718), più onesta che disonesta (2.97, .809), difficile (3.40, 1.163) ma non per tutti, più semplice che complessa (2.03, 1.066) o quasi, dall'altro lato è quella stessa attività a rendere il cinese potente (3.50, .974) e ricco (2.77, .898) quindi temuto.

Infine il quarto ed il quinto fattore ancora a sottolineare l'ambivalenza che il soggetto rimanda. Il quarto fattore, una dimensione che punta l'attenzione su caratteristiche personali, associa realizzabile-irrealizzabile (-.676), umile-orgoglioso (.640), riuscito-fallito (-.552) e noioso-interessante (.471). Il cinese è un soggetto da temere e dunque da svalutare perché probabilmente può farsi strada, è realizzabile (2.37, .615), è orgoglioso (3.57, 1.040), è riuscito (2.43, .774), anche se non ha molto da offrire, è noioso (2.87, .776). Anche per questo sottocampione dunque la svalutazione del soggetto sembra dettata dall'ambivalenza delle reazioni emozionali.

La quinta dimensione, una dimensione sociale, raggruppando le bipolarità autonomo-dipendente (.716), superiore-inferiore (-.697) e vecchio-giovane (.507) sembra dare un'ulteriore conferma a quest'ipotesi. Infatti per la maggior parte di questo sottocampione è autonomo (2.77, 1.165), è superiore (2.87, .571) ed è giovane (3.60,

.498), tutte caratteristiche che lo rendono socialmente preoccupante perché pericoloso.

CONCLUSIONI

Nel caso d'Orléans come in quello di Catania non si segnala alcuna misteriosa sparizione, i fatti non sono realmente accaduti: il rumor crea l'evento. Come in un sogno in cui fantasia e realtà si confondono, la memoria collettiva si appropria del mito fluttuante, lo ancora alla realtà, e di quello si serve per gridare a gran voce il proprio turbamento e le proprie contraddizioni. Tutto ciò allora sembra essere prova del fatto che quelle contraddizioni e quei turbamenti in realtà non abbandonano mai il corpo sociale ma da questo vengono riprese ed esternate quando una lettura del contesto da parte degli attori viene interpretata come sovraccarico d'ambivalenza. È chiaro che espressa in questi termini la lettura contestuale non sarà mai espressione di una crisi "oggettiva": due città, contesti differenti, contraddizioni differenti. Ma la questione nodale sembra essere un'altra. Due città con contesti e contraddizioni differenti, in tempi lontani l'una dall'altra adottano lo stesso modo di procedere: una forza mitopoietica accomuna le due città. Se dunque la lettura e la conseguente interpretazione del contesto sono lasciate agli attori e trovano senso se inserite in quel contesto, il ricorso a spiegazioni dal carattere mitologico e la ricerca di colpevoli da immolare potrebbero invece accomunare l'intera società.

Ad Orléans è il processo della modernità portatore di cambiamenti, di crisi, di angosce e d'inquietudini, a mettere in luce

realtà conflittuali e a servirsi di queste per opporre resistenza, prepara così lo scenario per accogliere il mito. La modernità coinvolge la trasformazione dei costumi, così l'uso della minigonna e l'emancipazione femminile vengono denunciati come dissipazione, immoralità e degradazione dei costumi. L'attività di problematizzazione che ridiscute ciò che poco prima era assodato mette in moto un'intensa attività mitologica che, a sua volta, suscita processi magici d'immolazione dei colpevoli. Emerge un mito caratterizzato da una doppia tematica: la tratta delle Bianche e l'ebreo. La tratta delle Bianche affascina e richiama un grande pubblico perché nell'immaginario maschile è legata al possesso della donna, mentre nell'immaginario femminile si lega all'ossessione dello stupro, alla prostituzione. Il mito inoltre va alla ricerca di un capro espiatorio, ciò che cerca è un commerciante-trafficante che rintraccia nell'ebreo.

A Catania lasciandoci guidare da Morin abbiamo ripercorso il viaggio compiuto dal rumor. Abbiamo guardato un po' più da vicino la città con le sue ansie, le contraddizioni e la mancanza di una identità che le consente una crescita basata "sull'arte di arrangiarsi, sulla cultura e la pratica della deroga, su un'acquisitività speculativa e a corto raggio" (Palidda, 2008). È a partire da questo tessuto sociale, da quelle coordinate culturali frammentate che prospettano un mondo aleatorio e privo di senso in cui gli individui non riescono più a districarsi che il mito nasce e si alimenta, si fa espressione dei bisogni emozionali di una

comunità. È “ciò che Sartre chiamava la ‘vischiosità’ del sociale. I complicati meccanismi di funzionamento della società contemporanea rendono inevitabile nell’individuo una frattura tra biografia e storia, cioè la virtuale impossibilità di riconoscere la processualità sociale nei termini di un quadro dotato di senso e quindi anche l’impossibilità per lui di riconoscere un titolo in base a cui essere collocabile all’interno di tale quadro” (Gennaro, 2000). Probabilmente è all’interno del mito, nel hic et nunc, nel presentificare il tempo e il luogo in cui il mito accade che la frattura tra storia e biografia si risana.

Realtà conflittuali si rivelano e risvegliano meccanismi primordiali. È l’appartenenza al sociale degli individui che presuppone un’ambivalenza di fondo che riguarda meccanismi primordiali: necessità di eros e necessità di distruzione, il male e la distruttività possono essere proiettati. Il mito non racconta del cinese, ma la città è piena di cinesi, ne parlano anche i giornali. Ha inizio un’intensa attività di mitizzazione che prescindendo dalla realtà porta avanti, a sostegno e giustificazione del proprio credere o non credere alla voce, argomentazioni dal carattere mitopoietico. Il mito fondamentale rimane lo stesso: la donna-oggetto, questa volta serbatoio d’organi, e il capro espiatorio, un commerciante-trafficante, questa volta cinese.

Sia a Catania che ad Orléans lo *scandalo* non rimane un fenomeno di quartiere, anzi è così dilagante che necessita di una smentita da parte della stampa. Il rumor supera ogni barriera d’età,

di classe sociale e in parte di sesso, anche se ci sono ambienti più conduttori di altri: le donne, in particolare le adolescenti, sono coloro che credono maggiormente.

A Catania e ad Orléans il processo d'accesso alla verità, e da coloro che credono e dagli scettici, appare viziato alle fondamenta, ciò avviene ignorando differenze di genere, livello d'istruzione, d'età e professione. A Catania, sembra che le nostre ipotesi trovino conferma: il mito trova ad accoglierlo il suo grande pubblico composto non solo da chi ha creduto alla voce ma anche da coloro che si sono professati increduli. Inoltre nello spiegare le proprie ragioni sembra essere presente da parte di entrambi i gruppi, credenti e miscredenti, la tendenza a ricorrere a precisazioni di carattere mitologico che portano a montare falsità su falsità.

Chi crede accoglie il mito con l'abbinamento della doppia tematica: prevale la persistenza di una certa paura nei confronti di quell'essere, di quello straniero che occupa la città portando avanti i suoi loschi traffici. L'analisi delle strutture valutative di questo gruppo rileva una preoccupazione nei confronti del cinese in quanto attore sociale, rispetto al ruolo che gioca all'interno della comunità, l'interesse riguarda ciò che fa, come lo fa, l'ideologia che ha. È un soggetto che a tutti i costi si cerca di sminuire, depotenziare, ma in realtà non occorre neanche farlo perché il cinese "non è niente", è un uomo di "poco conto". Sembra che il sottocampione trovi nel cinese la rappresentazione dello stereotipo dello zoticone, del villano che pur avendo accumulato ricchezze su ricchezze rimane

ciò che è. Coloro che credono si preoccupano esclusivamente di distruggere qualsiasi immagine improntata a positività. Il cinese viene descritto come un soggetto che sicuramente si è arricchito, magari si mostra sicuro, ma in realtà non gode di alcuna legittimazione sociale e di certo non è valutato elemento di cambiamento. Così se da un lato non è elemento di novità, non ha prestigio, è sporco e grossolano, dall'altro non può non apparire potente e difficile da decifrare.

Per quanto riguarda il sottocampione degli increduli, abbiamo visto che “Tutti gli scettici polverizzano lo scandalo in maldicenze, pettegolezzi, chiacchiere, ma non percepiscono che esso è portato e che porta un mito potente. In questo modo l'incredulità ha assolto la funzione di assicurare una resistenza individuale al mito, senza mai poter far nascere una forza collettiva antimito. Essa procura l'immunizzazione personale, ma non l'anticorpo attivo” (cit: 70). Infatti è tra le maglie di questo modo di procedere che il mito, sia a Catania che ad Orléans, s'insinua e trova il suo pubblico anche tra coloro che si dichiarano scettici, e questo ne garantisce una larga diffusione. Nel caso di Catania l'analisi delle strutture valutative di quest'ultimo sottocampione ne ha fornito le conferme. Ciò che emerge è l'ambiguità che rinvia quest'essere così difficile da comprendere. Inizialmente sembrerebbe che il giudizio degli scettici si avvicini a quello di coloro che credono, sembra infatti che al cinese non vada attribuita alcuna rilevanza sociale. In realtà ci si spinge un po' più in là così da sottolineare che quella del cinese è

una potenza sudicia ma non perché presuppone fatica, duro lavoro e scarso prestigio in cambio, ma è sudicia perché poco chiara, perché probabilmente dietro quell'instancabile lavoratore si nasconde dell'altro. Lo si giudica potente, sicuro, dunque un soggetto da temere.

Anche quando si sposta l'analisi ad un livello più specifico, facendo intervenire le variabili che spiegano le ragioni del non credere e analizzandone le strutture valutative, la tendenza che si registra è sempre quella di subire il fascino dell'ambivalenza che avvolge la figura del cinese. Così quando si analizza la valutazione di coloro che si professano increduli adducendo motivazioni basate sull'incredibilità della storia (modalità che raccoglie la più alta percentuale tra gli increduli, 51,9%, nella quale troviamo per lo più professioni intellettuali, 14,6%, e studenti, 11,9%) costoro non solo non cercano prove per confutare la voce, ma pare che lascino uno spiraglio aperto per accogliere il mito. Si può infatti giudicare la storia incredibile, inverosimile, impossibile che possa essere accaduta, ma è l'attività che il cinese svolge a lasciare un po' perplessi. È l'attività che il cinese svolge ad essere messa sotto accusa. Sembra emergere una tendenza a distinguere il cinese tra il come appare e il come in effetti è. L'immagine pubblica che del cinese viene tratteggiata non è un'immagine nitida, limpida: se nel privato viene giudicato grossolano, è l'immagine di rispettabilità pubblica che viene messa in discussione, è la sua attività ad apparire sudicia, poco trasparente.

A prevalere dunque, sia a Catania che ad Orléans, è semplicemente un mito, cioè “un racconto immaginario, organizzato e coerente con una logica psico-affettiva, che pretende di fondarsi come verità e realtà” (cit.: 52).

Infine, un'ultima considerazione. A nostro parere è in questo modo di procedere che si può rintracciare una base per la formazione di pericolose ideologie che non hanno bisogno di partire dal dato di realtà per trovare un'adeguata audience. A tal proposito la definizione di ideologia fornita da Gallino è illuminante. La riportiamo per intero: “Complesso di valori, credenze in parte vere e in parte false, opinioni, atteggiamenti inerenti alla natura dell'uomo e della società, alla loro condizione e funzionamento passati e presenti, al loro divenire, atto a manifestarsi con gradi diversi di specificazione e di sistematicità, condiviso in varia misura dai membri di una classe sociale, un gruppo d'interesse, una élite, una professione, un partito; avente la funzione precipua di descrivere, spiegare, e soprattutto giustificare, per sé e per gli altri, la posizione o lo status presente della collettività considerata, se questa è relativamente privilegiata, come una classe dominante, ovvero le azioni dirette a migliorare il proprio status o posizione se si tratta invece di una collettività che si ritiene danneggiata dall'ordine sociale in essere; e insieme la funzione di integrare le idee, i sentimenti e le condotte dei suoi membri, di promuovere a suo favore il consenso di altre collettività, e di ostacolare sul terreno culturale non meno che su quello politico lo sviluppo di forme di

dissenso. Caratteristica di una ideologia è l'irrelevanza della verificabilità empirica per le sue componenti cognitive, le credenze, ovvero il loro valore di verità, poiché anche credenze false sono capaci di svolgere una funzione di giustificazione; ma, anche, la necessità di comprendere al tempo stesso un certo numero di credenze vere, affinché le azioni che ne derivano, specie nel campo della politica, siano almeno parzialmente efficaci" (Gallino, 2006).

La questione fondamentale allora è, lo ribadiamo insieme a Morin, svelare un corpo sociale - rintracciabile nei tratti fondamentali della società e non in una singola città - in cui sussistono e rinascono fermenti che, in particolari condizioni, possano far rinascere l'antisemitismo o introdurre nuove avversioni. Ciò che, a nostro parere, vale la pena sottolineare - come già teorizzato da nomi autorevoli, quali Adorno e collaboratori (Adorno, Brunswick, Levinson, Sanford, 1950) - è l'impressione che il processo d'immolazione dei colpevoli, non scelga un gruppo a caso.

A dispetto delle varie critiche mosse ad Adorno e collaboratori tacciati di eccessivo individualismo nell'affrontare la tematica del pregiudizio, bisognerebbe restituire all'imponente opera quella dimensione sociale di cui per lungo tempo è stata privata (Gennaro, 2000).

A parere degli autori l'ostilità nutrita da ampie fasce di americani nei confronti degli ebrei si costruisce intorno ad un oggetto *inesistente*: la descrizione in termini negativi avviene per lo

più in mancanza di esperienze dirette con il gruppo in questione. È la descrizione dell'ebreo tipico, dunque dello stereotipo, a predeterminare l'esperienza. Secondo gli autori il pregiudizio si nutre di fonti profondamente inconsce e distruttive e funge da meccanismo rassicurante. La spiegazione che viene avanzata dai pensatori della scuola di Francoforte si può riassumere come di seguito.

Riprendendo le teorie psicoanalitiche, da un lato il pregiudizio è da far risalire al tipo di socializzazione rigida e repressiva che l'individuo riceve durante l'infanzia. Sottoposto a continue frustrazioni il bambino svilupperebbe aggressività nei confronti dei genitori. Non potendo palesare tale aggressività per timore delle conseguenze, impara l'identificazione con le figure autoritarie così da reindirizzare quell'aggressività nei confronti di gruppi esterni più deboli. Il risultato è una persona sottomessa all'autorità, e ostile nei confronti delle minoranze etniche.

Altresì gli autori affermano che è la presenza di una serie di condizioni presenti nel sistema sociale ad aggredire il superego e ad impossessarsene così che l'aggressività libera da sensi di colpa si possa esprimere. Il pregiudizio viene infatti definito come una vera e propria espropriazione del superego (cit.: 30). Veniamo così all'altra questione nodale che risulta maggiormente utile in questa sede e che riguarda la spiegazione della scelta del gruppo su cui scaricare la propria frustrazione. Gennaro in un articolo dal titolo "Il pregiudizio. Breve storia di una disintegrazione concettuale" ne

tratteggia i passaggi fondamentali. Secondo gli autori - sottolinea Gennaro - l'oggetto *sostitutivo* per poter assolvere la funzione di capro espiatorio dovrebbe essere "tangibile ma non troppo; deve presentare un adeguato sottofondo storico, se non apparire come fermo elemento di una tradizione; deve essere definibile nei termini di rigidi e ben noti stereotipi; esso deve possedere infine elementi che possano apparire in armonia con le tendenze distruttive del portatore di pregiudizio" (cit: 29), ma soltanto "una teoria della società moderna come un tutto" potrebbe realmente spiegare il fiorire del pregiudizio. Si rinvia così la responsabilità ad una serie di condizioni sociali che potrebbero essere associate al sorgere e al mantenimento del pregiudizio:

- il sistema capitalistico produce un mondo freddo, alienato e incomprensibile in cui gli individui non riescono più ad orientarsi, l'antisemitismo rappresenterebbe un meccanismo funzionale a ciò;
- la confusione avvertita intorno a processualità sociali e politiche che restano oscure alla maggioranza della gente e generano ignoranza;
- la logica di funzionamento dei mass media basata sulla sistematica proposizione di stereotipi.

L'ultima parola a Morin: "La sola possibilità per gli ebrei sarebbe quella di essere dimenticati per altri conflitti di razze, il che sarebbe una possibilità catastrofica per l'umanità. Tutto ciò indica nello stesso tempo che il male che subisce l'ebreo non è che un aspetto, reso perpetuamente atroce da una condizione

perpetuamente minoritaria, di un male più generale del quale nulla lascia intravedere la progressiva estinzione” (cit: 103).

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

ADORNO T. W., FRENKEL-BRUNSWIK, E., LEVINSON, D. J., NEVITT-SANFORD, R., (1950), *The Authoritarian Personality*, Harper, New York; ed. it. (1997), *La personalità autoritaria*, Edizioni di Comunità.

ALBERONI, F., (1977), *Movimento e Istituzioni*, Il Mulino, Bologna.

ALLPORT, F. H., and LEPKIN, M., (1945) "Wartime Rumors of Waste and Special Privilege: Why Some People Believe Them", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 40: 3-36.

ALLPORT, G. W., and POSTMAN, L. J., (1945), *The Basic Psychology of Rumor*, in «Transaction of New York Academy of Science», 8, pp 61-81.

ALLPORT, G. W., and POSTMAN, L. J., (1947) *The Psychology of Rumor*, New York: Henry Holt.

BARONE, A., (2006), *L'immigrazione cinese nell'area catanese*, Tesi di laurea -Università di Catania, Facoltà di Scienze Politiche.

BARTLETT, F. C., (1932) *Remembering*, Cambridge, Cambridge University Press: trad. it. (1974) *La memoria. Studio di psicologia sperimentale e sociale*, Angeli, Milano.

BENVENUTO, S., (2000), *Dicerie e pettegolezzi*, Il Mulino, Bologna.

BRUNVAND, J. H., (1981), *The Vanishing Hitchhiker*, New York: Norton.

CAMPANI, G., CARCHEDI, F., TASSINARI, A., a cura di, (1994), *L'immigrazione silenziosa. Le comunità cinesi in Italia*, Fondazione Agnelli, Torino.

CAPOZZA D., (1978), *Il differenziale semantico. Problemi teorici e metrici*, Pàtron Editore, Bologna.

DE LEO G., SCALI M., CASO L., (2005), *La testimonianza*, Società Editrice il Mulino, Bologna.

DEVOTO G., - OLI, G. C., (2009), *Il DEVOTO-OLI 2009 Vocabolario della lingua italiana*, Le Monnier, Milano.

DIFONZO, N., and BORDIA P., (2007), "Rumor, Gossip and Urban Legends", in *Diogene* 54: 213-216, Sage Publication.

DONOVAN, P. (2007), "How idle is idle talk? One hundred years of rumor research", in *Diogene* 54: 213-216, Sage Publication.

GALLINO, L., (2006), *Dizionario di Sociologia*, Vol. 1, Istituto Geografico De Agostini S.p.a., Novara.

GENNARO, G., (1977), *L'operaio immaginario. La figura dell'operaio in una società non industrializzata*, Il Mulino, Bologna.

GENNARO, G., (2000), “Il pregiudizio. Breve storia di una disintegrazione concettuale”, in *Sociologia e Ricerca Sociale*: 61, pp. 27-48.

GENNARO, G., “Un sociologo a Orléans”, quotidiano *La Sicilia*, Catania.

GIUS, E., TESTONI, I., ZAMPERINI, A., (1998), *Psicologia sociale e processi inconsci. Dall'epistemologia psicoanalitica alle conoscenze sociali*, LED – Edizioni Universitarie di Lettere Economia Diritto, Milano.

IACOBONE M., (2005), “Triadi o non triadi? Il crimine cinese nel bel paese,” in *Limes*: 2, pp. 207-214.

KAPFERER, J. N., (1988) *Le voci che corrono*, Longanesi, Milano.

KLEIN, M., HEINEMANN, P., MONEY-KYRLE, R., (1966), a cura di, *Nuove vie della psicoanalisi*, Saggiatore, Milano.

KLEIN, M., (1969), *Invidia e gratitudine*, Martinelli, Firenze.

KNOPF, T. A. (1975) *Rumors, Race and Riots*. New Brunswick, NJ: Transaction Books, ed: 2006.

LAOGAI RESEARCH FOUNDATION (2001), *Communist Charity. A Comprehensive Report on the Harvesting of Organs from the Executed Prisoners of the People's Republic of China*; ed. it. (2008), *Cina traffici di morte. Il commercio degli organi dei condannati a morte*, Guerini e Associati, Milano.

LEOCATA, P., (21 Aprile 2004), “Come funziona l’organizzazione dei clandestini in Italia”, quotidiano *La Sicilia*, Catania.

LEOCATA, P., (21 Aprile 2004), “Una comunità fatta di abili commercianti”, quotidiano *La Sicilia*, Catania.

MA MUNG, E., (1996), “Territorializzazione commerciale delle identità: i cinesi a Parigi”, in *La critica sociologica*: 117-118, pp. 64-77.

MA MUNG, E., (1994), “Non-luogo e utopia: la diaspora cinese e il territorio”, in CAMPANI, G., CARCHEDI, F., TASSINARI, A. (a cura di), *L’immigrazione silenziosa. Le comunità cinesi in Italia*, Fondazione Agnelli, Torino, pp.193-204.

MIGLIORINI, L., VENINI, L., (2001), *Città e legami sociali. Introduzione alla psicologia degli ambienti urbani*, Carocci, Roma.

MONTALI, L., (2003) *Leggende tecnologiche ...e il gatto bonsai mangiò la fragola pesce*, Avverbi Edizioni, Roma.

MORIN, E., (1969) *La rumeur d’Orléans*, Édition du Seuil; ed. it. (1979) *Medioevo moderno a Orléans*, Edizioni Rai radiotelevisione italiana, Torino.

OSGOOD, C. E., SUCI, G. J., TANNENBAUM, P. H., (1957), *The Measurement of Meaning*, University of Illinois Press, Urbana.

OSGOOD, C. E., MAY, W. H., MIRON, M. S., (1975), *Cross-Cultural Universals of Affective Meaning*, University of Illinois Press, Urbana.

PALIDDA, R., (2008), “Il profilo socioeconomico del Novecento tra sfide e promesse mancate”, Mazza F. (a cura di), *Catania. Storia, cultura, economia*, Collana: Le città della Sicilia, Rubbettino Editore, Soveria Mannelli, pp 331-365.

QUASIMODO G., (15 marzo 2004), “La donna rubata dai cinesi: ultima leggenda metropolitana”, quotidiano *La Sicilia*, Catania.

RASTRELLI, R., (2005), “ Immigrazioni cinese e criminalità, Fonti e Interpretazioni a confronto”, in Trentin G. (a cura di), *La Cina che arriva*, Avagliando Editore, Roma, pp. 207-255.

ROSNOW, R. L., and FINE G. A. (1976) *Rumor and Gossip: The Social Psychology of Hearsay*, New York: Elsevier.

SINERI, G.,(1989), *Cambiando cielo. L'integrazione sociale dei siciliani in Olanda*, ISVI, Catania.

SHIBUTANI, T. (1966) *Improvised News: A Sociological Study of Rumors*. Indianapolis, IN: Bobbs-Merril.

US Dipartment of State Bureau of International Information Programs (2005) “The 4000 Jews Rumor” (14 January). Retrieved 18 December.

WALLACE, R., WOLF., A., (1994), *La teoria sociologica contemporanea*, Il Mulino Prentice Hall International, Bologna.