

LA SOCIETÀ DELLA SCELTA
EFFETTI DEL MUTAMENTO SOCIALE
SULL'ECONOMIA E LA POLITICA

DAVIDE LA VALLE

QUADERNO 19
Dipartimento di Politica Sociale
Università di Trento

INDICE

I Quaderni del Dipartimento di Politica Sociale costituiscono una iniziativa editoriale finalizzata alla tempestiva diffusione in ambito universitario di materiale di ricerca, riflessioni teoriche e resoconti di Seminari di studio di particolare rilevanza. L'accettazione dei diversi contributi è subordinata all'approvazione di un'apposita Commissione scientifica, che si avvale anche del parere di referees esterni al Dipartimento. Responsabile della serie dei Quaderni: Prof. Antonio Schizzerotto, Ordinario di Sociologia, Trento. Le richieste dei Quaderni vanno inviate ai rispettivi autori.

1. E. BAUMGARTNER, *L'identità nel cambiamento*, 1983.
2. C. SARACENO, *Changing the Gender Structure of Family Organization*, 1984.
3. G. SARCHIELLI, M. DEPOLO e G. AVEZZÙ, *Rappresentazioni del lavoro e identità sociale in un gruppo di lavoratori irregolari*, 1984.
4. S. GHERARDI, A. STRATI (a cura di), *Sviluppo e declino: La dimensione temporale nello studio delle organizzazioni*, 1984.
- 5/6. A. STRATI (ed.), *The Symbolics of Skill*, 1985.
7. G. CHIARI, *Guida bibliografica alle Tecniche di ricerca sociale*, 1986.
8. M. DEPOLO, R. FASOL, F. FRACCAROLI, G. SARCHIELLI, *L'azione negoziale*, 1986.
9. C. SARACENO, *Corso della vita e approccio biografico*, 1986.
10. R. PORRO (a cura di), *Le comunicazioni di massa*, 1987.
- 11/12. G. CHIARI, P. PERI, *I modelli log-lineari nella ricerca sociologica*, 1987.
13. S. GHERARDI, B. TURNER, *Real men don't collect soft data*, 1987.
14. D. LA VALLE, *Utilitarismo e teoria sociale: verso più efficaci indicatori del benessere*, 1988.
15. M. BIANCHI, R. FASOL (a cura di), *Il sistema dei servizi in Italia*, 1989.
16. B. GRANCELLI, *Le dita invisibili della mano visibile. Mercati, gerarchie e clan nella crisi dell'economia di comando*, 1990.
17. H.M.A. SCHADDEE, A. SCHIZZEROTTO, *Social Mobility of Men and Women in Contemporary Italy*, 1990.
18. J. ECHEVERRIA, *I rapporti tra stato, società ed economia in America Latina*, 1991.

Dipartimento di Politica Sociale
 Università di Trento
 Via Verdi 26, I - 38100 Trento - Italia
 Tel. 0461/881322
 Telex 400674 UNITN I
 Telefax 0461/881499

Composizione: Copisteria Paradisi - Trento
 © Copyright Dipartimento di Politica Sociale, 1991

1. Introduzione	pag.	5
2. La differenziazione	«	5
3. Economia, politica e società come sottosistemi	«	8
4. Democrazia come differenziazione	«	13
5. Democrazia e capitalismo	«	17
6. Una nuova fase della democrazia pluralista	«	21
7. La società della scelta	«	23
8. Gli effetti della differenziazione sociale sull'economia: nuove dimensioni sociali del consumo	«	25
9. Gli effetti della differenziazione sociale sulla politica: il caso italiano	«	30
Note	«	37
Riferimenti bibliografici	«	47

1. Introduzione

Nella nostra società si è allargato l'arco delle scelte che l'individuo può - e deve - compiere. Lo sviluppo tecnologico ed economico mette a disposizione possibilità che appaiono pressoché illimitate se confrontate anche solo a quelle del secolo scorso (si pensi alle destinazioni di viaggio che sono aperte dai moderni mezzi di trasporto o al numero ed alla varietà dei beni presenti nelle attuali economie del benessere). Il ventaglio della scelta si è ampliato anche nel campo specificatamente sociale: negli stili di vita, negli abiti interni, forse anche nei valori e nei modi di pensare della gente¹. Camminare per le strade di una grande città è come soffermarsi tra i banchi di un supermercato: per osservare, valutare, scegliere tra diverse identità possibili.

Il tema è oggetto di una ormai vasta letteratura. In questo saggio mi propongo di indagarne le cause (par. 4-7) e gli effetti (par. 8-9). Le prime all'interno di una ipotesi che collega la crescita del pluralismo al processo di differenziazione sociale. I secondi rovesciando la prospettiva tradizionale: che generalmente considera il mutamento sociale prodotto da trasformazioni di tipo economico o politico; considererò invece gli effetti prodotti da un mutamento specificamente sociale sull'economia e la politica. I paragrafi 2 e 3 introducono lo schema teorico utilizzato: il concetto di differenziazione (par. 2) riferito ai tre principali sottosistemi sociali (par. 3).

2. La differenziazione

Il concetto di differenziazione deriva dalla biologia; è però presente nella sociologia sin dalle origini. Non a caso: in Spencer (la cui formulazione del principio di evoluzione, e per il campo biologico e per quello sociale, precede quella di Darwin) la sociologia nasce quale studio di una particolare forma della *vita*: di un campo di fenomeni, cioè, caratterizzati dalla riproduzione e dalla crescita, vicini al mondo organico (più che a quello inorganico). L'evoluzione si realizza, e in campo biologico e in campo sociale, quale sviluppo di una entità nel corso del tempo da uno stadio più semplice ad uno più complesso, attraverso cambiamenti o differenziazioni (un passaggio "da forme semplici ed omogenee a forme più complesse ed eterogenee" nel quale generalmente le prime non si perdono e convivono con le seconde). Alla progressiva differenziazione delle strutture si accompagna una differenziazione delle funzioni (Spencer 1967, I, 546). È interessante che già Spencer rilevasse come questa differenziazione delle parti comporti un aumento della loro integrazione. L'evoluzione tramite differenziazione funzionale accresce la "vicendevole dipendenza" delle varie parti del corpo (organico e sociale). Un organismo indifferenziato può essere composto di parti relativamente indipendenti l'una dall'altra; mentre in un organismo differenziato ciascuna parte dipende dal buon funzionamento dell'altra (l'arrestarsi dei polmoni produce l'arresto del cuore; se lo stomaco non funziona, anche tutte le altre parti cessano di progres-

sivamente di agire; 548). Il processo di differenziazione funzionale procede attraverso un accrescimento dei rapporti di scambio ai confini tra i diversi sottosistemi ed un aumento della integrazione complessiva.

La divisione del lavoro sociale di Durkheim ha Spencer come esplicito interlocutore. Durkheim usa il termine divisione del lavoro *sociale* con un significato molto vicino a quello di differenziazione funzionale (cfr. comunque Gallino 1988, 226): anch'egli cioè nota la crescente interdipendenza delle parti che compongono i sistemi evoluti. Le società a "solidarietà organica" sviluppano un insieme che è unito proprio perché le parti svolgono funzioni differenti. Alla solidarietà meccanica corrisponde una struttura sociale semplice, composta di "segmenti simili e omogenei", alla solidarietà organica una struttura sociale complessa, composta di unità differenziate².

Come è noto Durkheim polemizza contro l'"utilitarismo" di Spencer (che individuava la ragione dell'evoluzione nell'adattamento dell'individuo all'ambiente fisico, la società essendo solo uno dei mezzi mediante i quali si accresce la corrispondenza dell'organismo alle sue condizioni materiali; in questo modo "Spencer non vede nella società una realtà propriamente detta, esistente di per sé" [336]; mentre per Durkheim la società è un tipo di "ambiente" da cui l'uomo dipende, analogo ma non riducibile a quell'ambiente fisico da cui l'individuo dipende in quanto organismo). Durkheim e Spencer concordano però su un punto: l'evoluzione sociale governata dal criterio

della differenziazione funzionale procede assieme alla crescita dell'individualità³. Ciò che a Durkheim preme rilevare è come questa crescita non avvenga a scapito della società: "pur diventando più autonomo, l'individuo dipend[e] più strettamente dalla società" (8); i due movimenti, per quanto apparentemente contraddittori, seguono una direzione parallela (8; si noti come questo parallelismo esprima la concezione di Durkheim: l'idea che individuo e società siano termini complementari, l'individuo essendo il risultato della società)⁴.

La differenziazione sociale di Simmel ha invece Spencer come implicito interlocutore. Questi aveva costruito i *Principi di sociologia* come scoperta di analogie tra il mondo biologico e quello sociale; riteneva però che l'analogia cadesse di fronte ad una fondamentale diversità: "le parti di un animale formano un tutto concreto; ma le parti di una società formano un tutto discreto" (Spencer 1967, 1, 552). Spencer vedeva nell'individuo l'entità *concreta* di cui è composta la società. Ma "se la società è solo una sintesi di singoli - una sintesi che si realizza nel nostro modo di considerare le cose -, i quali sono le realtà autentiche, il vero oggetto della scienza è costituito dai singoli e dal loro comportamento, e il concetto di società di volatilizza" (Simmel 1982, 14); il rischio di Spencer (che Parsons - 1970 - ha sottolineato essere comune alla via di uscita positivista ai limiti dell'utilitarismo) è di ridurre la sociologia alla biologia. Secondo Simmel invece anche l'individuo, come la società, non è una entità assoluta. Da un punto di vista fisiologico infatti ogni

organismo è composto di cellule; sono queste allora l'unità organica vera e propria? Ma la cellula è a sua volta una composizione di componenti chimiche. Sono gli atomi della fisica l'entità reale? Anche questi però sono scomponibili in ulteriori particelle. "Se ... noi possiamo considerare come un'esistenza veramente oggettiva solo ciò che costituisce in sé e per sé un'unità in senso oggettivo, e se ogni composizione di tali unità in una formazione superiore è solo una sintesi umana, che la scienza avrebbe il compito di ridurre analiticamente a quella unità: se questo è vero, allora non possiamo fermarci neanche all'individuo umano, ma dobbiamo considerare anche questo come una sintesi soggettiva, mentre l'oggetto della scienza sarebbe costituito solo dalle componenti unitarie ed atomistiche della stessa" (16).

In realtà l'individuo, la cellula, l'atomo, le sue particelle sono fenomeni conosciuti e determinati attraverso categorie concettuali; lo stesso vale per la società. Sono cioè *concetti* in base ai quali differenziamo la realtà. "La questione di quante e quali unità reali dobbiamo sintetizzare in una unità superiore ma solo soggettiva, i cui sviluppi debbano formare l'oggetto di una scienza particolare, è solo una questione di prassi" (16).

Da questo punto di vista la società, *quale oggetto di studio della sociologia*, non è composta da individui (allo stesso modo in cui oggetto di studio della biologia non sono le particelle subatomiche della fisica, particelle di cui ogni concreto organismo umano pure è composto): bensì dalle relazioni o interazioni tra di essi.

"La società è solo il nome con cui si designa la somma di queste interazioni" (19⁵); una concezione ripresa da Parsons, che vede il sistema sociale composto di interazioni significative; seguendo questa linea di pensiero Luhmann - 1990 - a mio parere correttamente, oggi concepisce il sistema sociale come insieme di comunicazioni⁶. Mentre, *quale entità concreta*, la società è composta dagli individui allo stesso modo in cui gli individui sono composti dalla società. Come scrive Parsons (1970, 421) discutendo Durkheim, "la distinzione analitica tra 'individuale' e 'sociale' non è parallela a quella tra entità concrete 'individuali' e 'società'. Proprio come la società non si può dire che esista, in un qualsiasi senso concreto, indipendentemente dagli individui concreti che la costituiscono, così l'individuo umano concreto che noi conosciamo non può essere considerato in termini dei soli elementi 'individuali' ma c'è una componente sociale della sua personalità".

Il concetto di differenziazione assume in questo modo in Simmel un contenuto che sarà anch'esso ripreso da Parsons; designa la interdipendenza o interpenetrazione tra sistemi (e sottosistemi) *analiticamente* autonomi. Tra sistemi di concetti, ovvero discipline; è infatti "il pensiero" che "differenzia", cogliendo non "i complessi di fenomeni nella loro totalità, ma sempre solo aspetti staccati degli stessi" (Simmel 1982, 141). Cosicché "... la differenziazione, che apparentemente è un principio di separazione, in realtà è spesso un principio di conciliazione e di avvicinamento ..." (141). Parsons ha applicato questa concezione ai rapporti tra si-

stema sociale, della personalità, della cultura e dell'organismo (o, meglio, sistema comportamentale). I processi di istituzionalizzazione (l'istituzionalizzazione essendo "il teorema centrale della dinamica dei sistemi sociali") si riferiscono appunto al modo in cui componenti del sistema culturale (modelli conoscitivi e valutativi, idee e valori) entrano a costituire parte del sistema della personalità attraverso il sistema sociale. Ogni azione è il risultato della contemporanea presenza di questi tre ordini di fattori: relativi al sistema culturale, al sistema della personalità, al sistema sociale quali sistemi analitici della teoria dell'azione. Questi sistemi sono interpenetrati: nel senso che non esiste sistema sociale senza personalità, cultura e organismo; allo stesso modo in cui non esiste sistema della personalità senza gli altri e così via.

Della costruzione parsonsiana ci interesserà nel prossimo paragrafo la differenziazione che ha luogo all'interno del sistema sociale tra economia, politica e sociologia. Prima di arrivare a questo punto, va però toccato un altro aspetto trattato ne *La differenziazione sociale*. Anche Simmel nota quel particolare sviluppo della modernità che vede crescere insieme la "società" (gli spazi di regolamentazione sociale del comportamento) e l'"individualismo" (il carattere unico degli attori sociali). Ciò avviene, spiega Simmel, grazie alla "differenziazione delle cerchie sociali": l'individualità si realizza come scelta di una particolare, ed unica per ogni individuo, combinazione tra diversi ambiti di società.

"Uno dei massimi progressi etico-so-

ciali si realizza in questo modo: il vincolo stretto e rigido delle situazioni sociali anteriori, nelle quali il gruppo sociale nella sua interessezza, ovvero il suo potere centrale, regola in tutti i sensi ciò che il singolo può fare e ciò che può omettere di fare, limita il suo intervento sempre più agli interessi necessari della collettività; la libertà dell'individuo guadagna sempre più terreno. Questo terreno viene occupato però da nuove formazioni di gruppo, ma in modo tale che siano gli interessi del singolo a decidere liberamente a quale di quelle formazioni egli voglia appartenere; di conseguenza, invece di uno strumento coercitivo esteriore, basta il sentimento dell'onore per incatenarlo a quelle norme delle quali il gruppo sociale ha bisogno per esistere" (127).

Nella società moderna la "cerchia" politica, allargandosi, riduce la sua presa sull'individuo e libera lo spazio per una serie di associazioni intermedie: proprio il carattere "di scopo"⁷ di queste associazioni e la natura volontaristica della partecipazione fanno sì che con esse cresca anche l'individualità; che si costituisca quale risultato della particolare, ed unica, scelta degli ambiti di società che entrano a formare la personalità di ogni individuo.

3. Economia, politica e società come sottosistemi

La teoria del sistema sociale è quella parte della teoria generale dell'azione che ha come oggetto l'interazione sociale, mediata da simboli a significato condiviso. Il

sistema sociale può essere suddiviso in tre⁸ sottosistemi: l'economia, la politica, la società.

L'economia, nella divisione funzionale, svolge la funzione adattiva; ha cioè il compito di adattare il sistema sociale alle condizioni materiali esterne dell'azione. Lo scopo dell'economia è la produzione di beni: che assumono però un significato sociale, entrando a far parte dell'economia, solo quando in relazione alla loro scarsità sono oggetto di una valutazione (che misura la loro "utilità") tramite il denaro. E' il denaro che definisce la specificità dell'economia quale sottosistema sociale: ed il denaro nella sua forma pura non è uno di questi beni ma un simbolo che funziona quale mezzo di scambio (utilizzabile per ottenere dall'altro beni e/o servizi: dunque uno strumento di regolazione attraverso i quali i sistemi di interazione realizzano un certo grado di prevedibilità dell'azione). Il denaro svolge funzioni di comunicazione assimilabili a quelle di un linguaggio; serve a comunicare il valore attribuito dagli individui a beni scarsi. Questo carattere simbolico si manifesta in quella che viene definita la componente fiduciaria della moneta (cfr. ad esempio Simmel 1984, 262-263). Come dicono gli economisti, la moneta non ha valore d'uso ma solo valore di scambio; è accettata in base alla aspettativa che anche altri la accetteranno a loro volta in futuro. E' vero che la fiducia della gente nella accettabilità del denaro è (o era) sostenuta da apposite riserve di beni dal valore in sé (una funzione tradizionalmente svolta dall'oro, che garantisce il valore reale della moneta); queste garanzie

in beni dal valore in sé coprono (o coprivano) però non l'intero ammontare del denaro simbolo circolante ma solo una sua parte; se tutti chiedessero di convertire in oro le loro banconote, il sistema monetario crollerebbe. La funzione del denaro è dunque chiaramente (e sempre più) di natura simbolica.

L'economia, tramite lo scambio mediato dal denaro, è in grado di assicurare un certo tipo di ordine sociale. Non il miglior ordine possibile: la logica d'azione fondata sulla massimizzazione dell'utilità nello scambio va infatti incontro a numerosi fallimenti. E' incapace di produrre beni pubblici (quei beni di cui il singolo può fruire indipendentemente dall'apporto dato alla loro produzione; esempio tipico, la difesa del territorio nazionale) e più in generale di assicurare gli esiti positivi della collaborazione tra gli attori (come è esemplificato dalla situazione nota quale "dilemma del prigioniero"). Le istituzioni della politica nascono per superare questi limiti; la politica, cui Parsons attribuisce la funzione di "conseguimento dello scopo", ha come obiettivo il conseguimento di fini *collettivi* attraverso la produzione di decisioni vincolanti per l'intera collettività. Così ad esempio tutti i cittadini, come insieme sociale, hanno interesse a che vengano forniti certi servizi pubblici; ognuno però, come singolo, poiché il suo contributo alla produzione del bene pubblico è marginale, ha interesse a non pagare le tasse tramite cui questi servizi possono essere forniti (in questo modo può infatti fruire del contributo fornito dagli altri senza pagare alcun costo). Da qui l'opportunità che i cittadini si accor-

dino per attribuire ad una autorità il potere di *esigere* quei comportamenti che essi riconoscono socialmente positivi. I cittadini si accordano per attribuire allo stato il potere politico, fondato sul monopolio della forza legittima; cosicché chi trasgredisce le regole che lo stato si è posto può essere ricondotto all'ubbidienza dal potere legittimo. Anche la politica, come l'economia, si fonda quindi sull'uso di un particolare strumento di regolazione sociale (un mezzo per ottenere determinati comportamenti): il potere politico, caratterizzato dalla minaccia di una sanzione situazionale negativa in caso di inadempienza. E pure il potere politico, come il denaro, è uno strumento *simbolico* di regolazione sociale. L'apparato repressivo su cui è fondato ogni sistema di potere politico, è infatti solo lo strumento ultimo che viene utilizzato quando il mezzo simbolico fallisce; l'apparato repressivo dello stato è una forma di garanzia del potere politico analoga alla garanzia che è fornita al denaro da riserve di metalli preziosi o altri beni dal valore in sé; infatti se tutti i cittadini per obbedire alle leggi chiedessero l'esibizione della concreta capacità di coercizione dello stato (un poliziotto la cui presenza li costringesse a fare determinate cose), certamente l'apparato repressivo non basterebbe ad assicurare conformità. Nelle società moderne il potere è legittimato; con questo intendiamo dire che le sue decisioni sono accettate anche senza un uso diretto della coercizione. Noi accettiamo le decisioni del potere politico in base alla aspettativa che anche altri le accetteranno a loro volta; in questo senso il potere politico viene

accettato come un simbolo che non ha valore in sé; viene accettato su base fiduciaria. Noi rispettiamo le leggi dello stato, anche quando vanno contro i nostri personali interessi, perché questo ci permette di esigere a nostra volta dagli altri queste obbligazioni. Denaro e potere politico operano entrambi in base alla fiducia nella accettabilità di un mezzo simbolico di scambio (qualcosa che è accettato non per il suo valore in sé ma perché altri lo accetteranno a loro volta) al posto di assetti "reali" (elementi che hanno valore in sé e sono quindi intrinsecamente convincenti). Come il denaro è un mezzo simbolico di scambio che misura (e comunica) il valore dei beni di utilità, così il potere politico è un mezzo simbolico che misura (e comunica) il valore delle obbligazioni che lo stato richiede ai cittadini per la realizzazione di fini collettivi; questa misura si esprime nelle sanzioni minacciate in caso di inadempienza: così ad esempio l'omicidio "costa" trent'anni di carcere, la rapina venti, il furto dieci e così via.

La società, quale terzo sottosistema sociale⁹, adempie alla funzione integrativa. La società ha come scopo la produzione di solidarietà, il mantenimento della coesione e dei legami sociali. La solidarietà rappresenta in questo caso un criterio di valore autonomo rispetto alla utilità dell'economia ed alla efficacia della politica. Certo la solidarietà è utile anche in campo economico e politico. Il suo significato non è però riducibile a questa utilità: l'associarsi ha per gli uomini anche un valore in sé, studiato dalla sociologia quale aspetto analiticamente estraibile dell'azione. La produzione di solidarietà si rea-

lizza attraverso la istituzionalizzazione nel sistema sociale di comuni modelli culturali, modi omogenei di vedere e valutare la realtà. I processi di istituzionalizzazione sono volti a costruire mondi comuni di significato; la solidarietà nasce al loro interno come possibilità di "riconoscimento" e di "identificazione". Ciò che la società produce è in questo senso costituito da simboli a significato condiviso, che rendono possibile la interazione-comunicazione sociale. Questi simboli sono per il sottosistema integrativo ciò che i beni di utilità sono per l'economia; sono l'output della società. E come i beni di utilità sono anch'essi a base di una particolare modalità di orientamento dell'azione: possiamo definirli persuasione. La persuasione individua una forma per ottenere dall'altro un comportamento conforme alle nostre attese, senza gli strumenti dell'economia e della politica: semplicemente con l'offerta di informazioni e ragioni che lo convincano come quella indicata sia la cosa "migliore" o "più giusta" da fare. L'agente della persuasione non agisce attraverso la situazione esterna di *alter* ma attraverso le sue intenzioni, modificando il suo modo di vedere le cose. Informazioni e ragioni acquistano un senso (e quindi "funzionano" a fini di regolazione sociale) in virtù appunto di sistemi di significati che siano in qualche misura condivisi. Convincere, persuadere l'altro ci è possibile solo all'interno di un mondo comune di significati: grazie a quel processo di *riconoscimento* sociale che è a base della solidarietà. La semplice offerta di informazioni non costituisce però in senso stretto una forma di persuasione: quando indi-

chiamo ad un automobilista di passaggio un certo percorso stradale, non facciamo uso di persuasione. L'offerta di informazioni-ragioni diventa persuasione ed agisce quale strumento di regolazione sociale quando si accompagna all'incentivo/sanzione della approvazione/disapprovazione sociale. Quando cerchiamo di convincere l'altro che un determinato corso di azione è la cosa "migliore" o "più giusta" da fare, il costo della non conformità agli orientamenti suggeriti può essere lieve: può consistere semplicemente nell'essere considerato un tipo un po' strano o originale, quando l'attore si comporta diversamente da quella che a noi pare la via migliore; ma può essere anche grave, consistendo nella perdita di una reputazione faticosamente costruita nell'arco di una vita, quando la violazione riguarda modelli cui attribuiamo un elevato valore morale. E' questo un tipo di incentivo-sanzione in cambio del quale, come ha dimostrato la teoria dello scambio sociale, gli uomini sono spesso disposti a cedere comportamenti.

La persuasione non è l'analogo nella società di ciò che il denaro è nell'economia (ed il potere nella politica). Come detto, informazioni e ragioni corrispondono a ciò che i beni di utilità sono nell'economia (e la coercizione nella politica); l'influenza che opera sotto il codice operativo del prestigio è, secondo Parsons, il mezzo simbolico di scambio che ne misura e comunica il valore. L'influenza va considerata un modo per orientare il comportamento dell'altro che opera attraverso la persuasione (in quanto a differenza del denaro e del potere politico

agisce cambiando non la situazione ma le intenzioni dell'altro) ma che dalla semplice persuasione va distinta: mentre quest'ultima è basata sulla offerta di beni (le informazioni e ragioni) che sono intrinsecamente convincenti, la influenza è il mezzo che sostituisce e rende non necessario il ricorso ad essi. Quando parliamo di una persona influente parliamo di chi è in grado di orientare il comportamento degli altri anche senza dovere ogni volta giustificare i propri orientamenti; senza dovere cioè fornire tutte le ragioni e informazioni che la portano a suggerirli; i suoi consigli sono ascoltati e seguiti in virtù della fonte da cui provengono, grazie alla reputazione, al prestigio, alla stima di chi li fornisce. Il prestigio e reputazione segnala il possesso dei beni dal valore intrinseco che sono a base della persuasione così come il denaro segnala il possesso dei beni di utilità che sono a base dello scambio economico. L'uso della influenza non equivale però all'uso della persuasione così come l'uso del denaro non equivale all'uso dei concreti beni di utilità.

Pur basata sul possesso di un persuasore dal valore intrinseco, l'influenza va distinta dall'uso diretto di quest'ultimo: opera infatti in base alla fiducia nella accettabilità di un mezzo di scambio (la posizione sociale o status) che sostituisce il ricorso al bene in sé. Questo mezzo non ha valore d'uso ma solo valore di scambio: come il denaro, la reputazione, il prestigio e la connessa influenza valgono solo se accettati da altri (come le banconote, in un gruppo sociale che non li riconosce divengono senza valore per l'indi-

duo che li possiede). E come il denaro, anche il prestigio è una misura del valore. Non del valore economico ma del valore sociale dei comportamenti: il prestigio compensa comportamenti espressivi di modelli culturali condivisi (noi diamo prestigio in cambio di quei comportamenti che realizzano i valori in cui anche noi crediamo). L'influenza basata sul prestigio misura quindi la coerenza tra i comportamenti dell'individuo che la possiede ed i modelli fondativi della solidarietà del gruppo. Dal punto di vista dell'individuo (di colui che riconosce prestigio all'altro), questi comportamenti valgono perché confermano ciò in cui crede; sono gli elementi costitutivi e di sostegno al sistema di significati dell'individuo (la sua identità). Dal punto di vista sistemico l'influenza misura invece il contributo dato alla solidarietà del gruppo; il valore dell'output della società quale sottosistema sociale.

Ad ognuno dei tre sottosistemi corrisponde un particolare tipo di (o più precisamente componente della) azione. L'uso di ognuno dei tre strumenti di regolazione definisce infatti un particolare criterio di razionalità: quello utilitaristico nel caso dell'economia, quello strategico nel caso della politica, quello espressivo (volto alla massimizzazione della solidarietà tramite comportamenti espressivi di modelli culturali condivisi ricompensati con la considerazione) nel caso della sociologia. Non si tratta di tipi di azione concreta (in ogni azione queste tre componenti possono essere contemporaneamente presenti), ma di paradigmi da cui derivare corpi di teoria analitica.

4. Democrazia come differenziazione

Spesso il processo di differenziazione è stato identificato con la crescita di autonomia del sottosistema economico.

In effetti, a partire dalla rivoluzione industriale, l'economia trova nel mercato un meccanismo di autoregolazione. Nella società tradizionale la distribuzione del reddito svolge funzioni che sono contemporaneamente economiche, sociali e di legittimazione politica: reddito, status e potere sono strettamente connessi. Così ad esempio nella concezione sociale del medioevo non è ammissibile l'idea che la ricchezza possa essere il frutto di una logica interna al circuito del denaro, determinata in base alle sole esigenze del sistema economico. La dottrina dello scambio giusto postula che il prezzo del bene scambiato, generalmente sostenuto da una tariffa pubblica, corrisponda al suo valore, determinato da una stima comune fondata su considerazioni di equità. Si esclude la possibilità di una autonoma determinazione dei prezzi all'interno del sistema economico ad opera dell'incontro tra domanda e offerta. L'idea generale è che la ricchezza di una persona debba essere funzione della sua posizione sociale. Il reddito, quindi anche il prezzo del lavoro, deve essere fissato in modo tale da permettere ad ognuno di vivere in modo conforme al rango che egli detiene nella società (Tawney 1967, 43, 51, 91; cfr. anche Sombart 1967, 127; 1983, 3-12). In questo modo la distribuzione del reddito segue la gerarchia degli status (cui è connessa anche quella del potere politico) e risponde ad esigenze che sono contempo-

raneamente di natura economica, sociale e politica. In questa società la attività economica è solo uno, generalmente non il più importante, dei modi per fare denaro: il censo ed il potere sono gli strumenti principali di costruzione delle ricchezze (cfr. Hirschmann 1977, 58; Schumpeter 1955, 117; Sombart 1967, 174-175; Brentano 1978, 25 e 34-38; Bloch 1965, 339).

La società moderna trasforma questa situazione procedendo verso la autonomizzazione dell'economia. Ai regolamenti medievali, che avevano sino ad allora controllato la produzione e la distribuzione della ricchezza, si sostituisce la concorrenza: la distribuzione del reddito non è più determinata esogenamente ma, attraverso il sistema dei prezzi, da imperativi interni alla sfera economica. Viene meno l'idea del "giusto prezzo" (e del "giusto salario"): il prezzo (anche il prezzo del lavoro) è fissato non più in base ad "astratti" principi di equità e giustizia (quei principi in cui si esprimono le esigenze del sottosistema sociale, legate alla riproduzione di idee e valori fondativi della solidarietà) ma dall'incontro tra domanda ed offerta¹⁰: il reddito diviene uno strumento per la efficiente allocazione delle risorse economiche.

Ma è davvero questo il modo in cui si realizza il processo di differenziazione? In realtà è possibile proporre una visione diversa. Sappiamo che la differenziazione si realizza tra sottosistemi che rimangono analiticamente definiti; questo significa che la crescita nella specializzazione di un sottosistema può avere effetti positivi sull'insieme solo quando è controbilanciata da un analogo e complementare pro-

cesso che si realizzi negli altri. Perché la specializzazione di un sottosistema sottrae al sistema complessivo la realizzazione di funzioni che comunque vanno adempiute. Così ad esempio la specializzazione del sottosistema economico sottrae al sistema la realizzazione di funzioni sociali e politiche che nelle società tradizionali alla sfera economica erano collegate. Può quindi funzionare con efficacia solo nella misura in cui aumentano gli output prodotti dagli altri sottosistemi; che devono aumentare la loro produttività per compensare la perdita originaria; devono cioè specializzarsi a loro volta. L'esito finale è una crescita degli scambi tra i sottosistemi ed una maggiore integrazione del sistema complessivo, che dipende sempre più dal buon funzionamento di tutti i settori.

Riconsideriamo in questa prospettiva la società capitalistica; la crescita di autonomia del sottosistema economico non ha provocato fenomeni di differenziazione anche del sottosistema politico e di quello sociale?

In effetti il capitalismo ha portato non solo il mercato ma anche la democrazia. E per almeno tre aspetti il concetto di democrazia è legato a quello di differenziazione.

Un primo aspetto tocca i rapporti tra sottosistema economico e sottosistema sociale. Come detto, la crescita di autonomia della sfera economica toglie a questo sottosistema una serie di funzioni sociali che tradizionalmente le erano collegate; il capitalismo genera un tipo di organizzazione, l'impresa industriale, che agisce sulla base di un obiettivo pretta-

mente economico: realizzare un profitto. Non che l'impresa non debba rispettare anch'essa certe regole sociali generali: la realizzazione di valori sociali non è però più un suo fine istituzionale. L'impresa opera non per produrre equità e giustizia ma per aumentare il benessere materiale della società. Questa organizzazione sostituisce la corporazione degli artigiani della società medievale: che, come scrive Simmel (1984, 491) "racchiudeva in sé l'uomo intero", occupandosi *allo stesso tempo* di produrre beni economici e di garantire l'osservanza di certe norme morali (cfr. ad esempio Thrupp 1977); la corporazione aveva come obiettivo non la massimizzazione degli interessi economici dei membri ma quello di assicurare loro "il giusto compenso"¹¹.

Ad uno sguardo più attento ci accorgiamo però che la corporazione medievale è stata sostituita non dalla sola impresa capitalistica ma da un sistema differenziato composto dalla impresa e dal sindacato (più in generale, dalla impresa e dalle associazioni del pluralismo, di cui il sindacato è prototipo ed esempio). Generalmente del sindacato è stata messa in rilievo la valenza economica: soprattutto perché, nato contro il mercato ed i suoi esiti distributivi, questo tipo di organizzazione ha trovato nella distribuzione del reddito uno degli ambiti più importanti della sua azione. Ciò che in questo modo si trascura è che questa organizzazione è nata contro il mercato ma *per realizzare principi di valore sociale*. Come ha notato anche Polanyi, la sua principale funzione, pure nell'ambito della distribuzione del reddito, è di natura sociale: consistendo

nella realizzazione (istituzionalizzazione) di idee e valori costitutivi della solidarietà sociale. Il sindacato ha sempre avuto la politica salariale come uno degli ambiti prioritari della sua azione: ma si è occupato del salario soprattutto nell'ottica dei valori sociali (siano stati questi l'uguaglianza o la professionalità; il bisogno oppure il merito): più che a massimizzare gli interessi economici dei membri la sua azione è stata rivolta ad ottenere un salario equo in relazione ai valori condivisi all'interno della organizzazione. Non a caso la teoria economica è sempre stata scettica sull'effettivo ruolo economico del sindacato, la sua capacità di rispondere agli effettivi interessi economici dei membri ed ha considerato questo tipo di organizzazione estraneo al proprio paradigma di riferimento teorico.

Attraverso lo sviluppo delle associazioni della democrazia pluralista si realizza la differenziazione del sottosistema sociale: indotta, provocata dall'analogo processo che si realizza nel sottosistema economico. Si costruisce cioè un tessuto di organizzazioni che rispondono ad una domanda di natura sociale, che il nuovo modo di produzione lascia inevasa. Nel nuovo sistema organizzazioni specializzate in senso sociale complementano l'azione di organizzazioni che si sono specializzate in senso economico (le imprese). Democratica in questo senso è una società che realizza e garantisce il mantenimento delle libertà associative; riconoscendo la autonomia (la non riducibilità) del sottosistema sociale rispetto al sottosistema economico.

Il secondo aspetto della democrazia

come differenziazione riguarda i rapporti tra sottosistema sociale e sottosistema politico. Qui elemento caratterizzante della democrazia è la costruzione di una società civile distinta dallo stato. Nei sistemi tradizionali (ma anche nelle società moderne e contemporanee a regime autoritario) sottosistema sociale e sottosistema politico tendono a coincidere; potere politico e influenza sociale si confondono (nei regimi autoritari ciò si realizza anche attraverso il controllo da parte del potere politico dei principali strumenti di comunicazione di massa); non vi è differenziazione tra le associazioni della società civile e le istituzioni dello stato: il rapporto che le associazioni hanno con i membri è mediato dal potere politico, attraverso una partecipazione che è generalmente di carattere obbligatorio. Il risultato è che ha cittadinanza nella società solo quella cultura i cui modelli hanno il sostegno del potere.

Al contrario le associazioni che si sviluppano nella democrazia pluralista nascono in autonomia (ed anzi talora contro: si pensi alle organizzazioni del movimento operaio) dal potere dello stato. Queste associazioni - lo abbiamo visto - sono luogo di istituzionalizzazione di idee e valori condivisi; sistemi di relazioni ove questi modelli culturali vengono socialmente sostenuti. Sono però anche strumenti per istituzionalizzare nel sistema sociale esterno, tramite la produzione di norme, i valori che fondano la solidarietà dei loro membri e l'esistenza del gruppo quale identità culturale distinta. A questo fine competono per il potere politico: nella forma partito le associazioni sono in

concorrenza per avere leggi dello stato (dunque norme sostenute con l'uso della forza legittima) che riflettano i loro valori. Caratteristica della democrazia pluralista è però una competizione che non avviene solo su questo terreno. Il caso del sindacato è davvero esemplare a questo riguardo: il sindacato opera nella contrattazione collettiva per la istituzionalizzazione dei valori dei membri in norme che non sono necessariamente leggi dello stato; sono più semplicemente regole del sistema sociale. Sono norme prodotte e sostenute da associazioni di carattere volontaristico, non con l'uso del potere ma con quello della persuasione-influenza, basata sul richiamo a modelli di valore condivisi e la forza di incentivi-sanzioni specificatamente sociali. Il sindacato opera cioè per istituzionalizzare i modelli di valore che lo caratterizzano come gruppo solidale, in un sottosistema sociale *distinto e separato* dal sottosistema politico. Risultato di questa autonomia è che diverse associazioni possono realizzare nel sottosistema sociale diversi tipi di norme, istituzionalizzando diversi modelli di valore. Così all'interno di uno stesso sistema di relazioni industriali possono essere in vigore per un certo gruppo di lavoratori norme che si ispirano al valore dell'uguaglianza e per un altro gruppo norme che si ispirano ad un criterio diverso, quello del merito per ipotesi; mentre una legge che determinasse il contenuto della struttura salariale non potrebbe che essere ispirata o all'uno o all'altro di questi criteri. Poiché è la istituzionalizzazione che permette la riproduzione dei valori, proprio l'esistenza di un sottosistema sociale che ha auto-

nomia dal politico garantisce l'esistenza e la competizione tra culture *diverse*. Esistenza impossibile laddove la competizione ha come unica posta il potere politico, essendo le istituzioni dello stato sovrapposte a quelle della società. Nell'ambito della democrazia pluralista la lotta politica si deradicalizza e la competizione per il potere perde il carattere ultimativo che sussiste laddove da essa dipenda l'esistenza dei gruppi quali unità culturali distinte, proprio perché identità e coesione sociale non sono più giocate principalmente nella politica.

Democratica in questo senso è una società non ridicibile alla politica; nella quale il sottosistema sociale, quel settore che svolge funzioni integrative nella produzione e riproduzione di idee e valori costitutivi della solidarietà, si separa dal sottosistema politico, per permettere la competizione tra diversi modelli culturali all'interno di una medesima area di potere.

Il terzo aspetto della democrazia come differenziazione riguarda infine i rapporti tra sottosistema economico e sottosistema politico. Suo elemento caratterizzante è la realizzazione del suffragio universale: che ha significato in primo luogo la fine delle limitazioni poste ai diritti politici dal censo, dalla proprietà e dalla ricchezza. Il voto è una forma di potere (con il voto, tramite l'elezione di rappresentanti alle assemblee legislative, partecipiamo alla formazione delle decisioni che sono vincolanti per la collettività, le leggi dello stato). La realizzazione del suffragio universale è un passo significativo della differenziazione del sottosistema politico ri-

spetto al sottosistema economico perché separa (o inizia a separare) il circuito del potere politico da quello del reddito¹². Democratica in questo senso è una società ove le differenze generate dal sistema economico non contano e vengono azzerate nella sfera politica: ove, grazie al principio "una testa, un voto", l'opinione del più ricco vale (almeno sul piano formale) quanto quella del povero. Questa differenziazione del sottosistema politico è stimolata dalla crescita di autonomia del sottosistema economico; comunque appare destinata ad accompagnarlo. Perché un conto è la sovrapposizione tra il circuito della ricchezza a quello del potere quando entrambi sono distribuiti, come accade nella società tradizionale, in base ad esigenze che sono contemporaneamente di natura economica e politica; diverso è quando il reddito viene distribuito dal mercato in funzione delle esigenze del solo sottosistema economico. Mantenere il legame tra potere politico e ricchezza in questa nuova condizione (tipica del capitalismo) avrebbe significato subordinare il funzionamento del sottosistema politico a quello del sottosistema economico (con evidenti conseguenze negative in particolare per la legittimazione del potere). Da questo punto di vista è la differenziazione del sottosistema economico che spinge per una analoga e complementare differenziazione del sottosistema politico.

In conclusione: mercato e democrazia sono due facce della medesima medaglia. La democrazia è il complemento ed il contraltare del mercato sul piano politico e sociale; è il risultato della differenzia-

zione del sottosistema politico e del sottosistema sociale, stimolata dall'analogo processo che con il mercato si realizza nel sottosistema economico.

5. *Democrazia e capitalismo*

Il significato attribuito al concetto di differenziazione (tra sottosistemi *che rimangono analiticamente definiti*) chiarisce che il riferimento è a processi di lungo periodo¹³; anzi a tendenze evolutive¹⁴ destinate a non chiudersi mai nella storia. La differenziazione non va intesa come passaggio da sistemi indifferenziati a sistemi *compiutamente* differenziati. In particolare il processo non si chiude nel passaggio dalle società tradizionali (ove già esistono elementi di differenziazione¹⁵) a quelle moderne.

In queste ultime la differenziazione del sottosistema politico rispetto al sottosistema economico non è assoluta: anche nella nostra società la ricchezza continua ad avere peso nella politica e ad influenzare la formazione di decisioni pubbliche. L'affrancamento dei diritti politici dalla proprietà rimane però un passo importante in questa direzione.

Nella società moderna estesi spazi di sovrapposizione continuano poi ad esistere anche, e soprattutto, tra sottosistema economico e sottosistema sociale. Il capitalismo, cui si deve l'introduzione del mercato e della democrazia, è una formazione sociale caratterizzata dalla egemonia del sottosistema economico sul sottosistema sociale; la società civile del capitalismo è innanzitutto una società econo-

mica. Non a caso la base culturale su cui si è sviluppato il capitalismo industriale, l'utilitarismo, non ha mai riconosciuto l'autonomia della sfera sociale: considerando istituzioni, principi e valori quali meri mezzi per la realizzazione di una utilità misurabile con il metro del denaro¹⁶. Del resto ciò che definisce il capitalismo è il mantenimento del nesso tradizionale tra status e reddito (il capitalismo si limita a rovesciare il senso di questo nesso: se nel medioevo era principalmente il rango a determinare il reddito, nella nuova società è il reddito a fondare lo status): con l'introduzione però del mercato; in questo modo il capitalismo ha affidato al meccanismo di autoregolazione economica il compito di distribuire nelle relazioni di lavoro non solo una variabile prettamente economica (il reddito) ma anche lo strumento di regolazione specificatamente sociale (il prestigio). La forza degli incentivi di mercato ne è stata potenziata (nel capitalismo la competizione per il reddito nasconde quella per la considerazione) e la spinta alla accumulazione economica sollecitata al massimo. Ma la crescita rischia continuamente di prodursi a spese dei valori sociali¹⁷.

A questa pretesa di egemonia del sottosistema economico sul sottosistema sociale ha posto limiti la democrazia. Nell'ambito del capitalismo la democrazia ha però operato in modo debole, senza essere compiutamente realizzata.

Elemento cruciale a questo riguardo è, come abbiamo visto, la differenziazione del sottosistema sociale tramite la concessione delle libertà associative. Quest'ultima ne è però solo la condizione formale;

l'effettiva differenziazione dipende anche dai limiti concretamente posti alla società dal funzionamento del sottosistema economico.

Il capitalismo nasce in una economia ancora dominata dal bisogno, nella quale la grande massa della popolazione vive ai margini della sussistenza fisica. In una condizione cioè in cui i principali problemi *sociali* sono di natura economica e le qualità *sociali* più importanti sono le virtù utili in campo economico (appunto quelle virtù che Weber ha posto a base dell'*etica* del capitalismo). In questa fase storica la differenziazione del sottosistema sociale, pur spinta dai processi che si realizzano nel sottosistema economico, non poteva andare molto oltre. Nell'ambito del capitalismo è la sfera *economica* a determinare la formazione dei gruppi *sociali*; temi ed obiettivi di natura economica risultano decisivi per i processi di costruzione delle solidarietà. Ed è la stessa *politica* ad assumere importanti funzioni *sociali*, di difesa della società nei confronti dell'economia. Il potere politico diviene uno strumento decisivo per correggere i principali limiti *sociali* del mercato; in particolare lo strumento di cui dispongono i gruppi economicamente svantaggiati per riequilibrare, grazie alla differenziazione che si realizza con il suffragio universale, i rapporti di forza stabiliti dall'economia. In questo modo la presenza nel sottosistema politico diviene condizione vitale per la stessa coesione sociale dei gruppi economicamente meno forti.

Questa incompiuta differenziazione ha come effetto un funzionamento debole della democrazia pluralista. Un primo

elemento di debolezza è il ridotto grado di pluralismo (la competizione tra culture *diverse*). Il modello forte della democrazia è fondato sulla moltiplicazione delle culture e dei gruppi presenti nella società, grazie alla differenziazione del sottosistema sociale da quello politico. Quando l'autonomia è ridotta, l'esito è una società semplice. La necessità che gli attori che si costituiscono nel sociale siano in grado di affrontare anche la lotta per il potere (nella quale decisive risultano le dimensioni degli attori), porta ad una società composta di solo pochi, grandi soggetti: organizzazioni tendenzialmente monopolistiche o oligopolistiche della rappresentanza sociale.

Di questa fase debole, di avvio della democrazia pluralista, le organizzazioni del movimento operaio sono l'esempio più significativo. Queste organizzazioni non sono mai state semplici strumenti di massimizzazione degli interessi economici dei membri: hanno sempre svolto un'opera di mediazione, composizione, trasformazione di interessi individuali alla luce di particolari idee e valori. Hanno cioè sempre svolto anche una funzione precipuamente sociale: che però, nelle condizioni del capitalismo, risultava connessa e condizionata dalla sfera economica; è la struttura economica a determinare l'ambito di formazione della solidarietà "di classe". Nella tradizione del movimento operaio, inoltre, è la politica a risultare decisiva per l'intervento nel sociale: i grandi sindacati comunisti, in genere, operavano in stretto collegamento (e spesso subordinati) al partito.

Un secondo elemento di debolezza è il

mantenimento di una elevata misura di radicalità nella competizione per il potere. Caratteristica del modello di democrazia pluralista è la deradicalizzazione della lotta politica: poiché la differenziazione del sottosistema sociale permette la riproduzione anche dei gruppi non associati alla gestione del potere, pure questi possono riconoscerne la legittimità ed accettarlo quale mezzo simbolico di regolazione (accettare le decisioni del potere politico indipendentemente dalla concreta capacità di coercizione dello stato). Quando però, a differenza di quanto postulato dal modello ideale, l'esistenza del gruppo è precaria senza gli strumenti della politica, altrettanto precaria sarà la legittimazione del potere da parte di coloro che ne sono esclusi. Questi gruppi condurranno una opposizione di tipo radicale, nella quale esigenze sociali (di natura espressiva, legate alla sopravvivenza di una identità culturale) si mescolano all'azione politica in senso stretto e nella quale la capacità di mobilitazione della gente (l'influenza, lo strumento di regolazione specificatamente sociale controllato dalle associazioni) è utilizzata come arma di opposizione al potere e per la sua "conquista": un tipo di opposizione che fuoriesce ed è destinata a porli ai margini del gioco politico effettivo di una democrazia pluralista, favorendo la loro collocazione in una posizione di permanente esclusione dal governo (che a sua volta rafforza la radicalità della opposizione). Una condizione che è stata tipica appunto di molti partiti comunisti nelle democrazie occidentali.

Più in generale bisogna riconoscere

che mercato e democrazia, che sono meccanismi complementari di allocazione delle risorse (l'uno operante in campo economico, l'altra in quello sociale), nell'ambito del capitalismo hanno operato come poli in contraddizione. I due tipi di organizzazione frutto del processo di differenziazione, l'impresa e l'associazione, si sono trovati ad operare con logiche diverse, economica e sociale, sul medesimo oggetto: la distribuzione del reddito. Da qui la conflittualità che le ha opposte e ne ha mascherato la reale complementarietà. All'interno del capitalismo mercato e democrazia non funzionano a pieno regime: perché l'uno pone ostacoli e limita l'altra.

Questa contraddizione in parte inerisce al funzionamento proprio dei due meccanismi e non può essere eliminata; in parte è però il risultato delle storiche, contingenti condizioni istituzionali nelle quali mercato e democrazia sono stati posti dal capitalismo¹⁸. Gli spazi di contraddizione sono determinati dai costi *sociali* della crescita *economica*; che sono di due tipi. Un primo legato a problemi di carenza assoluta nella distribuzione del reddito (costringere un individuo alla fame cozza contro elementari doveri che ogni società deve far propri ed in questo senso rappresenta un costo di natura sociale). Un secondo tipo che nasce invece da problemi di natura relativa (ad esempio: non è giusto che lavoratori capaci e coscienti ma collocati in un settore sfavorito dal mercato debbano avere meno di loro colleghi pigri ma più fortunati). Il primo tipo di costi sociali va addebitato al mercato; il secondo è invece collegato

al suo uso capitalistico. In quest'ultimo caso l'ingiustizia deriva infatti e dalle differenze economiche e dal loro significato sociale: dalla distribuzione del reddito e da quello dello status. In relazione a questo secondo aspetto l'ingiustizia è il risultato non del funzionamento del mercato in sé (del meccanismo di autoregolazione quale studiato dagli economisti) ma delle condizioni istituzionali nelle quali il mercato ha operato all'interno del capitalismo.

Ora, ciò che è importante sottolineare è che, in relazione al processo di crescita materiale, proprio il primo tipo di costi sociali (quelli che hanno origine in problemi di carenza assoluta) tende a diminuire sino forse ad annullarsi, mentre crescono i problemi del secondo tipo, di natura relativa. Come ha notato Hirsch (1981), la crescita riduce i problemi di carenza assoluta ma aumenta quelli "posizionali" nella distribuzione del reddito. Già oggi nelle società avanzate la grande maggioranza dei conflitti di lavoro verte sul reddito ma in realtà inerisce alla sfera della considerazione. La crescita economica è così destinata a ridurre i costi sociali del mercato e ad aumentare quelli del capitalismo, mettendo sempre più in evidenza l'inefficacia del mercato nella distribuzione della considerazione sociale.

In questo modo la crescita rivela il bisogno che, per funzionare in maniera compiuta, mercato e democrazia hanno di liberarsi dell'involucro capitalistico nel quale sono stati generati. Paradossalmente, proprio l'attuale crisi delle organizzazioni del movimento operaio e l'inizio di

una nuova fase del pluralismo, sono un segno significativo di questo declino del capitalismo.

6. Una nuova fase della democrazia pluralista

Nella seconda metà di questo secolo, ed in particolare a partire dagli anni sessanta, si apre un periodo che vede l'accelerazione dei processi di differenziazione del sottosistema sociale. E' questo settore che prende la leadership del mutamento, assumendo quel ruolo trainante, che provoca l'adeguamento degli altri sottosistemi, che era stato dell'economia nel secolo scorso.

Due le cause principali, tra loro combinate. La prima è la crescita economica. Grazie in particolare al lungo periodo di sviluppo postbellico, diminuisce il condizionamento esercitato dall'economia sul sottosistema sociale. Il *range* degli obiettivi dell'azione collettiva si allarga; non è più solo la struttura economica a determinare contenuti e forme delle aggregazioni sociali.

E' nel maggio '68 che Touraine ha visto l'annuncio di questa nuova società "postindustriale" nella quale cresce la "autonomia del sociale". In una società come la nostra, mobilitata quanto nessun'altra dal mito della crescita economica, "le contese economiche non hanno più la autonomia e la centralità che avevano nel tipo precedente di società" (Touraine 1969, 9). Il conflitto mette piuttosto in gioco gli attori ed i loro valori. Nella società che sta emergendo, l'azione colletti-

va si manifesta come "sollevamento sociale e culturale prima ancora che economico" (17). L'etichetta del postindustriale per Touraine non è che un modo per sottolineare quella autonomia del sociale, nei confronti dell'economia e della politica, che emerge nei movimenti di massa di fine anni sessanta (cfr. Touraine 1975; ma anche 1986, 199; 1987, 75-76; 1988, 148-149).

Da qui ha origine la tematica dei "nuovi movimenti sociali" (anticipata e sviluppata soprattutto da Melucci, ad esempio 1982). Attraverso il movimento degli studenti, delle donne, dei verdi e degli ecologisti (per limitarsi ai più importanti) avviene manifesto il progressivo distacco della azione collettiva (e dei connessi processi di formazione delle solidarietà) dall'economia e dalla politica. La mobilitazione di questi nuovi attori non è legata a precisi interessi economici; non ha le sue cause direttamente nel modo di produzione. Allo stesso tempo non ha nemmeno un carattere immediatamente politico: l'obiettivo non è la gestione del potere ma il riconoscimento sociale di determinate idee, valori, principi. Questi soggetti collettivi nascono per realizzare nuove società possibili "qui ed ora"; senza rimandare il mutamento sociale alla - incerta e comunque futura - conquista del potere politico.

A partire dagli anni sessanta cambiano natura anche i tradizionali conflitti di lavoro. Che sono sempre meno (se mai lo sono stati) mere contese economiche, riconducibili ad una logica di scambio tra attori orientati da criteri di razionalità utilitaristica, e sempre più acquistano si-

gnificato sociale. Sono anch'essi luogo di formazione di "nuove identità collettive"; modi per costuire nuove aree di solidarietà, non più circoscrivibili né in termini di struttura economica di classe né di appartenenza politica e definite invece dalla condivisione di particolari idee e valori. La forma del conflitto sindacale si avvicina a quella del conflitto sociale tout court. Muta anche il significato dello sciopero: che nelle società avanzate è sempre meno semplice strumento di pressione economica e sempre più una forma di *voice*, di protesta levata contro la violazione di principi condivisi; il suo significato va cercato non tanto nel danno economico inferto alla controparte quanto negli invisibili vantaggi e costi *sociali* della protesta collettiva; la sciopero diviene una forma della comunicazione sociale, il cui successo/insuccesso è spesso decretato dai *media* (dalla risonanza sociale assunta dalla vertenza)¹⁹.

In un primo momento, producendo organizzazioni sindacali forti ed autonome dai partiti, i processi di differenziazione del sottosistema sociale hanno dato vigore alla tematica del neocorporativismo: lo spostamento della capacità di mobilitazione dai partiti politici a movimenti e associazioni della società civile ha portato a pensare che il mutamento puntasse ad un regime nel quale la formazione delle decisioni politiche poteva avere luogo in un nuovo e diretto rapporto tra le espressioni della società ed il governo, saltando la mediazioni dei partiti ed il ruolo tradizionale delle assemblee legislative. L'ulteriore crescita del pluralismo negli anni ottanta ha però provocato la crisi di quel

progetto (più precisamente, delle sue articolazioni più ambiziose): proprio perché il conflitto diviene di natura culturale, vertendo sul riconoscimento sociale di determinate idee e valori, si sposta anche all'interno del lavoro; qui generando quei fenomeni di frammentazione e di "disorganizzazione" del capitalismo (Lash e Urry 1987) che hanno messo in difficoltà gli assetti neocorporatisti.

In sintesi: se nella fase iniziale della democrazia pluralista, bisogni e opportunità economiche da una parte, appartenenze e obiettivi della politica dall'altra, semplificavano il sottosistema sociale attraverso la creazione di grandi e stabili aggregati collettivi, la riduzione di questo condizionamento nei sistemi avanzati ha prodotto la società complessa. Nella quale gli attori collettivi si moltiplicano e mutano con una rapidità precedentemente sconosciuta proprio perché i gruppi, le solidarietà, le aree capaci di azione collettiva non sono più fissati una volta per tutte dall'economia e dalla politica; nascono, si sviluppano e muoiono per affermare valori che cambiano, o per difendere valori minacciati, quali modi per vedere riconosciuti i fondamenti *sociali* dell'identità.

Questo processo è stato spinto, oltre che dalla crescita economica, dal progresso tecnologico. Probabilmente non è una esagerazione dire che le principali innovazioni del nostro secolo appartengono più al sottosistema sociale che al sottosistema economico; hanno rivoluzionato più il primo che il secondo²⁰. Non solo i nuovi mezzi di trasporto hanno aumentato le possibilità dell'interazione, elemento

decisivo dei sistemi sociali; soprattutto, lo sviluppo di nuovi strumenti ha allargato a dismisura lo spazio della comunicazione mediata tecnologicamente e non più dipendente dalla interazione sociale diretta: la diffusione del telefono, dei giornali e dell'editoria, del cinema, della radio, della televisione e da ultimo - non ancora pienamente sfruttati in questo senso - dei nuovi mezzi della comunicazione elettronica, ha drasticamente potenziato il funzionamento del sottosistema sociale²¹ (in una misura di cui ancora oggi probabilmente stentiamo a comprendere la portata).

E' curioso che a percepire il potenziale regolativo insito nei nuovi strumenti della comunicazione (la nuova forza della società) siano stati per primi i regimi dittatoriali degli anni venti e trenta: che attribuendone il monopolio al potere politico hanno utilizzato questi mezzi per arrestare il processo di differenziazione del sottosistema sociale (la democrazia), eliminando il pluralismo.

Oggi è però chiaro che l'effetto complessivo dei nuovi *media* è di sostegno alla crescita del pluralismo. "Questi mezzi ... sono stati determinanti nel produrre la dissoluzione dei punti di vista centrali, di quelli che un filosofo francese, Jean Francois Lyotard, chiama i grandi racconti ... radio, televisione, giornali sono diventati elementi di una generale esplosione e moltiplicazione di *Weltanschauungen*, di visioni del mondo ... Questa moltiplicazione vertiginosa della comunicazione, questa 'presa di parola' da parte di un numero crescente di sub-culture, è l'effetto più evidente dei *mass media*, ed è an-

che il fatto che ... determina il passaggio della nostra società alla postmodernità ... L'Occidente vive una situazione esplosiva, una pluralizzazione che appare irresistibile e che rende impossibile concepire il mondo e la storia secondo punti di vista unitari" (Vattimo 1989, 13; cfr. anche Berger, Berger e Kellner 1977, cap. 3). Mentre più difficile appare un controllo ed un uso monopolistico dei *media* da parte del potere politico.

7. La società della scelta

Questo processo di differenziazione e potenziamento della sfera sociale dà luogo alla società della scelta.

Nei sistemi tradizionali è difficile parlare di scelta in campo sociale perché (tendenzialmente) una sola è la società che entra a costituire il sistema di significati dell'individuo. Gli spazi per l'individualità sono minimi²²; l'identità è come un vestito già pronto; non rimane che indossarlo.

Naturalmente l'individuo è sempre stato il risultato di una particolare (ed unica) storia e rete di interazioni. E' sempre esistita una qualche misura di differenziazione tra diverse cerchie sociali - ad esempio tra la famiglia e le istituzioni economiche e politiche - che lasciava spazio al "gioco dell'io", alla *scelta* dell'individuo tra *diversi* sistemi di relazioni.

Nella società tradizionale però questi spazi sono minimi. La stessa istituzione familiare non è così separata dall'economia e dalla politica come accade nella società moderna (cfr. ad esempio Smelser

1978: la famiglia ristretta, basata sull'amore tra i coniugi, si sviluppa con il romanticismo borghese²³: la famiglia estesa della società tradizionale svolge invece funzioni che sono, oltre che sociali, anche economiche e politiche; al suo vertice vi è una autorità che non è basata sul solo richiamo degli affetti). Data questa sovrapposizione, la costruzione sociale dell'individuo è condizionata (ed uniformata) dall'economia e dalla politica: l'identità è cioè il risultato di appartenenze che *non sono scelte* per il loro significato sociale ma nelle quali *ci si trova* per la loro valenza economica e politica²⁴. Da qui la rigidità e l'uniformità dell'identità. Così ad esempio nel medioevo il rango (che determina la "società" di riferimento dell'individuo) è generalmente ascrivito per nascita: si appartiene ad (e non si sceglie) un particolare rango sociale.

Se il capitalismo modifica questa situazione (lo status sociale non è più ascrivito ma acquisito, conquistato dall'individuo nella competizione economica), nel suo ambito però lo status rimane il risultato di una condizione economica esterna al sottosistema sociale, che si impone all'individuo e non è oggetto di una scelta. Nel capitalismo è la posizione economica che in grande misura fissa l'identità sociale: i gruppi sociali sono economicamente determinati. Anche nella tradizione del movimento operaio, la nozione di classe operaia identifica un universo di idee e valori sociali determinati o comunque collegati a particolari interessi economici; l'uguaglianza, ad esempio, non vi è un valore perseguito di per sé; non è oggetto di una scelta volontaristica; è il valore che ri-

sponde oggettivamente agli *interessi* della classe operaia.

Lo spazio della scelta sociale si allarga nella società che si lascia alle spalle il capitalismo industriale. Con il distacco del sottosistema sociale dall'economia e dalla politica, cresce il pluralismo e con esso i possibili ambiti di riferimento per l'individuo; l'individualità, come aveva notato Simmel, può allora realizzarsi quale *scelta* di una particolare, unica e continuamente rinnovata combinazione tra le molteplici occasioni di società aperte all'individuo. Come scelta di un particolare percorso associativo; come scelta di un particolare reticolo di relazioni sociali; come scelta (anche e forse soprattutto) di un particolare tessuto di comunicazioni sociali (come ricordato, la comunicazione è sempre meno dipendente dalla interazione diretta, da contatti di natura fisica tra le persone: passa in misura crescente attraverso libri, giornali, riviste, film, programmi radiofonici e televisivi, computer eccetera).

L'identità perde non solo l'uniformità ma anche la rigidità dei sistemi tradizionali: proprio perché non è più il risultato di appartenenze esterne al sottosistema sociale, ed in particolare di una condizione economica, non è più fissata una volta per tutte. (Tendenzialmente) non si appartiene più ma si sceglie un determinato gruppo sociale. L'identità acquista gioco e flessibilità; diventa oggetto di una scelta continuamente riproposta dalla quotidianità. In un mondo di pendolari tra diverse formazioni sociali, di "nomadi del presente", "... l'incertezza diventa una componente stabile del nostro agire" (Melucci 1991, 51). L'identità diventa oggetto di una ri-

schiosa - decisione personale. I valori sociali non sono più garantiti da "agenzie" esterne. E proprio nell'assunzione di questa nuova contingenza diventano veri valori; non più strumenti per realizzare *interessi*.

Questi processi di differenziazione che separano la sfera sociale dall'economia e della politica, non implicano il venir meno dei rapporti tra i tre sottosistemi. Anzi, i rapporti di scambio diventano più importanti per il sistema generale, che funziona ad un più elevato livello di integrazione e complessità. Quali le nuove frontiere, le nuove modalità di interpenetrazione tra sottosistema sociale, economico e politico?

8. Gli effetti della differenziazione sociale sull'economia: nuove dimensioni sociali del consumo

Il comportamento del consumatore non è mai stato totalmente riducibile ai criteri teorici dell'economia. I sociologi hanno sempre avuto buon gioco nel mettere in rilievo la valenza sociale: il consumo è sempre stato (anche) espressione e segno di appartenenze sociali.

Tradizionalmente però questa valenza sociale era collegata alla posizione economica. L'appartenenza che si esprimeva nel consumo era in primo luogo quella di una classe o gruppo sociale economicamente determinati. Il consumo rifletteva una stratificazione sociale costruita sulla scala del reddito (sulle possibilità di spesa delle persone, come appare sin dalla teoria di Veblen sul consumo vistoso). La

novità dei nostri giorni è che nel consumo si riflettono invece identità ed appartenenze specificatamente sociali.

Consideriamo uno dei fenomeni che più hanno fatto rumore nel campo dei consumi in questi ultimi anni, quello degli orologi Swatch. Alla base vi sono innovazioni di tipo tecnologico: l'introduzione della tecnologia al quarzo ha reso possibile la produzione di orologi allo stesso tempo molto precisi ed a basso costo. Il caso Swatch non è però riducibile a questo (molte altre case vendono orologi al quarzo poco costosi); è invece caratterizzato da una politica di vendita fondata su due punti cardine: a) la grande varietà dei modelli proposti, con il rinnovamento delle serie a periodi brevi (alcuni mesi); b) la vendita di tutti i modelli ad un *unico* prezzo²⁵. E' evidente che nell'acquisto di uno di questi orologi non sono in gioco solo fattori economici. Questa però non è una novità; l'acquisto di un orologio è sempre stata una scelta non solo economica ma anche espressiva di una appartenenza sociale. Nel modello di consumo tradizionale²⁶, questa dimensione sociale era però rivelata in primo luogo dal prezzo. L'orologio era uno dei simboli di status della società borghese, che differenziava socialmente in base alla disponibilità economica. Tipico a questo riguardo l'orologio d'oro molto preciso di una grande marca: non tutti potevano permetterselo. E anche se risparmiando pure l'operaio forse avrebbe potuto comperarselo, non accompagnandosi agli altri *status symbols* della borghesia - la casa, l'auto, i vestiti eccetera - al suo polso questo orologio avrebbe rappresentato una nota

stonata; un segno non accettato dalla gente, che ne avrebbe giudicato il portatore un individuo in un certo modo non in regola, desideroso di apparire superiore alla sua reale condizione sociale.

Da questo punto di vista l'acquisto non era una libera scelta; bensì il riflesso di una appartenenza sociale economicamente determinata; una appartenenza che si imponeva dall'esterno all'individuo e, come dire, ne gerarchizzava ed irrigidiva l'immagine sociale.

La novità evidente nello Swatch è invece proprio l'esaltazione del carattere di scelta non economicamente condizionata dell'acquisto: come mostrano appunto e l'ampissimo ventaglio dei modelli (che non arriva a proporre un modello diverso per ogni cliente ma che a questa filosofia si ispira) ed il prezzo unico. L'acquisto di uno dei tanti Swatch diventa davvero scelta di una immagine sociale (l'immagine che di sé si vuole trasmettere agli altri) e non più espressione di uno status sociale economicamente determinato²⁷.

Un'immagine che così come nell'acquisto si sceglie, nell'acquisto si cambia. L'orologio tradizionale era (tendenzialmente) per l'intera vita: comunque un oggetto che non si cambiava spesso. Il tipico cliente Swatch invece acquista ed utilizza diversi modelli: in diverse fasi della vita, nei diversi periodi dell'anno o, addirittura, in diversi momenti della giornata; in occasioni e ruoli sociali diversi, ad esempio, ma anche in relazione a diversi stati d'animo e "modi di sentire". Per comunicare cose diverse, per proporre agli altri diverse immagini di sé: per scegliere e modificare la propria identità (nella ri-

dotta misura in cui questa viene giocata nell'acquisto di un orologio, naturalmente).

Tre i punti da sottolineare:

a) nella nuova dimensione del consumo la merce non perde il suo valore d'uso; ma ad essere esaltata (e premiata dal mercato) è la funzione di comunicazione sociale svolta dal prodotto (come è sottolineato dalla letteratura; cfr. ad esempio Codeluppi 1989; Featherstone 1991).

b) Non viene meno l'importanza del prezzo: che però diventa mero fattore economico e perde il tradizionale significato sociale. A rigore il consumo ha sempre svolto funzioni di comunicazione sociale. La novità più interessante è che oggi ciò che si comunica attraverso il prodotto sono meno status economicamente determinati e più identità specificatamente sociali. La "distinzione" tra gli individui nel consumo non è più in termini di classe (economicamente determinata); è piuttosto costituita "da volontarie e temporanee affinità tra persone che condividono un assortimento di gusti e di valori complementari - 'uno stile di vita'"²⁸ (Leiss, Kline, Jhally 1986, 11; cfr. anche Tomlinson 1990; Ewen 1990).

c) Questo apre il ventaglio della scelta²⁹. Decisiva (anche ai fini del successo economico) diviene la varietà ed il rapido rinnovamento dei prodotti offerti. Poiché si slega da appartenenze rigide, la scelta diventa contingente e continuamente rinnovata.

Quello degli Swatch è solo un esempio di una generale trasformazione che riguarda i beni di consumo durevoli (e forse anche certi beni di investimento, se

pensiamo alla importanza assunta dal design nelle macchine per ufficio). L'industria dell'auto, ad esempio.

Qui la produzione di serie tradizionale era fondata sulla offerta di pochi modelli (in base al principio di Ford secondo cui il consumatore poteva scegliere qualsiasi colore per il modello T ... purché fosse il nero) differenziati principalmente in base al prezzo. Il prezzo costruiva la gerarchia dei valori (la qualità) del prodotto: in basso alla scala l'utilitaria ed al vertice la berlina di lusso; che era non solo più costosa ma anche più grande, più comoda, più veloce, più solida e più bella. In linea di massima, tutti avrebbero preferito quest'ultima. Non tutti però avevano la disponibilità finanziaria e potevano permettersela. L'acquisto dell'auto rifletteva così la classe sociale, economicamente determinata, di appartenenza. L'acquisto era sì una scelta, ma una scelta economica, con margini assai ristretti lasciati alla discrezionalità dell'attore.

E' vero che le diverse case in genere affiancavano alla berlina la versione sportiva, il coupé o lo spyder: e che l'acquisto di una di queste vetture era questione di "gusto", non semplicemente di prezzo. Questi modelli rappresentavano però porzioni tutto sommato marginali del mercato complessivo (e in genere riservate ai clienti più agiati).

Oggi al contrario quello della scelta appare il criterio dominante. Non solo il ventaglio dei modelli si è drasticamente allargato (un solo dato: la FIAT nel 1950 aveva in produzione 9 modelli di auto; attualmente ne ha 137); soprattutto, la gamma dei prodotti offerti non disegna

più una gerarchia di valori economicamente determinata: spesso si tratta semplicemente di modelli diversi. Si consideri ad esempio il recente boom nella vendita dei fuoristrada: l'acquisto di una vettura di questo genere è determinato non dalle disponibilità economiche del cliente (che allo stesso prezzo può comperarsi un'ottima vettura di diversa categoria) quanto dalle sue preferenze, legate ad un uso socialmente orientato. L'acquisto di un fuoristrada è scelta di una immagine sociale, di certi valori, di un modo di intendere la vita³⁰; è insomma scelta di una appartenenza sociale non determinata dalla posizione economica. Ma quello che può dirsi dei fuoristrada, vale anche per i vans (le vetture monovolume a grande capacità lanciate negli USA dalla Chrysler ed in Europa dalla Renault) o le station wagons; mentre accanto a queste sul mercato troviamo ormai l'auto di città, l'auto per i giovani, l'auto per la donna, l'auto stravagante, l'auto ecologica, l'auto per il rockettario; troviamo vetture con cilindrata e prestazioni una volta tipiche dell'utilitaria ma con design e caratteristiche dell'auto di lusso; vetture con l'aspetto dell'utilitaria ma con motore e prestazioni eccezionali.

Quello che una volta era il fenomeno, particolare e limitato, delle nicchie, diventa la regola, il modo in cui è organizzato il mercato. Anche in questa industria è cioè evidente la crescita di una scelta che non è economicamente condizionata³¹ (ed è significativo delle nuove tendenze il fatto che alcune case automobilistiche - in particolare la Ford - abbiano deciso di offrire una gamma di vetture di

diversa cilindrata e prestazioni *ad uno stesso prezzo*). Un tipo di scelta che esisteva anche prima: ma le cui dimensioni oggi si sono drasticamente allargate.

Questo ha delle conseguenze rilevanti per i processi produttivi, che devono rispondere ad una domanda non solo meno massificata ma anche più imprevedibile. Diventa difficile programmare la produzione sul lungo periodo. Le grandi case automobilistiche hanno bisogno di monitorare e tenere sotto controllo anche il mutamento specificatamente sociale: negli stili di vita e nei valori della gente. Spesso però questo non basta di fronte alla variabilità della domanda. Decisiva diventa allora la flessibilità produttiva. La riduzione dei tempi tra progettazione e messa in vendita dei nuovi modelli è oggi fattore determinante per vincere la concorrenza. Così come decisiva accanto al prezzo diventa la qualità: che non può essere più appannaggio delle sole auto di categoria superiore; appunto perché non esistono più (tendenzialmente) vetture utilitarie e di categoria superiore ma semplicemente vetture diverse; vetture tutte che devono essere *scelte* e quindi "sedurre" il cliente. Anche in questo senso la qualità deve essere "totale".

Quella dell'abbigliamento rimane comunque l'industria ove per primi e con maggiore evidenza si sono manifestati i nuovi comportamenti di consumo; uno dei casi più significativi a livello mondiale è Benetton³².

La produzione Benetton è iniziata negli anni cinquanta, in un'Italia nella quale il modo di vestire rifletteva e comunicava la classe sociale, economicamente deter-

minata, di appartenenza. La scelta era limitata; pochi i capi ed i colori disponibili. Il grande successo Benetton ha inizio negli anni sessanta (ed è lo stesso Luciano Benetton - 1990 - a porlo in relazione con la fase di mutamento aperta dai movimenti giovanili di quel periodo) con l'offerta di una grande varietà di capi ed il frequente rinnovamento della gamma. Ricorda Luciano che il polo di attrazione per i primi prodotti di maglieria Benetton è stato proprio il grande ventaglio dei colori disponibili (più di quaranta nei primi anni sessanta, quando la gamma tradizionale era limitata a poche, sobrie tinte di maglioni; innovazione decisiva sul piano industriale è stata la tintura del capo finito - non più del tessuto grezzo - che ha permesso di ridurre sino ad una settimana i tempi del passaggio della merce dalla fabbrica al negozio).

Il successo anche in questo caso ha premiato la capacità di rispondere ad una clientela che si identifica con il prodotto e non più con il suo prezzo. Il maglione Benetton è indossato dal figlio dell'imprenditore come da quello dell'operaio, che oggi appaiono pressoché indistinguibili nel modo di vestire. Nella nuova dimensione sociale assunta dal mercato non è più principalmente la capacità di spesa, il reddito, che comunica (con effetti di irrigidimento e gerarchizzazione) la "appartenenza" sociale³³.

Ma Benetton è importante perché ha innovato anche le tecniche di vendita; ha capito come la novità del prodotto richiedesse un nuovo tipo di negozio. Il negozio tradizionale di abbigliamento era (ed è) fondato sul bancone, che segna la separa-

zione tra la zona del cliente e quella del venditore; la merce in vendita è custodita in cassetti, scatole o nel retrobottega, comunque non direttamente visibile dal cliente (salvo i pochi capi esposti in vetrina); il quale entra sapendo in linea di massima che cosa gli serve ed affidandosi al negoziante (cui in genere è legato da un rapporto personale di fiducia) per tradurre questo generico bisogno in acquisto. Nella vendita tradizionale è il negoziante che orienta (e talora manipola) gli acquisti del cliente; in una certa misura è lui che ne decide l'immagine: perché è lui che meglio del cliente (generalmente) conosce regole e canoni del ben vestire; è l'esperto cui il cliente si affida.

Il negozio Benetton rende invece l'acquirente protagonista della scelta. Perché non esiste più *un* modo giusto di vestire; "non c'è più la moda, solo mode. Non ci sono regole, solo scelta" (Ewen e Ewen 1982). Ogni cliente ha una sua individualità e non si lascia imporre i canoni degli altri; anche nell'acquisto di un maglione esprime la *sua* identità; sua è la scelta.

Sin dal 1964 Benetton ha introdotto il negozio specializzato: che permette di offrire al cliente una vasta scelta di prodotti anche in dimensioni contenute. Elimina il bancone: la merce è tutta esposta, a disposizione del cliente che può vederla, toccarla, girare liberamente per il negozio: può cioè fare le *sue* scelte. (Con le pareti esterne a vetro, la merce esposta all'interno fa sì che l'intero negozio diventi una vetrina: che sin dalla strada stimola il passante ad una scelta; non si entra perché si ha bisogno di qualcosa ma perché si è attirati e si desidera qualco-

sa). Cambia il ruolo del personale: le cui funzioni si limitano ora al riordino degli articoli, alla cassa ed al confezionamento dei pacchetti e che interviene ad aiutare il cliente solo se richiesto; non c'è più l'esperto (non ci sono più neppure il grembiule o la divisa a differenziare il personale) ma un giovane che con il cliente si confonde e si identifica.

E' una tecnica di vendita chiaramente ispirata al modello del supermercato. Quest'ultima è la formula commerciale tipica della società della scelta³⁴. Se l'espansione di super ed ipermercati è legata anche a fattori specificatamente economici (grandi volumi di vendita rendono possibili prezzi competitivi) non si tratta solo di questo: l'altro elemento decisivo è appunto la nuova importanza assunta dalla scelta nell'acquisto³⁵ anche nel campo dei prodotti alimentari e più in generale dei beni di consumo. Tradizionalmente l'acquisto di questi beni era legato al bisogno; la scelta ridotta. La gente acquistava il necessario, in genere presso il negoziante cui era legata da un rapporto personale, di amicizia o di fiducia. Era il negoziante che, agendo da filtro tra clienti e case di produzione, aveva l'effettivo potere di scelta delle marche e dei prodotti; a lui il cliente si affidava³⁶.

Oggi invece il consumatore vuole scegliere; e *nell'acquisto vuole esprimere i suoi criteri*. La componente sociale del consumo, che prima passava attraverso il rapporto personale tra cliente e negoziante, è nel rapporto diretto con il prodotto (attraverso ciò che il prodotto "significa"). Come scrive Baudrillard (1981) ciò che consumiamo sono sempre più "se-

gni di identità", immagini nei cui confronti opera un investimento emozionale e che "seducono" il consumatore³⁷. Non che l'identità delle persone si costruisca o si esprima principalmente nella scelta di biscottini, salami, prosciutti, vino, mortadelle e detersivi. In questa ridicola immagine c'è però una parte di verità³⁸: un certo detersivo si vende non perché costi poche lire meno o perché "lavi più bianco" (il potere detergente dei diversi detersivi è sostanzialmente identico) ma perché prodotto con materiali vegetali che inquinano meno l'ambiente. E' chiaro che questo legame tra prodotto e valori sociali lascia margini per la manipolazione del consumatore, in molti casi esistendo solo nell'immaginario³⁹. Non è però necessariamente così: un detersivo può davvero inquinare meno⁴⁰. La scelta tra diversi prodotti può cioè essere orientata da criteri di valore sociale, da valori nel vero senso della parola, senza che questi debbano necessariamente ingannare il consumatore.

Douglas e Isherwood (1984) hanno rilevato come l'apprezzamento ed il godimento dei beni siano solo parzialmente legati alla loro natura fisica e determinati invece dalla loro caratteristica di marcatori di linee sociali. "I beni sono usati per identificare" (82); servono a "rendere visibili e stabili le categorie della cultura" (66), quindi "a creare e a conservare i rapporti sociali" (67): a comunicare valori ed a tracciare su di essi linee di demarcazione tra la gente⁴¹. Per questo il godimento di molti beni è legato al dividerne con altri il consumo ed il significato: se ne ottiene una convalida dei propri

valori. "Il consumo è un processo rituale..." (93).

Questa funzione rituale è sempre stata presente: nel *pollach* così come nei acquisti ostensivi della borghesia (che comunicavano e chiedevano conferma dei valori tipici del capitalismo industriale: le virtù sociali connesse alla ricchezza ed alla capacità di produrre reddito). Oggi però è divenuta più evidente: perché i processi di differenziazione del sottosistema sociale hanno ampliato il *range* dei valori che vengono comunicati; e le linee di demarcazione *sociale* tra le persone sono meno rigidamente fissate dalla sfera *economica*.

9. Gli effetti della differenziazione sociale sulla politica: il caso italiano

Per analizzare le trasformazioni indotte nel sottosistema politico dal processo di differenziazione del sottosistema sociale, il caso italiano è esemplare. Nel nostro paese il processo ha infatti avuto una base di partenza arretrata: quella società debole, con ridotte capacità associative, risultato della esperienza fascista. Per questo i processi di differenziazione degli anni sessanta e settanta si sono espressi in Italia con particolare violenza e durata. Da questi ha avuto origine una società moderna, con un sottosistema sociale avanzato. Che ha però il suo tallone d'Achille in un non ancora completo adeguamento della politica alle nuove modalità di funzionamento del sistema complessivo.

Sino al periodo del boom economico

l'Italia approssima una tipica condizione di pluralismo debole: istituzioni formali disegnate sul modello delle democrazie occidentali convivono con un sottosistema sociale ad autonomia ridotta. I gruppi sociali sono politicamente costituiti (diretti continuatori ed eredi di appartenenze culturali le cui radici risalgono al prefascismo). La capacità di aggregazione e di azione collettiva è monopolio dei partiti politici: che operano in collegamento con reti di associazioni collaterali di cui il partito rimane la stella polare. E' il partito che delega alle altre associazioni l'influenza sociale di cui dispone. Anche la capacità di mobilitazione dei sindacati è in grande misura dipendente da quella della organizzazione politica: il sindacalista è in primo luogo un comunista, un socialista o un democristiano e solo in seconda istanza un militante sindacale. Si tratta di una generale condizione di primato della politica sulla società.

Il problema della democrazia italiana all'indomani della guerra è stato quello di proteggere, anche con gli strumenti della politica, questa società debole. Le istituzioni della giovane democrazia vengono disegnate identificando ("confondendo", scrive Pasquino 1991, 14) la politica con il rispecchiamento della società. Di questo stretto raccordo tra società e politica, i partiti tradizionali sono lo strumento principale: costituiscono un tipo di organizzazione che svolge funzioni allo stesso tempo politiche e sociali; attori che agiscono nella competizione per il potere ma con una dimensione di movimento sociale: collegati ad una identità sociale ed una forte caratterizzazione ideologica.

Da questo raccordo trae vantaggio non solo la società, tenuta a tutela dai partiti, ma anche lo stesso sistema politico. Che nei partiti ha uno strumento di governo diretto della società. Da un punto di vista istituzionale il sistema poggia sulla centralità del Parlamento, costruito quale specchio fedele della società grazie alla proporzionalità del sistema elettorale. Un accordo raggiunto tra le grandi forze presenti in Parlamento garantisce l'assenza anche di opposizione sociale.

L'intero sistema funzionava però grazie alla debolezza del pluralismo. Alla semplicità della immagine trasmessa dallo specchio nel sottosistema politico. I partiti potevano trasferirvi una società composta di pochi, grandi e stabili attori collettivi; semplice nei valori e negli interessi.

Questa società semplice si rompe a partire dagli anni sessanta; il '68 è la data che probabilmente più di ogni altra segna la fine della società "incapsulata nei suoi partiti" (Pasquino 1991, 61). Avviando un processo i cui effetti più evidenti si vedono oggi, la società acquisisce "capacità autonome di organizzazione, fuori dalle vecchie strutture e dai vecchi recinti, al di là dei tradizionali steccati, non da ultimo anche fuori dai partiti e contro di essi" (62).

Nel campo del lavoro emergono "nuove identità collettive" (Pizzorno 1977; 1978), aree di solidarietà esterne alle appartenenze politico-ideologiche tradizionali della esperienza italiana; su queste si costruiscono organizzazioni sindacali forti ed autonome dai partiti. E' in primo luogo attraverso il movimento sindacale che nel nostro paese si costruisce una società

avanzata, forte perché non ridicibile alla politica. Gli anni settanta vedono poi lo sviluppo dei "nuovi movimenti sociali"⁴², soggetti collettivi anch'essi estranei alle appartenenze politiche tradizionali. Mentre negli anni ottanta compaiono ancora nuovi soggetti, questa volta alla destra dello specchio politico (le leghe regionali ed i movimenti localistici); nella sfera sindacale i Cobas chiedono il riconoscimento di valori e criteri di politica salariale diversi da quelli prevalenti nel decennio precedente. Cresce in generale il pluralismo di una società nella quale i processi di formazione delle solidarietà si separano da quella "grande" politica ove si gioca la competizione per il potere.

Questa crescita della società, particolarmente impetuosa nel nostro paese data l'arretratezza della base di partenza, muta il funzionamento anche del sottosistema politico. Il primo effetto è la crisi del sistema dei partiti; che degenera in ciò che chiamiamo partitocrazia. Il procedere del pluralismo produce una società adulta, non ridicibile alla forma partito proprio perché libera dalla tutela della politica. I partiti invece continuano ad agire nel presupposto che attraverso di essi si esprima la società, l'intera società; il presupposto del vecchio modello, che aveva prodotto una sorta di partiti-stato (di fusione tra le organizzazioni della società e l'apparato dello stato)⁴³. Nella nuova fase questo sistema, che pure aveva un senso quando attraverso i partiti si esprimeva l'intera società, diviene arbitraria occupazione di strutture pubbliche da parte di alcune forze sociali; mentre, dal punto di vista del sistema sociale, costituisce un

freno alla espressione piena del pluralismo. Da tramite tra società e politica, i partiti rischiano di diventare un diaframma che impedisce alla ricchezza della società pluralista di manifestarsi e realizzarsi compiutamente.

La società complessa prodotta dalla nuova fase mette inoltre in crisi l'apparato istituzionale di formazione della decisione politica che era stato progettato nella fase del pluralismo debole e che non è adeguato alle nuove condizioni. Lo stretto nesso tra rappresentanza sociale e rappresentanza politica, che nel vecchio modello serviva ad un controllo diretto della società, nelle nuove condizioni ha l'effetto opposto: rende ingovernabile lo stesso sottosistema politico. Nella società complessa, questo nesso ha l'effetto di moltiplicare e frammentare i soggetti presenti nelle istituzioni della politica, in particolare nelle assemblee legislative. Non è solo questione di numero. Nelle istituzioni della politica vengono introdotti in misura crescente soggetti che hanno valenza sociale più che politica: volti cioè ad affermare-difendere idee, valori, interessi *particolari* più che a competere per l'uso effettivo del potere. In una democrazia è importante che questi soggetti trovino spazio e possano competere per ottenere *membership*; ma questo è compito della società più che della politica. La componente prevalentemente espressiva della loro azione lascia poco spazio a quella mediazione e composizione che è carattere precipuo della politica; cosicché questi soggetti generalmente rimangono esclusi dal gioco politico effettivo, non costituendo una reale alternativa di go-

verno. In compenso la loro presenza nei meccanismi del sottosistema politico può bloccare o comunque ridurre la produttività, ostacolando i processi di formazione della decisione pubblica.

La centralità istituzionale delle espressioni della società nel sistema politico, nella nuova condizione rischia di fare delle assemblee legislative la sede ove la decisione pubblica è piegata e condizionata da ideologie di parte, visioni localistiche, interessi particolari; senza d'altra parte che a questo ruolo corrisponda più una effettiva capacità di controllo sulla società. Se nella fase precedente si era trattato di difendere una società debole con gli strumenti della politica, oggi il problema sembra essersi invertito; è diventato quello di difendere il sistema politico dalle pressioni di una società forte (dalle pressioni di valori e interessi particolari). Rivendicando la specificità della funzione politica - la produzione di decisioni vincolanti per l'intera collettività - rispetto a quella sociale - la produzione di solidarietà attraverso la istituzionalizzazione di idee e valori particolari.

Il nostro sottosistema politico ha affrontato negli anni ottanta una condizione che è ormai di pluralismo avanzato con un apparato istituzionale e regole del gioco progettate nella fase del pluralismo debole. Come scrive Pasquino (1991, 84) "la nostra forma di governo parlamentare è l'ultima rimasta nelle democrazie occidentali". Sistemi a tradizione pluralista più consolidata della nostra, hanno tutti introdotto dei correttivi al ruolo della società nella politica. Sostanzialmente in base a due criteri (diversi ma che posso-

no convivere nella pratica):

a) il primo consiste nel modificare il carattere proporzionale della rappresentanza politica. O con formule di sbarramento che impediscono l'accesso alle assemblee legislative di formazioni che non raggiungono una certa soglia dimensionale (come accade in Germania) oppure adottando il sistema di elezione uninominale (come in Inghilterra). In entrambi i casi si semplifica artificialmente la società complessa, selezionandone solo una parte per l'ingresso nel sistema politico. In questo modo cade, o si attenua, l'idea della politica quale specchio della società: nelle condizioni del pluralismo avanzato uno specchio fedele riflette infatti una ricchezza del sottosistema sociale che è eccessiva per il funzionamento del sottosistema politico. Nel migliore dei casi, questa ricchezza produce governi di coalizione formati da maggioranze eterogenee ed instabili, con forti poteri di veto controllati dalle formazioni minori.

b) Il secondo, e più radicale, consiste nel cercare la legittimazione della decisione politica direttamente nei cittadini, saltando la mediazione della società (organizzata in partiti o altro). Questo può realizzarsi, oltre che con l'uso del referendum⁴⁴, con l'elezione diretta da parte dei cittadini di importanti cariche pubbliche (ad esempio il capo dello stato, come accade nei regimi presidenziali francese e statunitense). Anche in questo caso, ed in maniera più radicale, il sottosistema politico rivendica la propria specificità: la società *organizzata* (il sottosistema sociale) non essendone più il referente unico (forse neppure il principale). Si noti che for-

me di rapporto diretto tra cittadini e istituzioni politiche erano state a base anche dei regimi autoritari: in quel caso però si realizzavano eliminando la società (la democrazia ed il pluralismo) mentre nei sistemi avanzati sono proprio il contrappeso, il complemento nel sistema politico di una società forte.

Non che in questo modo la società venga espulsa dalla politica; ne viene però ridisegnato il ruolo. La tendenza è ad una specializzazione del sottosistema politico quale risposta all'analogo processo in atto nel sottosistema sociale; la differenziazione del sottosistema sociale produce una società complessa (ove cresce il numero e la contingenza delle aggregazioni sociali) che induce la riorganizzazione nelle modalità di funzionamento anche del sottosistema politico⁴⁵. Le associazioni del sottosistema sociale (non necessariamente i soli partiti) continuano ad essere un partner per la formazione della decisione pubblica; ma appunto un partner, in qualche modo esterno e non più costitutivo della specificità del sottosistema politico. Anche perché nelle società a pluralismo avanzato, gli individui sono sempre meno rappresentati (e rappresentabili) da una organizzazione; essendo il risultato di particolari e contingenti combinazioni tra le molte "associazioni" possibili. La politica ha così lo spazio per rivolgersi direttamente ai singoli (e non più solo alle loro espressioni sociali; si noti come questo avvenga non perché le associazioni contano meno ma al contrario perché contano di più).

Alcuni studiosi (Miglio 1991) parlano di una avviata "età postparlamentare" (il

Parlamento è sempre stato l'espressione della società nel sottosistema politico; poiché lo sviluppo della democrazia coincide con quello della società come sottosistema, il Parlamento ha accompagnato l'intera storia della democrazia e con questa si identifica): che prevede il ridimensionamento di questa istituzione a funzioni di controllo e indirizzo generale e la riduzione delle interferenze oggi esercitate sulla concreta attività di governo. L'ipotesi generale è di una crescente separazione tra attività di rappresentanza e di governo⁴⁶.

Da un punto di vista teorico Miglio ha ragione: la rappresentanza individua un tipo di relazione che appartiene al campo specificatamente sociale⁴⁷; e che all'interno del sistema politico ha operato sulla base di una "evidente finzione" (come ammette lo stesso Kelsen - 1955, 37-38 - uno degli studiosi che più ha insistito sulla essenzialità della rappresentanza parlamentare quale pilastro della democrazia; la finzione che il processo di formazione della decisione pubblica possa identificarsi con la rappresentanza di idee, valori, interessi di parte). Una "finzione" che funzionava nelle condizioni del pluralismo debole. Ma che diventa più difficile da sostenere con il crescere del pluralismo e la moltiplicazione degli attori sociali (il contrasto tra visioni-interessi di parte e decisione pubblica divenendo più marcato; la frammentazione delle aggregazioni sociali producendo soggetti collettivi meno responsabilizzati al funzionamento del sistema nel suo complesso - secondo la logica esposta da Olson 1984)⁴⁸.

In un libro scritto per incarico della socialdemocrazia tedesca, Luhmann (1983) distingue "una interpretazione espansiva ed una restrittiva della politica nello stato del benessere... l'idea espansiva di politica è in modo sconcertante più conservatrice, mentre l'idea politica restrittiva rompe con la tradizione... Una concezione politica espansiva potrebbe riallacciarsi a tradizioni veteroeuropee che attribuiscono alla politica un ruolo guida nella società ... La politica sarebbe una sorta di vertice gerarchico, sarebbe l'ultima istanza" (181). "Una concezione politica restrittiva, per contro, vedrebbe nella politica solo una determinata funzione tra molte altre" (182). La società civile "non è più una società politicamente costituita, nel senso della *societas civilis* veteroeuropea"; ed è una "illusione" quella di "un avvenire sociale - dunque anche di un superamento della società civile - determinabile nella forma di una decisione politico-sistemica" (Luhmann 1982, 313).

Anche nella visione di Luhmann, l'accresciuta complessità sociale fa sì che la legittimazione della decisione politica non possa più fondarsi principalmente sul contributo degli altri sottosistemi, i valori del sottosistema sociale e gli interessi del sottosistema economico. Decisioni che valgono per l'intera collettività devono trovare criteri autonomi di legittimazione all'interno dello stesso sottosistema politico (nella forma delle sue procedure).

Nei sistemi avanzati la politica si separa dalla ideologia (che nasceva dalla necessità di far corrispondere le idee ed i valori di un gruppo sociale con gli inte-

ressi dell'intera collettività) e forse più radicalmente dai valori. Non dall'etica, che è fenomeno più generale, ma da quegli elementi che fondano le *diverse* identità dei gruppi presenti nel sociale. La politica coinvolge meno le "passioni" della gente. Gli attori della politica perdono influenza sociale, quella capacità di mobilitazione che le associazioni accumulano attraverso la istituzionalizzazione di particolari idee e valori costitutivi delle solidarietà.

La competizione per il potere tende ad organizzarsi sulla alternanza di grandi schieramenti (spesso solo due); attori di cui, rispetto ai partiti politici tradizionali nella esperienza italiana, diminuisce la visibilità sociale⁴⁹. I soggetti della politica stemperano la loro identità *sociale*, il legame con una parte limitando fortemente le possibilità di successo nella competizione per il potere.

Questo processo ha forse degli aspetti negativi. Valori e passioni però non scompaiono; si dislocano nella società; in una dimensione meno appariscente e più vicina al privato, meno legata alle grandi dimensioni ed ai clamori della politica, ma non per questo meno vera⁵⁰. Del resto il ridimensionamento della politica accompagna la crescita del pluralismo; ridimensiona l'uso del potere quale strumento per affermare-sostenere idee e valori. Questo non può essere giudicato negativamente; perché accresce la libertà degli individui nella scelta di natura sociale.

La meta finale di un processo governato dal criterio della differenziazione funzionale, può essere un sottosistema politi-

co che si limita a formulare ed amministrare le regole del gioco (economico e sociale; del mercato e della democrazia pluralista); regole del gioco, vale a dire norme procedurali indipendenti dagli specifici interessi e valori dei singoli gruppi sociali e che proprio per questo hanno bisogno del potere politico quale strumento di regolazione diverso dal denaro e dalla influenza. Un obiettivo vicino all'idea liberale del potere politico quale semplice garante dell'osservanza delle norme al cui interno i rapporti privati di

scambio possano realizzarsi al meglio. Oggi però questa meta è lontana (e irraggiungibile in misura completa anche nel futuro). Il potere politico è ancora strumento indispensabile di intervento sociale, particolarmente nella sfera economica, per difendere principi e valori di cui ogni convivenza civile ha bisogno. Così come del resto l'influenza, lo strumento di regolazione specificatamente sociale, continua ad avere un ruolo decisivo nella politica⁵¹.

NOTE

(1) La modernità, scrive Gehlen (1980) "deistituzionalizza": nei sistemi tradizionali le istituzioni sociali erano percepite come dati oggettivi, analoghi ai fatti della natura; nella modernità appaiono invece costruzioni transitorie, passibili di cambiamento ed aperte al vaglio della soggettività; la modernità riduce l'oggettività del mondo sociale ed accentua il carattere di scelta dell'agire umano. Particolarmente Berger (1979; cfr. anche Berger, Berger e Kellner 1977), di cui è l'immagine del supermercato, ha sviluppato questa tematica; sui cui riflessi specificatamente sociologici ha scritto un lucido e documentato saggio Sciolla (1983), al quale rimando anche per la bibliografia. Sul terreno politico il tema è trattato anche attraverso la nozione di "società complessa" (cfr. ad esempio Pasquino 1983; 1988) e, in collegamento ad una più generale prospettiva filosofica, attraverso quella di "società postmoderna" (ad esempio Vattimo 1989).

(2) "Organi differenti, ognuno dei quali ha un compito specifico", ed è "la funzione che assolve" a contraddistinguere "il posto che ciascuno occupa" (Durkheim 1962, 192). "Questa solidarietà assomiglia a quella che osserviamo negli animali superiori. Ogni loro organo ha infatti la sua fisionomia specifica e la sua autonomia; tuttavia l'unità dell'organismo è tanto maggiore quanto più accentuata è l'individuazione delle parti. A causa di questa analogia proponiamo di chiamare organica la solidarietà dovuta alla divisione del lavoro" (146).

(3) Nelle "società inferiori" l'individuo non ha, se non a livello organico, una "individualità propria"; "si confonde con i suoi simili" (Durkheim 1962, 231); "il principale dovere è di somigliare a tutti, e di non avere nulla di personale nè in fatto di credenze, nè in fatto di pratiche" (387); "... perfino la forma esterna della condotta è predeterminata nei minimi particolari. Il modo in cui l'individuo deve nutrirsi e vestirsi in ogni circostanza, i gesti che deve compiere, le formule che deve pronunciare, vengono pre-stabiliti con precisione" (289). Secondo Durkheim "se, nelle società inferiori, alla personalità individuale è lasciato un margine così esiguo, ciò non è dovuto al fatto che essa è stata compressa o repressa artificialmente, ma semplicemente, al fatto che in quel momento della storia non esisteva" (203).

(4) La formazione dell'individualità si accompagna in particolare alla differenziazione dell'area del diritto rispetto a quella della «coscienza collettiva». Nelle società arretrate la regolamentazione ad opera dell'autorità politica si sovrappone e non fa che riflettere «le idee ed i sentimenti comuni» (il diritto essendo per questo di tipo «repressivo»); mentre nelle società evolute ad espandersi è la sfera delle norme giuridiche separate dalle passioni e dai sentimenti comuni.

(5) Cfr. del resto quanto già scriveva Spencer (1967, I, 554-555).

(6) Su interazione, comunicazione e relazione sociale cfr. Rossi (1990).

(7) Diversamente dalla corporazione "l'associazione moderna, il gruppo di scopo, vincola i consociati ed impone loro forme di uguaglianza soltanto sino al punto in cui è richiesto dallo scopo rigidamente circoscritto, e per il resto lascia loro una libertà completa, tollerando ogni individualità ed eterogeneità della loro personalità complessiva" (Simmel 1989, 605-606).

(8) E' noto che i sottosistemi per Parsons sono quattro e non tre; non considererò qui l'ultimo (quello della latenza o mantenimento del modello) dello schema AGIL, non perché meno importante degli altri ma perché teoricamente meno sviluppato. Anche nella trattazione parsonsiana molti sono a questo riguardo i problemi non risolti; l'analisi di questo sottosistema richiederebbe di affrontare una serie di complicazioni teoriche per le quali non è questa la sede.

(9) Parsons (ad esempio 1971) preferisce definire questo settore "comunità societaria". In effetti il termine società è ambiguo: perché indica anche il più ampio sistema che comprende i settori studiati dall'economia, dalla politica, dalla sociologia. D'altra parte questa ambiguità è difficilmente eliminabile: la ritroviamo nel concetto di persuasione, che indica la modalità di regolazione specifica del terzo settore ma che comprende anche le forme regolative dell'economia e della politica (lo scambio economico e la relazione di potere, in quanto mediate da simboli, sono forme di persuasione); ed anche la nozione di sistema sociale può indicare sia il sistema generale a livello di teoria dell'azione sia uno dei suoi sottosistemi. I rischi connessi a questa ambiguità terminologica si possono evitare specificando, nei casi in cui non sia evidente dal contesto, quando il termine società è usato nel suo significato più generale e quando invece per indicare un sottosistema sociale, posto a fianco e non al di sopra dell'economia e della politica.

(10) Giusto" nella concezione liberale diviene quel prezzo di equilibrio che accresce la produttività del sistema economico nel suo complesso: perché aumenta le chance di tutti noi di vivere meglio (Hayek 1976).

(11) Anche Durkheim (1962) attribuisce alle corporazioni funzioni di natura soprattutto morale. E si chiede come queste loro funzioni siano adempiute nella società moderna: perché "... il fatto stesso che un'istituzione [la corporazione di mestiere] sia stata necessaria in certe società durante secoli ci fa dubitare del fatto che esse si siano trovate bruscamente in condizioni di poterne fare a meno. Esse sono senza dubbio mutate; ma è anche legittimo presumere *a priori* che i mutamenti attraverso i quali sono passate reclamino la trasformazione, piuttosto che la distruzione radicale di tale organizzazione" (225; Durkheim però, proprio perché rimane legato al modello corporativo, non riesce a cogliere le ragioni della differenziazione tra sottosistema sociale e sottosistema politico, tra associazioni volontaristiche della società e istituzioni dello stato; su cui cfr. invece Weber 1982, 27-29).

(12) Weber (1982, 33-34) ha notato come "il diritto elettorale paritario" si realizzi proprio quale *contrappeso* nel sistema politico delle differenze in cui gli individui si

trovano nel sistema economico. La "paritarietà del diritto di voto" corrisponde "all'assenza dello stato attuale. Solo allo Stato moderno appartiene il concetto di 'cittadino'. E innanzitutto il diritto elettorale paritario non significa in ogni altro modo che, a questo punto della vita sociale, il singolo *non* si deve ormai più considerare, come sempre in passato, secondo il suo particolarizzarsi in determinate collocazioni professionali e familiari e secondo le diversità della sua condizione materiale o sociale, ma per l'appunto soltanto *come cittadino* ... ciò costituisce, secondo il suo senso, un certo contrappeso alle inevitabili *diseguaglianze* sociali prodotte *non* dalle qualità naturali, bensì, spesso nella più stridente sproporzione rispetto ad esse, dalle condizioni sociali, soprattutto dal *portemonnaie* ...".

(13) E' un aspetto un poco trascurato nella interessante analisi di Baraldi (1989).

(14) Il concetto di evoluzione, dopo aver costituito il caposaldo del positivismo ottocentesco, non ha oggi buona fama in sociologia. In effetti le analogie rilevate da Spencer tra evoluzione della vita organica e sociale, sono state utilizzate in passato - in ciò che è definito darwinismo sociale - per legittimare ideologie reazionarie. In particolare la competizione economica è stata considerata un modello di selezione naturale, che realizza la "sopravvivenza dei più idonei"; una concezione utilizzata per opporsi all'intervento statale nell'economia, alla assistenza sociale, agli ideali socialisti di riforme ed eguaglianza. Questa ideologia è agli antipodi di quanto proposto nel presente saggio. Di certo l'evoluzione sociale non si identifica con gli esiti della competizione economica (l'economia è solo uno dei sottosistemi sociali); e la competizione, semmai, è tra diversi modelli societari. E' però lo stesso concetto di evoluzione sociale che forse va messo in discussione e sostituito con quello più neutro di mutamento sociale (cfr. Gallino 1988, 290); nella visione qui proposta, comunque, la collocazione di una formazione sociale su un gradino più alto sulla scala, è determinata non dalla presenza di questo o quel valore ma dalla possibilità di ammettere e far convivere al proprio interno diversi valori; forse in questo senso possiamo ancora definire evoluta (superiore ad un'altra) la società democratica.

(15) Presenti in particolare nel mondo classico; soprattutto nello sviluppo della società greca si riconoscono forti elementi di differenziazione tra sottosistema politico e sottosistema economico; qui nasce il termine democrazia, quale governo del popolo contrapposto alla oligocrazia, quale governo dei pochi più ricchi (ad Atene sino al 508 A.C. i cittadini sono divisi in classi determinate dal reddito che ricavano dalla loro terra; le funzioni pubbliche più elevate sono riservate ai ricchi; con le riforme di Clistene una coalizione di artigiani, mercanti e contadini poveri sconfigge il potere dei nobili: lo Stato viene amministrato dall'Assemblea del popolo e da un Consiglio elettivo di 500 membri).

(16) Il riferimento è all'utilitarismo storico, di Bentham e J. Mill in primo luogo. J.S. Mill, pur appartenendo all'ambito dell'utilitarismo, ad un certo punto se ne distacca e va considerato uno dei precursori del modello pluralista di democrazia (cfr. anche

MacPherson 1980).

(17) Perché il mercato è un meccanismo di allocazione delle risorse che conosce il valore attraverso il prezzo; *solo* attraverso il prezzo; non può quindi conoscere l'importanza per la società (la riproduzione specificamente *sociale*) di valori il cui significato non è riducibile alla utilità economica. La distribuzione del reddito ad opera del mercato può essere efficiente per l'allocazione delle risorse economiche; ma non è in grado di svolgere funzioni che sono in senso stretto sociali.

(18) Ho sviluppato questa tesi in La Valle (1992); per ragioni di spazio qui mi limito ad accennarla senza potere svolgere una adeguata argomentazione.

(19) Talora prima ancora che l'astensione dal lavoro abbia effettivamente luogo. Vi è da chiedersi se lo sciopero nella nuova situazione possa restare lo strumento principale della azione sindacale. Il suo ruolo è stato importante nella società industriale, la libertà di sciopero rappresentando uno dei pilastri su cui è nata e si è sviluppata la democrazia. E' però uno strumento tipico di una società ancora (relativamente) indifferenziata: che attribuisce capacità *sociale* (la capacità cioè di vedere realizzati i propri principi di valore) ai gruppi che dispongono di potere economico; oggi questa forma di azione collettiva attribuisce maggiore capacità sociale ai gruppi che sono in grado di minacciare-infliggere i più elevati danni economici alla collettività.

(20) La celebre formula di MacLuhan (1967) "il medium è il messaggio" indica proprio questo: che i principali effetti di mutamento sul sistema sociale sono ormai prodotti non dai messaggi che passano attraverso i *media* ma dai *media* stessi. Elemento decisivo della trasformazione sociale è l'introduzione di nuovi *media*.

(21) Non senza problemi. Nello schema tradizionale di interazione sociale *ognuno* dei partner della relazione propone (implicitamente, con il proprio comportamento) un modello all'altro e riceve una risposta (implicita nella re-azione di *alter*; lo schema è quello cosiddetto di "doppia contingenza"). Attraverso i *mass media* la comunicazione invece è spesso unidirezionale. Quando scegliamo un programma televisivo (o un libro, un giornale, una rivista, un disco, un film eccetera) sottoponiamo coloro che ci propongono il messaggio ad un giudizio, ma non siamo a nostra volta giudicati (se non da noi stessi). Mentre nello schema tradizionale di interazione per avere conferme sociali al proprio sistema di significati bisogna rischiarlo nel confronto con l'altro (correre cioè il rischio di una risposta negativa, che chiede un aggiustamento al nostro comportamento) oggi questo rischio si è ridotto: nella ricezione della comunicazione mediale noi non siamo interamente in gioco. L'attore può scegliere una molteplicità crescente di comunicazioni perché per lui meno impegnative in quanto unidirezionali. Questo lascia spazio alla crescita di una identità ipertrofica (che cresce in misura abnorme perché trova nutrimento in abbondanza nell'ambiente sociale e può scegliere ciò che preferisce; fenomeni legati allo sviluppo di questo "sé grandioso" sono in parte colti dalla nozione di "narcisismo"; Lasch 1981) ma fragile nel rapporto con l'altro. Da una parte perché l'attore non ha più misura della corrispondenza tra i modelli interiorizzati

ed i propri comportamenti reali (quella misura che in condizioni di istituzionalizzazione gli era fornita dalla risposta di *alter*). Dall'altra perché si trova a sviluppare aspettative sulla base dei modelli proposti dai *media*, che spesso non trova corrisposte nel mondo sociale reale (senza che le proprie reazioni negative riescano a correggere in misura adeguata il comportamento dell'altro). L'effetto può essere una progressiva rinuncia all'interazione, sostituita con la più comoda e meno rischiosa selezione di comunicazioni unidirezionali. Mentre là dove all'interazione non si può rinunciare (ad esempio nella sfera del lavoro, dove i rapporti sociali solo in parte possono essere scelti a discrezione dell'attore), l'esito può essere la difficoltà a vedere riflesso nel mondo reale, degli uomini in carne ed ossa, i significati che l'attore attribuisce alle cose (da cui fenomeni di tipo depressivo). Il risultato è un generale ritiro dell'individuo nella sfera cosiddetta privata; mentre in quelle "istituzioni" che una volta erano fondative delle aggregazioni sociali (tipiche appunto le istituzioni lavorative) l'individuo si trova a lottare per mantenere e proteggere la propria identità contro un ambiente che percepisce imposto.

(22) "Il problema dell'identità, la domanda: chi sono io? rappresenta un problema specificatamente moderno" (Sciolla 1983, 103; il riferimento classico è ancora a Durkheim 1962). Si noti come l'individuo (una persona storica, con le sue particolari ed uniche caratteristiche) sia generalmente assente nell'arte delle società tradizionali (vi compaiono le divinità e figure eccezionali ad esse assimilabili: ad esempio i Faraoni dell'antico Egitto) ove più spesso troviamo raffigurazioni dell'uomo in generale (o di un particolare popolo, casta, ruolo sociale); forse per questo tipica dell'arte primitiva e arcaica è la stilizzazione della figura umana. La raffigurazione dell'individualità (sia pure in una prima fase, in forma idealizzata) esplose invece nell'arte di quelle società che chiamiamo classiche ed a cui ci sentiamo particolarmente vicini: nell'arte greca (non solo nel figurativo: si pensi alla modernità della figura di Antigone nel teatro di Sofocle, caratterizzata dal contrasto tra dovere morale e legge dello stato, che lascia spazio ad una tragica scelta individuale) e romana, in civiltà cioè che raggiungono livelli di differenziazione particolarmente elevata. Alla raffigurazione stereotipata della figura umana torna invece l'arte medievale, mentre l'individuo trionfa a partire dal Rinascimento. L'esigenza rigorosa di identità, in particolare attraverso l'accurata registrazione della data di nascita - che identifica l'individuo - con l'istituzione di precisi registri anagrafici di stato civile, è del resto propria solo del costume moderno (su quest'ultimo aspetto cfr. Ariès 1968, 12). Come ha notato Simmel, in molte società tradizionali la colpa di un reato ricadeva sull'intera famiglia (o *gens*, stirpe, popolo) del reo, un cui qualsiasi membro poteva esserne ritenuto responsabile ed oggetto di espiazione.

(23) L'amore non è un scoperta dell'ottocento; ma è solo a partire dalla fine del diciottesimo secolo che l'amore romantico, per la prima volta nella storia, diviene motivo sufficiente per il matrimonio (Campbell 1987, 27).

(24) "...La definizione dell'identità in strutture sociali precedenti avveniva principalmente attraverso l'appartenenza a gruppi o a classi, in ogni caso attraverso l'identificazione con collettività socialmente stabili e circoscritte; nelle società di massa ad alta complessità l'identità sociale che permette di partecipare a processi collettivi come l'educazione, il consumo, la politica stessa, tende sempre più a coincidere con la condizione di attore sociale *tout court*." (Melucci 1983, 158-159).

(25) Con l'eccezione di alcune serie dalle prestazioni particolari, come i cronografi, venduti ad un prezzo superiore.

(26) Che naturalmente non è scomparso ma che oggi convive con il nuovo.

(27) Nel successo degli Swatch non va comunque dimenticata la qualità intrinseca del prodotto: che non si sarebbe venduto ai volumi attuali se non fosse anche un buon orologio, tecnicamente ed economicamente valido. Non è però questo l'elemento che caratterizza il caso Swatch.

(28) La nozione di "stili di vita", che oggi prevale negli studi di marketing, è significativa proprio perché avvicina il comportamento alla sfera della soggettività. I limiti della concezione vebleniana del consumo erano già stati rilevati da Fabris (1974).

(29) Naturalmente anche nel modello tradizionale l'esistenza di diverse marche e tipi permetteva al consumatore una scelta in base al gusto personale e non solo al prezzo. Nel nuovo modello di consumo questo tipo di scelta diventa però decisivo; mentre prima l'elemento decisivo era il prezzo. La conseguenza più importante è la crescita nella varietà e contingenza dei modelli.

(30) "Acquistare un'auto è diventato, sempre più, una dichiarazione di scelta del consumatore a livello simbolico oltre che materiale" (Tomlinson 1990, 10).

(31) Anche qui naturalmente il nuovo modello di consumo non sostituisce ma convive con quello tradizionale; il prezzo continua a contare, anche come espressione di appartenenze sociali. Accanto a queste però si sviluppano, ed hanno una importanza destinata a crescere in futuro, nuovi fenomeni.

(32) Il fenomeno però è evidente anche nell'industria dell'arredamento: qui uno dei casi più importanti è Ikea (significativo perché, come Benetton, ha innovato non solo il prodotto ma anche le tecniche di vendita). In questo modello produttivo qualità e design si separano dal prezzo; non che quest'ultimo non conti; il gusto diventa però il fattore decisivo, il design accurato ritrovandosi a tutti i livelli di prezzo (Ikea ha successo vendendo mobili in scatola di montaggio: davvero ciò che nel modello tradizionale squalificava socialmente, la necessità di "farsi da sé" i mobili).

(33) Naturalmente l'acquisto di un capo di abbigliamento non è mai stata questione solo di prezzo ma sempre anche di gusto; il messaggio implicito nel prodotto è sempre stato anche quello di un particolare modo di essere (non solo di avere). Oggi però il raggio e la contingenza della scelta conoscono un radicale ampliamento.

(34) Il modello dello *shopping center* è stato analizzato da Baudrillard (1981a).

(35) Lo stesso vale nelle vendite per corrispondenza: anche qui viene meno il ruolo

del negoziante come esperto ed il momento centrale diviene la scelta del prodotto in un vasto ventaglio di offerta.

(36) Fabris (1974, 205) nota come questo valga in particolare per l'ampia gamma di prodotti "sfusi" tipici del negozio tradizionale; prodotti che oggi invece tendono tutti ad essere tutti confezionati e scelti dal consumatore in base alla immagine di marca.

(37) Un grande pubblicitario francese scrive che "la società dei consumi è morta"; attraverso il maggio '68, i francesi "sono passati inavvertitamente dall'aver all'essere" (Seguella 1987, 174); "esteriorizzare il proprio successo è ... fuori moda" (150); "l'acquisto, segno esteriore di ricchezza, diventa segno interiore di piacere, ... ogni acquisto [diventa] ... espressione di sé ... E' la fine dei modelli unici e dei giganti tutti d'un pezzo ... Il consumatore medio non esiste più, ci sono 55 milioni di consumatori" (156-157).

(38) Riporto come esempio una esperienza personale: abito in un piccolo paese della Lombardia dove sino a non molto tempo fa gli acquisti venivano fatti nei piccoli negozi tradizionali. Da alcuni anni nelle vicinanze è stato aperto un grande ipermercato: la prima cosa evidente è che mentre prima la spesa era un compito rigidamente femminile, adesso attorno al carrello si trova non solo la donna ma l'intera famiglia (marito, moglie e figli). Questo può essere dovuto a diversi motivi: non ultimo è però il carattere di scelta assunto dall'acquisto nell'ipermercato. La spesa diviene una occasione sociale nella quale si costruiscono, si esprimono e si modificano i gusti della famiglia. Collegandosi ad una serie di manifestazioni ad evidente contenuto sociale (raccolta di fondi e vendite di prodotti per scopi umanitari, mostre di club, associazioni di volontariato, parrocchie eccetera) la direzione dell'ipermercato ha saputo abilmente accentuare il carattere di vera e propria "festa" (nel classico significato sociologico, durkheimiano del termine) assunto dall'acquisto (sull'elemento ludico dell'acquisto hanno scritto diversi studiosi; del resto *Marcovaldo* di Calvino è del 1963).

(39) E' questo all'origine degli ingenti e crescenti investimenti in pubblicità dei sistemi avanzati. Perché "consumiamo il prodotto nel prodotto, ma consumiamo il suo senso nella pubblicità" (Baudrillard 1987, 5).

(40) E' vero che nella misura in cui nel prodotto prevalgono funzioni di comunicazione, le sue caratteristiche intrinseche perdono importanza; se comperiamo una merce per segnalare agli altri ciò che siamo, il suo contenuto materiale non conta più molto; ciò che conta è il messaggio, che può essere trasmesso da diversi supporti materiali, essendo da questi relativamente indipendente. Lo è però appunto *relativamente*: così ad esempio una linea di prodotti alimentari può richiamarsi ai valori della natura e della tradizione ed essere acquistata da consumatori che in questi valori si riconoscono. Un conto è però se quei prodotti sono realizzati con materie e procedimenti genuini, un altro se sono in cima alla scala della sofisticazione alimentare, se cioè le loro caratteristiche intrinseche contraddicono quei valori che si vogliono trasmettere. Non bisogna dimenticare che si tratta pur sempre di prodotti d'uso (non di meri simboli).

La valenza comunicazionale può essere solo *relativamente* separata dalla natura materiale della merce.

(41) Sul gusto quale fattore di "distinzione" sociale cfr. Bourdieu (1979).

(42) In un'ottica tradizionale, che pone ancora al centro del mutamento sociale il sottosistema politico, si è detto che i movimenti degli anni settanta - degli studenti, delle donne, e successivamente degli ecologisti - hanno fallito i loro obiettivi. In realtà questi movimenti hanno cambiato *la società* italiana: il modo di pensare, di vivere, di stare assieme della gente. Un cambiamento che è stato recepito anche dalla politica, ma che a questa non si riduce (un giudizio che valutasse il movimento femminista attraverso le modifiche alla legislazione, sottovaluterebbe drasticamente la portata del mutamento sociale prodotto da questo soggetto).

(43) Questa fusione è tipica dei regimi autoritari, caratterizzati dal primato del partito sullo stato. L'esperienza italiana del dopoguerra non è assimilabile a questi regimi: ha però le caratteristiche di una democrazia debole proprio per la ridotta autonomia della sfera pubblica rispetto a quella della società civile. Oggi che la forza della società è cresciuta il compimento di una più matura democrazia richiede la complementare crescita di autonomia della sfera pubblica. La crisi dei partiti tradizionali è crisi di un tipo di organizzazione costruito sulla fusione tra politica e società.

(44) Come, in parte ed in forme incomplete (data la natura del nostro istituto referendario) si è già realizzato anche nel nostro paese: il frequente uso del referendum ha accompagnato la crescita della società complessa e la crisi del vecchio apparato della decisione pubblica, mostrando la necessità di consultare direttamente l'opinione pubblica saltando la mediazione dei partiti. Anche il nuovo ruolo assunto dalla Presidenza della Repubblica rivela come i partiti non siano più il filtro necessario del rapporto tra cittadini e istituzioni della politica; possono anzi, come detto, costituirne il diaframma.

(45) Naturalmente la determinazione non è a senso unico; come sociologo, all'interno di una disciplina che spesso si autolimita a considerare solo gli effetti di mutamento sociale indotti dall'economia e dalla politica, mi preme però sottolineare questo aspetto.

(46) "Il Parlamento che governa . che cioè tiene quotidianamente sulla corda il Governo dopo averlo nominato - uscirà progressivamente dalla storia" (Miglio 1991, 63); "la classe politica deve essere stabilmente divisa: i rappresentanti devono poter trattare con chi governa, e anche rovesciarlo. Ma non sostituirvisi ..." (75).

(47) Ho sviluppato questa tesi in La Valle (1992). Non avendo qui lo spazio per una argomentazione approfondita mi limito a ricordare come il rapporto di rappresentanza (un enigma mai completamente risolto dalla scienza politica; Fisichella 1983, 5) funzioni in base a due presupposti (Pitkin 1983): a) da una parte ci si aspetta che sia il rappresentante a decidere, avendo in vista non i suoi interessi ma quelli dei rappresentati; il compito del rappresentante non è semplicemente quello di trasmettere ordini ricevuti; prendere decisioni in situazioni nuove e imprevedute, alla luce di nuove infor-

mazioni non è deviazione dalla rappresentanza ma ne costituisce anzi l'essenza; b) dall'altra ci si aspetta che i rappresentati siano pronti ad accettare le decisioni prese a loro nome dal rappresentante, ad onorare gli impegni che questi ha assunto. In relazione a questo secondo aspetto la rappresentanza nasconde una relazione di influenza: per "ottenere ubbidienza" dai rappresentati, il rappresentante deve convincerli, persuaderli della bontà delle scelte che egli ha compiuto. Ed è una condizione di idee e valori condivisi che rende possibile al rappresentante prendere autonomamente delle decisioni, sapendo che saranno poi accettate dai rappresentati. Si tratta di una relazione vicina a quel modello di scambio sociale nel quale l'influenza - la delega a decidere per - viene ceduta quale riconoscimento di una capacità dell'altro di realizzare modelli di valore condivisi (quei modelli che fondano la solidarietà del gruppo sociale).

(48) Da questo punto di vista non è strano che proprio l'accelerazione nella crescita del pluralismo sociale a partire dagli anni sessanta e settanta sia stata accompagnata dalla crisi del pluralismo *quale teoria politica* (cfr. ad es. Garson 1978). Perché è proprio la crescita del pluralismo sociale a spingere per la differenziazione del sottosistema politico, per l'enucleazione cioè di una logica di funzionamento di questo sottosistema diversa ed autonoma rispetto a quella del sottosistema sociale. Mentre la teoria pluralista "classica" (in particolare la cosiddetta "teoria scientifica dei gruppi" - versione americana del pluralismo, di Bentley e Truman in primo luogo - al cui interno la decisione politica era percepita essenzialmente come l'esito automatico della interazione tra i gruppi) tendeva a confondere il funzionamento del sottosistema politico con quello del sottosistema sociale (del resto in una fase storica in cui i margini di differenziazione tra i due sottosistemi erano oggettivamente ridotti); sino, come accade nella "teoria economica della democrazia" di A. Downs (1957), ad identificarli completamente. Oggi invece la politica si ritira dalla società; ed in questo ritirarsi trova specifiche modalità di funzionamento.

(49) Così come, nelle aree a democrazia pluralista avanzata, mi sembra stia indebolendosi l'idea di fondare l'unità politica su quella culturale, che era stata a base della concezione ottocentesca dello stato nazione: si sviluppano entità politiche sovranazionali (il modello degli USA che è oggi dell'Europa) che possono riconoscere ampie autonomie a quella dimensione regionale che era stata sacrificata nella costruzione degli stati nazionali.

(50) Ne è esempio la recente espansione nel nostro paese del volontariato; la costruzione di "piccole" aggregazioni sociali, aree di istituzionalizzazione di particolari valori.

(51) Anche in ciò che chiamiamo personalizzazione e spettacolarizzazione della politica. Forse l'aspetto più interessante è che se nella fase del pluralismo debole il carattere radicale della competizione politica faceva sì che i campi di influenza fossero nettamente distinti (ognuno degli attori collettivi controllava una propria sfera di influenza sociale) oggi si apre lo spazio per un uso istituzionale della influenza nel siste-

ma politico. I detentori di importanti cariche pubbliche possono rivolgersi, e tentare di persuadere con il peso del loro prestigio, l'intera opinione pubblica e non più solo una parte di essa.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Ariès, P.
1968 *Padri e figli nell'Europa medievale e moderna*, Bari, Laterza.
- Baraldi, C.
1989 *Il concetto di classe e la teoria dei sistemi sociali*, in "Studi di sociologia", n. 1.
- Baudrillard, J.
1981 *For a Critique of the Political Economy of the Sign*, St Louis, Telos Press.
1981a *Simulacres et simulation*, Paris, Galilée
1987 *Il sogno della merce*, Milano, Lupetti.
- Benetton, L.
1990 *Io e i miei fratelli*, Milano, Sperling & Kupfer.
- Berger, P.L.
1979 *The Heretical Imperative*, New York, Anchor Press.
- Berger, P.L., Berger, B. e Kellner, H.
1977 *The Homeless Mind*, Harmondsworth, Penguin.
- Bloch, M.
1965 *La società feudale*, Torino, Einaudi.
- Bourdieu, P.
1979 *La distinction. Critique sociale du jugement*, Paris, Les Editions de Minuit.
- Brentano, L.
1978 *Le origini del capitalismo*, Firenze, Sansoni.
- Campbell, C.
1987 *The Romantic Ethic and the Spirit of Modern Consumerism*, Oxford, Blackwell.
- Codeluppi, V.
1989 *Consumo e comunicazione*, Milano, Angeli.

- Douglas, M. e Isherwood, B.
1984 *Il mondo delle cose*, Bologna, Il Mulino.
- Downs, A.
1957 *An Economic Theory of Democracy*, New York, Harper and Row.
- Durkheim, E.
1962 *La divisione del lavoro sociale*, Milano, Comunità.
- Ewen, S.
1990 *Marketing Dreams: The Political Elements of Style*, in Tomlinson, A. (a cura di), *Consumption, Identity & Style*, London, Routledge.
- Ewen S., Ewen, E.
1982 *Channels of Desire*, New York, McGraw-Hill.
- Fabris, G.
1974 *Il comportamento del consumatore*, Milano, Angeli.
- Featherstone, M.
1991 *Consumer Culture and Postmodernism*, London, Sage.
- Fisichella, D.
1983 *Sul concetto di rappresentanza politica*, in idem (a cura di), *La rappresentanza politica*, Milano, Giuffrè.
- Garson, G.D.
1978 *Group Theories of Politics*, London, Sage.
- Gehlen,
1980 *Man in the Age of Technology*, New York, Columbia University Press.
- Hayek, F.A.
1976 *Law, Legislation and Liberty. Vol. 2. The Mirage of Social Justice*, Chicago, University of Chicago Press.
- Hirsch, F.
1981 *I limiti sociali allo sviluppo*, Milano, Bompiani.

- Hirschman, A.O.
1977 *The Passions and the Interests. Political Arguments for Capitalism before Its Triumph*, Princeton, Princeton University Press.
- Kelsen, H.
1955 *Democrazia e cultura*, Bologna, Il Mulino.
- Lasch, C.
1981 *La cultura del narcisismo*, Milano, Fabbri.
- Lash, S. e Urry, J.
1987 *The End of Organized Capitalism*, Cambridge, Polity Press.
- La Valle, D.
1992 *Denaro, prestigio e regolazione sociale*, Bologna, Il Mulino (in corso di pubblicazione).
- Leiss, W., Kline, S., Jhally, S.,
1986 *Social Communication in Advertising: Persons, Products and Images of Well-Being*, Toronto, Methuen.
- Luhmann, N.
1982 *Potere e codice politico*, Milano, Feltrinelli.
1983 *Teoria politica nello stato del benessere*, Milano, Angeli.
1990 *Sistemi sociali*, Bologna, Il Mulino.
- MacLuhan, M.
1967 *Gli strumenti del comunicare*, Milano, Il Saggiatore.
- MacPherson, C.B.
1980 *La vita e i tempi della democrazia liberale*, Milano, Il Saggiatore.
- Melucci, A.
1982 *L'invenzione del presente. Movimenti, identità, bisogni collettivi*, Bologna, Il Mulino.
1983 *Identità e azione collettiva*, in AA.VV., *Complessità sociale e identità*, Milano, Angeli.
1991 *Il gioco dell'io. Il cambiamento di sé in una società globale*, Milano, Feltrinelli.

- Miglio, G.
1991 *Una Costituzione per i prossimi trent'anni*, Bari, Laterza.
- Olson, M.
1984 *Ascesa e declino delle nazioni*, Bologna, Il Mulino.
- Parsons, T.
1970 *La struttura dell'azione sociale*, Bologna, Il Mulino
1971 *Sistemi di società. Le società tradizionali*, Bologna, Il Mulino.
- Pasquino, G.
1983 (a cura di) *La società complessa*, Bologna, Il Mulino.
1988 *Istituzioni, partiti, lobbies*, Bari, Laterza.
1991 *La repubblica dei cittadini ombra*, Milano, Garzanti.
- Pitkin, H.F.
1983 *I due volti della rappresentanza*, in Fisichella, D. (a cura di), *La rappresentanza politica*, Milano, Giuffrè.
- Pizzorno, A.
1977 *Scambio politico e identità collettiva nel conflitto di classe*, in Crouch, C. e Pizzorno, A. (a cura di), *Conflitti in Europa*, Milano, Etas.
1978 *Le due logiche dell'azione di classe*, in AA.VV., *Lotte operaie e sindacato: il cilo 1968.72 in Italia. Vol. 6*, Bologna, Il Mulino.
- Rossi, G.
1990 *Dall'interazione alla relazione sociale: un problema di sociologia della conoscenza*, in "Studi di sociologia", n. 2.
- Schumpeter, J. A.
1955 *Capitalismo, socialismo e democrazia*, Milano, Comunità.
- Sciolla, L.
1983 *Il concetto di identità in sociologia*, in AA.VV., *Complessità sociale e identità*, Milano, Angeli.
- Séguéla, J.
1987 *Non dite a mio madre ...*, Milano, Lupetti.

- Simmel, G.
1982 *La differenziazione sociale*, Bari, Laterza.
1984 *Filosofia del denaro*, Torino, UTET.
1989 *Sociologia*, Milano, Comunità.
- Sombart, W.
1967 *Il capitalismo moderno*, Torino, UTET.
1983 *Il borghese. Lo sviluppo e le fonti dello spirito capitalistico*, Milano, Longanesi.
- Smelser, N.J.
1978 *Il mutamento sociale nella rivoluzione industriale*, Milano, Etas.
- Spencer, H.
1967 *Principi di sociologia*, Torino, UTET.
- Tawney, R.H.
1967 *La religione e la genesi del capitalismo*, Milano, Feltrinelli.
- Thrupp, S.L.
1977 *Le corporazioni*, in AA.VV., *Storia economica Cambridge. vol. 3. Le città e la politica economica nel Medioevo*, Torino, Einaudi.
- Tomlinson, A.
1990 *Consumer Culture and the Aura of the Commodity*, in idem (a cura di), *Consumption, Identity, & Style*, London, Routledge.
- Touraine, A.
1969 *La società post-industriale*, Paris, Denoel.
1975 *La produzione della società*, Bologna, Il Mulino.
1986 *Lavoro e società*, in "Sociologia del lavoro", n. 29.
1987 *Le lotte antinucleari*, in Ceri, P. (a cura di), *Ecologia politica*, Milano, Feltrinelli.
1988 *Il ritorno dell'attore sociale*, Roma, Editori Riuniti.
- Vattimo, G.
1989 *La società trasparente*, Milano, Garzanti.
- Weber, M.
1982 *Parlamento e governo. E altri scritti politici*, Torino, Einaudi.