



Rapporti di classe

Legami sociali, imitazione e distinzione

Maurizio Donato

Abstract

As the polarization of incomes grows, the less advantaged economic and social agents try to escape from their condition refining, when possible, both their surviving strategies and their physical residence places, in order to achieve the same behaviour and patterns of consumption of the more advantaged people. At the same time, this kind of social mobility is hindered by means of laws, rules of social norms and, first of all, of the social structure of production. In our model, there is a social class that try to imitate and join the levels of income and consumption of other social groups (the leisure of the ruling class, the middle class, or simply the regular working class) while the latter will to escape from imitation looking for distinction as a social convention.

Economia politica, filosofia

Introduzione

Una delle caratteristiche più marcatamente ideologiche della teoria economica dominante è la sua metodologia individualistica. Il soggetto economico tipico è un individuo isolato¹ di cui non si riconosce l'interdipendenza con il resto dei soggetti che popolano la scena sociale. Solo recentemente questo framework piuttosto primitivo è stato arricchito da ipotesi comportamentali più articolate che tuttavia mantengono una notevole dose di schematismo e

¹ Si pensi alla metafora di Robinson Crusoe

che in ogni caso non giungono quasi mai a considerare l'interazione in termini di classi sociali. Volendo mantenere un punto di contatto con la ricerca "mainstream" la cui metodologia è comunque utile a tentare una modellizzazione dei comportamenti umani, ci limiteremo in questo scritto a considerare due modalità, forse le più elementari, in cui si può esprimere un legame sociale, indagandone alcune aporie. Possiamo assumere un atteggiamento di tipo cooperativo con le persone con cui entriamo in contatto, oppure competitivo; possiamo riconoscerci in un comportamento, cercando di imitarlo, o non riconoscerci, mirando alla distinzione. Cercheremo di indagare questa dinamica assumendo l'ipotesi che i soggetti che abitano il mondo siano divisi tra loro in due classi sociali di cui una cerca di perpetuare il proprio dominio sull'altra attraverso molteplici meccanismi [par. 2], che trovano comunque il proprio fondamento nella sfera della produzione e si concretizzano nel tentativo di accrescere le disuguaglianze attraverso l'intensificazione dello sfruttamento del lavoro [par.3]

In un contesto "ideale" la maggioranza dei soggetti sfruttati "dovrebbe" riconoscersi nei comportamenti dei propri simili con cui stringere legami sociali, così come accade normalmente tra i membri della classe dominante. Invece no. Perché tanti soggetti sociali si comportano in modo contrario ai propri interessi, cooperando (o cercando di cooperare) con gli appartenenti alla classe dominante e competendo con i propri simili? Secondo economisti come Akerlof e Kranton [2000] per un (malinteso?) senso dell'identità sociale, per l'antropologo René Girard a causa del desiderio mimetico, dal punto di vista del filosofo e psicoanalista Slavoj Žižek per il carattere falso delle scelte che ci vengono prospettate. In quest'ultima prospettiva, è interessante sottolineare il cambiamento storico cui stiamo assistendo e che consisterebbe nel passaggio dalla repressione dei bisogni a quella che un lacaniano definirebbe "ingiunzione superegoica al godimento"; in altre parole, gli agenti ideologici della "ruling class" non dicono (più) ai soggetti appartenenti alla classe lavoratrice: no, tu non puoi accedere alla mobilità sociale verso l'alto², inviando invece un messaggio di segno affatto diverso: non solo ce la puoi fare, ma devi vincere la scalata sociale, e il modo consiste nell'accettazione dei paradigmi ideologici della classe dominante, il suo linguaggio, attivando i legami sociali a ciò utili e disattivando gli altri. Quando poi il soggetto si accorge che il Reale è nient'altro che l'astratta logica (spettrale) del capitale e che nei fatti la mobilità sociale è impedita e ridotta al rango di lotteria, va in crisi prendendola il più delle volte con se stesso o con i più vicini della catena sociale.

Il nascondimento delle identità di classe è l'ingrediente principale dell'ideologia borghese della scomparsa - in realtà della negazione - delle differenze di classe. Sono riconosciute, anche

² Che roba, contessa! cantava Paolo Pietrangeli

se non necessariamente tollerate, quelle generazionali, di genere, etniche, religiose, il generico diritto a esistere come minoranza e il rifiuto della discriminazione (ma solo fino a un certo punto, come notano Rapoport e Weiss [2001]). L'esistenza delle classi sociali con interessi contrapposti, quella no. Per molti autori le osservazioni che potrebbero valere per le donne, i neri, i poveri, non valgono per i lavoratori salariati. E' la negazione, dunque il contrario dell'identità, di se stessi come classe sfruttata che porta alla coscienza di sé come classe generale e ai comportamenti che ne derivano, miranti alla soppressione delle classi.

1 VICINI, MA NON TROPPO

Per la teoria economica ortodossa sono le preferenze individuali, fisse e non influenzate da elementi esterni, a determinare – dati il reddito e i prezzi – le scelte di soggetti considerati agenti omogenei e perfettamente razionali. Da più parti e da molto tempo questo framework piuttosto primitivo è stato arricchito dalla considerazione del ruolo essenziale che svolge l'interazione sociale nel condizionare preferenze tutt'altro che esogene, ma invece a loro volta dipendenti dal consumo altrui oltre che dall'offerta disponibile e pubblicizzata. In termini statistici, l'interdipendenza rafforza l'operare della legge di potenza che, come è stato chiarito recentemente da autori come A. Barabasi, D. Watts, B. Huberman³ agisce in modo da istituire una sorta di “premio di preferenza” per le scelte di alcuni soggetti che agiscono da veri e propri attrattori della rete. Occorre però precisare che l'interdipendenza non opera su tutti i soggetti allo stesso modo: mentre per alcuni l'osservazione o l'informazione sul consumo di determinate merci da parte di altri funge da stimolo positivo, rafforzando un sentimento di emulazione, per altri accade esattamente l'opposto. Il punto di partenza di questo lavoro è che, mentre i soggetti che si trovano alla base della piramide sociale, aspirando alla mobilità sociale e/o spaziale, cercano di imitare i comportamenti degli appartenenti alla classe dominante, questi ultimi, guidati dalla ricerca della distinzione, ostentano stili di vita, consumi e convenzioni sociali che, per poter essere efficaci, hanno bisogno di mostrarsi ma cercando di evitare allo stesso tempo i tentativi di imitazione⁴.

Nel contesto di questo scritto l'uso del termine *convenzione*⁵ serve a sottolineare l'elemento simbolico che assumono comportamenti che, pur potendosi manifestare – e solitamente manifestandosi - nella forma di consumo di merci rivestono un carattere più ampio. Scegliere

³ Citiamo, per tutti, il libro di A. BARABASI, *Linked*, Perseus Publishing, Cambridge, Massachusetts, 2002

⁴ E' stato G. Simmel a utilizzare per primo le categorie di imitazione e distinzione

⁵ Nel linguaggio della teoria dei giochi, Young [1993] ha proposto di definire convenzioni quelle particolari configurazioni di un gioco di natura evolutivistica in cui i processi di aggiustamento delle strategie portano a un equilibrio in cui tutti i giocatori adottano la stessa strategia

uno stile di abbigliamento, una determinata marca di automobili, un luogo di vacanza o, al limite, una occupazione è un'attività di natura sociale che concorre a confermare, o a negare, una convenzione vigente, più o meno accettata dalla maggioranza degli appartenenti a un insieme sociale. L'insistenza sulla natura di classe delle preferenze, pur considerata oggi eterodossa rispetto al pensiero economico dominante, non è certo un'acquisizione recente da parte degli studiosi del comportamento umano. Prima dell'affermazione del paradigma neoclassico basato sull'individualismo metodologico, gli autori classici fondavano le proprie ipotesi teoriche sulla consapevolezza che l'esistenza delle classi sociali condiziona fortemente le scelte economiche dei soggetti. Sombart, Simmel, Veblen da punti di vista differenti analizzano le convenzioni sociali prevalenti così come i consumi opulenti da parte delle classi agiate; sarà poi Marx, utilizzando la categoria di *salario relativo*, a collegare le scelte di consumo ai rapporti sociali di produzione, mettendo in evidenza il rapporto contraddittorio che esiste tra bisogni dell'accumulazione e produzione di beni di lusso e la dipendenza dei consumi da ciò che si realizza nella sfera della produzione.

Il tema, per dirlo in termini economici moderni, è quello del ruolo delle esternalità che fondano interdipendenze o interazioni strategiche, nei processi di scelta di soggetti non considerati individui isolati e atomistici, come è tipico della letteratura microeconomica più tradizionale, ma appartenenti a gruppi sociali che si caratterizzano per condividere un particolare ruolo nella divisione sociale del lavoro, salvo differenziarsi meno nettamente per quanto riguarda l'attitudine che dimostrano nei confronti delle aspirazioni a un determinato stile di vita.

Per poter meglio caratterizzare i processi che portano nel tempo a una determinata configurazione della rete sociale in conseguenza dell'adozione di una determinata convenzione, alcuni studiosi pongono l'accento su un aspetto tipico dell'interazione sociale che è costituito dalla sua dimensione prevalentemente locale. In questo modo si intende sottolineare che i soggetti in grado di influenzare il comportamento degli attori sociali non sono genericamente tutti i componenti della rete, ma soprattutto, se non esclusivamente, i vicini più prossimi della catena che costituisce il nostro habitat usuale. Siamo influenzati nelle nostre scelte, di consumo così come di convenzioni, non genericamente dagli "altri", ma dai soggetti con cui siamo più spesso in contatto, i nostri vicini, e questa particolare modalità con cui si manifesta l'interazione sarebbe così importante da condizionare l'intera configurazione della rete, che si struttura più per network locali che non secondo la macrostruttura che non sarebbe in grado di influenzare di per sé il comportamento dei singoli soggetti. In questo caso, l'eterogeneità non scompare, ma manifesta la sua importanza a livello di piccoli gruppi, in cui alcuni soggetti, in

virtù di alcune caratteristiche da studiare, sono o sarebbero in grado di influenzare il comportamento collettivo più di quanto non accada ad altri.

In termini di teoria dei grafi, si può rappresentare la rete sociale come composta da nodi ciascuno dei quali ha legami più o meno robusti con altri. La dinamica sociale che porta alla creazione o alla modifica di una convenzione prevalente è rappresentabile come un processo⁶ perturbato in cui i giocatori che non adottano la strategia ottimale possono occasionalmente giocare secondo la pratica della “risposta migliore” oppure adottare comportamenti idiosincratici, intenzionalmente o commettendo “errori”. Nella prospettiva evoluzionistica che adopera come strumento la teoria dei giochi, le transizioni di fase (mutazioni) avvengono quando il numero di soggetti che rifiutano i termini dello status quo è sufficientemente alto da indurre altri giocatori a cambiare strategia. In termini formali, si tratta di giochi di coordinamento simmetrici in cui sono presenti due equilibri di Nash, il che pone il problema della selezione che avviene evolutivamente attraverso l’apprendimento. E’ stato dimostrato che in un contesto di gioco ripetuto anonimo, cioè senza la possibilità per i giocatori di scegliere la propria posizione, la scelta dell’equilibrio prevalente, in assenza di errori, dipende dalle condizioni iniziali. Se si considera la possibilità di “errori” o mutazioni, verrà selezionato l’equilibrio inefficiente (nel senso di Pareto) che prevarrà per la maggior parte della durata del gioco, anche se le condizioni iniziali sono ipotizzate di equilibrio.

4, 4	-2, 3
3, -2	0,0

Questo semplice gioco di coordinamento ha un risultato possibile (0,0) che è dominante in quanto al rischio, ma dominato nel senso di Pareto da (4,4); la prima strategia è preferibile se si vuole minimizzare il rischio, la seconda è quella efficiente. Il gioco è stato analizzato da Kandori, Mailath e Rob [1993] e da Young [1993] utilizzando un modello di aggiustamento stocastico: ad ogni periodo giocatori scelti a caso vengono fatti giocare a coppie e ciascuno può scegliere la strategia che ritiene migliore; alla fine di ciascuna mossa, viene data l’opportunità ad alcuni di rivedere il proprio comportamento che i giocatori possono riconsiderare scegliendo la migliore mossa possibile data l’attuale configurazione del gioco. Questo processo di aggiornamento della propria strategia, in cui le decisioni sono motivate da una “miope” massimizzazione del proprio risultato, è definito processo di aggiustamento Darwiniano. Quale convenzione verrà raggiunta dipende dalle condizioni iniziali, dal momento che il solo processo

⁶ Una catena di Markov

di aggiustamento non possiede una capacità predittiva sufficientemente forte tale da costituire un modello di equilibrio di selezione. Ely [2002] ha dimostrato che, assumendo l'ipotesi che i giocatori possano scegliersi i propri vicini, la possibilità di poter cambiare simultaneamente sia strategia che localizzazione porta a una configurazione in cui il concetto di risk-dominance cessa di giocare un ruolo importante nella determinazione dell'equilibrio di lungo periodo, portando la soluzione del gioco verso la convenzione efficiente. In effetti, centrale per il concetto di risk-dominance è l'effetto contagio: quando tutti i vicini più prossimi ai giocatori "devianti" possono cambiare legame a proprio piacimento, ogni legame con il resto della catena è reciso facendo crescere la possibilità di adottare la convenzione efficiente.

Un'assunzione di questo modello che intendiamo mettere in discussione è che, pur ammettendo la possibilità di una mobilità sociale da parte dei soggetti, l'opportunità di rivedere la propria strategia appare in genere molto più frequente e meno costosa di quella di cambiare relazioni sociali (i vicini più prossimi della catena). Ely parla di errori da parte dei soggetti che portano a una revisione della strategia; noi intendiamo sottolineare il peso dell'inerzia che rende molto più costoso il cambiamento di un atteggiamento nei confronti delle convenzioni possibili che – nel nostro contesto – prevede solo due atteggiamenti possibili: imitazione o distinzione.

Oechssler [1997] propone un modello esplicitamente spaziale in cui i soggetti sono distribuiti inizialmente in un insieme di città "indipendenti" ma possono, nel tempo, modificare sia la propria residenza che la propria strategia; assumendo che le convenzioni possibili siano direttamente collegabili ai luoghi dove vengono praticate, viene dimostrato come la convenzione più efficiente sia destinata nel tempo a prevalere. Il meccanismo che si immagina è abbastanza semplice: ogni agente, quando gli viene offerta l'opportunità di modificare le proprie scelte, si sposterà verso la località in cui si adotta la convenzione efficiente, in modo da essere sicuro di incontrare le persone che giocano il gioco "nella maniera migliore" assicurandosi il risultato più alto possibile. Anche Ely [1995] trova che diverse convenzioni non possano coesistere a lungo, dal momento che gli agenti che giocano "male" emigreranno verso luoghi più attraenti appena gliene verrà offerta l'opportunità. In questo modo diventa relativamente facile sbarazzarsi della convenzione inefficiente: è sufficiente che un singolo agente si sposti verso una localizzazione disponibile e cominci a giocare in modo efficiente per attirare verso questo nodo un gran numero di giocatori insoddisfatti. Al contrario, destabilizzare una scelta efficiente è più difficile, perché richiede che un gran numero di giocatori si sposti verso scelte inefficienti convergendo nella stessa città, e questo dimostrerebbe la stabilità stocastica dell'equilibrio efficiente. Diechmann [1997] trova che un risultato del genere è robusto anche ponendo assunzioni più restrittive alla base del proprio modello, e cioè

presupponendo l'esistenza di asimmetrie informative e razionalità limitata. Sembra plausibile assumere che i soggetti abbiano accesso privilegiato a una informazione di tipo locale, nel senso che sono meglio informati circa i comportamenti dei propri vicini di quanto non accada per elementi che non appartengano al proprio micro-insieme di riferimento. Opportuna ci sembra pure la caratterizzazione di una razionalità non piena da parte degli agenti che soffrono di limitazioni notevoli nel raccogliere, memorizzare ed utilizzare l'informazione disponibile. Condividiamo con Diechmann l'ipotesi per cui, potendo i soggetti solo imperfettamente osservare il gioco di chi non intrattiene con loro relazioni dirette, ci si serva di un'altra fonte di informazione, disponibile sotto forma di qualche statistica media che però non aiuta direttamente a capire quali nuovi contatti sociali bisognerebbe attivare se insoddisfatti della propria rete locale, e ammesso che ci si possa spostare. Bhaskar e Vega-Redondo [2002] condividono le caratteristiche principali dei modelli studiati da Oechssler, Ely e Dieckmann, ma se ne discostano su un punto: quando un soggetto riceve l'opportunità di migrare in una città diversa, non è sicuro di riuscire ad adattare le proprie strategie nella direzione ottimale nel nuovo ambiente; similmente, quando un agente ha la possibilità di aggiustare la propria strategia, non ha la garanzia di potersi spostare in un luogo dove tale strategia avrebbe maggior successo. L'inclusione dell'incertezza rende meno sicura la transizione del gioco verso un equilibrio unico, e questa difficoltà – secondo gli autori – dipenderebbe dalla asincronia tra cambiamenti di strategie e cambiamenti di localizzazione. Ely parte a sua volta dalle osservazioni di Ellison [1993] per cui la convenzione efficiente non sarebbe meno, ma più stabile di quella "risk dominant" perché occorrono molte mutazioni affinché l'altra prevalga; a suo parere, il ruolo delle interazioni locali è proprio quello di ridurre il tempo necessario al cambiamento di convenzione: con pochi giocatori c'è bisogno di meno tempo per rimpiazzare la convenzione efficiente, a patto di consentire ai soggetti di scegliersi i propri vicini contemporaneamente alla decisione di cambiare convenzione; in questo modo si seleziona l'equilibrio efficiente evitando l'effetto contagio. Nel modello di Ellison le probabilità di cambiare strategia sono maggiori di quelle di cambiare vicini, mentre nel mondo di Bhaskar e Vega Redondo i soggetti ricevono – in tempi diversi – l'opportunità di rivedere la propria strategia o i propri legami sociali, ma il risultato che ottengono è molto sensibile alla scelta della frequenza (bassa) delle opportunità di aggiustamento; se fosse possibile cambiare spesso convenzione e legami, allora varrebbero le conclusioni standard.

Un metodo alternativo all'analisi di stabilità stocastica per caratterizzare la dinamica di medio e lungo periodo delle reti sociali viene utilizzato da Mobius [2000] in un contesto che prevede esplicitamente la presenza di molti giocatori coinvolti nel processo decisionale. Nonostante tutti

gli autori fin qui citati utilizzano gli strumenti della teoria dei giochi con un approccio di tipo evolucionistico, Mobius sostiene che il concetto di stabilità stocastica non sia il più adatto a caratterizzare un ambiente evolutivo in cui interagiscono molti soggetti. Un'analisi che utilizzi la teoria dei grafi sembra a Mobius una metodologia più robusta per tenere conto di una dinamica in cui sono presenti processi non disturbati assieme ad errori o mutazioni. Considerare i nodi significa anche in questo caso privilegiare l'interazione locale e la topologia della rete assume aspetti diversi a seconda del livello di tolleranza per vicini che adottano convenzioni diverse da quella preferita dal soggetto. Immaginando una tipica situazione sociale in cui convivono soggetti appartenenti a gruppi sociali o etnie diverse, il processo di selezione verso una determinata configurazione della rete converge verso l'equilibrio efficiente solo se il numero dei soggetti completamente tolleranti è molto basso, dal momento che anche soggetti mediamente tolleranti sono portati a cambiare le proprie preferenze se il numero dei vicini devianti con cui sono in contatto cresce oltre una determinata soglia considerata limite. Per Mobius, la quota percentuale di soggetti completamente tolleranti in una rete sociale è sì normalmente bassa, ma non trascurabile e dunque in grado di mantenere il processo fuori da un equilibrio di completa segregazione per la maggior parte del tempo, di modo che lo stesso concetto di convergenza di lungo periodo appare abbastanza sbiadito. Tuttavia, la conclusione – rassicurante – che un equilibrio di completa segregazione sia un esito raro nel lungo periodo ci dice poco su quanto accade nel medio periodo, orizzonte temporale in cui conta molto la topologia della rete; nel suo modello un'area urbana come un quartiere o una città non diventano rapidamente segreganti, una strada sì. La questione del tempo necessario per raggiungere un bacino di attrazione e per abbandonarlo è di importanza cruciale, e non solo nella modellistica evolucionistica: si tratta del tempo necessario affinché una mutazione avvenga (velocità) e della persistenza di tale mutazione. Nei modelli di interazione locale la velocità necessaria a raggiungere il nuovo stato resta tipicamente breve anche se il sistema è grande, e tale caratteristica spiegherebbe perché l'interazione locale favorisce la convergenza verso l'equilibrio di lungo periodo. Secondo Mobius, tuttavia, la possibilità di raggiungere (più) in fretta l'equilibrio dipende fortemente dal numero delle mutazioni (o errori); solo se il sistema è piccolo (una strada), evolve rapidamente, dal momento che le stesse mutazioni occupano tempo a verificarsi e in un sistema con aggiustamenti frequenti la maggior parte del tempo viene impiegata proprio nel processo di transizione da una mutazione all'altra. In altri termini, ciò che assicura la velocità della convergenza non sarebbe l'interazione locale ma il numero delle mutazioni che a sua volta dipende positivamente dalla complessità del sistema, dunque dalla sua organizzazione topologica. D'altra parte, in assenza di mutazioni, il sistema tende a

rimanere nel suo stato (di disequilibrio) così che – in entrambi i casi – una dinamica veloce verso l’equilibrio è tutt’altro che assicurata. M. E. Bissey e G. Ortona [2002] hanno provato a simulare gli effetti di una “invasione” da parte di agenti non-cooperativi utilizzando un gioco del tipo dilemma del prigioniero ripetuto infinite volte, verificando la tenuta della convenzione cooperativa relativamente a due elementi del gioco: l’entità della popolazione cooperativa e l’intelligenza dei giocatori. Gli autori sottolineano giustamente la rilevanza del problema dell’emergenza di una nuova convenzione sociale, soprattutto in un’epoca in cui l’aumento degli scambi culturali tra esperienze diverse porta a un confronto che qualcuno rappresenta in termini di scontro di civiltà. Per quanto attiene al concetto di “stabilità” di una convenzione, gli autori seguono la definizione proposta da Sugden [1986] per cui una strategia di gioco definisce una convenzione se soddisfa le due condizioni di stabilità e di non invadibilità, nel senso che nessun giocatore potrebbe raggiungere risultati migliori adoperando una strategia diversa; in questo senso una regola di comportamento diventa auto-sostenibile, non avendo bisogno di alcuna regola esterna che la rafforzi artificialmente. D’altra parte una convenzione è tale perché esistono molte altre possibili soluzioni e sceglierne una (fermarsi al semaforo quando la luce è rossa) è un caso di convenzione (rallentare quando la luce è verde, come usano gli automobilisti in alcune città, potrebbe funzionare altrettanto bene). Si può immaginare, come fanno i teorici dei giochi, un mondo popolato da soggetti che, quando si incontrano a caso, giocano il gioco cooperativo, per esempio perché hanno imparato a proprie spese che verrebbero puniti se non cooperassero; ma che cosa accade se questa società subisce una invasione di nuovi soggetti che, per una qualche ragione, preferiscono non cooperare? L’evoluzione della dinamica sociale dipende, ragionevolmente, da parametri come il numero relativo degli invasori rispetto alla popolazione originaria, i vantaggi legati alla scelta della strategia, le punizioni, la natura della convenzione cooperativa, la memoria, la dinamica dell’invasione e così via. Come si può intuire, risulta estremamente complesso riuscire a costruire un modello completo che funzioni in modo da tener conto di tutte le variabili e i parametri connessi al modo di organizzarsi di una rete sociale variegata; questo spiega la scelta di concentrare la nostra attenzione su un framework analitico abbastanza ridotto, pur nella consapevolezza della limitatezza dell’analisi e dunque dei risultati.

2 UN SEMPLICE MODELLO

Il modello di base preso a riferimento è quello elaborato da Karni e Schmeidler [1990] in cui il consumo è fondamentalmente un’attività sociale e le preferenze dei soggetti dipendono dalle caratteristiche di una merce e dall’appartenenza a un gruppo da parte dei consumatori.

Sebbene non si tratti di una novità assoluta nella letteratura economica sulle preferenze, la rilevanza del lavoro di Karni e Schmeidler consiste nel sottolineare una differenza cruciale nelle funzioni di utilità degli appartenenti ai due gruppi in cui la società è divisa⁷. Mentre le preferenze dei consumatori appartenenti al gruppo α aumentano monotonamente con la frazione di membri dello stesso gruppo che scelgono quel determinato tipo di merce e diminuiscono con la quota di appartenenti al gruppo β che mostrano le stesse preferenze, la logica degli appartenenti all'altro gruppo appare diversa: sceglieranno un determinato tipo di merce indipendentemente dall'appartenenza sociale, mostrando di preferire un comportamento meramente imitativo, senza tentativi di distinzione. Da una prospettiva di classe, è come se, in un caso, le scelte venissero influenzate fortemente dalla classe sociale di appartenenza, in positivo come in negativo, mentre, nel caso della classe lavoratrice, l'unico fattore che conta sembra il numero assoluto di soggetti che compiono una determinata scelta, indipendentemente dalla loro classe sociale di provenienza. Così, per alcuni soggetti sociali, la classe di appartenenza appare rappresentare un valore di riferimento, in base al quale orientare le scelte da compiere, per altri no.

Anche nel nostro modello esistono due categorie di soggetti: la minoranza (ruling class) e la maggioranza (exploited class). I soggetti appartenenti a ciascuna classe possono scegliere quale comportamento (convenzione) adottare nei confronti dei soggetti con cui intrattengono legami sociali: cooperativo o competitivo. Ciascun soggetto è titolare di un diritto di proprietà sui legami che desidera stabilire con i membri della propria classe sociale, e ciò implica che periodicamente può scegliere di modificare in parte o del tutto i propri legami, ma limitatamente alla classe di appartenenza, a parte una probabilità remota (lotteria) di accedere alla mobilità sociale, verso il basso nel caso di fallimento, verso l'alto nel caso di successo. Con i limiti cognitivi usuali i soggetti possono osservare ed elaborare un segnale informativo locale (che proviene dal proprio gruppo) che esprime una misura del grado di soddisfazione (utilità); ad una frequenza diversa si riceve un segnale pubblico (uguale per tutti) che indica la convenzione prevalente a livello dell'intera rete. Quando viene il proprio turno il soggetto insoddisfatto della propria condizione può scegliere di tentare la sorte comprando un biglietto della lotteria sociale il cui premio è costituito da un diritto di proprietà sui legami con l'altra classe. Il costo di questo biglietto è costituito dalla (rinuncia a) un diritto di proprietà sui legami con la propria classe di appartenenza. Se peschi il biglietto vincente puoi cambiare localizzazione (legami sociali) sperando di essere più

⁷ Mentre gli autori si riferiscono genericamente a gruppi, la prospettiva che qui si propone è quella di considerare come fondamentale l'appartenenza a due classi sociali diverse

soddisfatto nella nuova posizione occupata nella rete. Se non partecipi alla lotteria, puoi impiegare il tuo bonus attivando legami con un altro nodo popolato da soggetti diversi della stessa classe. Scegliere di istituire legami (di conservarli o di rafforzarli) con i propri simili può ingrandire il numero dei nodi popolati da soggetti simili, mentre cambiare continuamente nodi (dello stesso “colore”) ne fa aumentare il numero, ma ne riduce la dimensione. I soggetti appartenenti alla ruling class – tranne errori o mutazioni – sono in genere soddisfatti del proprio status, evitano come la peste la concorrenza, raramente partecipano a lotterie (sono risk adverse) e possono solo scegliere tra cooperare con i propri vicini, rafforzando i nodi già esistenti o scambiare diritti di proprietà con i propri vicini cambiando nodo (dello stesso colore) il che comporta l’aumento del loro numero e la diminuzione della relativa grandezza media (concorrenza).

Per ragioni di comodità espositiva preferiamo trattare separatamente le scelte relative ai comportamenti (imitazione vs. distinzione) e quelle che riguardano la localizzazione dei vicini più prossimi (rafforzamento dei legami vs. loro distruzione). Pur avendo ben chiaro il possibile utilizzo dello stesso framework analitico per studiare fenomeni importanti come l’immigrazione e l’emigrazione, il centro del nostro interesse in questo caso è rivolto al tentativo di tratteggiare possibili esiti di un gioco sociale in cui l’elemento importante è il tipo di convenzione scelta, non la localizzazione. In altre parole, l’obiettivo dei nostri soggetti non è – particolarmente nella parte ricca dell’occidente - spostarsi in un luogo piuttosto che in un altro, ma scegliere la convenzione giusta, ossia quella che risponde alle preferenze del soggetto cooperativo o imitativo.

Come abbiamo sostenuto prima, ciò che distingue i comportamenti sociali dei soggetti è il diverso senso di appartenenza che si esprime, nella maggioranza dei soggetti facenti parte della classe dominante, come volontà di distinzione, e invece, per quanto riguarda i membri della classe dominata, come tentativo di imitazione delle scelte degli altri. Il nostro framework è così basato sull’ipotesi – indubbiamente semplificatrice – che gli appartenenti alle due classi sociali principali scelgano la convenzione da adottare seguendo un criterio diametralmente opposto: gli appartenenti alla classe dominante vogliono assomigliare ai propri simili e distinguersi dagli altri, mentre gli appartenenti alla classe dominata vogliono distinguersi dai propri simili e assomigliare ai dominanti.

La dinamica sociale che ne risulta è così facilmente caratterizzabile come un classico gioco di inseguimento e fuga: nel tentativo di assomigliare il più possibile ai membri della classe dominante, i dominati imitano i comportamenti dei più forti i quali, a loro volta, per distinguersi dalla massa, sono costretti o a scegliere a loro volta i comportamenti “popolari”

andando controcorrente, a innovare incessantemente, o a rassegnarsi a una condizione di separazione che però mina alla radice una delle basi del comportamento di distinzione: farsi vedere senza farsi imitare. L'andamento – tipicamente ciclico – della dinamica imitazione – distinzione è influenzato dalla dimensione dei nodi e dalla robustezza dei legami sociali che i soggetti intrattengono nella propria rete di relazioni.

Per caratterizzare in maniera più ricca il framework di base, si può ragionevolmente assumere che non tutti gli appartenenti alla classe dominante condividano lo stesso atteggiamento relativamente alla distinzione: sono principalmente i nuovi ricchi (parvenu) che desiderano manifestare un atteggiamento che li ricolleggi con evidenza alla loro nuova classe sociale di appartenenza, mentre chi abbia già ricevuto socialmente un attestato inequivocabile di inclusione sociale è meno interessato ad enfatizzare la propria distinzione dalla classe dei dominati. In ogni caso, per i vecchi come per i nuovi potenti la contraddizione rimane aperta: come manifestare socialmente il proprio status senza esporsi al rischio di venire – più o meno rapidamente – imitati da chi, non avendolo, il potere può solo immaginare di conquistarlo virtualmente assumendone alcune caratteristiche esteriori. In altre parole, il problema è quello dei legami sociali. Dal punto di vista e con il linguaggio proprio della teoria dei giochi, quello che gioca chi vuole distinguersi è un classico minority game, ossia una situazione sociale in cui vince chi riesce a scegliere la convenzione scelta dalla minoranza dei giocatori, nello stesso tempo in cui la più parte dei soggetti gioca un più classico gioco di coordinamento per cui se la maggioranza sceglie per convenzione la guida a destra, è utile adeguarsi per non rischiare conseguenze dolorose.

Per quanto riguarda il set informativo il punto è: se chi non vuole essere imitato deve cambiare continuamente convenzione, innovare o nascondersi, come fanno tutti i soggetti che partecipano al gioco a formarsi una opinione circa la convenzione prevalente, per non correre il rischio di sbagliare comportamento, per esempio imitando un comportamento già passato di moda o esibendo come fosse minoritaria una convenzione già largamente imitata? E' il problema della informazione, su cui formuliamo l'ipotesi che esistano due fonti principali: una, per così dire, rappresentativa, la pubblica opinione fatta di televisione, giornali, riviste più o meno specializzate ed una diretta, che si basa sull'osservazione che deriva ai soggetti dai propri legami sociali, dalle persone che frequentano quotidianamente i cui comportamenti e le cui scelte influenzano in un senso o nell'altro le convenzioni esibite come veicolo di identità sociale. La differenza tra le due fonti di informazione è che mentre la prima, essendo pubblica, è per definizione acquisibile da chiunque e dunque tendenzialmente omogenea, la seconda è locale, dunque eterogenea e strettamente connessa

alla concreta vita di relazioni sociali dei diversi soggetti. Che cosa succede, allora, quando un soggetto si accorge che le informazioni dedotte sulle scelte dei soggetti con cui è normalmente in contatto si rivelano insoddisfacenti procurandogli/le frequenti delusioni⁸? Il significato di una informazione locale negativa, cioè osservare che il comportamento scelto non è quello previsto come utile, adatto, corrispondente alle proprie aspettative potrà portare il soggetto non già a modificare le proprie preferenze e di conseguenza i propri comportamenti ma, verosimilmente, a modificare i propri vicini, eliminando dalla propria rete di relazione quei soggetti i cui segnali tendono ad essere più dissonanti rispetto ai risultati prefissati. L'inerzia, la difficoltà e la costosità di cambiare comportamenti genereranno la nascita di nuovi legami sociali con quei soggetti (persone, ma pure istituzioni, gruppi informali, mezzi di comunicazione) le cui indicazioni percepite si sono rivelate utili per l'adozione di una convenzione giudicata mediamente soddisfacente e in grado di ridurre significativamente il grado di delusione.

Schematicamente, il nostro modello prevede la presenza di giocatori che si ritengono più o meno soddisfatti dei propri legami sociali a seconda di quanto questi confermino le proprie ipotesi di comportamento. Se si ritiene che i nostri vicini più prossimi contribuiscano positivamente al soddisfacimento delle nostre condizioni sociali di adattabilità, allora questi legami sociali vengono rinnovati e rafforzati, altrimenti si preferisce cambiare rete piuttosto che cambiare idea. Il lavoro da fare consiste nel controllare periodicamente la situazione, avendo nel tempo imparato come utilizzare l'informazione disponibile. La macro-rete sociale potrà così consistere di pochi nodi omogenei, se avere a che fare con membri della stessa classe sociale rafforza il sistema di preferenze dei soggetti: voglio imitare i comportamenti della classe dominante, i miei vicini della catena mi inviano segnali esatti in merito a ciò che è trend e ciò che non lo è, rafforzo i legami con questi soggetti fino a formare un micro-gruppo tendenzialmente stabile. Oppure la rete sarà più instabile: i vicini mi mandano continuamente segnali sbagliati facendomi comportare nel modo opposto a quello che in realtà desidero perché non sono abbastanza "trendy" se io invece desidero seguire la maggioranza, e allora troncherò i rapporti con questi soggetti per instaurare nuovi legami con altri membri della società che, ovviamente, possono accettare o rifiutare il nuovo legame proposto.

Potremmo definire il gioco che stiamo tentando di descrivere come un gioco di identità in cui però la piena libertà di instaurare legami sociali a piacimento è limitata dal diritto di veto che alcuni soggetti (per esempio chi non vuole mischiarsi con i membri della classe

⁸ Sul tema della delusione, si veda A. Hirschmann (2003)

dominata) possono porre. Per riversare un termine giuridico - economico nel linguaggio tipico della teoria delle reti, è come se ad alcuni soggetti fossero attribuiti diritti di proprietà sui nodi. Per attivare un determinato legame considerato socialmente superiore i soggetti devono pagare un costo, il costo del potere simbolico potremmo dire, la cui posta in gioco è la possibilità di ostentare un simbolo del potere (il denaro, in una società dominata da questa forma fenomenica del capitale) altrimenti non solo irraggiungibile, ma anche inimitabile.

In una società capitalistica, sfruttare il lavoro altrui è l'unico comportamento veramente "vincente".

3 SALARIO RELATIVO E DISTRIBUZIONE DEL REDDITO

<<A house may be large or small; as long as the surroundings houses are equally small, it satisfies all social demands for a dwelling. But if a palace rises beside the little house, the little house shrinks into a hut.>> K. Marx

Come abbiamo accennato nella prima parte del lavoro, assumiamo l'ipotesi che tra i molteplici meccanismi che assicurano la conservazione e l'ampliamento delle disuguaglianze sociali, quelli determinanti avvengono all'interno della sfera della produzione e riguardano direttamente la dinamica dell'accumulazione di capitale a cui occorre rivolgere l'attenzione. In condizioni "normali", cioè nelle fasi meno acute del ciclo della crisi, una parte del plusvalore estratto dal lavoro viene destinata al pagamento delle rendite, degli interessi e al funzionamento degli apparati dello Stato, una frazione viene consumata dai capitalisti come reddito, e il residuo è destinato all'accumulazione; data la massa del plusvalore, è ovvio che ciascuna di queste parti sarà tanto più grande quanto più piccole le altre. A parità di altre circostanze, la proporzione nella quale si compie tale divisione determina l'ammontare dell'accumulazione capitalistica e la percentuale spesa in beni di lusso: chi è chiamato a compiere tale divisione è, come singolo, chi detiene i diritti di proprietà sul residuo della produzione, in altre parole si tratta di decisioni dipendenti – entro un certo limite – dalla volontà dei capitalisti. Esiste così, anche se limitato dalle "necessità sociali" dell'accumulazione, un conflitto, almeno potenziale, alla base delle scelte dei singoli capitalisti: essi devono, continuamente e indipendentemente l'uno dall'altro, decidere quanta parte del plusvalore spendere per possedere e ostentare beni di lusso o convenzioni sociali che ne condividano la natura simbolica. E' palese che, se la scelta fosse dettata unicamente da considerazioni di natura soggettiva, non ci sarebbe spazio per una descrizione analitica di un fenomeno che apparterebbe di diritto al campo della psicologia sociale. I vincoli oggettivi

invece esistono, e si manifestano, da un lato, come aumento tendenziale della quota di plusvalore “mangiata” dalla rendita e dagli interessi sul capitale monetario, dall’altro, dalle necessità di mantenere tutte quelle funzioni e quelle figure sociali che non partecipano direttamente alla produzione di valore e plusvalore. E’ in un questo contesto che si comprende meglio il ruolo sociale del lusso o, in maniera più estesa, delle convenzioni sociali prevalenti. Scrive Marx: *“a un certo livello di sviluppo un grado convenzionale di sperpero, che è allo stesso tempo ostentazione della ricchezza e quindi mezzo di credito, diventa addirittura necessità di mestiere per il “disgraziato” capitalista. Il lusso rientra nelle spese di rappresentanza del capitale.”*

Al tempo presente, in una fase di crisi acuta del capitalismo, mentre la quota di plusvalore da destinare alla rendita e agli interessi sul capitale monetario cresce fino al punto da minacciare di divorare il capitale industriale che pure la genera, la frazione da destinare ai consumi di lusso può sì continuare a crescere, ma *solo fino a un certo punto*, se non vuole rischiare di entrare in contraddizione con le esigenze più generali di sopravvivenza del sistema. D’altro canto rinunciare ad ostentare opulenza potrebbe portare alla paradossale conseguenza che, in una fase di crisi prolungata, i capitalisti dovrebbero accumulare solo per mantenere il sistema, vedendo progressivamente ridursi quei consumi di lusso che, pur non rappresentando il proprio obiettivo come classe sociale, costituiscono una molla potente, un elemento reale che distingue la loro vita da quella del resto dell’umanità. In altre parole, è come se, con l’accelerarsi del processo di crisi, i capitalisti continuando ad investire si dovessero sobbarcare il peso sociale del funzionamento dell’intero sistema senza però essere in grado di goderne personalmente alcun vantaggio materiale. Ma, ed è questo l’elemento di distinzione dalla letteratura citata e utilizzata nel paragrafo precedente, l’esito di questa contraddizione e di conseguenza della “battaglia” che si svolge sul terreno dei comportamenti e delle scelte in merito alle convenzioni sociali da adottare non viene decisa dalle “preferenze” soggettive, o da giochi più o meno sofisticati: il fondamento e il mantenimento delle disuguaglianze sta nella sfera produttiva, nelle condizioni sociali in cui avviene la produzione.

Per Marx, il valore della forza-lavoro dipende dal tempo di lavoro richiesto per la sua produzione e riproduzione, che è a sua volta determinato dal tempo di lavoro socialmente necessario per la produzione delle merci che i lavoratori consumano per riprodursi. Così, il tempo di lavoro necessario per la produzione della merce forza-lavoro, ossia per la riproduzione del suo valore, è un elemento di primaria importanza nella strategia del capitale tesa a ridurre i costi e ad estrarre il massimo di plusvalore possibile nei processi di

produzione. Quando questo tempo si riduce, cala il valore della forza-lavoro e la diminuzione del valore della forza-lavoro comporta che la stessa massa di merci di sussistenza possa venire prodotta in meno tempo, o che una massa maggiore possa essere prodotta nello stesso tempo di prima, e questo è reso possibile dall'aumento della forza produttiva del lavoro. Dal canto suo, l'aumento della forza produttiva del lavoro non è possibile senza una rivoluzione continua delle condizioni di produzione del lavoro grazie alle quali l'aumentata produttività fa calare il valore della forza-lavoro riducendo la parte della giornata lavorativa necessaria alla riproduzione di tale valore. E' in tale contesto che assume un senso la distinzione tra plusvalore assoluto, che si estrae mediante il prolungamento della giornata lavorativa, e plusvalore relativo, che deriva dalla riduzione del tempo di lavoro necessario e dal corrispondente cambiamento del rapporto tra le due parti che compongono la giornata lavorativa. Così, ed è il punto che qui interessa sottolineare, perché si riduca il valore della forza-lavoro è necessario che cresca la produttività e dunque si rivoluzionino costantemente le condizioni di produzione in quei settori industriali i cui prodotti determinano il valore della forza-lavoro, cioè nei settori che producono beni di consumo di massa, anche se bisogna considerare che <<il valore di una merce, di tutte le merci, non è determinato soltanto dalla quantità di lavoro che le dà l'ultima forma, ma anche e altrettanto dalla massa di lavoro contenuta nei suoi mezzi di produzione>>, sicché le trasformazioni di cui si parla riguardano l'intera struttura di tutte le filiere che contribuiscono alla produzione diretta e indiretta dei beni-salario finali. Se si riesce a produrre più a buon mercato le merci che i lavoratori consumano, diminuirà la spesa per l'acquisto di tali merci, si ridurrà il valore della forza-lavoro da riprodurre, si amplierà la parte della giornata lavorativa che produce pluslavoro per il capitalista. Rivoluzionando continuamente i metodi di produzione nelle filiere che producono beni-salario, i capitalisti riescono a rendere il valore individuale di queste merci inferiore al loro valore sociale, costando meno tempo di lavoro di quanto costino merci diverse prodotte nelle medesime condizioni sociali; questo processo, che consente ai primi capitalisti che innovano i metodi di produzione di accaparrarsi un extra-profitto addizionale, purché riescano a vendere la produzione, si risolve poi nella concorrenza che col suo operare erode gli extra-profitti annullando la differenza tra il valore individuale delle merci prodotte a costi minori e il loro valore sociale. Il valore delle merci prodotte sta in rapporto inverso alla forza produttiva del lavoro, e dunque più la produttività nei settori che producono beni di consumo di massa è spinta verso l'alto, più il valore unitario delle merci così prodotte si riduce; altrettanto avviene per il valore della forza-lavoro, perché anch'esso determinato dal valore delle merci

che i lavoratori consumano. Diverso è invece il rapporto tra produttività del lavoro e plusvalore relativo: questo cresce al crescere della produttività e si riduce quando questa cala. Ecco perché è <<istinto permanente e tendenza costante del capitale>> aumentare la forza produttiva del lavoro per ridurre più a buon mercato alcune merci, e con la riduzione del valore di queste merci ridurre il valore degli stessi lavoratori.

Il punto che qui interessa sottolineare è che questa tendenza, mentre riguarda solo le merci che entrano nel paniere di consumo dei lavoratori, causa pure, contemporaneamente, le condizioni per produrre merci di lusso, stracariche di valore proprio perché non destinate al consumo di chi le produce. E' ancora Marx, nel cap. 13 del I libro del Capitale, a mettere in relazione l'estensione del plusvalore con l'aumento dei bisogni sociali che la classe capitalistica produce continuamente: <<la crescente loro ricchezza e la diminuzione relativamente costante del numero di lavoratori richiesti per la produzione di mezzi di sussistenza di prima necessità generano un nuovo bisogno di lusso e insieme nuovi mezzi per soddisfarli .. una parte maggiore del prodotto sociale si trasforma in plusprodotto, e una parte maggiore del plusprodotto viene riprodotta e consumata in forme raffinate e variate. In altre parole cresce la produzione di lusso.>>

Una volta chiarito che il valore della forza-lavoro è determinato dal valore di una determinata quantità di mezzi di sussistenza, Marx puntualizza che a diminuire, grazie all'aumento della produttività del lavoro, è il valore di questi mezzi di sussistenza, non la loro massa che, col crescere della produttività, può aumentare contemporaneamente e nella stessa proporzione per i lavoratori e i capitalisti, senza che si abbia una variazione di grandezza fra il prezzo della forza-lavoro e il plusvalore. Se, ad esempio, la produttività in un determinato settore che produce beni di consumo di massa raddoppiasse, sia il prezzo della forza-lavoro che il plusvalore si rappresenterebbero in una quantità di merci doppia, ma relativamente più a buon mercato. Però, in questo caso, il prezzo della forza-lavoro sarebbe salito al di sopra del suo valore e se questo prezzo diminuisse, senza arrivare al limite minimo del suo nuovo valore, rappresenterebbe pur sempre una massa crescente di beni-salario. In questo modo, grazie all'aumento della produttività, il prezzo della forza-lavoro potrebbe essere in caduta continua, mentre la massa dei beni-salario potrebbe contemporaneamente e costantemente aumentare: in termini relativi, cioè a confronto con il plusvalore, il valore della forza-lavoro diminuirebbe costantemente costruendo le condizioni per la formazione di quella polarizzazione sociale che costituisce la base materiale dei diversi atteggiamenti relativi alle scelte e alle preferenze.

Diventa così evidente che focalizzare l'attenzione sulla polarizzazione considerata in relazione ai consumi, o addirittura a convenzioni, non implica che si ritenga la sfera del consumo e

quindi la distribuzione del reddito prioritaria rispetto alla sfera della produzione. Al contrario, proprio considerando nella sua interezza il ciclo completo del capitale, osserviamo che si tratta di tre stadi strettamente interdipendenti, di cui il primo e il terzo ($D - M^L_{Pm}$ e $M' - D'$) rappresentano stadi di circolazione, mentre il secondo e centrale è quello in cui si compie il processo di produzione (P). La distribuzione del reddito e le conseguenti scelte di consumo sono importanti nella misura in cui riflettono i rapporti sociali che si definiscono all'interno del processo di produzione rappresentando la misura della capacità dei diversi soggetti di partecipare all'appropriazione della ricchezza prodotta. In questo senso, l'analisi delle modificazioni intervenute nella capacità dei soggetti di partecipare alla divisione del prodotto sociale, e dunque della possibilità concreta di soddisfare bisogni, riflette i mutamenti intervenuti nell'ambito dei rapporti di produzione.

Bibliografia

- Akerlof G., R. E. Kranton, "Economics and Identity", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. CXV, 3, agosto 2000
- B. Arthur, "Inductive Reasoning and Bounded Rationality", *A.E.Ass. Pap&Proc*, 84, 406, 1994
- Bajari P., M. Kahn, "Why Do Blacks Live in the Cities and Whites Live in the Suburbs?", 2001
- Bashkar V., F. Vega Redondo, "Migration and the Evolution of Conventions", 2001
- Bissey M. E., G. Ortona, "A simulative frame to study the integration of defectors in a cooperative setting", 2002
- Bourdieu P., "La distinzione. Critica sociale del gusto", *Il Mulino*, 2001
- Bowles Samuel, Suresh Naidu, "Evolutionary Dynamics of Class Structure", November 29, 2005
- Bowles S., Park Y., "Emulation, Inequality and Work Hours: Was Thorstein Veblen Right?", *Economic Journal*, vol. 115, 2005
- Cowan R., Cowan W., Swann P., "Waves in Consumption with Interdependence among Consumers", 1998
- Cowan R., N. Jonard, "Structural holes, innovation and the distribution of ideas", *Journal of EIC*, 2007
- Dieckmann T., "The Evolution of Conventions with Mobile Players", 1997

Ely J., "Local Conventions", *Applied Theoretical Economy*, 2002

Fehr Ernst, Simon Gächter, "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14 (3), summer 2000

Forges Davanzati G., Pacella A., "Sidney and Beatrice Webb: Toward an ethical foundation of the operation of the labour market", *History of economic ideas*, XII, 3, 2004

A. Galstyan, K. Lerman, "Minority Games and Distributed Coordination in Non-Stationary Environments"

Greif Avner, "Cultural Beliefs and the Organization of Society: An Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies", *Journal of Political Economy*, 1994, vol. 102, n°5

Hirschman A. O., "Felicità privata e felicità pubblica", *Il Mulino*, 2003

Honneth A., "Reificazione", *Meltemi*, 2007

Honneth A., "Lotta per il riconoscimento", *Il Saggiatore*, 2002

Jerome R., Tekkun K., Horn R., Butkevitch B., "Self-Flagellation and Utility Maximization", *Review of Political Economy*, vol. 20, n°3, luglio 2008

Karni e Schmeidler (A.E.A. Papers and Proceedings, may 1990, vol. 80, n.2., 262-267)

Kirman A., M. Teschl, "On the Emergence of Economic Identity", *Revue de Philosophie Economique*, 2004

Laguna, S. Risau Gusman, J. R. Iglesias, "Economic exchanges in a stratified society", 2005

Mobius M., "The formation of Ghetto as a Local Interaction Phenomenon", 2000

Oechssler J., "Decentralization and the coordination problem", 1994

Panes R., N. Vriend, "Schelling's Spatial Promimity Model of Segregation Revisited", 2003

Posner Richard A., "Social Norms and the Law: An Economic Approach", *American Economic Review*, vol. 87 (2), may 1997

Rapoport H., A. Weiss, "The Optimal Size for a Minority", *IZA Discussion Paper n° 284*, aprile 2001

Reinstaller A., Sanditov B., "Social norms and equality of opportunity in conspicuous consumption: on the diffusion of consumer good innovation", *W.P. Wirtschaftsuniversitat Wien n° 29*, luglio 2003

C. R. Shalizi, D. J. Albers, "Symbolic Dynamics and Discrete Adaptive Games", JEDC, 2002-03

Shirky C., "People's Choice Affect One Another", post-autistic economic review, 2003

Simmel G., "Il conflitto della civiltà moderna", SE, 2008

Simmel G., "La socievolezza", Armando Editore, 1997

Smith J., "Reputation, Social Identity and Social Conflict", ottobre 2007

Sombart W., "Dal lusso al capitalismo", Armando Editore, 2003

Sombart W., "Il capitalismo moderno", UTET, 1978

Veblen T., "La teoria della classe agiata", Einaudi, 2007

Yizhaq H., E. Meron, "Urban Segregation as a Nonlinear Phenomenon", 2000

Veblen, 1899

Fang Wu, Bernardo A. Huberman, "Social Structure and Opinion Formation", October 27, 2006

Y. C. Zhang, "Modeling Market Mechanism with Evolutionary Games"