

Il porto del disincanto

Scritti in onore di Maria Luisa Maniscalco

a cura di Francesco Antonelli,
Valeria Rosato, Emanuele Rossi



Sociologia

FrancoAngeli

Copyright © 2015 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy

Ristampa							Anno							
0	1	2	3	4	5	6	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sui diritti d'autore.

Sono vietate e sanzionate (se non espressamente autorizzate) la riproduzione in ogni modo e forma (comprese le fotocopie, la scansione, la memorizzazione elettronica) e la comunicazione (ivi inclusi a titolo esemplificativo ma non esaustivo: la distribuzione, l'adattamento, la traduzione e la rielaborazione, anche a mezzo di canali digitali interattivi e con qualsiasi modalità attualmente nota od in futuro sviluppata).

Le fotocopie per uso personale del lettore possono essere effettuate nei limiti del 15% di ciascun fascicolo dietro pagamento alla SIAE del compenso previsto dall'art. 68, commi 4 e 5, della legge 22 aprile 1941 n. 633. Le fotocopie effettuate per finalità di carattere professionale, economico o commerciale o comunque per uso diverso da quello personale, possono essere effettuate a seguito di specifica autorizzazione rilasciata da CLEARedi, Centro Licenze e Autorizzazioni per le Riproduzioni Editoriali (www.clearedi.org; e-mail autorizzazioni@clearedi.org).

Stampa: Digital Print Service srl - sede legale: via dell'Annunciata 27, 20121 Milano;
sedi operative: via Torricelli 9, 20090 Segrate (MI) e via Merano 18, 20127 Milano.

Capitale sociale e sviluppo

di Luigi M. Solivetti

Premessa

Sul finire del XX secolo – favorito anche dalla crisi del materialismo culturale conseguente al crollo dell’Unione Sovietica e più complessivamente al tramonto dei regimi socialisti – si riaffaccia sulla scena delle teorie dello sviluppo un approccio di tipo culturale. Si tratta peraltro di qualcosa di non completamente nuovo. Questo approccio ha infatti come precursori alcuni lavori degli anni ‘50 del XX secolo, in particolare lo studio di Banfield sul *familismo amorale* nel Mezzogiorno (Banfield 1958). In questo volume, Banfield spiegava perché il paese su cui aveva condotto una ricerca sul campo era sottosviluppato. La ragione non riguardava la politica del governo, lo sfruttamento da parte dei potenti o la scarsa istruzione degli abitanti – come in genere si sosteneva – ma la cultura della stessa popolazione locale. Banfield recuperava in effetti le tesi presenti nel pionieristico lavoro sugli Stati Uniti scritto da Alexis de Tocqueville nella prima metà del XIX secolo; lavoro in cui si affermava che la democrazia degli US aveva una matrice culturale; e che in particolare gli US si distinguevano dall’Europa per la propensione dei cittadini all’associazionismo e alla cooperazione (de Tocqueville 1986). Tocqueville riteneva che in Francia dietro ogni iniziativa pubblica si potesse individuare lo Stato; in Gran Bretagna lo stesso ruolo era svolto dalla aristocrazia tradizionale legata al territorio. Invece, negli US, secondo Tocqueville, dietro un’iniziativa pubblica vi era caratteristicamente un’associazione volontaria tra cittadini. Banfield rielaborava tutto ciò, sostenendo che le società moderne avanzate – come quella nordamericana – basavano il loro sviluppo sulla propensione delle loro popolazioni ad associarsi e cooperare con persone che si collocavano *al di là dei ristretti limiti della famiglia*. Senza una cultura dell’associazionismo e della cooperazione che superasse il familismo, d’altra parte, nessuno sviluppo effettivo era possibile. E l’arretratezza del paese del Mezzogiorno

studiato da Banfield, in cui “nessuno perseguirà l’interesse [...] della comunità, a meno che ciò non torni a suo vantaggio personale” (Banfield 1958), rappresenterebbe la dimostrazione di questa tesi. La tesi di Banfield veniva violentemente criticata, e negli anni successivi grandi programmi di aiuto e progetti di sviluppo sostenuti dall’esterno erano portati avanti nei paesi del Terzo Mondo – oltre che nel Mezzogiorno d’Italia – senza attenzione per quanto da lui affermato a proposito del *problema cultura*. I risultati di questi interventi sono apparsi quasi sempre assai modesti, quando non deludenti; mentre laddove si registrava un forte sviluppo, come a Singapore o in Corea, gli aiuti vi svolgevano un ruolo secondario, a differenza della cultura. Alcuni anni più tardi, Banfield riproponeva la sua tesi principale in un libro che aveva come oggetto il problema degli slums abitati dalla popolazione di colore nelle città degli Stati Uniti (Banfield 1970). Banfield sosteneva che la chiave interpretativa della condizione di tali aree era la povertà; e che il principale fattore della povertà non era il razzismo e le discriminazioni ma l’atteggiamento culturale degli stessi abitanti di questi ghetti urbani. Il nuovo libro riceveva critiche ancora più violente di quelle riservate al precedente.

Solo decenni più tardi, la tesi di Banfield trovava riconoscimento all’interno di un diverso orientamento. Orientamento che si può riportare alla grande corrente di ispirazione weberiana di studi sullo sviluppo, ossia a tutti quegli studi che prendono ispirazione dal lavoro con cui Max Weber, agli inizi del XX secolo, individuava nel capitalismo occidentale moderno l’influenza dei valori della dedizione al lavoro e della propensione al risparmio caratteristici del protestantesimo calvinista. In questo orientamento, in sintesi, prevale una concezione in cui gli aspetti materiali dello sviluppo stesso tendono a giocare un ruolo di variabile dipendente piuttosto che di variabile indipendente.

Questo ritorno a un approccio di tipo culturale è del resto favorito anche da una progressiva disaffezione nei confronti dell’idea che sviluppo materiale e, in particolare, crescita del prodotto rappresenterebbero il fulcro di ogni politica di sviluppo. Tale disaffezione si manifesta, a partire dagli anni ‘60, anche tra gli economisti dello sviluppo. In quegli anni infatti Schulz (1961, 1963) e Becker (1964) identificano il concetto di *capitale umano* (*human capital*): conoscenze e capacità accumulate da un individuo (o da una popolazione di individui) che rendono possibile l’innovazione e lo sviluppo complessivo, incluso quello materiale, cioè quello rappresentato dalla crescita economica. L’identificazione e l’analisi del concetto di capitale umano richiamano l’attenzione degli studiosi dei problemi dello sviluppo su aspetti organizzativi-culturali come quelli relativi all’istruzione, a spese naturalmente degli aspetti materiali. Più in generale, concetti come istruzione,

conoscenza, qualità della vita, conquistano progressivamente le luci della ribalta del dibattito sullo sviluppo già negli ultimi decenni del XX secolo.

Alcuni anni dopo le pubblicazioni di Schultz e Becker, è pubblicato un altro lavoro che guarda agli aspetti economici da un punto di vista non materiale. Si tratta di un articolo di sociologia economica, “The Strength of Weak Ties”, di Granovetter (1973), destinato a divenire uno dei più citati lavori di sociologia di ogni tempo. L’articolo non tratta specificamente di capitale sociale. Le parole “social capital” non compaiono mai. Lo stesso avviene con sviluppo (“development”). Fiducia (“trust”) compare in solo un paio di passaggi. In effetti, il lavoro di Granovetter è una ricerca di tipo analitico sulle caratteristiche e le diverse tipologie di reti sociali. Ciò nonostante, il suo lavoro sui “weak ties” è accostato alla corrente di studi sul capitale sociale perché offre alcune considerazioni che contribuiscono a migliorare la comprensione di cosa è necessario per avere rapporti sociali tali da sostenere iniziative di azione collettiva dirette a obiettivi di utilità comune. Secondo Granovetter, si possono distinguere i legami sociali in *forti* e *deboli*. Sono forti i legami con i familiari e gli amici, ossia con persone che ci sono simili. Questi legami sono limitati come raggio: coinvolgono quindi poche persone. Ci sono poi i legami deboli. Questi riguardano un maggiore numero di persone con cui si hanno minori contatti e minori assonanze. Il punto rilevante per quanto riguarda il capitale sociale consiste nel fatto che una società in cui prevalgono i legami forti tende a essere coesa a livello di piccoli gruppi ma poco coesa a livello più complessivo (cfr. il familismo antisociale di Banfield). I legami forti possono coesistere con un quadro di frammentazione, ossia con una situazione in cui i singoli gruppi con legami forti rimangono isolati gli uni rispetto agli altri. Per avere coesione complessiva, e soprattutto per avere azione collettiva, è necessario ricorrere a legami deboli. Più precisamente, a legami deboli di tipo ponte (“bridge”), ossia a legami che mettono in collegamento vari gruppi. Ecco così che i c.d. legami deboli – che sembravano possedere scarso valore sociale o peggio essere sinonimo di alienazione (Wirth 1938) – assumono una importanza che può essere maggiore di quella dei legami forti.

Per spiegare l’effetto di questi due tipi di legami sulla coesione sociale, Granovetter faceva riferimento ad una ricerca di Gans (1962) su gli abitanti di uno slum italo-americano di Boston. Questa comunità era descritta da Gans come coesa. Tuttavia, secondo Granovetter, si trattava di una coesione a livello di gruppi caratterizzati da legami forti. Mancava invece la tendenza a utilizzare i legami deboli per farne “ponti” tra i gruppi a legami forti. Granovetter considerava prova di quanto precede il fatto che la comunità italo-americana in questione – in quanto *debole* nei legami *deboli* – non fu capace di una azione collettiva adeguata a opporsi al piano di trasformatio-

ne urbanistica che minacciava di distruggerla. La tesi del lavoro di Granovetter è in definitiva che solo attraverso la creazione di legami sociali al di là della famiglia e del gruppo amicale ristretto è possibile migliorare lo sviluppo e il benessere dell'intera comunità.

Alcuni anni più tardi, il sociologo Bourdieu operava un'ulteriore distinzione analitica tra capitale materiale e altre forme di capitale. Bourdieu cominciava col fare notare come lo stesso capitale materiale (*capital économique*) – che si vorrebbe fosse concetto unitario e universale – non funziona nella stessa maniera in un'economia agricola di sussistenza e in un'economia avanzata, come del resto in quegli anni sottolineavano alcuni antropologi di ispirazione marxista, suoi connazionali, in particolare Meillassoux, che aveva parlato, per le società di sussistenza, di una prevalenza del controllo sui rapporti sociali rispetto all'accumulazione di capitale materiale. Al di là del capitale materiale, Bourdieu individuava l'esistenza di un capitale culturale e di un capitale sociale. Il capitale culturale è costituito da quei caratteri che sono responsabili del noto fenomeno della disuguaglianza nei risultati scolastici dei bambini provenienti dai contesti socio-economici diversi. Il capitale culturale assume varie forme: esso infatti può esistere *à l'état incorporé* ossia come qualità personale che si accumula nel tempo, anche attraverso investimenti di capitale materiale che si converte così in capitale culturale (si noti la similarità di questo con il concetto di *human capital*, come espresso da Schultz e Becker); il capitale culturale può esistere secondo Bourdieu (1979) anche *à l'état institutionnalis *, ossia come qualità riconosciuta a livello formale ad un individuo, sulla base tipicamente di un titolo di studio. Il capitale sociale, invece, secondo Bourdieu è una risorsa dell'individuo dipendente dalla vastità della rete duratura di relazioni sociali da esso posseduta e dalla qualità di tali relazioni. Tale qualità è determinata, a sua volta, dal volume di capitale materiale, culturale e sociale posseduto dagli individui con cui si è in relazione. Ne consegue che il capitale sociale non è un qualcosa di dato in sé ma è il prodotto di un lavoro di socializzazione e di scambi svolto dall'individuo o ereditato tramite la famiglia di origine (Bourdieu 1980). Come per il capitale culturale, anche il capitale sociale è, almeno in parte, prodotto di una conversione di altre forme di capitale, specialmente di capitale materiale. Del resto, capitale culturale e capitale sociale tendono a sovrapporsi, come palesemente avviene quando al capitale culturale – incorporato e istituzionalizzato per mezzo della appartenenza a una scuola di élite – si accompagna il capitale sociale creato attraverso le relazioni create all'interno della stessa scuola.

Rispetto al contributo di Bourdieu, che presenta un carattere più spiccatamente analitico e meno rivolto ai problemi dello sviluppo, la corrente nordamericana di studi sul capitale sociale – come si vedrà meglio in seguito –

testimonia da un lato il rinnovato interesse nelle scienze sociali per un approccio culturale ai problemi dello sviluppo; dall'altro, sposa la sua eredità weberiana di fondo con concetti di provenienza ben più antica. In particolare, con il recupero del concetto di *virtù civili* diffuso da Machiavelli e poi ripreso dalla corrente di pensiero nordamericana del *new republicanism*.

Il new republicanism, nel delineare i caratteri ideali di un sistema politico democratico-moderno, fa riferimento alla necessità di avere ciò che oggi definiremmo una *democrazia partecipativa*, come auspicava Machiavelli. La grandezza della Roma repubblicana si basava – secondo Machiavelli – su (i) una diretta e vasta partecipazione dei comuni cittadini alla determinazione delle decisioni politiche, (ii) la prevalenza di una cultura di virtù civili, orientata alla difesa del bene comune (traduzione del latino *res publica*) contro ogni tentativo di usare il potere per interessi personali. Questa concezione appare meglio comprensibile quando contrapposta alla concezione hobbesiana dei diritti individuali, che ha costituito il filo rosso dell'organizzazione dei rapporti tra cittadino e il Leviatano statale nello Stato moderno. I diritti individuali di Hobbes sono essenzialmente *libertà negative*, ossia spazi liberi da interferenze da parte della autorità statale (Berlin 2000). Il *new republicanism* individua invece una ben diversa tradizione nel "civic humanism" fiorentino del Quattrocento (Pocock 1975), o nel precedente pensiero politico "neo-roman" del XIII secolo (Skinner 1998; Viroli 1995, 1999).

Questa tradizione ruota intorno alla esaltazione di concetti come armonia di valori e di intenti nei cittadini: armonia determinata da un comune sentire e da un comune agire per l'interesse di tutti. Elemento essenziale della tradizione è la partecipazione politica attiva, come mezzo per difendere le libertà civili; mentre le virtù civili non possono non coincidere, strumentalmente, con l'insieme degli atteggiamenti e delle capacità necessarie per realizzare un'efficace attività politica. L'amore per la patria, piuttosto che forma di nazionalismo, è qui in primo luogo l'amore per la libertà e per le istituzioni del vivere libero, che tutelano la libertà individuale mentre perseguono l'interesse collettivo.

Tutte queste considerazioni sulle virtù civili e il new republicanism sono rimaste per lungo tempo confinate negli ambiti disciplinari della storia e della filosofia politica, anche se alcuni riflessi del dibattito potevano essere individuati nel lavoro empirico in materia di sociologia politica e sviluppo già elaborato, sempre negli Stati Uniti, da Almond e Verba (1963, 1990). In un loro studio comparativo su cinque nazioni, questi autori avevano innovato la metodologia della ricerca in materia di cultura politica, tradizionalmente basata su analisi qualitative, raccogliendo informazioni codificate in forma quantitativa sulla partecipazione dei cittadini alla vita politica dei lo-

ro paesi. E avevano ipotizzato che le differenze nella performance politica potessero essere riportate alla cultura politica prevalente. Per quanto riguardava tale cultura politica, Almond e Verba – utilizzando distinzioni e incroci di tipologie, secondo la lezione, allora particolarmente seguita, di Parsons – distinguevano tre tipi. Il tipo *participant* (orientamento in termini di razionalità piuttosto che di emozione, conoscenza sia dell'*input* che dell'*output* del processo politico, partecipazione attiva a questo processo); quello *subject* (conoscenza soprattutto dell'*output*, prevalenza dell'affettività, debole partecipazione attiva); e quello *parochial* (che è privo dei tratti di entrambi i tipi precedenti, non si aspetta che il sistema politico generi cambiamento, e in definitiva è caratterizzato da sonnambulismo politico). La prevalenza del tipo *participant* si adattava – secondo Almond e Verba – al caso degli USA; la prevalenza del tipo *subject*, a quello della Germania; mentre il *parochial* era rappresentato dall'Italia. La presenza di una *civic culture* era individuata sulla base di tratti quali la partecipazione attiva, l'associazionismo volontario, le scelte dettate da razionalità, la ricerca del consenso, e la lealtà nei confronti dei processi politici cui si partecipa attivamente, cosa che produce una congruità tra cultura politica e struttura politica (Almond, Verba 1963).

Una prima analisi del concetto di capitale sociale

Una importante svolta per la definizione e l'analisi del capitale sociale è avvenuta alla fine degli anni '80, quando Coleman (1988) presentava un lavoro teorico di approccio tipicamente sociologico, che avrebbe introdotto il concetto di capitale sociale nel dibattito internazionale. Coleman cominciava coll'osservare che l'azione sociale di un individuo è stata usualmente descritta partendo da due concezioni diverse. Nella prima concezione, l'individuo si muove nei confronti della realtà sociale in modo del tutto indipendente rispetto alla società, ed egoistico rispetto agli altri, sulla base di un principio generale (la massimizzazione dell'utile personale), e di una singola generalizzazione empirica (la progressiva riduzione dell'utilità marginale). Si tratta della concezione propria dell'economia marginalista o neoclassica, ma anche della concezione alla base di costruzioni politico-filosofiche quali l'utilitarismo, il contrattualismo e i "diritti naturali" intesi come "libertà da", ossia *libertà negativa*. La seconda concezione è la concezione tipicamente sociologica, in cui l'attore si muove secondo i principi guida forniti dalla società e dal suo sistema di valori. La prima concezione è realistica nella sua esaltazione del fattore-base costituito dall'interesse personale, ma è irrealistica nel non considerare la forza dei valori e dei le-

gami sociali. La seconda concezione tiene conto dei valori e dei legami, ma fornisce una visione dell'uomo come ultrasocializzato e in definitiva privo di una sua autonomia interna di azione. Secondo Coleman, è possibile superare queste due concezioni contrastanti facendo riferimento a un concetto capace di fondere i due livelli di interpretazione dell'azione sociale. Questo concetto è rappresentato dal *capitale sociale*, che è una forma di capitale che ha come caratteristica la capacità di facilitare l'azione dell'individuo nel contesto delle strutture sociali.

Coleman descriveva diverse forme di capitale sociale. C'è infatti (i) il capitale sociale che consiste di *fiducia*, e che può essere immaginato come una carta di credito che un individuo detiene in quanto titolare di una obbligazione morale che gli altri sentono nei suoi confronti per il modo in cui egli si è già comportato nei loro confronti; (ii) il capitale sociale che consiste nel potenziale di *informazioni* che può derivare dalle relazioni sociali che si sono intessute; (iii) il capitale sociale che consiste nella esplicita adesione al principio di *agire a favore dell'interesse del gruppo, mettendo da parte il proprio interesse personale*. Questa ultima forma di capitale sociale è, secondo Coleman, particolarmente rilevante nel contesto familiare, nei movimenti collettivi, specialmente nella fase del loro *statu nascenti*, e nelle giovani nazioni. Per illustrare il modo di funzionare del capitale sociale e la differenza tra esso ed altre forme di capitale, Coleman descrive i fattori dell'ambiente familiare che possono determinare il successo o l'insuccesso scolastico dei figli. Ora, l'influenza dell'ambiente familiare sul rendimento scolastico dei bambini è stato evidenziato da molte ricerche empiriche. Si tratta comunque di un'influenza che viene riportata al *capitale fisico o materiale* della stessa famiglia, ossia alla sua disponibilità di mezzi economici, che ha impatto sul rendimento scolastico *via* la capacità di facilitare il percorso scolastico dei figli (attraverso ad esempio, sostegno aggiuntivo), la disponibilità di strumenti (libri, sussidi vari), e la scelta delle migliori strutture educative (cfr. Bourdieu). Questa influenza dell'ambiente familiare è altre volte riportata al *capitale umano* della stessa famiglia, ossia alla sua accumulazione di conoscenze, che determina a sua volta l'atmosfera culturale in cui si muovono i figli. Al di là di queste forme di capitale, osserva Coleman, esiste anche una forma – usualmente trascurata – di capitale, costituita dal *capitale sociale* della famiglia nei suoi rapporti con i figli. A prescindere infatti dal livello di benessere economico come pure dal livello di conoscenze culturali-scientifiche del contesto familiare, le famiglie si presentano, secondo Coleman, fortemente differenti le une dalle altre sotto il profilo della disponibilità dei genitori ad *investire* il loro tempo e le loro energie nell'aiutare i figli a studiare. Si tratta di un esempio ideale di capitale sociale, in quanto chiaramente caratterizzato da un agire a favore del

gruppo, e contro più egoistici e immediati interessi personali. Coleman fornisce anche una limitata verifica empirica di quanto detto. Utilizzando un campione di 4.000 studenti di *public schools* nordamericane, individua come *proxy* del grado di attenzione della famiglia nei confronti dei figli il numero complessivo dei figli (più grande il numero, minore l'attenzione nei confronti di ogni figlio) e l'esistenza di una famiglia monogenitoriale (un solo genitore, minore attenzione): i risultati sembrano indicare che queste variabili *proxy* del livello di capitale sociale nell'ambito familiare non mancano di influenzare gli esiti scolastici dei figli.

In conclusione, Coleman ritiene che, attraverso la sua identificazione del concetto di *capitale sociale* sia anche possibile individuare un paradigma di azione sociale che sia tanto realistico e logico quanto quello del marginalismo economico, ma che, rispetto a quest'ultimo, non condivida una visione atomistica in cui l'azione prescinde dalle relazioni sociali che formano oggetto dello studio della sociologia. Coleman avverte comunque che la utilità del concetto di capitale sociale è subordinata alla effettiva diffusione di questa forma di capitale. E tale diffusione è insidiata dal fatto che chi *investe* in capitale sociale riceve mediamente un utile personale che rappresenta solo una frazione dell'utile sociale generato, diversamente da come avviene per chi investe in capitale materiale. Ciò comporta una tendenza a sottoinvestire in capitale sociale. In effetti, capitale sociale è qualcosa legato prevalentemente alla presenza di forti comunità, situazione che appare oggi non molto diffusa. L'ambiente sociale appropriato allo sviluppo di capitale sociale è quello in cui l'individuo è legato ad altri individui non da una sola relazione ma da una serie di relazioni (relazioni di famiglia, lavoro, vicinato, religione). In una organizzazione sociale di questo tipo, vi è un incentivo particolare a investire in capitale sociale, perché il credito sociale ottenuto nell'ambito di un certo livello di relazioni (ad es. religione) può essere riscosso a un altro livello (ad es. vicinato, lavoro). Si tratta di una forma di organizzazione sociale più tipica di società tradizionali che di quelle società che Durkheim (1893) chiamerebbe a *solidarietà organica*, ossia a solidarietà basata sulla differenziazione interna piuttosto che sull'omogeneità, e Tönnies (1935) più semplicemente società (*Gesellschaft*) piuttosto che comunità (*Gemeinschaft*). Non per nulla, Coleman riprende l'immagine della contrapposizione tra *società a relazioni semplici* e *società a relazioni multiple* da Gluckman (1967), un antropologo specialista di diritto e società africane. Sarebbero le società a relazioni multiple, secondo Coleman, il contesto ideale in cui si può meglio sviluppare il capitale sociale.

Una ricerca empirica su capitale sociale e sviluppo: *Making Democracy Work*

Nel 1993 è pubblicata un'opera in cui per la prima volta si cerca una verifica empirica, all'interno di una ricerca di vasto raggio e di lunga durata, dell'impatto del capitale sociale sullo sviluppo. L'opera è *Making Democracy Work*, di Putnam (1997). Il debito nei confronti di un pioniere dell'approccio culturale ai problemi dello sviluppo/sottosviluppo – Banfield – è non solo esplicitamente riconosciuto ma è anche in qualche modo identificabile nella scelta del tema generale della ricerca: questo è costituito dalle differenze di sviluppo tra le regioni italiane e in particolare tra il Mezzogiorno e le aree più avanzate d'Italia. I parametri dello sviluppo che costituiscono l'oggetto specifico della ricerca non attengono tanto – in sintonia peraltro con i mutamenti di orientamento già sottolineati – allo sviluppo materiale quanto allo sviluppo complessivo e in particolare al *rendimento delle istituzioni regionali*, ossia alla loro efficienza. Tale rendimento delle istituzioni non è peraltro limitato agli aspetti tecnici ma è piuttosto inteso in senso esteso, come sinonimo di qualità della democrazia e in definitiva di qualità della vita collettiva. Il tema effettivo della ricerca è quindi inerente allo *sviluppo sociale*. Tuttavia, poiché il rendimento delle istituzioni e la qualità della pubblica amministrazione non possono non influire anche sullo sviluppo economico, la ricerca in definitiva non può fare a meno di occuparsi anche di sviluppo economico.

Gli indicatori utilizzati da Putnam per valutare il rendimento delle istituzioni regionali sono in tutto 12 e attengono a quattro aspetti: (i) la gestione politica; (ii) l'attuazione delle politiche istituzionali; (iii) gli aspetti innovativi della legislazione regionale; e infine (iv) l'efficienza burocratica. La misurazione di questi quattro aspetti è basata su dati relativi alla seconda e alla terza legislatura regionale (1978-1985). I dati dei 12 indicatori risultano decisamente correlati tra loro (media $r = 0,43$), e quindi affidabili; anche la loro stabilità nel tempo risulta alta, con una significativa correlazione tra i dati del primo e quelli del secondo periodo ($r = 0,78$). Per accertarsi della validità degli indicatori, cioè della loro effettiva capacità di misurare l'efficienza delle istituzioni regionali, e non qualcosa di altro, Putnam ha inoltre controllato se vi era concordanza tra le opinioni dei cittadini sulle loro regioni e i punteggi forniti dagli indicatori: anche questo test ha dato risultati positivi ($r = 0,84$). Tutti gli indicatori sulla efficienza delle istituzioni sono stati infine sintetizzati¹ in un unico indicatore di efficienza, utilizzato come principale variabile dipendente per le ulteriori analisi.

¹ Con la tecnica della analisi delle componenti principali.

I risultati di questa prima analisi hanno mostrato come le regioni italiane si distribuiscono in due gruppi ben distinti: il Nord, con un livello mediamente elevato di rendimento istituzionale, il Mezzogiorno con un profilo esattamente opposto. Putnam si è chiesto comprensibilmente se questi risultati non fossero che la conseguenza della divisione del paese tra un Nord industrializzato e ricco e un Sud tradizionalmente agricolo e povero. In effetti, utilizzando alcuni indicatori “classici” dello sviluppo economico (reddito pro capite, percentuale di forza lavoro in agricoltura etc.), risulta facile mostrare come l’indicatore sintetico di rendimento istituzionale è fortemente correlato con gli indicatori di sviluppo economico ($r = 0,77$). Si può allora concludere che il rendimento istituzionale è prodotto della *modernità socio-economica*? O, in altre parole, che lo sviluppo economico è il supporto dello sviluppo della democrazia, come ha sostenuto fin dagli anni ‘50 del XX secolo negli US la scuola di pensiero di Lipset (1959, 1994)?

Putnam ha ritenuto questa conclusione non provata e ha fatto notare che alcune regioni del Mezzogiorno (come la Basilicata), pur avendo un livello di sviluppo economico comparativamente minimo, presentano però un rendimento istituzionale più elevato; mentre al Nord la Lombardia, regione più ricca in assoluto, è superata in rendimento dalla assai meno ricca Umbria. Esistono insomma delle deviazioni che contraddicono almeno parzialmente l’ipotesi di una *banale* assimilazione tra sviluppo economico e rendimento istituzionale. Si potrebbe ipotizzare che sia lo stesso rendimento istituzionale a favorire lo sviluppo economico, e non viceversa; o che entrambi siano il prodotto di altri fattori.

Per saggiare questa ultima ipotesi, Putnam ha raccolto per tutte le regioni una serie di indicatori di diffusione di “valori civici”, quali impegno sociale, tolleranza, fiducia, associazionismo e più in generale presenza di interazione sociale di tipo *orizzontale*: si tratta chiaramente di indicatori che dovrebbero misurare più complessivamente il *capitale sociale* esistente nelle varie regioni. Gli indicatori scelti si riferiscono ad aspetti vari come la partecipazione degli elettori ai referendum abrogativi, la diffusione di associazioni culturali e sportive, la diffusione dei giornali quotidiani, la percentuale di voti senza indicazioni di *preferenze* alle elezioni politiche (l’indicazione di preferenze può implicare clientelismo). Questi indicatori, fortemente intercorrelati, sono stati poi sintetizzati in un unico indicatore di capitale sociale. Questo indicatore sintetico è risultato correlato con l’indicatore di rendimento istituzionale in modo decisamente più stretto ($r = 0,92$) di quanto avveniva tra quest’ultimo e l’indicatore di sviluppo economico. Inoltre, se si teneva sotto controllo l’indicatore di capitale sociale, la correlazione tra l’indicatore di rendimento istituzionale e quello di sviluppo economico diveniva non significativa. Vi è quindi motivo per ritenere che sia il

capitale sociale e non il capitale materiale a influenzare il rendimento istituzionale.

Il fattore sviluppo economico ha costituito la più diffusa spiegazione per le differenze di rendimento istituzionale. Putnam si è chiesto comunque se vi potevano essere altri fattori capaci di contendere al capitale sociale il ruolo di fattore determinante per il rendimento istituzionale. Né l'istruzione della popolazione, né l'urbanizzazione, né i conflitti sociali (scioperi) sembrano però essere adeguatamente correlati alle differenze di rendimento istituzionale. L'importanza del capitale sociale si è trovata così indirettamente confermata. Per mettere ulteriormente alla prova l'*ipotesi capitale sociale*, Putnam ha cercato comunque una conferma anche nel passato. Ha costruito quindi un indicatore di *tradizioni di valori civici*, che riassume a sua volta cinque indicatori che si riferiscono a circa un secolo prima e che riguardano le iscrizioni alle società di mutuo soccorso, le iscrizioni a cooperative, la forza dei partiti di massa, la longevità delle associazioni locali e l'affluenza alle urne nelle elezioni prima del Fascismo. Ora, l'indicatore sintetico di *tradizioni di valori civici* è risultato innanzitutto fortemente correlato con l'indicatore più recente di valori civici ($r = 0,93$), dimostrando quindi che le differenze "antiche" in termini di capitale sociale si sovrappongono a quelle più recenti; al tempo stesso, le *tradizioni di valori civici* sono risultate fortemente correlate anche con il rendimento istituzionale più recente ($r = 0,86$), suggerendo quindi che i valori civici possano predire il livello futuro di buon governo e democrazia.

Ci si è chiesti a questo punto se le *tradizioni di valori civici* potevano predire, oltre al buon governo, anche lo sviluppo socio-economico futuro. Come *proxy* di sviluppo socio-economico sono state utilizzate le variabili relative al reddito pro capite, alla occupazione agricola e industriale e alla mortalità infantile. Ora, non solo le *tradizioni di valori civici* sono risultate fortemente correlate con gli indicatori più recenti di sviluppo socio-economico delle regioni, ma la loro correlazione con questi ultimi è decisamente prevalente rispetto alla correlazione tra gli indicatori di sviluppo socio-economico più recenti e quelli del passato. In altre parole, tenendo sotto controllo le *tradizioni di valori civici*, la correlazione tra, ad esempio, il reddito pro capite del passato e il reddito più recente è risultata non significativa. E così via. Le *tradizioni di valori civici*, quindi, sembrano spiegare lo sviluppo socio-economico più recente meglio di quanto faccia lo sviluppo passato. Confermando così il ruolo del capitale sociale nello sviluppo complessivo delle regioni italiane. Come dice Putnam, riassumendo, "sia lo Stato che i mercati operano in modo più efficace se il contesto ha una ricca tradizione civica" (Putnam 1997: p. 214).

Comprensibilmente, Putnam non si è limitato a identificare i valori civici

e il loro impatto ma ha cercato anche di trovare una spiegazione per la loro presenza/assenza. Putnam ha ritenuto che la odierna diversità Nord/Sud in termini di modello di cultura e relazioni sociali sia analoga a quella già esistente nel Medioevo, nei sec. XII-XIII. In breve, un Sud governato dai Normanni, dotato di un efficiente sistema amministrativo, uno Stato assolutista e centralizzato che domina l'intera vita socio-economica e che costituisce il prototipo di ogni successivo Stato dirigista. Anche al Nord l'organizzazione politica presenta elementi inusuali, ma questo nel senso che, mentre il resto d'Europa è ancora dominato dal feudalesimo, si sviluppano qui forme di governo – l'Italia dei Comuni – caratterizzate da una condivisione del potere e da una partecipazione ad esso da parte di larghi strati della popolazione, anche attraverso istituzioni associative di tipo prevalentemente *orizzontale*, come le *corporazioni*. Il Nord presenta pertanto relazioni su un piano prevalentemente di parità, e al tempo stesso collaborazione volontaria, fiducia, anche nell'economia (credito), e valori civici. Parallelamente, il Sud – secondo Putnam – ruota intorno a relazioni di tipo prevalentemente *verticale*, di potere e autorità, che non lasciano spazio all'associazionismo e i valori civici. Putnam ha cura di sottolineare come nel XII-XIII secolo il Sud sia più sviluppato economicamente e più efficientemente governato del Nord. Solo successivamente l'Italia dei Comuni, sulla base della straordinarietà del suo contesto sociale, produrrà una delle più grandi rivoluzioni economiche della storia mondiale (Putnam 1993). Ora, secondo Putnam, l'Italia dei Comuni coincide geograficamente con le regioni che oggi mostrano il migliore rendimento istituzionale e il più alto sviluppo socio-economico. L'arretratezza attuale del Sud, quindi, non solo non coincide con il quadro dello sviluppo del XIX secolo, ma contrasta nettamente con il quadro dello sviluppo del XII-XIII secolo: in altre parole, la chiave esplicativa dello sviluppo attuale non sta nello sviluppo antecedente, ma nella cultura precedente. La diversità antica in termini di valori civici sarebbe passata attraverso la storia, dal Medioevo alla modernità, determinando anche l'attuale configurazione culturale e organizzativa.

Alcuni anni più tardi, sull'onda del successo registrato per il suo studio sull'Italia, Putnam pubblicava un nuovo volume – *Bowling Alone (2000)* – meno originale del precedente ma destinato ad incontrare ancora maggiore successo. Successo dovuto probabilmente non solo al tema trattato ma anche al fatto che il paese oggetto di analisi era costituito questa volta dagli Stati Uniti: ossia da un paese con un numero di potenziali lettori assai vasto, e al tempo stesso con un ruolo talmente importante nel quadro internazionale da rendere i propri problemi interessanti anche per coloro che sono cittadini di altri paesi. In questo nuovo volume, Putnam riapplicava in effetti il modello interpretativo utilizzato per l'Italia, sostituendo, come casi di

analisi, alle regioni italiane i singoli Stati degli US. Come e più ancora che nel caso dell'Italia, le ricadute del capitale sociale descritte da Putnam nel caso degli US sono vaste. Con l'uso di correlazioni e di regressioni, Putnam ha presentato il capitale sociale come un fattore capace di influenzare il rendimento scolastico e il benessere dei bambini (tramite ad esempio l'impegno dei genitori nell'organizzazione scolastica), la tranquillità e la sicurezza dei quartieri (es. più capitale sociale, meno omicidi), la prosperità economica, la salute collettiva (23 variabili, dalla mortalità infantile alla diffusione dell'AIDS, al tasso di utilizzo delle cinture di sicurezza), e la democrazia. Per quanto riguarda questo ultimo punto, Putnam ritiene che, come nel caso delle regioni italiane, anche negli US vi sia correlazione tra capitale sociale ed efficienza dei governi: dove si pensa che il governo siamo "noi" e non "loro", lo stesso governo funziona meglio e gli stessi cittadini sono più disposti a pagare le tasse. In sintesi, come dice lo stesso Putnam (2000), le relazioni civiche ci aiutano a restare in buona salute, ad essere ricchi e avveduti.

Anche in questo volume, il concetto di capitale sociale ruota intorno alla disponibilità ad associarsi e collaborare per il bene comune. La dimensione del capitale sociale nei singoli Stati degli US, in effetti, è stata misurata da Putnam per mezzo di un indicatore che riassume variabili relative a: (I) vita organizzativa della comunità (es. organizzazioni sociali); (II) impegno nella vita pubblica (es. partecipazione alle elezioni); (III) diffusione del volontariato; (IV) *informalsociability* (es. numero di volte che si sono ricevuti ospiti a casa); (V) fiducia sociale (es. essere d'accordo con la frase "Most people can be trusted"). Ciò nonostante, in questo volume affiora qualche riferimento a capitale sociale come rete di rapporti personali a vantaggio del singolo e quindi a una concezione del capitale sociale simile a quella presente in Bourdieu e in parte anche in Coleman. Questo accade in particolare quando Putnam tratta l'influenza del capitale sociale sulla prosperità economica. Qui l'Autore si limita a descrivere il beneficio in termini economici che il singolo ricava dall'essere parte di una vasta rete di relazioni sociali. Non descrive tuttavia i vantaggi economici che la collettività dovrebbe ricevere dalla diffusione dei valori civici di associazionismo, collaborazione ecc., quali quelli misurati dal suo indice di capitale sociale. In particolare, Putnam non mostra la distribuzione nei singoli Stati della prosperità economica vis-à-vis il livello del loro capitale sociale, seguendo lo schema da lui utilizzato per altri effetti del capitale sociale, come quelli relativi alla salute collettiva o alla criminalità. Tutto ciò colpisce, anche perché non concorda con la procedura seguita per descrivere l'effetto dei valori civici sulla ricchezza delle regioni italiane.

A parte questa differenza, ve ne è un'altra di rilievo tra *Bowling Alone* e

il precedente studio sull'Italia. Putnam aveva identificato la notevole costanza nel tempo della diffusione del capitale sociale nelle varie regioni italiane. Forse stimolato anche da critiche di fatalismo rivolte al suo studio, Putnam ha dedicato una larga parte dello studio sugli Stati americani ad una minuziosa descrizione e misurazione del declino nel livello di capitale sociale che a suo avviso avrebbe caratterizzato gli US dagli anni '50 del XX secolo in poi. A questo, Putnam (2000) ha fatto seguire una parte in cui si propongono una serie di iniziative per rivitalizzare il livello di capitale sociale negli Stati Uniti. Le iniziative suggerite riguardano talvolta e in parte le autorità pubbliche – come quando l'Autore incoraggia l'introduzione di innovazioni nella pianificazione delle aree abitate (spazi pubblici, zone pedonali ecc.), in modo da favorire la socializzazione – e molto più frequentemente e in misura più estesa i singoli cittadini, che sono incoraggiati ad esempio a impegnarsi di più in comunità religiose, ad utilizzare Internet in modo da favorire la comunicazione e non il solipsismo dell'utente, a partecipare ad attività culturali, dai gruppi di danza al teatro, a partecipare alla vita pubblica in tutte le sue forme.

Ulteriori contributi al concetto di capitale sociale

Negli anni successivi al lavoro pionieristico di Coleman e alla ricerca empirica di Putnam, ulteriori contributi al concetto di capitale sociale sono forniti da altri autori. Fra questi, di particolare importanza anche per la notorietà dell'autore, è quello di Fukuyama, del 1995. Per Fukuyama (1992), il tramonto dei regimi socialisti alla fine del XX secolo ha significato ciò che lui stesso ha icasticamente definito la "fine della storia". "Fine della storia" nel senso di fine dell'idea secondo cui la storia dell'uomo è processo dialettico dal carattere rivoluzionario, e orientato al raggiungimento di un fine ultimo, secondo lo schema interpretativo hegeliano-marxiano; e "fine della storia" anche nel senso di tramonto delle ideologie politiche, che vengono sostituite da un unico modello universale, quello della democrazia e del capitalismo di mercato.

La "fine della storia" ha anche implicato l'abbandono dei grandi progetti di ingegneria sociale, concepiti soprattutto attraverso l'intervento dello Stato, le politiche keynesiane e gli ambiziosi programmi di welfare state. La competizione tra le varie nazioni non è diminuita in questa nuova epoca. Si tratta comunque di una competizione all'interno dello stesso modello di sviluppo; e, in mancanza di ideologie alternative e di percorribilità di politiche di ingegneria sociale, questa competizione non può basarsi, secondo Fukuyama, che sulle qualità della società civile, sui valori e le abitudini dei cittadini che for-

mano la popolazione dei vari Stati. La cultura, l'etica, il capitale sociale, sono più chiaramente percepiti come i fattori che determinano le differenze tra nazioni e in particolare il loro diverso livello di sviluppo socio-economico. La *fiducia (trust)* nei confronti degli altri, la *spontaneous sociability* – che consiste nella propensione a creare e a partecipare a nuove forme di associazionismo al di là della famiglia e dello Stato – sono apparse a Fukuyama (1995) come le variabili fondamentali del concetto di capitale sociale. Fukuyama (1995) ha differenziato peraltro la *spontaneous sociability* dalla *traditional sociability*, che è costituita dalla solidarietà rispetto a più vecchi e consolidati gruppi sociali (classi sociali, sindacati di lavoratori).

Il capitale sociale è *abitudini etiche ereditate*. Appunto perché parte dell'etica, queste abitudini sono apprese in età giovanile: un'idea che Fukuyama ha ripreso da Aristotele². Si tratta di qualcosa che rappresenta la cultura di una nazione, nel senso indicato da Geertz quando ha parlato di cultura come “historically transmitted pattern of meanings embodied in symbols... by means of which men communicate, perpetuate, and develop their knowledge about and attitudes toward life” (Geertz 1973: p. 89). Il fatto che si tratta di abitudini etiche, trasmesse da una generazione all'altra dalla cultura di ogni nazione, fa sì che il capitale sociale non è distribuito in modo omogeneo nelle varie nazioni. Le nazioni che sono forti sotto il profilo di *trust* e *spontaneous sociability* – come Stati Uniti, Gran Bretagna, Olanda, Paesi scandinavi, Germania, Giappone, Corea – hanno in alcuni casi cultura individualista e antistatalista (Stati Uniti) e in altri casi maggiore reverenza per lo Stato e inclinazione a una concezione gerarchica dei rapporti (Germania, Giappone). Queste nazioni, però, sono tutte decisamente orientate in senso favorevole alla comunità. Esse sono in grado (i) di dare vita con facilità a imprese economiche di grandi dimensioni, senza intervento dello Stato; (ii) di riorganizzarsi agilmente sotto il profilo imprenditoriale, secondo le necessità del tempo, creando innovazione organizzativa, che è facilitata dall'alto grado di fiducia esistente. Le altre nazioni – come Francia, Italia, Spagna, Cina e Taiwan – presentano gradi diversi di cultura statalista (ad es. alto grado in Francia, basso in Italia) ma comunque forte propensione al *familismo* e conseguentemente diffidenza nei confronti di relazioni non-familiari, con connesso scarso orientamento pro-comunità e scarso associazionismo. Esse pertanto sono costrette a dipendere da piccole imprese di tipo familiare o da grandi imprese statali. La distribuzione per grandezza delle loro imprese assume la forma di una *sella*, con due picchi e quasi nulla in mezzo.

Ora, le piccole imprese familiari possono essere molto efficienti, ma non possono affrontare i processi di produzione complessi e che necessitano di

² Aristotele, *Etica Nicomachea*, Libro II, §.8

grandi capitali. Inoltre, esse hanno difficoltà ad integrare managers “esterni”, mentre le loro capacità manageriali “interne”, cioè familiari, raramente sopravvivono negli eredi del fondatore, come peraltro intuito già molto tempo fa e in altro contesto – ossia nel XIV secolo e nell’ambito dello studio delle dinastie politiche – da Ibn Khaldûn (1997). D’altra parte, le grandi imprese gestite dallo Stato sembrano essere inevitabilmente meno efficienti e meno bene gestite delle grandi imprese private. Cosicché, in definitiva, il livello di capitale sociale esistente in una nazione ha una profonda influenza sulla creazione di ricchezza. Il capitale sociale comporta inoltre altri benefici: dove c’è *trust* e *spontaneous sociability* è possibile organizzare il lavoro in modo non-tayloristico, riducendo i controlli e la gestione verticale, e producendo così un’organizzazione del lavoro più gratificante, sotto il profilo umano, per chi ne fa parte (Fukuyama 1995). Inoltre, le nazioni forti in capitale sociale creano con facilità anche istituzioni private *non-profit* – come scuole, università, ospedali – più efficienti e meglio gestite dei loro equivalenti pubblici, contribuendo significativamente al benessere complessivo della nazione. Per quanto Fukuyama non dedichi molto spazio ai vantaggi dell’esistenza di uno Stato virtuoso, i paesi ricchi di capitale sociale e con un ruolo dello Stato rilevante, come il Giappone, appaiono dotati anche di un più efficiente e meno corrotto apparato pubblico rispetto agli altri paesi. I paesi a basso capitale sociale, a loro volta, abbondano di criminalità, e in particolare di criminalità organizzata sulla falsariga dei legami familistici (Fukuyama 1995).

A trasmettere queste virtù sociali è, come abbiamo visto, soprattutto la cultura di una nazione. A sua volta la cultura è intrecciata alla storia: e nel caso delle nazioni deboli in virtù sociali – Cina, Francia, Italia, Spagna – Fukuyama fa risalire tale debolezza alla comune esperienza storica di monarchie assolute e autoritarie (Impero cinese, Regno Normanno in Italia etc.), che hanno schiacciato qualsiasi forma di aggregazione sociale intermedia tra Stato e famiglia. Le forme politiche possono quindi deprimere la propensione alla *sociability*: e qualcosa del genere è avvenuto anche nell’ultimo secolo con i regimi comunisti dell’Est, che con il loro totalitarismo statuale e la loro enfasi sullo sviluppo materiale, hanno defavorito l’associazionismo volontario e la generosità verso gli altri e in definitiva hanno ulteriormente pregiudicato uno scarso capitale sociale. Tuttavia, le forme politiche, sia in Fukuyama che in Putnam, sembrano potere condizionare negativamente la formazione del capitale sociale, ma solo limitatamente contribuire positivamente al suo sviluppo; il capitale sociale, invece, è determinante, come si è visto, per il funzionamento delle stesse forme politiche.

Il modello capitale sociale: punti di forza e debolezze, coerenza interna

I lavori che fanno riferimento al concetto di capitale sociale appaiono oggi come una vera e propria corrente di studi. Il loro approccio si è rilevato capace di notevole flessibilità, dal momento che ha prodotto studi sia prevalentemente teorici (Fukuyama) sia prevalentemente empirico-quantitativi (Putnam); è stato applicato a casi costituiti da unità familiari, come pure ad unità territoriali come le regioni e gli Stati; è stato utilizzato per spiegare il rendimento scolastico, ma anche lo sviluppo della democrazia e la qualità della *governance*, nonché lo sviluppo materiale: insomma, è stato utilizzato in riferimento a vari aspetti confluenti nel più vasto concetto di *sviluppo umano*. Per quanto riguarda la collocazione territoriale, questa corrente ha guardato all'Italia come un oggetto privilegiato di studio, dal momento che l'Italia è stata studiata da Almond e Verba, è al centro del volume di Putnam ed è anche uno dei paesi sui cui si concentra l'analisi di Fukuyama. Questo non deve però ingannare. Il modello cui si fa riferimento è pensato per spiegare ugualmente il degrado dei centri urbani nordamericani come il sottosviluppo del Terzo Mondo. La causa è sempre – come per il Mezzogiorno – la scarsità di capitale sociale. Prova indiretta di ciò è il fatto che Putnam (1995, 2000) – come si è già sottolineato – ha riutilizzato il modello esplicativo e molti degli indicatori emersi dall'esperienza italiana, per spiegare il *malaise* della società nordamericana contemporanea.

In questa nuova corrente di studi si possono individuare contributi provenienti da altri e precedenti autori. Nel confronto tra nazioni, realizzato da Fukuyama, ad esempio è individuabile la lezione di Barrington Moore e il suo approccio comparativo-storico-qualitativo con la sua caratteristica densità di informazioni: e questo anche se in Fukuyama tale approccio scende meno in profondità – rispetto a quanto fatto da Moore – e non prevede la multifattorialità tipica di quest'ultimo autore. In Fukuyama, assume ancora maggiore rilevanza l'eredità di Parsons, ben presente nella propensione a uno studio analitico volto a individuare tipologie basate sull'opposizione e sulla combinazione di caratteristiche sociali – si pensi alle combinazioni tra alta e bassa *spontaneous sociability* e alta e bassa tendenza allo statalismo; presenza o meno di *traditional sociability*. In Putnam, a sua volta, appare forte l'influenza di Almond e Verba, che ci sembra significativa nella preferenza data ad una analisi comparativa e quantitativa, come pure nella particolare attenzione verso aspetti quali la partecipazione attiva al processo politico, l'associazionismo volontario, la lealtà verso le istituzioni politiche, e più in generale nella utilizzazione del concetto di *civic culture*. In Putnam, è anche evidente l'influenza di Banfield: anche se si deve concedere

che il contributo di quest'ultimo è qui riletto attraverso maggiore sofisticazione teorica e metodi quantitativi ben più avanzati. Al di là della ricezione di questi contributi, la corrente di studi del capitale sociale appare comunque capace di evidenziare il contributo della *cultura* rispetto alla *struttura* (Maraffi 1994); e fa questo con indubbia originalità ed autonomia.

Una prova di questi suoi caratteri è costituita dalla critica che tale corrente implicitamente o meno esprime nei confronti di tutti i modelli politico-sociologici ruotanti intorno ad un accordo Stato-cittadini o individuo-individuo, inteso a garantire la soddisfazione dei bisogni dell'individuo. Fanno parte di tali modelli sia quelli elaborati nella cultura borghese – dal *contratto* Stato-cittadini di Hobbes allo *scambio sociale* di Homans – sia a ben vedere quello dello Stato sovietico, centrato sul problema della soddisfazione di interessi materiali. Dal punto di vista del capitale sociale, tutti questi modelli non colgono il contributo che valori come la disponibilità verso gli altri, lo spirito di servizio, la carità – o più sinteticamente, secondo noi, il senso di un *dovere extracontrattuale* – danno al mantenimento della società umana e al suo sviluppo. Il concetto di capitale sociale si ricollega – sotto questo importante profilo – alla sociologia di Durkheim, alla sua idea della *coscienza collettiva* come fonte della socializzazione, come qualcosa che non discende dal *contratto sociale* ma che è invece la necessaria premessa di esso.

Il confronto con autori classici non deve del resto stupire. Il modello del capitale sociale ha ambizioni più grandi di quelle che appaiono in superficie. Ambizioni che sono particolarmente evidenti nell'opera di Coleman. Il modello del capitale sociale continua in qualche modo la tradizione della sociologia classica di fornire un modello di spiegazione della società che vada al di là della apparente naturalità della organizzazione sociale tradizionale; che tenga conto delle trasformazioni introdotte dalla modernizzazione; che nella stessa modernizzazione trovi nuovi spazi per consenso, solidarietà e funzionalità. Marx aveva trovato la soluzione in un *comunismo* moderno che coniugava la proprietà indivisa di società antropologicamente remote con l'organizzazione avanzata delle società industriali. Spencer proponeva un modello sostanzialmente opposto che ruotava intorno all'abolizione dell'interventismo statale e agli effetti positivi, in termini di funzionalità, della combinazione tra mutamento, differenziazione sociale, e sopravvivenza del più adatto. Durkheim, un modello in cui realizzare sia una nuova solidarietà basata sulla diversità e non più sulla similarità, sia una funzionalità guidata dalla coscienza collettiva. Il capitale sociale ambisce a fornire un modello che recupera la cooperazione, la fiducia e la solidarietà della società comunitaria del passato – i valori civili della romanità sognati da Machiavelli non erano forse i valori di comunità tribali? – facendo al tempo stesso di questi valori una necessità dettata dal bisogno di sviluppo collettivo di livello avanzato.

Non meno ambizioso è il modello socio-politico che la teoria del capitale sociale propone con speciale riferimento al ruolo dello Stato; modello che è specialmente rilevabile nell'opera di Fukuyama. Nel più vasto quadro della crescita della globalizzazione e del parallelo declino dell'interventismo statale nella sfera sia economica che sociale, la teoria del capitale sociale sottolinea la supremazia di un modello. Si tratta del modello organizzativo e politico nordamericano, caratterizzato dal *ruolo leggero* dello Stato e al contrario dal peso massiccio delle iniziative di auto-organizzazione dal basso, e del volontarismo dell'individuo comune, al di là dell'ambito familiare. Parallelamente, il modello cui ci si contrappone è quello comunemente considerato tipico dell'Europa occidentale – per non dire naturalmente dei regimi comunisti – e in particolare delle società più centralizzate. Un modello in cui la risoluzione dei problemi è affidata a una entità-Stato, il cui gigantismo si è alimentato della linfa sottratta alle forme organizzative della comunità locale e ostacola lo sviluppo di strutture alternative diverse dalla famiglia. In breve, la corrente del capitale sociale suggerisce di non aspettarsi molto dallo Stato, e soprattutto di non aspettarsi che esso dia un contributo significativo alla crescita del capitale sociale. Sembra qui anzi affiorare l'ipotesi che *Stato forte* è antitetico a *coesione sociale*, come provocatoriamente suggerito da Gellner (1988); Al tempo stesso, ovviamente, la corrente del capitale sociale è caratterizzata fin dall'inizio da una ostilità nei confronti dell'ipotesi che la famiglia contribuisca alla coesione sociale complessiva e ad uno sviluppo collettivo effettivamente elevato (Piselli 2001). Questo al di là di qualche riferimento favorevole – da parte di Coleman – al capitale sociale intrafamiliare.

Concettualizzando, la teoria del capitale sociale comporta un triplice attacco nei confronti di consolidati modelli socio-politici. Un attacco alla visione marxista che considera coesione e collaborazione come necessariamente delimitati dai confini della classe. Un attacco a tutte le concezioni stataliste – in primo luogo quelle del socialismo, ma anche quelle che si collocano nella tradizione dello statalismo nazionalista di destra – che delegano allo Stato non solo i compiti organizzativi ma anche di rappresentanza degli interessi collettivi e di diffusione e difesa dei valori etici. Un attacco a una concezione tradizionale della famiglia, nella misura in cui tale concezione considera la famiglia pilastro, e non antagonista, della diffusione di valori di cooperazione e coesione al di là degli stessi limiti familiari.

Un'altra indicazione a favore della significatività di questa corrente di studi è data dalla critica che essa inevitabilmente porta alla teoria economica neoclassica. La corrente di studi del capitale sociale implica una critica insidiosa a postulati del marginalismo, come la razionalità dell'*homo oeconomicus* e la sua propensione inevitabile alla massimizzazione dell'utile in-

dividuale. Il capitale sociale presuppone invece un'azione sociale su base culturale, a-razionale o perlomeno *razionale soprattutto rispetto ai valori*, secondo lo schema di Weber; questa azione sociale non è affatto rivolta alla massimizzazione dell'utile individuale; essa tuttavia comporterebbe una incidenza positiva sulla qualità della vita, sulla *governance* e addirittura sulla crescita economica, cioè sull'idolo degli economisti neoclassici! La rilevanza della critica contenuta in questi studi sul capitale sociale è del resto testimoniata dal fatto che diversi economisti hanno cercato di assorbire tale critica, affermando che nell'*utile individuale* possono rientrare anche concetti come l'interesse all'utile altrui: cosa che finisce però per stravolgere gli stessi presupposti marginalisti, rendendo l'utile individuale un concetto generico e "portmanteaux" (Fukuyama 1995, p.19).

A fronte di questi punti di forza, la corrente di studi del capitale sociale presenta anche delle debolezze. Per cominciare, si deve rilevare come il fatto di considerare il capitale sociale come una corrente di studi sullo sviluppo (e sull'azione sociale) dotata di un suo specifico profilo non significa che il concetto stesso di capitale sociale non presenti accezioni diverse nei vari autori: e queste necessitano di qualche considerazione critica.

Per cominciare, il contributo fornito da Bourdieu delinea un concetto di capitale sociale diverso e dotato di una differente funzionalità rispetto a quello di Coleman e ancora di più rispetto a quello di Putnam e Fukuyama. In Bourdieu, il capitale sociale è usato come un concetto capace di individuare la posizione di un individuo (di un gruppo familiare) nella società; capace di spiegare le ragioni del mutamento nel tempo di questa posizione e – riteniamo – ancora di più la persistenza di essa, malgrado tutte le affermazioni avanzate in favore della mobilità sociale e dell'universalismo; esso è un concetto che permette all'autore di sottolineare la struttura di classe della società capitalistica e la dissimulazione di questa struttura di inegualianza attraverso la enfattizzazione di aspetti apparentemente meno classisti come cultura e relazioni sociali; capitale sociale è in Bourdieu concetto che permette di analizzare la convertibilità del *capital économique* in altre forme di capitale, culturale e sociale, che sono a loro volta qualità che si convertono in *capital économique*. Nel lavoro del sociologo francese, capitale sociale è concetto utilizzato per uno studio analitico e critico della società. Questi caratteri, e in particolare i riferimenti alla struttura di classe, alla persistenza del potere, alla convertibilità delle forme di capitale, rimangono – forse non sorprendentemente – non sviluppati negli studi sul capitale sociale degli autori nordamericani. Al tempo stesso, ed è punto fondamentale, è assente in Bourdieu la messa a fuoco del concetto di capitale sociale come strumento di sviluppo e di progresso della società nel suo insieme. Il suo concetto di capitale sociale è utilizzato per mostrare le diffe-

renze sociali tra gli *individui*; non le differenze tra le *società*; il suo approccio analitico-critico lo allontana dalla visione *progressista* degli autori nordamericani, visione centrata sulla ricerca di fattori di un bene comune basato sul generoso, convergente contributo di energie individuali.

Anche tra gli autori nordamericani, peraltro, il capitale sociale assume connotati alquanto differenti, in parte simili a quelli presentati dal capitale sociale di Bourdieu. È evidente che le tre forme di capitale sociale di cui parla Coleman rappresentino realtà sociali diverse tra loro e diversamente funzionali rispetto all'organizzazione sociale e allo sviluppo. Coleman non sembra prestare sufficiente attenzione alla profonda diversità delle forme di capitale sociale che introduce. Gli autori che, come Putnam e Fukuyama, si sono successivamente posti sulla scia di Coleman, hanno a ben vedere privilegiato solo una parte delle sue formulazioni sul capitale sociale. Il loro concetto di capitale sociale – al di là di qualche occasionale ripensamento – risulta essenzialmente costituito da una combinazione del concetto di *fiducia* con quello di *azione comune nell'interesse del gruppo*, al di là, se non contro, l'interesse personale immediato. Il concetto di capitale sociale nella prima forma individuata da Coleman, cioè il capitale sociale di *fiducia*, immaginato come una carta di credito che un individuo detiene in quanto titolare di un'obbligazione morale che gli altri sentono nei suoi confronti per il modo in cui egli si è già comportato nei loro confronti, si differenzia nettamente dal concetto combinato di cui sopra.

La prima forma di capitale sociale di Coleman si può meglio definire – a nostro avviso – come *capitale individuale di relazioni sociali*, più che capitale sociale. La differenza consiste nel fatto che il capitale individuale di relazioni sociali può essere canalizzato al raggiungimento di obiettivi individualistici che poco hanno a che fare con gli interessi della società nel suo complesso; e che anzi possono essere in contrasto con questi ultimi. Un appello qui alla *mano invisibile* di Adam Smith, che dovrebbe trasformare il vantaggio privato in benessere complessivo, appare fuori luogo: non fosse altro perché gli scambi previsti da Smith si realizzano in un contesto di stretta legalità. Non per nulla, possiamo trovare invece un capitale individuale di relazioni sociali, basate sulla fiducia, in forme associative tipiche della criminalità comune, della cultura mafiosa (Trigilia 200: pp. 105-131), o più banalmente del clientelismo antisociale (La Spina 2005) e del *familiismo amorale* descritto da Banfield. Così come lo possiamo trovare dietro tutte quelle forme, apparentemente generose, di dono, di ingenti spese in occasione di riti (celebrazioni di matrimoni e di anniversari, funerali), in cui in effetti il *dare* è strumentale alla creazione di credito sociale. Si può notare, en passant, come si possa ipotizzare che la diffusione di relazioni sociali tipiche della criminalità comune o di quella mafiosa, trovi un antidoto non

tanto in uno Stato forte ed efficiente – come suggerirebbero gli inguaribili innamorati dello statalismo – quanto proprio nella diffusione di un capitale sociale fatto di fiducia e disinteresse personale, in assenza del quale, del resto, appare difficile immaginare uno Stato efficiente.

Un *capitale individuale di relazioni sociali*, del resto, appare come qualcosa non del tutto innovativo rispetto al quadro sociologico antecedente. Si può essere d'accordo con chi sostiene che capitale sociale – evidentemente nel senso di un *capitale individuale di relazioni sociali* – è concetto innovativo nella misura in cui utilizza le *relazioni sociali* in possesso di un individuo come *strumento* per raggiungere un obiettivo; mentre la sociologia “tradizionale” ha usato le stesse relazioni sociali come *quadro causale* che determina i fini dell'attore sociale (Pizzorno 2001). Al tempo stesso, non si può non rilevare come il *capitale individuale di relazioni sociali* costituisca l'aspetto meno innovativo del concetto di capitale sociale. Questa forma di capitale sociale è in effetti compatibile con la prospettiva dell'*homo oeconomicus*, con la sua logica universalistica dello scambio e con la sua ambizione di massimizzare il profitto personale. Si tratta soltanto di raggiungere il massimo del profitto e di raggiungerlo attraverso lo scambio: uno scambio però che passa, in questo caso, attraverso relazioni sociali prima che attraverso relazioni economiche.

In sintesi, il *capitale individuale di relazioni sociali*, caratteristico di Bourdieu, evidenziato da Coleman, e presente qui e là nell'opera di Putnam e Fukuyama, è capitale sociale fondato su una *reciprocità vincolata*, benché usualmente dilazionata: una reciprocità cioè in cui si fa qualche cosa per un altro – un *altro* non per nulla ben individuato e usualmente appositamente scelto – solo nella misura in cui ci si aspetta che questo ultimo faccia prima o poi qualcosa per noi.

Ben più innovativo è invece il concetto di capitale sociale come disponibilità all'associazionismo e alla collaborazione, proprio perché questo concetto di apertura verso gli altri non considera né lo scambio né la massimizzazione dell'utile della tradizione economica. Per passare dal capitale individuale di relazioni sociali a un capitale sociale basato non solo sulla fiducia ma anche sulla propensione a un'azione comune nell'interesse generale, c'è chiaramente bisogno di altro: di un atteggiamento generoso, quindi antieconomico, o almeno di un egoismo talmente lungimirante da non porsi il problema dei tempi e della probabilità di un utile di ritorno.

Questo capitale sociale – al contrario di quello sopra individuato – è evidentemente fondato su una *reciprocità* che è tale solo nella misura in cui essa è *diffusa ed indiretta*; mentre l'*altro* che beneficia inizialmente di tale capitale non solo spesso non è prescelto ma neppure individuato. Ci si aspetta in altre parole che dalla propria azione virtuosa discendano conse-

guenze positive per la società in generale, e in definitiva anche per se stessi: ma solo in quanto si ritiene che chi vive in una società migliore viva egli stesso meglio.

Si noti come questo tipo di capitale sociale si associa magnificamente con una cultura universalistica, come definita da Parsons (1951). Ossia con una cultura in cui ci si aspetta che a tutti si applichino le stesse regole; o meglio, secondo chi scrive, in cui si accetta che a noi siano applicate le stesse regole che valgono per gli altri, e che da noi si pretenda quello che noi pretenderemmo dagli altri – il che equivale all'accettazione dell'imperativo kantiano secondo cui i principi individuali devono coincidere con la legislazione universale. Il capitale individuale di relazioni sociali basate sulla fiducia è invece perfettamente compatibile con una concezione particolaristica, in cui si valutano gli altri sulla base delle relazioni personali che ci legano a loro, e in cui quindi si distingue tra un *noi* (la famiglia, la banda, il gruppo ristretto dei sodali) e *tutti gli altri*, verso cui si è ostili o nella migliore delle ipotesi indifferenti.

Ora, ci sembra evidente che il capitale individuale di relazioni sociali fiduciarie in chiave particolaristica possa migliorare le chance di sviluppo dell'individuo o di gruppi ristretti come famiglie e clan. Sembra però dubbio che esso possa contribuire positivamente al benessere sociale complessivo, per i conflitti e le ingiustizie cui può dare luogo. E per quanto riguarda lo sviluppo economico, questa forma di capitale di relazioni sociali può finire per essere in contrasto non solo con la libera competizione (Trigilia 2001), ma anche con la pace sociale, la legalità, la certezza del diritto, la prevedibilità dell'azione sociale, aspetti che si presumono funzionali allo sviluppo economico (Mutti 1998). Alla luce di quanto suggerito dalla stessa corrente del capitale sociale, si può immaginare che un paese caratterizzato da capitale di relazioni in chiave particolaristica sia capace di raggiungere uno sviluppo significativo rispetto ad altri paesi in cui manchi *anche* questo capitale; ma trovi poi in questo capitale particolaristico un limite per un ulteriore sviluppo.

In secondo luogo, si può notare come l'insidiosa critica al marginalismo economico, avanzata dalla corrente del capitale sociale, contiene elementi almeno in parte contraddittori. Se infatti non esiste ormai altro modello che quello del capitalismo liberale e del mercato, e se questi elementi costituiscono le forze che creano la prosperità, come esplicitamente afferma Fukuyama (1995) che valore ha l'affermare poi che le differenze nello sviluppo mostrate da paesi e da regioni diversi sono il frutto della presenza o meno di capitale sociale? Gli elementi che concorrono a creare il capitale sociale, appunto perché a-razionali e non rivolti alla diretta soddisfazione dell'utile individuale, possiedono una valenza opposta ai principi del capitalismo e

del mercato. Essi sembrano il lascito di un'organizzazione *comunitaria*, premoderna che – come ha insegnato Toennies – si contrappone alla *società*; un lascito che, come ha sottolineato lo stesso Coleman, è minacciato dal suo stesso più modesto rendimento in utili individuali a breve tempo, rispetto agli utili generati dal modello di comportamento dell'*homo oeconomicus*. Se le cose stanno così, e se come sembra di doversi intendere, il capitalismo è necessario alla crescita ma il capitale sociale è determinante per i tassi di crescita collettiva, allora vorremmo sapere quali sono le proporzioni giuste per le componenti, e come salvaguardare nella miscela l'elemento debole, cioè il capitale sociale. Coleman ritiene che il suo concetto strumentale di capitale sociale permetta di tenere insieme l'elemento dell'interesse individualistico e quello dei valori comunitari. Ci sembra comunque che, come minimo, abbiamo a che fare con un cocktail difficile da mescolare.

Riferimenti bibliografici

- Almond G.A., Verba S. (1963), *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*, Princeton, Princeton University Press.
- Almond G.A., Verba S. (1990), *The Civic Culture Revisited*, London, Sage.
- Bagnasco A., Piselli F., Pizzorno A, Trigilia C. (2001), *Il capitale sociale: Istruzioni per l'uso*, Bologna, Il Mulino.
- Banfield E.C. (1958), *The Moral Basis of a Backwards Society*, Glencoe, Ill., The Free Press.
- Banfield E.C. (1970), *The Unheavenly City: The Nature and Future of Our Urban Crisis*, Boston, Little Brown.
- Becker G. (1964), *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special References to Education*, New York, Columbia University Press (for National Bureau of Economic Research).
- Berlin I. (2000), *Due concetti di libertà*, tr. it. Milano, Feltrinelli.
- Bourdieu P. (1979), “Les trois états du capital culturel”, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 30: 3-6.
- Bourdieu P., (1980), “Le capital social”, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31: 2-3.
- Coleman J.S. (1988), “Social Capital in the Creation of Human Capital”, *American Journal of Sociology*, 94, Supplement S95-S120.
- de Tocqueville A. (1986), *De la démocratie en Amérique*, Paris, Robert Laffont, [ed. orig. 1835].
- Durkheim É. (1893), *De la division du travail social*, Paris, Alcan.
- Fukuyama F. (1992), *The End of History and the Last Man*, New York, Free Press.
- Fukuyama F. (1995), *Fiducia*, tr. it. Milano, Rizzoli.
- Gans H. (1962), *The Urban Villagers*, New York, Free Press.

- Geertz C. (1973), *The Interpretation of Cultures*, New York, Basic Books.
- Gellner E. (1988), "Trust, Cohesion and the Social Order", in D. Gambetta (ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford, Blackwell.
- Gluckman M. (1967), *The Judicial Process among the Barotse of Northern Rhodesia*, Manchester, Manchester University Press.
- Granovetter M.S. (1973), "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, 78: 1360-1380.
- Khaldûn I. (1997), *Discours sur l'Histoire universelle. Al-Muqaddima*, Arles, Actes Sud [ed. orig.1382].
- La Spina A. (2005), *Mafia, legalità debole e sviluppo del Mezzogiorno*, Bologna, Il Mulino.
- Lipset S.M. (1959), "Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy", *American Political Science Review*, 53: 69-105.
- Lipset S.M. (1994), "The Social Requisites of Democracy Revisited", *American Political Science Review*, 59: 1-22.
- Maraffi M. (1994), "Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy", *American Journal of Sociology*, 99: 1348-49.
- Mutti A. (1998), *Capitale sociale e sviluppo: La fiducia come risorsa*, Bologna, Il Mulino.
- Parsons T. (1951), *The Social System*, Glencoe, Ill., The Free Press.
- Piselli F., "Capitale sociale: un concetto situazionale e dinamico", in A. Bagnasco, F. Piselli, A. Pizzorno, C. Trigilia, *Il capitale sociale: Istruzioni per l'uso*, Bologna, Il Mulino, 2001.
- A. Pizzorno, "Perché si paga il benzinaio: Per una teoria del capitale sociale", in A. Bagnasco, F. Piselli, A. Pizzorno, C. Trigilia, *Il capitale sociale: Istruzioni per l'uso*, Bologna, Il Mulino, 2001.
- Pocock J. (1975), *The Machiavellian Moment. Florentine Political Thought and the Atlantic Republican Tradition*, Princeton, N.J., Princeton University Press.
- Putnam R.D. (1997), *La tradizione civica nelle regioni italiane*, tr. it. Milano, Mondadori.
- Putnam R.D. (1995): "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy*, 6: 65-78.
- Putnam R.D. (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York, Simon& Schuster.
- Schultz T.W. (1961), "Investment in Human Capital", *American Economic Review*, 51: 1-17.
- Schultz T.W. (1963), *The Economic Value of Education*, New York, Columbia University Press.
- SkinnerQ. (1998), *Liberty Before Liberalism*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Toennies F. (1935), *Gemeinschaft und Gesellschaft*, Leipzig, Buske, [ed. orig. 1887].
- Trigilia C. (2001), "Capitale sociale e sviluppo locale", in A. Bagnasco, F. Piselli, A. Pizzorno, C. Trigilia, *Il capitale sociale: Istruzioni per l'uso*, Bologna, Il Mulino.

- Viroli M. (1995), *Per amore della patria. Patriottismo e nazionalismo nella storia*, Roma, Laterza.
- Viroli M. (1999), *Repubblicanesimo*, Roma, Laterza.
- Wirth L. (1938): "Urbanism as a Way of Life", *American Journal of Sociology*, 44: 1-24.