

RAIMONDO CATANZARO

INTRODUZIONE

Negli ultimi quindici anni il capitale sociale ha guadagnato prepotentemente la scena come strumento di analisi e ricerca nel campo delle scienze sociali. Qualunque sia il significato attribuito al termine o la declinazione concettuale proposta, esso ha richiami e significati talmente evocativi da costituire un punto d'incontro tra approcci disciplinari molteplici e diversi, dalla sociologia alla scienza politica, dall'economia alla criminologia, dallo studio delle politiche sociali e del welfare alle politiche di sviluppo economico e sociale. E probabilmente l'ambiguità e la polisemia concettuale costituiscono le ragioni del suo successo, cosicché oggi ci troviamo di fronte ad una imponente mole di studi e ricerche. Ma non solo: sebbene sia quasi d'obbligo lamentare l'ambiguità del termine, la sua eccessiva estensione, il fatto che in qualunque modo lo si declini esso non fornisce nuovi contributi teorici a quanto già noto in sociologia, e utilizzare queste osservazioni come punto di partenza di molti saggi e lavori che pure ne fanno uso e lo applicano, la sua fortuna è dimostrata dal fatto che importanti organizzazioni internazionali (ad esempio la World Bank o l'Oecd) ne fanno un concetto chiave per le proprie ricerche e dedicano ad esso sezioni rilevanti

Molte sono le persone che ci hanno reso più agevole il lavoro di ricerca, contribuendo a risolvere problemi o fornendo preziosa assistenza. Nell'impossibilità di ricordarli tutti li ringraziamo collettivamente.

Un ringraziamento particolare va all'Avv. Pier Giuseppe Dolcini, presidente della Fondazione Cassa dei risparmi di Forlì, a Roberto Balzani e Gabriella Poma, per il costante sostegno che hanno fornito all'iniziativa. Inoltre la ricerca è stata resa possibile dalla collaborazione degli altri enti, istituzioni e associazioni presenti sul territorio della Romagna: camere di commercio, organizzazioni sindacali, organizzazioni dei datori di lavoro e fondazioni bancarie.

Antonio Chiesi dell'Università di Trento ha messo a disposizione strumenti di rilevazione dei dati che ci hanno consentito fruttuose comparazioni fra gli imprenditori romagnoli e quelli di altre regioni italiane. Un ringraziamento anche a Nereo Zamaro dell'Istat.

Questo lavoro non sarebbe stato possibile senza il costante supporto del personale dell'Istituto Cattaneo, e in particolare di Marina Caporale, Mirella Marani e Angela Romanin.

dei propri siti web; che istituti centrali di statistica di parecchi paesi (Australia, Canada, Gran Bretagna, Irlanda, Olanda per citarne solo alcuni) conducano periodicamente ampie survey sul capitale sociale; che vengano proposti strumenti empirici di misurazione del capitale sociale a livello micro (*position generator*, Lin 2001, *resource generator*, Van der Gaag e Snijders 2003); che infine si stia addirittura sviluppando una corrente di studi che, prendendo le mosse da uno spunto di Putnam (2000a) su colui che per primo avrebbe coniato il termine (Hanifan, un sovrintendente scolastico dello stato della Virginia, nel 1916), ricostruisce in termini di storia del pensiero le radici del nome, risalendo dagli economisti e dai sociologi che per primi l'hanno coniato (Loury 1977; Bourdieu 1980; 1985¹) ad Hanifan, a Dewey, a James e fino a Tocqueville (Farr 2004). Insomma il capitale sociale è un concetto e un termine alla moda.

Ma se essere alla moda non è un demerito, altrettanto non si può dire di un'altra osservazione che viene fatta a proposito del capitale sociale, e cioè che si tratta di ovvietà, o, più benevolmente, di comune buon senso. Ridotta ai minimi termini infatti l'idea di capitale sociale è che «non importa *cosa* conosci, ma *chi* conosci», ovvero che nella vita di relazione contano le «buone conoscenze». E, per altro verso, che una società caratterizzata da fiducia, cooperazione, elevato associazionismo, valori condivisi, funziona in maniera più soddisfacente ed ha tassi di sviluppo superiori e migliori rendimenti democratici rispetto a un'altra che non presenta quelle caratteristiche o che ne è dotata in misura inferiore. Cosicché le sue applicazioni vanno dagli studi sulla famiglia e il comportamento dei giovani alla scuola e al sistema dell'istruzione, dall'analisi delle comunità (reali e virtuali) all'organizzazione del lavoro e delle imprese, dai problemi di governance e di funzionamento della democrazia a quelli dell'azione collettiva, dalla salute e dai problemi ambientali all'analisi della criminalità e della violenza fino ai temi dello sviluppo economico². Dunque se il successo del capitale sociale sta nel suo essere *trendy*, il rischio delle sue applicazioni consiste in un'eccessiva ampiezza e vaghezza del concetto, talvolta esteso oltre misura rispetto alle sue prime formulazioni, e che pertanto va trattato con cautela (Trigilia 2001).

¹ Gittel e Vidal (1998, 14) retrodatano quest'uso al 1961 e lo attribuiscono a Jacobs (1961).

² Vedi Woolcock e Narayan (1999, 5-6), che utilizzano lo schema di classificazione della World Bank.

D'altra parte non si può fare a meno di considerare che il concetto viene sempre più utilizzato per spiegare differenti gradi o tassi di sviluppo economico e sociale, e che, come si vedrà meglio più avanti, le stesse ricerche sullo sviluppo locale in Italia, soprattutto quelle sulla piccola e media impresa nei distretti industriali o nelle aree ad industrializzazione diffusa delle regioni del Centro-Nord-Est, hanno utilizzato come variabili esplicative concetti che nella letteratura più recente sono stati sussunti sotto la più ampia etichetta di capitale sociale. È sembrato dunque indispensabile, in una ricerca sulle condizioni socio-economiche e istituzionali che possono favorire lo sviluppo in Romagna, fare ricorso a questa nozione, non senza prima affrontare alcuni dei principali nodi teorici che essa pone.

1. *Il capitale sociale come metafora*

Il capitale sociale può essere utilmente considerato come una metafora sui vantaggi di cui un individuo gode per il fatto di essere collocato in posizione strategica in un network di relazioni sociali (Burt 1992; 2000; 2001). La collocazione strategica in network di relazioni può essere considerata come una dotazione di risorse a disposizione di un soggetto per il conseguimento dei suoi scopi. Se estendiamo questa metafora dall'individuo alla collettività, possiamo affermare in modo analogo che le comunità si caratterizzano per differenti dotazioni di risorse disponibili e utilizzabili per lo sviluppo (capacità associative, norme e valori, fiducia). Ci troviamo così di fronte alle due principali declinazioni del concetto elaborate nella letteratura e nella ricerca. La prima, che fa riferimento al livello *micro* delle relazioni interindividuali e delle risorse disponibili per l'individuo; la seconda che fa riferimento al livello *macro* delle comunità, collettività o società e pone l'accento sugli effetti positivi per la cooperazione sociale e il rendimento politico ed economico delle istituzioni.

Sin qui si è parlato di due versioni, declinazioni o livelli della nozione di capitale sociale, come se tale distinzione fosse non problematica e non sollevasse quesiti di grande rilievo. In realtà, uno dei principali problemi che contribuiscono a rendere piuttosto oscuro il dibattito su cosa sia capitale sociale è costituito esattamente dal fatto che le due declinazioni hanno referenti diversi: la prima, quella *micro*, l'individuo, la seconda, quella *macro*, la col-

lettività. Ora, mentre la prima fa riferimento a soggetti di azione, attori individuali, la seconda fa riferimento non ad attori collettivi (in quanto non si pone il problema dell'azione delle «collettività» con riferimento al capitale sociale), ma a determinate caratteristiche o tratti di tali collettività. Ne consegue che, sebbene si possa parlare di capitale sociale a livelli differenti (individui e collettività), le prospettive analitiche e i metodi utilizzati per la rilevazione sono differenti, come pure risulta evidente che il capitale sociale dell'individuo è cosa profondamente differente dal capitale sociale della collettività. Il che non implica che non si possa sostenere plausibilmente la correttezza della definizione per entrambe le declinazioni, ma semplicemente che non soltanto si tratta di referenti diversi, ma di prospettive concettuali e analitiche differenti, e infine che misurando il capitale sociale all'uno o all'altro livello non si misura esattamente la stessa cosa.

Nonostante non rientri fra gli scopi di questa introduzione passare dettagliatamente in rassegna la letteratura sul capitale sociale, le implicazioni di quanto appena sostenuto ci obbligano a ripercorrere di seguito alcune delle tappe attraverso le quali sono state elaborate le principali declinazioni del concetto al fine di chiarire l'impostazione che si è voluto dare all'indagine empirica³.

Entrambi gli approcci hanno una storia che non risale molto indietro nel tempo. Aldilà dei recenti tentativi di rintracciare l'originario autore del conio del termine, di solito esiste un consenso abbastanza generalizzato nel far risalire l'inizio del dibattito sul tema in questione a due autori che hanno dedicato spunti analitici e non una vera e propria trattazione sistematica al concetto di capitale sociale: Bourdieu e Loury. Quest'ultimo, un economista, nel 1977 utilizza il termine per indicare quell'insieme di risorse che risiedono nelle relazioni familiari e nell'organizzazione sociale delle comunità e che sono utili per lo sviluppo cognitivo dei bambini o degli adolescenti (Loury 1977; 2000). Bourdieu (1980; 1985), seppure in poche pagine, sviluppa più analiticamente tale nozione, definendo il capitale sociale come l'insieme delle risorse, attuali o potenziali, che derivano dal possesso di un network duraturo di relazioni (più o meno istituzionalizzate) di reciproca conoscenza o riconoscimento. Vengono in tal modo distinti due elementi: le re-

³ Per una rassegna della letteratura vedi Cartocci (2002), Mutti (1998), Bagnasco, Piselli, Pizzorno e Trigilia (2001), nonché il sito della World Bank.

lazioni sociali e le risorse, che possono essere definite nella loro qualità e nel loro ammontare. Inoltre i networks non sono dati, ma costituiscono il risultato di strategie di investimento in termini di tempo ed energia da parte degli attori. Come ha segnalato Pizzorno (1999), la definizione di Bourdieu è una chiara parafrasi del discorso economico, con l'accento posto sul *possesso* di risorse, e – si può aggiungere – con l'analogia sull'investimento. Sebbene l'accento sui reticoli di relazioni sociali si innesti su una preesistente tradizione di studi e ricerche, e per tutti basti pensare al più celebre antecedente, cioè l'analisi dei legami deboli operata da Granovetter (1973), la novità della definizione di Bourdieu, e cioè il conio dell'etichetta di capitale sociale, richiama l'attenzione su tre importanti considerazioni. In primo luogo il fatto che possano esistere altre forme di capitale rispetto a quello economico-fisico e a quello umano; in secondo luogo che tali forme non monetarie di capitale sono definite in termini di risorse e possono costituire fonti importanti di potere e di influenza, al pari del capitale economico (Portes 1998)⁴. Infine, nell'analisi di Bourdieu, il capitale sociale si colloca pienamente nell'ambito di una prospettiva micro-relazionale. E si può affermare con una certa plausibilità che l'etichettatura delle reti relazionali come capitale sociale ha costituito forse la principale ragione dell'enorme successo del termine. La prospettiva micro elaborata da Bourdieu, nonché in una serie di altri studi (fra gli altri da autori come Lin, Burt, Glaeser), è stata quella che ha più decisamente sviluppato l'analogia fra capitale sociale e altre forme di capitale (fisico, finanziario, umano).

Quasi in quegli stessi anni compresi fra il 1970 e il 1985 nei quali vengono alla luce i contributi di Granovetter e Bourdieu alla micro-fondazione del capitale sociale, si collocano le radici da cui si svilupperà la declinazione *macro*, il cui principale artefice è Robert Putnam. Nel 1970-71 infatti, all'indomani dell'entrata in fun-

⁴ Sebbene non sia questa la sede per sviluppare in dettaglio una considerazione del genere, va osservato che nella letteratura sul capitale sociale passata in rassegna non ho trovato alcun riferimento, su questo punto, al contributo forse più rilevante su cui riflettere, quello di Parsons. Parsons ha trattato in termini espliciti del potere (in analogia col denaro), ma anche dell'influenza e dell'attivazione di impegni di valore come mezzi generalizzati di interscambio. L'influenza, in particolare, è stata trattata in modo simile al capitale sociale, come un meccanismo che consente la circolazione della fiducia interpersonale incorporata nelle reti e ne favorisce il trasferimento (Parsons 1960, 1969). Per una notazione nella stessa direzione vedi Sciortino (2003).

zione in Italia delle regioni come strumento di governo locale in attuazione della norma costituzionale, Putnam avvia, presso l'Istituto Cattaneo, una ricerca pluriennale sul rendimento delle regioni italiane (Putnam, Leonardi e Nanetti 1985). Lavorando su quei risultati Putnam approfondisce il tema della tradizione civica come variabile causale del rendimento differenziale delle istituzioni democratiche ed introduce una nuova definizione del capitale sociale (Putnam 1993), che riprenderà in forma più estesa nella sua opera sul declino dello spirito di comunità negli Stati Uniti (Putnam 2000a). Secondo tale definizione il capitale sociale consiste in quelle caratteristiche dell'organizzazione sociale, come i network, le norme e la fiducia che facilitano l'azione e la cooperazione a beneficio di tutti (1993), ovvero nelle connessioni tra individui, cioè nei network sociali e nelle norme di reciprocità e di affidabilità che ne discendono (2000a), cosicché lavorare insieme è più facile in una comunità dotata di uno stock sostanziale di capitale sociale.

Sebbene Putnam faccia riferimento alle connessioni fra individui e ai network sociali, l'equazione fra capitale sociale e dotazione di spirito civico⁵ fa sì che l'accento venga trasferito dall'individuo alla comunità, e dunque venga proposta una seconda dimensione di capitale sociale, non come stock di risorse a disposizione di un individuo, ma come stock di risorse a disposizione di una comunità. In tal modo si passa da una prospettiva di teoria dell'azione, in cui è rilevante l'accento posto sugli attori e sulle loro strategie, ad una prospettiva deterministico-causale (Bagnasco 1999). Le conseguenze inoltre sono rilevanti anche sul piano della misurazione della dotazione di questi stock di capitale sociale. Infatti, mentre nel caso della fondazione micro-relazionale del concetto la misurazione avviene attraverso l'individuazione della quantità e qualità delle risorse derivanti dal posizionamento in reticoli sociali, nel caso della fondazione macro-comunitaria la misurazione dello stock di risorse avviene fondamentalmente attraverso l'individuazione dei livelli di fiducia e dei gradi di associazionismo.

Questa prospettiva macro o aggregata di capitale sociale, legata al concetto di virtù civica, ha avuto anch'essa un forte sviluppo,

⁵ Per una rassegna delle critiche a Putnam sull'idea che la civiness possa spiegare il differente rendimento istituzionale vedi Cartocci (2002).

e forse più della prima ha contribuito alla diffusione e al successo presso il grande pubblico, della nozione di capitale sociale. Alcuni (Fukuyama 1995) hanno equiparato capitale sociale, valori, norme, spirito di cooperazione e fiducia, altri (Bowles e Gintis 2000; Hayami 2001) hanno sviluppato un approccio strutturale in contrapposizione all'approccio micro-individuale, e hanno finito coll'equiparare capitale sociale e «comunità». Altri infine (Inglehart 1997) hanno equiparato capitale sociale e cultura. Queste versioni del capitale sociale sono quelle che hanno ricevuto più critiche dagli studiosi che si collocano soprattutto sul versante degli studi economici, i quali hanno sottolineato che in tal modo il concetto perde la sua connotazione specifica e diventa un sostituto per tutto ciò che ci piace e viene considerato positivamente⁶.

Il contributo di Putnam estende l'idea di capitale sociale aldilà della sua originaria formulazione, ne amplia il campo di applicazione e, mentre contribuisce straordinariamente alla sua fortuna, altrettanto concorre a rendere elastico un concetto originariamente formulato in maniera meno inclusiva. Ma, sebbene prendendo le mosse da premesse che si collocano su un versante teorico opposto, un rilevante apporto alla dilatazione del termine era già stata fornita qualche anno prima da Coleman (1990). In *Foundations of Social Theory* Coleman si pone il compito ambizioso di definire il capitale sociale (al quale dedica l'intero capitolo 12 più altri riferimenti in varie parti del libro) nel quadro di un paradigma di scelta razionale. Il capitale sociale viene definito dalle sue funzioni; non si tratta di una singola entità, ma di una varietà di entità che hanno due caratteristiche in comune: 1) consistono in alcuni aspetti della struttura sociale; 2) facilitano certe azioni degli individui dentro quella struttura (Coleman 1990, 302). Il capitale sociale, al pari di altre forme di capitale è produttivo, ma a differenza di altre forme è allocato nelle strutture relazionali fra persone.

Nonostante la trattazione di Coleman sia densa di spunti di interesse è difficile non concordare con quanti hanno segnalato l'estrema vaghezza di questa definizione (Portes 1998; Quibria 2003). E forse non è del tutto casuale⁷ che Coleman, nel tentativo di definire in modo più preciso il concetto, proceda per esemplifi-

⁶ Per tutti vedi Dasgupta (2002).

⁷ A differenza di quanto qui sostenuto, Bagnasco (1999) segnala questo punto a credito del tentativo di Coleman di costruire una teoria del capitale sociale che tenga al centro della spiegazione l'attore.

cazione delle forme di capitale sociale, ampliandone ulteriormente, se possibile, la gamma di applicazione. Coticché forme di capitale sociale sono i *credit slip*, cioè crediti che obbligano alla restituzione, le norme e le sanzioni efficaci, l'organizzazione sociale appropriabile (cioè la possibilità di orientare una rete di relazioni in direzioni differenti da quelle originarie), i canali informativi che abbassano i costi dell'informazione, le relazioni di autorità, tutti sottoprodotti, in termini di capitale sociale, di attività intraprese ad altri fini. Inoltre capitale sociale è anche l'organizzazione intenzionale di investimenti diretti in strutture relazionali da parte di soggetti che si pongono lo scopo di ottenere dei benefici in cambio dell'investimento. E infine, dal punto di vista degli attori il capitale sociale consiste nella «struttura sociale appropriabile», vale a dire in relazioni di fiducia, di autorità e in norme attraverso le quali gli individui attivano risorse per i propri scopi strategici (Coleman 1990, 304-313). Inoltre – avverte Coleman – forme di capitale sociale che sono adeguate in alcune situazioni e in alcuni contesti non lo sono in altri (1990, 302).

La straordinaria ricchezza dell'esemplificazione se da un lato lascia al ricercatore la possibilità di applicarlo in una varietà di modi e di contesti secondo la sua particolare sensibilità⁸, dall'altro, come s'è detto, ne ha ampliato in modo rilevante l'estensione concettuale, con i conseguenti rischi di vaghezza e ambiguità, non ultimo la mancata distinzione fra cause del capitale sociale (per esempio la reciprocità delle aspettative) e conseguenze che ne derivano come benefici (per esempio l'accesso alle risorse) (Portes 1998; Woolcock 1998; Woolcock e Narayan 1999)⁹. E in definitiva ci potremmo anche chiedere se nel complesso l'approccio di Coleman si possa ascrivere in maniera certa alla prospettiva micro-relazionale.

Sebbene le due prospettive, quella micro-relazionale e quella che fa riferimento ad un gruppo, una comunità o una nazione, differiscano per molti aspetti, esse hanno in comune l'idea che sia le condizioni dello sviluppo locale che il rendimento delle istituzioni dipendono fortemente dal contesto in cui individui e istituzioni

⁸ Coticché si è anche posto l'accento sul carattere situazionale e dinamico del concetto (Piselli 1999).

⁹ Una direzione promettente di analisi che prende spunto dalla definizione di Coleman e la integra con la teoria dello scambio di Homans e Blau è quella proposta da La Valle (2002).

sono radicati, immersi (*embedded*, secondo l'originaria definizione di Granovetter). Inoltre, se il merito della prospettiva micro-relazionale è quello di porre l'accento sulle risorse, e dunque su un possibile parallelo con l'azione economica, il merito della prospettiva alla Putnam è quello di aver richiamato l'attenzione su altri tipi di risorse, a livello aggregato, cioè sull'associazionismo (una tradizione che risale a Tocqueville) e sulla fiducia, nonché sul rendimento delle istituzioni¹⁰.

Abbiamo aperto questa breve riflessione sui contributi alla teoria del capitale sociale richiamando l'idea di Burt che il capitale sociale sia una metafora sui vantaggi che derivano dalla collocazione strategica in network relazionali. Il possesso di risorse si traduce in differenziale di vantaggi e svantaggi sia a livello dell'individuo che dei gruppi, delle istituzioni e delle comunità. Ma è davvero il capitale sociale una metafora sui vantaggi? Si tratta in effetti di una benedizione per individui e collettività, o può anche essere una maledizione? In altri termini il capitale sociale è sempre e comunque apportatore di benefici?

2. *Il lato oscuro del capitale sociale*

Vi sono fondamentalmente due rischi, fra loro collegati, quando si tratta di capitale sociale. Il primo consiste in un'assenza di discernimento critico sui benefici e sull'effettiva utilità del concetto. Se si assume che in sé la presenza di capitale sociale non può che portare benefiche conseguenze, si corre il rischio di cadere in spiegazioni che oscillano fra la tautologia e il semplicismo. In molti casi e in parecchi autori il concetto è caratterizzato da un *bias* favorevole spesso tipico della sociologia, che induce ad attribuire valore positivo a tutte le forme di sociabilità. In contrapposizione all'*homo economicus*, fondato sullo stereotipo del freddo calcolato-

¹⁰ Vero è che dal punto di vista delle politiche pubbliche orientate a fini di sviluppo l'idea di Putnam che la variabile determinante del rendimento delle istituzioni sia costituita dalla tradizione civica, se presa alla lettera, rende frustrante l'idea di poter incidere nel breve termine sui processi di sviluppo. Ma proprio perché la gran parte delle critiche a quest'interpretazione si è incentrata sul punto che non sia questa variabile storica di lunga durata quella realmente esplicativa, si apre il campo alla possibilità di considerare il ruolo delle istituzioni come importante. Il punto sarà sviluppato più avanti con riferimento ad un recente contributo di Bagnasco.

re di benefici individuali e programmatore di azioni razionalmente strumentali volte ad ottenere la massimizzazione dei propri interessi, i sociologi, che hanno fatto dello studio delle forme non economiche di comportamento l'oggetto del loro interesse, sono spesso inconsapevolmente portati ad elogiare ogni forma di sociabilità (Portes 1998). Quando si affermano posizioni del genere il rischio è di scadere in spiegazioni per le quali ad esempio l'assenza di fiducia è determinata dall'assenza di capitale sociale a sua volta definito in termini di fiducia. Oppure si cerca ancora di spiegare la presenza o assenza di sviluppo in una comunità semplicemente in termini di presenza o assenza di capitale sociale. Il rischio che si corre allora è analogo, per esempio a proposito del rapporto tra capitale sociale e sviluppo, a quello che fu per la teoria della modernizzazione, in cui le pre-condizioni della modernizzazione potevano soltanto essere create dalla modernizzazione in una classica spiegazione circolare in cui determinati elementi sono una volta cause e una volta conseguenze. Se prendiamo ad esempio il Mezzogiorno d'Italia il riferimento classico di una posizione del genere è quello di Banfield, che spiega l'assenza di sviluppo con l'assenza di determinati valori morali. Non è difficile assumere che il basso grado di sviluppo economico del Mezzogiorno dipenda dall'assenza del capitale sociale. Ma, come è stato dimostrato (Piselli 1981; 1999) non è affatto vero che il capitale sociale è assente nel Mezzogiorno; semplicemente ha attributi differenti, si manifesta in forme diverse, e il suo utilizzo, in un contesto specificamente caratterizzato, ha avuto esiti difforni da quelli che si sono realizzati ad esempio nelle aree della Terza Italia. Dunque esistono forme diverse di capitale sociale ed esistono lati oscuri del capitale sociale. Sulle differenti forme vedremo in seguito, adesso proviamo a fare il punto sui lati oscuri, cioè sul capitale sociale negativo, e sulle conseguenze negative del capitale sociale o sui suoi «eccessi».

Va qui segnalato che il tema che stiamo affrontando è quello del rapporto tra benefici individuali e benefici pubblici. Se il capitale sociale è una risorsa per un individuo, il suo uso può tradursi in un beneficio per il suo detentore. Ma non sempre e non necessariamente tale beneficio individuale si traduce in beneficio pubblico. Prendiamo ad esempio un caso, un rappresentante in un consiglio di genitori in una scuola nella quale, a seguito di presenze multietniche, si presentano seri problemi di integrazione culturale. Il rappresentante eletto può utilizzare il network relazionale in cui è inserito per portare avanti proposte di integrazione cultu-

rale o di segregazione culturale. In entrambi i casi egli utilizzerà il capitale sociale di cui è dotato, e ne avrà dei benefici insieme al suo gruppo di appartenenza. Il network relazionale del rappresentante sarà un bene collettivo per il suo gruppo di appartenenza, ma non necessariamente lo sarà per la comunità più ampia nella quale il gruppo è inserito. Ciò dipenderà dall'uso in termini di integrazione o di esclusione che sarà fatta delle risorse derivanti dal network relazionale¹¹. In altri termini, secondo la terminologia utilizzata da Chiesi (2003), ciò dipenderà dall'utilizzo del capitale sociale come «bene di club» o come «bene pubblico».

Lo sviluppo del termine ha in genere indotto con una certa frequenza ad un uso incontrollato e ad un atteggiamento eccessivamente entusiasta che fino a qualche anno addietro ha portato sempre e comunque a sottolineare gli aspetti positivi del capitale sociale. Di recente però si è affermato un atteggiamento più critico, e si è dato luogo a riflessioni anche sul capitale sociale negativo, o sulle conseguenze negative delle dotazioni di capitale sociale. Mi sembra opportuno distinguere infatti fra usi negativi del capitale sociale e conseguenze negative come effetti non desiderati o perversi del capitale sociale.

Di recente Putnam ha riconosciuto che vi possono essere usi negativi del capitale sociale. Se il capitale sociale consiste di reti relazionali, tali reti possono anche essere utilizzate a fini distruttivi. Putnam (2000b) segnala il caso dell'attentatore terrorista che piazzò la bomba in un edificio pubblico a Oklahoma City. L'attentato venne preparato e reso possibile tramite le relazioni che l'attentatore aveva giocando a bowling, cosicché sarebbe stato meglio che fosse andato a giocare da solo, comportamento che Putnam assume come metafora del declino del capitale sociale negli Stati Uniti. L'osservazione però può esser data per scontata; gruppi criminali sono caratterizzati da densi network relazionali, l'organizzazione è una caratteristica di molti gruppi, anche di quelli terroristici, le reti relazionali non vengono utilizzate soltanto a fini di bene. La capacità organizzativa è uno strumento per migliorare le prestazioni e il rendimento di un'organizzazione, di un gruppo, di un'associazione, e ciò indipendentemente dai fini che vengono perseguiti. Pensare che in sé la capacità organizzativa sia un valore positivo significa cadere in quel tipico *bias* sociologico cui si accennava pri-

¹¹ Vedi sul punto le osservazioni di Piselli (1999).

ma. In questo senso anche il capitale sociale è un mezzo, uno strumento che non ha in sé finalità, buone o cattive che siano, ma che può essere utilizzato per finalità le più svariate, sia a livello individuale che di gruppo.

L'osservazione, sebbene scontata, ha però importanti conseguenze sul piano della misurazione del capitale sociale, in particolare per quel che concerne l'uso di indici aggregati. Se infatti è vero quanto appena detto, allora misurare lo stock di capitale sociale ad esempio dal livello di associazionismo, presenta dei problemi. Infatti sommare con somma positiva appartenenze ad associazioni differenti, e crearne un indice di capitale sociale, nasconde un errore; far parte del Klu Klux Klan non è la stessa cosa, beninteso sotto il profilo del «bene pubblico», che essere membro di un'associazione benefica che si occupa dei malati terminali. Sebbene in entrambi i casi si tratti di infrastrutture relazionali tramite le quali circolano risorse utilizzabili dai soggetti che fanno parte di quelle reti, gli effetti, ad esempio sulla tendenza o meno ad associarsi, è da presumere che siano sensibilmente diversi. Cosicché un indistinto indice di associazionismo che somma i due fenomeni non è in grado probabilmente di cogliere queste differenze e gli eventuali effetti negativi che talune forme di associazione possono avere sulla stessa tendenza generale ad associarsi. Lo stesso può dirsi della fiducia creata dall'appartenenza associativa¹². Vi sono appartenenze associative che creano fiducia ristretta ma distruggono fiducia generalizzata (è ancora il caso tipico della criminalità organizzata), altre che favoriscono la fiducia generalizzata.

Più interessante ancora appare la riflessione sugli effetti indesiderati o non previsti del capitale sociale. Alcuni autori (Portes e Landolt 1996; Portes 1998) hanno trattato degli aspetti negativi del capitale sociale, e ne hanno messo in evidenza quattro: 1. esclusione degli outsider; 2. eccesso di pretese rivolte ai membri di un gruppo; 3. limitazioni alla libertà individuale e 4. livellamento verso il basso delle norme. Il primo si verifica quando i legami forti che rendono più agevoli gli scambi, le informazioni e gli affidamenti all'interno di un gruppo o di una comunità fungono anche da meccanismi di esclusione volti ad impedire che soggetti esterni

¹² Putnam ha di recente sostenuto che la fiducia non è propriamente capitale sociale, ma una sua conseguenza. E tuttavia può essere considerata come una sua proxy in quanto derivante dalle reti di interconnessione degli individui (2000b, 7).

alla comunità intraprendano quello stesso tipo di attività che dalla comunità è monopolizzato. Il caso classico è costituito da tutte le forme di *ethnic business*, in cui un gruppo etnico si specializza in un'attività economica ed esercita su di essa uno stretto controllo. In questi casi l'elevato capitale sociale infra-gruppo e gli affidamenti che ne derivano fungono da barriere all'ingresso nei confronti di coloro che del gruppo non fanno parte. Ma, a parte i casi dei gruppi etnicamente caratterizzati, questo fenomeno caratterizza in larga misura i gruppi di interesse. L'esclusione degli outsiders si traduce in una perdita di potenziali risorse e in una limitazione alla libera concorrenza fra competenze e professionalità che, se da un lato favorisce coloro che stanno dentro il gruppo, dall'altro impedisce o limita la possibilità che soggetti potenzialmente dotati di capacità e competenze possano intraprendere quell'attività. In questo caso la chiusura del gruppo e i legami stretti fra i suoi membri che costituiscono capitale sociale, sono al contempo ostacolo al successo dei soggetti esterni al gruppo. Ricordiamo per inciso che, secondo Coleman, reti chiuse consentono nei confronti di coloro che ne fanno parte una dotazione maggiore di capitale sociale rispetto a reti aperte.

Il secondo caso di effetti indesiderati è costituito da quello che potremmo ribattezzare come il paradosso dell'eccesso di capitale sociale, ovvero come un problema di *free riding*. In gruppi caratterizzati da legami solidaristici molto stretti e da norme sociali fortemente condivise e cogenti, l'eventuale successo di attività imprenditoriali intraprese da un appartenente alla comunità determina il sorgere di una serie di domande da parte di parenti e amici che chiedono soldi o lavoro. Poiché le norme sociali obbligano alla solidarietà e alla redistribuzione delle risorse fra i membri della famiglia, nella parentela e nella comunità più in generale, questo tipo di situazione può determinare l'insuccesso delle iniziative imprenditoriali e in ogni caso induce fortemente a comportamenti opportunistici di *free riding*. Se si partecipa alla re-distribuzione dei benefici economici delle attività intraprese da altri, si abbassano gli incentivi ad intraprendere tali attività poiché i costi diventano elevati in quanto sopportati individualmente, mentre i benefici vengono distribuiti fra tutti. Cosicché questa situazione tende a dissipare le opportunità di creazione di attività economiche di successo.

Il terzo aspetto di capitale sociale negativo è costituito dall'eccesso di controllo sociale. Il rispetto delle norme è condizione es-

senziale per l'affidabilità reciproca negli impegni. La partecipazione a gruppi o comunità caratterizzate da legami forti determina domande stringenti di conformità alle norme, e come conseguenza la messa in atto di forme elevate di controllo sociale che tendono a limitare la libertà individuale. Si tratta del classico dilemma tra comunità e società, solidarietà meccanica e solidarietà organica (Tonnies, Durkheim) o dell'anonimato della vita nella metropoli contrapposto ai legami primari dell'individuo (Simmel). A livello più specifico possiamo prendere il caso delle reti di relazioni di cui gode una famiglia, che costituiscono strumenti importanti per il successo scolastico e professionale per i figli. Questi stessi legami possono indurre conformità, costringere a scelte legate alla professione dei genitori (del padre) che, mentre in alcuni casi corrispondono alla vocazione professionale, in altri confliggono con essa e dunque obbligano alla conformità, limitano la libertà individuale di scelta del figlio o della figlia e possono costringere a intraprendere una carriera o un percorso professionale non desiderato e nel quale non ci si trova a proprio agio.

Il quarto caso è quello in cui le risorse di identità e i legami solidaristici si traducono in forme subculturali che determinano una trasposizione delle mete e un livellamento verso il basso delle norme e delle ambizioni. Ciò si verifica quando una comunità fortemente coesa elabora delle solidarietà cementate dall'avversità nei confronti della cultura dominante nella quale è inserita. Di solito elemento fondante di tale identità è la separatezza. I successi individuali mettono in forse la coesione del gruppo perché quest'ultima è fondata proprio sulla separatezza e l'opposizione, e dunque sull'affermazione che il successo è impossibile. Ciò induce i membri di successo ad abbandonare il gruppo, privandolo proprio di quelle risorse che sarebbero importanti per superare la segregazione subculturale.

Ci siamo soffermati così in dettaglio su questi aspetti negativi, riportando le argomentazioni di Portes, per due motivi di fondo. In primo luogo perché in determinate situazioni le risorse di cui consiste il capitale sociale possono tradursi in vincoli o addirittura tradursi nel loro opposto. In secondo luogo perché tutti gli aspetti negativi di capitale sociale riferiti da Portes fanno capo ad esempi di legami forti, di solidarietà primarie, di reti chiuse e dense. Ciò induce a riflettere su una recente distinzione introdotta fra tipi di capitale sociale.

3. *Nodi, reti, ponti: capitale sociale «bonding» e «bridging»*

Riflettendo sulle dimensioni lungo le quali possono variare le forme di capitale sociale, Putnam (2000a, 22-23) delinea una distinzione tra capitale sociale orientato verso l'interno e capitale sociale orientato verso l'esterno. Club esclusivi, organizzazioni su base etnica, gruppi religiosi, organizzazioni di genere costituiscono gruppi omogenei e rafforzano identità forti che tendono ad escludere soggetti esterni al gruppo. Si tratta di forme di capitale sociale *bonding*. Altre forme di network relazionali tendono viceversa ad essere orientati verso l'esterno, raggruppano soggetti lungo dimensioni e cleavage molteplici, legano soggetti distanti, socialmente e fisicamente. Si tratta di capitale sociale *bridging*¹³.

Il capitale sociale *bonding* assolve essenzialmente funzioni di reciprocità specifica e di solidarietà, di assistenza ai membri meno fortunati di una comunità, di sostegno iniziale a progetti d'impresa che si avviano entro comunità ristrette. Invece il capitale sociale *bridging* è utile per realizzare legami esterni, per la diffusione e l'accesso all'informazione. Putnam richiama a questo proposito Granovetter, sulla forza dei legami deboli, e in verità c'è stato chi ha sostenuto che la metafora di *bonding* e *bridging* è più adatta a descrivere i legami che non il capitale sociale (Fischer 2001, 3). Proseguendo nella metafora Putnam sottolinea che il capitale sociale *bonding* è una sorta di Super Attack che crea legami indissolubili, mentre il capitale sociale *bridging* è una specie di CRC o di WD40, cioè un lubrificante sociologico (2000a, 23). E, richiamando Xavier de Souza Briggs (1998), sostiene che il primo serve «to getting by» (barcamenarsi, sbarcare il lunario, arrangiarsi), mentre il secondo serve «to getting ahead» (andare avanti, crescere, svilupparsi).

La distinzione fra queste due forme di capitale sociale non si colloca però lungo una dimensione reciprocamente esclusiva, ma piuttosto lungo un continuum dimensionale in cui si possono avere gradi maggiori di *bonding* o *bridging* secondo i casi. Inoltre gruppi che per alcuni aspetti sono *bridging* per altri possono esse-

¹³ È interessante osservare che Putnam attribuisce il conio dell'etichetta *bonding-bridging* a Gittel e Vidal, ma questi autori si attribuiscono soltanto il merito del conio di *bonding social capital*, attribuendo invece a Putnam il conio dell'etichetta *bridging social capital* (1998, 15). In realtà l'autore che più rigorosamente e per primo, come si è già accennato e come si vedrà ancora più avanti, ha sviluppato la prospettiva *bridging* è Burt.

re *bonding* (Putnam suggerisce l'esempio dei gruppi di *chatting* che si formano in Internet, e che raggruppano individui eterogenei per appartenenza territoriale, genere, età e religione, ma probabilmente omogenei per livello di istruzione).

Aldilà della immaginifica metafora sui collanti e sui lubrificanti sociali proposta da Putnam, la distinzione fra queste due forme di capitale sociale sembra promettente sotto il profilo dell'analisi, pur se, a dire il vero, si può evidenziare come, anche in questo caso, non si tratta di concetti nuovi. A parte il riferimento ai legami deboli di Granovetter, illustri antecedenti delle funzioni *bridging* si possono riscontrare nella teoria dei gruppi di riferimento di Merton (1959), dove viene segnalata la funzione ponte degli individui che hanno appartenenze multiple a gruppi di riferimento diversi, e in Simmel (1908), che utilizzando la distinzione fra *outsider* e *insider* sottolinea come l'individualismo produce tendenze a formare *bridges* fra gruppi (Woolcock e Narayan 1999, 8).

Il contributo più rilevante sul capitale sociale *bridging* è stato dato da R. Burt, con la sua teorizzazione sugli *structural holes* (1992; 2000; 2001). A differenza di quanto sostenuto da Coleman circa la capacità dei network chiusi di creare maggiore capitale sociale, Burt sottolinea viceversa come siano network aperti a consentire la formazione di capitale sociale. I network aperti sono caratterizzati da vuoti di comunicazione e di collegamenti che costituiscono snodi strategici sui quali si possono collocare soggetti che colmano tali vuoti, in altri termini che gettano ponti tra network differenti. Questi soggetti hanno la capacità di acquisire in tal modo informazioni addizionali e rilevanti alle quali non hanno accesso individui che, pur avendo un numero maggiore di contatti, realizzano questi contatti solo all'interno di un *network*. Coloro invece che collegano più network sono dei veri e propri imprenditori che fruiscono del vantaggio competitivo di avere accesso ad informazioni rilevanti e non ridondanti che derivano dalla loro collocazione strategica sui vuoti strutturali esistenti fra differenti reticoli.

La distinzione tra queste due forme o dimensioni di capitale sociale è senz'altro rilevante, e ormai qualche lavoro si è accumulato che ne dimostra l'utilità analitica¹⁴. È stato per esempio sotto-

¹⁴ Alcuni autori sono andati oltre, suggerendo una terza forma, definita come *linking social capital*, e consistente nelle relazioni fra gli individui e le istituzioni

lineato come il capitale sociale *bridging* sia più utile del capitale sociale *bonding* per promuovere la crescita economica (Beugelsdijk e Smulders 2002). Tuttavia anche in questo caso occorre guardarsi dal rischio di identificare il capitale sociale *bonding* con il lato oscuro e quello *bridging* con il lato positivo. Vale ricordare a questo proposito che le funzioni di collegamento fra network relazionali differenti sono state ampiamente studiate nella letteratura antropologica, la quale ha elaborato le figure del middleman o social broker che colma il gap di comunicazione tra sfere differenti (Wolf 1966; Boissevain 1974; Sylverman 1967; Blok 1974). La funzione di *gatekeeping* svolta da questi mediatori può essere quella di collegamento fra due sfere, ma al contempo può consistere nel mantenere la separazione fra esse, per sfruttare al massimo la rendita monopolistica derivante dalla propria collocazione in uno o più snodi cruciali al confine fra network diversi. In tal modo i flussi di informazione e comunicazione vengono strozzati in un collo di bottiglia costituito proprio da colui che getta un ponte tra sfere diverse¹⁵. E ancora su questo punto, ma stavolta con riferimento alla distinzione fra legami deboli e legami forti, vale la pena rinviare a quanto segnalato da Piselli (2001, 55-56) e cioè che in dipendenza del contesto in cui si colloca la ricerca di lavoro da parte di una persona possono di volta in volta costituire risorse sia i legami deboli alla Granovetter, sia i legami forti di tipo *bonding*. Infine si può rinviare a quanto segnalato da Bagnasco (2002, 297), che, richiamando il contributo di Simmel, rileva come la modernità determina ambivalenza, nel senso che si distruggono relazioni e se ne aprono di nuove, che si aprono spazi di libertà ma si combinano con nuove forme di cristallizzazione, in altri termini, e con una parafrasi riferita ai termini che stiamo analizzando, mentre nuove forme di relazioni *bridging* sorgono e distruggono le precedenti *bonding*, allo stesso tempo emergono nuove forme di *bonding*.

Sembra dunque più ragionevole ritenere che, ai fini dello svi-

del potere (Woolcock 2000, citato in Abs 2002). Mi sembra tuttavia di poter condividere quanto sostenuto da La Valle (2002, 309), circa l'opportunità di escludere relazioni semplicemente di potere dal novero di quelle che rientrano sotto l'etichetta di capitale sociale.

¹⁵ Secondo l'analisi di Blok (1974) questa funzione è stata assolta essenzialmente dalla mafia siciliana, e sicuramente non ha favorito lo sviluppo e la crescita economica.

luppo economico, entrambe le forme o dimensioni del capitale sociale, quella che consiste nelle forti identità e identificazioni di gruppi ristretti e in legami forti, e quella che consiste in legami più deboli e in connessioni fra network relazionali differenti, siano utili. Il problema sta nella combinazione ottimale delle due dimensioni, come risulta da alcune recenti indicazioni (Woolcock e Narayan 1999, Flora e Flora 2003). In particolare sembra emergere che è proprio la combinazione di legami forti e legami deboli, di *bonding* e *bridging*, e la loro relativa ottimizzazione a costituire condizione per lo sviluppo. Infatti mentre i legami forti servono a forgiare identità comuni e a definire mete condivise, quelli deboli evitano la chiusura della comunità nei confronti dell'esterno, consentono lo scambio di informazioni fra reticoli più ampi di quelli intra-comunitari, favoriscono l'ingresso di outsider, e non escludono l'acquisizione di risorse esterne.

4. *Capitale sociale e sviluppo locale: un approccio multidimensionale*

In Italia il ruolo del capitale sociale è stato ampiamente discusso sia con riferimento alla dimensione dei valori, della fiducia e dell'identità, sia con riferimento alle variabili che incidono sullo sviluppo economico locale. Con riferimento al primo approccio le ricerche si sono innestate sulla tradizione di studi sull'identità italiana, della quale Carlo Tullio-Altan è stato precursore, e hanno sostanzialmente combinato quell'approccio con gli studi sui valori e sulla cultura civica. In questo filone di studi il riferimento al capitale sociale è di recente stato esplicitato (Cartocci 2000; 2002), mentre tale esplicitazione non è stata effettuata su un altro filone, quello sullo sviluppo locale, che pure ha preso in considerazione molte variabili che col capitale sociale hanno a che fare.

La tradizione di analisi sui fattori dello sviluppo locale in Italia trova la sua genesi nelle ricerche sulle condizioni che hanno favorito la crescita dei sistemi di piccola e media impresa, dei distretti industriali e dell'economia diffusa nelle aree della Terza Italia, a partire dagli anni settanta. In queste analisi l'accento è stato posto essenzialmente sulla «costruzione sociale del mercato» (Bagnasco 1988), cioè sui meccanismi sociali che hanno consentito la crescita delle imprese locali, il loro ingresso sui mercati internazionali e dunque lo sviluppo territoriale, a partire da iniziative imprenditoriali di piccole dimensioni centrate su reti di rapporti pri-

mari, spesso sulla famiglia e sulle reti di parentela. In altri termini, per riformularla nel linguaggio del capitale sociale, di quei meccanismi che, originariamente di tipo *bonding*, si sono combinati con reticoli più ampi e dunque con network di tipo *bridging*. In tal modo le risorse tipiche della famiglia e delle reti relazionali più ristrette si sono connesse con sistemi di valori condivisi favoriti dalla presenza di subculture politico-territoriali ideologicamente fondate (Trigilia 1986) che hanno integrato, attraverso lo strumento delle appartenenze sociali e politiche, le realtà locali con il mondo esterno, promuovendone fruttuosamente gli scambi, e trasformando il localismo in risorsa. In questo contesto un ruolo fondamentale è stato esercitato dalle istituzioni (governi locali, associazioni di interesse, enti intermedi tra interessi e politica) che hanno messo in moto dei meccanismi di regolazione sociale basati su relazioni fiduciarie e di cooperazione che hanno progressivamente allargato le reti relazionali producendo circuiti virtuosi di riconoscimento, cooptazione, inserimento sociale (Arrighetti e Servavalli 1999; Farrell e Knight 2003). Di conseguenza il «capitale sociale primordiale» (Coleman) non è stato distrutto dai processi della modernità, ma piuttosto si è trasformato, combinandosi con nuove forme, attraverso il ruolo giocato dalle istituzioni e dalle organizzazioni (Bagnasco 2002)¹⁶. Di conseguenza si è ampliata a livello locale la disponibilità di capitale sociale che ha origine nello scambio di comunicazione e fiducia fra individui tramite le loro reti di relazioni, ma che si trasforma in bene pubblico a disposizione di individui e collettività a seguito del radicamento (*embeddedness*) delle relazionali interpersonali nel contesto territoriale, istituzionale e normativo (Trigilia 1998; 1999; 2000). Di rilievo diventa in quest'ambito anche il ruolo delle appartenenze associative, non tanto come produttrici di fiducia alla Putnam – tema sul quale vi sono risultati discordanti nelle ricerche¹⁷ – quanto come meccanismi capaci di contribuire alla costruzione sociale dell'identità, e in particolare di quel tipo di identità di lunga durata che costituisce premessa indispensabile per il confronto intertemporale delle utilità (Pizzorno 1986).

Di recente un'ulteriore riflessione è stata elaborata che ha po-

¹⁶ Per la descrizione di un caso emblematico di distruzione di capitale sociale vedi Sciortino (2003).

¹⁷ Per alcuni risultati di ricerca vedi Paxton (1999); Diani (2000); Glaeser (2001); Caiani (2003); Uslaner (2004).

sto l'accento in particolare sul ruolo delle istituzioni come produttrici di capitale sociale formale che si affianca al capitale sociale informale degli individui (Bagnasco 2002). A questo proposito, Mutti (1998, 2003) sottolinea il ruolo dei «diffusori della fiducia» cioè di istituzioni intermedie (associazioni, fondazioni, enti ed istituzioni economicamente rilevanti) che mediano fra micro e macro operando quel coordinamento che probabilmente può aiutare a chiarire il nesso fra interazioni microrelazionali e sviluppo locale. In altri termini è su questo terreno che si definisce la questione della natura di bene privato o di bene pubblico del capitale sociale. Quando Coleman parla di un «aspetto di bene pubblico del capitale sociale» intende riferirsi alla sua natura indivisibile, alla fruizione di quel bene da parte di coloro che appartengono al network relazionale di un individuo che gode di capitale sociale. In questo senso il capitale sociale è sempre, contemporaneamente, una risorsa per l'individuo e insieme per il gruppo cui appartiene. Ma ciò non significa che si tratti di un bene appartenente a tutti indistintamente, ma semplicemente, come già ricordato, di un bene condiviso dagli appartenenti ad un gruppo. Se la gang dei «nativi» si combatte ferocemente per strada con la gang dei «conigli»¹⁸, all'interno di ciascuna di esse cooperazione e fiducia saranno elevate, ma nel più ampio contesto esisteranno in forma debole o addirittura non esisteranno, e potranno essere (ri)costituite soltanto quando le identità particolari (di appartenenza di gruppo) saranno ricomposte e sussunte sotto un'identità più ampia (nel caso in specie quella di cittadini americani). Cosicché tanto più esteso è il gruppo di appartenenza tanto più il carattere di bene pubblico del capitale sociale sarà ampio e vasto, ma tanto più vi sarà il rischio di tentazioni di free riding e di violazioni opportunistiche del carattere di bene pubblico del capitale sociale. È dunque in questo quadro che il ruolo delle organizzazioni e delle istituzioni diventa fondamentale, come edificatrici di capitale sociale in quanto bene pubblico nel senso più ampio del termine, cioè collettivamente prodotto e fruito, e dunque utile sia agli individui che alle comunità. La loro funzione positiva ai fini dello sviluppo consiste nell'evitare che le risorse di capitale sociale disponibili vengano distrutte o si traducano in vincoli o addirittura in capitale sociale negativo.

Se la ricerca sullo sviluppo locale in Italia ha fornito contributi

¹⁸ Il riferimento è al film di M. Scorsese, «Gangs of New York».

rilevanti alla riflessione sugli aspetti di identità, associativi e istituzionali del capitale sociale, essa è stata più carente sotto il profilo dell'esplorazione del versante «micro» del capitale sociale nelle aree della Terza Italia. In particolare poche o nessuna ricerca sono state condotte sulle reti relazionali degli imprenditori e su come esse abbiano influito sullo sviluppo di impresa¹⁹, né tanto meno indagini empiriche sono state condotte sulle interconnessioni tra declinazioni microrelazionali del capitale sociale e sue declinazioni macro comunitarie, cosicché le assunzioni circa le connessioni positive esistenti tra dotazioni di capitale sociale a livello micro e capitale sociale d'area sono rimaste empiricamente non testate.

Ma a questo proposito la prospettiva analitica suggerita da Bagnasco sul ruolo delle organizzazioni e delle istituzioni come produttrici di capitale sociale apre squarci interessanti di analisi circa la possibilità di indagare anche il capitale sociale a livello macro in prospettiva relazionale. In tal modo si potrebbe aprire la strada per uno studio sul capitale sociale che, a tre livelli, micro individuale, meso-associativo, macro-organizzativo/istituzionale, utilizzi la *network analysis*. I vantaggi di tale prospettiva sono evidenti, poiché fin qui uno dei principali problemi nelle analisi sul capitale sociale è la non congruenza, ovvero una congruenza spesso data per scontata, fra risultati di ricerche condotte con l'approccio micro e risultati di ricerche condotte con l'approccio macro. E, sebbene la ricerca che viene presentata in questo volume non abbia percorso fino in fondo questo itinerario, ci si è mossi lungo questa direzione, esplorando molteplici dimensioni di capitale sociale.

5. *Dilemmi teorici e disegno della ricerca*

Il quadro di riferimento della letteratura che per sommi capi è stato delineato nelle pagine precedenti è così complesso e articolato – e in parte contraddittorio – che una ricerca empirica sul capitale sociale non può non trovarsi di fronte ad una serie di dilemmi teorici che hanno ricadute rilevanti sull'impostazione dello stesso lavoro di indagine. Non a caso infatti, nelle ricerche condotte in Italia, e in generale in buona parte della ricerca internazionale,

¹⁹ Un'eccezione è costituita dalla ricerca di cui alla successiva nota 20.

l'opzione prevalente dei ricercatori è stata quella di optare per l'una o l'altra delle due principali interpretazioni del capitale sociale, scegliendo per l'indagine empirica il versante macro, talvolta accompagnato da esplorazioni sul versante messo-associativo, o viceversa optando per il versante micro-individuale dei reticoli sociali, anch'esso sporadicamente integrato con indagini sul versante dell'associazionismo. Nel primo caso gli strumenti di ricerca sono costituiti da dati aggregati sull'associazionismo e sulla partecipazione, e da dati derivanti da survey su opinioni politiche e sociali, e su identità individuali, ed auto-riconoscimenti comunitari. Nel secondo caso viceversa lo strumento utilizzato è l'analisi di rete, ricostruendo i network degli individui in differenti punti nel tempo, e utilizzando le variazioni del network come variabili esplicative (in quanto risorse utilizzabili per conseguire benefici) dei miglioramenti di status ovvero dei successi dell'impresa in caso di ricerche condotte su imprenditori. A questi due tipi di opzioni di recente si è accompagnata in Italia una terza strategia, volta a studiare il capitale sociale d'area in termini di relazioni di scambio, contrattazione, accordi, reciprocità fra attori collettivi (organizzazioni degli imprenditori e dei lavoratori, istituzioni politiche locali, enti intermedi di regolazione degli interessi e del mercato).

Il principale problema derivante da questa contrapposizione fra strategie di ricerca così differenti consiste nel fatto che ciascun orientamento ha contribuito a rafforzare l'una o l'altra declinazione del capitale sociale, spesso dilatando le distanze fra le diverse concezioni, ma senza porsi il problema di verificare la possibilità di integrazione fra approcci diversi, o – quanto meno – le possibili congruenze fra risultati di ricerca ottenuti con strumenti di indagine empirica molto differenti.

Sono state queste considerazioni ad indurci, dopo un ampio dibattito interno al gruppo di ricerca, a non optare in maniera secca per l'una o l'altra delle possibili declinazioni di capitale sociale, assumendole come punto di partenza dell'indagine empirica, ma piuttosto di tentare una loro integrazione nel disegno della ricerca. Si è dunque proceduto a fare riferimento alle varie declinazioni che del capitale sociale sono state fornite nella letteratura, provando a dare una definizione operativa di capitale sociale che possa accomunare i differenti approcci e che possa essere utilizzata nella ricerca. In tal modo il capitale sociale è stato definito come un potenziale di risorse sociali mobilitabili, a livello individuale e a livello collettivo, per il conseguimento di benefici sia da parte di attori

individuali che da parte di attori collettivi. Esso consiste di almeno quattro livelli:

a) Il primo livello è quello degli individui e dei reticoli in cui gli attori sono inseriti e da cui traggono risorse utili per il loro agire;

b) Il secondo livello è quello delle risorse in termini di identità, di fiducia, di orientamenti all'agire che definiscono i tratti degli individui in una comunità territorialmente definita;

c) Il terzo livello è quello delle modalità associative e delle risorse di riconoscimento e di scambio reciproco che vengono attivate;

d) Infine il quarto livello è quello delle forme istituzionali e organizzative che costituiscono risorse utili per la regolazione dei sistemi economici territoriali.

Questa definizione evita consapevolmente di prendere posizione a favore dell'uno o dell'altro degli approcci discussi nella precedente rassegna della letteratura, in quanto ci sembra che emerga dalla precedente discussione come sia possibile con buoni argomenti sostenere che si possa applicare la nozione di capitale sociale sia agli individui che alle comunità. Tuttavia è necessario essere consapevoli che si tratta di prospettive analitiche differenti, che vanno combinate in approcci di ricerca che maturino la consapevolezza di una relazione non scontata o addirittura di una identificazione fra il livello macro e quello micro. Dunque, mentre si sottolinea l'esistenza di molteplici livelli ai quali può essere testato il capitale sociale, va segnalato come vadano utilizzati metodi di rilevazione differenti, e come non esista una relazione scontata fra risultati che emergono da dati aggregati sulla partecipazione o sull'associazionismo o da survey che ricostruiscono le risorse degli individui in termini di valori e identità e risultati viceversa che emergono da analisi delle reti relazionali individuali o istituzionali. Ci è sembrato quindi che, in una situazione nella quale la ricerca empirica non ha ancora testato molte delle relazioni fra i vari livelli ai quali si collocano le differenti definizioni di capitale sociale, fosse opportuno utilizzare i contributi molteplici che provengono dai diversi approcci per garantirsi i vantaggi di un approccio multidimensionale che affiancasse all'analisi dei circuiti microrelazionali quella dei circuiti meso associativi, delle risorse di identità e di valori condivisi e infine che analizzasse il ruolo delle istituzioni.

L'utilizzo di un approccio multidimensionale tuttavia avrebbe corso il rischio di ridursi ad una mera giustapposizione di riferimenti analitici e di metodi di ricerca se non si fosse in una certa

misura provveduto a predisporre strumenti di rilevazione dei dati che consentissero una qualche forma di comparazione e raffronto fra i risultati che emergono dai quattro differenti livelli di analisi.

Il nucleo di partenza della ricerca è stato costituito dall'interrogativo sui modi in cui il capitale sociale influisce sullo sviluppo economico della Romagna. A tal fine sono stati individuati due principali tipi di soggetti da indagare: un gruppo selezionato di imprenditori, per comprendere le ragioni dello sviluppo (o del mancato sviluppo) d'impresa in termini di dotazione di capitale sociale (inteso qui nel senso delle reti relazionali), e un campione della popolazione romagnola, per indagare la dotazione di risorse in termini di identità, fiducia, valori (capitale sociale macro). All'indagine sulla popolazione per il livello macro è stata affiancata poi una rilevazione su dati aggregati di capitale sociale.

Il semplice accoppiamento di questi due tipi di indagine non ci è sembrato comunque sufficiente per l'integrazione nella ricerca delle differenti declinazioni di capitale sociale. Nel tentativo di procedere ad un'analisi di tipo relazionale nella survey sul campione di cittadini romagnoli, è stata inserita una batteria di domande che riproduce lo strumento del *position generator* elaborato da Lin (2001), e che permette di ricostruire tipi, quantità e qualità delle reti relazionali degli individui, anche se non ne misura le variazioni nel tempo. Il questionario Cati è stato somministrato ad un campione di 1000 persone residenti in Romagna, e, per consentire più elaborate comparazioni socio-territoriali, ad un ulteriore campione nazionale (esclusa la Romagna) di 2600 persone.

La somministrazione di tale questionario consente alcune comparazioni, in termini di network relazionali, fra il campione dei cittadini romagnoli, di quelli delle altre regioni d'Italia²⁰, e il campione di 240 imprenditori romagnoli appartenenti a sei differenti sistemi economici del lavoro, ai quali è stato somministrato un questionario Capi²¹.

²⁰ I dati sull'Italia sono in corso di analisi e contiamo di pubblicare a breve i risultati.

²¹ Il questionario Capi utilizzato nella nostra indagine è quello elaborato per la ricerca Cofin 2000 (dal titolo «Capitale sociale e performance economica locale») di cui è responsabile nazionale Antonio Chiesi dell'Università di Trento. Nell'ambito di un rapporto di collaborazione intrattenuto fra l'Istituto Cattaneo e il Dipartimento di Sociologia e ricerca sociale dell'Università di Trento è stato possibile per noi utilizzare il questionario e analizzare i dati sugli imprenditori comparan-

Proseguendo nel tentativo di integrare in una prospettiva di ricerca più ampia le differenti declinazioni di capitale sociale, abbiamo svolto anche un'indagine con questionario Cati, in gran parte simile a quello sulla popolazione, su 344 dirigenti di associazioni romagnole, in modo da consentire una comparazione fra caratteristiche della popolazione in generale e caratteristiche dell'élite associativa. In particolare lo strumento del *position generator*, utilizzato anche nell'indagine sui dirigenti delle associazioni, permette di condurre analisi relazionali che consentono raffronti fra popolazione, élite imprenditoriale ed élite dei dirigenti di associazione.

Infine è stata condotta un'indagine con interviste qualitative su un gruppo di dirigenti delle principali istituzioni non politiche rilevanti per lo sviluppo: fondazioni bancarie, camere di commercio, associazioni di rappresentanza degli interessi. Anche tale analisi ha avuto l'obiettivo di ricostruire i rapporti e i collegamenti fra le istituzioni importanti per lo sviluppo economico socio-territoriale.

Il quadro che emerge dalla ricerca viene descritto nei capitoli che seguono. Dopo una descrizione di carattere generale sul territorio romagnolo e sulla sua dotazione in termini di capitale fisico e di capitale sociale a livello aggregato, nel secondo capitolo si ricostruiscono le reti sociali e i legami personali. Il terzo, quarto e quinto capitolo sono dedicati all'identità, alla fiducia e al sistema di valori che caratterizzano la popolazione della Romagna. Nel sesto capitolo vengono indagate le reti virtuali, quelle costituite di recente attraverso la diffusione di Internet e la loro rilevanza. Nel settimo capitolo si analizzano le caratteristiche a livello meso del rapporto tra capitale sociale e associazioni, e nell'ottavo le reti relazionali degli imprenditori romagnoli e la capacità delle imprese di creare sviluppo. Infine nel nono capitolo l'accento viene posto sul ruolo giocato dalle istituzioni locali nell'influenzare i processi di sviluppo. Alcuni dei risultati che emergono dall'indagine vengono discussi nelle conclusioni.

doli con quelli delle altre aree socio-territoriali indagati nell'ambito della ricerca Cofin, e per la ricerca Cofin utilizzare i nostri dati sugli imprenditori romagnoli per ampliare l'ambito della loro indagine. Ringrazio Antonio Chiesi per aver consentito l'utilizzo del questionario e la comparazione con i dati da loro rilevati.

