

IL CONCETTO DI CAPITALE SOCIALE NELLE SCIENZE SOCIALI. UNA RASSEGNA DELLA LETTERATURA ECONOMICA, SOCIOLOGICA E POLITOLOGICA

FABIO SABATINI*

1. Analisi economica e relazioni sociali

Dal punto di vista teorico, lo sviluppo dell'economia politica moderna si è compiuto svuotando le relazioni economiche del loro contenuto sociale. Il classico esempio di questa tendenza è fornito dalla descrizione del funzionamento del sistema economico implicita nei modelli di equilibrio generale che si ispirano al lavoro di Walras. Qui l'interazione di mercato è ridotta alla trasmissione di informazioni codificate favorita dalla mediazione di un banditore. Gli agenti non hanno neppure bisogno di incontrarsi, dal momento che si limitano a trasmettere al banditore un elenco di proposte di acquisto e di vendita, a loro volta basate sulle proprie preferenze e sulle dotazioni iniziali di una certa gamma di beni di mercato (Gui, 2002).

Tuttavia nel dibattito è sempre più diffusa l'idea che non sia possibile interpretare correttamente i fenomeni economici – anche quelli più tipici, come gli scambi commerciali e la *performance* aziendale – senza tenere conto della loro dimensione relazionale. L'attività economica infatti, per quanto si cerchi di isolarla, rimane profondamente radicata nella struttura sociale. Il funzionamento stesso delle relazioni economiche dipende dall'insieme delle istituzioni, formali e informali, della società (Steiner, 1999). Per esempio, le imprese dedicano parte

* *Università di Roma «La Sapienza», Dipartimento di Economia pubblica.*

Ringrazio per i commenti e i suggerimenti Claudio Gnesutta, Stefano Zamagni, Elisabetta Basile, Claudio Cecchi, Liliana Cardile, Stefano Supino e i partecipanti al primo Workshop annuale per giovani economisti organizzato dal CRISS (Centro di Ricerca Interuniversitario sullo Stato Sociale), 31 maggio - 1 giugno 2004, Facoltà di Economia, Università di Roma «La Sapienza». La responsabilità di quanto scritto rimane interamente mia. Una versione precedente di questo articolo è stata presentata, con il titolo *Analisi economica, relazioni sociali e capitale sociale* al primo Workshop annuale per giovani economisti organizzato dal CRISS (Centro di Ricerca Interuniversitario sullo Stato Sociale), 31 maggio - 1 giugno 2004, Facoltà di Economia, Università di Roma «La Sapienza». Materiali utili per lo studio del capitale sociale sono disponibili su *Capitale Sociale.it*, sito web di risorse per la ricerca sociale curato dall'autore, all'indirizzo <http://w3.uniroma1.it/soccap/>. Buona parte degli studi citati nei riferimenti bibliografici può essere liberamente consultata nella reading list del sito, all'indirizzo <http://w3.uniroma1.it/soccap/ita-readinglist.htm>.

rilevante delle loro risorse ad attività connesse solo indirettamente ai processi produttivi, quali la coltivazione di rapporti di fiducia con clienti e fornitori, e il miglioramento della qualità delle relazioni interpersonali nell'ambito dell'organico aziendale. D'altro canto, la soddisfazione dei lavoratori è sempre più influenzata dalla qualità dei rapporti con i colleghi, oltre che dalle caratteristiche fisiche e retributive del posto di lavoro. Tali fenomeni relazionali contribuiscono alla performance delle aziende non meno della disponibilità di capitali fisici come capannoni e macchinari (Gui, 2002). Una parte sempre più ampia della letteratura economica ha dedicato i suoi sforzi all'analisi del contenuto sociale delle relazioni economiche. Alcuni esempi particolarmente noti sono costituiti dalla definizione del concetto di «capitale umano specifico», che rende un lavoratore più produttivo in un certo posto di lavoro, ma perde tutto il suo valore nel trasferimento a un'altra azienda (Becker, 1975), dall'analisi del ruolo delle istituzioni e delle norme sociali nella performance dell'economia (North, 1991, 1994), e dall'applicazione degli strumenti della teoria neoclassica per l'analisi dell'influenza delle interazioni sociali sul comportamento degli agenti (Becker, 1974, 1977). La letteratura sulla crescita economica è ormai pervasa da studi che analizzano il ruolo delle istituzioni e della struttura sociale nel processo di sviluppo (Heliwell e Putnam, 1995; Barro, 1996; Knack e Keefer, 1997; Temple e Johnson, 1998).

Attenzione crescente è stata dedicata anche ai modi informali di condurre le transazioni, nei quali un ruolo rilevante è attribuito alle logiche di reciprocità (Kahneman e Tversky, 1979; Arnott e Stiglitz, 1991; Berg, Dickaut e McCabe, 1995; Fehr, Gächter e Kirchsteiger, 1997; Bowles e Gintis, 1999; Fehr e Gächter, 2000; Bruni e Zamagni, 2004). D'altronde esistono innumerevoli interazioni sociali che non danno luogo a transazioni di mercato, e che per questo sono state largamente trascurate dalla riflessione degli economisti, ma che hanno un ruolo determinante nel miglioramento del benessere degli individui.

In altre parole, si avverte l'esigenza di colmare il divario che, nell'ambito della teoria economica, esiste tra economia e società. La scarsa considerazione del ruolo degli aspetti sociali nel funzionamento dell'economia induce ad attribuire in modo esclusivo la responsabilità di fenomeni come la produzione, la crescita e lo sviluppo a una ridotta gamma di comportamenti «tipicamente economici». Nella misura in cui l'analisi economica rischia di sopravvalutare il ruolo dei fattori tradizionali nei processi produttivi, la contabilità nazionale tende a sovrastimare il valore aggiunto dei settori che producono esclusivamente per il mercato¹. In questo modo vengono trascurati gli effetti generati

¹ Supponiamo che, come ipotizzato da Becker (1975), la qualità dell'ambiente sociale sia in grado di migliorare la produttività del lavoro in un settore che produce il bene materiale x . Se non viene contabilizzato l'apporto dei fattori produttivi «di natura sociale», si tende a sovrastimare il valore aggiunto del settore x .

dalle relazioni sociali sia al livello dei singoli processi produttivi, sia nel più ampio processo di sviluppo.

Un atteggiamento teorico che prende in considerazione i soli fattori di mercato favorisce una concezione della politica economica spesso troppo sbilanciata «a favore del mercato». Gli interventi che ne derivano, pur essendo capaci di incoraggiare la crescita nel breve periodo, possono comprometterne la sostenibilità a lungo termine.

2. Relazioni sociali, valori d'uso e capitale sociale

Le interazioni sociali producono, direttamente o incidentalmente, una serie di beni e servizi che, scambiati al di fuori del mercato, contribuiscono al miglioramento del benessere e al tempo stesso rappresentano un input nei processi produttivi. Tali beni e servizi si possono definire «valori d'uso», e sono realizzati tramite specifici processi produttivi che utilizzano anche fattori «convenzionali», come il lavoro, al di fuori della sfera della produzione delle merci.

I valori d'uso sono quindi un flusso di beni e servizi, spesso ad alta intensità relazionale, che, pur non costituendo oggetto di scambio sul mercato, servono al soddisfacimento diretto dei bisogni sociali e sono impiegati sia nella produzione di merci destinate al mercato, sia nella sfera della riproduzione sociale e della manutenzione dell'ambiente². È possibile quindi individuare nel processo economico-sociale due diverse dimensioni, distinte ma non separate: il settore delle merci, corrispondente ai processi di mercato, e il settore dei valori d'uso, corrispondente alle relazioni sociali. I due settori si intersecano e intrattengono rapporti di interdipendenza non gerarchica. L'accumulazione dei valori d'uso creati al di fuori del mercato per il soddisfacimento dei bisogni sociali dà luogo a uno stock, corrispondente al «capitale sociale». Tale stock può essere assimilato a un fattore produttivo che viene impiegato sia nella produzione di nuovi valori d'uso, sia nella produzione di merci destinate allo scambio. Il processo di riproduzione del sistema economico e sociale pertanto può essere descritto, utilizzando l'efficace espressione di Giorgio Lunghini (1997), come un «processo di produzione di merci e valori d'uso a mezzo di merci e valori d'uso».

Il capitale sociale è uno stock multidimensionale, costituito dalle caratteristiche della struttura sociale che hanno la capacità di influenzare e coordinare i comportamenti individuali, favorendo l'azione collettiva e permettendo agli agenti di perseguire fini altrimenti irraggiungibili. Lo stock comprende le norme sociali e i valori condivisi, le

² Possiamo definire i valori d'uso come quegli atti che, pur producendo direttamente o indirettamente benessere mediante la soddisfazione di bisogni specifici, non si incorporano in merci e non sono oggetto di scambio sul mercato. Il concetto di valore d'uso come strumento analitico per la costruzione di uno schema interpretativo delle interconnessioni esistenti tra Economia e Società è stato proposto da Gnesutta (1997) in un lavoro non pubblicato, attualmente in via di rielaborazione con la collaborazione dell'autore di questo articolo.

reti di relazioni interpersonali informali e le organizzazioni volontarie che costituiscono un fattore per la produzione di benessere. L'inclusione nella definizione di capitale sociale del concetto di fiducia è molto frequente ma non comunemente accettata nella letteratura. Secondo alcuni autori, la fiducia deve essere considerata uno dei possibili *risultati* della diffusione di norme sociali di equità e reciprocità e della presenza di una vibrante società civile. La distinzione ha lo scopo di separare il capitale sociale dai suoi effetti, che non sempre si determinano e non sono necessariamente positivi ai fini del rendimento dell'economia³.

Nonostante sia divenuto celebre soltanto negli ultimi anni, il concetto di capitale sociale ha già più di un secolo di vita. La sua prima apparizione risale al 1916, quando Lydia Hanifan definì capitale sociale «quegli elementi tangibili che contano più di ogni altra cosa nella vita quotidiana delle persone: la buona volontà, l'amicizia, la partecipazione e i rapporti sociali tra coloro che costituiscono un gruppo sociale. Se una persona entra in contatto con i suoi vicini, e questi a propria volta con altri vicini, si determina un'accumulazione di capitale sociale» (Hanifan, 1916, 130), che può essere utilizzato per soddisfare le esigenze individuali e favorire un sostanziale miglioramento delle condizioni di vita dell'intera comunità. Subito dopo l'idea scomparve dal dibattito, per esserne ripescata saltuariamente e senza particolare successo⁴ fino agli anni Novanta, quando le ricerche di James Coleman (1988, 1990) sull'educazione e sulle interazioni sociali e quelle di Robert Putnam (1993, 2000) sulla tradizione civica e il rendimento delle istituzioni hanno rapidamente guadagnato l'attenzione della comunità scientifica e del mondo politico.

3. La rilevanza «economica» del capitale sociale

Esistono diverse ragioni per considerare il capitale sociale come un fattore produttivo alla stregua del capitale fisico e del capitale umano. Un ambiente ricco di opportunità associative che consentono alle persone di incontrarsi spesso costituisce un terreno fertile per la coltivazione di valori comuni e la diffusione di norme di reciprocità. Cresce

³ Diversamente, esiste il rischio di attribuire *automaticamente* al capitale sociale un ruolo positivo nel processo di sviluppo, rendendo superflue ulteriori riflessioni teoriche e privando di significato qualsiasi verifica empirica. In proposito si veda per esempio Stolle (2003). Sui problemi di misurazione derivanti dalla confusione tra il capitale sociale e i suoi *outcomes*, si veda Stone (2001).

⁴ L'idea di capitale sociale fu nuovamente utilizzata da Seely, Sim e Loosely (1956), nell'ambito di una ricerca sulla cultura delle comunità urbane, da Homans (1961), per l'elaborazione di una teoria delle interazioni sociali, e da Loury (1977) in uno studio sulla distribuzione del reddito. In questi lavori non si fa alcun riferimento ai concetti introdotti da Hanifan. Particolarmente significativo è lo studio di Banfield (1958), che utilizzò il concetto di capitale sociale per spiegare l'arretratezza economica del mezzogiorno italiano trentacinque anni prima di Putnam, senza però suscitare particolare interesse nel dibattito economico.

la probabilità di reiterazione dell'interazione tra qualsiasi coppia di agenti, determinando un aumento dell'importanza della reputazione. Il comportamento altrui diviene più facilmente prevedibile, a causa della migliore diffusione delle informazioni e del costo più elevato associato ai comportamenti opportunistici. Ne deriva una riduzione dei costi di monitoraggio e quindi dei costi di transazione, che favorisce gli scambi e stimola infine gli investimenti e la produzione (Paldam e Svendsen, 2000; Routledge e von Amsberg, 2003; Torsvik, 2000; Zak e Knack, 2001). Il capitale sociale migliora quindi le possibilità produttive delle imprese, e i suoi servizi dovrebbero essere considerati come un input nelle singole funzioni di produzione. A livello aggregato, questo meccanismo influenza il processo di sviluppo, e può fornire una spiegazione convincente dei differenziali di crescita che caratterizzano aree geografiche tra loro simili riguardo la disponibilità degli altri fattori produttivi⁵. Per esempio, il ritardo di crescita dei paesi dell'Europa Orientale viene spesso attribuito alla mancanza di istituzioni sociali e politiche capaci di generare fiducia e all'atteggiamento repressivo tenuto per decenni dai regimi comunisti nei confronti della società civile e delle associazioni volontarie⁶. Le difficoltà di sviluppo del Mezzogiorno italiano vengono spesso ricondotte al clima di paura e sospetto generato dalla criminalità organizzata, che impedisce la creazione di reti di relazioni fiduciarie, deprimendo la partecipazione sociale e le attività produttive (Gambetta, 1988).

Il capitale sociale non influenza soltanto la ricchezza materiale delle imprese, ma anche il benessere delle famiglie, spesso legato a fattori intangibili e difficili da misurare. Una fitta rete di amicizie rende più godibile il tempo libero, favorisce gli scambi culturali e permette di accedere a informazioni che talvolta possono procurare benefici materiali. Più in generale, il capitale sociale aiuta le persone a coordinarsi e agire collettivamente. Per esempio, un'associazione scolastica formata dai genitori degli studenti può migliorare la qualità dell'insegnamento più efficacemente degli interventi dei singoli genitori. Questo tipo di capitale sociale costituisce un bene pubblico, poiché genera benefici che non riguardano soltanto i soggetti coinvolti nell'associazione, ma un gruppo di persone più ampio.

Il carattere di bene pubblico delle organizzazioni volontarie riceve ampio riconoscimento nell'ambito dell'attività di ricerca della Banca Mondiale, che considera il capitale sociale un vero e proprio strumento

⁵ Sul capitale sociale come elemento utile per la spiegazione dei differenziali di crescita, si vedano per esempio Cole, Mailath e Postlewaite (1992); Temple e Johnson (1998); Zak e Knack (2001); Routledge e von Amsberg (2003).

⁶ Sulla rilevanza del capitale sociale per la spiegazione del ritardo della crescita dei paesi dell'Europa Orientale in transizione verso l'economia di mercato, si vedano Raiser (1997); Raiser, Haerpfer, Nowotny e Wallace (2001); Rose (1999); Marsh (2000); Paldam e Svendsen (2002); Evans e Letki (2003).

di politica economica per combattere la povertà⁷. Alcuni progetti incoraggiano presso la società civile la formazione di organizzazioni volontarie, alle quali viene delegata la gestione collettiva di servizi pubblici, attività imprenditoriali e programmi di microcredito⁸.

Nelle intenzioni della Banca Mondiale, il rafforzamento della partecipazione civica derivante da tali iniziative dovrebbe contribuire alla diffusione della fiducia e delle informazioni, stimolando infine il processo di sviluppo. Questo genere di interventi è efficace in contesti istituzionali deboli, dove sia lo Stato sia il mercato non riescono a garantire un grado sufficiente di protezione sociale e sono rare le opportunità di sviluppo. Questo orientamento può indurre a credere che sia possibile affrontare i problemi della povertà e delle disuguaglianze ridimensionando ulteriormente l'intervento pubblico e facendo esclusivo affidamento sulla società civile. Sotto questo punto di vista, le politiche suggerite finora dalla Banca Mondiale hanno il difetto di trascurare l'importanza del ruolo dello stato, che sembra invece particolarmente rilevante nei paesi in via di sviluppo, dove non esistono sistemi universali di protezione sociale e la fornitura di servizi pubblici è scarsa o inesistente⁹. In tali situazioni sembra più opportuno considerare il capitale sociale uno strumento o un obiettivo intermedio di *policy*, utile per migliorare l'efficienza dell'intervento pubblico in termini di riduzione della povertà ed erogazione dei servizi sociali¹⁰. Per quanto riguarda invece le economie avanzate, ricche dotazioni di capitale sociale, che si ma-

⁷ Nell'ottobre del 1996, la Banca Mondiale ha costituito, in seno al Dipartimento per lo Sviluppo Sociale, la *Social Capital Initiative* (SCI), con lo scopo di studiare il ruolo del capitale sociale nel processo di sviluppo economico. La SCI prevede la collaborazione con organizzazioni e associazioni locali per la realizzazione di progetti specifici volti a rafforzare le condizioni che favoriscono l'accumulazione di capitale sociale.

⁸ Per esempio, seguendo la strada tracciata dalla Banca Grameen, il *Poverty Alleviation Microfinance Project* mira ad alleviare la povertà in Bangladesh creando nuove opportunità di lavoro autonomo per gli strati più miseri della popolazione. La gestione del progetto è affidata a una organizzazione locale, la Palli Karma Sahayak Foundation, che a sua volta si avvale della cooperazione di piccole associazioni di volontari diffuse sul territorio (Khandker, 1998). In alcune zone rurali dello stato indiano dell'Andhra Pradesh, la Banca Mondiale finanzia invece la formazione e le attività di organizzazioni locali che provvedono alla gestione delle risorse idriche, all'istruzione scolastica di adulti e bambini, e all'assistenza dei disabili. Il contenuto dei programmi è descritto in World Bank (2001, 2002).

⁹ Si veda per esempio Fine (2001). In generale, esistono evidenti contraddizioni tra le strategie di riduzione della povertà e i programmi di aggiustamento strutturale raccomandati dalle istituzioni finanziarie internazionali. Questi ultimi costituiscono un presupposto fondamentale per l'accesso ai fondi della cooperazione internazionale da parte dei paesi poveri e altamente indebitati, ma nella maggioranza dei casi determinano un peggioramento delle condizioni di vita dei poveri.

¹⁰ Per esempio, secondo un'indagine empirica condotta su cinque comunità urbane residenti nei sobborghi di Bangkok, Thailandia, la capacità di accesso all'assistenza sanitaria e alle reti cittadine di approvvigionamento idrico e di scolo fognario dipende criticamente dal livello di capitale sociale, inteso come grado di integrazione interna ed esistenza di interazioni con reti sociali esterne alle rispettive comunità (Danier, Takahashi e NaRanong,

nifestano per esempio nella presenza di una vibrante società civile, sembrano il presupposto fondamentale per la costruzione di quello che Bruni e Zamagni chiamano il «modello civile di welfare», nel quale alle organizzazioni volontarie «va riconosciuta la capacità di diventare partner attivi nel processo di programmazione degli interventi e nell'adozione delle conseguenti scelte strategiche» (Bruni e Zamagni, 2004, 224). Anche in questo caso il capitale sociale non deve essere considerato uno strumento alternativo all'azione pubblica, bensì uno dei due pilastri su cui fondare un sistema di welfare rinnovato ed efficiente anche di fronte alle sfide poste dai processi della globalizzazione.

4. Il concetto di capitale sociale nelle scienze sociali

Per comprendere meglio la rilevanza del concetto di capitale sociale ai fini della produzione di benessere e dell'analisi dei processi di sviluppo, è utile descrivere il dibattito in corso su questo tema nelle diverse scienze sociali da più di un decennio. La grande eterogeneità delle ricerche sulla materia impone una scelta tra diversi possibili criteri di classificazione. In questa rassegna gli studi considerati sono ripartiti in base al particolare aspetto della struttura sociale cui di volta in volta viene accordata maggiore enfasi nella definizione del concetto di capitale sociale. La sequenza dell'esposizione rispecchia il diverso orientamento disciplinare di provenienza, e divide idealmente i lavori presentati in tre gruppi, corrispondenti rispettivamente a scienze politiche, sociologia ed economia.

L'approccio delle scienze politiche considera il capitale sociale soprattutto come partecipazione sociale e diffusione della fiducia. La rassegna si apre con un richiamo al lavoro di Robert Putnam (paragrafo 4. 1.), che all'inizio degli anni Novanta ha conferito grande popolarità al tema. Il dibattito successivo ha ispirato un filone della letteratura sempre più ampio, dedicato al ruolo dello Stato (e del welfare state) nella produzione di capitale sociale e nella preservazione della coesione delle società occidentali (paragrafo 4. 2.). I contributi della sociologia concentrano l'attenzione soprattutto sulle reti di relazioni interpersonali, e si possono distinguere nei due filoni della sociologia della scelta razionale (paragrafo 4. 3.), che ha in James Coleman il suo principale esponente, e nel percorso seguito dalla nuova sociologia economica (paragrafo 4. 4.), sviluppatasi negli anni Ottanta a partire dal lavoro di Mark Granovetter. L'orientamento dell'economia è largamente influenzato dall'approccio della teoria neoclassica, rappresentato in primo luogo dagli studi di Gary Becker sulle interazioni sociali (paragrafo 4. 5.). Tale impostazione si differenzia radicalmente da quella delle altre discipline perché non coglie la dimen-

2002). Più in generale, molti studi rilevano che il capitale sociale migliora significativamente la capacità delle categorie sociali più deboli di accedere a servizi pubblici teoricamente erogati su base universale. In proposito, si vedano per esempio Douglass (1992); Crane e Daniere (1996); Daniere e Takahashi (1999); Douglass, Ard-Am e Ki Kim (2003).

sione collettiva della produzione e del consumo di capitale sociale, considerato invece come una risorsa esclusivamente individuale. Nel campo dell'analisi economica neoclassica si colloca anche il lavoro di Douglass North, che concentra l'attenzione sul ruolo delle istituzioni formali e informali, considerate come le regole del gioco di una società (paragrafo 4.6.). Vengono infine considerati alcuni approcci recenti (paragrafo 4.7.) che impiegano i concetti di capitale sociale, fiducia, reciprocità e altruismo come strumenti per l'analisi degli aspetti qualitativi dei processi di crescita e sviluppo. Diversamente dalla teoria neoclassica, tali studi sono integrati nel dibattito in corso nelle diverse scienze sociali, e traggono ampi spunti dai risultati acquisiti dalla sociologia e dalle scienze politiche.

4.1. *Il capitale sociale come partecipazione civica. L'approccio di Robert Putnam*

Tra gli autori che hanno scritto sul capitale sociale, Robert Putnam è senza dubbio il più noto. Secondo un'indagine del *Quarterly Journal of Economics*, il suo libro del 1993 sulla tradizione civica nelle regioni italiane è la ricerca più citata nelle scienze sociali nel corso degli anni Novanta¹¹. Nel 2000, la pubblicazione di *Bowling Alone*¹², celebre studio sul declino della coesione sociale negli Stati Uniti, ha rapidamente attratto l'attenzione della classe politica, proiettando Putnam nell'ambito dei consiglieri dell'amministrazione Clinton.

Il capitale sociale viene definito da Putnam come «la fiducia, le norme che regolano la convivenza, e tutti gli elementi che migliorano l'efficienza dell'organizzazione sociale» (Putnam, 1993, 196), permettendo alle persone di agire collettivamente grazie a un migliore coordinamento delle azioni individuali. Nello studio del 1993, il capitale sociale di ciascuna regione italiana viene misurato attraverso quattro indicatori del livello di partecipazione civica:

1. Il numero delle associazioni volontarie, comprendenti per esempio le società calcistiche per dilettanti, i circoli letterari e i club che organizzano gite.
2. Il numero dei lettori di giornali¹³.
3. Un indice dell'affluenza alle urne per i referendum¹⁴.

¹¹ Cfr. Fine (2001, 83).

¹² Putnam R. (2000), *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, New York, Simon & Schuster.

¹³ Secondo Putnam, «I giornali, soprattutto in Italia, rimangono il mezzo più valido per diffondere le informazioni sugli avvenimenti e sui problemi del posto. I lettori sono più informati dei non lettori e perciò meglio preparati a partecipare alle decisioni riguardanti la comunità» (Putnam, 1993, 109).

¹⁴ Chi utilizza il voto come occasione di «scambio» ha scarse motivazioni di andare alle urne quando le elezioni (come nel caso del referendum) non gli offrono la possibilità di ottenere vantaggi personali immediati. «La motivazione primaria degli elettori referendari è l'attenzione alle questioni di interesse pubblico, forse resa più forte da un senso del dovere civico superiore alla media, per cui la quota di partecipazione ai referendum è una misura di impegno civile» (Putnam, 1993, 110).

4. Un indice del voto di preferenza espresso nelle elezioni politiche, interpretato come segno di arretratezza della comunità civica¹⁵.

Putnam individua una correlazione positiva tra la partecipazione sociale e l'efficienza delle istituzioni amministrative regionali, e sostiene quindi che il governo democratico sia rafforzato dal confronto con una vigorosa comunità civica intessuta di relazioni fiduciarie estese, di norme di reciprocità generalizzata e di reti di impegno civico. Nelle successive verifiche empiriche, Putnam dimostra che l'influenza positiva delle dotazioni di capitale sociale si estende dal buon funzionamento delle pubbliche amministrazioni al rendimento dell'economia e, nel lungo periodo, al processo di crescita del reddito (Heliwell e Putnam, 1995). La spiegazione dei diversi livelli di partecipazione è attribuita alla storia, che divide l'Italia in due zone caratterizzate da diversi regimi istituzionali già dal 1100: il Sud gerarchico e autocratico della monarchia normanna e il Nord repubblicano ed egualitario dei liberi comuni. Poiché il processo di produzione del capitale sociale si realizza nel corso di secoli, sembra rimanere poco spazio per l'intervento della politica a sostegno dello sviluppo economico e sociale. Le conclusioni dello studio sulla società americana sono invece meno pessimistiche, e suggeriscono la possibilità di rafforzare il ruolo della società civile anche nel breve periodo.

Nonostante i suoi limiti, messi in evidenza dagli studi sommariamente descritti nel prossimo paragrafo, il contributo di Putnam ha il grande merito di avere attratto l'attenzione degli scienziati sociali, e in particolare degli economisti, sull'importanza degli aspetti qualitativi dello sviluppo. Tale merito è ancora più rilevante se si considerano le linee generali del dibattito di politica economica prevalenti nei primi anni Novanta. Al momento della pubblicazione della ricerca sulle regioni italiane, sembrava ormai uniformemente accettata l'idea che, per contrastare l'aumento della disoccupazione e la perdita di competitività dei sistemi economici occidentali, fosse necessaria l'adozione di un modello di politica economica basato su un sostegno incondizionato del lato dell'offerta privata. Le conseguenze e la sostenibilità sociale di un processo di crescita derivante da questa impostazione di politica economica erano generalmente sottovalutate. Negli anni successivi Putnam è tornato più volte sull'interpretazione dei suoi risultati¹⁶, giungendo alla conclusione che «La miriade di modi in cui lo stato può incoraggiare e scoraggiare la formazione di capitale sociale sono finora stati sottovalutati. Questo problema rappresenta una delle tante frontiere inesplorate della ricerca sul capitale sociale» (Putnam e Goss, 2001, 17).

¹⁵ «A livello nazionale, solo una minoranza esercita il voto di preferenza, ma nelle zone dove il simbolo del partito non è altro che una copertura delle forme di clientelismi, queste indicazioni sono avidamente richieste dai candidati. In tali zone i voti di preferenza sono diventati la struttura portante del "voto di scambio"» (Putnam, 1993, 111).

¹⁶ Per una rassegna critica dell'evoluzione del pensiero di Putnam, si veda Fine (2001).

4. 2. *Il capitale sociale come fiducia. Il ruolo dello Stato (e dello Stato sociale) nella produzione di capitale sociale*

La ricerca di Putnam solleva molte perplessità, sia dal punto di vista del metodo, sia per quanto riguarda l'interpretazione dei risultati. In particolare, colpisce il fatto che la differenza nelle dotazioni di capitale sociale registrata nelle regioni italiane sia attribuita esclusivamente a fattori storici, mentre il nesso causale che collega la ricchezza dell'ambiente sociale con la qualità dell'amministrazione locale viene analizzato in una direzione soltanto. Nonostante l'evidenza empirica mostri che le regioni dell'Italia centrale e settentrionale governate da amministrazioni di centrosinistra sono più ricche di capitale sociale, il ruolo delle politiche pubbliche viene sistematicamente trascurato. A partire dalla seconda metà degli anni Novanta, il dibattito sulla capacità dello Stato di rinforzare il senso civico e la partecipazione sociale ha ricevuto nuovo vigore, ponendo le basi per la rapida affermazione di un ampio e fertile filone di ricerca sulla produzione di capitale sociale. Proprio in risposta allo studio di Putnam, diversi autori hanno riaffermato la complementarietà dello Stato e della società civile ai fini della diffusione di norme sociali di fiducia e reciprocità (Tarrow, 1996; Levi, 1996; Rothstein, 2001). Sides (1999) ha mostrato l'esistenza di una forte relazione tra le dotazioni di capitale sociale, misurato come livello di diffusione della fiducia, e l'estensione dei diritti politici e delle libertà civili in un determinato paese. In generale, è possibile affermare che regimi autoritari e poco democratici danneggiano significativamente l'accumulazione di capitale sociale, sia scoraggiando le attività associazionistiche (Booth e Bayer Richard, 1999), sia ostacolando esplicitamente la diffusione della fiducia. I regimi totalitari basano parte della loro forza sulla diffusione di sentimenti di sfiducia reciproca tra i cittadini¹⁷. Regimi democratici ben funzionanti invece riscuotono più facilmente la fiducia della popolazione, rendendo gli individui parzialmente responsabili delle scelte collettive. La sensazione di poter influenzare dal basso l'azione di governo contribuisce alla diffusione della fiducia nei confronti delle istituzioni pubbliche e del resto della popolazione (Brehm e Rahn, 1997; Rahn, Brehm e Carlson, 1999; Rothstein, 2003). Rothstein (2003) mette in evidenza l'importanza del corretto funzionamento di tutte le istituzioni, facendo riferimento non soltanto ai governi e alle assemblee dotate di rappresentatività democratica, ma anche agli organismi che garantiscono l'amministrazione della burocrazia e della giustizia e la fornitura dei servizi pubblici essenziali. Soprattutto a livello locale, l'intervento dello Stato

¹⁷ Un esempio efficace di questo meccanismo è fornito dalla Polizia di Stato della Repubblica Democratica Tedesca, che incitava presso la popolazione i comportamenti delatori, e favoriva l'instaurazione di rigidi meccanismi di controllo sociale anche nell'ambito dei gruppi di amici, di vicini, di colleghi e, in qualche caso, perfino all'interno delle famiglie (Stolle, 2003).

fornisce un esempio dei risultati cui può condurre un processo di coordinamento, ed esercita un'influenza determinante sulle attitudini degli agenti nei confronti dell'azione collettiva. Dove la qualità dei servizi pubblici è elevata, le persone saranno quindi più propense a coordinarsi tra loro per perseguire interessi specifici e risolvere i problemi della comunità (Cecchi, 2003).

Queste considerazioni sono confortate da diverse verifiche empiriche. Sulla base di dati tratti dal *World Values Survey* per 25 paesi, Letki (2003), mostra che l'estensione della fiducia non è influenzata dalla vitalità della società civile, misurata dalla densità delle organizzazioni volontarie, e dipende invece significativamente dalla percezione del funzionamento delle istituzioni amministrative e burocratiche da parte dei cittadini. Il meccanismo causale viene ricostruito da Rothstein (2003) attraverso una approfondita analisi dei dati raccolti da indagini campionarie svolte presso la popolazione svedese¹⁸. Quando è nota la scorrettezza dei funzionari pubblici, gli agenti sono generalmente tentati di trarne vantaggio. La diffidenza nei confronti dell'imparzialità dei burocrati si proietta sugli estranei, presso i quali, grazie al cattivo funzionamento delle istituzioni, è mediamente più elevata la probabilità di comportamenti opportunistici. Se invece i casi di parzialità e corruzione sono rari ed efficientemente sanzionati, è molto più facile avere fiducia nella disponibilità altrui a tenere comportamenti cooperativi. La doppia direzione del nesso causale è illustrata da diversi studi sulla relazione tra capitale sociale e corruzione. Bjørnskov (2003) mostra l'esistenza di una significativa e robusta correlazione tra lo stock di capitale sociale, misurato come diffusione della fiducia generalizzata, e il grado di corruzione della pubblica amministrazione in 68 paesi, sulla base di dati tratti dal *World Values Survey*, dall'*European Values Survey* e dai rapporti nazionali elaborati da *Transparency International*.

Tuttavia, secondo Uslaner (2002), la struttura istituzionale dello Stato non è di per sé sufficiente a spiegare il livello di diffusione della fiducia, che dipende invece in modo critico dall'intensità delle disuguaglianze economiche e sociali¹⁹. Alesina e La Ferrara (2002) impiegano dati forniti dal *General Social Survey* per verificare la relazione tra le disuguaglianze e la diffusione della fiducia negli Stati Uniti nel periodo 1974-94. I risultati dell'indagine empirica mostrano che i più forti fattori di riduzione della fiducia nei confronti degli estranei sono:

- l'appartenenza a categorie sociali storicamente discriminate, come le minoranze etniche;

¹⁸ Per la ricostruzione del meccanismo causale che consente alle istituzioni pubbliche preposte all'amministrazione della giustizia e dei programmi di welfare di influenzare positivamente la fiducia dei cittadini, Rothstein (2003) fa largo uso dei risultati delle indagini campionarie condotte dal *SOM Institute* dell'Università di Goteborg (*Society, Opinion and Media*).

¹⁹ Per una verifica empirica di questa relazione si veda per esempio Boix e Posner (1998).

- l'intensità delle disuguaglianze nella distribuzione del reddito e della segmentazione etnica e sociale della popolazione;
- condizioni personali di svantaggio riguardanti il livello del reddito e il grado di istruzione, soprattutto rispetto ai valori mediamente registrati dall'ambiente sociale circostante.

Dal momento che la distribuzione del benessere – intesa nella sua accezione più ampia come distribuzione del reddito, delle opportunità di mobilità sociale, e di sicurezza in termini di protezione contro i rischi di malattia, infortunio e vecchiaia – dipende in modo critico dall'assetto del welfare state²⁰, molti autori hanno indagato sul ruolo di quest'ultimo nell'accumulazione di capitale sociale. Stolle (2003) e Torpe (2003) mostrano che nei paesi scandinavi, dove le disuguaglianze di reddito e di genere sono molto contenute grazie al ruolo redistributivo dello Stato sociale, la diffusione della fiducia è significativamente più elevata rispetto agli Stati Uniti. Il risultato è confermato da diverse altre indagini empiriche. Nell'ambito di uno studio sulla società civile olandese nel periodo 1975-95, De Hart e Dekker (2003) individuano una relazione positiva tra l'andamento della spesa sociale, il livello di fiducia generalizzata e lo svolgimento di attività di volontariato di natura assistenziale. Secondo Rothstein (1998), la propensione individuale a comportarsi in modo cooperativo risente dell'impatto delle istituzioni pubbliche del welfare state perché queste ultime possono condizionare significativamente la qualità della vita quotidiana. I cittadini che vivono in paesi dotati di sistemi di welfare estesi hanno frequenti contatti personali con agenzie che forniscono servizi pubblici. L'assistenza ai bambini e agli anziani, l'istruzione e la sanità pubblica, i sussidi di disoccupazione e il sistema pensionistico influenzano la vita di tutti i giorni in misura spesso maggiore rispetto alle organizzazioni volontarie e ai network informali di relazioni interpersonali. La credibilità di tali istituzioni dello Stato sociale gioca pertanto un ruolo fondamentale nella percezione individuale della società circostante e nella determinazione della probabilità degli atteggiamenti cooperativi. Sulla base di dati raccolti dal *SOM Institute*, Rothstein e Kumlin (2004) forniscono ampia evidenza empirica della capacità del welfare state di creare e distruggere capitale sociale. In particolare, il contatto con le istituzioni di uno stato sociale «selettivo», che accorda le prestazioni soltanto in seguito all'accertamento del bisogno, può ridurre significativamente la fiducia interpersonale. Sistemi universali di welfare invece contribuiscono alla diffusione della fiducia e all'accumulazione di capitale sociale. La sensazione di ricevere un trattamento equo infatti esercita un'influenza fondamentale sulla costruzione della fiducia. Questa spiegazione dà rilievo a un filone di ricerca affermatosi nella psicologia sociale a partire

²⁰ Una dimostrazione empirica di questa relazione è fornita per esempio in Verba, Nie e Kim (1978). Sul ruolo del welfare state nella distribuzione del «benessere» si vedano anche Korpi e Palme (1998) e Rothstein (1998).

dalla seconda metà degli anni Settanta, che individua nella giustizia procedurale (*procedural justice*) un fattore chiave della coesione sociale (Thibaut e Walker, 1975; Lind e Tyler, 1988). Il disegno di politiche redistributive in grado di ridurre le disuguaglianze nel reddito e nell'accesso agli schemi pubblici di protezione sociale sembra pertanto la strategia più efficace per stimolare la diffusione della fiducia e l'accumulazione di capitale sociale, con conseguenze positive sulle attività economiche e sulla sostenibilità della crescita (Uslaner, 2002). La maggioranza delle verifiche empiriche basate sul confronto internazionale tra diversi sistemi di welfare fornisce una sostanziale conferma di questa ipotesi. Sulla base di dati tratti dagli *Eurobarometer Surveys*, Scheepers, Te Grotenhuis e Gelissen (2002) dimostrano che lo Stato sociale può esercitare un effetto di spiazzamento su alcuni tipi di relazioni interpersonali. In particolare, nei paesi scandinavi si registra un allentamento della frequenza dei contatti sociali degli ultrasessantenni, diversamente da quanto avviene nell'Europa mediterranea, tradizionalmente caratterizzata da sistemi di welfare meno estesi. Tuttavia, se si tiene conto della natura multidimensionale del capitale sociale, l'ipotesi di spiazzamento non viene confermata. Arts, Halman e van Oorschot (2003) individuano una correlazione positiva e significativa tra l'estensione degli schemi pubblici di protezione sociale e diverse dimensioni del capitale sociale in un campione di 20 paesi europei, sulla base di dati tratti dall'*European Values Survey*. Salomon e Sokolowski (2003) dimostrano l'esistenza di una relazione positiva tra la spesa sociale e la partecipazione ad attività di volontariato in un campione di 23 paesi. Indagini *cross-country* che considerano anche la distinzione tra i diversi modelli di welfare state (van Oorschot e Arts, 2004) confermano i risultati conseguiti da Kumlin e Rothstein (2004) nell'analisi longitudinale di dati nazionali. Mentre a livello aggregato il pericolo di spiazzamento si dimostra inconsistente, le dotazioni individuali di capitale sociale, con particolare riferimento per la fiducia nei confronti degli estranei, risultano significativamente influenzate dalle caratteristiche degli schemi di welfare: sistemi universali e poco discriminanti incoraggiano l'accumulazione di capitale sociale. Al contrario, programmi di welfare che discriminano tra gruppi sociali, sottoponendo i cittadini alla prova dei mezzi, creano incentivi, tra la popolazione, a investire risorse per assicurarsi trattamenti di favore o per proteggersi da trattamenti penalizzanti. Ne risulta un indebolimento del sostegno della società alle istituzioni e un deterioramento della fiducia tra gli individui, stimolato dalla proliferazione di attività di *rent seeking* (Bruni e Zamagni, 2004).

4. 3. *Il capitale sociale è definito dalla sua funzione. L'approccio della sociologia della scelta razionale*

Come avviene nel campo delle scienze politiche, anche la ricerca sociologica riconosce la natura di risorsa collettiva del capitale sociale, che favorisce il coordinamento tra le azioni individuali e può essere

prodotto soltanto mediante l'interazione tra due o più persone. Mentre gli approcci dei politologi dedicano ampio spazio al concetto di fiducia, buona parte della letteratura sociologica, traendo ispirazione dal lavoro di Mark Granovetter (1973, 1985), Pierre Bourdieu (1980, 1986) e James Coleman (1988, 1990), si concentra soprattutto sul ruolo delle reti di relazioni interpersonali.

Bourdieu (1980, 1986) definisce il capitale sociale «l'insieme delle relazioni sociali di cui dispone (e che può mobilitare) un agente o un gruppo di cui egli fa parte; queste relazioni sono contemporaneamente delle connessioni sociali e delle obbligazioni sociali a comportarsi in un certo modo e a scambiarsi determinate cose, generalmente inerenti all'occupazione di una posizione comune o collegata nella struttura sociale» (Marsiglia, 2002, 91-92). Come nell'approccio dell'economia neoclassica, il capitale sociale costituisce una risorsa individuale, frutto delle decisioni di investimento effettuate dagli agenti: «Il volume del capitale sociale posseduto da un agente dipende generalmente dall'estensione del raggio di relazioni sociali che questi può effettivamente intrattenere e mobilitare in conseguenza del possesso di altre forme di capitale» (Marsiglia, 2002, 92). Tuttavia Bourdieu ritiene che la produzione di capitale sociale sia un fenomeno sostanzialmente collettivo, che richiede la mobilitazione di almeno due agenti e la creazione di rapporti interpersonali.

Le idee di Bourdieu sono integrate da Coleman nell'ambito di uno schema analitico basato sulla teoria della scelta razionale. Pur criticando la teoria neoclassica per la scarsa attenzione riservata all'influenza della società sul comportamento individuale, Coleman si propone di estendere l'uso del suo apparato metodologico alla spiegazione delle interazioni sociali, fondando una «sociologia della scelta razionale». Come nell'analisi neoclassica di Gary Becker, il tentativo di endogenizzare la struttura delle relazioni interpersonali nelle preferenze dell'individuo è effettuato ricorrendo al concetto di capitale sociale, che viene tuttavia considerato in modo più complesso e innovativo: «Il capitale sociale è definito dalla sua funzione. Non è un'entità singola, ma una varietà di diverse entità che hanno due caratteristiche in comune: consistono tutte di alcuni aspetti della struttura sociale e agevolano determinate azioni degli individui che si trovano dentro la struttura» (Coleman 1990, 302). Il capitale sociale può dunque assumere diverse forme, che Coleman raggruppa in cinque categorie:

1. i rapporti di obbligazione e aspettativa che si generano quando le persone si scambiano dei favori²¹;
2. i canali di diffusione delle informazioni;

²¹ Coleman si riferisce a queste obbligazioni con il termine *credit slips*. Il fatto che *A* si adoperi in favore di *B*, avendo fiducia che *B* ricambierà successivamente, crea un'aspettativa in *A* e un obbligo di reciprocità in *B*. Tale obbligo costituisce qualcosa di simile a un cartoncino di credito nelle mani di *A*.

3. le norme sociali che richiedono di uniformare l'interesse personale a quello della collettività;
4. i rapporti di autorità che trasferiscono a determinate persone il diritto di controllo di alcune azioni²²;
5. le organizzazioni sociali.

Queste ultime sono a loro volta distinte in organizzazioni sociali appropriabili e organizzazioni intenzionali. Con le prime si intendono le associazioni volontarie che possono essere incidentalmente utilizzate dagli individui per scopi diversi da quelli originari, mentre le seconde sono il frutto di investimenti deliberatamente effettuati al fine di aumentare i profitti, per esempio attraverso il miglioramento della struttura organizzativa delle aziende.

Gli aspetti delle interazioni sociali sopra elencati sono considerati da Coleman una forma di capitale perché costituiscono risorse che, pur non essendo oggetto di scambio nel mercato, contribuiscono al perseguimento di fini individuali e collettivi, che possono assumere rilevanza economica: «Come altre forme di capitale, il capitale sociale è produttivo, rendendo possibile il raggiungimento di determinati fini che non sarebbero stati possibili in sua assenza. Come il capitale fisico e il capitale umano, il capitale sociale non è completamente fungibile, ma è fungibile solo rispetto a determinate attività. Una forma di capitale sociale, preziosa nel facilitare determinate azioni, può essere inutile o dannosa per altre» (Coleman 1990, 302). La sua natura di risorsa produttiva di benessere deve pertanto essere valutata di volta in volta, in relazione alle circostanze²³. Alcune forme di capitale sociale possono perdere la loro efficacia in seguito a mutamenti nelle esigenze degli agenti. Per esempio, al momento della ricerca di un impiego o dell'avvio di un'attività imprenditoriale, l'aiuto di parenti e amici è spesso determinante. Superata questa prima fase, sono invece più utili le interazioni con persone lontane dal proprio ambito familiare, che hanno a disposizione informazioni di tipo diverso e possono creare l'opportunità di stringere nuovi legami sociali²⁴. I legami forti tra le persone che appartengono a una stessa comunità sono spesso definiti *bonding social capital*. Questo genere di relazioni ha un ruolo rilevante nel miglioramento del benessere dei segmenti più poveri della popolazione, poiché promuove meccanismi spontanei di mutua assistenza tra paren-

²² Secondo Coleman è «il desiderio di far nascere il capitale sociale necessario a risolvere problemi comuni che, in certe circostanze, porta le persone a investire di autorità un leader carismatico» (Coleman 1990, 311).

²³ Per queste sue caratteristiche, il capitale sociale viene spesso definito dai sociologi come un concetto «situazionale e dinamico». Si vedano per esempio Bagnasco (2002) e Piselli (1999).

²⁴ Si veda in proposito il saggio di Granovetter sulla forza dei legami deboli (1973). L'idea di base è che i «conoscenti», per ragioni strutturali, connettono persone che hanno accesso a informazioni non condivise, e sono perciò più utili dei legami forti esistenti tra gli «amici», che danno invece accesso a informazioni già note.

ti, amici e vicini di casa. I legami deboli che attraversano i confini sociali basati sulle differenze etniche, religiose e di status socioeconomico, sono invece generalmente chiamati *bridging social capital*, poiché mettono in comunicazione settori diversi della società, agevolando gli scambi culturali ed economici. Il metodo considerato da Coleman per endogeneizzare le relazioni sociali all'interno di una teoria della scelta razionale è analogo a quello di tipo neoclassico adottato da Gary Becker: i rapporti interpersonali – e, a livello aggregato, il sistema delle relazioni sociali – assumono la forma determinata dal perseguimento di fini individuali da parte dei componenti della collettività. Gli agenti sono normalmente interessati a eventi e risorse sotto il controllo di altri agenti: per appropriarsi di queste risorse tendono ad attivare rapporti interpersonali, dando vita alle relazioni sociali che possono diventare capitale sociale.

Tuttavia, nell'approccio di Coleman è evidente la dimensione collettiva della produzione del capitale sociale, che costituisce il frutto di interazioni che coinvolgono, nella maggior parte dei casi, gruppi di persone organizzate in associazioni volontarie. Sotto questo punto di vista la sociologia della scelta razionale rappresenta un'evoluzione rispetto all'approccio neoclassico.

4. 4. *Il capitale sociale come rete di relazioni sociali. L'approccio della nuova sociologia economica*

La sociologia della scelta razionale può essere considerata uno degli sviluppi di un programma di ricerca precedente, la nuova sociologia economica, che ha tra i suoi principali obiettivi la spiegazione dell'influenza esercitata dall'ambiente sociale sul funzionamento dell'economia. Il manifesto programmatico di questo filone di ricerca è costituito da un celebre articolo di Mark Granovetter (1985), che costituisce una delle principali fonti di ispirazione degli studi che descrivono il capitale sociale come insieme di reti di relazioni interpersonali. Granovetter si propone di superare l'ipotesi di attore isolato propria della teoria neoclassica, pur condividendo con quest'ultima l'idea che gli individui agiscano razionalmente (Swedberg, 1997)²⁵. In questo contesto teorico, la razionalità individuale riguarda l'uso di opportunità e informazioni messe a disposizione dalle reti di rapporti interpersonali, e non è possibile comprendere i fenomeni economici senza fare riferimento al radicamento dell'azione nelle reti di relazioni sociali. Gli studi che, seguendo l'impostazione di Granovetter, identificano il capitale sociale con l'insieme delle reti di relazioni sociali sono consi-

²⁵ Lo sviluppo della nuova sociologia economica successivo al saggio sul problema del radicamento ha seguito un percorso particolare, non del tutto in sintonia con il programma di ricerca iniziale. In particolare, il fulcro della ricerca è slittato dalla critica all'atomismo alla possibilità che attori razionali investano intenzionalmente nella creazione o nell'uso razionale delle risorse sociali (Follis, 1998).

derati da alcuni autori afferenti a un unico filone di ricerca, comunemente chiamato «analisi di rete» (*networks view*), che, nato in ambito sociologico, si è rivelato molto fertile anche per lo sviluppo della letteratura economica sui mercati non concorrenziali²⁶.

Granovetter (1973, 1985) concepisce le istituzioni economiche come costruzioni sociali costituite da reti di interdipendenze tra gli agenti, mediante le quali questi ultimi cercano di ridurre l'incertezza, soprattutto utilizzando i contatti personali informali, che permettono di scambiare informazioni sull'ambiente economico e sulle strategie degli altri agenti. L'interazione informale rappresenta quindi una risorsa per l'acquisizione di meccanismi fiduciari che, oltre a garantire l'accesso a informazioni scarse e costose, aiutano a tenere sotto controllo i comportamenti opportunistici.

L'enfasi posta sul concetto di rete permette di cogliere chiaramente sia la rilevanza economica del capitale sociale, sia la possibilità che quest'ultimo, in alcune sue forme, sia in grado di esercitare un'influenza negativa sul buon funzionamento dei mercati e, in ultima istanza, sullo sviluppo sociale ed economico. Il lavoro dei sociologi afferenti a questo filone di ricerca ha portato all'elaborazione di una sociologia dei mercati non concorrenziali. Harrison White (1981) individua una delle principali manifestazioni delle reti che costituiscono capitale sociale nelle associazioni informali (*cliques*) di produttori che si osservano reciprocamente al fine di conquistare e mantenere nicchie stabili di mercato. Ogni produttore definisce così quantità, qualità e prezzo basandosi sulle azioni degli altri suoi concorrenti piuttosto che su congetture sui gusti dei consumatori, contribuendo a indebolire la concorrenzialità del mercato. Secondo Ronald Burt (1983), al fine di aumentare i profitti, le imprese si impegnano a eludere la concorrenza, elaborando strategie basate sulla creazione di legami di cooptazione diretti e indiretti con altre imprese. Ne deriva la formazione di reti che costituiscono fonte di informazione, influenza, controllo e, quindi, di regolazione del mercato. Anche al di là dei rapporti tra le imprese, le reti possono costituire un mezzo per aumentare il potere dei soggetti coinvolti rispetto a coloro che si trovano all'esterno, permettendo il perseguimento di interessi settari, spesso in contrasto con quelli della collettività. La società civile non è composta soltanto da associazioni volontarie senza scopo di lucro, ma anche da gruppi di pressione politica che si costituiscono per migliorare le rendite di posizione dei loro membri, oppure per colpire gli interessi di gruppi antagonisti per motivi economici, sociali, etnici o religiosi. Per esempio, la mafia e il Ku Klux Klan sono organizzazioni perfettamente compatibili con le definizioni di capitale sociale finora adottate, ma di certo non contribuiscono al miglioramento del benessere collettivo e allo sviluppo economico e sociale.

²⁶ Per una rassegna sulla nuova sociologia economica si veda per esempio Mutti (1998).

Inoltre i vantaggi derivanti dall'appartenenza a una rete si accompagnano spesso a dei costi elevati, legati sia agli sforzi necessari per preservare l'appartenenza, sia al possibile effetto di chiusura nei confronti dell'esterno esercitato dal gruppo sui suoi membri. Per esempio, uno studio condotto in alcune aree rurali del Kenya (Narayan e Nyamwaya, 1996) dimostra come la forte coesione sociale delle comunità agricole abbia aggravato gli effetti della carestia, rendendo più difficili gli scambi di informazioni tra i diversi gruppi di coltivatori e l'introduzione di tecniche alternative di produzione. D'altronde, in contesti istituzionali deboli e in assenza di sistemi di protezione sociale, sono proprio i legami forti che si stabiliscono all'interno di comunità coese a garantire dei meccanismi minimi di difesa contro la malattia e la vecchiaia²⁷. In altre parole, si può affermare che le reti costituite dai poveri «giocano in difesa», sono compatibili con la riduzione delle disuguaglianze e favoriscono un certo grado di sviluppo economico e sociale. Le reti costituite dai ricchi invece «giocano in attacco», possono incentivare la crescita economica, ma anche danneggiare il benessere della collettività e compromettere la sostenibilità dello sviluppo.

4. 5. Il capitale sociale come risorsa individuale. L'approccio dell'economia neoclassica

Mentre gli studi nel campo della sociologia e delle scienze politiche hanno basi comuni ed esercitano tra loro reciproche influenze, l'approccio economico alla ricerca sul capitale sociale è stato fino a poco tempo fa relativamente impermeabile alle contaminazioni provenienti dalle altre discipline. Sulla base dell'impostazione neoclassica, la letteratura economica tende spesso a considerare il capitale sociale come una risorsa essenzialmente individuale, che non costituisce un bene pubblico e influenza solo marginalmente l'azione collettiva. Anche le radici dell'interesse dell'ortodossia neoclassica per questo filone di ricerca sono molto diverse rispetto a quelle manifestate dalle altre scienze sociali, e sembrano legate più che altro all'esigenza di rafforzare le capacità esplicative della teoria dominante attraverso l'applicazione dei suoi strumenti analitici a campi diversi e poco esplorati, come l'interazione tra la struttura sociale e il comportamento individuale.

Il principale esponente di questo filone di ricerca è Gary Becker (1974, 1996): la sua teoria delle interazioni sociali consiste fondamentalmente nell'uso dell'apparato metodologico neoclassico, basato sul principio della razionalità individuale, per spiegare gli aspetti più dis-

²⁷ Nell'ambito di un'indagine empirica sulle comunità agricole dell'India del Nord, Kozel e Parker (2000) giungono alla conclusione che i rapporti informali tra i contadini poveri svolgono un ruolo fondamentale per quanto riguarda la protezione dai rischi legati a malattia, infortunio e vecchiaia, mentre le relazioni tra i proprietari terrieri vengono sfruttate per perseguire interessi materiali e vantaggi strategici a danno del resto della popolazione.

parati della vita relazionale, quali l'innamoramento, il matrimonio, il divorzio, gli abusi sessuali, i comportamenti criminosi, la fede religiosa, gli atti di beneficenza. In questo contesto teorico, ogni rapporto tra le persone è considerato il risultato del comportamento ottimizzante di agenti razionali e perfettamente informati. Secondo Becker, il benessere individuale è legato a un ristretto numero di esigenze fondamentali, che ciascuno può soddisfare impiegando non solo i beni e i servizi di mercato, il tempo disponibile e il proprio capitale umano, ma anche le caratteristiche, le opinioni e le azioni delle persone che ci circondano. Per esempio, per coloro che traggono particolare soddisfazione dalla distinzione sul lavoro, sono molto importanti le opinioni dei colleghi e i vantaggi che possono derivare dalla stima dei superiori.

In questa ottica, la funzione di utilità individuale ha per argomenti m esigenze fondamentali, Z_1, \dots, Z_m , chiamate *commodity*²⁸:

$$U_I = U_I(Z_1, \dots, Z_m)$$

Ogni *commodity*, Z_j ($j = 1, \dots, m$), è prodotta impiegando i beni e i servizi di mercato, x_j , il tempo disponibile, t_j , l'istruzione, l'esperienza e l'ambiente, riassunti in un'unica variabile esogena E^i , e le caratteristiche altrui che sono in grado di influenzare la specifica produzione²⁹, R_j^l, \dots, R_j^r .

Ciascun agente è pertanto caratterizzato da un insieme di funzioni di produzione del tipo:

$$U_I = U_I(Z_1, \dots, Z_m)$$

Seguendo l'approccio tradizionale, R_j^l, \dots, R_j^r dovrebbero essere considerate esogene. La novità introdotta da Becker consiste nell'ipotesi che i possa, con il suo comportamento, modificare R_j e influenzare le opinioni altrui: la stima dei colleghi può essere guadagnata lavorando con diligenza, facendo beneficenza, o più semplicemente acquistando una bella automobile. Le influenze sociali R_j^l, \dots, R_j^r , che per comodità riassumiamo nella variabile S_j , sono una risorsa disponibile per la produzione delle *commodity*, e pertanto costituiscono il capitale sociale dell'individuo. Quest'ultimo è complementare alle merci nelle $j \cdot i$ funzioni di produzione: nello schema di Becker, un aumento di S_j determi-

²⁸ Il concetto di *commodity* ha nel lavoro di Becker un significato originale, diverso da quello generalmente descritto dallo stesso termine nella lingua inglese. Tradurlo con «bene» o «prodotto» porterebbe a confonderlo con gli altri beni di mercato che servono alla produzione delle *commodity*. Utilizzare la parola «merce» d'altronde tradirebbe il significato di *commodity*, che non è oggetto di scambio. Pertanto, seguendo l'impostazione già adottata da Di Ciaccio (2002), non abbiamo tradotto il termine in italiano.

²⁹ Per esempio, se Z_1 rappresenta la distinzione di i sul lavoro, R_j^l, \dots, R_j^r sono le opinioni che di i hanno i suoi r colleghi (Becker, 1996, 192).

na un aumento dell'utilità marginale di x_j , e quindi della sua domanda per la produzione del medesimo livello di Z_j . In questo modo, l'idea che l'ambiente possa influenzare il comportamento dell'individuo, portandolo a uniformarsi ai costumi prevalenti nella società in cui vive, viene integrata in uno schema analitico tradizionale³⁰.

Il capitale sociale descritto in questo contesto teorico consiste fondamentalmente nell'influenza degli altri agenti sull'utilità individuale; non si tratta di un bene pubblico, poiché ognuno può appropriarsene e utilizzarlo per perseguire fini personali. La sua accumulazione dipende dall'ambiente sociale, ma viene effettuata mediante decisioni razionali di investimento, prese dagli agenti nel rispetto di un vincolo di bilancio monetario. La produzione del capitale sociale avviene pertanto a livello individuale, e per la sua realizzazione non è necessaria alcuna forma di coordinamento tra gli agenti. Questa operazione teorica consente a Becker di assorbire nel campo di indagine dell'economia neoclassica anche le relazioni sociali. I principi generali del modello e le sue implicazioni di politica economica non vengono messe in discussione, mentre gli approcci alternativi e i risultati nel frattempo conseguiti dalle altre discipline continuano a essere ignorati. La considerazione delle influenze sociali da parte degli individui non cambia sostanzialmente il loro modo di agire, che viene ancora una volta spiegato in base al principio della razionalità individuale. Anzi, gli agenti di Becker sono «ancora più razionali», dal momento che riescono a calcolare esattamente l'utilità provocata dalla struttura sociale in cui sono inseriti. Anche nei suoi aspetti apparentemente più altruistici, il comportamento umano viene di fatto guidato dalla necessità della massimizzazione dell'utilità individuale. Scelte esistenziali che siamo abituati a considerare come guidate da spinte emozionali profonde, oppure da sentimenti morali, per definizione lontane da ogni logica di calcolo razionale, sono invece plasmate da sofisticate considerazioni utilitaristiche. Accettare questo schema significa riconoscere l'esistenza di mercati del matrimonio, dell'innamoramento e del rispetto delle leggi, il cui funzionamento può essere interpretato (e previsto) con precisione soltanto mediante gli schemi analitici della teoria neoclassica (Sacco e Zamagni, 2002).

In tale contesto il capitale sociale perde le sue potenzialità esplicative, e diviene soltanto un nuovo strumento per rafforzare quello che alcuni autori hanno definito il processo di colonizzazione delle altre scienze sociali da parte dell'economia. Lo stesso Becker afferma apertamente che: «L'imperialismo economico è probabilmente una buona descrizione di quel che faccio» (1990, 39).

³⁰ Per esempio, se gli amici di i indossano la cravatta e non parlano che di automobili, aumenterà per i l'utilità marginale delle cravatte e delle automobili. In particolare, seguendo il ragionamento di Becker, aumenterà il rendimento di queste merci nella produzione delle *commodity* legate alla reputazione.

In modo solo apparentemente paradossale, tale approccio distrae la teoria e la politica economica dalla considerazione della sfera sociale: poiché è il frutto del comportamento ottimizzante tenuto dalla somma degli agenti, la struttura sociale non può essere migliorata dall'azione del *policy maker*, e problemi come la povertà e le disuguaglianze non possono essere affrontati dal settore pubblico mediante interventi strutturali.

4. 6. *La storia conta. Il capitale sociale come istituzioni*

Buona parte della letteratura empirica sul ruolo del capitale sociale nel processo di sviluppo economico definisce il capitale sociale facendo riferimento all'efficienza e alla trasparenza delle istituzioni formali³¹. I punti di riferimento teorici di questo filone di ricerca sono costituiti soprattutto dagli scritti di Putnam e dal lavoro di Douglass North sul rapporto tra istituzioni e andamento dell'economia. North si propone di integrare nella teoria neoclassica le istituzioni, considerate come vincoli che definiscono e limitano l'insieme delle scelte individuali, arricchendo l'ipotesi di razionalità «con altre ipotesi molto più realistiche, ricavabili dai diversi schemi mentali che guidano il processo decisionale» (North, 1993, 159).

Le istituzioni sono descritte come «le regole del gioco di una società o, più formalmente, i vincoli che gli uomini hanno definito per disciplinare i loro rapporti. Di conseguenza danno forma agli incentivi che sono alla base dello scambio, sia che si tratti di scambio politico, sociale o economico. Il cambiamento istituzionale influenza l'evoluzione di una società nel tempo ed è la chiave di volta per comprenderne la storia» (North, 1990, 24). North distingue tra istituzioni informali e formali. Le istituzioni informali «derivano dall'informazione diffusa nella società e sono parte di un'eredità che si chiama cultura» (North, 1990, 66), che nemmeno le rotture istituzionali, come le rivoluzioni e le conquiste militari, sono in grado di modificare rapidamente³². Questi vincoli sorgono in modo spontaneo per risolvere problemi di coordinamento, e consistono essenzialmente in elaborazioni delle regole formali, in norme di comportamento sanzionate dalla società e in condotte individuali sanzionate internamente. Le istituzioni formali comprendono invece le regole politiche e giuridiche, quelle economiche e i contratti, e hanno la funzione di completare e accrescere l'efficacia dei vincoli in-

³¹ Per una rassegna della letteratura empirica sulla relazione tra capitale sociale e sviluppo economico, si veda Knack (1999).

³² «La cultura giapponese sopravvisse all'occupazione degli Stati Uniti dopo la seconda guerra mondiale, la società americana post-rivoluzionaria non cambiò granché rispetto all'epoca coloniale; ebrei, curdi e una serie senza fine di altri popoli sono sopravvissuti a trasformazioni continue del loro stato giuridico. La stessa rivoluzione russa non può essere compresa a pieno senza far riferimento alla sopravvivenza di molti vincoli informali» (North, 1994, 66).

formali nel facilitare gli scambi politici o economici, attraverso la riduzione dell'incertezza e la diffusione delle informazioni.

Anche le organizzazioni offrono una struttura alle possibilità di azione e di relazione tra gli individui, ma nel ragionamento di North sono distinte dalle istituzioni, e consistono negli apparati politici (i partiti, le assemblee rappresentative e le agenzie pubbliche), negli apparati economici (le imprese, i sindacati e le cooperative), negli apparati sociali (organizzazioni religiose, culturali, sportive, di volontariato) e negli apparati educativi (le scuole, le università e i centri di addestramento professionale). Il contesto istituzionale influisce in modo determinante sulla nascita e sull'evoluzione delle organizzazioni, ma queste ultime, nello sforzo di realizzare i loro fini, sono il soggetto più attivo nella realizzazione del cambiamento istituzionale. In questo schema, il capitale sociale può essere identificato con le istituzioni e le organizzazioni; la sua produzione avviene collettivamente, ma è molto difficile per il *policy maker* esercitare su di essa un'influenza concreta nel breve periodo.

L'approccio di North vuole ampliare le capacità esplicative della teoria neoclassica, spiegando anche l'assetto istituzionale dell'economia come il risultato finale dell'insieme dei comportamenti tenuti da agenti razionali e massimizzanti, che usano le organizzazioni sociali per perseguire fini individuali. Sotto questo punto di vista la teoria delle istituzioni di North e quella delle interazioni sociali di Becker hanno degli elementi in comune. Entrambe si propongono di utilizzare l'apparato metodologico della teoria neoclassica per spiegare problemi trascurati dall'economia, invadendo campi di indagine tradizionalmente riservati a discipline come la sociologia, l'antropologia e le scienze politiche. Tuttavia, North si differenzia sostanzialmente da Becker per il fatto di considerare il capitale sociale come una caratteristica della struttura sociale che costituisce un bene pubblico, anziché come un patrimonio personale dei singoli individui assimilabile a qualsiasi altro bene privato.

4. 7. Il ruolo del capitale sociale nella comprensione degli aspetti qualitativi dello sviluppo

I paragrafi dedicati al lavoro di Becker e di North hanno mostrato come l'approccio dell'economia alla ricerca sul capitale sociale sia rimasto a lungo ancorato all'uso degli schemi analitici tradizionali dell'ortodossia neoclassica. La scarsa permeabilità degli studi economici rispetto alla grande varietà di impostazioni prodotte dalle altre discipline sociali, e la diffidenza degli economisti nei confronti di argomenti difficili da modellizzare, hanno relegato per molto tempo l'analisi economica ai margini del dibattito sul capitale sociale. Tuttavia, negli ultimi anni, sta guadagnando attenzione crescente una serie di studi che impiegano i concetti di capitale sociale, fiducia, altruismo e reciprocità come strumenti per l'analisi degli aspetti qualitativi dei

processi di crescita e sviluppo, sia nell'ambito di schemi analitici tradizionali, di stampo neoclassico, sia mediante l'uso di schemi e metodi alternativi. Gli autori afferenti a questo filone di ricerca avvertono il pericolo di un impoverimento sociale delle economie avanzate, dovuto alle caratteristiche strutturali del modello di sviluppo prevalente nei paesi occidentali. Se la crescita deriva da un sostegno sproporzionato del lato dell'offerta e dall'incentivazione acritica di qualsiasi forma di consumo privato, e si accompagna al continuo ridimensionamento degli schemi pubblici di protezione sociale, può determinare un progressivo impoverimento delle relazioni interpersonali. Il deterioramento della coesione sociale, aumentando la conflittualità tra le diverse categorie e ridimensionando la diffusione delle norme sociali di fiducia e reciprocità, rischia di compromettere la sostenibilità di lungo periodo del processo di sviluppo economico.

Antoci, Sacco e Vanin (2002) mostrano, nell'ambito di un modello di crescita con accumulazione di capitale sociale e capitale privato, che queste due variabili possono essere correlate sia positivamente che negativamente, secondo i valori che assumono i parametri dell'economia. L'analisi concentra l'attenzione sul rapporto tra capitale sociale e beni relazionali³³: l'assunzione di partenza è che più elevati livelli di capitale sociale aumentano la redditività del tempo speso nella partecipazione sociale e incentivano il consumo di beni relazionali, mentre una maggiore partecipazione sociale ha come effetto collaterale l'accumulazione di capitale sociale³⁴. Nel modello esistono tre beni: un bene di consumo privato, usato per soddisfare i bisogni di base, un bene relazionale e un secondo bene di consumo privato che può fungere da sostituto per il bene relazionale. Secondo le ipotesi adottate dagli autori, il consumatore può decidere come allocare il tempo a sua disposizione tra il lavoro, che determina un aumento di reddito e delle opportunità di consumo privato (che per ipotesi non richiedono tempo), e

³³ I beni relazionali sono beni e servizi consumabili collettivamente da un gruppo di agenti con caratteristiche comuni, che traggono benefici congiunti dalla ripartizione volontaria dei costi di produzione. Dato che la misura del loro godimento non dipende esclusivamente dal comportamento individuale, bensì anche da quello altrui, al consumo dei beni relazionali sono sempre associate delle esternalità. È difficile distinguere tra le attività di produzione e di consumo dei beni relazionali, dal momento che essi tendono a essere consumati e prodotti simultaneamente, attraverso la medesima attività di partecipazione sociale, e perché i produttori spesso non sono soggetti distinti dai consumatori (si pensi per esempio a una «cena con gli amici», tipico bene relazionale). Queste caratteristiche fanno sì che convenga soffermarsi su un'unica variabile decisionale, il livello di partecipazione sociale, piuttosto che modellizzare produzione e consumo come due scelte indipendenti (Antoci, Sacco e Vanin, 2002).

³⁴ Per esempio, è più facile e remunerativo partecipare a un'associazione in un contesto sociale caratterizzato da una ricca rete di associazioni, o uscire con gli amici in un contesto che offre molti modi per passare una serata in compagnia. D'altronde, la reiterazione delle relazioni sociali rinforza la fiducia esistente nella comunità, favorendo l'accumulazione di capitale sociale (Antoci, Sacco e Vanin, 2002).

la partecipazione sociale. Pertanto una riduzione della partecipazione sociale determina simultaneamente un aumento dell'offerta di lavoro e una sostituzione dei beni privati ai beni relazionali nelle decisioni individuali di consumo, portando infine a un aumento della produzione dei beni privati che favorisce la crescita del reddito. Questo processo genera esternalità negative sulla produttività della partecipazione in termini di produzione di beni relazionali, danneggiando nel lungo periodo l'accumulazione di capitale sociale³⁵. La versione statica del modello, in cui il capitale sociale e il capitale privato sono esogenamente dati a un livello strettamente positivo, mostra la possibilità di raggiungere due equilibri: nel primo, *private-oriented*, il tempo dedicato al lavoro e la produzione privata sono elevati, mentre i beni relazionali sono rimpiazzati da quelli privati nelle scelte di consumo individuali; nel secondo, *social-oriented*, l'offerta di lavoro è più bassa e la partecipazione sociale è particolarmente alta, così i beni relazionali assumono un ruolo centrale nella determinazione del benessere della collettività. Se la dotazione di capitale sociale è più bassa rispetto a quella di capitale privato, l'equilibrio *private-oriented* Pareto-domina quello *social-oriented*, che risulta invece più efficiente se la dotazione di capitale sociale è maggiore. Fallimenti nel coordinamento possono sempre portare l'economia in un equilibrio Pareto-inferiore.

Nella versione dinamica del modello, la partecipazione sociale, generando beni relazionali, è il motore dell'accumulazione di capitale sociale, ed è possibile il raggiungimento di due *steady states*, uno in cui esiste soltanto capitale privato e l'altro in cui la dotazione di capitale privato è minore ma esiste anche capitale sociale. Le dotazioni relative delle due forme di capitale possono indirizzare il sentiero dinamico dell'economia: se il capitale sociale è scarso rispetto al capitale privato, anziché impiegare tempo nella partecipazione sociale, poco remunerativa, è meglio aumentare l'offerta di lavoro, e sostituire al consumo del bene relazionale il consumo del bene privato. Viceversa, se il capitale privato è relativamente più scarso, nell'equilibrio l'interazione sociale, insieme al consumo del bene di sussistenza privato, è la principale fonte di benessere: infatti la produttività del lavoro è troppo bassa per rendere remunerativo lavorare di più in modo da poter sostituire il bene relazionale con qualche forma di consumo privato, mentre l'ambiente sociale è ricco di opportunità e rende particolarmente remunerativa la partecipazione sociale. Tuttavia la convergenza verso uno dei due equilibri è determinata anche dal valore dei parametri del modello; in particolare, perché sia possibile raggiungere uno *steady state* caratterizzato da un livello positivo di capitale sociale, è necessa-

³⁵ L'idea che lo sviluppo economico abbia delle conseguenze negative sulle interazioni sociali è sviluppata da Hirsch (1976). Sulle esternalità negative della crescita economica, si vedano Antoci e Bartolini (1999) e Antoci e Borghesi (2001).

rio che gli individui siano pazienti e lungimiranti (il tasso di deprezzamento del capitale sociale deve essere basso, mentre il tasso di sconto intertemporale deve essere alto), e che attribuiscono una certa importanza al godimento dei beni relazionali.

Questa analisi, pur lasciando aperto il problema della determinazione del ruolo del capitale sociale nel processo di crescita, mostra il pericolo che lo sviluppo possa condurre l'economia in una trappola di povertà sociale, caratterizzata da un inaridimento delle relazioni umane e dalla progressiva erosione del capitale sociale, come mostrato dal celebre studio empirico di Putnam (2000) sul declino del capitale sociale nella società americana negli ultimi trenta anni³⁶.

Il rischio dell'impoverimento sociale delle economie avanzate mette in evidenza la doppia direzione del rapporto causale tra capitale sociale e crescita economica. Secondo Hirsch (1976), l'aumento della produzione dei beni privati di consumo che caratterizza lo sviluppo economico rende il tempo da dedicare al loro godimento più scarso e più caro, generando un aumento della frenesia e dell'intensità temporale del consumo, e riducendo la socievolezza delle persone: «Man mano che cresce il costo soggettivo del tempo, aumenta l'urgenza per una valutazione specifica del vantaggio personale ricavato dalla relazione sociale (...) La percezione del tempo speso nei rapporti sociali come un costo è essa stessa un prodotto di questo processo di privatizzazione dell'opulenza. L'effetto è quello di ridurre la quantità di amicizia e di contatto sociale» (Hirsch, 1976, 88). Il ridimensionamento dell'intensità delle relazioni interpersonali può essere interpretato come una scelta difensiva: se nel tempo si deteriora la qualità dell'ambiente sociale, gli individui sono portati a rifugiarsi in scelte e comportamenti meno soggetti alle esternalità create dal comportamento altrui, cioè a investire di più nella sfera privata della propria esistenza, piuttosto che in quella sociale. D'altronde la crescita economica genera un aumento della pressione sul tempo anche a causa della necessità di lavorare di più, per avere la possibilità di soddisfare esigenze di consumo privato sempre più ampie. Dal momento che la maggior parte delle attività di partecipazione sociale è «ad alta intensità di tempo», si configura il rischio che la crescita economica ne induca una sostituzione con attività «risparmiatrici di tempo».

Altri studi teorici confermano l'esistenza di questo rischio, sia attraverso gli strumenti tradizionali della teoria neoclassica sia seguendo impostazioni alternative. Gli stessi Antoci, Sacco e Vanin (2001a), utilizzando un modello evolutivo, mostrano che, se il capitale sociale è molto basso, la dinamica di replicazione del comportamento più vantaggioso porta gradualmente tutti gli individui ad adottare una «strategia privata», in cui la maggior del tempo viene dedicato ad attività pri-

³⁶ Sul declino del capitale sociale negli Stati Uniti, si veda anche Costa e Kahn (2001).

vate e non al consumo di beni relazionali. Se il capitale sociale è molto alto, tutti finiscono per adottare una «strategia relazionale», in cui si consumano soltanto beni di sussistenza e beni relazionali. Per valori intermedi, l'esito dipende dal livello di partecipazione sociale iniziale; se quest'ultimo è sufficientemente alto, l'economia converge verso un equilibrio relazionale, altrimenti va verso quello privato. Durante la transizione all'equilibrio privato, aumenta la produzione di beni privati, e quindi l'economia sperimenta un processo di crescita, basato sulla distruzione di opportunità sociali e sulla loro sostituzione con attività private. Tuttavia, a prescindere da quale equilibrio attragga l'economia, quello relazionale Pareto-domina sempre quello privato, a eccezione del caso in cui la dotazione iniziale di capitale sociale sia particolarmente bassa. Ciò significa che la crescita può condurre verso un equilibrio Pareto-inferiore, che si configura come una trappola di povertà sociale dovuta a un fallimento del coordinamento.

5. Conclusioni

Per la sua capacità di favorire l'azione collettiva degli individui e migliorare la diffusione della fiducia e delle informazioni, il capitale sociale deve essere considerato uno strumento utile ad alleviare la povertà e le disuguaglianze, e un presupposto fondamentale per la sostenibilità dello sviluppo. Come mostrano le indagini empiriche e alcuni promettenti studi teorici, la presenza di capitale sociale influenza il processo di crescita. Pertanto uno sviluppo economico indiscriminato, che abbia come effetto collaterale il logoramento della coesione sociale e un impoverimento delle opportunità di partecipazione, genera da sé le premesse per un rallentamento della crescita nel lungo periodo.

Dalla rassegna emergono le potenzialità analitiche del concetto di capitale sociale, che costituisce uno strumento utile per indagare sugli aspetti qualitativi della crescita economica e sul ruolo dello stato (e dello stato sociale) nel garantire la sostenibilità dello sviluppo nel lungo periodo. Gli studi presentati in questo lavoro hanno mostrato che il capitale sociale non costituisce un'alternativa alla politica economica, e non può essere utilizzato come pretesto per incoraggiare il *laissez-faire*. Nei paesi poveri, la lotta alla povertà, la riduzione delle disuguaglianze e lo sviluppo dei sistemi di assicurazione contro la malattia e la vecchiaia presuppongono il rafforzamento delle istituzioni e non possono fare a meno di un intervento diretto dello stato nell'economia e nella società. Nelle economie avanzate, il deterioramento della coesione sociale registrato dalle indagini empiriche viene accelerato dallo smantellamento degli schemi di welfare. Il rafforzamento delle dotazioni di capitale sociale è funzionale a una riforma dello stato sociale orientata verso la costruzione di quello che alcuni autori chiamano un «modello civile di welfare», caratterizzato da un ruolo attivo della società civile nel processo di programmazione delle politiche sociali.

La rassegna mette in evidenza anche le possibili distorsioni che possono derivare dalla «espansione» di questo filone di ricerca. Come afferma Ben Fine, l'analisi economica neoclassica tende a utilizzare il concetto di capitale sociale come pretesto per invadere campi di indagine tradizionalmente riservati ad altre discipline, come la sociologia, l'antropologia e la psicologia sociale. Lo studio del capitale sociale richiede invece un approccio multidisciplinare che, superando le tradizionali divisioni tra le scienze sociali, aiuti a comprendere meglio come si verificano la produzione e l'accumulazione della fiducia, come funziona il meccanismo di trasmissione della sua influenza sulla produzione di benessere, e in che modo devono essere programmati gli investimenti in capitale sociale. Una risposta a questi interrogativi permetterà l'elaborazione di politiche in grado di promuovere lo sviluppo economico e sociale e migliorare al tempo stesso la qualità della vita delle categorie più deboli.

BIBLIOGRAFIA

- Alesina A. - La Ferrara E. (2002), *Who Trusts Others?*, in *Journal of Public Economics*, 85, 207-234.
- Antoci A. - Bartolini S. (1999), *Negative Externalities As The Engine Of Growth In An Evolutionary Context*, Note di Lavoro FEEM (Fondazione Enrico Mattei), n. 83.
- Antoci A. - Borghesi S. (2000), *Working Too Much in a Polluted World: A North-South Evolutionary Model*, Quaderni del Dipartimento di Economia Politica, Università degli Studi di Siena, n. 334.
- Antoci A. - Sacco P. L. - Vanin P. (2000), *Social Poverty Traps and Development of Social Capital*.
- Antoci A. - Sacco P. L. - Vanin P. (2001a), *Economic Growth and Social Poverty: The Evolution of Social Participation*, Bonn, Graduate School of Economics, Discussion Paper n. 13.
- Antoci A. - Sacco P. L. - Vanin P. (2001b), *Participation, Growth and Social Poverty: Social Capital in a Homogeneous Society*, Università di Bologna, mimeo.
- Antoci A. - Sacco P. L. - Vanin P. (2002), *On the Possible Conflict Between Economic Growth And Social Development*.
- Arnott R. - Stiglitz J. (1991), *Moral Hazard and Non-Market Institutions: Dysfunctional Crowding Out or Peer Monitoring*, in *American Economic Review*, 81(1), pagg. 179-190.
- Arts W. - Halman L. - van Oorschot W. (2003), *The Welfare State: Villain or Hero of the Piece?*, Paper presented at the Conference *Welfare and the Social Bonds*, Tilburg University, March, 2003.
- Bagnasco A. (2002), *Teoria del capitale sociale e political economy comparata*, in Bagnasco A. - Piselli F. - Pizzorno A. - Trigilia C., *Capitale sociale: istruzioni per l'uso*, Bologna, Il Mulino.
- Banfield E. G. (1958), *The Moral Basis of a Backward Society*, New York, Free Press.
- Barro R. J. (1996), *Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study*, NBER Working Paper, 5698, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Ma.
- Becker G. (1974), *A Theory of Social Interactions*, in *Journal of Political Economy*, 82, n. 6, pagg. 1063-1093.
- Becker G. (1975), *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, New York, Columbia University Press.
- Becker G. (1990), *Gary S. Becker*, in Swedberg R. (ed.), *Economics and Sociology, Redefining their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*, Princeton, Princeton University Press.
- Becker G. (1996), *Accounting for Tastes*, Cambridge, Ma, Harvard University Press, trad. it *De Gustibus. Dal tabagismo al matrimonio: la spiegazione economica delle preferenze*, Milano, Egea, 2000.
- Becker G. - Stigler G. (1977), *De Gustibus Non Est Disputandum*, in *American Economic Review*, vol. 67, n. 2, 76-90.
- Bjørnskov C. (2003), *Corruption and Social Capital*, in Working Paper 03-13, Department of Economics, Aarhus School of Business.
- Bowles S. - Gintis R. (1999), *The Evolution of Strong Reciprocity*, mimeo, University of Massachusetts.

- Berg J. - Dickaut J. - McCabe K. (1995), *Trust, Reciprocity and Social History, Games and Economic Behavior*, 10, 122-142.
- Boix C. - Posner D. (1998), *Social capital: Explaining Its Origins and Effects on Government Performance*, in *British Journal of Political Science*, 28(4), 686-695.
- Booth J. - Bayer Richard P. (1998), *Civil Society and Political Context in Central America*, in *American Behavioral Scientist* 42(1), 33-46.
- Bourdieu P. (1980), *Le capital social. Notes provisoires*, in *Actes*, n. 31, 2-3.
- Bourdieu P. (1986), *The Forms of Capital*, in John G. Richardson (a cura di), *Handbook of Theory and Research in the Sociology of Education*, New York, Greenwood Press.
- Brehm J. - Rahn W. (1997), *Individual-Level evidence for the causes and consequences of Social Capital*, in *American Journal of Political Science*, 41, 3, 999-1023.
- Bruni L. - Zamagni S. (2004), *Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*, Bologna, Il Mulino.
- Burt R. S. (1983), *Corporate Profits And Cooptation*, New York, Academic Press.
- Cecchi C. (2003), *Public Goods and Public Services. The process of Building Social Capital in Rural Areas*, paper presented to the XL Sidea Annual Conferente, Padova, 18-20 September.
- Coleman J. (1988), *Social Capital in the Creation of Human Capital*, in *American Journal of Sociology*, vol. 94, 95-120.
- Coleman J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press.
- Cole H. L. - Mailath G. J. - Postlewaite A. (1992), *Social Norms, Savings Behavior, and Growth*, in *The Journal of Political Economy*, vol. 100, n. 6, 1092-1125.
- Costa D. L. - Kahn M. E. (2001), *Understanding the Decline in Social Capital, 1952-1998*, NBER Working Paper 8295, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Ma.
- Crane E. - Daniere A. (1996), *Measuring access to basic services in global cities: descriptive and behavioral approaches*, in *Journal of the American Planning Association*, 62, 203-221.
- Daniere A. - Takahashi L. M. (1999), *Poverty and access: differences and commonalities across slum communities in Bangkok*, in *Habitat International*, 23(2), 271-288.
- Daniere A. - Takahashi L. M. - NaRanong A. (2002), *Social capital and environmental management: culture, perceptions and action among slum dwellers in Bangkok*, in Isham J., Kelly T. e S. Ramaswamy S. (a cura di), *Social Capital and Economic Development*, Cheltenham, UK e Northampton, USA, Edward Elgar Publications.
- De Vincenti C. - Montebugnoli A. (1997), *L'economia delle relazioni*, Bari, Laterza.
- De Hart J. - Dekker P. (2003), *Civic Engagement and Volunteering in the Netherlands. A «Putnamian» analysis*, in Van Deth, J.W. - Maraffi M. - Newton K. - Whitely P.F. (eds.), *Social Capital and European Democracy*, London and New York, Routledge.
- Di Ciaccio S. (2002), *Il capitale sociale come risorsa per lo sviluppo. Uno studio su razionalità e relazionalità: il caso di Manila*, in Sacco P.L. - Zamagni S. (eds.), *Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, Bologna, Il Mulino.

- Douglass M. (1992), *The political economy of urban poverty and environmental management in Asia: access, empowerment and community based alternatives*, in *Environment and Urbanization*, 4(2), 9-32.
- Douglass M. - Ard-Am O. - Ki Kim I. (2003), *Urban poverty and the environment: social capital and state-community synergy in Seoul and Bangkok*, in Evans P. (a cura di), *Livable Cities? Urban Struggles for Livelihood and Sustainability*, Berkeley, University of California Press.
- Evans G. - Letki N. (2003), *Social Trust and Responses to Political and Economic Transformation in East-Central Europe*, Nuffield College Working Papers in Politics, 2002-WP9.
- Fehr E. - Gächter S. (2000), *Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity*, in *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, n. 3, 159-181.
- Fehr E. - Gächter S. - Kirchsteiger G. (1997), *Reciprocity as a Contract Enforcement Device: Experimental Evidence*, in *Econometrica*, vol. 65, n. 4, 833-860.
- Fine B. (2001), *Social Capital Versus Social Theory. Political Economy and Social Science at the Turn of the Millenium*, Londra e New York, Routledge.
- Follis M. (1998), *Perché contano i contatti personali sul mercato del lavoro?*, in Granovetter M. (a cura di), *La forza dei legami deboli e altri saggi*, Napoli, Liguori.
- Gambetta D. (ed.) (1988), *Trust: Making and Breaking Co-operative Relations* (Oxford: Basil Blackwell, trad. it., *Le Strategie Della Fiducia*, 1989, Torino, Einaudi).
- Gnesutta C. (1997), *Produzione di merci e valori d'uso a mezzo di merci e valori d'uso: un tentativo di impostazione contabile*, Roma, mimeo.
- Granovetter M. (1973), *The Strength Of Weak Ties*, in *American Journal of Sociology*, 78, pagg. 1360-1380.
- Granovetter M. (1985), *Economic Action And Social Structure: The Problem Of Embeddedness*, in *American Journal of Sociology*, n. 91, pagg. 481-510.
- Gui B. (2000), *Beyond Transactions: On the Interpersonal Dimension of Economic Reality*, in *Annals of Public and Cooperative Economics*; 71(2), pagg. 139-169.
- Gui B. (2002), *Più che scambi, incontri. La teoria economica alle prese con i fenomeni interpersonali*, in Sacco P.L. e Zamagni S. (a cura di), *Complessità relazionale e comportamento economico*, Bologna, Il Mulino.
- Hanifan L. J. (1916), *The Rural School Community Centre*, in *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, 67, 130-138.
- Heliwell J. F. - Putnam R. (1995), *Economic Growth And Social Capital In Italy*, in *Eastern Economic Journal*, 21, 295-307.
- Hirsch F. (1976), *Social Limits To Growth*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, trad. it. Hirsch F. (2001), *I limiti sociali allo sviluppo*, Milano, Bompiani.
- Homans G. (1961), *Social Behavior: Its Elementary Forms*, New York, Harcourt, Brace and World.
- Kahneman D. - Tversky A. (1979), *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, in *Econometrica*, 47, 263-291.
- Khandker S. (1998), *Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh*, Oxford and Washington, Oxford University Press and World Bank.

- Knack S. (1999), *Social Capital, Growth And Poverty: A Survey Of Cross Country Evidence*, The World Bank Social Capital Initiative Working Papers, 7.
- Knack S. - Keefer P. (1997), *Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross Country Investigation*, in *Quarterly Journal of Economics*, 112/4, 1251-1288.
- Kozel V. - Parker B. (2000), *Integrated Approaches To Poverty Assessment In India*, In Bamberger M. (a cura di), *Integrating Quantitative And Qualitative Research In Development Projects*, Washington D.C., World Bank.
- Letki N. (2003), *What Makes Citizens Trustworthy? Individual, Community and Structural Determinants of Honesty and Civic Morality*, in *Nuffield College Working Papers in Politics*, 2003-WP13.
- Levi M. (1996), *Social and Unsocial Capital. A Review Essay of Robert Putnam's Making Democracy Work*, *Politics & Society* 24, 1, 45-55.
- Lind A. E. - Tyler T. R. (1988), *The Social Psychology of Procedural Justice*, New York, Plenum Press.
- Loury G. (1977), *A Dynamic Theory of Racial Income Differences*, in Wallace, P.A. - Le Mund E. (eds.), *Women, Minorities, and Employment Discrimination*. Lexington, MA, Lexington Books.
- Lunghini G. (1997), *Politiche eretiche per la piena occupazione*, in Ciocca P. (a cura di), *Disoccupazione di fine secolo. Studi e proposte per l'Europa*, Torino, Bollati Boringhieri.
- Marsh C. (2000), *Making Russian Democracy Work: Social Capital, Economic Development and Democratization*, Lewiston, N.Y., Edwin Mellen Press.
- Marsiglia G. (2002), *Pierre Bourdieu. Una teoria del mondo sociale*, Padova, Cedam.
- Mutti A. (1998), *Capitale sociale e sviluppo*, Bologna, Il Mulino.
- Narayan D. - Nyamwaya D. (1996), *Learning From The Poor: A Participatory Poverty Assessment In Kenya, Environment Department Papers, Participation Series*, 34, World Bank Social Policy and Resettlement Division, Washington D.C.
- North D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change And Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press, trad. it. *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia*, Bologna, Il Mulino, 1994.
- North D.C. (1991), *Institutions*, in *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n. 1, 97-112.
- North D.C. (1993), *What Do We Mean By Rationality?*, in *Public Choice*, 77, 159-162.
- North D.C. (1994), *Economic Performance Through Time*, in *The American Economic Review*, vol. 84, n. 3, 359-368.
- Paldam M. - Svendsen G.T. (2000), *An essay on social capital: Looking for the fire behind the smoke*, in *European Journal of Political Economy*, 16, 339-366.
- Paldam M. - Svendsen G.T. (2002), *Missing Social Capital and the Transition in Eastern Europe*, in *Journal of Institutional Innovation, Development and Transition*, 5, 21-34.
- Piselli F. (1999), *Capitale sociale: un concetto situazionale e dinamico*, in *Stato e Mercato*, 57, 395-417.

- Putnam R. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton, trad. it. *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Milano, Mondadori.
- Putnam R. (2000), *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, New York, Simon & Schuster.
- Putnam R. - Goss K.A. (2002), *Introduction*, in Putnam R. (ed.), *Democracies in Flux. The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, New York, Oxford University Press.
- Rahn W. - Brehm J. - Carlson N. (1999), *National Elections as Institutions for Building Social Capital*, in Morris, F. T. Skocpol (eds.), *Civic Engagement in American Democracy: Frontiers of Theory and Research*.
- Raiser M. (1997), *Informal Institutions, Social Capital and Economic Transition: Reflections on a Neglected Dimension*, European Bank for Reconstruction and Development, EBRD Working Paper n. 25.
- Raiser M. - Haerpfer C. - Nowotny T. e Wallace C. (2001), *Social Capital in Transition: A First Look at the Evidence*, European Bank for Reconstruction and Development, EBRD Working Paper n. 62.
- Rose R. (1999), *Getting Things Done in an Anty-Modern Society: Social Capital Networks in Russia*, in Dasgupta P. - Serageldin, I. (eds), *Social Capital, A Multifaceted Perspective*, Washington D.C., The World Bank.
- Rothstein B. (1998), *Just Institutions Matter: The Moral and Political Logic of the Universal Welfare State*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Rothstein B. (2001), *Social Capital in the Social Democratic Welfare State, Politics and Society*, vol. 29, 206-240.
- Rothstein B. (2003), *Social Capital in a Working Democracy: The Causal Mechanism*, in Osterud, O. (ed.), *Power and Democracy: Critical Interventions*, London, Ashgate.
- Rothstein B. - Kumlin S. (2004), *Making and Breaking Social Capital: The Impact of Welfare State Institutions*, Forthcoming in *Comparative Political Studies*.
- Routledge B. - von Amsberg J. (2003), *Social Capital and Growth*, in *Journal of Monetary Economics*, vol. 50:1, 167-193.
- Sacco P. L. - Zamagni S. (2002), *Introduzione*, in Sacco P. L. - Zamagni S. (eds.), *Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, Bologna, Il Mulino.
- Salomon L. - Sokolowski W.S. (2003), *Institutional Roots of Volunteering*, in Dekker P. - Halman L. (eds.), *The Values of Volunteering: Cross-cultural perspectives*, New York, Kluwer Publishers.
- Scheepers P. - te Grotenhuis M. - Gelissen J. (2002), *Welfare States and Dimensions of Social Capital. Cross-National Comparisons in European Countries*, in *European Societies* 4 (2), 185-207.
- Seeley J.R. - Sim A.R. - Loosley E.W. (1956), *Crestwood Heights: A Study of The Culture of Suburban Life*, New York, Basic Books.
- Sides J. (1999), *It Takes Two: The Reciprocal Relationship between Social Capital and Democracy*, Paper presented at the Annual Meeting of the American Political Science Association, Atlanta, September 2-5.
- Steiner P. (1999), *La sociologie économique*, Paris, La Découverte, trad. it. *Economia, mercati, società*, Bologna, Il Mulino.
- Stolle D. (2003), *The Sources of Social Capital*, in Hooghe M. e Stolle D. (a cura di), *Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*, New York, Palgrave, 19-42.

- Stone W. (2001), *Measuring Social Capital*, Melbourne, Australian Institute of Family Studies, Research Paper No. 24/2001.
- Swedberg R. (1997), *New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead*, in *Acta Sociologica*, vol. 40, pagg. 161-183.
- Tarrow S. (1996), *Making Social Science Work Across Space and Time: A Critical Reflection on Robert Putnam's Making Democracy Work*, in *American Political Science Review*, vol. 90, 389-397.
- Temple J. - Johnson P. A. (1998), *Social Capability and Economic Growth*, in *The Quarterly Journal of Economics*, 113(3), 965-990.
- Thibaut J. - Walker L. (1975), *Procedural Justice: A Psychological Analysis*, Hillsdale, N.J., L. Erlbaum Associates.
- Torpe L. (2003), *Social Capital in Denmark: A Deviant Case?* in *Scandinavian Political Studies* 26, 1, 27-48.
- Torsvik G. (2000), *Social Capital and Economic Development: A Plea for the Mechanism, Rationality and Society*, 12, 451-476.
- Uslaner E. (2002), *The Moral Foundations of Trust*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Van Oorschot W. - Arts W. (2004), *The Social Capital of European Welfare States. The Crowding Out Hypothesis Revisited*, Paper presented at the Final COST A 15 Conference *Reforming Social Protection Systems in Europe: Co-ordination and Diversity*, Nantes, May 2004.
- White H. C. (1981), *Where Do Markets Come From?*, in *American Journal of Sociology*, n. 3, pagg. 517-547.
- World Bank (2001), *Andhra Pradesh Rural Poverty Reduction Project*, Project Appraisal Document, Washington, World Bank.
- World Bank (2002), *Sustainability of Rural Water Supply Projects: Lessons from the Past*, Water and Sanitation Program Working Paper n. 1, Washington, World Bank Water and Sanitation Program.
- Yunus M. (1998), *Banker to the Poor*, Dhaka, University Press Limited, trad. it. *Il banchiere dei poveri*, Milano, Feltrinelli.
- Zak P. - Knack S. (2001), *Trust and Growth*, in *The Economic Journal*, 111, 295-321.

