



Georges Lapassade

L'entrata

Esistono diverse maniere per negoziare l'entrata in un gruppo o in una istituzione, l'introdursi in una situazione, il determinare delle relazioni utili per la ricerca: taluni che passano per "gatekeepers", hanno il potere di statuario di far ammettere l'etnografo in una situazione, aprendogli appunto le porte.

Ecco alcuni esempi. Un ricercatore che voleva effettuare uno studio in una prigione del Quebec, fu introdotto nel posto da una guardia carceraria con cui aveva fatto conoscenza nel corso di uno stage di formazione. William Foote Whyte poté 'entrare' nel suo campo - Corneville: un quartiere d'immigrazione italiana a Boston - grazie ad un assistente sociale che gli presentò Doc, il capo di una banda di giovani che doveva introdurlo sia nella banda che nell'intero quartiere.

Un altro tipo di entrata è stata descritta da Hoffmann a proposito di uno studio riguardante i presidi sanitari del Quebec. Aveva avviato la ricerca con i metodi tradizionali di negoziazione per l'accesso al campo: le lettere di presentazione, le conversazioni telefoniche, gli appuntamenti per i colloqui. Ma non era soddisfatta per i risultati otte-

nuti, finché un giorno fu aiutata in modo imprevedibile, dalle sue origini sociali: apparteneva infatti all'élite della società che li rappresentava la sua carta vincente, come scoprì per caso nel corso di un colloquio con un dirigente che era addirittura un amico di famiglia. Questa circostanza trasformò la situazione iniziale di modo che, a partire da quel giorno, la qualità dei suoi colloqui etnografici cambiò completamente; entrò veramente nel vivo della ricerca.

Altri esempi di negoziazione di accesso possono essere dedotti dalle ricerche condotte nell'ambito dell'etnografia scolastica. Prima di lavorare in una scuola - e quale che sia il metodo scelto per indagare - bisogna negoziare il diritto di accedervi in qualità di ricercatore. Questa negoziazione può svolgersi a più livelli: la scuola, i servizi accademici, la municipalità... In più, quando tutto sarà a posto, il rapporto con i gruppi (con gli insegnanti, principalmente, se si osservano le loro classi) dovrà essere costantemente negoziato e rinegoziato e ciò per l'intero periodo in cui si svolge la ricerca.

Da qui, d'altronde, l'ambiguità della nozione etnografica d'entrata o di accesso al



campo; questa nozione designa tanto il permesso formale d'accesso, quanto il momento in cui è acquisita la confidenza dei membri che accettano di aprirsi realmente al ricercatore.

Dei problemi pratici si pongono sin dal primo contatto: come effettuare il primo negoziato con l'amministrazione? Come presentare il progetto? Come condurre in seguito dei negoziati più localizzati (particolarmente con i professori)?

Delamont ha descritto il mutare del proprio abbigliamento nella scuola in cui conduceva una ricerca. Dapprima si presentò al Direttore con abiti classici e con i guanti. Con gli allievi, si sforzò, al contrario, di mosrare che seguiva la moda 'giovane'. Woods ha addirittura descritto il negoziato d'entrata presentando le diverse fasi dei suoi rapporti con la scuola in cui conduceva un'inchiesta etnografica.

Questa scuola si presentò, dapprima, nei suoi 'abiti della domenica': era l'istituzione sotto il suo miglior aspetto. Le persone si comportavano come per certe occasioni speciali: e cioè la visita degli ispettori, le operazioni 'porte aperte al pubblico', ecc. Le attenzioni che gli erano dedicate cominciarono a diminuire, così come s'abbassò l'autocontrollo degli insegnanti e degli amministratori della scuola.

«In questa seconda fase ho goduto di una libertà più grande: ero già accettato; le persone agivano nel modo più naturale, ma certi settori mi erano sempre interdetti, in modo particolare certe lezioni, delle riunioni determinate e certe discussioni più localizzate. Il personale cominciò a lasciarsi osservare nelle sue pratiche all'interno della scuola e ad accordarmi dei colloqui. Ma manteneva una certa riserva su una parte importante dei suoi pensieri più intimi».

Nella terza fase, sentì che aveva raggiunto i centri vitali dell'organizzazione:

«Mi si permise di partecipare a certe riunioni riservate in qualità di testimone circa il modo in cui erano prese decisioni essenziali. Le persone mi confidavano le loro speranze e i loro timori, i loro piaceri e le loro angosce. È solo in questa fase che ebbi la sensazione di essere arrivato al centro propulsore delle decisioni». [...] È molto utile avere relazioni privilegiate con almeno un membro dell'istituzione. Ma qualche volta è difficile, anche con una buona presentazione, ottenere una totale collaborazione di tutti gli insegnanti. Essi possono

temere che l'istruzione del ricercatore perturbi la loro classe; possono avere l'impressione di essere valutati. Queste apprensioni possono condurre a una opposizione attiva alla ricerca.

Per assicurarsi la partecipazione degli insegnanti, si può tentare di impegnarli nella ricerca, considerandoli – se possibile – come co-ricercatori, invece di pregarli semplicemente di prestarsi a una ricerca a beneficio di qualcun altro [...]. Ma in ogni équipe degli insegnanti ce n'è spesso qualcuno sistematicamente ostile a ogni ricerca. Le divisioni interne e i conflitti possono costituire anche un handicap. Come costruire allora le prime relazioni del ricercatore col proprio campo d'indagine?

I ricercatori si sono sempre sforzati di stabilire con le persone relazioni di confidenza, permettendo così dei proficui scambi di informazioni.

Inizialmente essi si mostrano 'neutrali', così da far supporre che non abbiano alcuna relazione privilegiata con i singoli membri del gruppo. Si sforzano di 'far parte del contesto', di integrarsi al 'territorio' e alle abitudini delle persone, di avere con loro delle relazioni inoffensive, ecc.

[...] Agli inizi di particolari ricerche, si rischia, secondo Bogdan e Taylor, di essere inondati da una ridda di informazioni [...].

Le persone desiderano in generale che il ricercatore sia piuttosto 'naïf' sugli argomenti discussi nel gruppo. Nell'ambito dell'etnografia scolastica, per esempio, il fatto che il ricercatore sia competente in materia di metodi pedagogici o di valutazione non è necessariamente una condizione favorevole per cominciare una ricerca. Ostentare ignoranza, per contro, può rassicurare la popolazione, indurla a parlare per 'aiutarvi'.

[...] Partecipare è integrarsi al gruppo, all'istituzione. Bisogna sforzarsi di vivere, il più possibile come le persone del luogo, ma senza dare l'impressione di imitarle. [...] Il ricercatore deve essere percepito come qualcuno al quale si possono esprimere certi sentimenti senza rischiare un apprezzamento negativo. Spesso egli finisce per conoscere ciò che ognuno sa e pensa. Ma deve guardarsi dal dire troppo, di rivelare certe cose, e soprattutto ciò che può scoprire in quanto responsabile della ricerca. Più la gente pensa che si è ben informati su un determinato argomento e meno è disposta a dire spontaneamente la



propria opinione. Il ricercatore non deve manifestare delle competenze, deve lasciare che i soggetti si esprimano liberamente, annotare ciò che essi pensano veramente, senza cercare di correggerli, anche se ciò costa fatica.

[...] I ricercatori hanno bisogno di uno o più informatori dai quali dipendono per ottenere una conoscenza adeguata della situazione. Ma ciò implica il rischio di pervenire ad una percezione pre-selezionata della realtà. [...] C'è anche il pericolo di stabilire relazioni privilegiate con qualcuno che è impopolare, o con qualcun altro che nel gruppo svolge un ruolo autoritario: si rischia di essere percepito come un agente di supporto a queste persone. Nella regola generale, pertanto, bisogna evitare relazioni troppo strette e privilegiate con alcune persone, almeno sino al momento in cui si sarà acquisita una conoscenza precisa delle effettive relazioni presenti nella situazione osservata".

(da: Georges Lapassade, *Etnosociologia ed etnografia scolastica*, Madona Oriente, Maglie, 1994, p. 22-29)

Georges Lapassade
*Etnosociologia
ed etnografia scolastica*
Madona Orienta, Maglie, 1994, p. 109

