

## *Appendice A - Sulla teoria e sul metodo*

Nel tentativo di studiare i capi carismatici dei nuovi movimenti religiosi e pseudo-religiosi, è stata scelta una strategia di ricerca mista. Ciò ha determinato una combinazione di tecniche qualitative e quantitative, come viene suggerito da molti teorici (ad esempio, Clark e Reis 1988; Campbell 1979; Filstead 1979 Glaser e Strauss 1967; Lazerfield 1972, Patton 1980 Reichardt e Cook 1979). Sia per i leader sia per i seguaci sono stati raccolti dati psicometrici ed esperienze di vita; sono state usate le teorie esistenti sul carisma per creare spunti di ricerca e per guidare l'analisi dei dati; entrambi i metodi di analisi, induttivo e deduttivo, sono stati impiegati per trovare modelli emergenti nei dati e per esplorare ed estendere tali modelli, nonché per dimostrare legami tra di essi. In sintesi, la varietà delle fonti dei dati, le tipologie di raccolta e i metodi per analizzarli hanno rappresentato un tentativo di fornire rigore, controllo e triangolazione allo studio (Denzin 1970).

Sono stati utilizzati tre questionari. Lo strumento quantitativo scelto è stato l'Adjective Checklist (ACL, Gough e Heilbrun 1983), un test della personalità composto da trecento voci. Quando si utilizza l'ACL per descrivere se stessi o qualche particolare persona, gli intervistati devono indicare solo gli aggettivi che ritengono appropriati a tale scopo. Una volta elaborati i risultati, si assembla un profilo di personalità che comprende trentasette sotto scale. Quattro delle sotto scale sono metodologiche; quindici sono basate sulla teoria della personalità di Henry Murray (1938); nove sono legate alla situazione presente, non tratte da qualche particolare teoria e includono sotto scale come "la disponibilità ad aiutare gli altri" e "l'attitudine al comando"; cinque derivano dalla teoria di Analisi Transazionale sviluppata da Eric Berne (1961) e le restanti quattro utilizzano la teoria della creatività e intelligenza proposta da Welsh (1975). L'ACL è un test della personalità molto diffuso (Buros (1978, vol. 1, XXXVII-XXXIX). Campioni normativi sono stati calcolati per le categorie più comunemente studiate di soggetti adulti, studenti, pazienti psichiatrici e così via, con una gamma di affidabilità da 0,7 a 0.9 (Gough e Heilbrun 1983 31). L'ACL è stato utilizzato in una varietà di studi psicobiografici e di selezione (Gough e Heilbrun 1983 39-44) e almeno in un altro importante studio su di un gruppo carismatico (Richardson, Stewart e Simmonds 1979). L'ACL è particolarmente appropriato per la presente ricerca perché il suo contenuto non deriva da una teoria preesistente, bensì da uno studio empirico del linguaggio descrittivo. Inoltre ben si presta allo sviluppo di scale più specifiche per qualsiasi tratto o comportamento si voglia studiare.

Ho creato personalmente il Questionario per le Interviste ai Leader. Comprendeva dieci punti destinati ad avvicinarsi al nucleo del concetto di sé e agli obiettivi fondamentali di ogni leader. Il primo punto era basato sul "True Self Method" di Turner e Schutte (1981 - una tecnica d'intervista dove i soggetti sono invitati a riferire esperienze in cui ritengono che il loro vero io sia stato espresso correttamente e altre in cui questo invece sia stato travisato) che oltre a far emergere informazioni importanti, ha avuto il ruolo di creare l'atmosfera per il resto dell'intervista.

Altri punti erano domande che avevo tratto da fonti diverse e che mi sembravano in grado di sviluppare le linee di ricerca previste, oppure elementi da me sviluppati sulla base delle mie letture circa i leader religiosi carismatici e i gruppi religiosi minoritari. Per esempio la voce "Conoscenza Inesprimibile" è stata presa da Foster (1983). Si chiedeva agli intervistati di esprimersi su una dichiarazione fatta dal profeta mormone Joseph Smith che in un sermone pochi mesi prima della sua morte parlò della sua incapacità e del

rifiuto di trasmettere il suo messaggio più profondo ai suoi più stretti seguaci: "Non avete mai conosciuto il mio cuore, nessuno conosce la mia storia. Non posso raccontarla. Non potrò mai intraprenderla; se non avessi vissuto ciò che ho vissuto, io stesso non avrei potuto conoscere tutto questo" (Foster 1984a, 47). Mi è sembrato che questa dichiarazione rifletta un'esperienza comune ai profeti, forse nell'indicare l'incapacità o il rifiuto da parte loro di divulgare la propria vita interiore. E' sembrato anche un utile elemento di stimolo per provocare nei leader una domanda aperta che li allontanasse da un terreno familiare, su cui erano ben preparati a parlare, portandoli all'interno di nuovi settori dove le loro risposte potessero diventare più spontanee e rivelatrici. Altre domande sono: "Se ti venisse chiesto di trasmettere la saggezza da te accumulata sotto forma di una dichiarazione che altri potrebbero utilizzare come una sorta di guida, aiutandoli a condurre la propria vita, cosa vorresti dire?" Oppure: "Immagina di essere morto e di venire sepolto, viene eretta una pietra tombale... Sulla lapide vi è scritto un epitaffio. Di cosa dovrebbe parlare per riassumere con precisione la tua vita e il tuo lavoro?" Questi elementi non erano destinati a comporre un'intervista condotta in modo tradizionale, non cercavano informazioni specifiche. Piuttosto mi sembravano, sulla base della mia esperienza di sedici anni vicino ad un leader religioso carismatico, punti in grado di toccare qualche nervo centrale del modo d'essere della mentalità profetica.

Sono state inserite domande anche con lo scopo di cercare specifiche informazioni demografiche. Talvolta sono state utilizzate all'inizio di ogni intervista per creare l'atmosfera desiderata, in altri casi sono state mescolate con differenti domande o per guidare l'attenzione o per smorzare l'intensità emotiva dello scambio. Le interviste sono state registrate su nastro. La combinazione degli aspetti demografici con quelli provocatori ha permesso di costruire la biografia di ogni leader.

Anche il Questionario per le Interviste ai Seguaci l'ho realizzato da solo. Esso comprendeva diciotto elementi derivati da discussioni che ho avuto con i membri del principale gruppo studiato ed esplorava le questioni che ho scoperto essere importanti per comprendere la personalità del leader carismatico e il suo rapporto con i suoi seguaci. Comprendeva questioni del tipo "Ci sono stati modelli/schemi ricorrenti o ciclici nel vostro rapporto con il leader?" "Cosa è più difficile discutere con il leader" e "Cosa ti piacerebbe cambiare di questo gruppo?".

La natura dei questionari, sia per i leader sia per i seguaci, è derivata dalla mia convinzione che l'inventario di una storia di vita media, non avrebbe fatto emergere l'essenza del carisma, che si trova piuttosto nell'esperienza soggettiva ed è poco correlata agli eventi oggettivi. Ad esempio, la teoria del carisma qui utilizzata dovrebbe essere coerente con alcuni effetti dovuti all'ordine di nascita che coinvolge i figli maggiori o i figli unici. Almeno un ricercatore (Zablocki 1980) si è proposto di studiare tali effetti. Tuttavia, gli effetti dell'ordine di nascita può rivelarsi illusoria (Schooler 1972), e anche se si può rimanere in sintonia con una forma modificata di questo approccio secondo il quale i profeti carismatici dovrebbero essere per lo più bambini favoriti o percepiti in qualche modo "speciali", questo solleva domande sul perché alcuni bambini siano favoriti o visti come speciali, mentre altri non lo sono, e su ciò che l'esperienza di tali favoritismi e particolarità significhino per il bambino. Queste domande ci fanno tornare sulla messa a fuoco soggettiva adottata in questo studio. Quindi si può concepire di integrare la rigida impostazione del metodo ACL con un approccio estremamente morbido in cui gli elementi del questionario servono soltanto come veicolo per esplorare l'esperienza soggettiva, senza dubbio "l'esercizio più radicale per la ragione" (Wolff 1976). Più avanti questo aspetto verrà approfondito.

La popolazione da cui è stato estratto questo campione ha incluso capi di comuni, nuovi movimenti religiosi, semi terapeutici e New Age, e chiese cristiane carismatiche residenti in Nuova Zelanda, negli anni 1989-1991, così come due leader internazionali con seguaci in Nuova Zelanda che visitarono il paese nel periodo in cui venne condotto questo studio, e tre defunti leader di comuni.

La selezione del campione si è inizialmente basata su due visite sul campo a diciotto comuni in Nuova Zelanda nei mesi di settembre e ottobre del 1990. Il campione così formato ha prodotto dati qualitativi su otto leader (tre dei quali defunti), ma dati quantitativi solo su cinque. Per aumentare la dimensione del campione, la portata dello studio è stata ampliata per includere fondatori di nuovi movimenti religiosi, semi-terapeutici e New Age. Così il campione è aumentato di due leader da cui sono stati ottenuti dati sia qualitativi sia quantitativi. Sono stati inoltre inclusi due imprenditori americani di successo con un sostanziale seguito personale. Su questo campione di quattordici leader ho basato il tema del mio dottorato di ricerca.

I criteri per la selezione dei leader sono stati (a) che avessero fondato o co-fondato il loro gruppo, (b) che la loro leadership fosse carismatica, cioè, che i seguaci avessero un senso di lealtà e devozione personale verso di loro e (c) che il movimento si situasse al di fuori della società convenzionale, in opposizione ad alcuni dei suoi valori centrali.

Ad ognuno dei leader è stato chiesto di nominare due o più " amici stretti collaboratori, o seguaci", che potessero essere avvicinati per raccogliere dati su di loro. Quattro seguaci di leader carismatici d'oltremare appartenenti a movimenti religiosi alternativi (Rajneesh e Da Avadhoota) sono stati intervistati anche perché sembrava avessero esperienze particolarmente penetranti da raccontare. Tutto questo ha portato ai seguenti risultati:

1. Undici leader sono stati intervistati fornendo informazioni di carattere sia quantitativo sia qualitativo.
2. Trentuno seguaci nominati da questi leader sono stati intervistati e anche loro hanno fornito informazioni di carattere sia quantitativo sia qualitativo.
3. Nel caso di uno di questi leader, è stato effettuato un sondaggio con il metodo ACL su tutti i membri adulti del suo gruppo. Ciò si è tradotto nello studio di ottanta seguaci e delle loro relazioni con i leader.
4. Tre capi deceduti sono stati studiati attraverso i dati qualitativi ottenuti da undici dei loro seguaci. (I dati quantitativi non sono stati in questi casi considerati a causa dell'età avanzata della maggior parte dei soggetti.)
5. Quattro seguaci dei due leader stranieri sono stati intervistati fornendo dati qualitativi.

Molti altri soggetti in grado di fornire informazioni hanno partecipato allo studio. Erano coniugi, parenti, amici e conoscenti dei vari leader, i quali hanno accettato e talvolta incoraggiato le conversazioni con essi. Chiunque avesse tempo e una storia di rilievo da raccontare è stato ascoltato.

Dopo il completamento della mia tesi, mi sono trasferito in Australia e ho continuato questo lavoro. Utilizzando gli stessi questionari sono stati studiati sei leader e otto seguaci portando il campione finale a un totale di 20 leader e 136 seguaci.

Diciassette leader erano uomini e tre erano donne. La loro età media era di 49 anni, e andavano dai 37 ai 70 anni di età, con uno scarto medio di 9,7 anni. Dieci possedevano titoli universitari, tre erano stati iscritti, i rimanenti avevano titoli di studio inferiori (ad esempio una formazione commerciale) o ne erano privi. Tre leader avevano lauree in religione, uno aveva una laurea e un master in inglese, un altro aveva una laurea in inglese, uno aveva una doppia laurea in politica e storia e quattro soggetti avevano lauree

in scienze sociali. Delle tre donne leader, dell'età di quaranta, cinquantaquattro e settanta anni, nessuna aveva una laurea, ma due avevano diplomi commerciali. Cinque dei leader maschili sono risultati separati, divorziati o vedovi; tre avevano una relazione; sei non si erano mai sposati; i tre soggetti deceduti erano sposati al momento della morte. Tra le donne, due erano sposate e una era nubile.

Sessantasette dei seguaci intervistati erano di sesso maschile. La loro età media era di quarantadue anni, con un intervallo tra i 23 e i 67 anni. Diciannove di loro erano laureati, trentuno avevano altri titoli parauniversitari o commerciali e diciassette non avevano titoli di studio. Quarantacinque erano sposati, quindici erano separati, divorziati o vedovi e sette non si erano mai sposati.

Sessantacinque dei seguaci intervistati erano donne. La loro età media era di quarantatré anni e l'intervallo tra i 23 e i 52 anni. Quattordici avevano una laurea e sedici avevano altre qualifiche parauniversitarie o commerciali; trentacinque non avevano titoli di studio. Quaranta erano sposate, venti separate, divorziate o vedove e cinque erano nubili.

La durata temporale dell'esistenza di ogni gruppo variava da una settimana a circa 20 anni con una media di 9,5 anni. Il gruppo che era stato attivo per una sola settimana era stato guidato da una donna che aveva svolto il ruolo di leader in modo informale nella più ampia comunità per diversi anni. Quando è stata intervistata, dava inizio al suo secondo gruppo. Un precedente esperimento comunitario con partecipanti diversi, si era sciolto qualche anno prima. Il numero medio di seguaci in ogni gruppo era 65 (compresi i bambini), con un range tra 6 e 280 (compresi i bambini) e una differenza media di 69.

Le ideologie dei gruppi erano così suddivise: potenziale umano (4); ecologia (2) integralismo, pentecostale o altre cristiane (5); religioni orientali (3); anarchia (1) Rastafarianesimo (1); new age (2); occultismo (2). Undici di questi gruppi erano a carattere comunitario.

Il disegno dello studio era un'estensione di quanto utilizzato da Labak (1972) e Hall (1983). Le informazioni relative alle personalità e ai comportamenti dei leader sono state ottenute intervistando sia i leader sia i seguaci e le risposte sono state quantificate in un formato comparabile con l'ACL.

I seguaci sono stati direttamente indicati dai leader o sono stati selezionati nelle varie comuni e nei centri che ho visitato. I criteri per la loro selezione era che dovevano essere stati strettamente legati al loro leader per almeno cinque anni e durante quel periodo aver avuto uno stretto contatto diretto con lui, abbastanza per formarsi un'idea della sua personalità.

I dati relativi ai leader sono stati raccolti in vari modi e la maggior parte delle interviste condotte nelle loro case. Ogni intervista è iniziata con una spiegazione delle finalità dello studio. Dopo questo e vari compiti amministrativi, come ad esempio il consenso informato, ai leader è stato chiesto di fornire diversi dati demografici e poi di indicare i nomi di due o più amici di lunga data, colleghi o seguaci, da intervistare come fonte di informazioni su di loro. Successivamente, ai leader è stato chiesto di compilare l'ACL. Infine sono state poste loro domande aperte del questionario, con interviste della durata da una a quattordici ore (in un caso).

I seguaci indicati sono stati incontrati e intervistati e la maggior parte delle interviste sono state condotte nelle loro case, avevano una struttura simile a quelle per i leader, con l'utilizzo però del Questionario per i Seguaci. Sono stati intervistati inoltre seguaci e informatori non segnalati dai leader, ovunque si presentasse l'occasione. Anche ad essi sono state rivolte le domande contenute nel Questionario per i Seguaci.

I leader scelti per la seconda fase dello studio sono stati i piccoli capi carismatici con al massimo qualche centinaio di seguaci. Zablocki (1980) ha sostenuto che tali gruppi sono l'ideale per lo studio dei processi carismatici affermando che possiamo dedurre con sicurezza da loro le dinamiche di base dei profeti carismatici su larga scala. Tuttavia, questi leader non sono rappresentativi di tutti i cosiddetti profeti. Il bambino malaticcio i cui incubi diventano l'ispirazione per un culto del cargo (Burrige 1969, 12), il demente visionario epiletico le cui esternazioni possono condurre gli altri alla ribellione (Wilson 1975) e il profeta criminale di Durkheim (Emmet 1958) non si adattano a questa definizione. Neppure lo fanno gli "pseudo-carismatici" (Benseman e Givant 1975), i "totem" leader (Conger e Kanungo 1988), i sacerdoti attivisti o quei curiosi carismatici "razionali" rappresentati (nella sfera politica) da Vladimir Lenin e George Washington (Conger e Kanungo 1988). D'altra parte, più volte in questo libro si fa riferimento alla ricerca sulla personalità di Adolf Hitler che è troppo ben sviluppata per poter essere ignorata (Willner 1984). Non c'è dubbio che sarà messa in discussione l'inclusione di Fritz Perls come profeta carismatico, nonostante il fatto che abbia fondato un movimento e una comune (anche elaborando una preghiera), che si sia opposto alle convenzioni ed abbia avuto chiaramente rapporti carismatici con i suoi seguaci.

Almeno altrettanto importante quanto le domande poste ai leader, ai seguaci e agli informatori è stato il modo in cui sono state condotte le interviste. Hanno avuto una base piuttosto spontanea e intuitiva e sono nate dalla mia esperienza come membro del gruppo che è stato il "caso critico" di questo studio. I metodi non sono misteriosi e saranno descritti, ma forse è improbabile che qualcuno che non abbia mai avuto una relazione con un leader carismatico, avrebbe seguito le stesse linee di ricerca utilizzate nel presente documento.

Le tecniche di intervista derivavano da varie procedure psicoterapeutiche e giornalistiche. Avevano lo scopo di superare le problematiche superficiali e le spiegazioni già pronte e di evocare un atteggiamento riflessivo nei soggetti. Ciò ha comportato alcune strategie come l'uso tattico di silenzi, ripetizioni e ambigue domande tipo "perché?"; richieste di specifici esempi, istanze ed aneddoti per illustrare i punti generali; stimolazione del linguaggio del corpo degli intervistati e meta commenti sui loro spunti paralinguistici relativi ai loro interessi, alle energie, alle agitazioni e ai disturbi -i processi, piuttosto che il contenuto delle loro risposte- e la ricerca delle fonti di questi segnali; tracciatura dei sentimenti e delle idee specifiche segnalate dagli intervistati a ritroso attraverso tutta la durata della loro vita, in genere con domande quali "Ti ricordi la prima volta che ti sei sentito in quel modo?"; risposte a domande inusuali o trascurate che sembravano, data la situazione specifica, poter essere vantaggiose e perfino l'utilizzo di questioni come "Cosa penserebbe tua madre se potesse sentirti parlare adesso?"; e altri metodi improvvisati che sembravano mantenere gli intervistati concentrati su ciò che Kurt Wolff (1976) ha chiamato "verità esistenziali."

Inoltre, ho utilizzato la mia apertura per promuovere e protrarre un atteggiamento analogo da parte degli intervistati (Jourard e Resnik 1970), e l'auto-monitoraggio delle mie risposte alle loro risposte è stato utilizzato per rilevare quali risultavano difensive o evasive. Quindi le interviste sono state modellate più lungo le linee dell'"alleanza per la ricerca" suggerite da Offer e Strozier (1985, 305) e coerenti con i suggerimenti fatti da Oakley (1981) e Kohut (1976, 422), piuttosto che in conformità a modelli o ideali da libro di testo.

Queste tecniche di intervista, il disegno delle domande aperte, e la strategia globale per la parte qualitativa di questo studio, hanno seguito le linee auspiccate da Wolff (1976). Il tentativo è stato quello di scavare il più profondamente possibile nel cuore e nella mente

dei leader nel breve tempo a disposizione, e di studiare le loro nature essenziali, o il loro "spirito peculiare" (Kakar 1981, 14). I comportamenti, i pensieri e i sentimenti che i leader avevano in comune con altre persone (Wolff 1976 74-77) non erano di interesse primario. Piuttosto, si è tentato di sviluppare uno specifico stato d'animo di "resa" (Wolff 1976), caratterizzato dalla "vicinanza empatica con tutte le aree della mente di un altro" (Kohut 1976 384). In questo stato d'animo, la sospensione delle nozioni ricevute potrebbe permettere un coinvolgimento totale o quasi totale e l'identificazione tra l'intervistatore e ogni leader. Da questo speravo che qualcosa della natura essenziale del carisma del leader si sarebbe rivelato, in particolare quei comportamenti, pensieri e sentimenti che erano unicamente suoi. La speranza era di spingere le parole e le teorie del passato alle loro radici esperienziali (Berger 1980 191). Lo studio non era solo una ricerca della verità scientifica. È stata anzi sviluppata una strategia mista in cui i fatti scientifici esplorati attraverso le misure quantitative erano arricchiti dalle "verità esistenziali" (Wolff 1976 128) prodotte dalla metodologia qualitativa alla maniera degli studi di Osgood (1953), Turnbull (1961), Bowen (1954), Lévi-Strauss (1955), e Bateson (1936).

Nelle interviste ho tentato, per quanto ho potuto, di abbandonare il ruolo di ricercatore scientifico e di entrare il più possibile nei mondi dei leader. L'intenzione era quella di evitare di vederli attraverso una rete di concetti teorici e di andare alla ricerca di una parte di me stesso che rispondeva al carisma di ogni leader. Questo ha comportato da parte mia tanta auto-osservazione quanta ne ha richiesta l'osservazione dei leader; come ha detto Lévi-Strauss, il tempo sul campo è "un tempo, prima di tutto, di auto-interrogazione" (Lévi-Strauss, 1955, 374). Ho scelto di non sopprimere il sospetto che questa ricerca fosse anche una ricerca per fare nuova luce sui problemi nella mia vita, in quanto questo è l'atteggiamento del seguace carismatico (vedi anche Kakar 1981, 12). In sintesi, era la ricerca dell'essenza del leader carismatico, la parte di lui che era la sua unicità, che emergeva quando tutto il resto era sospeso, e da cui avrebbe potuto rivendicare in modo congruente (parafrasando Beethoven) che "Colui che comprende la mia musica [messaggio] non conoscerà mai più l'infelicità" (Wolff 1976 86); ho anche cercato qualche parte di me stesso che potesse essere entusiasticamente d'accordo.

Per l'analisi quantitativa dei dati, il punteggio dell'ACL è stato segnato come da manuale (Gough e Heilbrun 1983) e sono stati effettuati confronti con appropriati campioni. I profili sono stati calcolati utilizzando il programma di foglio elettronico Excel, e la successiva analisi statistica è stata eseguita utilizzando il programma di statistiche Systat (Wilkinson 1975).

L'analisi dei dati qualitativi ha coinvolto procedure induttive e deduttive, come raccomandato da Patton (1980). Ciò ha previsto competenze intuitive, creative e analitiche e una considerevole ripetitività e pazienza nello studio dei dati. I dati delle interviste sono stati esaminati più volte e sono state fatte ampie note. Sulla base di queste note, i dati sono stati suddivisi in categorie secondo criteri stabiliti nella definizione delle stesse. Da questo processo, sono emersi modelli e collegamenti, sono state stabilite nuove categorie e altre vecchie sono state abbandonate. Poi i dati quantitativi sono stati consultati per rafforzare o estendere le categorie, e da questo sono emersi alcuni nuovi modelli. Infine le categorie ed i modelli sono stati messi in ordine di priorità ed esaminati dal punto di vista della completezza e dell'accuratezza con le prospettive teoriche di Weber (1946) e Kohut (1976).

Nel corso dello studio sono emersi una serie di aspetti rivelatisi poi problematici e pertanto degni di essere menzionati. In primo luogo, la raccolta di dati pose vari problemi. Mentre alcuni dei leader erano molto felici di parlare con me di se stessi e del loro lavoro, la maggior parte non lo era. Le loro ragioni erano sempre le stesse: avevano sofferto a

causa dei mezzi di comunicazione e di varie autorità ed erano sospettosi degli esterni. Non l'avevano sempre pensata così, ma erano diventati meno propensi a parlare con gli estranei a causa di esperienze negative. Un leader dichiarò che il suo gruppo aveva inizialmente accolto i visitatori, ma alla fine era stato costretto a chiudersi fuori dal mondo e a mettere delle guardie alle porte di notte. Aggiunse che aveva permesso a operatori sociali tirocinanti e a insegnanti di fare visite su appuntamento, ma "Non ammettiamo più studenti, non c'è nessuno più arrogante degli studenti." Raccontò parecchie disavventure a sostegno di questa affermazione.

Di fronte a tale resistenza, due strategie si sono rivelate utili. In primo luogo, le presentazioni faccia a faccia furono di gran lunga più efficaci perfino della più accurata delle lettere. Come studente anziano (di quarantadue anni) scoprii che avevo molta più credibilità di una persona giovane. In secondo luogo, portavo con me una serie di documenti, tra cui il mio passaporto e varie lettere ufficiali, che fornivano ai soggetti garanzie molto strette di riservatezza.

Come hanno funzionato questi accorgimenti? In tutto sono state contattate diciotto comunità e dodici gruppi non in comunità, e sono stati raccolti dati qualitativi e quantitativi soddisfacenti relativi a undici leader carismatici e dati qualitativi parziali su altri tre. Con uno sforzo comparabile, Zablocki (1980) contattò 120 comuni ma ottenne dati qualitativi e quantitativi soddisfacenti solo su tre leader carismatici residenti (anche se ha raccolto una grande quantità di altri dati rilevanti). Bradley (1987) contattò cinquantasette comunità ma ottenne dati quantitativi e qualitativi soddisfacenti solo su quattro leader carismatici residenti. Va detto che gli obiettivi di questi due ricercatori sono stati un po' diversi da quelli del presente studio, ma la disparità di risultati è comunque sorprendente. Tuttavia, il campione per questo studio era molto diverso da quelli di Zablocki e Bradley. I gruppi di questo studio erano molto più vecchi e generalmente di grandi dimensioni; parecchi di loro erano alla seconda o terza generazione.

Un'altra questione problematica era riferita all'etichetta di "carismatico", che ho imparato presto a evitare, ma non sono mai riuscito a togliere completamente dal mio vocabolario. Diversi leader respinsero l'etichetta. Un altro guidava un gruppo che aveva sposato una filosofia anarchica che non avrebbe riconosciuto una leadership carismatica all'interno (almeno ufficialmente, infatti diversi membri descrivevano francamente il loro portavoce/capo/fondatore e autore della costituzione del gruppo, come carismatico). Anche Hall (1983, 61), Bradley (1987), e Zablocki (1980) menzionano questo problema.

Un'altra questione -che non fu mai realmente risolta in modo soddisfacente- riguardò le relazioni dei "seguaci" con i leader. La maggior parte era chiaramente in rapporto carismatico con i leader, parlavano infatti di lui in termini di amore, timore ed obbedienza, ma alcuni non lo erano. Questi erano i seguaci i cui rapporti con i loro leader erano molto più paritari. Per esempio, qualcuno mi disse "Lui [il leader] mi ha insegnato tutto quello che so", ma si descrisse come un amico di lunga data del leader e chiaramente non era vincolato da alcun tipo di rapporto seguace-leader, implicito o esplicito. Erano i "migliori amici" e "sostenitori" dei leader. Queste relazioni si ritrovavano nel contesto di organizzazioni la cui ideologia non consentiva una relazione carismatica dichiarata. Eppure, in un certo modo questi rapporti sembravano ancora carismatici, e i leader erano figure di comando. Nel considerare questa questione è forse bene ricordare che il carisma si verifica all'interno di una matrice di intese sociali che rivestono una grande varietà di forme. Il carattere dei rapporti tra Churchill e i suoi seguaci era diverso dal carattere dei rapporti di Hitler con i suoi seguaci, tuttavia ognuno di essi era carismatico. All'interno dell'ambiente di contro cultura in cui vivono, i seguaci carismatici descrivono se stessi

con una varietà di aggettivi che va da "amanti" di Meher Baba, ai seguaci di est che posseggono "quella cosa" e sono grati a Werner Erhard per aver dato loro "quella cosa". Per amor di coerenza in tutti i casi in cui un seguace è stato nominato da un leader, quella persona è stata intervistata, ma in realtà c'è un enorme varietà di tipologie di seguaci.

Questo è stato particolarmente problematico con i seguaci di Rajneesh e Da Avadhoota, ognuno dei quali aveva vissuto con questi guru per anni; avevano meditato, mangiato, dormito nella stessa casa con questi leader molte volte; e sentivano un legame psichico con loro, vantando anche rapporti di comunicazione telepatica. Ma da quello che mi è stato detto circa le strutture sociali di questi gruppi, era chiaro che questi seguaci non avevano goduto della vicinanza fisica ai loro leader con la stessa frequenza della maggior parte degli altri seguaci esaminati in questo studio, in particolare di coloro che hanno vissuto in comunità con i loro leader.

Un altro fattore di complicazione è che, mentre i criteri utilizzati (vedi sopra) assicuravano che la maggior parte dei seguaci si identificasse in questa veste, per molti non era così. Per cinque dei seguaci, quattro membri della comunità Oceanville e uno storico che stava preparando la storia di quella comunità, il ruolo era appropriato perché erano membri di seconda generazione della comunità, nati all'interno della relazione con il leader. Ma alcuni degli altri seguaci si sarebbero probabilmente rifiutati di descrivere se stessi con questo termine. Questo problema non è però così grande come può sembrare perché queste persone erano in realtà membri di movimenti guidati dai leader interessati. In tutto, ci sono stati solo due seguaci segnalati che non erano membri formali o informali di movimenti guidati dai leader e sarebbe meglio identificarli come amici di lunga data.

Il risultato è una gamma di seguaci che vanno da quelli che erano rimasti relativamente distanti dai loro leader per gran parte del loro ruolo di discepoli, a quelli che erano stati faccia a faccia con i loro leader ogni giorno per venti o più anni. Questo continuum di prossimità non può essere misurato in modo affidabile, ma nell'analisi dei risultati non ha mai rappresentato un problema. Nel raccogliere i racconti dei seguaci sui vari leader sono stati cercati esempi comportamentali specifici. Dove questi mancavano, è stato dato meno peso ai racconti dei seguaci più distanti. Da ciò la qualità dei dati raccolti relativi ai leader variava da un estremo, con molte lunghe interviste (formali e informali) con il leader e i suoi seguaci, così come l'accesso ai documenti storici, tra cui gli archivi del servizio militare e di altri documenti personali risalenti all'infanzia del leader e le discussioni estese con i fratelli circa lo stesso periodo, fino all'estremo opposto con una sola intervista di un'ora con il leader e un'altra intervista di un'ora con un seguace. Tali variazioni orizzontali e verticali nei dati sul fenomeno centrale oggetto di studio sono stati menzionati da altri che lavorano in questo campo (ad esempio, Barker 1984 84, 89) e sono stati trattati con successo da loro.

Sono anche emerse questioni teoriche che necessitano, se non di una risoluzione, almeno della giustificazione della posizione assunta nel presente documento. Questo studio tenta spudoratamente di affrontare domande come "Perché?" che la psicologia ha sempre trovato difficili da gestire (Eacker 1975 53-54; Westland 1978; Valentine 1982; Frosh 1989). L'obiettivo è quello di scoprire il motivo per cui i profeti carismatici si comportano così, cioè arrivare alle cause e alle intenzioni del loro comportamento. La psicologia del profondo è stata individuata come il veicolo più promettente per tale teorizzazione, nonostante la sua natura "non scientifica" (MacMillan 1992; Wallerstein 1988). La posizione adottata qui è simile a quella di Frosh (1989), che ha sostenuto che la psicoanalisi, "nonostante la sua frequente selvatichezza" è importante perché pone domande molto provocanti, chiede cioè "il significato delle azioni, quello che esprimono e la loro intenzione, oltre alla posizione soggettiva che detengono all'interno della vita



della persona interessata" (Frosh 1989 6-7; cfr anche Gitelson 1954, 178; Edelson 1988 8).

Generalizzando, la psicologia del profondo perde credibilità tanto maggiore è la lontananza dell'osservazione. I rapporti clinici senza dubbio meritano lo stesso status scientifico delle osservazioni affidabili fatte da osservatori addestrati dovunque, ma le speculazioni metapsicologiche degli analisti sono controverse anche tra gli ortodossi, e lo spettacolo della dozzina o più di "scuole" concorrenti non depone a favore della psicoanalisi. Questo studio cerca di rimanere il più vicino possibile al livello di osservazione, avventurandosi nella metapsicologia solo quando il materiale sembra richiederlo.

L'approccio principale di psicologia del profondo utilizzato è stata la "psicologia del Sé" di Heinz Kohut (1913-1981). La psicologia del Sé è vista da alcuni come il "principale paradigma della psicoanalisi" (Omstein 1978, 1:91), mentre di Kohut si dice abbia "rivitalizzato" la psicologia del profondo (Strozier e Offer 1985, 73). Kohut ha studiato una classe difficile di pazienti, quelli con disturbi narcisistici. Da loro ha sviluppato la sua teoria principale: che il "Sé" dinamico si fonde nella psiche primitiva nella prima infanzia e si sviluppa per tutta la durata della vita, relativamente indipendente dalla struttura tripartita della psicoanalisi classica (Es, Io e Super-Io). Nello studiare i pazienti narcisistici Kohut notò anche molti paralleli tra i loro comportamenti e quelli dei leader di potere. Anche se non elaborò una teoria sistematica del carisma, ne discusse in un articolo (Kohut 1976). Fece molte osservazioni in merito a tali leader come Hitler e Churchill, lasciò impliciti nelle sue voluminose opere generali i contorni di una tale teoria. L'approccio di Kohut ha anche il vantaggio di aver attratto critiche sostanziali tra le fila degli analisti ortodossi e da esperti esterni alla psicoanalisi (si veda, ad esempio, Hanly e Masson 1976; Crews 1980). Naturalmente, Kohut non è affatto l'unico teorico psicodinamico il cui lavoro si potrebbe utilizzare per sviluppare una teoria del carisma; sono rilevanti anche gli studi di Margaret Mahler (Mahler Pine e Bergman 1967), Melanie Klein (1949), D.N. Stern (1985), Anna Freud (1966), John Bowlby (1969), René Spitz (1965), Ernst Kris (1952), e D.W. Winnicott (1960). Post (1986) ha sviluppato una teoria del carisma che attinge principalmente dal lavoro di Otto Kernberg, che egli trova "più congeniale" di Kohut (Post 1986 678).

Tuttavia, questo studio non è solo o principalmente psicoanalitico. Piuttosto, utilizza la convergenza di diversi flussi di teoria psicologica che condividono un apprezzamento per i punti di forza della ricerca naturalistica e una particolare attenzione per l'intero arco di vita dei soggetti. Questa tradizione, a cominciare da Wundt (1916; vedi Danziger 1980) includendo Gordon Allport (1937) e Henry Murray (1938), tenta anche di cimentarsi con un materiale profondo in modo storico e biografico (Runyon 1984; Bianco 1963, Strozier e Offer 1985). Tali studi possono tendere a fare affidamento più su un accordo piuttosto che su prove statistiche come base di comprensione, ma rimangono tuttavia "scientifici" (Follesdal 1979).

L'uso del sé nella ricerca non è nuovo né radicale; ne sono esempi evidenti l'autoanalisi di Freud e lo studio di Piaget sui propri figli (Boring et al. 1961 249). Questo approccio è stato perfezionato da ricercatori come Iourard e Kormann (1968), che hanno ricercato gli effetti di auto-rivelazione nelle interviste e nelle prestazioni del test; da Constantine e Constantine (1973, 51), che hanno usato strategie di intervista come il silenzio selettivo per ottenere informazioni su un argomento emotivamente carico; e da ricercatrici femministe come la Oakley (1981), che ha dimostrato l'impossibilità della "corretta" intervista-libro mentre si cerca di studiare certi soggetti. Ha anche criticato il pregiudizio insito nell'oggettivare questi soggetti, e ha sostenuto che "il coinvolgimento

personale è più di un pericoloso pregiudizio: è la condizione in cui le persone vengono a conoscersi e ad ammettere altri nella loro vita" (Oakley 1981 58). In breve, è accettato in questo studio che il comportamento del ricercatore, e anche l'esperienza soggettiva (Garfinkel 1967), possono essere utili aggiunte per l'indagine in tutte le fasi della ricerca (Gergen e Morawski 1980).

L'uso di un approccio da "estraneo all'interno" non è nuovo alla raccolta dei dati; Barker (1984), Kakar (1981, 13), e anche Constantine e Constantine (1973) l'hanno utilizzato. Tuttavia, l'interpretazione di tali dati all'interno del "circolo ermeneutico" (Ruether 1981; Follesdal 1979) rischia quello che Berger (1981) ha chiamato "la legge della biografia sacra" in cui si proiettano inconsciamente i propri valori e il proprio sé nella ricerca (Erikson 1968). Solo il tempo potrà dire se questa trappola è stata evitata in questo studio, ma dal momento che solo un paio di ricercatori in questo campo hanno preso sul serio i profeti carismatici, è stato deciso che, a prescindere dai rischi di soggettività e parzialità proiettiva, valeva comunque la pena di fare il tentativo di comprendere tali figure. Tuttavia, poiché la propria posizione e i propri valori epistemologici possono fare la differenza, dichiarerò la mia posizione come "moderna", nel senso descritto da Sass (1988, 556).

L'utilizzo dei dati di self-report retrospettivo è stato sia criticato (Robbins 1988) sia difeso (Rorer e Widiger 1983; Pervin 1985). Chiaramente la conoscenza del contesto è di fondamentale importanza in sede di valutazione di tali dati, soprattutto quando si rinuncia alla regola delle due fonti (Reiterman e Jacobs 1982). Alcuni studi classici si sono basati sui dati di self-report ottenuti attraverso empatia e valutati con l'ausilio di una comprensione del contesto da "estraneo all'interno" (vedi, ad esempio, i casi di studio di Freud e quelli di Barker 1984, Foster 1983; Costantine e Costantine 1973; e Richardson, Stewart e Simmonds 1979).

Lo studio abbandona la verifica delle ipotesi e adotta una filosofia di ricerca orientata alla scoperta (Mahrer 1988). Ciò è coerente con le recenti critiche delle metodologie tradizionali e le ipotesi sottostanti (McGuire 1980; Gergen 1985; Harre 1985; Rorer e Widiger 1983; Argyris 1980; Meehl 1978). Il motivo dell'essere dispensati dagli aspetti della metodologia tradizionale consiste nel tentativo di "studiare l'uomo nella sua piena umanità", come Wilfred Cantwell Smith ha sostenuto: "Il corretto studio dell'uomo avviene per deduzione... Attraverso l'esercizio della simpatia immaginativa disciplinata dal rigore intellettuale e controllata da procedure elaborate, con il controllo incrociato di una critica vigorosa, non è impossibile dedurre ciò che accade nella mente e nel cuore di un altro"(Smith 1962, 188).

Quindi si presume che le persone possano rendere conto di sé, e che questa narrazione, che è valida come una qualsiasi narrazione "oggettiva" delle scienze sociali, può essere appresa da altri che possono valutarla criticamente e raggiungere una comprensione della realtà soggettiva di quella persona.

Un'altra questione riguarda ciò che è coinvolto, quando si cercano un tratto o un comportamento specifici. Mentre è possibile trattare il carisma come una variabile continua (Burke e Brinkerhoff 1981; Labak 1972 3), esso rimane tuttavia un fenomeno chiaramente osservabile solo in un piccolo numero di persone; Labak (1972) stima circa il 7% della popolazione. Quando i soggetti provengono da un sottopopolazione molto piccola, una struttura di ricerca del caso critico può essere, almeno nelle fasi iniziali, la strategia più utile (Patton 1980). Successivamente un formato multiplo di casi di studio è opportuno per consentire a diversi rappresentanti della sottopopolazione di essere confrontati e contrapposti (Bogdan e Biklen 1982).

In definitiva però, i risultati di questo studio devono essere testati nel mondo. Cominciando con la messa a fuoco su un singolo individuo carismatico e allargando la visuale per includere un campione di soggetti che sembravano essere simili, l'obiettivo è stato poi quello di espanderla ai più significativi profeti contemporanei e storici e ai loro seguaci. Tuttavia, quando ci si sta concentrando così strettamente su un singolo tratto o comportamento, la varianza secondaria può assumere molte forme. Altri tratti o comportamenti possono sovrapporsi e contaminare; ci possono essere cambiamenti nel corso del tempo; una psicopatologia può o non può essere presente, con conseguenti problemi di rilevamento; e l'atto di studiare un particolare tratto o comportamento può produrre fattori che lo influenzano in modo retroattivo, amplificandolo o attenuandolo in modi imprevedibili. Quando si tenta di contrastare tali effetti, si è spesso costretti a utilizzare la propria intuizione di fronte alla possibilità di variazione. Forse non esistono due interpretazioni uguali. Il mio status di "estraneo all'interno" dà una certa competenza nativa nell'uso dell'analisi intuitiva, ma è chiaro che nessun metodo può essere infallibile e l'approccio adottato nel presente documento deve contenere invariabilmente alcuni errori.

Si deve naturalmente ammettere che ci sono buoni argomenti contro l'esistenza di una tipologia di personalità carismatica (Strozier e Offerta 1985 307; Conger e Kanungo 1988), e che può essere identificata una varietà di ben diversi tipi di profeti (Burridge 1969), e che i problemi metodologici che si incontrano nel cercare di indagare tale concetto possono sembrare quasi insormontabili. Tuttavia, esaminando da vicino sia le somiglianze che le differenze tra queste persone, possiamo imparare molto. Solo gli scienziati mediocri cercano o offrono spiegazioni totali (Erikson 1958, 67), e soltanto i ricercatori timidi restano all'interno di ambienti totalmente controllati. Chiaramente la costruzione di una "storia ideale naturale tipica" dei profeti (Robbins 1988 66) non potrà soddisfare i teorici "assolutisti" (Conger e Kanungo 1988, 44). Questo studio si occupa di "distinguibili regolarità" (Barker 1984 245), piuttosto che di regole, e come la maggior parte delle spiegazioni alla fine è insufficiente (Forgas 1986, 111); nelle scienze sociali, dove le eccezioni sono la regola, nessuna singola spiegazione può essere corretta, (Barker 1984, 232, 245). Non si può mai arrivare alla verità assoluta (Kohut 1980 433), e la complessità del mondo sembra superare la limitata capacità della mente (Kohut 1985 58-59). Inoltre, una varietà di effetti di natura attribuzionale può essere postulata come causa di distorsione dei dati di questo studio; la tendenza verso la causalità (Heider e Simmel 1944; Bassili 1976; Forgas 1986 89) e "l'errore di attribuzione fondamentale" (Ross 1977) salta subito in mente. Tuttavia, tentare di identificare e rappresentare tutte le possibili fonti significative di varianza secondaria richiederebbe uno studio separato.

Le priorità che sono state fissate per questa ricerca riguardano la costruzione di una teoria in una zona finora poco studiata. Le domande che si delineavano maggiormente nel progredire dello studio non erano quelle che riguardano le sottigliezze di purezza metodologica, riguardavano anzi le questioni ben più rilevanti di come e perché i movimenti carismatici si comportano così come si comportano. Indubbiamente le risposte proposte qui dipenderanno, in certi punti, dalla possibilità di pregiudizi ed errori sia negli ambienti sociali dei gruppi studiati, nei contesti e nei dettagli del processo di raccolta dei dati, sia nelle interpretazioni elaborate. Tuttavia, sembra improbabile che il carisma possa essere sostanzialmente spiegato in termini di errori e pregiudizi (anche se alcuni studi attribuiscono grande peso a questi effetti, ad esempio, Festinger Reicken e Schachter 1956).

In conclusione, è stato detto che il momento in cui un ricercatore capisce come una particolare parte di ricerca dovrebbe essere effettuata è dopo il suo completamento. Il

soggetto di questo studio è sfuggente, quasi inaccessibile, e la variabilità e l'imprevedibilità della ricerca sul campo permettono poche regole inflessibili. L'improvvisazione, il compromesso, la moderazione e il bilanciamento sono state le strategie di ricerca vera e propria. I miglioramenti attendono una dimostrazione.